

dentalfresh 2018 **2**

Das Magazin für junge Zahnmedizin





I AM HYGIENIC

Art by
Ris<control®

**Hervorragende Hygiene –
keinerlei Kompromisse bei
klinischen Ergebnissen**



ACTEON® Germany GmbH
Klaus Bungert Straße 5 | D-40468 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 / 16 98 00-0 | Fax: +49 (0) 211 / 16 98 00-48
E-Mail: info.de@acteongroup.com | www.acteongroup.com

ACTEON

Liebe Leserinnen und Leser,

der Sommer ist da! Neben Sonne, Strand und Fussball-WM reiht sich nun auch die neue Ausgabe der **dental**fresh ins aktuelle Geschehen, und wir hoffen natürlich, es ist noch Platz im Urlaubskoffer für die druckfrische Lektüre (wenn nicht, dann einfach das E-Paper klicken). Denn der inhaltliche Bogen ist weit gespannt – ob Bewerbungsgespräche, Anstellungsgespräche, Selbsthilfebuch, dentales Upcycling, News und Praxistipps. Für jede Lese- und Wissenslaune ist etwas dabei. Und wir freuen uns über jedes Beweisfoto einer **dental**fresh an fernen Stränden!

Wir wünschen allen Leserinnen und Lesern eine gesunde und erholsame Sommerzeit!

Ihre OEMUS-
Redaktion

Liebe Zahnis,

herzlich willkommen zur zweiten Ausgabe der **dental**fresh im Jahr 2018! Auf der BuFaTa 2016 in Erlangen haben die Vertreter aller Fachschaften in Deutschland den bisherigen Vorstand des bdzm gewählt. Für euer Vertrauen möchte ich mich stellvertretend für den gesamten Vorstand bedanken! Ich freue mich darüber, dass wir als Team in den letzten zwei Jahren einiges gemeinsam mit euch erlebt haben und die ein oder andere Aktion und Diskussion anregen konnten. Nun wurde in Münster ein neuer Vorstand gewählt (auf Seite 55 erfahrt ihr mehr dazu) und wir sind schon gespannt, wie sich die Arbeit des bdzm mit neuem Input und Akteuren verändern wird.

Natürlich bleiben euch, trotz wechselnder Mitstreiterinnen und Mitstreiter, die altbewährten Veranstaltungen erhalten. So sehen wir uns in diesem Jahr noch in Witten zur Winter-BuFaTa und in Frankfurt am Main zum alljährlichen Studententag. Und vergesst nicht, wenn ihr Fragen, Probleme oder Anregungen habt, dann kontaktiert uns bzw. den neuen Vorstand bitte unter: mail@bdzm.de

Genießt den Sommer und viele Grüße,
eure

Lotta Westphal



2/18

3 Editorial

PRAXIS

- 6 News
- 10 Startklar für die Praxis?
Junge Zahnärzte geben Auskunft
- 12 MVZ: Mehr Freiheit als gedacht
- 16 Dentale Lebensläufe: Prof. Dr. Marcel Wainright
- 18 Gehalt in Anstellung: Was lässt sich verdienen?
- 22 Bewerbungsgespräche:
Nervosität runterdrehen, Authentizität aufdrehen
- 24 „Es geht ja um nichts weniger als die eigene Zukunft!“
- 28 Praktizieren im Ausland: „Die Kostenvoranschläge macht der Zahnarzt selbst“

MARKT

- 34 News
- 36 Praxisübernahme: Für Fairplay auf beiden Seiten
- 38 Den Mutigen gehört die Welt!
2. CAMLOG Start-up-Days
- 39 Next^e Generation:
Implantologischer Nachwuchs sucht Akteure!
- 40 Jeder gründet anders:
Ein Programm für alle Varianten
- 42 CME-Community: Fortbildung To Go
- 44 Upcycling extrahierter Zähne zu autologem
Knochenersatzmaterial
- 48 Produkte

TIPPS

- 30 Selbstständigkeit: Der eigene Anspruch zählt
- 31 Digital verwalten
- 32 Gekonnt mit Patienten kommunizieren

STUDIUM

- 50 News
- 53 „Coole Sache!“:
Young Scientists in Dentistry 2018
- 54 Start-up revolutioniert die Terminvergabe
- 55 bdzm: Neuer Vorstand gewählt
- 56 Sommer-BuFaTa 2018 in Münster:
Studentischer Austausch mit Party-Time

LEBEN

- 58 News
- 60 Strukturiertes Sich-Selbst-Helfen
bei Stress und Burn-out
- 62 Überzuckerte Verhältnisse
- 63 Dienst nach Vorschrift? Was denn sonst!
- 64 Kolumne
- 65 Events
- 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



PAR AXIS

© Andrey_Popov / Shutterstock.com



Zahnärzte halten eGK in derzeitiger Form für nicht zukunftsfähig

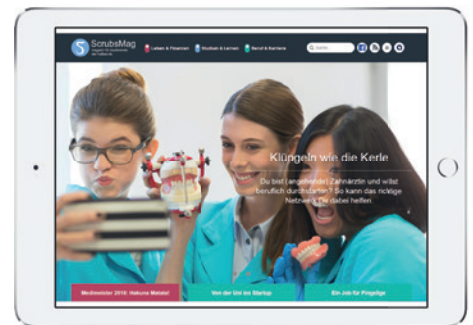
Bundesgesundheitsminister Jens Spahn stellte kürzlich den Nutzen der elektronischen Gesundheitskarte in jetziger Form infrage. Zwar haben sich technische Möglichkeiten und Nutzerverhalten der Versicherten in Bezug auf die Verwendung von Apps und Gesundheitsportalen seit Beginn des Projektes eGK rasant verändert, dieser Entwicklung wird die eGK in angedachter Form aber nicht gerecht. Auch die Kassenzahnärztliche Vereinigung Baden-Württemberg (KZV BW) gibt zu bedenken, dass an zentralen Punkten nachgesteuert werden muss. Der nicht mehr zeitgemäße ausschließliche Zugang zu den Daten über Kartenlesegeräte, die Probleme im Zusammenhang mit dem Aufbau der Telematikinfrastruktur und nicht zuletzt die nicht eindeutig geklärten finanziellen Belastungen tragen nicht dazu bei, die Akzeptanz der Karte sowohl bei den Versicherten als auch den Akteuren im Gesundheitswesen zu erhöhen. In einer aktuellen Onlineumfrage unter den Vertragszahnärztinnen und Vertragszahnärzten im Land sprachen sich daher über 90 Prozent der Befragten für den Stopp des Projektes eGK aus.

Quelle: Kassenzahnärztliche Vereinigung Baden-Württemberg

/02

ScrubsMag – Onlinemagazin für junge Heilberufler

Was tun, wenn's in der ersten Praxis nach dem Studium nicht passt? Wie lebt und arbeitet es sich als Zahnarzt auf einer Ferieninsel wie Mallorca? Scrubsmag.de, das Onlinemagazin der Deutschen Apotheker- und Ärztebank, richtet sich an angehende Heilberufler – und stellt genau solche alltagsnahen Fragen



in den Mittelpunkt. Junge Zahnmediziner finden auf dem Portal Porträts ungewöhnlicher Kollegen ebenso wie Tipps zum Networking unter Frauen oder zur Vorbereitung von Auslands-Famulaturen. Zusätzlich bietet das Portal praktische Infos zu finanziellen Themen, die alle Studenten bewegen: Steuerberater erklären zum Beispiel, in welchen Fällen man als Student eine Steuererklärung abgeben muss, Fachanwälte informieren darüber, was studentische Mieter beachten sollten. Wer über den Tellerrand zu anderen Fachrichtungen blicken will, wird ebenfalls fündig: Viele der Geschichten über Human- und Veterinärmediziner sowie Pharmazeuten sind auch für Zahnärzte interessant. Regelmäßig laufen auf ScrubsMag außerdem Gewinnspiele. Aktuell verlost die apoBank Gutschein-codes für Meditricks über das Onlinemagazin: Die visuellen Eselsbrücken, entwickelt vom Start-up Meditricks, unterstützen beim Lernen komplexer medizinischer Inhalte.

www.scrubsmag.de

Praxispersonal wieder wichtigster Marketingfaktor für Arztpraxen

Zehn Jahre lang dominierte das Internet die Rangliste der wichtigsten Faktoren für das Marketing von Arztpraxen. Nun aber hat das Praxispersonal den Faktor Internet von der Spitze verdrängt: Wie die Studie „Ärzte im Zukunftsmarkt Gesundheit“ der Stiftung Gesundheit zeigt, nennen 65,5 Prozent der Ärzte ihre Mitarbeiter als das wichtigste Marketinginstrument. Die Präsenz im Internet hatte im Jahr 2013 mit 83,6 Prozent ihren Höchststand erreicht. Danach verlor sie an Bedeutung, fiel in der Vorjahresstudie mit 60,4 Prozent auf ihren bislang tiefsten Stand, konnte sich in der aktuellen Befragung aber auf 64,8 Prozent und damit auf Platz 2 erholen. Auf Rang drei der wichtigsten Marketingmaßnahmen liegt mit 40,0 Prozent das äußere Erscheinungsbild der Praxis. „Die Bedeutung eines aufmerksamen, zugewandten und fachlich kompetenten Personals ist derzeit aus Sicht der Ärzte bedeutsamer als die Präsenz in digitalen Medien“, so Stefanie Woerns, Vorstand der Stiftung Gesundheit und Co-Autorin der Studie. „Ärzte sollten daher die konventionellen Instrumente des Austauschs mit ihren Patienten nicht vernachlässigen – trotz der zunehmenden Digitalisierung.“

Quelle: www.stiftung-gesundheit.de

/03

/04

Zweiter VSDM-Konnektor zugelassen

Die gematik Gesellschaft für Telematikanwendungen der Gesundheitskarte mbH hat am 22. Juni die Zulassung für einen zweiten Konnektor erteilt. Damit hat der Konnektor der T-Systems International GmbH das Zulassungsverfahren der gematik erfolgreich durchlaufen. Für die Anbindung an die Telematikinfrasturktur sind mehrere Produkte und Dienste der Industrie notwendig, die von der gematik zugelassen werden müssen, wie beispielsweise der Konnektor. Er verbindet die IT-Systeme medizinischer Einrichtungen mit der Telematikinfrasturktur. Der Konnektor ist mit einem Router vergleichbar, jedoch mit einem deutlich größeren Funktionsumfang und einem sehr hohen Sicherheitsniveau. Er stellt ein sogenanntes virtuelles privates Netzwerk (VPN) her, in dem elektronische Anwendungen unter Einsatz moderner Verschlüsselungstechnologien völlig abgeschirmt vom sonstigen Internet genutzt werden können.

Quelle: www.gematik.de

/05

Checkliste zum Einkauf von zahnärztlichen Instrumenten

Die Aufbereitung von Medizinprodukten ist anspruchsvoll. Grundlage für eine rechtskonforme Aufbereitung bilden die Herstellerangaben. Fehlende Angaben, eine begrenzte Nutzungsdauer oder der Verweis auf in der Praxis nicht gebräuchliche Verfahren oder Chemikalien können sich negativ auswirken. Dann kann es sinnvoll sein, auf ein anderes Produkt auszuweichen. Der Arbeitskreis Dentalinstrumente der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) hat kürzlich eine Checkliste erarbeitet, die Kriterien auflistet, die beim Vergleich verschiedener Produkte hilfreich sind. Sie soll als Entscheidungshilfe bei Online-Recherche, Messebesuchen und Ähnlichem hilfreich sein. Per QR-Code gehts zur Liste.

Quelle: Klartext 06/18 der Bundeszahnärztekammer



Neuer „Verband der Zahnärztinnen“ gegründet

Am 24. Juni 2018 gründete sich in Berlin der neue „Verband der Zahnärztinnen“ (VdZÄ). Die Gründung folgt dem Beschluss der Mitgliederversammlung des Dentista e.V., die als dringend notwendig erachtete standespolitische Interessenvertretung der Zahnärztinnen als Ausgründung zu gestalten – Dentista will als Forum für den vor allem fachlichen Austausch weiter für Zahnärztinnen und Zahntechnikerinnen zur Verfügung stehen. Inhaltliche Schwerpunkte der Arbeit des Verbands sind insbesondere die Beteiligung von Zahnärztinnen an der Standespolitik, Weiterbildungsfragen, Notdienstregelungen, Altersversorgung, Mutterschutzregelungen, Rahmenbedingungen für Selbstständige wie für Angestellte und für Studierende. Zudem wird sich eine Arbeitsgruppe der Situation alleinerziehender Mütter unter den Zahnärztinnen widmen. Präsidentin des neuen Verbands ist Dr. Anke Klas (Bonn), Absolventin der AS Akademie. Ihr zur Seite stehen drei Vizepräsidentinnen: Dr. Kerstin Finger M.A. (Templin), Dr. Anja Seltmann (Hamburg), ebenfalls Absolventin der AS Akademie, und Dr. Stefanie Beyer (Leipzig), derzeit Teilnehmerin am Studiengang der AS Akademie. Den Posten der Schatzmeisterin übernimmt Dr. Sabrina Junge (Weimar), Schriftführerin ist Amelie Stöber, M.Sc. Internationales Management (Berlin). Derzeitige Beisitzerinnen sind Priv.-Doz. Dr. Dr. Christiane Gleissner (Friedberg), Dr. Martina Werner, (Würzburg), Dr. Friederike Belok (Bielefeld) und Birgit Wolff (Hamburg).

Quelle: Verband der Zahnärztinnen e.V. (VdZÄ)

DEIN ZUKÜNFTIGER PATIENT.

BRAUCHT DEIN WISSEN.

KOPF FREI
FÜR'S STUDIUM.

MIT UNSEREM
STUDENTENPAKET.*

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

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

Weil uns mehr verbindet.

 deutsche apotheker-
und ärztebank



facebook.com/scrubsnet

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

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

Startklar für die Praxis?

Junge Zahnärzte geben Auskunft

Text: Dr. Nele Kettler

STUDIE >>> Wie gut vorbereitet das Studium auf den Praxisalltag vor? Wird in der Praxis ein fachlicher Schwerpunkt angestrebt und wenn ja, welcher? Genau diese Fragen hat das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) in einer deutschlandweiten Studie jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten gestellt, einmal am Ende des Studiums und dann noch einmal in der Assistenzzeit. An allen Universitäten mit Studiengang Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde beteiligten sich über 1.350 Studierende, und von ihnen zwei Jahre später noch einmal über 600 in der Assistenzzeit.

Zunächst wollte das IDZ wissen, wie zufrieden Studierende mit der Vorbereitung durch die Kurse und Vorlesungen im Studium auf die Praxis sind. Gut vorbereitet fühlen sich viele nur in der Zahnerhaltungskunde (Abb. 1). Schlechte Bewertungen gibt es vor allem für die Alterszahnheilkunde und die Kinderzahnheilkunde. Dabei sind genau dies zwei Fachbereiche, die in der Praxis mit zunehmenden Versorgungsbedarfen konfrontiert sind. Und eine gefühlte unzureichende Vorbereitung kann sich negativ auf die Sicherheit auswirken, mit der man zu Berufsbeginn Behandlungssituationen begegnet.

„Ich weiß, dass ich noch viel dazulernen muss (...), aber **ich weiß 100-mal mehr als der Patient**, der vor mir sitzt, und dem soll ich helfen und **dem kann ich auch helfen.**“

Wie aber sieht es nach dem Berufsstart aus – ändert sich die Einschätzung aus dem Studium? Die gleichen Zahnärztinnen und Zahnärzte wurden wieder gefragt, als sie etwa ein Jahr in der Praxis waren, wie gut oder schlecht die Vorbereitung rückblickend wirklich war. Der Eindruck aus dem Studium relativiert sich am deutlichsten in der Parodontologie (Abb. 1). Zwar bessert sich die Beurteilung auch anderer Fachdisziplinen rückblickend teilweise, doch nur geringfügig: die Vorbereitung in der Prothetik beurteilt noch immer nur etwa jede(r) Zweite als gut, die in der Kinder- und der Alterszahnheilkunde nicht einmal jede(r) Dritte. Somit besteht in vielen Fachdisziplinen zu Berufsbeginn noch Aufholbedarf.

Daher ist es nicht verwunderlich, dass die Nachfrage nach zahnärztlichen Fortbildungen groß ist: Schon im Studium besuchen über 60 % der Befragten Fortbildungen neben der Uni, in der Assistenzzeit sind es über 80 %. Die Fortbildungen dienen neben der allgemeinen Verbesserung der zahnärztlichen Fähigkeiten auch dazu, einen fachlichen Schwerpunkt zu bil-

den. Planen im Studium noch zwei Drittel, einen Schwerpunkt zu bilden, wird dies in der Praxis jedoch nicht unbedingt sofort umgesetzt: Über die Hälfte der Assistenzzahnärzte arbeitet, einmal in der Praxis angekommen, zunächst lieber allgemein-zahnärztlich (Abb. 2).

Auch können sich die fachlichen Interessen in der Praxis verschieben: Im Studium ist das Interesse an Implantologie, Zahnärztlicher Chirurgie und Ästhetischer Zahnheilkunde hoch. Einen Schwerpunkt bilden Assistenzzahnärztinnen und Assistenzzahnärzte dagegen vor allem in Endodontologie, Prothetik und Parodontologie. Wie ist dieser Wandel erklärbar? Ein möglicher Grund ist, dass eine Schwerpunktbildung erst im späteren Berufsleben angestrebt wird. Auch könnten in der Praxis gesammelte Erfahrungen eine Änderung der fachlichen Interessen bewirkt haben.

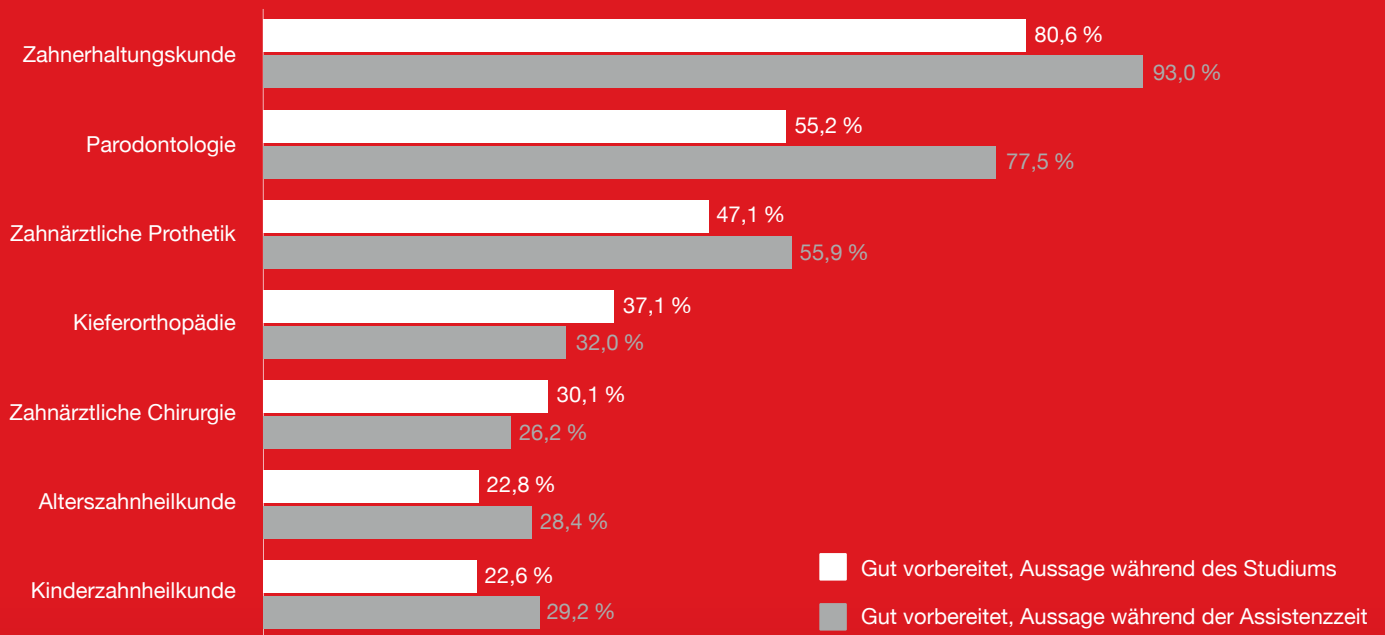
In einigen Fachdisziplinen besteht Optimierungspotenzial bezüglich der Vorbereitung durch das Studium auf die Praxis. Dennoch muss nicht befürchtet werden, dass man in allen Fachbereichen grundsätzlich schlecht auf den Praxisalltag vorbereitet ist. Eine Studentin drückt es folgendermaßen aus: „Ich weiß, dass ich noch viel dazulernen muss, auch wenn ich dann in der Praxis bin, aber ich weiß 100-mal mehr als der Patient, der vor mir sitzt, und dem soll ich helfen und dem kann ich auch helfen.“ Durch Fortbildungen lassen sich gezielt die Kenntnisse in den Fachbereichen verbessern, in denen man sich schlechter ausgebildet fühlt – oder auch die persönlichen Interessen für den eigenen beruflichen Werdegang vertiefen, ob mit oder ohne Bildung eines fachlichen Schwerpunkts. <<<

KONTAKT

Dr. Nele Kettler
Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ)
www.idz.institute

BEREITET DAS STUDIUM AUSREICHEND AUF DIE PRAXIS VOR?

Abb. 1



WIRD REALISIERT, WAS AUSGANGS GEPLANT WAR?

Abb. 2

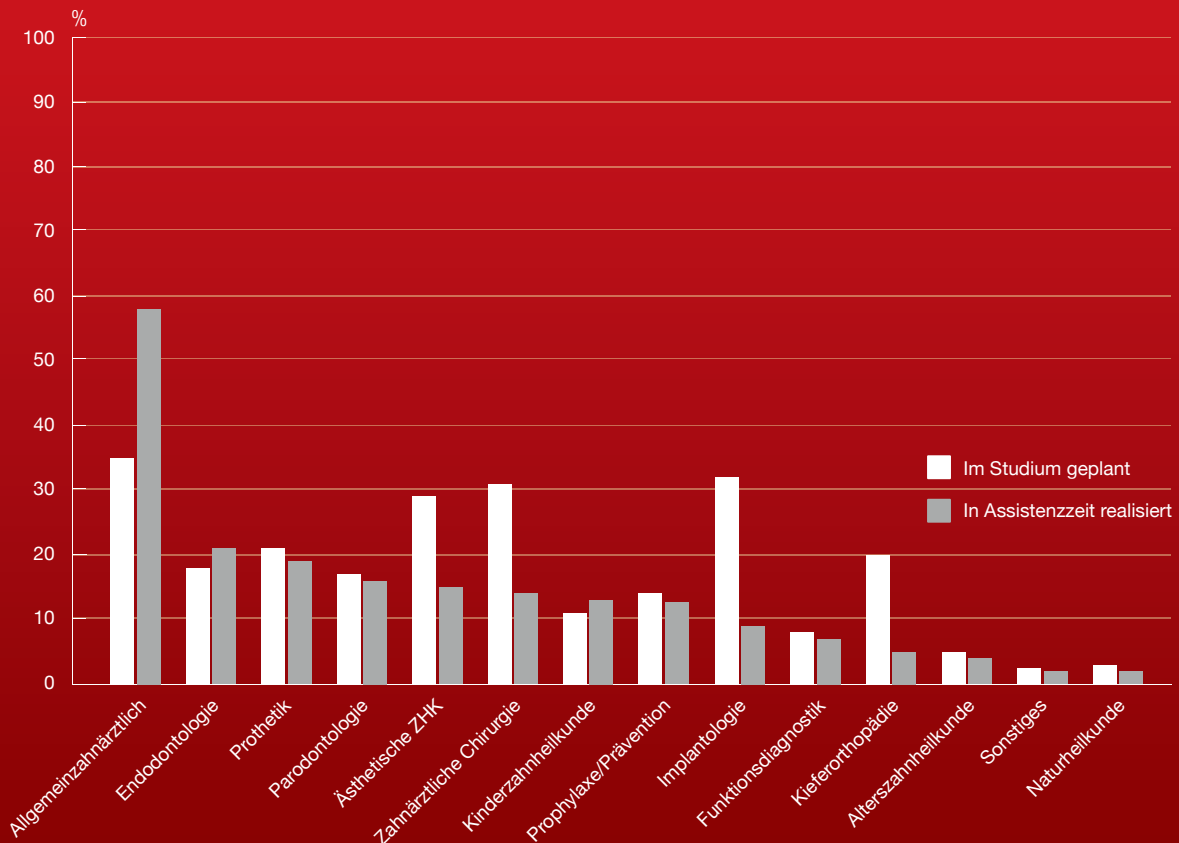


Abb. 1: Beurteilung der Vorbereitung durch das Studium auf die Praxis als „sehr gut“ oder „eher gut“. Abb. 2: Fachliche Schwerpunktbildung.

MVZ: Mehr Freiheit als gedacht

Text: Sonja Schultz

MEDIZINISCHES VERSORGUNGSZENTRUM >>> Die Sicherheit einer Anstellung, das Abenteuer einer Praxisgründung, die gezielte Übernahme – junge Zahnärzte haben viele Möglichkeiten, ihren Beruf ideal zu gestalten. Dabei können auch gut organisierte MVZs mehr Freiheit bieten als gedacht.

Selbstständig sein, eine eigene Praxis aufbauen, das war früher der klassische Wunsch jeder Zahnärztin und jedes Zahnarztes. Heute werden zunehmend auch andere Wege attraktiv, um nach der Assistenzzeit Karriere zu machen. Das hat mit einem gewissen Wertewandel zu tun, denn der jüngeren Generation ist ein besseres Verhältnis zwischen Arbeit, Familie und Freizeit wichtiger geworden. Auch die Feminisierung der Zahnmedizin spielt hier eine Rolle. Vor allem aber sind die unternehmerischen Herausforderungen an Existenzgründer gewachsen: Das Finanzierungsvolumen von rund 300.000 bis 450.000 Euro bei Übernahme oder Neugründung einer Einzelpraxis muss gestemmt, verschärfte Qualitätsrichtlinien und Hygienevorgaben wollen befolgt werden. Gleichzeitig sind die GKV-Einnahmen gesunken. Und nicht jeder, der leidenschaftlich Zahnarzt ist, kümmert sich auch leidenschaftlich gern um die bürokratische Seite der Praxisführung: Verwaltung, Abrechnungen, Versicherungen...

Pro und Kontra Anstellung

Die Vorteile einer Anstellung scheinen handfest: kein wirtschaftliches Risiko, keine administrativen Pflichten, stattdessen volle Konzentration auf die Zahnmedizin bei festem Einkommen und geregelten Urlaubszeiten. Und die Nachteile? Natürlich ist jede Praxis etwas anders organisiert, auch was die Einbindung der Behandler in Entscheidungen des Praxisalltags betrifft. Doch letztlich gilt: Der Praxisinhaber hat das Sagen und macht bestimmte Vorgaben. Etwa was die zu verwendenden Materialien anbelangt, wer die Privatpatienten übernimmt und wer die zahnmedizinisch spannenden Fälle behandeln darf.





Niels Niemann, Dr. Sebastian Fiedler, Dr. Frederik May, (zweite Reihe von links nach rechts); Mahzad Arhami, Sabine Mesinger und Christine Zander (erste Reihe von links nach rechts)

MVZs als dritter Weg

Aber zwischen klassischer Anstellung und Selbstständigkeit gibt es einen dritten Weg: die Arbeit in einer größeren Kooperation. Eine Klinik oder ein MVZ bieten nicht nur die Möglichkeit zu weiterer beruflicher Orientierung: Will ich mich auf ein Fachgebiet konzentrieren? Bin ich für eine Großpraxis geeignet oder eher für einen kleineren Betrieb? In der Regel gibt es auch mehr Aufstiegschancen und die Möglichkeit, mehr Verantwortung zu übernehmen, sprich: selbstständiger zu arbeiten. Nur ohne die Nachteile der Selbstständigkeit wie betriebswirtschaftliches Risiko und die Zwänge der Bürokratie. Dennoch begegnet der Berufsstand gerade den MVZs immer noch mit einer gewissen Skepsis. So besteht die Angst, sie könnten längerfristig die freiberuflichen Strukturen in Gefahr bringen und den Markt kommerzialisieren. Auch viele junge Zahnmediziner haben Vorurteile gegenüber den Versorgungszentren. Sind sie gerechtfertigt?

Gute Einzelpraxis – böses MVZ?

Eine der Sorgen besteht darin, in einem Großbetrieb als Zahnarzt nur eine anonyme Nummer zu sein und so keine persönliche Bindung zu den Patienten aufbauen zu können. Auch gibt es die Furcht vor einer Art Fließbandbehandlung nach rein renditeorientierten Vorgaben. Aber MVZ ist nicht gleich MVZ. Wer sich für die Arbeit in einem solchen Zusammenschluss interessiert, sollte zunächst – wie bei jeder Praxis – genau hinschauen, wer der Träger ist. Hinter dem Zentrum kann eine Klinik stehen, eine Kommune oder ein fachfremder Investor, der sich mehr für das Geschäftsmodell interessiert als für gute Zahnmedizin. Doch: Manche MVZ-Gründer sind auch expansionsfreudige Zahnärzte, die in der großen Kooperation vor allem das Berufsethos hochhalten. Zahnärzte, die ausgezeichnete Qualität anbieten und nicht Low Budget, denen bei der täglichen Arbeit ein sehr hohes Organisationsniveau wichtig ist.

MVZ ist nicht gleich MVZ

„Zu uns kommen viele junge Zahnärzte, die die Arbeit bei uns eigentlich als Zwischenstopp auf dem Weg in die Selbststän-

digkeit nutzen wollen. Und die dann hier bleiben, weil die Arbeitsinhalte und der Verdienst stimmen.“ Das berichtet Dr. Dr. Ruben Stelzner, der 2011 gemeinsam mit seinem Bruder Dr. Matthias Stelzner das erste AllDent Zahnzentrum in München gründete. Inzwischen hat AllDent zwei Standorte in München, einen in Frankfurt am Main und seit Mai 2018 auch einen in Stuttgart. Die Stelzners kommen aus einer Zahnarztfamilie; auf dem noch recht überschaubaren Markt der hauptsächlich zahnmedizinischen MVZs in Deutschland sind sie überzeugte Pioniere. Ihr Qualitätsmanagement lassen sie jährlich zertifizieren, um Praxisorganisation und Patientenversorgung auf einem anspruchsvollen Level zu halten.

Freiheit statt Fließband

Bei AllDent zeigen sich die Vorteile eines Versorgungszentrums dieser Größenordnung. Technische Ausstattung und zahnmedizinische Methoden sind auf dem neusten Stand. Es gibt keinen Seniorchef als Hauptbehandler, sondern zwei bis drei leitende Zahnärzte pro Standort. Diese Oberärzte haben vor allem eine betreuende Funktion, sie kümmern sich um die Behandlungsplanung, einen reibungslosen Ablauf zwischen den Abteilungen und tragen Sorge dafür, dass jüngere Kollegen jederzeit einen kompetenten Ansprechpartner haben. Parallel dazu führen sie viele Eingangsuntersuchungen durch und kümmern sich darum, dass ihre Zahnärzte viele und interessante Fälle behandeln können. Jeder Arzt des Zahnzentrums arbeitet in einem eigenen Behandlungszimmer mit fester Assistenz. Bei den Arbeitsbedingungen herrscht einige Freiheit: Fälle können eigenständig oder gemeinsam geplant und übernommen werden, je nachdem, ob der Behandler einen Spezialisten hinzuzieht.

Aufstiegchancen

Es gibt die Möglichkeit, intern aufzusteigen und als zahnärztlicher Leiter für mehrere Kollegen zuständig zu sein. „Das ist dann fast so wie Selbstständigkeit, aber nur mit den schönen Seiten“, sagt Ruben Stelzner. „Man kann sich als Leitung frei entwickeln, hat Weisungsbefugnis und Personalverantwor-

tung, bloß ohne den Druck des Letztverantwortlichen.“ Dabei soll die Kommunikation möglichst offen und transparent ablaufen: Die Leiter und ihre Behandler beraten sich wöchentlich über alles, was ansteht. Auch entscheidend: Bei der Arbeit werden keine Zeitvorgaben für bestimmte Therapien gemacht, es laufen auch keine Parallelbehandlungen nach dem gefürchteten Fließbandprinzip. „Und die Patienten werden gerecht verteilt.“ Diese Verteilung interessanter Behandlungen und größerer Fälle auf alle Zahnärzte kann in einem fair organisierten MVZ zu deutlich höheren Verdienstmöglichkeiten führen, als sie Angestellte in herkömmlichen Praxen haben. Zudem sorgt im Idealfall eine gute Organisation für immer genug Patienten und reibungslose Arbeitsabläufe.

Welche Praxisform passt zu mir?

Über den täglichen fachlichen Austausch hinaus kann jeder Zahnarzt aus einem jährlichen Budget für Fortbildungen schöpfen. Zudem ist das MVZ auch für all jene interessant, die sich auf ein Fachgebiet spezialisieren wollen, zum Beispiel Implantologie oder Endodontie. Hier bietet AllDent eine 1:1-Betreuung durch einen Spezialisten und unterstützt neben der praktischen Erfahrung auch die Teilnahme an einem Curriculum für die Theorie zum jeweiligen Fachgebiet. Dass sich die Entscheidung fürs MVZ nicht nur finanziell lohnt, sondern auch privat, dafür sollen kleine Aufmerksamkeiten wie die Unterstützung einer Fitnessstudio-Mitgliedschaft oder gemeinsame Teamausflüge sorgen. AllDent-Gründer Ruben Stelzner ist es wichtig, familiären Geist und gute, moderne Zahnmedizin in der Großpraxis zu verbinden. In welchem Arbeitsverhältnis junge Zahnärztinnen und Zahnärzte ihr Glück finden, bleibt letztlich individuell. Die Freiräume aber gibt es in jeder Praxisform. <<<

KONTAKT

AllDent Zahnzentrum GmbH
www.alldent-zahnzentrum.de



© Michael Steiner



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

Dentale Lebensläufe

PROF. DR. MARCEL WAINWRIGHT
Zahnarzt, Implantologe, Autor, Wissenschaftler,
CEO Kingsmen Group GmbH

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

Wie sind Sie zur Zahnmedizin gekommen und wo haben Sie studiert?

Ich habe von 1989 bis 1994 an der RWTH Aachen studiert, direkt nach dem Abitur und nachfolgender Backpackerreise nach Kreta. Ich wusste schon in der 11. Klasse, dass ich Zahnmediziner werden wollte. Ausschlaggebend war ein Praktikum bei meinem Hauszahnarzt und späteren Berufskundelehrer im Studium, Dr. Peter Eckert. Allerdings hatte ich vorher mit dem Gedanken gespielt, mich an der Folkwangschule in Essen für die Schauspielerei einzuschreiben.

Ihr erster echter Patient – Was ist Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben?

Ich habe tatsächlich schon im Studium meine ersten chirurgischen Erfahrungen sammeln können, da Aachen eine der

„Ich hatte auch mit dem Gedanken gespielt, mich an der Folkwangschule in Essen **für die Schauspielerei einzuschreiben.**“

wenigen Universitäten war, welche im klinischen Teil die Erfüllung eines Chirurkatalogs vorsah (Extraktionen, Osteotomien von retiniert verlagerten Weisheitszähnen, WSR). An meinen ersten KONS-Patienten kann ich mich nicht mehr erinnern, aber an meine erste Extraktion! Das war unglaublich aufregend! Zum Glück ging es gut; ich glaube aber auch, der Zahn hatte Lockerungsgrad III.

Stichwort Spezialisierung: Wann wussten Sie, in welche Richtung Sie gehen wollen?

Im Studium habe ich gemerkt, wie sehr mir die Chirurgie/ Implantologie gefällt und liegt. Das hat mich geprägt und war auch meine Orientierung später im Beruf. Ich habe den Besten über die Schulter geschaut und war auf jedem Kongress, den ich wahrnehmen konnte. Das Curriculum Implan-

Not frequently asked questions



tologie bei der DGI war dann schon ein Muss, die beste Schule ist aber nach wie vor die der eigenen Erfahrungen.

An welche Niederlagen in Studium und beruflicher Ausübung können Sie sich noch erinnern?

Die Kurse und Klausuren habe ich zum Glück alle immer auf Anhieb bestanden. Aber zwischendurch gab es immer mal Niederlagen, wie etwa bei der Neuanfertigung von prothetischen Arbeiten. Aber das übt! In der Ausbildung habe ich gefühlt alles richtig gemacht. Nach meinem Staatsexamen nahm ich eine Stelle als Assistenzarzt an, in der ich, für damalige Verhältnisse, gut verdient, aber wenig gelernt habe. Ich habe dann nach drei Monaten gekündigt. In meiner zweiten Stelle habe ich weniger verdient, jedoch viel mehr gelernt. Das sollte auch immer der Motor für die Auswahl der Assistenzarztstelle sein! Wissen und Erfahrung zahlen sich am Ende immer mehr aus als die finanziellen Reize.

Dazu im Gegenzug: Welcher Erfolg war Ihnen besonders wichtig?

Ein gutes Examen zu machen und die praktischen Kurse alle zu bestehen. Ich war immer zielorientiert und habe dafür alles gegeben, was in meiner Macht stand. Ich denke, das gilt heute immer noch so.

Was würden Sie jungen Zahnmedizinern heute mit Blick auf Studium und Praxisalltag raten?

Im Studium heißt es durchhalten! Anders als in anderen Ländern habe ich den Eindruck, dass der Student der Zahnmedizin in Deutschland während des Studiums besonders

oft „geärgert“ wird. Ich denke, viele Kollegen würden dem aufgrund eigener Erfahrungen zustimmen. Wenn man dann mal fertig ist, ergibt sich ein wundervoller Beruf mit sehr großer Diversität und vielen Spezialisierungsmöglichkeiten. Man darf und sollte im Praxisalltag jeden Tag Spaß haben, den Patienten nicht nur auf die Mundhöhle reduzieren und sich von der zunehmenden Bürokratie unseres Berufs nicht abschrecken lassen. Da leider Fachbereiche wie Marketing, Personalführung oder BWL im Studium kaum oder gar nicht gelehrt wer-

„Man darf und sollte im Praxisalltag **jeden Tag Spaß haben**, den Patienten nicht nur auf die Mundhöhle reduzieren und sich von der zunehmenden Bürokratie unseres Berufs nicht abschrecken lassen.“

den, empfehle ich jedem, sich auf diesen Gebieten selbstständig eigenes Wissen anzueignen und über den (zahnmedizinischen) Tellerrand hinauszublicken! Das kann böse wirtschaftliche Überraschungen vermeiden! Auch der sinnvolle Umgang mit dem BEMA und der GOZ sollte erlernt werden, damit erbrachte Leistungen auch abgerechnet werden können. Die gute Zahnärztin bzw. der gute Zahnarzt bleiben den Rest ihres Lebens Lernende. Denn wer aufhört zu lernen, hat aufgehört, gut zu sein! <<<

Infos zur Person

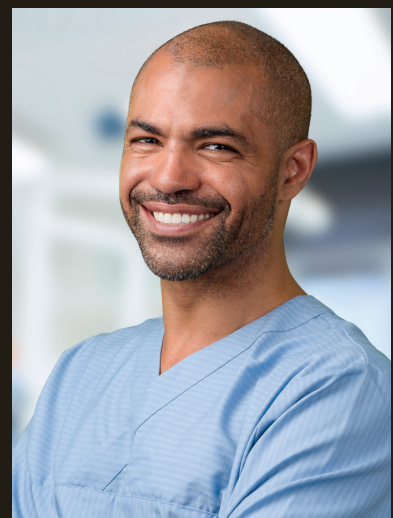


Kurzvita

- **Geboren:** am 8.7.1969 in Lendersdorf (D)
- **Studium:** 1989–1994 RWTH in Aachen
- **Promotion:** 1996 (Aerosolmonitoring am KCP 2000. Licht- und rasterlelektronenmikroskopische Auswertung der in vitro durchgeführten Versuche)
- **Assistenzzeit:** 1994–1996 in Aachen
- **1996–2006:** Niederlassung in GP Uzelli-Wainwright, Gelsenkirchen
- **2006–2016:** Niederlassung in GP Dentalspecialists Kaiserswerth
- **2008:** Mitentwickler des IntraLiftverfahrens (ultraschallbasierter Sinuslift) und zahlreicher Instrumente
- **2009:** Ernennung zum Prof. inv. (Universität Sevilla), Abt. Oralchirurgie

- **2016–2018:** Auslandsaufenthalt in Schweden und Eröffnung der Mirala Clinic Stockholm
- **2018:** Gründung der Kingsmen Group GmbH, Herstellung der eigenen Dentalpflegeserie Hylodent
- **seit 2018:** Konsiliararzt in Düsseldorf und Zürich
- **Veröffentlichungen:** Mehr als 60 Publikationen und Buchbeiträge in den Bereichen Ultraschallchirurgie, Cosmetic Dentistry und Implantologie
- **Medien:** Diverse Fernsehauftritte bei Sat1, RTL, Pro7, WDR
- **Referententätigkeit** auf nationalen und internationalen Kongressen
- **Gastdozent** zahlreicher Universitäten
- **Forschungsschwerpunkt:** Orale Ultraschallchirurgie, Einsatz von kreuzvernetzter Hyaluronsäure im intraoralen Bereich

- **Tätigkeitsschwerpunkt:** Implantologie, Ultraschallchirurgie, Biologische Zahnmedizin, Augmentationen, Cosmetic Dentistry
- **Sprachen:** Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, Schwedisch



Gehalt in Anstellung: Was lässt sich verdienen?

Text: Thomas Jans

GEHALT >>> Verhandeln um ein gutes Gehalt, das braucht Selbstbewusstsein und Fingerspitzengefühl. Und man sollte wissen, was man wert ist, im gängigen Jargon nennt man das, „seinen Marktwert kennen“. Doch welche Gehaltsmodelle gibt es und wie sollte man die nächste Gehaltsverhandlung am besten angehen?

Der Start ins Berufsleben erlöst viele Zahnmediziner von einem kosten- und zeitaufwendigen Studium. Doch Lohn dafür ist nicht gleich Lohn. Für angestellte Zahnärzte haben sich zwei Gehaltsvarianten etabliert: ein reines Festgehalt oder ein Festgehalt mit Umsatzbeteiligung.

Festgehalt

Der angestellte Zahnarzt erhält monatlich ein fest vereinbartes Gehalt, unabhängig von geleisteten Arbeitsstunden und ohne Berücksichtigung der behandelten Fälle. Für diese Variante entscheiden sich viele zu Beginn ihrer Assistenzzeit, denn sie bringt folgende Vorteile:

- Ein monatliches Festgehalt, mit dem man planen kann; Miete und sonstige Kosten sind gesichert.
- Ausreichend Zeit für jeden Patienten und kein Druck, möglichst viel Umsatz zu machen.
- Zeit für Lehrgespräche und ein langsames Sich-Herantasten an neue Aufgaben.

Eine Erhöhung des Festgehalts kann in halbjährlichen oder jährlichen Schritten erfolgen und orientiert sich am Leistungsstand, also an der Komplexität der Fälle, der Behandlungsgeschwindigkeit und der übernommenen Verantwortung. Jede weitere Gehaltserhöhung muss wieder verhandelt werden.

Festgehalt mit Umsatzbeteiligung

Im zweiten Jahr, spätestens nach der Assistenzzeit, stellt man in der Regel auf ein Festgehalt mit Umsatzbeteiligung um. Diese errechnet sich aus dem Honorar, das der angestellte Zahnarzt persönlich erwirtschaftet. Dieses hängt von der Dauer jedes Behandlungsschritts (Quantität), von Schwierigkeitsgrad und Problemlösungstiefe (Qualität) und von der Auslastung der Praxis ab. Das vereinbarte Festgehalt fließt jeden Monat konstant, unabhängig vom erwirtschafteten Honorar. Es ist sozusagen ein Fixum und liegt am Ende der Assistenz-

zeit in der Regel bei mindestens 3.500 Euro brutto. Dazu kommen nun meist 25 Prozent vom selbst erwirtschafteten Honorar. In der Regel aber erst ab einer festgelegten Honorarhöhe, z.B. bei 14.000 Euro. Liegt das Gesamthonorar in diesem Monat dann bei 20.000 Euro, gibt es nochmal 1.500 Euro als Bruttogehalt zusätzlich (25 Prozent aus der Differenz des erwirtschafteten Honorars von 20.000 Euro und der Umsatzschwelle von 14.000 Euro). Dabei lautet die gängige Berechnungsformel für die Umsatzschwelle: Man dividiert das Festgehalt durch die prozentuale Umsatzbeteiligung. Oder andersherum formuliert: Bis zu einem Honorarumsatz von 14.000 Euro erhält der Zahnarzt ein Festgehalt von 3.500 Euro, dies entspricht 25 Prozent. Jeder Euro über der Umsatzschwelle löst eine Umsatzbeteiligung von 25 Cent aus.

Wichtig, zu wissen ...

Dieses Gehaltsmodell beinhaltet also eine Absicherung nach unten und einen motivierenden Faktor nach oben. Wichtig, zu wissen: Für Urlaubs- und Krankengeld zählt nicht das Festgehalt, sondern der durchschnittliche Verdienst der letzten 13 Wochen, also das tatsächlich erwirtschaftete Gehalt inklusive Umsatzbeteiligung (§ 11 BUrlG).

In der Praxis wird die Umsatzbeteiligung jedoch oft anders gelebt. Bei Urlaub und bei Krankheit erhält der angestellte Zahnarzt für diesen Zeitraum nur das Grundgehalt. Es ist sinnvoll, diese Situation frühzeitig mit seinem Arbeitgeber zu besprechen, damit im Nachgang keine Unstimmigkeiten entstehen. Es empfiehlt sich außerdem, die Umsatzbeteiligung immer auf den eigenen Bruttolohn zu beziehen, nicht auf das sogenannte „Arbeitgeberbrutto“. Sonst zieht der Chef vom Umsatz noch seinen Anteil der Sozialbeiträge ab und die Umsatzbeteiligung fällt niedriger aus.

Einstiegsgehalt

In Baden-Württemberg und Bayern liegt derzeit das durchschnittliche Einstiegsgehalt für einen Zahnarzt bei 2.500 Euro

brutto für eine Vollzeitstelle mit 35 bis 38 Behandlungsstunden pro Woche. Nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben bleibt in Steuerklasse 1 ein Nettogehalt von ca. 1.650 Euro. Gut möglich, dass ein Arbeitgeber auch weniger anbietet. Aber vor allem in ländlichen Gegenden fallen die Gehälter teils deutlich höher aus, insbesondere wenn ganz dringend ein Assistent gesucht wird. Bis zum Ende der Assistenzzeit sollte ein reines Festgehalt auf mindestens 3.500 Euro brutto klettern, z. B. in halbjährlichen Schritten zu je 250 Euro. Eine Gehaltsstaffelung können Sie entweder gleich zu Beginn oder im Laufe der Assistenzzeit in mehreren Schritten verhandeln. Nach der Assistenzzeit empfiehlt es sich, ein Festgehalt von mindestens 4.000 Euro brutto zu vereinbaren.

Verhandeln um Gehaltserhöhung

Mit zunehmender Erfahrung arbeitet ein Zahnarzt routinierter und schneller, versorgt mehr Patienten in der gleichen Zeit und bearbeitet schwierigere Fälle mit höherem Honorar. Im Idealfall wächst der Patientenstamm, sodass die Praxis besser ausgelastet ist. Je mehr ein Assistenzarzt zum Umsatz der Praxis beiträgt, desto mehr „verdient“ er im wahrsten Sinne des Wortes. Doch für eine Gehaltserhöhung muss man allerdings selbst aktiv werden!

Der Zahnarzt sollte sich für die Gehaltsverhandlung ein klares und realistisches Ziel setzen und dieses schriftlich für sich fixieren: „Ich möchte ab sofort 3.500 Euro brutto im Monat verdienen.“ Dabei ist der Wert des Zahnarztes für die Praxis der zentrale Punkt für die Gehaltsverhandlung. Konnte der Wert seit Beginn der Tätigkeit gesteigert werden? Das ist der Fall, wenn Qualität und Quantität der Behandlungsfälle zugenommen haben und der Zahnarzt nachweislich mehr Verantwortung übernimmt. Auch wenn der erwirtschaftete Umsatz nicht detailliert belegt werden kann, sollte die

Chefin oder der Chef ein Gefühl für die gestiegene Leistung bekommen. Die folgenden Fragen sind eine gute Vorbereitung auf die Gehaltsverhandlung:

- Welche Behandlungen konnte ich bei Stellenantritt alleine vornehmen, welche komplexeren Fälle kamen im Laufe der Zeit dazu?

© boonchoke/Shutterstock.com

3 Tipps zum Gehalt

Benefits:

Eine Erhöhung des Bruttogehalts ist für den Arbeitgeber immer die teuerste Variante, weil damit auch die Sozialabgaben steigen. Mit Tankgutscheinen, Essensmarken, Zuschüssen zu Fortbildungen, Gesundheitsprävention oder Kinderbetreuung lässt sich das Gehalt auch aufbessern, ganz ohne oder mit geringeren Nebenkosten.

Männer vs. Frauen:

Oft wird beklagt, dass Frauen bei gleicher Qualifikation weniger verdienen als Männer, aber sie führen auch seltener Gehaltsverhandlungen. Deshalb achten Sie besonders als Frau darauf, dass Sie fair bezahlt werden, und scheuen Sie sich nicht, für Ihren Wert einzustehen.

Versicherung:

Wenn Ihre Verhandlung erfolgreich war, denken Sie daran, Ihren Berufsunfähigkeitsschutz und Ihre Krankentagegeldversicherung an das höhere Gehalt anzupassen. Für alle Fälle.

Einkommen angestellter Zahnärzte

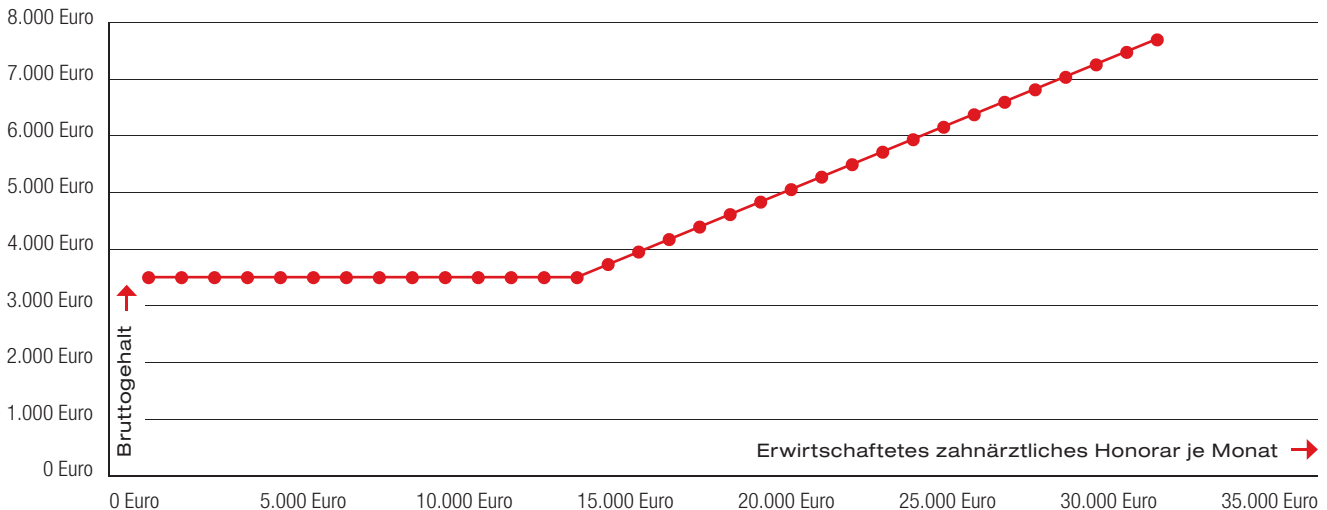


Abbildung: Mit einer Umsatzbeteiligung wächst das Gehalt proportional zum erwirtschafteten Umsatz an.



- Wie habe ich mich weitergebildet? Bei welchen Curricula habe ich welches Wissen erworben?
- Wie lang habe ich am Anfang für eine Füllung gebraucht, wie schnell geht es jetzt?
- Wie viele Patienten habe ich pro Tag behandelt? Wie viele sind es jetzt?
- Habe ich neue Ideen eingebracht, Abläufe und Strukturänderungen angestoßen, von denen die Praxis profitiert?
- Welche Aufgaben übernehme ich zusätzlich?

Vielleicht hilft der Zahnarzt bei der Erstellung eines QM-Handbuchs, bei der Einführung eines Prophylaxe-Konzepts, lernt neue Auszubildende an oder pflegt die Internetseite der Praxis? Das sind alles hervorragende Argumente für einen höheren Verdienst.

Innere Haltung und aufrechtes Sitzen

Man sollte immer gut vorbereitet mit konkreten Beispielen in die Gehaltsverhandlung gehen und niemals das Thema zwischen Tür und Angel besprechen. Wurde ein fester Termin vereinbart, lässt sich das Gespräch in einer gewünscht ruhigen Atmosphäre führen. Zudem sollte auf klare Formulierungen geachtet und Worte wie vielleicht, eigentlich, manchmal oder irgendwann vermieden werden. Und auch die Körperhaltung zählt. Sie sollte durch aufrechtes Sitzen durchweg klar und selbstbewusst sein („Nehmen Sie Raum ein“). Beim Vorbringen der Argumente sollte Augenkontakt gehalten werden,

und auch das Zuhören ist wichtig. Womöglich sieht der Chef manches anders und es entsteht so ein Dialog, von dem beide Seiten lernen können.

Maßnahmenplan

Falls es nicht möglich ist, sich sofort auf eine Gehaltserhöhung zu einigen, sollte ein konkretes Datum und eine konkrete Summe vereinbart werden, z.B. „Heute in drei Monaten erhöht sich das Gehalt um 500 Euro brutto pro Monat.“ Es kann auch ein Maßnahmenplan festgelegt werden: „Innerhalb der nächsten drei Monate erlerne ich folgende Fähigkeiten oder übernehme folgende Aufgaben und erhalte ab Tag X eine Gehaltserhöhung von 500 Euro pro Monat.“ Das sollte das Mindestziel eines Gehaltsgesprächs sein! Zum Weiterlesen: Thomas Jans ist auch Autor des Buches „Meine eigene Zahnarztpraxis“ und bietet den Onlinekurs „Fit für die Existenzgründung“ an. <<<

KONTAKT

Thomas Jans
 Zertifizierter Ärzte- und Zahnärzteleberater
 ZSH GmbH Finanzdienstleistungen
 tjans@zsh.de
 www.praxisgruendungen.de



Jetzt durchstarten mit dental bauer

Wir begleiten Sie auf dem Weg zur Existenzgründung

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

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



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

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

Bewerbungsgespräche: Nervosität runterdrehen, Authentizität aufdrehen

INTERVIEW >>> Bewerbungsgespräche sind knifflig, vor allem dann, wenn die Nervosität in Hochform gerät! Augen zu und durch ist hier die falsche Devise. Vielmehr sollte man sich gut vorbereiten und so authentisch wie möglich sein. Und zugleich prüfen, ob der mögliche Arbeitgeber auch zur eigenen Person passt. Denn das Matching muss für beide Seiten stimmen. Was es sonst noch für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte in Bewerbungssituationen zu beachten gilt, verrät Alexander Bongartz, Geschäftsführer des Deutschen Zahnarzt Service und Experte in Sachen „entspannte“ Bewerbung.

Herr Bongartz, Bewerbungsgespräche sind nichts für schwache Nerven. Wie nimmt man am besten den Druck raus?

So gut wie jeder von uns ist bei einem Bewerbungsgespräch nervös – deshalb zu allererst: Auch das Gegenüber weiß um die besondere Situation; ein gewisses Maß an Nervosität darf durchaus ersichtlich sein und wird nicht negativ angerechnet. Um sich die eigene Anspannung allerdings etwas zu nehmen, ist es wichtig, sich im Vorfeld über die Zahnarztpraxis zu informieren. Durch eine Internetrecherche lässt sich schnell herausfinden, welche Tätigkeitsschwerpunkte die Praxis hat, ob und welches Praxiskonzept es gibt und welche besonderen Qualifikationen die anderen Behandler in der Praxis vorzeigen können. So geht man nicht unwissend in ein Gespräch und hat direkt einige Punkte, die man mithilfe von Fragen im Bewerbungsgespräch weiter vertiefen kann. Neben Fragen zur Praxis selbst ist es auch immer sinnvoll, sich vorher zu überlegen, welche weiteren Fragen man noch stellen kann – Wie sieht es mit Fortbildungsmöglichkeiten in der Praxis aus? Ist eine flexible Arbeitszeitgestaltung möglich und bietet die Praxis besondere Leistungen an? Wenn man sich so vorbereitet, sollten keine ungewünschten Situationen entstehen.

Wie sieht, auf Basis Ihrer Kenntnislage, der Bewerbungsmarkt in der Dentalbranche derzeit aus?

Der Markt spitzt sich immer weiter zu – und das nicht nur in den Städten, sondern auch besonders in den kleinen Orten und ländlichen Regionen. Für Praxen wird es immer schwieriger, die passenden Bewerber zu finden und für sich zu gewinnen. Allerdings gibt es regional große Unterschiede – die Anzahl der Bewerbungen auf die freien Stellenangebote für Zahnärzte sind von vielen verschiedenen Faktoren abhängig. Ist die Praxis nah an einer Universität gelegen, an der Zahnmedizin studiert werden kann? Wie gut erreichbar ist die Praxis, wie ist die umliegende Infrastruktur? Bietet die Stadt bzw. die Region, in der die Praxis gelegen ist, interessante kulturelle Angebote? Wie ist die Wettbewerbssituation vor Ort? Suchen gerade viele andere Praxen auch nach einem Zahnarzt und haben Stellenangebote für Zahnärzte geschaltet? Ein Blick in die klassischen Stellenportale zeigt, dass die Anzahl der vakanten Stellen immer weiter steigt und viele Praxen immer länger, teilweise monate- oder sogar jahrelang, suchen müssen, bis sie die offene Stelle mit dem passenden Bewerber (m/w) erfolgreich besetzen können. Praxen schalten oft Stellenanzeigen in klassischen



Stellenbörsen und erhalten nur ungeeignete oder häufig überhaupt keine Bewerbungen. Nicht ohne Grund bieten wir vom Deutschen Zahnarzt Service seit mehr als fünf Jahren Personalvermittlungen im zahnärztlichen Bereich an. Egal, ob eine Zahnarztpraxis ein freies Stellenangebot für Zahnärzte, Vorbereitungsassistenten etc. hat oder ein Zahnarzt (m/w) eine neue Stelle als angestellter Zahnarzt, Entlastungsassistent oder Partner sucht – durch langjährige Erfahrung können wir effektiv und schnell freie Stellen passend besetzen bzw. Bewerber passende Stellenangebote in Wunschregionen präsentieren.

In einem Bewerbungsgespräch ist in der Regel der potenzielle Arbeitnehmer darum bemüht, sich in ein gutes Licht zu setzen, um zum Arbeitgeber zu passen. Doch was sollten Bewerber auch für sich prüfen?

Man sollte möglichst gezielt hinterfragen: Passt der Arbeitgeber auch zu mir? Verfolgen wir dieselben Ziele und sehe ich in dieser Praxis meine berufliche Zukunft? Wo möchte die Zahnarztpraxis zum Beispiel noch hin, welche Entwicklungen strebt sie an und passe ich in diesen Entwurf? Nur wenn sich diese Fragen bejahen lassen, sollte man mit der Bewerbung fortfahren. Gleichzeitig sollte man auch viel von sich erzählen und versuchen, authentisch zu sein, denn für die mögliche Zusammenarbeit ist es wichtig, dass man menschlich zusammenpasst.

Warum man zum Beispiel die Praxis wechseln möchte und sich speziell bei dieser Praxis beworben hat oder welche Fortbildungen bzw. Spezialisierungen man zukünftig anstrebt, sind durchaus wichtige Punkte für einen Arbeitgeber. Da ist es dann eher nachteilig, wenn man sich zu Anfang verstellt und einen Menschen präsentiert hat, der man so gar nicht ist. Es kann nach einem Bewerbungsgespräch, gerade auch dann, wenn es sich um eine angestrebte Partnerschaft handelt, durchaus vorkommen, dass noch gemeinsam essen gegangen wird. So können sich beide Seiten direkter kennenlernen und schneller eine vertrauensvolle Basis aufbauen. Daher sollte man genug Zeit auch nach dem Vorstellungsgespräch einplanen und nicht sofort wieder weghasten. Diese Zeit wird sich lohnen und signalisiert dem anderen eine Wertschätzung, auf deren Grundlage dann eine künftige erfolgreiche Zusammenarbeit möglich ist.

Sollte man auch weiterführende (Karriere-)Ziele in einem Bewerbungsgespräch formulieren oder wäre das Ihrer Meinung nach ein falscher Zug?

Nein, ich denke nicht, dass das falsch wäre, wobei es natürlich immer darauf ankommt, wie solche Überlegungen formuliert werden. Im Vorfeld sollte überlegt werden, welche Ziele, Fortbildungswünsche oder Karrierepläne angestrebt werden, um für sich selbst Klarheit zu haben. Es ist doch wichtig, zu wissen, inwiefern ein neuer Arbeitgeber bereit ist, beispielsweise einen Master zu finanzieren, ob und wie viele Urlaubstage es für mögliche Fortbildungen gibt und ob eine (Junior-)Partnerschaft grundsätzlich möglich sein könnte. Dies zeigt auch der Praxis, dass Ambitionen und Leidenschaft für den Beruf vorhanden sind. Zudem planen Praxen auch im Voraus und schätzen es, wenn sie Mitarbeiter gezielt für bestimmte Bereiche mit Spezialisierungen aufbauen können, da sie dadurch ihr Praxispektrum erweitern und dem Patienten zusätzlichen Nutzen und Service stiften.



Alexander Bongartz, Geschäftsführer Deutscher Zahnarzt Service.

Um noch mal darauf zu kommen, wie man solche Themen formulieren sollte: Diese Ziele nicht immer direkt als Forderung beim Vorstellungsgespräch einbringen, sondern durch Fragen in das Thema einleiten, um die Situation der Praxis zu erfassen und dann gezielt seine Wünsche passend zum Konzept der Praxis einbringen zu können.

Und ganz wichtig: Was ist nicht erlaubt im ersten Vorstellungsgespräch als Zahnarzt?

Ein absolutes und meiner Meinung nach auch mit das größte Tabu ist es, direkt zu Beginn des Bewerbungsgesprächs nach dem Gehalt zu fragen oder eine Liste an Forderungen herunterzubeten. Bevor man zu diesen Punkten kommt, sollte man vorher längere Zeit mit seinem Gegenüber gesprochen und einiges über die Zahnarztpraxis erfahren haben, alles andere ist unhöflich. Natürlich gehört es zu einem Vorstellungsgespräch dazu, über eigene (Gehalts-)Forderungen zu sprechen. Allerdings sollten diese nicht am Anfang des Gesprächs stattfinden, sondern gegen Ende. Außerdem ist es keine gute Idee, über den vorherigen Chef oder auch Kollegen zu lästern. Schließlich gehört zu einem Arbeitsverhältnis eine gewisse Diskretion, die auch der mögliche neue Arbeitgeber vom Bewerber verlangt. Lästern zeigt den Bewerber da von seiner denkbar schlechtesten Seite und sollte unbedingt vermieden werden.

KONTAKT

Alexander Bongartz
Deutscher Zahnarzt Service
Johanneswerkstraße 4
33611 Bielefeld
bewerbung@dzas.de
www.deutscher-zahnarzt-service.de



„Es geht ja um nichts weniger als die eigene Zukunft!“

INTERVIEW >>> Dr. med. dent. Markus Fandel studierte in Berlin und Münster Zahnmedizin und erhielt 2005 die Approbation als Zahnarzt. Dem folgte die Dissertation zum Thema „Retrospektive Analyse von Knochenvolumen und Überlebensraten nach Blockaugmentat und Implantation des Straumann® Dental Implant Systems“ bei Univ.-Prof. Dr. Dr. Johannes Kleinheinz. Nach deutschlandweiten Praxisstationen arbeitete Dr. Fandel bis 2013 als wissenschaftlicher Assistent der Poliklinik für Chirurgische Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde bei Univ.-Prof. Dr. Dr. Gerhard Wahl. 2011 absolvierte er die Fachzahnarztprüfung zum Oralchirurgen (Zahnärztekammer Nordrhein) und ließ sich 2014 in eigener Praxis in Bonn nieder.



Souverän erfolgreich: Dr. Ena Fandel und Dr. Markus Fandel in der 2014 eröffneten Fachzahnarztpraxis Dr. Fandel in Bonn.



Die Praxis von Dr. Fandel ist eine oralchirurgische Überweiserpraxis und agiert als Zahnarztpraxis mit einem eigenem digitalen Meisterlabor.

Herr Dr. Fandel, was waren Ihre Beweggründe, Zahnarzt/Oralchirurg/MKG-Chirurg zu werden, und in welchen Bereichen liegen Ihre heutigen Tätigkeitsschwerpunkte?

Mich haben beim Studium schon immer die engen Zusammenhänge zwischen der Oralchirurgie und der Allgemeinmedizin fasziniert: Wie wirken sich Grunderkrankungen auf den oralen Bereich aus, was muss bei möglichen Therapieansätzen beachtet werden, wie wird eine Wundheilung dadurch beeinflusst und wie lassen sich Komplikationen beherrschen? Für die versierte Durchführung von schweren oralchirurgischen Eingriffen war mir ein fundiertes Fachwissen immer wichtig. Daher entschloss ich mich für die Weiterbildung zum Fachzahnarzt Oralchirurgie, durch die ich komplizierte und umfangreiche Eingriffe in der eigenen Praxis durchführen und Ansprechpartner für überweisende Kollegen sein kann. In der Fachzahnarztpraxis Dr. Fandel bin ich der Fachzahnarzt für Oralchirurgie (ZÄK Nordrhein) und habe den Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie und Implantatprothetik (DGI). Meine Frau, Dr. Ena Fandel, hat den Tätigkeitsschwerpunkt Ästhetische Zahnmedizin (DGÄZ). Zudem besitzen wir die Zertifizierung zur Lachgassedierung, zum Laserschutzbeauftragten nach BGV B2 und die DVT-Fachkunde.

Wie kamen Sie zu dem Wunsch, sich in einer eigenen Praxis niederzulassen, und mit welchen Herausforderungen wurden Sie während Ihrer Niederlassung konfrontiert?

Die Niederlassung in einer eigenen Praxis war nach Abschluss der Fachzahnarzt Ausbildung für mich der nächste logische Schritt auf dem Weg in die Freiberuflichkeit. Es hat mich stets motiviert, etwas Eigenes aufbauen zu können. Zu den größten Herausforderungen während der Niederlassung gehörten alle nicht zahnmedizinischen Bereiche wie die Finanzbuchhaltung, die juristischen Rahmenbedingungen, die Handhabung der Richtlinien der Zahnärztekammer und der Versicherungen, das Bemühen um die Patienten, die Mitarbeiterführung, die Materialbestellung, die Praxisverwaltung und das Marketing. Hiermit verbringen die niedergelassenen Ärzte einen großen Teil ihres Berufslebens, der für eine noch intensivere Betreuung der eigenen Patienten oder für die eigene Weiterbildung besser

genutzt werden könnte. Mit dem Vertrauen auf die eigenen Fähigkeiten und der Gewissheit des beruflichen Erfolgs würde ich heute versuchen, eine noch umfangreichere und baulich modernere Praxis an einem neuen Standort hier in Bonn zu etablieren.

Welche Tipps würden Sie Ihren jungen Berufskollegen geben, die sich mit einer Niederlassung beschäftigen?

Die Niederlassung in einer eigenen Praxis oder Praxisgemeinschaft sollte gut überlegt sein: Habe ich hierfür den richtigen Zeitpunkt und Standort für meine persönliche Zukunft gewählt? Bin ich im Besitz der für mich notwendigen Weiterbildungen und Zusatzqualifikationen und besitze ich ein bestimmtes Alleinstellungsmerkmal? Bin ich eher Einzelkämpfer oder Teamplayer und kann ich, wie in unserem Fall, die Belastung des Praxisalltags aufteilen? Wie stellt sich das gesamte Umfeld der Praxis dar, und habe ich alle diese Punkte in einer sorgfältigen Standortanalyse berücksichtigt? Gibt es einen soliden Businessplan, der die Finanzgeber, Kollegen und Freunde





überzeugt? Welchen Umfang soll die Praxis in der Zukunft annehmen und sind die Räumlichkeiten dafür geeignet? Zur Klärung all dieser Punkte ist es ungemein wichtig, seine Pläne und sich selbst immer wieder auf den Prüfstand zu stellen. Wie stehen die engsten Familienmitglieder und Freunde zu dem Vorhaben, habe ich die richtigen und qualifizierten Partner an Bord und ab wann rentieren sich die zu tätigen Investitionen? Es geht ja um nichts weniger als die eigene Zukunft!

Wie sieht Ihre derzeitige Praxisstruktur aus, was begeistert Sie an Ihrer Arbeit und wo liegen die größten Herausforderungen?

Die Fachzahnarztpraxis Dr. Fandel vereint eine oralchirurgische Überweiserpraxis und eine Zahnarztpraxis mit eigenem Meisterlabor unter einem Dach. Dabei bieten wir das gesamte Spektrum der oralchirurgischen Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde sowie das der klassischen Zahnmedizin. Die Abformung erfolgt über einen Intraoralscanner (Trios 3, 3Shape) und die anschließende Fertigung über präzise CAD/CAM-Fräsgeräte (Ceramill Motion 2, Amann Girrbach). Hierfür setzen wir bewusst auf die Weiterbildungsbereitschaft und die Qualifikationen unserer Mitarbeiter, wodurch sich aktuelle Weiterentwicklungen gut in den Praxisalltag etablieren lassen.

Während ich an den täglichen Anforderungen in der Praxis und den Möglichkeiten der persönlichen Weiterentwicklung spürbar wachse und mich die abwechslungsreichen Praxisinhalte wirklich begeistern – es wird nie eintönig –, sind der verantwortungsvolle Umgang mit Patienten und der menschliche Umgang mit den eigenen Mitarbeitern bei gleichzeitig wachsendem Druck von außen doch eine Herausforderung. Steigender Verwaltungsaufwand, Bürokratie und Kostendruck fordern vom Praxisinhaber eine gut organisierte und eine finanziell durchgerechnete Praxisstruktur, damit es zur optimalen Ausnutzung von Arbeitskraft und Praxisinventar kommt. Misswirtschaft und fehlende Planung führen zu Unruhe im gesamten Praxisteam, die sich auf die Arbeit übertragen kann, wodurch die Qualität

der Behandlung der Patienten leiden kann. Diese Fehlervermeidung im Vorfeld zu betreiben, gehört wohl zu den größten Herausforderungen eines Chefs.

Anhand welcher Kriterien haben Sie sich für Ihr erstes Implantatsystem entschieden?

Während meines Studiums überließ mir bereits mein damaliger Doktorvater Univ.-Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Johannes Kleinhainz das Thema meiner späteren Dissertation (2007): Retrospektive Analyse von Knochenvolumen und Überlebensraten nach Blockaugmentat und Implantation des Straumann Dental Implant Systems. Im weiteren Rahmen meines beruflichen Werdegangs begegnete mir dann weitere Implantatsysteme namhafter Markenfirmen, bis ich 2009 erneut am Universitätsklinikum Bonn unter der Leitung von Univ.-Prof. Dr. G. Wahl mit dem Straumann Implantatsystem in Kontakt kam. Hier vertiefte sich der Umgang mit den chirurgischen und prothetischen Komponenten und der Kontakt zu den Mitarbeitern der Firma Straumann, sodass die Etablierung des Implantatsystems in die eigene Praxis eine Folge der frühen Prägung ist.

Und warum verwenden Sie heute das Straumann Implantatsystem?

Die Firma Straumann gehört zu den führenden Implantatherstellern weltweit und verfügt über eine wissenschaftlich gut dokumentierte Datenlage bezüglich ihrer Implantate. Zudem ist die Handhabung der chirurgischen Kassette intuitiv, und die weiteren Komponenten bauen logisch aufeinander auf. Mit dem Straumann Implantatsystem lassen sich alle chirurgischen Indikationsklassen in einer niedergelassenen Praxis abdecken und durch die vielfältigen prothetischen Aufbaukomponenten patientenbezogen sehr gut versorgen. Für unsere Überweiser stellen wir in der Praxis mehrere Implantatsysteme vor, jedoch sind fast 99% aller gesetzten Implantate der Fachzahnarztpraxis Dr. Fandel aus dem Hause Straumann. Dieser Trend spiegelt sich auch im hauseigenen Meisterlabor wider, indem fast ausschließlich Straumann-basierter Zahnersatz gefertigt wird.

Sie nutzen auch das Straumann Young Professional Program. Wie hat das Angebot Ihren Weg unterstützt?

Das Straumann Young Professional Program bietet seinen Teilnehmern ein vielfältiges Fortbildungsprogramm, Subventionierungsgutscheine, Fachliteratur und einen Leitfaden zur Existenzgründung. Mithilfe dieses Programmheftes konnte ich an hochkarätigen Fortbildungen bezüglich Implantation und Weichgewebsmanagement teilnehmen sowie an speziellen implantatbezogenen Abrechnungskursen. Einige dieser Voucher lassen sich auch zum Erwerb einer chirurgischen (Starter-Kit Chirurgie) und einer prothetischen (Starter-Kit Prothetik) Kassette einsetzen. Dies ermöglicht den Newcomern den vergünstigten Einstieg in die Implantation und deren anschließender prothetischer Versorgung. Wissenschaftliches Know-how liefert zudem die ITI Treatments Guide Reihe mit evidenzbasierten Methoden zur implantologischen Versorgung im Praxisalltag. Abgerundet wird das Gesamtpaket mit dem Leitfaden zur Existenzgründung, in dem nützliche Planungsunterlagen mit Checklisten zur Existenzgründung sowie Fallstudien zum Thema Existenzgründung beinhaltet sind. <<<



INTER-DENTALE 2018

YOUNG EXPERTS
DENTAL SYMPOSIUM

19./20. Oktober 2018 in Hamburg, Dental Training Center

Die Interdentale kommt. Ein neuer Event? Ja. Mit frischem Wind? Auf jeden Fall. Die Interdentale bietet ein spannendes interaktives Programm für junge Zahnmediziner und Studenten. Mit innovativen Vorträgen, Expertentipps und Workshops weit jenseits von reinen Produktpräsentationen. Und Freitagabend ist Party. Bist du dabei?

Mehr Infos und Anmeldung unter: www.interdentale.de

**SEI DABEI.
SCHON AB
149 EURO!**



Praktizieren im Ausland:

„Die Kostenvoranschläge macht der Zahnarzt selbst“

INTERVIEW >>> Warum eigentlich nicht Koffer packen, Komfortzone verlassen und Zähne im Ausland behandeln? Genau das hat Zahnärztin Dr. Stefanie Schliersmair Ende 2017 gemacht und nach Praxiserfahrungen zu Hause Fuß wie Zahn im niederländischen Tulpenparadies gefasst.

Frau Dr. Schliersmair, was hat Sie bewogen, eine Anstellung als Zahnärztin im Ausland zu suchen? Und welche Anfangsschwierigkeiten galt es, zu meistern?

Für mich hat sich nach einigen Jahren Praxiserfahrung einfach die Frage gestellt, wo mein beruflicher Weg hingehen soll. Da ich schon immer ein weltoffener und interessierter Mensch war, kam mir die Idee einer Arbeitsstelle im Ausland. Und da ich gerne in Europa bleiben wollte und außerdem ein großer Fan der Niederlande bin, fiel meine Wahl auf ebendiese. Ich lernte das Grundgerüst der Sprache und bewarb mich in mehreren Praxen. Das war durchaus eine Herausforderung! Vor allem wegen der Sprache, die ich noch nicht auf die Weise beherrschte, wie ich es als auf Perfektionismus getrimmte Zahnmedizinerin gerne gekonnt hätte. Trotzdem habe ich sehr viel positives Feedback bekommen und konnte am Ende unter den Stellen selbst aussuchen. Da die Niederlande das Land der Part-Timer ist, war es schwierig eine Praxis zu finden, die eine Vollzeitstelle anbot. Daher habe ich mich dann letztendlich für zwei Praxen und zwei Konzepte entschieden, eine inhabergeführte Mehrbehandlerpraxis in Amsterdam und eine Kettenpraxis in Utrecht, in der ich als Zahnarzt Direktor anfangen durfte. Dies bedeutet, dass ich für diesen Standort sowohl für die Sicherung der zahnärztlichen Qualität als auch für die zahnärztlichen Belange der Kollegen zuständig bin. Neben dem Behandeln von Patienten und personellen Fragen, die ich vor allem in Kooperation mit der Praxismanagerin regele, kommen noch viele Kleinigkeiten dazu, die den Arbeitsalltag gestalten. Die Stelle in der Praxis in Utrecht ist also eine Art Vorgeschmack auf die Selbstständigkeit. Der Start in den Niederlanden war somit durchaus herausfordernd, auch weil die Abrechnungscodierungen und Kombinationen wie auch das Krankenkassensystem anders aufgebaut sind als in Deutschland. Trotzdem kann ich nach sechs Monaten in den Nieder-



landen bereits sagen, dass ich glücklich bin, diesen Schritt gegangen zu sein, und all diese Erfahrungen machen zu dürfen.

Was sind die für Sie größten Unterschiede im zahnmedizinischen Alltag einer Praxis in Amsterdam und z. B. in München?

Unterschiede im Praxisalltag zu Deutschland sehe ich zum Beispiel darin, dass die Teambildung in den Niederlanden wirklich großgeschrieben wird. In der Praxis in Amsterdam stehen vormittags und nachmittags feste Kaffeepausen auf der Agenda, bei der alle ohne Smartphone zusammensitzen und somit das Miteinander unterstützt wird. Bezüglich der Abrechnung ist der Zahnarzt in den Niederlanden bei jeder Planung über 250 Euro gesetzlich dazu verpflichtet, dem Patienten einen Kostenvoranschlag auszuhängen. Die Kostenvoranschläge macht der Zahnarzt selbst und das kostet natürlich etwas Zeit. Der Vorteil dabei ist aber, dass es in den Niederlanden für alle zahnärztlichen Behandlungen Festpreise gibt, die nicht durch Faktoren oder Ähnliches zu ändern sind. Das macht für den Patienten alles transparenter und somit gibt es kaum Diskussionen mit ihm bezüglich Abrechnung und Kostenvoranschlägen.

Was sind Ihre beruflichen Pläne für die kommenden fünf Jahre?

Mein Plan ist, noch eine Weile in den Niederlanden zu bleiben, um vor allem in der Praxis in Utrecht weiter Führungserfahrung sammeln zu können. Zusätzlich möchte ich mich weiter fortbilden und spezialisieren. Dabei gilt für mich auch, eine Nische zu finden, die nicht jeder Zahnarzt anbietet. Gerne möchte ich mich in der Zukunft selbstständig machen, wobei sich für mich noch die Frage stellt, welche Praxisform am besten zu mir passen würde. <<<



Gelassenheit inklusive

Das Endo-
System

Verlassen Sie sich auf uns. Schon seit 1869 widmen wir uns der Endodontie mit dem höchsten Ziel, dass Sie und Ihre Patienten zufrieden sind. Deshalb verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz: Perfekt aufeinander abgestimmte Produkte treffen auf klinische Ausbildung, kombiniert mit exzellentem Kundenservice. Für einfache und effiziente Endo-Behandlungen – jetzt und in Zukunft. Gehen Sie keine Kompromisse ein: **Entscheiden Sie sich für das VDW Endo-System – mit Gelassenheit inklusive.**



Selbstständigkeit: Der eigene Anspruch zählt

Text: Michael Hage

Später mal eine eigene Praxis aufmachen – oder lieber nicht? Mit dieser Entscheidung beschäftigen sich heute viele angehende Zahnmediziner bereits im Studium. Noch vor einigen Jahren hat sich diese Frage nicht gestellt, da die Selbstständigkeit in der eigenen Praxis am Ende der Assistenzzeit die einzige Alternative war.

Heute streben immer mehr Assistenz Zahnärzte ein Angestelltenverhältnis an. Die Mehrzahl von ihnen lässt sich allerdings dann zu einem späteren Zeitpunkt nieder. Das Durchschnittsalter von Praxisgründern liegt bei etwa 36 Jahren. Die Ursachen für diese Entwicklung sind vielfältig. Die heutige Generation hinterfragt ganz genau, ob, wann und wo sie sich niederlässt. Zugleich bietet der Markt heute sehr vielfältige Möglichkeiten – sowohl für Angestellte als auch für Freiberufler. Mit der steigenden Anzahl von Großpraxen und MVZs gibt es immer mehr Stellen, während es auf der anderen Seite ein großes Angebot an abzugebenden Praxen gibt.

Die wichtigsten Motive für das Angestelltendasein:

Mehr Flexibilität und geringere finanzielle Verantwortung

Gerade in den ersten Jahren des Angestelltenverhältnisses steht häufig der Wunsch im Vordergrund, zunächst mehr Erfahrung zu sammeln und unterschiedliche Praxen und Behandler kennenzulernen und sich so noch besser auf die eigene Selbstständigkeit vorzubereiten.

Bei Zahnärzten, die dauerhaft als Angestellte arbeiten, steht dagegen der Wunsch nach mehr Flexibilität an erster Stelle, etwa in Bezug auf Familienzeiten. Ein weiterer häufig genannter Beweggrund, sich nicht selbstständig zu machen, sind die betriebswirtschaftlichen Aspekte der eigenen Praxis – und zwar sowohl die Abneigung vor der Beschäftigung mit unternehmerischen Themen und die damit einhergehende Verantwortung als auch die Angst vor dem finanziellen Risiko. Zumindest Letzteres ist aber weitestgehend unbegründet: In kaum einer Branche ist der Anteil der Insolvenzen derart niedrig wie in der Zahnmedizin.

Häufigster Beweggrund für die Selbstständigkeit:

Der Wunsch nach fachlicher und finanzieller Selbstverwirklichung

Fragt man dagegen Praxisgründer nach ihren Motiven, so geht es vor allem um die berufliche Selbstverwirklichung und die Möglichkeit, sein eigener Chef zu sein. Gründer haben das Ziel, eigene Konzepte im Wunschumfeld zu verwirklichen und ihre ganz persönlichen Wege zu gehen. Neben der fachlichen Selbstverwirklichung spielen finanzielle Aspekte eine große Rolle. Mit einer erfolgreichen Praxis ist der Verdienst in der Regel deutlich höher, als das Einkommen als Angestellter. Dazu kommt der Spaß an der unternehmerischen Verantwortung. Praxisgründer müssen aber in der Lage sein, auch mit finanziellen Risiken und einer gewissen Schuldenlast umgehen zu können. Bei einer guten betriebswirtschaftlichen Planung des Vorhabens ist das erfahrungsgemäß kein Problem. Wichtig ist nur, sich für das Projekt kompetente und erfahrene Unterstützung zu holen. Ein Alleingang kann mangels Erfahrung durchaus zu teuren und irreversiblen Fehlern führen, die das Projekt „eigene Praxis“ scheitern lassen.

Unterm Strich ist die Frage nach der Selbstständigkeit also vor allem eine Frage des eigenen Anspruchs.

KONTAKT

Michael Hage

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

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



Digital verwalten

Text: Dietmar Hermann

Für eine erfolgreiche Praxisgründung gibt es kein Patentrezept. Eigeninitiative, Spaß an der Planung und eine vielseitige Verwaltungssoftware bilden jedoch eine solide Grundlage. Ist der erfolgreiche Start geschafft, gilt es, langfristig den Überblick zu behalten. Hier kommt ein digital gestütztes Praxismanagement ins Spiel.

Arbeit muss sich rechnen

Eine Praxis muss letztendlich wie jeder andere Betrieb Gewinne erwirtschaften. Das Abrechnungswesen ist deshalb nicht nur lästiger Papierkram, sondern sichert den Fortbestand der Praxis für den Betreiber und seine Mitarbeiter. Gerade im Bereich der privaten Gebührenordnung ist die Materie äußerst komplex und kompetente Abrechnungskräfte rar. Kleine Fehler, die sich summieren, können zu Honorareinbußen von bis zu 20 Prozent führen. Darüber hinaus kosten diese Versäumnisse Zeit und Nerven von allen Beteiligten. Deshalb suchen Branchenexperten ständig nach Lösungen, um mögliche Fehlerquellen weiter zu reduzieren. Ein Beispiel: Softwareanbieter DAMPSOFT hat in Kooperation mit der DAISY Akademie + Verlag ein Programm entwickelt, das eine Liveprüfung der Leistungseingabe im DS-Win ermöglicht. Der GOZ-Assistent zeigt den Mitarbeitern während der Rechnungserstellung allgemeine Hinweise, Warnungen oder direkt identifizierte Abrechnungsverstöße an – ein elektronischer Assistent, der Sicherheit gibt.

Finanzieller Spielraum durch Factoring

Auch wenn der Gründung ein durchdachter Finanzierungsplan voranging – Liquiditätsprobleme durch Patienten mit nachlässiger Zahlungsmoral oder Einwendungen der Kostenerstatter können die Praxis schnell in eine ökonomische Schieflage bringen. Eine Lösung, auf die mittlerweile fast ein Drittel aller Praxisinhaber setzt, ist das Factoring. Dabei übernimmt das Factoring-Unternehmen die Rechnungsstellung der Zahnarztpraxis für Privatleistungen – inklusive des Mahnwesens und der Patienten-Buchhaltung. Der Zahnarzt erhält sein Honorar zu einem festen Termin, während das Factoring-Unternehmen das Risiko der Verzögerung oder des Ausfalls der Zahlung trägt. Wenn zwei Dienstleister wie DAMPSOFT als Softwarespezialist und die BFS healthfinance GmbH als Factor eine Partnerschaft eingehen, profitieren Praxen von weiteren Vorteilen. Konkret räumen beide Unternehmen gemeinsamen Kunden die Möglichkeit ein, unmittelbar in der Praxisverwaltungssoftware auf häufig benötigte Funktionen des BFS-Mandantenportals zuzugreifen. Patientenbezogene Ankaufsvoranfragen, Bonitätsprüfungen, Abrechnungsübermittlung, das Einsehen von offenen und erledigten Rechnungen oder die Übersicht sämtlicher Statistiken und Konten sind Beispiele für Tätigkeiten, die nun mit wenigen Mausklicks in einer einzigen Software erledigt werden können.

Auf der sicheren Seite

Dokumentation ist ein unliebsames Thema. Dennoch steht fest: Wenn die Praxis lückenlos nachweisen kann, dass sie regelkonform arbeitet, gibt es kaum Angriffsflächen bei einer Überprüfung, wie im Falle einer Praxisbegehung. Eine durchdachte Zahnarztsoftware unterstützt das Praxisteam bei allen wichtigen Aufgaben im Zusammenhang mit Hygiene und Organisation – zum Beispiel durch Funktionen, die Daten der Sterilisationsgänge auslesen und erfassen. Die Mitarbeiter und im Ernstfall auch der Prüfer können sämtliche Arbeitsschritte im Steri-Raum nachvollziehen – inklusive der Personen- und zeitbezogenen Zuordnung der einzelnen Vorgänge. Darüber hinaus verfügt moderne Software über Funktionen, mit deren Hilfe die Nutzer eigene Arbeitsanweisungen, zum Beispiel zum korrekten Verhalten in einer bestimmten Gefahrensituation, im Programm hinterlegen können. Wer digital gestützt wirtschaftliche Kennzahlen im Blick behält und sorgfältig dokumentiert, vermeidet Stress mit den Behörden und kann sich unbelastet der Entwicklung seiner Praxis widmen.

KONTAKT

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

Infos zum Unternehmen



Gekonnt mit Patienten kommunizieren

Text: Dr. Carla Kozmacs

Sprechen wir wirklich die gleiche Sprache? Sicher gab es in Ihrem Leben bisher schon die eine oder andere Situation, in der Sie dachten: „Spreche ich eigentlich Chinesisch?“ Dazu verrate ich Ihnen heute ein offenes Geheimnis: wir sprechen nicht zwangsläufig die gleiche Sprache. Natürlich wurde sich über die Jahrhunderte und Jahrtausende darauf geeinigt, dass in Deutschland das Verständigungsmittel Deutsch ist und das in Frankreich Französisch – daraus kann jedoch nicht grundsätzlich der Schluss gezogen werden, dass wir unser Gegenüber wirklich verstehen.

Erinnern Sie sich noch an den Deutschunterricht in der Schule? Wir lernten damals etwas über den Sender und Empfänger einer Nachricht. Sie wissen schon: die Bedeutung einer Nachricht bestimmt nicht der Sender, sondern der Empfänger. Haben Sie das noch im Kopf? Vor allem, wenn Sie sich nicht verstanden fühlen? Ich möchte wetten, Sie denken gar nicht mehr daran.

Sprache ist subjektgebunden

Das Gesprochene ist immer abhängig vom Sprechenden und es gibt dafür kaum ein besseres Beispiel als das Arzt-Patienten-Gespräch. Neulich kam eine Patientin zu mir und beklagte sich ärgerlich über die von mir kürzlich angefertigte „viel zu lockere neue Totalprothese“ und schob mir dabei die UK-Totale mit der Zunge entgegen. Sie wies vollkommen atrophierte Kieferkämme auf und hatte ihre alten Prothesen mit einer gefühlten Tonne Haftpulver getragen. „Ist klar, dass hier keine Totale halten kann!“, denke ich mir, sage aber nichts und führe meine klinische Inspektion fort. Während ich das tue, versuche ich, mich in sie hineinzusetzen. Die Patientin ist mit einem Anliegen gekommen, das ihr sehr wichtig ist. Sie ist in dieser Situation vollkommen emotional, mit Fokus auf ihrem Problem. Sie hatte eine alte (in jeder Hinsicht insuffiziente) Prothese, die ihrem Empfinden nach aber besser gepasst hatte. An diesem Punkt macht es keinen Sinn, ihr in akribischer Wohlformuliertheit zu erklären, warum bei diesem Grad der Atrophie kein fester Halt möglich ist. Wir würden beginnen, über einen „festen Halt“ der Prothesen zu streiten. Wenn „der alte Schlappen“ in ihren Augen gut hielt, dann haben wir bestimmt ein unterschiedliches Verständnis von „fest“, der nächste Zug liegt also bei mir: Ich signalisiere ihr, dass ich ihr Anliegen gehört habe, es ernst nehme und versuche, der Sache auf den Grund zu gehen. Ich kürze die Ränder der Prothese etwas ein und trage einen kleinen Klecks Haftcreme auf. Ihr Ärger wandelt sich nach dem Einsetzen augenblicklich in Freude: „Jetzt ist sie fest!“ Wir nutzen beide den Begriff „fest“, haben jedoch ein vollkommen anderes Verständnis davon.

Sprache ist kontextgebunden

Im Kontext Arzt-Patienten-Gespräch ist davon auszugehen, dass die jeweiligen Erfahrungen der Gesprächspartner weit auseinanderliegen. Während ich als Zahnärztin all die Theorie über die Anfertigung und den Erfolg einer Totalprothese gelernt habe, habe ich keine Ahnung, wie sich so eine Totale „trägt“. Umgekehrtes gilt für meine Patientin. Sie macht die unmittelbar subjektive Erfahrung mit dem Zahnersatz. Je ähnlicher die gemeinsamen Erfahrungen innerhalb eines Kontextes sind, umso eher ist eine übereinstimmende Beschreibung zu erwarten. Dies gilt natürlich auch wieder für alle anderen Gesprächssituationen des Lebens. Wenn Sie erfolgreich kommunizieren wollen, halten Sie sich diese Tücke der Sprache immer bewusst. Dies ist leichter gesagt als getan. Denn je emotionaler wir an einer Konversation beteiligt sind, umso mehr reagieren wir wie ferngesteuert von unseren Gefühlen. Wir reden dann „aneinander vorbei“. Sprechen Sie die Sprache Ihres Gegenübers! Im Volksmund sagt man: „Versetzen Sie sich in die Lage des anderen!“ – insbesondere, wenn Sie als Zahnarzt/Zahnärztin die Problemlöser Ihrer Patienten sein müssen.

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



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
29./30.03.2019 | Berlin
Prof. Dr. Michael Walter
Priv.-Doz. Dr. Torsten Mundt
- 2 Hart- & Weichgewebsmanagement
Termin und Ort 2018
wird bekannt gegeben
DGZI-Referenten
- 3 Anatomiekurs mit praktischen Übungen am Humanpräparat
26./27.10.2018 | Dresden
Prof. Dr. Werner Götz
Dr. Ute Nimschke

2 Wahlmodule

- 1 Sedation – Conscious sedation for oral surgery¹
Termin und Ort 2019 wird bekannt gegeben
- 2 Bonemanagement praxisnah² –
Tipps & Tricks in Theorie und Praxis
07./08.12.2018 | Essen
- 3 Problembewältigung in der Implantologie –
Risiken erkennen, Komplikationen behandeln,
Probleme vermeiden.
09./10.11.2018 | Essen
- 4 Lasierzahnheilkunde & Periimplantitistherapie
(Laserfachkunde inklusive!)
23./24.11.2018 | Freiburg im Breisgau
- 5 Implantologische und implantatprothetische
Planung unter besonderer Berücksichtigung
durchmesser- und längenreduzierter
Implantate (Minis und Shorties)
Termin und Ort 2019 wird bekannt gegeben
- 6 DVT-Schein³ & Röntgenfachkunde (DVT-Schein inklusive!)
Köln – EuroNova Arthotel:
Teil 1 & 2: 15.09.2018
Teil 1 & 2: 15.12.2018

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



© Eugene Partyzan/Shutterstock.com

M A T R K E

Komet Digidental Blog



Wenn ein Unternehmen 95 Jahre lang international erfolgreich für die Zahnmedizin arbeitet, sammeln sich eine enorme Menge Wissen und Erfahrung an. Dieses Know-how gibt Komet jetzt im Digidental Blog (unter kometstore.de/blog) an seine Kunden weiter. Zahnarzt, zahnärztliche Assistenz und Zahntechniker finden in diesem Blog Lösungen, Tipps, Anwendungsbeispiele, Videos, Meinungen und Ideen. Das Ganze ist gespickt mit wertvollen Links zu noch mehr Wissen rund um das Produkt und dessen Indikation. Dieses Know-how wird von Komet-Fachleuten, unabhängigen Zahnärzten und Zahntechnikern, Professoren und Fachjournalisten generiert und aktualisiert. Ein ganzes Netzwerk an Informationen! Der Fokus liegt dabei v. a. auf den kleinen Tricks und Lösungen, die für den erfolgreichen Arbeitsalltag benötigt werden. Einen Klick wert ist immer das Produkt des Monats, und natürlich interessiert das persönliche Feedback: Kommentare sind erwünscht! Komet Dental tritt im Blog also vor allem als Problemlöser auf. Am besten also gleich den Blog abonnieren und sich zum Newsletter anmelden! Denn am Ende des Tages zählt die Qualität. Die Qualität Ihrer täglichen Arbeit.

www.kometdental.de

Infos zum Unternehmen



Die erste

Inter-Dentale

Die Interdentale: Neues Veranstaltungsformat für junge Zahnmediziner

Mit der ersten Interdentale am 19. und 20. Oktober in Hamburg wird jungen Zahnmedizinern ein ganz neues Veranstaltungsformat angeboten. Initiiert von DMG, Philips, BEGO, Meisinger und Hu-Friedy bietet die zweitägige Veranstaltung im exklusiven Rahmen ein abwechslungsreiches Programm für Assistenz Zahnärzte, Praxisgründer und Studenten in den klinischen Semestern. Die Teilnehmer erwartet eine interaktive Mischung aus Theorie und Praxis – in Form von Vorträgen, Get-togethers und Workshops. Die Referenten sind renommierte Größen aus verschiedensten Bereichen der Zahnmedizin, unter ihnen zum Beispiel Prof. Dr. Michael J. Noack von der Uniklinik Köln oder Dr. Nele Kettler vom Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ). Das Event, für das bis zu 15 Fortbildungspunkte vergeben werden, findet im neuen DMG Dental Training Center statt. Am Freitagabend wird auf der offiziellen Interdentale-Party im „Alten Mädchen“ in den Hamburger Schanzenhöfen gefeiert. Frühes Anmelden empfiehlt sich, da die Teilnehmerzahl auf maximal 100 Personen begrenzt ist. Mehr Infos und Anmeldung unter: www.interdentale.de

www.dmg-dental.com

Infos zum Unternehmen



Neue Pauschalen für Anbindung an Telematikinfrastruktur

Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und der Spitzenverband Bund der Krankenkassen (GKV-SV) haben sich auf neue Erstattungsspauschalen für die Anbindung der Zahnarztpraxen an die Telematikinfrastruktur (TI) geeinigt. Die Bruttospauschale wird für das dritte Quartal 2018 auf 1.719 Euro erhöht, ab dem vierten Quartal 2018 gilt die neue Pauschale von 1.547 Euro. „Durch die neuen Erstattungsspauschalen besteht nun wieder Planungssicherheit für die Praxen bei der Anbindung an die TI. Wir hoffen allerdings sehr, dass auch endlich industrieseitig eine Marktvielfalt geschaffen wird, damit alle Praxen das passende Angebot wählen und entsprechende Verträge eingehen können, um an das Kommunikationsnetzwerk angeschlossen zu werden“, so Dr. Karl-Georg Pochhammer, stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes der KZBV.

Quelle: Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV)

Praxisübernahme: Für Fairplay auf beiden Seiten

PRAXISBEWERTUNG >>> Die Praxisräume sind besichtigt, das Bauchgefühl stimmt, nun geht es ans Eingemachte: den Preis. Dieser wird durch die Nachfrage bestimmt, das ist ein ungeschriebenes Gesetz. Deshalb ist eine realistische, am Markt orientierte Bewertung auch besonders sinnvoll – sowohl für Praxisinhaber als auch Existenzgründer.

dental bauer hat in Zusammenarbeit mit einem namhaften Steuerberater ein umfangreiches Tool zur Praxisbewertung entwickelt, welches neben dem materiellen Wert sämtliche immateriellen und ideellen Parameter berücksichtigt. Die Analyse ist dabei Bestandteil eines umfangreichen Verkaufsexposés: Darin enthalten sind die ausführliche Praxisbeschreibung mit allen wirtschaftlichen Daten und Fakten sowie sämtlichen Informationen zur geografischen und geopolitischen Lage in Form einer Standortanalyse, zur Personal- und Raumsituation, zum Mietvertrag als auch zum Potenzial der Praxis.

Von Parkplatzsituation über Marketing bis Personal

Individuelle Faktoren werden mithilfe eines Fragenkataloges bei der Einschätzung miteinbezogen: Wie ist die Infrastruktur, die Parkplatzsituation, die Kaufkraft im Einzugsgebiet sowie die

Wettbewerbssituation, um nur ein paar zu nennen. Für eine realistische Beurteilung ist auch der Zustand der Immobilie zu betrachten. Handelt es sich um ein zukunftsfähiges Raumkonzept, welches barrierefrei ist? Sind die Räume hell und zeitgemäß gestaltet? Die Durchleuchtung bestehender Praxis- und Marketingkonzepte sowie Werbemaßnahmen wird ebenfalls empfohlen, da diese maßgeblich zum Erfolg beitragen. Ein weiterer wichtiger Faktor in der Gesamtwertung ist die Betrachtung der Personalsituation. Hierbei werden Kriterien wie die Aus- und Weiterbildung der Praxismitarbeiter sowie die generelle Personalstruktur hinsichtlich Betriebszugehörigkeit, Alter und Personalkosten bewertet. Für kalkulierbare Risiken wie Patienten- und Umsatzverluste bei Praxisübernahmen wird zudem ein fairer Risikoabschlag vorgenommen.

Materielle Werterfassung

Hauptbestandteil der Praxisbewertung bleibt jedoch die Ermittlung des materiellen Wertes. Bei dental bauer gehört das fachmännische Erstellen einer Inventarliste mit realistischen Gebrauchswerten der dentalen Geräte zum Handwerkszeug. Diese kann optimal als Anlage zum Kaufvertrag verwendet werden. Die Existenzgründungs- und Abgabeberater empfehlen allen potenziellen Übernehmern ausdrücklich, das Fachwissen eines Depots in Anspruch zu nehmen und sich nicht nur auf das Anlagenverzeichnis vom Steuerberater zu verlassen. Die Praxiszahlen, wie z. B. Kosten der Praxis, werden mit dem aktuellen Bundesdurchschnitt verglichen, was es Praxisinhabern und potenziellen Käufern ermöglicht, die Praxis wirtschaftlich einzuordnen. Am Ende erhält der Kunde eine realistische Kaufpreisempfehlung. <<<

Vorteile im Check:

- Eine Praxis, die von dental bauer vermittelt wird, ist vorab auf alle übernahmerelevanten Faktoren überprüft worden und alle Unterlagen sind aufbereitet.
- Existenzgründer können sich bei einer Praxisübernahme mit Praxisbewertung sicher sein, dass die Praxis genauestens durchleuchtet und bestens auf die Übergabe vorbereitet wurde.
- dental bauer unterstützt hierbei beide Parteien bei den Kaufpreisverhandlungen, der Kaufvertragsgestaltung und der Mietvertragserstellung, um einen reibungslosen und fairen Übergang zu ermöglichen.
- Der Übernehmer profitiert vom jahrelangen Erfahrungsschatz des Dentaldepots.
- Wenn sich Praxisabgeber und Existenzgründer uneinig sind, kann die Praxisbewertung hilfreich sein – ebenso bei einer Praxisübernahme innerhalb der Familie.

KONTAKT

EXISTKONZEPT^{db}

dental bauer GmbH & Co. KG
www.dentalbauer.de

Infos zum Unternehmen



SOMMERAKTION

bis 30.9.2018

Smart Grinder

+

6 Patienten Kits

1460 €
statt
1760 €
netto + Mwst.



Kein 50%iger
Volumenverlust
von Hart- und
Weichgewebe durch
Socket Preservation
mit dem
Smart Grinder

DAS MUSS FÜR JEDE PRAXIS

Socket Preservation mit dem Champions Smart Grinder

In 15 Minuten aus extrahierten Zähnen „chair-side“
das beste Knochenaugmentat gewinnen!



Einbringen des gewonnenen
Augmentats



Das eingebrachte
Knochenersatzmaterial

- ★ Macht andere Knochenersatz-Materialien überflüssig
- ★ Beste Patientenakzeptanz
- ★ Die (R)Evolution für jede Zahnarztpraxis
- ★ Enthält alle Knochen-Wachstumsfaktoren
- ★ Keine Membran notwendig
- ★ Hervorragende Konsistenz und Verarbeitung beim Einbringen des Augmentats
- ★ Internationale Studien vorhanden
- ★ Monatlich 2000 Euro Privat-Honorar (bei durchschnittlich 20 Extraktionen) für teilweise deligierbare Arbeit an ZMA

Wissenschaftliche Studien auf:
www.champions-implants.com

champions  implants

Champions-Implants GmbH
Champions Platz 1 | D-55237 Flonheim
fon +49 (0)6734 91 40 80 | info@champions-implants.com

V.l.n.r.: Dr. Ralf Masur, ZÄ Simone Plaszczyk, Dr. Christopher Hermanns. Unter allen Teilnehmern in Frankfurt am Main wurden neun Hospitationstage verlost. Eine der glücklichen Gewinnerinnen ist ZÄ Simone Plaszczyk. Sie hat einen Hospitationstag in der Praxis von Dr. Masur und Kollegen gewonnen. Stay with us: Wir werden von diesem Tag in der **dental**fresh 3/18 berichten.

© DENTIMEDIA AG

Den Mutigen gehört die Welt!

2. CAMLOG Start-up-Days

VERANSTALTUNG >>> Mitte April dieses Jahres empfing CAMLOG mehr als 200 junge Zahnärztinnen und Zahnärzte zu den 2. CAMLOG Start-up-Days in Frankfurt am Main. Die Veranstaltung bot den Teilnehmern die einmalige Gelegenheit, sich von den beruflichen Werdegängen etablierter Kolleginnen und Kollegen wichtige Impulse für die eigene Zukunft zu holen und aktiv zu netzwerken.

Bildergalerie



Anhand unterhaltsamer Präsentationen sympathischer Referenten und durchdachter Workshops wurde den Teilnehmern ein breites Spektrum an Beispielen vorgeführt, welche dentalen Wege (wie Umwege) möglich sind, um beruflich genau das zu erreichen, was zu den eigenen Fähigkeiten, Zielsetzungen und in besonderem Maße auch zur eigenen Persönlichkeit passt. Denn das zu können, was man will, und das zu wollen, was man kann, ist eine hohe Kunst und bedarf einer ehrlichen Auseinandersetzung mit sich, seinen fachlichen und persönlichen Stärken wie Schwächen und seinem Umfeld. Genau diese komplexe Betrachtung stand im Zentrum der Frankfurter Beiträge, die sowohl Einzelpraxis- wie Gemeinschaftspraxis-konzepte, Praxisneugründungen wie -übernahmen vorstellten. Fernab glatter Theorie standen die gemachten Erfahrungen, gute wie schlechte, von Zahnärzten im Fokus, die schon am Ziel sind und das auf dem Weg Erlebte ihren jüngeren Kolleginnen und Kollegen als Orientierungshilfe zur Verfügung stellen.

Seid mutig und passt auf Euch auf!

Die Hinweise der Frankfurter Referenten waren so individuell wie die einzelnen Biografien, und doch zeigten sich immer wieder Schnittstellen zwischen den Aussagen. So formulierten die Routiniers fast durchgängig an das junge Publikum gerichtet: Teilt Euch Eure Kräfte ein, denn eine Praxisgründung oder -übernahme ist kein Sprint, sondern eine Marathonleistung! Passt auf Euch auf, und zwar von Anfang an! Lebt Eure Visio-

nen, stellt Eure Stärken heraus und differenziert Euch von den Mitbewerbern! Investiert in Mitarbeiter, denn sie wirken direkt nach außen und sichern in entscheidendem Maße Eure Zukunft mit! Nutzt Veränderungen als Chancen und lernst aus Fehlern! Bleibt mutig und beweglich und vor allem authentisch! Fokussiert und spezialisiert Euch! Baut Euch ein verlässliches Netzwerk auf, sowohl privat wie beruflich, und holt Euch entsprechende Fachleute für Praxisbereiche – von Leitungen legen bis Marketing – die außerhalb Eurer Kompetenzen liegen!

Fazit

Mit den 2. Start-up-Days hat CAMLOG einmal mehr bewiesen, dass das Wimsheimer Unternehmen weit mehr ist als „nur“ einer der führenden Anbieter von dentalimplantologischen Komplettsystemen und Produkten. CAMLOG versteht sich ganz klar als Ansprechpartner für alle wesentlichen Fragestellungen rund um die erfolgreiche Etablierung einer zahnärztlichen Praxis. Und so ist auch das Fazit der Veranstaltung schnell gezogen: Die transparenten und ehrlichen Aussagen der sympathischen Referenten seien, so ein junger Teilnehmer, „sehr interessant, hilfreich und wirklich anregend gewesen. Ich nehme viel für mich mit“. Denn nirgends sonst lässt sich, so das Feedback einer anderen Zahnärztin, in dieser Konzentration und Offenheit erfahren, worauf man gerade zu Beginn der eigenen Praxis unbedingt achten sollte. Denn Theorie ist wichtig, Erfahrung ist Trumpf! <<<

Next^e Generation: Implantologischer Nachwuchs sucht Akteure!

Text: Dr. Vladimir Golubovic

DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR IMPLANTOLOGIE IM ZAHN-, MUND- UND KIEFERBEREICH E.V. (DGI) >>> Eine erfolgreiche Zukunft für das Fach Implantologie setzt voraus, dass junge Leute sich in Wissenschaft und Praxis engagieren. Erfreulicherweise steigen die Anmeldezahlen junger Mitglieder in der DGI, Europas größter Fachgesellschaft für Implantologie, seit Jahren kontinuierlich an.

Um diesen jungen Mitgliedern in der Angebotsfülle an DGI-Fortbildungen, Kursen und Events eine Anlaufstelle für Fragen und Anliegen beim Karrierestart in der Implantologie zu bieten, hat die DGI das Komitee der Next^e Generation im Dezember 2012 mit sechs jungen Kolleginnen und Kollegen aus Wissenschaft und Praxis ins Leben gerufen. So können unsere Kernaufgaben in der Next^e Generation, nämlich die Organisation von Kursen für den implantologischen Nachwuchs, Referententätigkeiten auf Fachtagungen und das Verfassen wissenschaftlicher Beiträge, bestmöglich umgesetzt werden. Unser Hauptziel in der Next^e Generation ist es, jungen Kolleginnen und Kollegen mit Erfahrungen und Tipps den Einstieg in die Implantologie zu erleichtern und mit einem modernen und zielgruppen-gerechten Kursangebot Lust auf das Implantieren zu machen. Ein solches Event findet am 7. Juli wieder in Düsseldorf statt. Wir Mitglieder des DGI-Komitees Next^e Generation präsentieren bei der IMPLANT WAVE 2018 ausgewählte digitale Verfahren in Theorie und Praxis. Zurzeit zählen wir sieben Mitglieder, die sich mit großem Engagement und Spaß nebenberuflich in der Next^e Generation engagieren. „Immer in Bewegung bleiben“ ist eines unserer Mottos, weshalb die Besetzung innerhalb des Komitees niemals stagniert. Seit der Gründung 2012 gab es bereits eine Rotationsrunde, bei der drei Mitglieder ihren Platz für Neuan-kömmlinge frei gemacht haben, während die Übrigen als Men-toren bestehen blieben. Bewerben kann sich grundsätzlich jede junge und motivierte Zahnärztin bzw. jeder Zahnarzt, die Lust auf Implantologie und wissenschaftliches Arbeiten haben und die beruflichen und gestalterischen Chancen, die unser Komitee bietet, nutzen möchten. Wir freuen uns auf Rückmeldungen! <<<

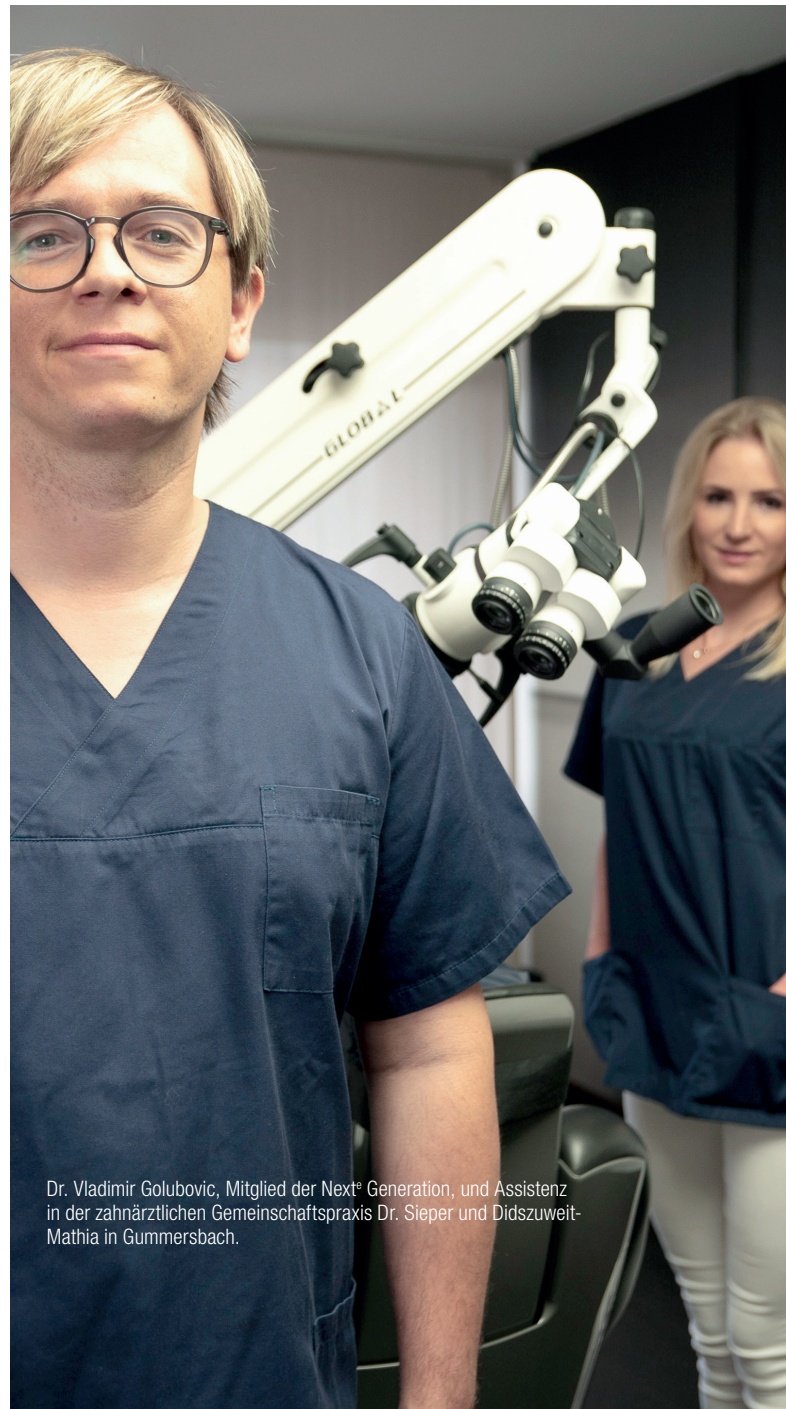
KONTAKT

**DGI – Deutsche Gesellschaft für Implantologie
im Zahn-, Mund- und Kieferbereich e.V.**

Next^e Generation

www.dginet.de/nextgeneration

www.dgi-fortbildung.de/implantwave2018/



Dr. Vladimir Golubovic, Mitglied der Next^e Generation, und Assistenz in der zahnärztlichen Gemeinschaftspraxis Dr. Sieper und Didszuweit-Mathia in Gummersbach.

Praxiskonzept mit Businessplan

- Fachliche Schwerpunkte
- Standort- und Objektinformationen inklusive einer Standortanalyse
- Detailliertes Behandlungskonzept
- Serviceleistungen
- Marketingkonzept
- Praxisdesign
- Organisation und Praxis- sowie Personalmanagement
- Investitions- und Kostenplanung
- Finanzierung
- Liquiditätsplanung (Zahlungsströme)



Jeder gründet anders: Ein Programm für alle Varianten

PRAXISGRÜNDUNG >>> Übernahme oder Neugründung? Alleine oder mit Kollegen? In der Stadt oder auf dem Land? Spezialist oder Generalist? Schnell oder langsam? Existenzgründungen sind so individuell wie ihre Gründer. Ein Programm, das Zahnärztinnen und Zahnärzte umfassend und modular beim Schritt in die Selbstständigkeit unterstützt, ist das Programm für Existenzgründer von Pluradent.

Wer in die Eigenständigkeit startet, braucht ein strukturiertes, schriftliches Praxiskonzept. Zunächst beantwortet der Zahnarzt dazu gemeinsam mit dem ausgebildeten und spezialisierten Existenzgründungscoach von Pluradent Fragen zur klinischen Ausrichtung, über Behandlungskonzepte bis hin zum Praxisdesign. Sein individuelles Praxiskonzept legt fest, wie die Praxis sein soll. Es beinhaltet auch einen Businessplan, in dem kalkuliert und festgehalten wird, wie der Gründer sein Praxiskonzept realisieren will. Er schlüsselt möglichst genau sein Geschäftsmodell auf und beschreibt, mit welchen Maßnahmen er erfolgreich sein will. Das verlangen nicht nur die Kreditgeber. Ein Businessplan dient auch zur Steuerung und Führung des gesamten Betriebs.

Planung mit Partner

„Eigentlich bin ich Zahnarzt und nicht Unternehmer.“ – Viele Zahnärzte denken noch immer so. Verständlich, dass sie sich auf ihre Kernkompetenz konzentrieren wollen. Doch eine Praxis erfolgreich etablieren und führen kann heutzutage nur, wer die unternehmerischen und betriebswirtschaftlichen Aspekte seiner Praxis nie aus dem Auge lässt. Dabei können Gründungs-experten hervorragend unterstützen. Gemeinsam mit dem Zahnarzt stellen die Pluradent Existenzgründungscoaches nicht nur ein stimmiges Praxiskonzept und einen Businessplan auf, sondern führen den jungen Unternehmer auch Schritt für

Schritt durch den kompletten Prozess. So hilft der Coach bei der Konzeptionierung der Praxis-Infrastruktur und kann dabei auf ein Netzwerk von Spezialisten – zum Beispiel für Personal und Marketing – zurückgreifen. Das gibt Sicherheit und spart am Ende auch eine Menge Zeit und Geld.

Zeitmanagement und Logistik

Eine Praxisgründung gleicht zuweilen einem logistischen Kunststück. Das liegt daran, dass eine Entscheidung die andere bedingt. So sollte zu Beginn idealerweise eine umfassende Wettbewerbsanalyse des potenziellen Praxisumfelds durchgeführt werden. Die notwendigen Um- oder Ausbaupläne können in Angriff genommen werden, wenn der Miet- oder Kaufvertrag für das Praxisobjekt unterschrieben ist. Die Einrichtungsinvestitionen sowie die Um- oder Ausbaukosten müssen zeitgleich kalkuliert werden, um eine Finanzierung zu beantragen. Ein richtiger Fahrplan ist nötig, um den Überblick nicht zu verlieren. <<<

KONTAKT

Pluradent AG & Co KG
existenzgruendung@pluradent.de
www.plurastart.de

Infos zum Unternehmen



VISIONS IN IMPLANTOLOGY

1. ZUKUNFTSKONGRESS FÜR DIE
ZAHNÄRZTLICHE IMPLANTOLOGIE

28./29. SEPTEMBER 2018

TEILNAHME
FÜR STUDENTEN
KOSTENLOS

KONGRESSPROGRAMM
INKL. KURZABSTRACTS



www.dgzi-jahreskongress.de

48. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI e.V.
HILTON HOTEL DÜSSELDORF



CME-Community: Fortbildung To Go

>>> Wie genau geht das eigentlich, sich online fortzubilden? Und ist es wirklich so einfach, wie es klingt, mit nur wenigen Anlaufschritten, zwischendurch und fast nebenbei Kollegen über die Schulter zu schauen und notwendige Fortbildungspunkte zu sammeln? Wir haben uns in die Spur auf ZWP online begeben, hier geklickt und da gescrollt und können versichern: Es funktioniert! Was draufsteht, ist auch drinnen, geht eigentlich kaum einfacher und ist zudem kostenfrei. Das Ganze heißt ZWP online CME-Community und bedarf nur einer Voraussetzung, nämlich der einmaligen Registrierung. Übrigens steht CME für Continuing Medical Education und meint die kontinuierliche berufsbegleitende Fortbildung für (Zahn-)Ärzte.

Von klassisch bis hightech

Egal, welches Modul der ZWP online CME-Community die Teilnehmer wählen – für jeden ist garantiert die passende Form des Wissenserwerbs dabei: Wer es klassisch mag, kann sich analog oder digital in einen der vielen CME-Fachbeiträge renommierter Autor/-innen und Wissenschaftler/-innen vertiefen und bei Bedarf in Ruhe nachlesen. Anschließend entscheidet der Nutzer selbst, wann er sich den dazugehörigen CME-Fragen stellt. Wem dagegen Bewegtbilder eher zusa-gen, seien die OPs oder Behandlungen empfohlen, die live über das Portal selbst oder – auf Basis des Multi-Channel-Streamings – über YouTube resp. Facebook verfolgt werden





können. Gesendet wird aus einem der ausgewiesenen Competence Center, d.h. aus Praxen oder Kliniken in Deutschland und der Schweiz. Die Regie kann das Geschehen aus mehreren Richtungen gleichzeitig abbilden und zudem beispielsweise Tutorialelemente integrieren, Patienten- oder Referentengespräche und zeitgleich den Live-Chat. Auf diese Weise ist der User nicht nur äußerst nah am Geschehen im OP-Saal, sondern profitiert zugleich von Zusatzangeboten.

Ergänzend gehören auch Live-Tutorials zu den Formaten, aus denen die ZWP online CME-Community wählen kann. Diese vermitteln komplexe Inhalte mit einer theoretischen und praktischen bzw. produktbezogenen Komponente. Auch hier ist ein Live-Chat verfügbar, bevor es ans Beantworten der CME-Fragen geht. Last, but not least gibt es Webinare als digitale Variante eines Seminars. Per Videobeitrag stellen darin Spezialisten aller Fachgebiete aktuellste Ergebnisse ihrer Arbeit, Fälle und Behandlungskonzepte vor. Eine Power-Point-Präsentation des Referenten vertieft dann nochmal das

Gesagte. Ist das jeweilige Modul erfolgreich absolviert, erhält der Teilnehmer ein Zertifikat über die erreichten CME-Punkte. Das Zertifikat wird von sämtlichen Kammern anerkannt und ist bei der entsprechenden regionalen Dependence einzu-reichen.

Newsletter zur ZWP online Community

Wer sich online, flexibel und kostenfrei fortbilden möchte, sollte sich einfach für den monatlich erscheinenden Newsletter der ZWP online CME-Community registrieren. <<<

ZWP online
CME-Community



YouTube



f



Newsletter ZWP online
CME-Community



Was draufsteht, ist auch drinnen!

- Kostenfreie Mitgliedschaft nach einmaliger Registrierung
- Regelmäßige, qualitativ hochwertige Online-Fortbildungsangebote auf www.zwp-online.info/cme-fortbildung
- Aktuelle CME-Informationen per Newsletter
- Zugriff auf thematisch breit gefächertes Angebot an CME-Artikel, -Webinaren und -Live-Operationen/Behandlungen über ZWP online CME-Archiv
- Exklusiver Live-Chat mit Referenten/Operateuren

Save the date!



Bevorstehende Live-OP: am 13. Juli, 9.15 Uhr, unter:
www.zwp-online.info/cme-fortbildung/livestream

ZWP ONLINE
CME-Community

SDS Live-OP des Monats
Das SDS ALL-IN-ONE-CONCEPT - Teil 5:
Keramik-Sofortimplantation mit
internem Sinuslift nach
kavitätenbildender Osteonekrose

Dr. Karl Ulrich Volz

Präsentiert von: **SDS** SWISS DENTAL SOLUTIONS

Upcycling extrahierter Zähne zu autologem Knochenersatzmaterial

Text: Dr. Manuel Waldmeyer, Dr. Timothy Kosinski,
Dr. Justin Cifuni, Prof. Itzhak Binderman

FACHBEITRAG >>> Extrahierte Zähne werden als klinischer Abfall angesehen und entsorgt, obwohl bekannt ist, dass die chemische Zusammensetzung von Dentin eine hohe Ähnlichkeit mit der des Knochens aufweist. Pathologisch bekannte Phänomene nach Zahnimplantationen, die durch laterale Wurzelresorptionen den reimplantierten Zahn zur Ankylose in sein umgebendes Knochenfach führen, können durch ein neuartiges Verfahren als kurativer Ansatz in den klinischen Alltag integriert werden. So ist es möglich, aus einem extrahierten Zahn in einem Zeitfenster von 15 Minuten ein körpereigenes, bakterienfreies partikuliertes Ersatzmaterial zu erzeugen.



Abb. 1

Abb. 1: Ein extrahierter Zahn vor und nach der Reinigung.

Dies kann sofort für die entstandene Extraktionsalveole oder für andere Knochendefekte eingesetzt werden und entspricht in seiner Handhabung bereits bekannten Knochenersatzmaterialien auf partikulärer Basis. Mit dem Wissen um diese Technik sollte daher ein Umdenken bei der Bewertung eines extrahierten Zahnes entstehen.

Betrachtet man die aktuellen Strömungen in fachspezifischen Internetforen, so kommt man schnell zum Schluss, dass autologe (= körpereigene) Konzepte längst in den Praxen etabliert sind. Viele dieser Konzepte dürften jedoch dem eher allgemein tätigen Zahnarzt unbekannt sein. Beschränkt man seinen Blick auf die Nutzung infauster Zähne als mögliche autologe Quelle, so sind zwei Techniken zum Knochenersatz von besonderem

Interesse. Zählt die sogenannte Socket-Shield-Technik (Bäumer et al. 2017), welche eine Zahnlamelle bewusst zum Schutz der vestibulären Knochenwand belässt, eher zu den Techniken eines Spezialisten, ist aus der Sicht des allgemein tätigen Zahnarztes eine andere besonders interessant: die Gewinnung eines autologen partikulierten Knochenersatzes aus extrahierten Zähnen.

Ankylose

In der chemischen Zusammensetzung sind Dentin (70 % Hydroxylapatit, 20 % Collagen Typ I, 10 % Wasser) und kortikaler Knochen (60 % Hydroxylapatit, 30 % Collagen Typ I, 10 % Wasser) sehr ähnlich aufgebaut (Murata et al. 2013). Die Dentinmatrix zeigt hinsichtlich seiner osteoinduktiven und osteokonduktiven Eigenschaften ein ebenfalls dem Knochen vergleichbares Verhalten, welches zu einer Beschleunigung der körpereigenen Heilung führen kann (Reis-Filho et al. 2012). Dentin beinhaltet in seinem kristallinen Gefüge eingeschlossen eine Vielzahl an verschiedenen bioaktiven Wachstumsfaktoren (GF) sowie Knochen bildenden Matrixproteinen (BMP) (Aubeux et al. 2016; Ike et al. 1998; Hassan et al. 2003; Kim et al. 2013). Unter pathologischen Gegebenheiten wie nach Trauma und Avulsion sind Resorptionerscheinungen der Wurzel bekannte Phänomene, in deren Verlauf es zur Umwandlung von Dentin in Knochengewebe kommt. Hierbei scheint das fehlende Desmodont eine entscheidende Rolle zu spielen, da Resorption durch Osteoklasten den direkten Kontakt zwischen Alveolarknochen und Zahn benötigt (Andersson et al. 1984; Andreasen et al. 1966). Die gute Biokompatibilität (Bakhshalian et al. 2013) von Dentin hinsichtlich der histologisch erkennbaren Knochenneubildung, der Wundheilung und der Implantatstabilität führt zu gleichwertigen Ergebnissen wie bei der Nutzung von xеноgenem Knochenersatz (Pang et al. 2016) oder autologem Knochen (Nampo et al. 2010), welche die gesteuerte Nutzung

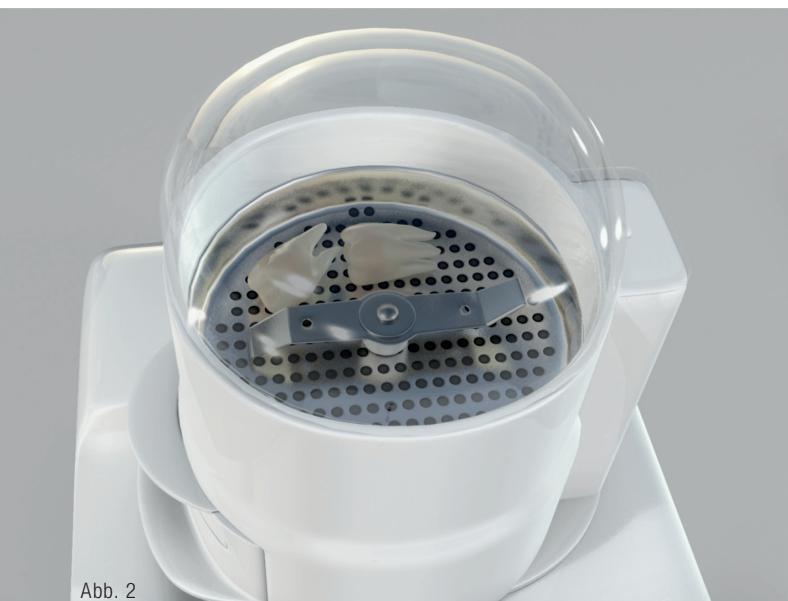


Abb. 2

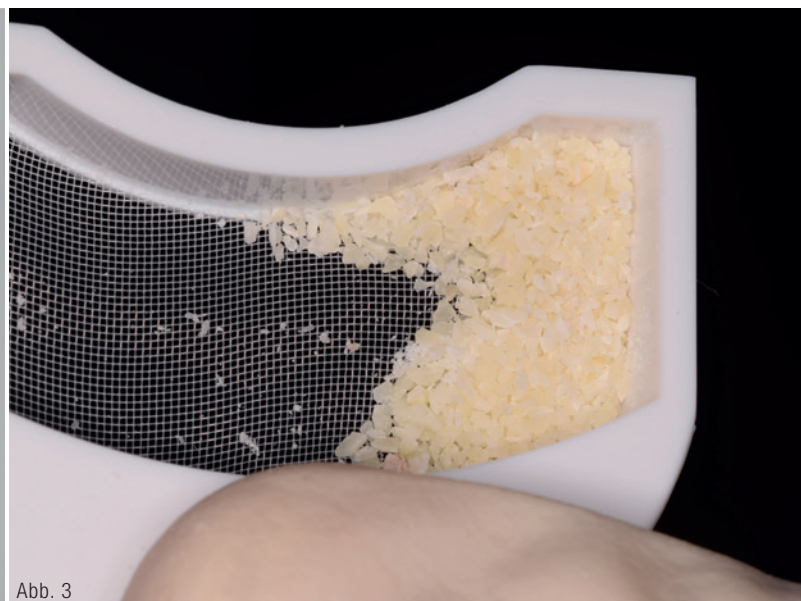


Abb. 3

Abb. 2: Gereinigte Zähne befinden sich in der Verbrauchskammer des Smart Grinders. **Abb. 3:** Zahnpartikel im Auffangsieb des Smart Grinders.

des Dentins für kurative Ansätze als mögliche autologe Quelle dokumentiert. Ein zeitlich unmittelbarer Zusammenhang zwischen der Extraktion und der Nutzung des Zahnes zur gesteuerten Knochenregeneration muss nicht gegeben sein, da Wachstumsfaktoren und extrazelluläre Matrix im Dentin erhalten bleiben (Schmidt-Schultz et al. 2005) und somit eine zeitlebende Nutzung des extrahierten Zahnes möglich ist.

Mineralisierter und demineralisierter Zahn als autologer Knochenersatz

Aktuell befinden sich weltweit zwei Verfahren in der klinischen Anwendung, die den Zahn als autologes Ersatzmaterial nutzen (Tabatabaei et al. 2016). Das in diesem Artikel beschriebene Verfahren nutzt den Zahn in seiner mineralisierten Form als Partikulat. Ein weiteres Verfahren (Top Graft, Vacua Sonic Systems, Südkorea) von Sohn et al. nutzt hingegen den extrahierten Zahn demineralisiert als Block oder Partikel (Kim et al. 2010, 2013; Murata et al. 2011). Dieses Verfahren benötigt aktuell 30 Minuten Zeit für ein Partikulat oder zwei Stunden für einen Zahnblock. Demineralisiertes Material bedarf somit einer deutlich längeren Verarbeitungszeit.

Aufbereitungsschritte

Das Aufbereitungsprotokoll beinhaltet vier einfache Schritte, bestehend aus Extraktion, mechanischer Reinigung, Partikulierung und chemischer Reinigung:

Die Extraktion erfolgt nach den Regeln der Minimalinvasivität und sollte chirurgisch, idealerweise ohne Zangen, mit Bedacht auf die vestibuläre Lamelle erfolgen. Anders als bisher muss jedoch ebenfalls bei Osteotomien Wert auf den Substanzerhalt des Zahnes gelegt werden. Grundsätzlich werden alle extrahierten Zahnbruchstücke (Wurzel und Überreste der klinischen Krone) dem Smart Grinder-Verfahren* zugeführt, nachdem diese mechanisch mittels Diamanten von allen Unreinheiten wie Füllungen, Zementen, Karies und Konkrementen befreit wurden (Abb. 1). Als besonders wichtig hat sich die penible Trocknung der Fragmente erwiesen, da Feuchtigkeit den Prozess des Partikulierens erheblich negativ beeinflussen kann. Die Zerkleinerung des Zahnes erfolgt mit dem Smart Grinder (Abb. 2) und wird durch den Hersteller mit drei Sekunden für die Zerkleinerung und 20 Sekunden für die Sortierung angegeben. Der Inhalt der Auffangkammer des Smart Grinders (Abb. 3) wird in das mitgelieferte Dappenglas gefüllt und im

***Smart Grinder-Konzept** Der Smart Grinder ist ein Produkt der israelisch-amerikanischen Firma KometaBio und wurde maßgeblich von Herrn Professor Binderman (Univ. Tel Aviv, Israel) entwickelt. Retrospektiv gibt es eine vierjährige Erfahrungsgrundlage, wobei das Prinzip der Nutzung von Dentin als Medium der Osseoregeneration bereits 1967 beschrieben wurde (Yeomans et al. 1967). Vom Aufbau ähnelt das Gerät optisch einer hochwertigen Kaffeemühle modernen Designs.

Die Basiseinheit bildet ein Elektromotor mit einer integrierten Vibrationsplatte. Dieser Einheit lässt sich eine Kammer aufsetzen, welche ein nicht zu sterilisierendes Einmalprodukt ist. Die Kammern sind in mehrere Kompartimente unterteilt. Das Größte ist die mit einer Plexiglashaube zu schließende Hauptkammer, in welcher der Zahn eingelegt und mittels Mühlwerk zerkleinert wird. Bei Aktivierung der Vibrationsfunktion fällt das Partikulat durch ein erstes Sieb, sodass nur Partikel einer definierten Größe von 300–1.200 µm die Hauptkammer verlassen können. Verbleiben größere Partikel in der Hauptkammer, so kann die Partikulierung beliebig oft wiederholt werden, bis alle Zahnanteile die Hauptkammer verlassen haben. Diese gelangen über eine kurze Fallstrecke in die erste Auffangkammer, welche wiederum ein Sieb von 300 µm im Boden aufweist. Durch aktivierte Vibration werden somit Partikel, die sich wissenschaftlich als zu klein erwiesen haben, in einem Abfallcontainer separiert.

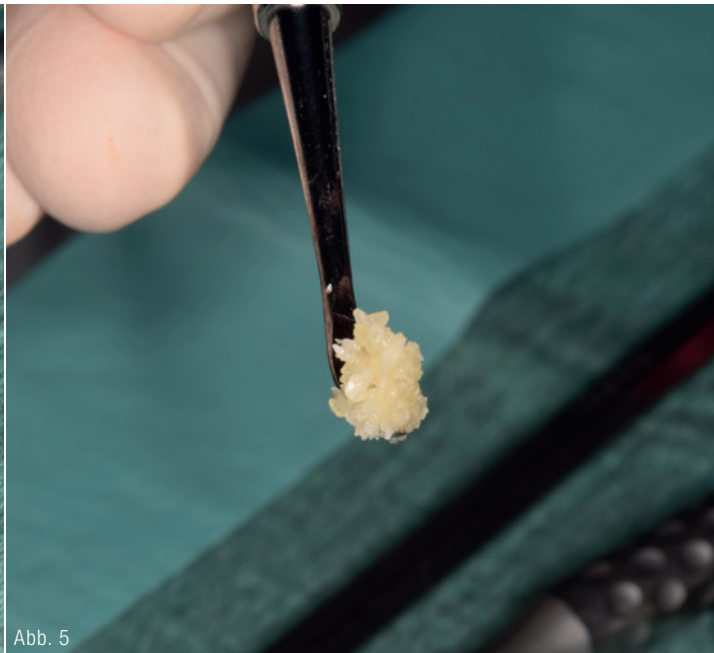


Abb. 4

Abb. 5

Abb. 4: Dentinpartikel nach der Applikation des sog. Dentin Cleanser zur chemischen Reinigung des gewonnenen Materials. **Abb. 5:** Erzeugte Dentinpartikel mit guter Haftung am Instrument.

ersten Schritt der chemischen Reinigung für zehn Minuten komplett mit dem mitgelieferten „Dentin Cleanser“ benetzt (Abb. 4). Dies ist eine Lösung aus Natriumhydroxid und 20% Alkohol. Mittels sterilem Tupfer wird die Flüssigkeit nach der Einwirkzeit abgeführt und für drei Minuten gegen phosphatgepuffertes Kochsalz ausgetauscht (Neutralisation). Nach Abführung der Flüssigkeit im selben Verfahren ist das Produkt einsatzbereit und kann sofort verwendet werden. Der zeitliche Aufwand beträgt insgesamt ca. 15 Minuten und erzeugt ein stets größeres Volumen als das des zugrunde liegenden Zahnes. Nach eingehender Schulung ist der gesamte Prozess der Aufarbeitung des Materials delegationsfähig.

Klinische Anwendung

Die Anwendung eines autologen Materials in partikulierter Form entspricht demselben Anwendungsspektrum anderer partikulierten Materialien, sodass dies in Indikationen wie der gesteuerten Knochenregeneration, dem Sinuslift oder der Therapie parodontaler Defekte genutzt werden kann. Die Partikel besitzen nach dem Aufarbeitungsprozess eine gewisse Adhäsivität, sodass sich das Produkt gut verarbeiten lässt, an den Instrumenten haftet (Abb. 5) und eine gewisse Ortständigkeit beim Einbringen ermöglicht. Sie bieten ferner den Vorteil, dass im Gegensatz zu einem autologen Knochenblock nur geringe Komorbiditäten bei der Entnahme entstehen und kein weiterer OP-Situs eröffnet werden muss. Gleichzeitig ist das Verfahren selbstverständlich auf die Nutzung des eigenen Zahnes beschränkt, wobei jeder Zahn unabhängig seines Extraktionszeitpunktes zeitlebens genutzt werden kann. Sollte nicht das gesamte Material verbraucht werden, so kann dies dem Patienten mitgegeben werden. Bei erneuter Nutzung muss dann wiederholt der Reinigungsprozess durchlaufen werden. Auch die Mitgabe der genutzten Kammer ist zu empfehlen.

Fazit und Ausblick

Unzweifelhaft sind Verfahren, die Materialien aus dem Körper des Patienten gewinnen und zu dessen eigener Heilung einsetzen, in Bereichen der Weichgewebeschirurgie und des Knochenblocks bereits jetzt etabliert und standardisiert, jedoch sind diese techniksensibel und eher dem Experten zuzuordnende Behandlungsprotokolle. Das beschriebene Verfahren ist noch ein recht junges und wenig etabliertes Protokoll, welches jedoch durch seine einfache Durchführbarkeit, seine geringen Kosten für den Anwender und für den Patienten sowie dem breiten Anwendungsspektrum auch dem Generalisten den erleichterten Zugang zu einem autologen Behandlungsverfahren ermöglicht. Es bleibt abzuwarten, ob sich dieses Verfahren zu einem weiteren Standardverfahren entwickelt. <<<

KONTAKT

Zahnarztpraxis
Dr. Manuel Waldmeyer
 Opernstraße 2
 34177 Kassel
 mw@drwaldmeyer.de
 www.drwaldmeyer.de

Infos zum Autor



Literatur





dental student SummerCamp

14. - 17. September 2018

Maishofen / Saalbach
Österreich

Inkl.
umfangreicher
**Hands-On
Workshops**

Das MEISINGER dental student SummerCamp

Sie sind Student ab dem 6. Semester oder Assistent? Sie wünschen sich einen praktischen Einblick in die Implantologie und Chirurgie? Sie stehen auf sportliche Herausforderungen in einer atemberaubenden Landschaft? Check! Gemeinsam mit Ihnen machen wir Österreich unsicher...

Inmitten der weltbekannten Urlaubs-Destination rund um Saalbach/Hinterglemm und Zell am See treffen wir uns vom 14. - 17. September 2018 zu spannenden Fachvorträgen und unterschiedlichen Skill-Labs von und mit namhaften Referenten rund um PD Dr. Dr. Florian Bauer (wissenschaftliche Leitung) und Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets. Darin dreht sich alles um die dentale Chirurgie und Implantologie.

Das Ganze findet in einer urigen Tagungslocation im Gasthausstil statt. In gemütlicher Atmosphäre übernachten Sie dort und in umliegenden Häusern bei Vollverpflegung in 2- oder 3-Bett-Zimmern für nur 269,- €. Hinzu kommt nur die eigene Anreise. Wünsche bei der Zimmerteilung können gerne geäußert werden, wir geben uns Mühe, möglichst viele davon umzusetzen.

Alle Informationen gibt es bei:

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

Dr. Andreas Boschenhoff | Telefon: 02131 2012-160 | E-Mail: andreas.boschenhoff@meisinger.de

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

Noch heute
anmelden

269,- €



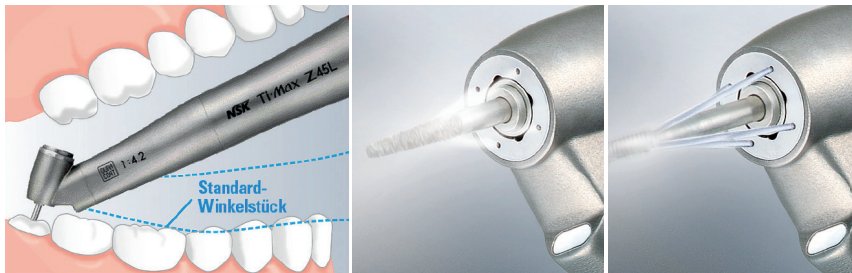
WINKELSTÜCK

Innovativer Kopfwinkel bietet optimalen Zugang und maximale Sicht

Als 45-Grad-Winkelstück erleichtert Ti-Max Z45L signifikant den Zugang zu schwer erreichbaren Molaren oder anderen Mundregionen, in denen ein Standard-Winkelstück an seine Grenzen gelangt. Durch seine schlanke Formgebung bietet Ti-Max Z45L ausgezeichnete Sicht und großen Behand-

Weisheitszähnen, wodurch Stress sowohl für den Behandler als auch für den Patienten spürbar verringert wird. Zudem verfügt Ti-Max Z45L über die weltweit erste Zwei-Wege-Sprayfunktion. Dabei kann der Anwender den Spraytyp selbst definieren und mittels eines im Lieferumfang enthaltenen

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



lungsfreiraum, da es mehr Raum zwischen dem Instrument und den benachbarten Zähnen lässt. Die kräftige, gleichbleibende Schneidleistung des Ti-Max Z45L verkürzt im Vergleich zu Standard-Winkelstücken die Behandlungszeiten beim zeitaufwendigen Sektionieren oder bei der Extraktion von

Schlüsseln entweder Spraynebel (Wasser-Luft-Gemisch) oder einen Wasserstrahl zur Kühlung der Präparation auswählen. Ti-Max Z45L eignet sich somit für zahlreiche Behandlungsverfahren, wie zum Beispiel auch die Weisheitszahnpräparation oder die Eröffnung der



NSK Europe GmbH
Tel.: 06196 77606-0
www.nsk-europe.de

Infos zum Unternehmen



LUPENSYSTEME

Maßgefertigte Gestelle und Linsen garantieren genaue Diagnostik und Chirurgie

Die neue Premiumkollektion von Univet aus Italien verbindet High-End-Technik mit erstklassigem Design – für die präzise Sicht. Durch Styles wie Glamour, Urban Life, Trendy oder Sport wird der Wunsch nach einer Kombination aus Optik und Design für jeden erfüllt. Die Black Edition ist die exklusive Luxusversion der Designer-Lupenbrillen. Univet besitzt ein eigenes Labor, das sich ausschließlich der Entwicklung von Technologien, Materialien und Beschichtungen widmet. So lassen sich die Liebe zum Detail und beste Handwerkskunst mit der zuverlässigen Präzision industrieller Fertigungsprozesse und innovativer Weiterentwicklung vereinen. Mit den auf Maß gefertigten Gestellen und Linsen erfüllen die Lupenbrillen modernste Leistungsansprüche und gewähr-

leisten Genauigkeit in Diagnostik und Chirurgie. Studenten erhalten jetzt einen Rabatt von 35 Prozent auf Lupensysteme von Univet! Für weitere Informationen melden Sie sich bitte bei unserer Produktspezialistin Kerstin

Schnitzenbaumer unter Tel. 0172 2467256 oder per E-Mail an k.schnitzenbaumer@AD-Systems.de

American Dental Systems GmbH
Tel.: 08106 300-300
www.ADSsystems.de



Infos zum Unternehmen



MULTIFUNKTIONSSPRITZEN

Hygienischer Rundumschutz sowie komfortables, zeitsparendes Handling

Mit seinen Einwegansätzen Riskontrol zeigt ACTEON seit mehr als zehn Jahren, dass der Einsatz von Multifunktionsspritzen mit kontrollierter Sicherheit und ohne mikrobielle Nebenwirkungen möglich ist. Das Riskontrol „Perfect System“-Verschlussystem garantiert nicht nur einen hygienischen Rundumschutz für alle Beteiligten, sondern auch ein komfortables, zeitsparendes Handling. Durch die patentierte Bajonettführung des Ansatzes auf dem Adapter wird ein unbeabsichtigtes

Abspringen verhindert und so möglichen Verbrühungen vorgebeugt. Die Ansätze verhindern aufgrund ihres einzigartigen Riskontrol-Systems, das aus zwei voneinander unabhängigen Leitungen besteht, eine mikrobielle Migration im Wasser- und Luftkreislauf der Dentaleinheit. So wird das Risiko der direkten oder der Kreuzkontamination konsequent unterbrochen. Dank des verbesserten Kunststoffdesigns und des „Perfect System“-Befestigungsverfahrens sind die Riskontrol-Einwegansätze nun noch zuverlässiger und effizienter. Sie werden auf den Adapter an der Spritze aufgesteckt, einmal in der Bajonettführung zur Seite gedreht und eingerastet. Die getrennten Luft- und Wasserleitungen sind dadurch exakt platziert und geschützt – für eine perfekte Luft- und Wasserzirkulation und eine



längere Lebensdauer des Adapters. Für die Riskontrol-Tips gibt es mehr als 70 Präzisionsadapter für alle Arten von Geräten. Fünf frische Düfte und Farben (Mandarine, Lakritze, Anis, Johannisbeere oder Menthol) sorgen für ein angenehmes Geruchs- und Geschmackserlebnis während der Behandlung.



Infos zum Unternehmen

ACTEON
Germany GmbH
Tel.: 0211 169800-0
www.acteongroup.com



ZAHNFEHLSTELLUNGEN

Transparente Kunststoffschienen made in Hamburg

Ob Zahnengstand, Tiefbiss oder Lückenschluss – besonders erwachsene Patienten wünschen sich eine möglichst unauffällige Korrektur ihrer Zähne. Mit der zischow ALIGNER Schiene

können Zahnfehlstellungen diskret mit transparenten Kunststoffschienen behoben werden. Mit den annähernd unsichtbaren maßgeschneiderten Schienen werden die Zähne

in die gewünschte Position gebracht. Die zischow ALIGNER garantieren eine schonende Belastung, die sanft das gewünschte Ergebnis erzielt, eine schmerzfreie und bequeme Behandlung, einen hohen Tragekomfort, d.h. keine störende, unansehnliche Zahnspange und eine kosteneffektive Behandlung. Zischow Dental stellt zahntechnische Versorgungen in enger Zusammenarbeit mit Zahnarzt und Patient her. Zu den Serviceleistungen zählen unter anderem das Begleiten der zahnmedizinischen Behandlung, gerade bei komplexen Implantatarbeiten, in der Zahnarztpraxis sowie das Anfertigen der ästhetisch hochwertigen Versorgungen in Hamburg, Winterhuder Weg 76 a.



Zischow Dental Hamburg GmbH
Tel.: 040 23880980
www.zischow-dental.de



S

TU

DIUM

/01

MEISINGER dental student WinterCamp

Mitte März konnten über 40 interessierte Zahnmedizinstudenten beim MEISINGER dental student WinterCamp im österreichischen Maishofen/Zell am See einen praxisbezogenen Einblick in die dentale Chirurgie und Implantologie erhalten. Vor winterlichem Bergpanorama bekamen die Studenten in zahlreichen Fachvorträgen und Workshops umfangreiches Wissen rund um die Themen implantologische



Propädeutik, Knochenersatzmaterial, 3-D-Druck, Weichgewebsmanagement und Praxisgründung vermittelt. Dabei reichte das Spektrum der praktischen Anwendung von Bone Spreading und Condensing über Implantatinserktion und Piezotechnik bis zu relevanten Naht- und Schnitttechniken sowie der konventionellen und digitalen Abformung in der Implantologie. Geleitet wurde die Veranstaltung von Priv.-Doz. Dr. Dr. Florian Bauer und Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets. Zudem waren mit DMG Dental, ACTEON, Nobel Biocare, ZA AG, Hu-Friedy und 3Shape erneut renommierte Firmen als Kooperationspartner mit an Bord. Und auch der Spaß kam nicht zu kurz: Ob gemeinsames Skifahren, zünftiges Abendessen im nahe gelegenen Schloss Kammer oder eine nächtliche Fackelwanderung – das Freizeitprogramm bot Spannung und Abwechslung zugleich. Das nächste MEISINGER dental student Camp in Maishofen/Zell am See findet vom 14. bis 17. September 2018 statt. Weitere Informationen gibt es auf Facebook unter meisingerDSP, die Anmeldung ist über event@meisinger.de oder unter www.meisinger.de möglich.

www.meisinger.de



10. Schnupperstudium Zahnmedizin an Uni Witten/Herdecke

Ende April dieses Jahres nahmen 50 bundesweit Interessierte am 10. Schnupperstudium Zahnmedizin in Witten teil, um sich über den Studiengang Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde an der Universität Witten/Herdecke zu informieren. Neben praktischen Übungen, wie z. B. die Arbeit am Phantomkopf oder das Mikroskopieren von Zähnen, vermittelte die Veranstaltung auch theoretisches Einstiegswissen in verschiedene zahnmedizinische Disziplinen. Für die fachliche Betreuung standen Professoren sowie Ober- und Zahnärzte der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde zur Verfügung. Zahnmedizinistudierende aus verschiedenen Semestern beantworteten zudem Fragen rund um Studium und Universität. Am 11. und 12. Oktober 2018 findet das nächste Schnupperstudium Zahnmedizin statt. Die Bewerbungsphase startet am 13. Juli 2018. Interessierte können sich für weitere Informationen online anmelden unter: www.uni-wh.de/schnupperstudium

www.uni-wh.de



EDSA-Meeting in Amsterdam

Das Frühjahrsmeeting der European Dental Students' Association (EDSA) fand in diesem Jahr Anfang April in der niederländischen Hauptstadt, im Academisch Centrum Tandheelkunde Amsterdam, kurz ACTA genannt, statt. Zu den Themen in Referaten und Workshops gehörte u. a. der frustrane Stand der neuen Approbationsordnung in Deutschland, die Novellierung der Konstitution der EDSA, Digital Health sowie die Kommunikation inner- wie außerhalb der zahnmedizinischen Verbände. Zudem bot das Programm industrieseitige Workshops und eine Dentalschau. Das nächste EDSA-Meeting findet vom 19. bis 25. August in Oslo statt.

www.edsaweb.org



CHE-Ranking: Regensburger Zahnmedizin führend bei „Forschung“

Im aktuellen CHE-Hochschulranking führt der Studiengang Zahnmedizin der Universität Regensburg im Bereich Forschung die Rangliste an. Auch in den Kategorien Ausstattung sowie Studium und Lehre gehört die Zahnmedizin in Regensburg zur Spitzengruppe. „Unser hervorragendes Abschneiden im Bereich Forschung zeigt, dass der Wissenschaftsstandort Regensburg auch durch die Zahnmedizin repräsentiert wird. Am UKR forschen wir zum Beispiel an der oralen Bakterienbesiedlung, an neuen Werkstoffen, an der computergesteuerten Fertigung von Zahnersatz, an den Grundlagen der kieferorthopädischen Zahnbewegung oder an Therapien für Krebserkrankungen im Kopfbereich“, so Prof. Dr. Dr. Torsten E. Reichert, Dekan der Fakultät für Medizin der Universität Regensburg. Am UKR lassen sich derzeit rund 470 junge Frauen und Männer zur Zahnärztin und zum Zahnarzt ausbilden.

www.ukr.de

StudiCare: Onlinebasierte Gesundheitstrainings bei Ängsten, Sorgen, Sucht

StudiCare ist ein Projekt bzw. bietet eine Reihe therapeutischer Angebote zur weltweiten Förderung der psychischen Gesundheit Studierender. In Deutschland wird dieses Projekt geleitet von der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg (FAU) und in Zusammenarbeit mit der Universität Ulm und dem GET.ON Institut durchgeführt. Dabei stehen Teilnehmer/-innen insgesamt 17 verschiedene Online-Trainings zu psychischen oder psychosomatischen Problematiken, wie zum Beispiel Prüfungsangst, Essstörungen und Internetnutzung, zur Verfügung. Zu den Vorteilen der Online-Trainings gehören die maximale Flexibilität sowie die Orts- und Zeitunabhängigkeit. Zudem bieten onlinebasierte Programme die Möglichkeit, niedrigschwellig und anonym Hilfe suchen zu können. Gleichzeitig gewähren die Angebote einen schnellen Zugang sowie einfache Nutzbarkeit und basieren dabei auf bewährten, wissenschaftlich evaluierten und effektiven Methoden der Psychotherapie.

Quelle: www.studicare.com

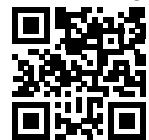
Newsletter Junge Zahnmedizin

Wer ohne großen Aufwand wissen möchte, was in der jungen Zahnmedizin gerade Schlagzeilen macht oder einfach für den dentalen Nachwuchs von Interesse ist, kann das im kostenlosen monatlichen ZWP online Newsletter „Junge Zahnmedizin“ erfahren. Wie kommt der Newsletter ins Postfach? Ganz einfach. Nur einmal registrieren und Newsletter öffnen! Neben aktuellen Nachrichten und Neuheiten aus Wissenschaft und Forschung informiert der Newsfeed über Veranstaltungen, dentale Werdegänge und alles, was die junge Dentalwelt in Bewegung hält. Jetzt anmelden und wissen, wo's dental langgeht!

www.zwp-online.info



Newsletter-Anmeldung





V.l.n.r.: Univ.-Prof. Dr. Elmar Hellwig, Prof. Dr. Christian Hannig, Eric Buschbeck (Platz 1), Univ.-Prof. Dr. Rainer Haak, Katharina Kiel (Platz 1), Dr. Felix Krause, Eileen Prütz (Platz 3), Prof. Dr. Christian Gernhardt.



© OENOS MEDIA AG

„Coole Sache!“: Young Scientists in Dentistry 2018

VERANSTALTUNG >>> Bereits zum 14. Mal, davon das dritte Mal als gemeinsame Veranstaltung der Standorte Leipzig, Halle und Dresden, fand auch in diesem Jahr wieder das wissenschaftliche Symposium für Nachwuchswissenschaftler/-innen „Young Scientists in Dentistry“ statt. Junge Forscher/-innen stellten ihre wissenschaftlichen Beiträge am 4. und 5. Mai 2018 im Hörsaal der medizinischen Fakultät der Universität Leipzig mehr als 120 Teilnehmer/-innen vor. Zudem berichtete Univ.-Prof. Dr. Elmar Hellwig (Freiburg) im Hauptvortrag über seinen Werdegang in der zahnerhaltenden Wissenschaft.

Nach einer kurzen Begrüßung durch Univ.-Prof. Dr. Rainer Haak (Direktor Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie Leipzig) und Prof. Dr. Holger A. Jakstat (Studiendekan Zahnmedizin Leipzig) startete das Vortragsprogramm des diesjährigen Symposiums mit Keynote-Speaker Univ.-Prof. Dr. Elmar Hellwig. „Es sei“, so Hellwig, „in der Vorbereitung sein spannendster Vortrag seit Jahren gewesen.“ Nicht nur in Bezug auf das Sichten alter Fotografien, sondern auch auf das, was sich im Rückblick aufgezeigt habe – das eigene Leben in Auf- und manchmal auch Abwärtsbewegungen. Doch gerade dann, wenn das Ziel außer Reichweite schien, habe Hellwig sich immer wieder auf die eigenen Aufgaben konzentriert, weiterverfolgt, was er sich vorgenommen hatte, und, wenn nötig, auch den Standort gewechselt. Gleichzeitig habe er sich von Anfang einen Kreis an Kontakten geschaffen, die ihn sowohl persönlich wie beruflich weitergebracht haben. „Nehmt euch wahr, ob hier im Hörsaal oder bei Veranstaltungen. Ihr werdet euch später wiedersehen!“ Ebenso zähle es, über den Tellerand zu schauen, um Kraft und Inspiration aus Dingen zu gewinnen, die nicht in direktem Zusammenhang mit der wissenschaftlichen Arbeit stehen.

Für Hellwig brachte der aktive Fußball auf Kreisligaebene die nötige Abwechslung und, zumindest zu Beginn seiner Laufbahn, auch politische Aktionen. Abschließend riet der Freiburger Zahnmediziner dem Nachwuchs: „Lernt Englisch! Denn aus meiner eigenen Erfahrung kann ich sagen, dass es mich doch wissenschaftlich behindert hat, kein Englisch (auf dem notwendigen Niveau) zu können“ und „bekennt euch zu Lehre und Forschung, auch wenn es streckenweise – durch oftmals befristete Stellen – ein unsicherer Werdegang ist. Ich

kann ganz klar sagen: Es lohnt sich, sowohl persönlich wie auch fachlich!“

Young Scientists Award

Der Keynote folgten die Kurzvorträge junger Nachwuchswissenschaftler/-innen zu den eigenen aktuellen Forschungsarbeiten. Dabei haben bei der diesjährigen Award-Vergabe die drei eingereichten Arbeiten von Eric Buschbeck (Platz 1, Dresden, „Einfluss verschiedener experimenteller Fluoridspüllösungen auf die erosionsprotektiven Eigenschaften der Pellikel – eine In-situ-Studie“), Katharina Kiel (ebenso Platz 1, Leipzig, „Einfluss einmaliger Instruktionen auf die Effektivität von Hand- und elektrischen Zahnbürsten bei mundgesunden jungen Erwachsenen“) und Eileen Prütz (Platz 3, Halle, „Beurteilung der Effektivität der Philips Sonicare AirFloss bezüglich der Plaque- und Entzündungsreduktion“) gewonnen.

Fazit

Das zweitägige Symposium, das sich zu einer festen Veranstaltungsgröße im mitteldeutschen Raum etabliert hat, bot erneut die Möglichkeit zum intensivem wissenschaftlichen Austausch zwischen Studenten, jungen Absolventen und Dozenten der Zahnmedizin und zeigte dabei ein überaus hohes Niveau der aktuellen Forschung. Das beste Fazit aber kam aus den eigenen Reihen – wie Henk Fichtel aus Halle seiner Präsentation voranstellte: „Im letzten Jahr war ich beim Symposium noch als Zuhörer dabei, in diesem Jahr stelle ich meine eigene Arbeit vor. Das ist schon eine coole Sache!“ <<<



Die Studierenden Lukas Liß, Nina Sofie Kraß und Max Schüler haben mit ihrer Präsentation „Quickdoctor“ den Ideenausscheid gewonnen.

© Universität Witten/Herdecke

Start-up revolutioniert die Terminvergabe

START-UP >>> Kurzfristig abgesagte (Zahn-)Arzttermine lassen sich oftmals nicht mehr vermitteln. Das ist sowohl für die Praxis als auch für die lange auf einen Termin wartenden Patienten suboptimal. Dass es hierfür eine Lösung geben kann, haben drei Studierende, die als Team „Quickdoctor“ beim Pitch-Wettbewerb im Rahmen der diesjährigen Gründerwerkstatt der Universität Witten/Herdecke (UW/H) angetreten sind, überzeugend vorgeführt und gleich noch den Wettbewerb gewonnen.

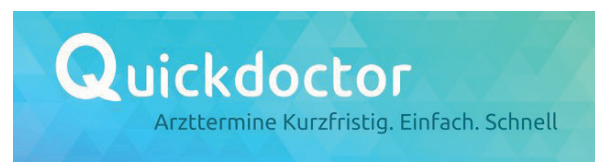
In der Gründerwerkstatt der Universität Witten/Herdecke (UW/H) wird interessierten Studierenden über ein Semester praxisnah vermittelt, was es bedeutet, ein eigenes Start-up aufzubauen. Den Abschluss der Werkstatt bildet ein Pitch-Wettbewerb, in dem alle Teams ihre entwickelten Ideen vorführen. In diesem Jahr haben die Studierenden Lukas Liß, Nina Sofie Kraß und Max Schüler mit ihrer Präsentation „Quickdoctor“ den Ideenausscheid gewonnen.

Quickdoctor unterstützt, so die angehenden Gründer, (Zahn-)Ärzte bei der Vermittlung von kurzfristig frei gewordenen Arztterminen und bietet Patienten die Möglichkeit, in kürzester Zeit einen Arzttermin bei einem gewünschten Facharzt zu buchen. Dabei liegt der Fokus zwar auf der Vermittlung kurzfristig freigelegter Arzttermine, es können auf diesem Wege jedoch ebenfalls reguläre Termine über die Onlineplattform vermittelt und gebucht werden. Jeder Arzt, der Kooperationspartner von Quickdoctor ist, erhält zur Termineingabe auf Quickdoctor.de ein eigenes und individuelles Arztprofil. Darauf sind Informationen über die jeweilige Facharztgruppe sowie die zugehörige Adresse hinterlegt. Wenn der Arzt eine Terminabsage von einem Patienten erhält, kann er auf Quickdoctor.de die freigelegten Kapazitäten einstellen, die der Patient daraufhin bei Interesse buchen kann. Durch einen Klick auf den Button „Termin freigeben“ werden die eingetragenen Kapazitäten auf Quickdoctor zeitgleich für die Öffentlichkeit frei zugänglich. Langfristig sind die Etablierung eines Quickdoctor-Termin-

kalenders ohne manuelle Termineingabe und die Verbindung mit Praxissoftwares in Form einer Schnittstelle geplant.

Die Vorteile eines solchen Systems liegen klar auf der Hand: Patienten haben die Möglichkeit, vor allem bei akuten und kurzfristig auftretenden Schmerzen, schnell und seriös einen Arzttermin zu buchen. Dadurch können lange Wartezeiten beim Arzt vermieden werden. Termine können unkompliziert und unbürokratisch bestätigt oder abgesagt werden. Zudem ist für Patienten die Nutzung von Quickdoctor kostenlos. Auf der anderen Seite haben die Ärzte neben einer Reduzierung der anfallenden Kosten für sonst ausfallende Termine die Möglichkeit, Patienten mit einer qualitativ hochwertigen Behandlung von sich zu überzeugen und an sich zu binden. Insgesamt also eine klassische Win-win-Situation.

Und für wann ist der Launch von Quickdoctor geplant? Die erste Testphase startet, so versichern die Studierenden, mit Ärzten aus Witten, Bochum und Dortmund bereits im dritten Quartal 2018. Der breite Markteintritt von Quickdoctor für Fachärzte ist im ersten Quartal 2019 geplant. <<<



bdzm: Neuer Vorstand gewählt

VERBAND >>> 1990 ins Leben gerufen, versteht sich der Bundesverband der Zahnmedizinierenden in Deutschland e.V. (bdzm) als Dachorganisation der studentischen Fachschaften an allen 30 Standorten in Deutschland. Zentrales Anliegen des Verbandes ist es, die gemeinsamen Interessen und Anliegen aller rund 15.000 Studierenden der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde in Deutschland gemeinsam zu vertreten. Soeben wurde der ehrenamtliche Vorstand neu gewählt.

bdzm Mitgliedsantrag



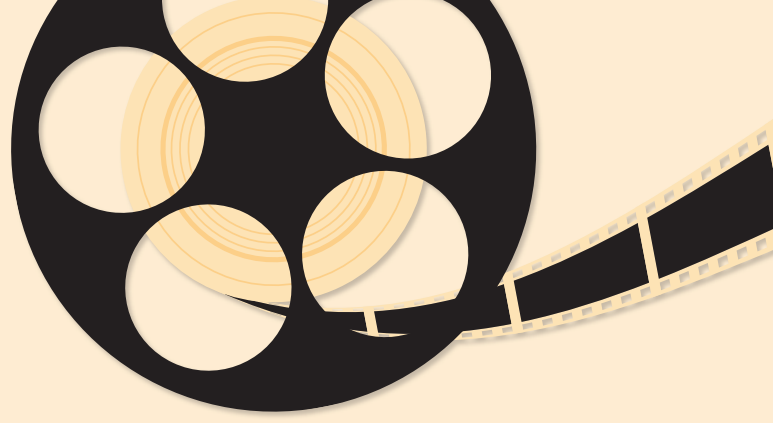
Der Vorstand des Bundesverbands der Zahnmedizinierenden in Deutschland e.V. (bdzm) wird alle zwei Jahre neu besetzt. Nach 2016 stand damit bei der diesjährigen Sommer-Bundesfachschaffentagung (BuFaTa) in Münster erneut ein Personalwechsel an. Der bisherige Vorstand verabschiedete sich am 23. Juni aus seinen Funktionen und initiierte Neuwahlen mit einer Auswahl an Studenten, die im Vorfeld der BuFaTa ihr Interesse für die zu belegenden Ämter signalisiert hatten. Die neuen Mitglieder standen, mit nur wenigen Enthaltungen und scheinbar einer Gegenstimme, schnell fest: 1. Vorsitzende ist ab sofort Lotta Westphal (Studentin an der Universität Witten/Herdecke), die seit 2016 die Öffentlichkeitsarbeit des Bundesverbandes

betreut hatte und so mit viel Verbandserfahrung ihre neue Rolle übernimmt. Ihr zur Seite steht als neues Mitglied und 2. Vorsitzender des bdzm, Student Felix Madjlessi von der Fachschaft Zahnmedizin Düsseldorf. Lisa-Marie Northoff, ebenso neu im Verband und Vertreterin der Zahnmedizin in Münster, übernimmt die Öffentlichkeitsarbeit, und, ebenfalls Newcomerin, Alexandra Wölfe (Fachschaft Marburg) kümmert sich ab sofort um den Bereich Kommunikation. Last, but not least wurde der Münsteraner Student Fynn Hinrichs zum Generalsekretär gewählt. Wir wünschen dem neuen bdzm-Team für die kommenden zwei Jahre viel Erfolg bei ihrer Arbeit und der Umsetzung kurzer wie langfristiger Ziele und Vorhaben. <<<



Neu gewählter bdzm-Vorstand (v.l.n.r.): Maximilian Voss (Past President), Fynn Hinrichs (Generalsekretär), Lotta Westphal (1. Vorsitzende), Felix Madjlessi (2. Vorsitzender), Lisa-Marie Northoff (Öffentlichkeitsarbeit) und Alexandra Wölfe (Kommunikation).

Sommer-BuFaTa 2018 in Münster: Studentischer Austausch mit Party-Time



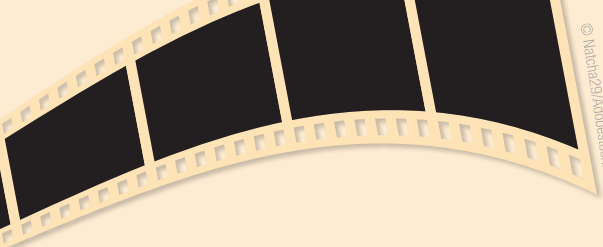
>>> Am 22. und 23. Juni 2018 fand in Münster die Sommer-Bundesfachschaffentagung (BuFaTa) 2018 mit etwa 230 studentischen Vertretern von 28 Fachschaften der Zahnmedizin in Deutschland statt. Während am Freitagnachmittag die Teilnehmer im Gästehaus am Aasee vom Orgateam der Münsteraner Fachschaft in Empfang genommen wurden und der Ankunftstag mit einer Party im Nachtclub „Herzschlag“-seinen Lauf und – in gewohnter BuFaTa-Manier bis in die frühen Morgenstunden – Ausklang fand, stellte sich am Samstagvormittag das altbewährte BuFaTa-Programm ein.

Fachschaffenaussprache

Zuallererst wurde der zahnmedizinische Standort Münster durch, unter anderem, Univ.-Prof. Dr. med. dent. Petra Scheutzel, Lehrkoordinatorin für die curriculare Lehre im Fach Zahnmedizin an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, sowie Univ.-Prof. Dr. med. dent. Ariane Hohoff, Direktorin der Poliklinik für Kieferorthopädie, kurz vorgestellt. Danach bot die traditionelle Fachschaffenaussprache den Studenten wieder die Möglichkeit, Probleme und Sachverhalte der einzelnen Standorte in Deutschland anzusprechen und sich gegenseitig Rat, Hilfe und Hinweise zu geben. Zu jeder BuFaTa können die einzelnen Fachschaften dem Bundesverband der Zahnmedizinistudierenden in Deutschland e.V. (bdzm) vorab Themen zusenden, die dann gezielt in der Diskussion aufgegriffen werden. Zu den Problempunkten einzelner Uni-Standorte, die in Münster zur Sprache kamen, gehörten unter anderem die Themen „Freie Übungszeit in der Vorklinik“ (Nutzung des Phantomraumes außerhalb des Phantomkurses), „Klinikkosten bei der Patientenbehandlung“ (Wer trägt die Kosten? Allein die Studierenden oder zum Teil die Unis?), „Klinikkleidung“ (Wer kommt für die Anschaffung und Instandhaltung der Kleidung auf?) sowie der frustane Stand zur längst überfälligen, nunmehr stagnierenden neuen Approbationsordnung. Außerdem stellten zwei Vertreterinnen der Fachschaft der Universität Freiburg ihr Projekt „Kofferfreie Vorklinik“ vor. Das Projekt ermöglicht den Studierende, die notwendigen Ersti-Koffer zu leihen und so enorme Kosten zu sparen. Finanziert wird das Projekt aus ehemaligen Studiengebühren von jährlich 18.000 Euro.

Änderungen beim bdzm

In Münster verabschiedete sich zudem der bisherige Vorstand des bdzm und initiierte Neuwahlen für die zu besetzenden Stellen. 1. Vorsitzende ist ab sofort Lotta Westphal (Universität Witten/Herdecke), 2. Vorsitzender ist Student Felix Madjlessi von der Fachschaft Zahnmedizin Düsseldorf. Lisa-Marie Northoff (Universität Münster) übernimmt die



© Natasa29/AdobeStock.com

Öffentlichkeitsarbeit, und Alexandra Wölfe (Universität Marburg) wird sich dem Bereich Kommunikation annehmen. Außerdem wurde der Münsteraner Student Fynn Hinrichs zum Generalsekretär gewählt. Ändern werden sich zudem beim BdZM der offiziell geführte Name, das Logo sowie der in der Satzung verankerte Standort. Hieß der Verband bisher „Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V. (bdzm)“, gilt ab sofort, mit einstimmiger Zustimmung der Fachschaftenvertreter, der modifizierte Name „Bundesverband der Zahnmedizinierenden in Deutschland e.V. (bdzm)“. Gleichzeitig wurde auch das Verbandslogo modernisiert und Sitz als auch Gerichtsstand des Verbands von Hamburg nach Berlin und damit zum Standort der Bundeszahnärztekammer, welcher der Verband angeschlossen ist, gelegt. Neben der Fachschaftenaussprache bot das Programm weiterhin eine Dentalausstellung mit mehr als 20 Sponsorenfirmen, praxisbezogene Workshops sowie eine – denn das Feiern ist fester Bestandteil einer jeden BuFaTa – Abschlussparty in der Eventlocation „Dek. 67.2“, einer alten Limonadenfabrik mit Blick auf den Dortmund-Ems-Kanal. **Save the date:** Die nächste BuFaTa im Wintersemester 2018 wird von der Fachschaft der Universität Witten/Herdecke ausgerichtet und findet vom 23. bis 25. November 2018 statt. <<<



ANZEIGE

Für Durchstarter,
Pläneschmieder und
Zielerreicher.



Das Pluradent Existenzgründungsprogramm.
Einfach, effektiv, erfolgreich gründen.

Das alles und noch viel mehr finden Sie auf www.plurastart.de

E-Mail existenzgruendung@pluradent.de
Tel. 0800/013 87 55





© Shvaygert Ekaterina/Shutterstock.com

LEBEN

/01

Kauen und Diagnose stellen!

Wahr oder falsch? Ein Kaugummi, der Schäden an Zahnimplantaten meldet. So weit in der Zukunft scheint das ungewöhnliche Diagnoseinstrument nicht mehr zu liegen. Ein bitterer Geschmack, der sich beim Kauen einstellt, zeige unter anderem Entzündungen an und würde, so die Aussagen eines deutschlandweiten 17-köpfigen Forscherteams¹, ein rechtzeitiges Eingreifen ermöglichen und den Verlust von Implantaten vermeiden. Doch noch ist etwas Science Fiction dabei, denn die Suche nach den optimalen Markern hält an. Bis dahin kauen wir eben zuckerlose Kaugummis erstmal „nur“ zur Speichelflusserhöhung.

1 „Diagnosing peri-implant disease using the tongue as a 24/7 detector“, Nature Communications volume 8, Article number: 264 (2017).

Quelle: www.nature.com



/02

Instagram: Konsumieren statt kreieren

Instagram gehört zu den beliebtesten Social-Media-Kanälen weltweit. Eine aktuelle GfK-Umfrage¹ hat gezeigt, wie User Instagram nutzen und wem sie folgen. Dabei zeigte sich: Viele Instagram-Nutzer konsumieren lieber die Inhalte anderer, als selbst eigene Inhalte zu veröffentlichen. Nur 28 Prozent der Befragten posten selbst Bilder und Stories in der App. Hier ist die jüngste Generation mit 54 Prozent am aktivsten. 72 Prozent der Befragten schauen sich Bilder und Videos von anderen Usern an, ohne eigene Inhalte zu posten. Dabei sind vor allem Posts von Freunden, Bekannten oder Prominenten beliebt (45%). Rund ein Drittel (30%) der Befragten möchte auf Instagram unterhalten werden und knapp jeder Vierte (24%) findet in der App Inspiration zu Lieblingsthemen und Trends.

1 Bundesweite repräsentative GfK-Online-Umfrage unter 500 Frauen und Männern ab 14 Jahren, 2018.

Quelle: www.greven.de



Pflanzenherrschaft

Wer meint, wir wären das Nonplusultra auf dieser Welt, dem sei die Realität schonend beigebracht: Unter dem Titel „The biomass distribution on Earth“ untersuchten amerikanische Forscher kürzlich die Verteilung von Biomasse auf dem Erdball und sahen dabei eigentlich nur Grün. Denn die Pflanzen sind nicht nur in der Mehrheit (gefolgt von Bakterien und Fungi), sie sind in der absoluten, 450 Gigatonnen Kohlenstoff-Überzahl! Die Masse der Menschen ist wohl so verschwindend nichtig, dass wir es nicht mal auf die Biomasse-Skala geschafft haben. Also, immer schön nett zu den Balkonpflanzen sein!

Quelle: www.pnas.org

Strukturiertes Sich-Selbst-Helfen bei Stress und Burn-out

INTERVIEW >>> Zu den willkommenen Möglichkeiten und Spielräumen unseres modernen Lebens reihen sich vermehrt die Schattenseiten unserer im Trend liegenden Existenzen – in Form von Unwohlsein, Depression oder Burn-out. Fast jeder kennt das Thema. Viele sind selber betroffen oder wissen um die Symptome Dritter. Oftmals ist bei Therapiebedarf nicht sofort ein Betreuungsplatz frei, auch wenn die Situation auf eine unmittelbare Lösung drängt. Hier kann das Arbeiten mit dem Selbsthilfebuch „Burn-out“ nachweislich helfen, die Zeit auf der Warteliste bis zum Therapeutentermin zu überbrücken und gleichzeitig das Vertrauen in das eigene Änderungspotenzial zu stärken. Und, so erläutert Michael Waadt, Co-Autor und Leiter des Instituts für Arbeit und seelische Gesundheit (INSAS), unter anderem im Interview, auch präventiv bietet das Selbsthilfebuch die Möglichkeit, das eigene Handeln und Tun zu hinterfragen und so womöglich einer ernsthaften Erkrankung vorzubeugen.

Herr Waadt, Sie haben in Ihrer Funktion als Leiter des INSAS zusammen mit der Universität Basel die Wirksamkeit Ihres Buches untersucht. Zu welchen Ergebnissen sind Sie gekommen?

Wir haben die Studie mit 133 Personen aus unterschiedlichen Berufsgruppen mit moderaten und schweren Stresswerten durchgeführt. Wir wollten wissen, ob sich die Situation der Teilnehmer verbessert, wenn sie strukturiert (über fünf Wochen) mit dem Selbsthilfebuch arbeiten. Das war tatsächlich der Fall. Wir konnten feststellen, dass die Arbeit mit dem Buch insbesondere in den Bereichen subjektiv wahrgenommener Stress, Burn-out, Depression und Wohlbefinden zu deutlichen Verbesserungen geführt hat – auch im Vergleich mit einer Kontrollgruppe. Dabei möchte ich betonen, dass die Teilnehmer im untersuchten Zeitraum keinerlei Kontakt zu einem Therapeuten hatten. Der Effekt ist also eindeutig auf das Selbsthilfebuch zurückzuführen. Wir haben mit dem Buch ähnliche Effekte für Stressreduktion und sogar eher stärkere Effekte für die Reduktion von Burn-out erzielt, als dies in Metaanalysen über verschiedene Interventionen mit Therapeuten berichtet wird. Und wir haben festgestellt, dass das Buch auch nachhaltig wirkt. In einer Follow-up-Untersuchung drei Monate nach Abschluss der Studie berichteten die Teilnehmer von einer weiteren signifikanten Abnahme von Stress, Burn-out und Depressionssymptomen.

Wie ist das Buch aufgebaut?

Am Anfang gibt es einen kleinen theoretischen Teil, d.h. wir erläutern zuerst, was Burn-out aus medizinischer Sicht bedeutet,

Jan-Dez

30,4

Krankheitstage
pro Jahr, verursacht
durch Burn-out.
(laut WHO)



Jeder 3.

arbeitet am Limit und fühlt
sich stark erschöpft oder gar
ausgebrannt.



Jeder 5.

leidet unter gesundheitlichen
Stressfolgen.

10 Mio. Tage

waren Beschäftigte in 2010
wegen Burn-out krank-
geschrieben.

Quellen: TK Gesundheitsreport & KKH-Allianz & WHO, Allianz & Rheinisch Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung

wir erklären, wie eine Stressreaktion abläuft und wie sich chronischer Stress auf unsere Gesundheit auswirkt; und wir stellen die sogenannte Akzeptanz- und Commitment-Therapie (ACT) vor, das therapeutische Verfahren, das dem Buch zugrunde liegt. Den Hauptteil des Buches bildet dann ein strukturierter Übungsteil. Der geht los mit einem Tagebuch der unangenehmen Ereignisse, in dem die Betroffenen genau erfassen, was sie in bestimmten Situationen gefühlt, gespürt, was sie gedacht haben und wie sie sich in diesen Situationen verhalten haben. Das Tagebuch wird über zwei Wochen geführt. Danach wird mit diesen Eintragungen systematisch gearbeitet.

Kann das Arbeiten mit dem Selbsthilfebuch eine Therapie mit Therapeut vollständig ersetzen?

Natürlich werden dadurch Psychotherapeuten nicht überflüssig. Die Studie zeigt aber, dass ein Selbsthilfebuch ohne Therapeutenkontakt funktionieren kann. Wir können damit Menschen helfen, für die – aus welchen Gründen auch immer – eine klassische Psychotherapie nicht zur Verfügung steht. Die Versorgungslage in Deutschland ist ja zum Teil prekär. Häufig warten Patienten ein halbes Jahr oder noch länger auf einen Therapieplatz. Diese Zeit ließe sich zum Beispiel mithilfe unseres Buches sinnvoll überbrücken. Und: Burn-out und stressbedingte Erkrankungen werden mehr und mehr zu einem Massenphänomen, wie die Statistiken der Krankenkassen in den letzten Jahren mit schöner Regelmäßigkeit zeigen. Im Gegensatz zu einer Intervention durch einen Therapeuten können wir mit einem Selbsthilfebuch flächendeckend und äußerst kostengünstig wirksam werden. Das hätte auch den Effekt, dass Psychotherapeuten für die wirklich schweren Fälle unmittelbar zur Verfügung ständen.

Worauf beruht die Akzeptanz- und Commitment-Therapie?

Die Akzeptanz- und Commitment-Therapie wurde vor ca. 30 Jahren in den USA von dem amerikanischen Psychologen Steven C. Hayes entwickelt und wird in Deutschland in den letzten Jahren immer mehr angewandt. ACT steht grundsätzlich in der Tradition der kognitiven Verhaltenstherapie; sie unterscheidet sich aber darin, wie sie mit Kognitionen und Emotionen umgeht. Und sie weicht von anderen Therapieansätzen insofern ab, als sie sich nicht um einzelne Störungsformen kümmert. Normalerweise dient ja ein Therapieverfahren dazu,

eine Depression, eine Angsterkrankung, eine Zwangsstörung oder Ähnliches wegzubekommen. Die Akzeptanz- und Commitment-Therapie denkt und arbeitet da ganz anders. ACT versucht nicht, Krankheiten zu therapieren, sondern es geht darum, Resilienz und psychische Flexibilität zu erhöhen. Die Betroffenen werden in die Lage versetzt, ihr Leben entsprechend der eigenen Werte wirklich intensiv und selbstbestimmt zu leben. ACT ist eigentlich ein Leitfaden zu einem erfüllten, reichen, selbstbestimmtem Leben. Den therapeutischen Effekt erhält man dabei sozusagen als Dreingabe. Denn man stellt fest – und das ist in höchstem Maße evidenzbasiert –, dass bei denen, die diesem Leitfaden folgen, psychische Krankheiten nachlassen bzw. verschwinden.

Wie können junge Berufstätige heutzutage, aus Ihrer Erfahrung heraus, dem modernen Stress entgegenwirken und so Erkrankungen vermeiden?

Entscheidend ist, sich immer wieder bewusst zu machen, warum wir die Dinge tun, die wir tun. Machen wir sie, weil sie uns wirklich wichtig sind? Oder eher aus der Angst heraus, nicht zu genügen, nicht „richtig“ zu sein, nicht den Regeln zu entsprechen. Wenn wir unser Leben in Übereinstimmung mit dem Leben, was uns in tiefstem Herzen wichtig ist, stellt sich ein Gefühl der Lebendigkeit und Vitalität ein – auch wenn es manchmal stressig ist. Halten Sie also immer wieder mal inne und überlegen Sie sich: Was mache ich da eigentlich? Rekapitulieren Sie am Ende des Tages, bei welchen Tätigkeiten sich die Zeit, die Sie investiert haben, auch wirklich gelohnt hat. Was von dem, was Sie den ganzen Tag über gemacht haben, hat sich vital angefühlt? Wie können Sie mehr davon tun? Und wenn Sie merken, dass Sie immer wieder mit quälenden Gedanken und Gefühlen kämpfen, so führen Sie über diese Kämpfe ein Tagebuch, genau und objektiv, wie ein Kriegsberichterstatter. Dieses Verschriftlichen kann schon ein erster Schritt sein, uns aus der Verstrickung zu befreien und ein kleines bisschen Abstand von unseren schwierigen Emotionen und Gedanken zu bekommen. <<<

1 Patrizia Hofer, Michael Waadt, Regula Aschwanden, Marina Milidou, Jens Acker, Andrea Meyer, Roselind Lieb, Andrew Gloster. Self-help for stress and burnout without therapist contact: An online randomised controlled trial, *Work & Stress* (Oktober, 2017).

Buchhinweis: Michael Waadt, Jens Acker, *Das Selbsthilfebuch gegen Burnout*, 2018 – ISBN 987-3-456-85082-5



Überzuckerte Verhältnisse

UMFRAGE >>> Die deutsche Sparte des britischen Markt- und Meinungsforschungsinstituts YouGov startete im Auftrag von foodwatch im Mai dieses Jahres eine Umfrage zur Einführung einer Zuckersteuer in Deutschland. In Großbritannien wird bereits seit dem 1. April eine „sugar tax“ für Getränke wie Cola & Co. erhoben. Das Ergebnis der aktuellen Umfrage zeigt: Auch wenn nur mit knapper Mehrheit, so befürworten doch 52 Prozent der Deutschen die Einführung einer solchen Steuer und zeigen damit ein geschärftes Bewusstsein für ein süßes und zugleich ernsthaftes Problem.

Die aktuelle Online-Umfrage stellte den Teilnehmern die Frage: „Würden Sie eine Steuer auf besonders zuckerhaltige Getränke befürworten oder ablehnen?“¹ Während 28 Prozent der Befragten die Maßnahme „voll und ganz befürworten“, entschieden sich 24 Prozent für die leicht gemilderte Variante „eher befürworten“. Demgegenüber stehen 19 Prozent, die eine Steuer „eher ablehnen“ und 22 Prozent, die die Einführung „ganz und gar ablehnen“. Acht Prozent machten keine Angaben. Unterm Strich wird deutlich – die Mehrzahl der Deutschen wünscht sich eine Zuckerbeschränkung durch die Bundesregierung.

Bundesernährungsministerin Julia Klöckner sieht dies anders und twitterte im April im Zusammenhang mit einer von Verbraucherschützern geforderten Ampelkennzeichnung für Salz, Zucker und Fett: „Der Staat wird keine Rezepturen vorschlagen ...“ Einziges Eingeständnis der Ministerin: „Wir müssen uns stärker um die Prävention bei ernährungsbedingten Krankheiten kümmern.“²

Doch wie erreicht die eingeräumte Prävention die Betroffenen (die zugleich Verbraucher sind), wenn die Industrie ausgeklam-

mert bleibt und nachweislich ungesunde Konsumangebote zum Kauf verlocken? Denn, so heißt es in einem von mehr als 2.000 Ärztinnen und Ärzten verfassten und an die Bundesregierung gerichteten offenen Brief, „Ernährungsbildung allein ist keine effektive Maßnahme gegen Übergewicht und Fehlernährung, schon gar nicht auf Bevölkerungsebene. Das zeigen die Erfahrungen aus der Adipositasforschung der vergangenen Jahrzehnte. Auch die mittlerweile messbaren Erfolge in der Tabakprävention wurden nur mithilfe verbindlicher Vorgaben erreicht. Mit gutem Grund empfehlen die WHO und zahlreiche andere medizinische Fachgesellschaften Maßnahmen, die über die Verhaltensprävention hinausgehen. Die gesunde Wahl muss zur einfacheren Wahl werden.“³ <<<

1 yougov.de, www.foodwatch.org/de/informieren/zucker-fett-co/aktuelle-nachrichten/umfrage-mehrheit-fuer-limo-steuer/

2 twitter.com/juliakloeckner

3 www.foodwatch.org

Auch die BZÄK forderte kürzlich die Einführung einer Sonderabgabe auf stark gezuckerte Softdrinks und empfiehlt eine deutliche Reduktion des Zuckeranteils in Nahrungsmitteln für Kinder sowie Werbebeschränkungen in diesem Bereich. „In Deutschland werden pro Kopf jährlich etwa 35 Kilogramm Zucker verzehrt, doppelt so viel wie von der Weltgesundheitsorganisation (WHO) empfohlen“, so Dr. Peter Engel, Präsident der BZÄK.

Dienst nach Vorschrift?

Was denn sonst!

INTERVIEW >>> Was bedeutet Arbeit für uns? Ginge es nach Dr. Volker Kitz, dann sollten wir die große Liebe woanders suchen und „Dienst nach Vorschrift“ positiv deuten. Warum? Das erklärt uns der Berliner Jurist und Bestsellerautor im Interview.



© Andreas Laubes

Herr Dr. Kitz, der Titel Ihres Buches läuft entgegen der Annahme, man müsse für seine Arbeit brennen (um sie gut machen zu können). Worauf wollen Sie hinaus?

Nichts gegen jemanden, der seinen Job toll findet. Das Problem ist, dass wir der Masse der Menschen einreden, das wäre der Normal- und Idealzustand zugleich. Die Masse der Menschen macht ihre Arbeit gut und findet sie auch irgendwie ganz in Ordnung. Sie leidet ausschließlich darunter, dass ihr einge-redet wird: Das reicht nicht! Wenn du nicht jeden Tag platzst vor Freude und Leidenschaft, stimmt etwas nicht, mit deiner Arbeit oder mit deiner Einstellung. Ich habe den Eindruck, dass das viel Leid über die arbeitende Bevölkerung bringt.

Warum ist Distanz zum Job besser als Engagement?

Mein Buch ist kein Plädoyer für Faulheit, sondern für Sorgfalt und Zuverlässigkeit. Das wird oft vom Leidenschaftsgerede übertüncht. Mit einem Schuss nüchterner Distanz macht man seine Arbeit in der Regel besser. Alle reden von Herausforderung, aber wer möchte sich schon von einem Zahnarzt behandeln lassen, der vorher sagt: Das ist jetzt eine große Herausforderung für mich. Wer möchte sich von jemandem den Bohrer ansetzen lassen, der dabei vor Leidenschaft jauchzt und zittert? Wir möchten den kühlen Profi mit ruhiger Hand, mit Erfahrung und Routine.

Ist von der Idee, sich über Arbeit selbstverwirklichen zu wollen, perse abzuraten, und als was sollte Arbeit verstanden werden?

Jeder braucht etwas, wofür er lebt. Das kann die Arbeit sein. Aber wenn die Arbeit mein einziger Lebenssinn ist, wer bin ich dann im Urlaub oder gar im Ruhestand? Das Leben bietet noch so viele andere Bereiche. Ich glaube, wir tun uns einen Gefallen, wenn wir von der Vorstellung wegkommen, dass ein gelungenes Leben bedeutet, sich voll und ganz mit seiner Arbeit zu identifizieren. Arbeit sollte als Austausch von Zeit gegen Geld verstanden werden. Und darauf, dass sie angemessen bezahlt ist, im Hier und Jetzt und nicht mit leeren Versprechungen für die Zukunft. Ich habe den Eindruck, dass manche Arbeitgeber, die allzu sehr davon schwärmen, wie toll die Arbeit bei ihnen ist, sich davor drücken wollen, über eine angemessene Bezahlung zu sprechen.

Könnte Distanz zum Job Burn-out-Phänomene vermeiden?

Ja, ich glaube, dass eine nüchterne Einstellung zur Arbeit einem Ausbrennen vorbeugen kann – ebenso übrigens wie dem Bore-out, also dem Leiden unter der Langweile. Viele Leute langweilen sich bei ihrer Arbeit, weil sie eben Routine ist. Wenn sie Medienberichten oder den Erzählungen ihrer Mitmenschen glauben, finden alle anderen ihre Arbeit immer ganz toll und ganz spannend. Das entspricht aber nicht der Realität.

Was halten Sie von „Dienst nach Vorschrift“?

„Dienst nach Vorschrift“ ist so negativ besetzt. Aber was sollen die Leute denn sonst machen? Dienst gegen Vorschrift? Visionen in die Welt posaunen, Theaternebel versprühen, das ist leicht – aber die Arbeitswelt funktioniert nur, weil ganz viele Leute jeden Tag einfach ganz normal ihre Arbeit machen, ohne Tamtam und Trara. Ich möchte mit meinem Buch erreichen, dass die ganz normale Alltagsarbeit der ganz normalen Leute wieder mehr geschätzt wird, gesellschaftlich wie finanziell. <<<



Im April dieses Jahres schaffte es eine zahnmedizinische Meldung auf die Titelseite des bekanntesten Volksblattes der Nation, mit entsprechend reißerischem Aufschrei: „Rechnungshof prangert an: Böse Abzocke mit unnützer Zahnsperre“. Und auch an anderer Stelle in der Zeitungslandschaft hieß es ebenso zugespitzt: „Bundesrechnungshof: Kieferorthopäden außer Kontrolle“. Dass solche Meldungen pfeilsicher ins Schwarze treffen und eine Diskussion auf verschiedenen Ebenen mit vielerlei Stimmen fast sekundenschnell auf 100 fährt, ist eigentlich kaum verwunderlich, wenn man davon ausgeht, dass, nach Zahlen der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, fast die Hälfte aller Mädchen und Jungen in Deutschland eine Zahnsperre oder andere kieferorthopädische Apparaturen trägt. Somit wäre jede zweite Familie von der erwähnten „Abzocke“ betroffen. Zugleich steht den meist jungen Patientinnen und Patienten kieferorthopädischer Versorgung das durchführende Organ, also

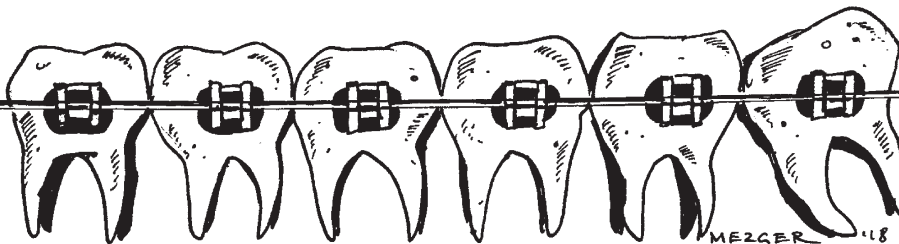
von Behandlungsmethodensicherstellen müsse. Es gibt somit, wie so oft, ein Puzzle an Verantwortlichkeiten verschiedenster Stellen. Zudem hätten sich, so weitere aktuell im Raum stehende Vorwürfe, die Kosten kieferorthopädischer Behandlungen zwischen 2008 und 2016 fast verdoppelt und Patienten würden ohne ersichtlichen Grund zu Selbstzahlerleistungen (laut Tagesspiegel „ein Milliardenmarkt“) gelenkt, obwohl auch die Kassenversicherungen zum Ziel führten. Nur könnten, eben weil keine verbindlichen Angaben zu Vor- wie Nachteilen der

Leistungen zur Verfügung stehen, Versicherte keine fundierten Entscheidungen treffen. Auch welche konkreten kieferorthopädischen Leistungen von Versicherten letztlich in Anspruch genommen wurden, sei den Krankenkassen in der Regel nicht bekannt.

Doch wie sehen es die Kieferorthopäden selbst? Der Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden (BDK) äußerte in seiner offiziellen Antwort auf den BRH spürbares Erstaunen über die Kri-

Kiefer(-debatte) gerade- rücken

Marlene Hartinger



die Facharztgruppe der Kieferorthopäden, gegenüber, die wohl nicht zum ersten Mal misstrauisch beäugt wird. Doch was lässt die Kieferorthopäden in der zahnärztlichen Community offenbar wiederholt auf Kritik und Hinterfragungen stoßen? Und was ist im Vorfeld der Boulevard-Meldungen à la „Opfer brauchen Schutz vor Täter“ passiert?

Passiert ist genau das: Der Bundesrechnungshof (BRH) hat öffentlich beanstandet, dass derzeit weder beim Bundesministerium für Gesundheit (BMG) noch bei den Krankenkassen, die jährlich, so heißt es, über 1 Mrd. Euro für kieferorthopädische Behandlungen aufwenden, vertiefte Kenntnisse über die kieferorthopädische Versorgungslage und Behandlungsnotwendigkeit vorlägen. Dies sei schon seit Langem der Fall, daher müssten dringend bundesweit wissenschaftlich belegte Daten generiert werden, unter anderem zu Art, Dauer und Erfolg von Behandlungen, zugrunde liegender Diagnosen, Altersgruppen und Behandlungsabbrüchen. Das heißt, der offensichtliche Spagat zwischen praktischer Anwendung und wissenschaftlicher Forschung müsse behoben werden. Während der Bundesrechnungshof das BMG auffordert, zu handeln, verweist das BMG wiederum auf den Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA), der anhand der KFO-Richtlinien den Nutzen

tik. Zwar stimme man grundsätzlich der Feststellung zu, dass im Bereich der KFO noch zu wenig Versorgungsforschung betrieben werde, könne aber gleichzeitig nicht verstehen, wieso die Krankenkassen keine Kenntnisse über die konkreten kieferorthopädischen Leistungen der Patienten haben. Denn jede Krankenkasse genehmigt nur auf der Grundlage eines umfassenden Behandlungsplans die kieferorthopädische Versorgung. Zudem herrsche Unverständnis darüber, wieso sich die Fallkosten der GKV im erwähnten Zeitraum verdoppelt hätten. Denn der Leistungskatalog des GKV hat sich nicht geändert. Auch die Deutsche Gesellschaft für Kieferorthopädie e.V. (DGKFO) hat sich zu Wort gemeldet und mit ähnlicher Argumentation in die Debatte eingebracht.

Vielleicht sollte der aktuell angeheizte Disput in dreifacher Weise – konstruktiv – nachwirken: Die Forschungslage sollte sich durchaus verbessern, das interdisziplinäre Miteinander hervorgehoben und offensichtliches Misstrauen abgebaut und auch die Zusammenarbeit zwischen Behandlern und Behörden, also zwischen (Fach-)Zahnärzten und Krankenkassen bzw. Bundeseinrichtungen, entkrampft werden, um am Ende die bestmögliche Versorgung für jene zu sichern, um die sich alles drehen sollte – nämlich die Patienten.

Senior Premium Partner **O₂medical** Premium Partner **camlog** Premium Partner **straumann** Premium Partner **ACTEON**

VISIONS IN IMPLANTOLOGY

1. ZUKUNFTSKONGRESS FÜR DIE ZAHNÄRZTLICHE IMPLANTOLOGIE

28./29. SEPTEMBER 2018

48. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI e.V.
HILTON HOTEL DÜSSELDORF

DGZI
Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.

WWW.OEMUS.COM
OEMUS MEDIA AG · Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig, Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · Fax: +49 341 48474-290 · event@oemus-media.de

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

1. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie der DGZI

Anmeldung und Programm



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. 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.

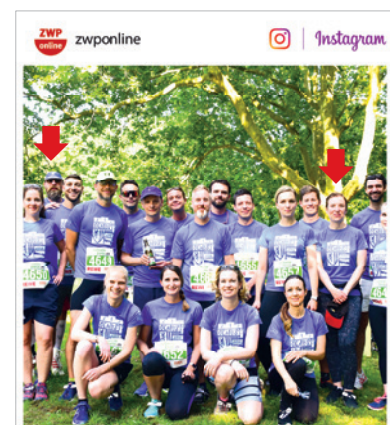
OEMUS MEDIA AG • Tel.: 0341 48474-308 • www.dgzi-jahreskongress.de

* **Zukunftskongress:** www.dgzi-jahreskongress.de (Assistentenpreis Freitag + Samstag: 135 Euro Kongressgebühr + 118 Euro Tagungspauschale // Assistenten Mitglied DGZI günstigere Konditionen, zzgl. MwSt.) Bei Online-Anmeldung bitte Zusatz **#dentalfreshfortbilden** vermerken.

dentalfresh bei instagram



zwonline dentalfresh meets Young Scientists in Dentistry und Implantologie Start-up.



zwonline ... #fitfuerdiedentalfresh #leipzigerfirmenlauf #sportfrei #timokrauseundmarlenehartinger

 [instagram.com/zwonline](https://www.instagram.com/zwonline)



BUNDESVERBAND DER ZAHNMEDIZIN-STUDIENDEN IN DEUTSCHLAND e.V.

Der Verein vertritt die Interessen aller Zahnmedizin-studierende 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 Zahnmedizinistudierenden 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: DEUTDE3B400



Bundesverband der Zahnmedizinistudierenden in Deutschland

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



Herausgeber:
 Bundesverband der Zahnmedizinistudierenden in Deutschland e.V.

Vorstand:
 1. Vorsitzende:
 Lotta Westphal
 lotta.westphal@bdzm.de

2. Vorsitzender:
 Felix Madjlessi
 felix.madjlessi@bdzm.de

Generalsekretär:
 Fynn Hinrichs
 fynn.hinrichs@bdzm.de

Öffentlichkeitsarbeit:
 Lisa-Marie Northhoff
 lisa-marie.northhoff@bdzm.de

Kommunikation:
 Alexandra Wölfe
 alexandra.wölfe@bdzm.de

Immediate Past-President:
 Maximilian Voß – max.voss@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:
 Stanley Baumgarten · Tel.: 0341 48474-130
 s.baumgarten@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: **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.

Fax an **+49 341 48474-290**

Ja, ich möchte „**dental**fresh – Das Magazin für junge Zahnmedizin“ ein Jahr **kostenfrei** beziehen.**

Unterschrift*

Name/Vorname*

Straße/PLZ/Ort*

Telefon/E-Mail*

* Pflichtangabe

** 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 zum Preis von 20,- EUR zzgl. Versand, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

Unterschrift*

df 2/18

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