

# dentalfresh

2018

# 3

Das Magazin für junge Zahnmedizin





## 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](http://komet-my-day.de/campus)

## Liebe Leserinnen und Leser,

„**dental**fresh on the road“ klingt nicht nur gut, stimmt sogar! Denn für die vorliegende Ausgabe waren wir deutschlandweit auf Achse, warteten auf überfüllten Gleisen auf gewohnt verspätete ICEs und schnupperten Hotelluft verschiedenster Ketten (Unser Favorit: das 25hours Hotel Hamburg Hafencity). Eine Auslese unserer Touren und Gespräche steht nun im aktuellen Heft bereit: allem voran unsere Porträts familiärer Zusammenarbeit verschiedener Generationen von Zahnärztinnen und Zahnärzten in einer Praxis. Zudem zeigen wir, worauf es bei Assistenzverträgen ankommt und wie sich durch ein Projekt der Fachschaft Freiburg die Vorklinik auch ohne großes Kofferbudget meistern lässt.

Kommen Sie gut durch den Herbst und lassen Sie uns wissen, was es Neues gibt! Unsere Koffer für die nächste Recherche stehen schon wieder bereit ...

Ihre OEMUS-  
Redaktion

Liebe Zahnis,

los gehts! Das Wintersemester ist angelaufen und ich möchte, als neues Mitglied im Vorstand des bdzm und Verantwortliche für den Bereich Kommunikation, gleich hier und heute mit euch ins Gespräch kommen. Der neue Vorstand des bdzm möchte den Austausch zwischen Fachschaften und Verband weiter verbessern. Beginnen soll dies mit einer Umfrage, die wir mit Semesterbeginn an unsere jetzigen Ansprechpartner aus den Fachschaften geschickt haben. Meine große Bitte: Gebt uns zahlreiches Feedback! Denn nur so wissen wir, was euch plagt und woran wir gemeinsam arbeiten können!



Haltet durch und habt viel Spaß mit der aktuellen **dental**fresh!

**Alexandra Wölfle,**  
Vorstand für Kommunikation, bdzm

# 3 / 18

3 Editorial

**PRAXIS**

- 6 News
- 8 Einer der ältesten Zahnärzte Deutschlands ...  
und einer der jüngsten
- 12 Gastkolumne
- 14 Weimarer Frauen-Power
- 18 Dentalfotografie in der Praxis
- 22 Digitale Poster-Präsentation: Klick, klick, klick
- 23 1. Zukunftskongress für zahnärztliche  
Implantologie der DGZI
- 28 Stolperfalle Assistenzverträge
- 32 Hospitation: Von den Praxis-Profis lernen
- 34 Dentale Lebensläufe: Dr. Henriette Lerner

**MARKT**

- 36 News
- 40 WIR. DIE OEMUS MEDIA AG.
- 42 Produkte
- 44 Fahrplan zur eigenen Praxis
- 48 Digidental Blog: Kompromisslose  
Hygiene im Video
- 50 Zahnmedizin für den Spitzensport

**TIPPS**

- 24 Praxissoftware machts möglich!
- 25 Klare Ansage an die eigene Stimme im Kopf
- 26 Fünf Schritte zur Praxisgründung

**STUDIUM**

- 52 News
- 54 Kofferfeie Vorklinik? Freiburg zeigt, wie's geht!
- 56 Wo kauft man elemx gelée in Bolivien?
- 58 Zahnmedizinstudium: (Zu) viele Studien,  
(zu) wenig Praxis
- 60 1. Studententag der DGZH:  
Zahnärztliche Hypnose vorgestellt

**LEBEN**

- 62 News
- 65 Zähne und Wörter als Handwerkskunst

- 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](mailto:info@nsk-europe.de)

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

NEWS

# PRAXIS

ISSUE

## DGOI: Curriculum Implantologie „9+2“

Gibt es für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte den maßgeschneiderten Einstieg in die Implantologie? Ja, und zwar mit dem Curriculum Implantologie „9+2“ der DGOI. Denn hier können die Teilnehmer das aktuelle wissenschaftlich fundierte Basiswissen an jedem Kurswochenende direkt in praktischen Übungen umsetzen. Und: Absolventen erhalten noch zwei Coaching-Einheiten für die Planung der ersten eigenen Fälle. Als wissenschaftliche Fachgesellschaft für den Praktiker hat die DGOI ihr Curriculum Implantologie „9+2“ genau auf die Bedürfnisse der jüngeren Kollegen ausgerichtet. Konsequenterweise praxisorientiert sind die insgesamt neun Kurswochenenden aufgebaut: Zusätzlich zu dem aktuellen evidenzbasierten Wissen stehen immer Hands-on-Trainings und Live-OPs auf dem Programm. So kann die erlernte Theorie gleich in praktischen Übungen vertieft werden. Das kommt bei den Teilnehmern ebenso gut an wie der kollegiale Austausch mit den erfahrenen Implantologen, bekannten Hochschullehrern



und führenden Praktikern im Bereich Implantologie. Ihnen macht es Spaß, das Wissen an die nächste Generation weiterzugeben. Die jungen Zahnmediziner profitieren vor allem von ihren praktischen Tipps. Damit das Erlernte möglichst sofort den Weg in die eigene Praxis findet, gehören zwei Coaching-Einheiten zum Curriculum. Hier geht es um eine konstruktive Begleitung der Absolventen, um die ersten eigenen Fälle sicher zu planen. Nach den neun Kurswochenenden erhalten die Teilnehmer das Zertifikat „Zertifiziert in Implantologie“ – der erste Schritt auf dem Weg zum Geprüften Experten der Implantologie mit der DGOI. Das nächste Curriculum Implantologie „9+2“ ist am 1. und 2. Februar 2019 in Frankfurt-Eschborn. Alle Termine und Referenten unter:

Informationen zur  
Fachgesellschaft



[www.dgoi.info/fortbildung/curriculum-implantologie-92/](http://www.dgoi.info/fortbildung/curriculum-implantologie-92/). Ansprechpartnerin ist Tanja Ringlsetter: [weiterbildung@dgoi.info](mailto:weiterbildung@dgoi.info)

Quelle: [www.dgoi.de](http://www.dgoi.de)



# FLOWDAYS

MIT DR. JOHN KOIS

DO, 08.11. – SA, 10.11.2018

## FLOWDAYS in Bad Neustadt

Vom 8. bis 11. November finden in Bad Neustadt an der Saale die **dentaMEDIC Flowdays** statt. Dem Organisationsteam ist es gelungen, die amerikanische Koryphäe der Zahnmedizin, Dr. John Kois, mit seinem vielfach ausgezeichneten, didaktisch überragenden Fortbildungskonzept nach Deutschland zu holen. Die Teilnehmer erwarten ein spannendes Programm aus zahlreichen Workshops und Fachvorträgen internationaler Referenten, unter ihnen Dr. John Kois. Ziel der Veranstaltung ist es, in einem inspirierenden Umfeld von Gleichgesinnten, vorzuführen, wie, anhand einer kompletten Behandlungs- und Planungsphilosophie, mehr Sicherheit, Freude und Erfolg auf dem herausfordernden Gebiet der Zahnheilkunde garantiert werden kann. Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.dentamedic-campus.de](http://www.dentamedic-campus.de)

[www.dentamedic-campus.de](http://www.dentamedic-campus.de)

## Deutschland hat 1.844 frischgebackene Zahnärzte

2017 haben laut Statistischem Bundesamt 1.762 Studenten ihr Staatsexamen und 82 ihren Master in Zahnmedizin absolviert. Darunter waren viele Abschlüsse mit Auszeichnung, die Durchfallquote lag gerade mal bei 0,1 Prozent. Zudem zeigt sich einmal mehr, dass die Zahnmedizin von Frauen dominiert wird: Knapp 65 Prozent der Staatsexamenabsolventen sind weiblich. Auch wenn die Gewichtung beim Master genau umgekehrt ist (70 Prozent sind männlich), kann dies bei insgesamt 82 Abschlüssen vernachlässigt werden. Zwei Drittel der Absolventen haben ihre Prüfungen mit der Gesamtnote „gut“ bestanden. 426 Studenten erhielten die Note „sehr gut“, 19 Studenten schlossen ihr Studium mit Auszeichnung ab.

Lediglich zwei Zahnmedizinstudenten fielen durch. Im Schnitt benötigen die Studenten elf Semester. Das Durchschnittsalter der Absolventen lag bei 25 Jahren.



Quelle: [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

# Einer der ältesten Zahnärzte Deutschlands ...

**FEATURE >>>** Die Zahnheilkunde lebt von den heterogenen Erfahrungen und Impulsen verschiedener Generationen von Behandlerinnen und Behandlern. Wir haben zwei Zahnärzte an beiden Enden des Spektrums – einer der ältesten, noch praktizierenden Zahnärzte in Deutschland und einer, der sich unter die jüngsten einreicht – zu ihrem Werdegang befragt. Im Ergebnis zeigt sich: zwischen ein und demselben Beruf können nicht nur Jahre, sondern ganze Welten liegen!

Mein Studium der Zahnmedizin habe ich von 1962 bis 1967 in Wolgograd (heutiges Russland) absolviert. Unser Studienprogramm war im Gegensatz zum Studium in Deutschland viel mehr allgemeinmedizinisch ausgerichtet, da die russischen Absolventen in ihren entfernten Einsatzgebieten nicht nur in der Zahnmedizin tätig waren. So erlangte ich den Studienabschluss

Leipzig absolviert hat, übergeben können. Seitdem arbeite ich noch verkürzt als angestellter Zahnarzt bei ihr mit. Mit dem Übergang in die private Niederlassung war auch eine Neugestaltung der Praxis in anderen Räumen notwendig, was bei dem Gebäudeangebot im Dorf ein ganz großes

„Nach den überschaubaren technischen und materiellen Angeboten in der DDR hat uns die ausgestellte **Vielfalt der Dentalerzeugnisse** auf der bundesdeutschen Dentalmesse in Dresden im November 1990 fast erschlagen.“

Sanitätsrat Dipl.-Med. Günther Wlach, Fachzahnarzt für allgemeine Stomatologie, Jahrgang 1943, Spitzkunnersdorf.

als Diplom-Mediziner. Von 1967 bis 1972 durchlief ich dann hier in Deutschland (damals DDR) die Facharztausbildung zum Facharzt für allgemeine Stomatologie. Begonnen habe ich diese in einer Ausbildungseinrichtung in Neugersdorf (Kleinstadt in der Oberlausitz). Sehr zeitig wurde mir die Leitung einer Staatlichen Zahnarztpraxis übertragen. Nach Abschluss der Facharztausbildung war ich als Oberarzt in einem größeren Stomatologischen Zentrum in Löbau (Sachsen) tätig und dort auch für die Weiterbildung der jungen Zahnärzte und Ausbildung der stomatologischen Schwestern (heute Zahnmedizinische Fachangestellte) zuständig. Ab 1978 habe ich dann in Spitzkunnersdorf (heute Landkreis Görlitz) die Leitung der Staatlichen Zahnarztpraxis im medizinischen Behandlungsgebiet Seiffenhennersdorf übernommen. Im Jahr 1988 wurde ich zum „Sanitätsrat“ ernannt.

Mit der politischen Wende im Jahre 1990 wurde das staatliche Gesundheitswesen aufgelöst, und so bin ich am 1. Januar 1991 mit meiner Praxis in die private Niederlassung gegangen. Am 1. April 2010 habe ich meine Praxis dann zum großen Glück an meine Tochter, die ihr Zahnmedizinstudium an der Univer-







Sanitätsrat Günther Wlach zusammen mit seiner Tochter ZÄ Antje Wlach in der Zahnärztlichen Praxis Wlach in Spitzkunnersdorf (Landkreis Görlitz).

Problem war. Zudem war auch eine technische Modernisierung erforderlich, die eine für uns völlig ungewohnte kolossale finanzielle Belastung bedeutete. Hinzu kam, dass wir von einem Tag auf den anderen in ein total anderes System mit völlig neuen Strukturen gestoßen wurden. Weil uns da jegliche Erfahrung fehlte, sogar bei allereinfachsten Belangen, begleitete uns auch eine gehörige Portion Angst und Unsicherheit und stellte auch eine große psychische Belastung dar. Besonders in Erinnerung geblieben ist der erstmalige Besuch einer bundesdeutschen Dentalmesse in Dresden im November 1990, also kurz vor dem Eintritt in die eigene Niederlassung. Nach den überschaubaren technischen und materiellen Angeboten in

Die Zusammenarbeit mit meiner Tochter vollzieht sich in einem guten Verhältnis. Jeder bringt für die Praxis positive Aspekte ein, einmal jugendliche Frische und Bereitschaft für Innovationen und zum anderen Erfahrung und traditionelle Patientenbeziehungen. Ein jeder kann vom anderen lernen. Von den Patienten und Mitarbeitern wird das innerbetriebliche Klima bei uns geschätzt. Und was ist das Besondere und Schöne unserer Arbeit in einer Praxis auf dem Land? Man wird als Zahnarzt im Dorf erst einmal ganz anders wahrgenommen als in der Großstadt. Die Dorfbewohner bewertet den Zahnarzt danach, wie er sich in der Dorfgemeinschaft darstellt und sich in ihr bewegt, am traditionellen Dorfleben teilnimmt oder nicht. Arroganz ist völlig fehl am Platze. Dann kommt

„Ein guter **Ruf der Landpraxis** kann auch in der nahe gelegenen Stadt gehört werden.“

der DDR hat uns diese ausgestellte Fülle und Vielfalt der Dentalerzeugnisse fast erschlagen. Das kann sich niemand vorstellen, der diese Zeit der beruflichen Umgestaltung nicht mitmachen musste. Zudem waren uns ja das ganze gewinnorientierte Geschäftsgebahren und die geschulten Verkaufsstrategien der vielen Anbieter völlig fremd.

Bestimmt sind da auch viele Fehler gemacht worden, die mit der inzwischen erlangten Erfahrung nicht mehr begangen würden. Einen besonderen Rückhalt und Unterstützung habe ich immer durch meine Familie erfahren. Meine Frau habe ich während ihrer Zahntechnikerlehre kennengelernt, und sie hat mich bis heute auch im beruflichen Leben begleitet. Auch die Anerkennung und Dankbarkeit zufriedener Patienten gibt immer wieder Kraft und Antrieb für die weitere Tätigkeit. Für das eigene Wohlbefinden sind der gewohnte Umgang mit Menschen und geistig anspruchsvolle Betätigungen ebenfalls von großer Bedeutung. Ratsam ist aber auch, die zur Verfügung stehende Kraft dosiert einzusetzen.

natürlich die fachliche Beurteilung der Arbeit des Zahnarztes entscheidend dazu, und da kann man sich im zunächst überschaubaren Patientenkreis gar keine, aber auch wirklich keine Nachlässigkeiten erlauben. Patienten reden miteinander! Ist ein vertrauensvolles Arzt-Patienten-Verhältnis aufgebaut, kann es über Generationen halten, man kennt sich ganz einfach. Die Einkommenslage ist gesichert, und die Zahlungsmoral der Landbevölkerung ist wahrscheinlich sogar besser als in der Stadt. Sind Patienten zufrieden, dann sind sie auch „ihrem Zahnarzt“ sehr dankbar dafür, dass sie keine weiten Wege zur Behandlung machen müssen. Es hängt natürlich auch sehr vom persönlichen Naturell des Zahnarztes und seiner Familie ab, ob er sich in einer Praxis auf dem Land wohlfühlen kann. Er sollte schon auch Sinn für die Schönheiten der Natur haben, die gleichen manchen Mangel an kulturellen Möglichkeiten aus. Als guter Zahnarzt auf dem Land sollte man bereit sein, im Notfall auch außerhalb offizieller Sprechzeiten für Belange der Patienten ansprechbar zu sein. Ein guter Ruf der Landpraxis kann auch in der nahe gelegenen Stadt gehört werden. Mir fehlt jedenfalls das Arbeiten in der Großstadt nicht.



## ... und einer der jüngsten.

„Bin ich ein **Überflieger**?  
Viele Leute sehen das so. **Ich nicht!**“

Julian Burg, Zahnarzt, Jahrgang 1993, München.

Ich habe 2015 mit 22 Jahren mein Zahnmedizinstudium abgeschlossen. Wie das so früh ging? Das war eher die Summe aus vielen Zufällen! Ich bin im August 1993 geboren und habe somit die Schule schon mit frischen sechs Jahren begonnen. Dann wollte ich in der 9. Klasse unbedingt weg aus meiner Heimatstadt und weg von zu Hause. Ich wollte auf ein Internat, aber das Internat bei Stuttgart, das ich mir ausgesucht hatte, hatte einfach keinen Platz in meiner Jahrgangsstufe frei. So habe ich die 9. Klasse übersprungen und gleich in der 10. Klasse weitergemacht. Zusätzlich gab es damals in Baden-Württemberg

Ich möchte auch kein Überflieger sein. Ich bin einfach meinen Weg gegangen und zufrieden damit. Nach dem Examen habe ich meine Approbation extra in Koblenz abgeholt, um sofort in der Praxis meines Vaters in Deggendorf anfangen zu können. Das kann ich aber nicht empfehlen. Im Rückblick hätte ich lieber fünf Monate reisen sollen. Mal was anderes machen. Das hab ich leider verpasst. Was meine Richtung in der Zahnmedizin angeht, die Stand schon immer für mich fest. Obwohl ich erstmal andert-halb Jahre in der Praxis meines Vaters mit implantologischem Schwerpunkt ein Allrounder war, war mein Plan die KFO. Ich

habe dann eine Facharztstelle in Bayern angetreten, allerdings nach acht Monaten abgebrochen. In den acht Monaten ist mir klar geworden, was ich wirklich will: eine Kombination aus KFO und Allgemeinmedizin. Deswegen mache ich jetzt den postgradualen Master an der Donau-Universität, bin 3,5 Tage die Woche in einer super KFO-Praxis in Freising tätig und 1,5 Tage bei meinem Vater, wo ich auch schon kieferorthopädische Fälle übernehme.

Ich bin jetzt gerade 25 Jahre – ein Vierteljahrhundert – geworden. Natürlich habe ich immer wieder Visionen einer eigenen Praxis,

aber zurzeit genieße ich es, angestellt zu sein und mehr Zeit für mich zu haben. Ich möchte meine Doktorarbeit demnächst (endlich!) abschließen, meinen Master fertig machen und dann mal schauen, was sich ergibt. Die Sache mit der Work-Life-Balance – wenn ich ehrlich bin, habe ich gerade keine Hobbys, die ich gezielt zur Entlastung betreibe. Ich lebe in einer Wohngemeinschaft in München. Da sitzen wir fast jeden Abend zusammen, und am Wochenende treffe ich mich mit Freunden oder fahre Freunde auswärts besuchen. Aber Moment: Ich geh' sehr gerne essen, zählt das als ein Hobby?

„Nach dem Examen habe ich meine Approbation extra in Koblenz abgeholt, um sofort in der Praxis meines Vaters in Deggendorf anfangen zu können. **Das kann ich aber nicht empfehlen.** Ich hätte lieber fünf Monate reisen sollen. Mal was anderes machen ...“

auch schon das G8, den achtjährigen Weg zum Abitur. Als ich dann im Sommer 2010 mein Abi in der Tasche hatte, wurde auch noch die allgemeine Wehrpflicht abgeschafft. Das alles hat meinen Weg nicht unwesentlich beschleunigt.

Ich habe in Mainz studiert und die Zeit dort sehr genossen. Ich musste genauso lernen wie alle anderen auch. Wenn ich jetzt an die Studienzeit denke, dann eigentlich nicht an eine stressige Zeit, sondern an eine sehr entspannte, schöne Zeit. Bin ich ein Überflieger? Viele Leute sehen das so. Ich nicht!



2 Jahre  
Bestpreisgarantie  
für Ihren  
Praxisstart

## 2 Jahre Bestpreisgarantie

# Das Vorteilspaket für Existenzgründer

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

Mehr Informationen zu Ihrem persönlichen Vorteilspaket finden Sie auf: [dentsplysirona.com/exzellenzgruender](https://dentsplysirona.com/exzellenzgruender)

THE DENTAL  
SOLUTIONS  
COMPANY™

 **Dentsply  
Sirona**

**F**ast täglich können wir Beiträge zu diesem Thema lesen, und meistens ist der Tenor: MVZ – die Welt geht unter. Gut, MVZ gibt es schon lange, eine Rückbesinnung auf die alten Polikliniken. Seit 2015 können nun auch arztgruppengleiche MVZ betrieben werden, eine Chance für viele Unternehmer-Zahnärzte. Größter Vorteil: Man kann Zahnärzte in beliebiger Zahl einstellen. Und nun gibt es noch die MVZ in Fremdbesitz. Dazu gleich mehr.

Aber ist das nun wirklich so eine Katastrophe, wie es oft dargestellt wird? Wo kommen wir denn her?

Bis 2007 konnte der Zahnarzt nur eine Praxis ohne angestellte Zahnärzte betreiben. Einziger Ausweg: die Gemeinschaftspraxis. Da arbeiteten mindestens zwei Zahnärzte in einer Praxis. Das waren dann schon die großen Einheiten. Für die Zahnärzte der ehemaligen DDR war das knapp 20 Jahre zuvor mit dem Einigungsvertrag übrigens tatsächlich eine Katastrophe: Die wollten überwiegend nämlich gar nicht selbstständig sein, wurden aber dazu gezwungen. Wer hat sich eigentlich darüber aufgeregt?

Heute besteht eine Vielzahl von Möglichkeiten, den Zahnarztberuf auszuüben. Und das passt nach meiner Einschätzung gut zu den Anforderungen der Generation Y bzw. denen, die aus der viel zitierten „Feminisierung“ erwachsen. Ist doch prima, in welcher Vielfalt der Beruf ausgeübt werden kann. Bis dahin ist dann auch noch meistens ein Konsens zu erzielen. Aber beim Stichwort „MVZ in Fremdbesitz“ hört der Spaß auf. Warum? Welche Gefahr droht wirklich?

**Kurz zur Erklärung:** Zugelassene Krankenhäuser können auch Nicht-Ärzten gehören, z. B. großen Fondsgesellschaften. Diese Kliniken wiederum können Z-MVZ gründen. Die Praxen bzw. Z-MVZ gehören dann am Ende der Fondsgesellschaft. Die Vorteile für diese Variante der Betriebsformen liegen darin, dass durch Synergieeffekte beispielsweise mehr für Marketing ausgegeben werden kann. Und natürlich konzentrieren sich die Gründungen bzw. meistens Übernahmen auf lukrative Standorte. Bei strategischen Investitionen bringen die Gesellschaften auch häufig für mehrere Jahre „das Geld mit“.

Vergessen wird dabei aber oft eines: Am Ende entscheidet der Patient, wohin er geht. Und es gilt der alte Grundsatz: Menschen wollen von Menschen und nicht von Institutionen behandelt werden. Zahnärzte verkaufen eben kein Smartphone, wobei der Eigentümer der Fabrik völlig egal ist, sondern eine persönlich erbrachte, medizinische Dienstleistung. Da muss sich ein MVZ ohne Zahnarztchef schon ganz schön strecken, um Patienten zu binden.

Und wenn das bei einigen gelingt, soll das wohl so sein: Jede Praxis bekommt die Patienten, die zu ihr passen.

Dazu muss sich das MVZ noch sehr anstrengen, um nicht den bekannten Effekt zu erzielen, dass ein angestellter Zahnarzt Patienten bindet, um sich nach wenigen Jahren genau mit diesen Patienten selbstständig zu machen.

Wir haben in Deutschland 42.000 Zahnarztpraxen, davon 80 Prozent Einzelpraxen. Ich bin ganz sicher, dass die wenigen MVZ diese nicht wirklich gefährden werden. Natürlich muss jede Praxis heute in Marketing investieren und beim Patienten durch Persönlichkeit, Führungsstärke und ein tolles Team Begeis-

terung erzeugen. Die schöne und moderne Praxis zählt auch dazu. Aber dann liegt bereits der Vorteil auf der Hand: Es ist tatsächlich ein Chef bzw. eine Chefin da, die selbst behandelt und für den Patienten auch als Ansprechpartnerin zur Verfügung steht. Da läuft es eben nicht anonym.

Wenn die Standespolitik gegen Fremdbesitz angeht, ist das okay – ich sehe aber keine wirklich relevanten Bedrohungen. Warum soll es nicht die gesamte Angebotspalette geben, bei der der Patient wählt. Dem guten Zahnarzt sollte das recht sein, und darum geht es doch. Vielleicht sind alle irgendwann mal ganz dankbar für diese Variante, wenn nämlich die Babyboomer-Generation ihre Praxen ohne Nachfolger aufgegeben haben und die Patienten neue, gute Praxen mit vertrauenswürdigen Zahnärzten und Zahnärztinnen suchen. Und dann freue ich mich darüber, dass die Zahnarztpraxis wirklich in der Marktwirtschaft angekommen ist. Die Besten werden vorn sein – zum Wohle der Patienten.



## Schreckgespenst MVZ

Christoph Sander

DEIN ZUKÜNFTIGER PATIENT.

BRAUCHT DEIN WISSEN.

KOPF FREI  
FÜR'S STUDIUM.

MIT UNSEREM  
STUDENTENPAKET.\*

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

- Kostenlose Bargeldauszahlung an über 18.300 Geldautomaten in Deutschland\*\*
- Kostenlose apoClassicCard – die Kreditkarte (VISA CARD) der apoBank – mit weltweit kostenloser Bargeldauszahlung\*\*
- Und vieles mehr

Weil uns mehr verbindet.

 deutsche apotheker-  
und ärztebank

Wir machen dich mobil.  
Exklusive Rabatte und Vorteile  
auf [apobank.de/mobilitaet](https://apobank.de/mobilitaet)



[facebook.com/scrubsnet](https://facebook.com/scrubsnet)



[instagram.com/scrubsnet](https://instagram.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 Bargeldauszahlung ist nicht möglich.

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

# Weimarer Frauen-Power

PORTRÄT >>> Es gibt vielleicht kein anderes innerfamiliäres Verhältnis, das so von Klischees behaftet ist, wie das zwischen Müttern und Töchtern. Für manche ist es der Inbegriff eines Ideals aus Liebe, Nähe und unerschütterlichem Vertrauen. Für andere ist es im besten Fall eine hochsensible und zwiespältige Angelegenheit, die beide Seiten immer wieder aufs Neue herausfordert. Die Realität ist natürlich viel kreativer als das Klischee, vor allem die weibliche, und durchmischt das Ganze zu einer Beziehung mit ganz individuellen Zügen und Mengenverhältnissen. Vollzieht sich das Mutter-Tochter-Verhältnis zudem noch an einem gemeinsamen Arbeitsplatz, wird es gleich nochmal um einige Grade spannender, wie die beiden Weimarer Zahnärztinnen Dr. Marion Enseleit (Jahrgang 1960) und Dr. Sabrina Junge (Jahrgang 1983) ausgesprochen offen, sympathisch und ehrlich zeigen.



„Natürlich reiben wir uns auch! Und dann raucht es mal und ist wieder gut. Das gehört ja dazu, zu jeder Gemeinschaft. Aber erstaunlicherweise geht es dabei nicht um fachliche Fragen“, stellt Dr. Marion Enseleit in Bezug auf die Zusammenarbeit mit ihrer Tochter Dr. Sabrina Junge ganz klar fest, „sondern eher um personelle Angelegenheiten. Da hat meine Tochter den besseren, vielleicht auch moderneren Zugang als ich.“ Dr. Marion Enseleit und Dr. Sabrina Junge arbeiten seit 2010 als Kolleginnen zusammen und führen beide seit 2016 als Gesellschafterinnen die Weimarer Familienzahnarztpraxis MARISA.

das ich Sabrina hier habe, und ich hoffe und denke doch, dass es für sie ähnlich ist. Mir war von Anfang an klar, dass ich sie fordern und fördern muss, um sie langfristig zu halten.“ Dabei war der Umgang mit einer jüngeren Generation für Marion Enseleit keine Herausforderung oder gar eine Neuheit. „Du hast dir ja schon immer jüngere Kollegen in die Praxis geholt, um am Ball zu bleiben und Impulse von der Uni zu bekommen“, bestätigt die Tochter. „Da war ich keine Ausnahme, nur der Zusatz ‚Tochter‘ war neu.“ Dort wo die Tochter als junge Zahnärztin ihrer Generation auftritt, steuert die Mutter ihre über Jahrzehnte gemachten

**„Natürlich reiben wir uns auch!“** Das gehört ja dazu. Dabei geht es aber nicht um fachliche Fragen, sondern eher um personelle Angelegenheiten.

Erst wollte die Tochter, so erzählt die Mutter, in Richtung Wirtschaft studieren, an einer Privat-Uni in Jena. Doch die rosaroten Versprechungen des Studiengangs machten die Familie skeptisch und so entschied sich die Tochter dann doch für die Zahnmedizin. „Ich habe die Entscheidung nie bereut, auch nicht die Tatsache, dass ich hier geblieben bin. Ich hatte kurzzeitig überlegt, nach Düsseldorf zu gehen, in ein größeres Praxisunternehmen, aber die angekündigten Arbeitsbedingungen waren sehr ernüchternd, es hätte sehr wenig Geld für sehr viel Arbeit bedeutet. Und das nach einem intensiven Studium.“ Dass die Tochter blieb und nun Mutter und Tochter die gemeinsame Praxis führen, ist für beide Frauen eine überaus positive Erfahrung. „Ich weiß“, so formuliert es Marion Enseleit in zurückhaltend-mütterlicher Manier, „dass es ein Geschenk ist,

Erfahrungen bei. Vor allem der Einschnitt des Wendejahrs 1989 hat die Zahnärztin nachhaltig geprägt. „Plötzlich kam die Wende, und ich war zu jener Zeit in einer staatlichen Zahnarztpraxis in Großbrünnen angestellt. Ich kaufte dem Oberbürgermeister den Behandlungsstuhl ab und begann in eigener Regie im vereinten Deutschland. Das war ein unglaubliches Glück für mich.“ Gleichzeitig betont Dr. Enseleit, wie einverstanden sie mit dem Studium der Zahnmedizin in der DDR und der nachfolgenden beruflichen Lenkung war und nach wie vor ist. „Der Staat hatte uns ja das Studium ermöglicht, da war es doch nur zulässig, dass er uns dorthin schickte, wo wir gebraucht wurden. Ich kam anfangs in ein Landambulatorium und konnte eine Vielzahl an Erfahrungen, auch über das dentale Fachgebiet hinaus, sammeln. Dafür bin ich bis heute noch dankbar.“

Mitarbeiterführung mit Herz und Verstand: Dafür stehen Dr. Sabrina Junge und Dr. Marion Enseleit. Beide Zahnärztinnen legen großen Wert darauf, dass die Mitarbeiterinnen ihrer Praxis wirkliche Wertschätzung erfahren, als Mensch und Teammitglied, und zudem die Möglichkeit haben, sich weiterzuentwickeln und an ihren Aufgaben zu wachsen.



„Wir sind nicht allein,  
stemmen die  
Verantwortung für  
die Praxis gemeinsam und  
unterstützen uns gegenseitig.

**Gerade für Frauen ist  
diese Hilfe und Gemein-  
schaft unentbehrlich,**  
denn wir müssen immer  
besser sein als unsere  
männlichen Counterparts ...“



Dr. Sabrina Junge in den Räumlichkeiten  
der Kinderzahnarztpraxis MARISAKids.

© Antje Isbaner

Neben dem fachlichen Austausch, den die Zahnärztinnen aktiv betreiben, ist es auch die gegenseitige Unterstützung als berufstätige Frauen, die für beide zählt. „Wir sind nicht allein, stemmen die Verantwortung für die Praxis gemeinsam und unterstützen uns gegenseitig. Gerade für Frauen ist diese Hilfe und Gemeinschaft unentbehrlich, denn“, so resümiert Sabrina Junge als Zahnärztin und zweifache Mutter ganz sachlich, „wir müssen immer besser sein als unsere männlichen Counterparts und mehr leisten, indem wir Familie, Kinder und Beruf vereinbaren und dabei noch ganz nebenbei historisch festgefahrene, männliche Gesetzmäßigkeiten abbauen. Den weiblichen Weg eifordern. Das braucht Kraft und Stamina und ein enges Netzwerk aus Familie und Freunden.“

Diesen Erfahrungsschatz beziehen beide Behandlerinnen auch in ihre Mitarbeiterführung mit ein. Denn (fast) jede weibliche Biografie verlangt nach Kompromissen, die Junge wie Enseleit bereit sind, an den ihnen möglichen Stellschrauben, einzugehen. So gibt es besondere Arbeitszeiten und Schichten für einzelne Mitarbeiterinnen, die familienbedingt nicht rund um die Uhr zur Verfügung stehen können. Die Mitarbeiterinnen dürfen sich intern absprechen – hierin liegt einer der Vorteile eines größeren Teams mit mehrere Mitarbeiterinnen – und im Notfall Schichten tauschen. Zudem bietet die Praxis eine moderne Kochküche mit einem großen Holztisch, der die Kolleginnen in den Pausen zum entspannten Miteinander einlädt, sowie die Mitgliedschaft in einem Fitness-Verein um die

Ecke. „Wir haben uns für einen Sportclub in der Nähe entschieden, um den Frauen die Entscheidung abzunehmen, ob sie das zeitlich schaffen oder nicht. So können sie gleich nach der Arbeit noch etwas für sich tun, bleiben fit und motiviert.“ Weibliches Denken par excellence! Seit Kurzem gibt es eine direkte Ansprechpartnerin für Personalbelange in der Praxis, die sich gezielt den Fragestellungen des Personals widmet und gemeinsam mit Enseleit und Junge nach Lösungen für mögliche Engpässe sucht. Denn, darin sind sich die Weimarer Behandlerinnen einig, gutes Personal zu finden, zu motivieren und langfristig zu binden, ist eine der größten Herausforderungen der kommenden Jahre und bedarf eines ehrlichen und stetigen Bemühens von allen Seiten.

„Wir haben uns für einen Sportclub  
in der Nähe entschieden,  
**um den Frauen die Entscheidung  
abzunehmen,** ob sie das zeitlich  
schaffen oder nicht. So können sie  
gleich nach der Arbeit noch etwas für  
sich tun, bleiben fit und motiviert.“



Mit ihrem Behandlerinnenteam und einem fast nur weiblichen Personal (allein ein männlicher Kollege hat es als Anästhesist in die Riege der Frauen geschafft) liegt die Praxis MARISA klar im Trend der Zeit: Die Zahnmedizin wird von Jahr zu Jahr weiblicher! Auch wenn dieser Trend leider noch nicht die Hürden der standespolitischen Ebene erreicht und überwunden hat – hier dominiert, fest verankert, das männliche Geschlecht eines bestimmten Jahrgangs aufwärts –, zeigen die Absolventenzahlen an den Unis und der Behandlungsalltag in den Praxen, dass die praktizierende Zahnheilkunde eindeutig den Frauen gehört. Damit einher gehen ganz konkrete Veränderungen, nicht nur in Bezug auf flexiblere Arbeitszeiten, sondern sehr wahrscheinlich auch auf die Höhe von Honoraren. „Während die Männer ohne Zweifel ein bestimmtes Honorar für eine Leistung anlegen, sind die Frauen sich ihrer geleisteten Arbeit weniger sicher – bei gleicher oder sogar besserer Qualität wie die Versorgungen männlicher Kollegen –, hinterfragen die Höhe einer In-Leistung-Stellung im konkreten Fall und setzen das Honorar womöglich geringer an, als bisher gehandhabt. Das hat natürlich“, so Sabrina Junge, „weitreichende Konsequenzen für die zukünftige Zahnheilkunde“. Dass es heute nicht mehr möglich und auch nicht mehr sinnvoll ist, als einzelner Behandler die komplette Allgemeinzahnheilkunde abzudecken – auch darin sind sich beide Zahnärztinnen einig und sprechen sich ganz klar für größere Praxisstrukturen aus.

Während die Männer ohne Zweifel ein bestimmtes Honorar für eine Leistung anlegen, **sind die Frauen sich ihrer geleisteten Arbeit weniger sicher** (...) und setzen das Honorar womöglich geringer an, als bisher gehandhabt.

„Man muss sich unbedingt eine Nische suchen, sich spezialisieren und darin richtig gut werden“, so Marion Enseleit. In einem MVZ können dann die einzelnen Disziplinen im Sinne des Patienten zusammengeführt werden. Neben dem interdisziplinären Arbeiten bietet das MVZ einen weiteren, ganz entscheidenden Vorteil: „Das Teilen einer großen finanziellen Verantwortung durch mehrere Praxisinhaber. Phänomene wie die sogenannte ‚kalte Abgabe‘ einer Praxis, der Verkauf einer Einzelpraxis weit unter Wert, wie wir das derzeit vielerorts sehen, zeigen, wie schwierig es wird, eine Praxis wirtschaftlich erfolgreich zu führen und am Ende den (angemessenen) Verkauf zu meistern. Zudem stehen die Herausforderungen der Telematikinfrastruktur und des neuen Datenschutzgesetzes im Raum. All das verlangt Investitionen und Ressourcen, die kaum von einer Einzelpraxis zu stemmen sind. Umso mehr sind wir dankbar für unsere Situation, für das familiäre Vertrauen, gemeinsame Schultern und die harmonische Zusammenarbeit in der Praxis.“



Im Mai 2017 bezogen Dr. Marion Enseleit (im Bild), die von 1981 bis 1986 Zahnmedizin in Jena und Erfurt studiert hat, und ihre Tochter Dr. Sabrina Junge die neuen Räumlichkeiten ihrer gemeinsamen Praxis MARISA im Zentrum von Weimar. Während Dr. Junge in der Praxis MARISAKids die Kinderzahnheilkunde abdeckt, kümmert sich Dr. Enseleit hauptsächlich um die Praxisabläufe in der Erwachsenenpraxis.

# Dentalfotografie in der Praxis

**Text:** Klaus-Dieter Fröhlich

**FACHBEITRAG >>>** Die digitale Fotografie in der Zahnmedizin ist zur Erstellung von Patientenunterlagen, zur Verlaufskontrolle, Kommunikation zwischen Behandler, Patient und Praxislabor sowie zur Qualitätssicherung unverzichtbar geworden. Schnelle Verfügbarkeit und aussagekräftige Bilder verkürzen die Beratungs- und Aufklärungszeit deutlich. Über die WLAN-Funktion können mithilfe diverser Apps und Softwares Patientenfotos auf einen PC-Monitor, Laptop oder Smartphone übertragen werden und stehen so dem Behandler sofort zur Verfügung.

Die Anforderung an die Fotoausrüstung ist je nach Aufgabengebiet Kieferorthopädie, Prothetik, Parodontologie, Oralchirurgie und Dentallabor unterschiedlich und muss bei der Beschaffung von Ausrüstungen berücksichtigt werden. So steht beispielsweise im Bereich der Kieferorthopädie die extra- und intraorale Fotografie im Vordergrund. Im Bereich der Prothetik oder Parodontologie hingegen ist die Zielsetzung häufig, große Detailaufnahmen zu erstellen. Im chirurgischen Umfeld ist neben Detailaufnahmen der Eingriffe ein möglichst großer Abstand zwischen Kamera und OP-Situs erforderlich, um die Sterilitätsanforderung im OP zu gewährleisten. Der Zahn-techniker wiederum wünscht sich Fotos, die besonders in Farbtreue, Form und Ästhetik einer anspruchsvollen Zahntechnik gerecht werden.



Abb. 1

**Abb. 1:** Mit der Canon EOS Utility Software können Fotos direkt von der Kamera über WLAN zum PC-Monitor gesendet werden.



Abb. 2



Abb. 3

Dabei erfüllen Handys, Kompakt- und Systemkameras sowie von der Dentalindustrie angebotene Fotosysteme, die speziell für die zahnärztliche Fotografie entwickelt worden sind und durch den Dentalhandel vertrieben werden, die Ansprüche einer hochwertigen Dokumentation leider nur teilweise. Die Anbieter werben meist mit einer einfachen Handhabung und Kompaktheit, die vermeintlich zu guten Ergebnissen führen soll, doch halten diese angebotenen Systeme nicht jedem Praxistest stand – häufige Probleme gibt es in der Farbwiedergabe und mit Abbildungsfehlern bei Makroaufnahmen von Zähnen.

#### Empfehlung für die geeignete Ausrüstung

Für professionelle Dentalfotografie ist die Anschaffung einer Fotoausrüstung, bestehend aus Spiegelreflexkamera, Makroobjektiv und Ringblitz, unabdingbar. Die meistverbreiteten Kamerasysteme in der Dentalfotografie sind digitale DSLR-Kameras (ohne Vollformat) von Canon oder Nikon. Von zahlreichen Anbietern werden Objektive und Ringblitze angeboten, die jedoch nicht in jeder Kombination geeignet sind und dadurch nicht das gewünschte Ergebnis erreicht wird.

Canon bietet im Gegensatz zu anderen Kameraherstellern alle erforderlichen Zubehörteile für Dentalfotografie im eigenen Portfolio an und ist nicht auf Zukauf von Fremdanbietern angewiesen. Wer Wert auf hochwertige Farbwiedergabe und eine optimale Belichtung der Fotos legt, erzielt mit den originalen Canon-Objektiven und Ringblitzen die bestmöglichen Ergebnisse. Für Dentalaufnahmen erfüllen die Canon EOS 800D oder ältere Modelle der gleichen Klasse alle Voraussetzungen. Wer großen Wert auf die Kommunikation zwischen Kamera, Smartphone, iPad und Praxis-PC per Bluetooth und WLAN legt, muss derzeit auf die EOS 77D ausweichen, da die hochwertigere EOS 80D nur über WLAN verfügt. Der Nachfolger der EOS 80D erscheint vermutlich erst 2019. Meine klare Empfehlung für die professionelle Dentalfotografie in Handhabung und Qualität geht an Canon.



WIR FÜR DICH  
NEXT TO YOU  
DEUTSCHE GESELLSCHAFT  
FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE

**Frühbucher-Rabatt  
bis zum 31.10.2018 sichern!**

## CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

- höchster Praxisbezug  
mit 2 Coaching-Einheiten

**9+2**



**Kursreihe 05  
Start am 1. Februar 2019**

Statement einer Teilnehmerin:

„Umfassende & praxisbezogene Inhalte werden vermittelt, interessante Live OP's mit kompetentem Team.“

- Julia P. (Zahnärztin)



**Jetzt anmelden!**

[www.9plus2.dgoi.info](http://www.9plus2.dgoi.info)

E-Mail: [weiterbildung@dgoi.info](mailto:weiterbildung@dgoi.info)

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

Wilderichstraße 9 | 76646 Bruchsal

Phone +49 (0)7251 618996-0

E-Mail [mail@dgoi.info](mailto:mail@dgoi.info) | [www.dgoi.info](http://www.dgoi.info)

# Kurzanleitung der Kameragrundeinstellungen

Voraussetzung für hochwertige Dentalaufnahmen ist die einmalige Anpassung der individuellen Einstellungen der jeweiligen Kamera. Im Folgenden werden am Beispiel des Canon-Systems (Canon EOS 80D) einige der wichtigsten Grundeinstellungen für die Dentalfotografie vorgestellt.

**CANON EF-S 60MM F/2.8 MACRO USM**  
sehr gut geeignet für kieferorthopädische Aufnahmen (extraorale Patientenfotos, intraoraler Fotostatus)



**CANON MACRO RING LITE MR-14X II**  
Ringblitzgerät



**CANON EOS 80D**  
Spiegelreflexkamera  
Kameragehäuse



**CANON EF 100MM F/2.8 MACRO USM (mit Bildstabilisator)**  
sehr gut geeignet für Prothetik, Zahnerhaltung, Oralchirurgie, MKG-Chirurgie, Zahntechnik, Kieferorthopädie (mit Einschränkungen)

## • ISO-Einstellung

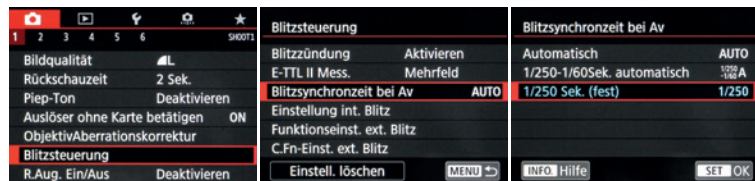
Für Dentalaufnahmen empfehle ich eine Empfindlichkeit von ISO 200. Bei höheren ISO-Werten kann die Behandlungsleuchte zu Farbstichen führen.

## • AV-Modus

Stellen Sie für die Dentalfotografie das Moduswahlrad auf AV (Verschlusszeitautomatik) ein.

## • Blitzsynchronisation bei AV

Für die Dentalfotografie muss die Blitzsynchronzeit bei AV je Kameratyp über die Taste Menü > Blitzsteuerung > Blitzsynchronzeit bei AV auf 1/250 (fest) eingestellt werden (werkseitige Einstellung bei allen Kameras: AUTO!).



## • Blendeneinstellung

Um eine hohe Tiefenschärfe zu erreichen, ist es erforderlich, die richtige Blendenöffnung einzustellen. Grundsätzlich erreicht man mit einem Blendenwert von 22 oder 32 die größtmögliche Tiefenschärfe. Dies ist insbesondere bei intraoralen Aufnahmen unabdingbar.



## • Belichtungsmessung (Messmethode)

Für eine korrekte Belichtung muss die Mehrfeldmessung ausgewählt werden.

## • AF-Bereich-Auswahlmodus

Drücken Sie auf die Taste Q (Quick Menü). Mithilfe des Wahlrads kann die Messfeldwahl auf Manuelle Wahl/Einzelfeld AF eingestellt werden. Diese Funktion ermöglicht eine punktgenaue Scharfstellung im Autofokusbetrieb.



## • Autofokuseinstellung

Stellen Sie Ihr Objektiv auf AF (Autofokus) ein, damit automatisch auf das Motiv scharfgestellt wird.

## • Ringblitzeinstellung

Wählen Sie für intraorale Aufnahmen E TTL.



Abb. 4



Abb. 5

### Ungeeignete Kameraeinstellungen

Viele Anwender verwenden noch heute manuelle Einstellungen, die leider nicht immer zum gewünschten Ergebnis führen. Fehlbelichtung und Unschärfe sind die Folge. Auch das manuelle Fokussieren gehört der Vergangenheit an, da es dem Anwender häufig Probleme bereitet.

Die verschiedenen Motivprogramme, die von den Kameraherstellern zur Verfügung gestellt werden, eignen sich nicht für die Dentalfotografie. Einige Nutzer versuchen ihr Glück unter anderem mit dem Modus „Vollautomatische Aufnahme (Automatische Motiverkennung)“; hierbei erfolgt die Fokussierung automatisch meist auf das nächstgelegene Objekt: bei zahnmedizinischen Aufnahmen der Mund, sodass die hinteren Zähne unscharf werden (Abb. 2, 4). Ebenso ungeeignet ist der Modus „Nahaufnahme“ unter dem Symbol SCN. Bei dieser Einstellung wird nur ein Teilbereich scharf wiedergegeben, der Hintergrund wiederum erscheint unscharf (abhängig von der Blende), was bei der Makrofotografie in der Natur gewünscht, allerdings für die Dentalfotografie ungeeignet ist (Abb. 3). Bei beiden Einstellungen sind die Blende und Belichtungszeit von der Kamera automatisch geregelt. Da in diesem Modi meist mit weit geöffneter Blende fotografiert wird, erreicht man nur eine geringe Tiefenschärfe.

### Die richtige Kameraeinstellung

Die besten Dentalaufnahmen erreicht man mithilfe der AV: Verschlusszeitautomatik. In diesem Modus kann der gewünschte Blendenwert eingestellt werden. Um die größtmögliche Tiefenschärfe zu erreichen, stellt man eine hohe Blendenzahl (z. B. 22 = kleine Blendenöffnung) ein (Abb. 5). Da man Dentalaufnahmen wegen der bestmöglichen Ausleuchtung mit einem Ringblitz erstellt, muss die Blitzsynchronisationszeit im AV-Bereich zwingend von automatisch auf fest eingestellt werden. Als Messmethode sollte die Mehrfeldmessung ausgewählt werden. Nur so ist gewährleistet, dass man scharfe und korrekt belichtete Bilder erhält. Moderne DSLR-Kameras können dem Nutzer durch Automatikfunktionen und der richtigen Einstellungen Hilfestellung im Bereich der Scharfeinstellung geben. Durch Einführung der sog. Phase detection bei aktuellen Canon-Kameramodellen verfügen die Kameras

über die schnellste Fokussiermethode, sodass ein manuelles Fokussieren überflüssig geworden ist, was dem Laien die manuelle Scharfstellung abnimmt.

### Fazit

Grundsätzlich können bei einer Zusammenstellung der richtigen Komponenten mit jeder DSLR-Kamera gute Intraoralfotos erstellt werden. Je moderner und hochwertiger das Kamerasystem ist, desto einfacher ist die Anwendung für Helferinnen oder Zahnärzte und umso besser sind die Ergebnisse im Bereich Autofokus und Belichtung. Ebenso wichtig wie die richtigen Einstellungen ist die Wahl der geeigneten Hilfsmittel wie Wangenanhalter und Spiegel sowie deren korrekte Anwendung. Um gute und ästhetische Fotos zu machen, lohnt sich zusätzlich dazu die Teilnahme an einem Fotokurs zum Thema Dentalfotografie, wo neben der Vorstellung der richtigen Einstellungen der Ausrüstung die Anwendung geeigneter Hilfsmittel anhand von praktischen Übungen vermittelt wird. So ist es möglich, ohne großen Zeitaufwand eine professionelle Fotodokumentation in den Praxisablauf zu integrieren, und leistet damit einen wesentlichen Beitrag zur Qualitätsverbesserung und Kommunikation zwischen Behandler und Patient sowie Zahnarzt und Zahntechniker.

---

### KONTAKT

#### Klaus Dieter Fröhlich, DGPh

Fotograf  
 Medizinische Hochschule Hannover  
 Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie  
 Carl-Neuberg-Straße 1  
 30625 Hannover  
 Tel.: 0176 15325457  
 froehlich.klaus@mh-hannover.de

#### Dentalfotografie Fröhlich

Feldstraße 18  
 31157 Sarstedt  
 Tel.: 0178 4000640  
 kuk.froehlich@web.de

# Digitale Poster-Präsentation: Klick, klick, klick

Klassische Posterpräsentationen, wie sie bis dato auf Kongressen zu sehen waren, sind in Bezug auf Layout, Informationstiefe, Reichweite von Informationen sowie Umfeld „old school“ im überholten Sinne und für Kongressbesucher von heute eher unattraktiv. Wen zieht es schon in die hinterste Ecke mit Papieraufstellern, wenn woanders iPads leuchten und Twitter-Nachrichten eingehen ...**Doch frischer Wind ist da!** Denn das Konzept der Digital Poster Presentation – kurz DPP – macht aus verstaubt und langweilig, zeitgemäß und user-friendly. Wie schnell, einfach und verlinkt sich Informationen durch das DPP konsumieren lassen, konnte auf dem kürzlich in Düsseldorf stattfindenden 1. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie der DGZI erlebt werden. Die Digitale Poster-Präsentation war über den gesamten Kongresszeitraum geöffnet. Dabei konnten die Poster nicht nur vor und während des Kongresses digital angesehen, sondern können jetzt auch im Nachgang aufgerufen werden. Unter dem Link [dpp.oemus.com/event/dgzi-2018](http://dpp.oemus.com/event/dgzi-2018) ist das Angebot über den Kongress hinaus einfach und bequem nutzbar.

Zur Bildergalerie



© OEMUS MEDIA AG





# 1. Zukunftskongress der DGZI mit interaktivem Kongressformat

Unter dem Motto „Visions in Implantology“ veranstaltete die DGZI am 28. und 29. September in Düsseldorf den 1. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie. Dabei wurde das bisherige Kongresskonzept komplett auf neue Füße gestellt und, in der Interaktion von 250 Teilnehmerinnen und Teilnehmern, zahlreichen Referenten und der Industrie, die Implantologie der Zukunft entworfen. Teil der ganz und gar neuartigen Kongressgestaltung waren Strategievorträge, Übertragungen von Live-Operationen und Table Clinics. Zudem stärkten moderne Tools, wie das Zukunftspodium, innovative Präsentationstechniken und eine internetbasierte Digitale Poster-Präsentation, das Profil des Kongresses in Richtung einer Kongressmesse. Bisherige Brüche zwischen Vortragsprogramm, Live-OPs und Table Clinics wurden aufgehoben und den Teilnehmern, Referenten und der Industrie mehr Raum zur aktiven Kommunikation gegeben. Ein absolutes Programmhilighlight war die im Vorfeld ausgeschriebene Digitale Poster-Präsentation, für die, je nach Platzierung, die DGZI Implant Dentistry Awards und

DGZI Poster Awards verliehen wurden. **Der 2. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie findet unter dem Thema „Perio-Implantology: Implants, Bone und Tissue – Wo stehen wir und wo geht die Reise hin?“ am 4. und 5. Oktober 2019 in München statt.** Auch 2019 werden die DGZI Implant Dentistry Awards und DGZI Poster Awards wieder ausgeschrieben.

Infos zur Fachgesellschaft



Die Gewinner des DGZI Poster Awards 2018 (v.l.n.r.): Dr. Arzu Tuna, 2. Vizepräsidentin der DGZI, mit den Gewinnern des DGZI Poster Awards Erika Madani, Dr. Daniel Ferrari und Dr. Tim Hilgenfeld.

# Praxissoftware machts möglich!

**Text:** Dietmar Hermann

Jede Phase der Gründung birgt für junge Zahnärzte spezielle Herausforderungen. Die Checkliste für Existenzgründer zeigt, wie die Praxissoftware dabei zum perfekten Assistenten wird.

## Stellschrauben vor der Gründung

- Service oder Standard? Das vielseitigste Verwaltungsprogramm ist nur so gut wie der Service des Anbieters. Auf dem Prüfstand stehen Angebote wie Hotlines für Notfälle, Demoversionen der Software oder Einführungs- bzw. weiterführende Kurse.
- Funktionskleidung oder Korsett? Die Software sollte mit den Ansprüchen des Praxisinhabers und mit zukünftigen Vorgaben des Gesetzgebers wachsen – sei es durch Modul-Lösungen, die sich nach dem Bedarf an digitaler Unterstützung richten, oder durch Schnittstellen für möglicherweise nötige neue Hardware.

## Digitaler Wegweiser für den Praxisaufbau

- Wirtschaftlich gesund oder Umsatzschwund? Kooperationen in der Dentalbranche zwischen Softwareanbietern und Abrechnungsspezialisten können für die Zahnarztpraxis eine erhebliche Erleichterung in der Abrechnung bedeuten. Ein Beispiel: DAMPSOFT hat in Kooperation mit der DAISY Akademie + Verlag den GOZ Assistenten entwickelt. Das Programm beinhaltet eine Liveprüfung der Leistungseingabe im DS-Win mit zahlreichen Hilfestellungen und eine Wirtschaftlichkeitsanalyse der verwendeten Gebührenfaktoren.
- Spielraum oder Alptraum? Software-Anbieter mit Gespür für die Zahnarztbranche schaffen durch Kooperationen auch Spielräume für zukunftsorientierte Lösungen, wie Factoring: Dabei übernimmt das Factoring-Unternehmen die Rechnungsstellung der Zahnarztpraxis für Privatleistungen – Der Zahnarzt erhält sein Honorar zu einem festen Termin und profitiert von Zeitersparnis und verbesserter Liquidität. Außerdem muss er sich nicht um das Mahnwesen kümmern und spart somit wertvolle Zeit und Nerven seiner Mitarbeiter.
- Dokumentation oder Frustration? Eine der wichtigsten Aufgaben der Zahnarztsoftware ist die Dokumentation. Sie muss das Team bei allen Pflichten im Zusammenhang mit Hygiene und Organisation optimal unterstützen – zum Beispiel durch Funktionen, die Daten der Sterilisationsgänge auslesen und erfassen.

## Erfolgreiche Patientenbindung durch softwaregestütztes Praxismarketing

- Zeitplanung oder Zeitfalle? Digitale Terminplanung spart Zeit für das Team und die Patienten. Funktionen wie das Online-Terminmanagement von DAMPSOFT stärken zudem die Außenwirkung der Praxis als zeitgemäßer Dienstleister. Dort können Patienten vom Rechner, Tablet oder Smartphone aus – gemäß Vorgabe der Praxis – nach Terminen suchen, diese buchen, verschieben oder absagen.
- Betreuung oder Abfertigung? Die Praxissoftware ist idealerweise auch nützlich für eine individuelle Patientenbetreuung – beispielsweise, wenn diese über die Option verfügt, zusätzliche Informationen über Patienten in den Karteikarten zu hinterlegen. Das Praxisteam kann diese Details aufrufen und für eine persönliche Note in der Patientenkommunikation nutzen.
- Schadenssanierer oder Patientenverstehrer? Die Software sollte Zahnärzte dabei unterstützen, Patienten ganzheitlich und nicht nur im „Schadensfall“ zu betreuen. Beispielsweise durch die Möglichkeit, Patienten per SMS oder E-Mail an ihre Prophylaxetermine zu erinnern, oder durch digitale Vermerke darüber, ob der Patient ein Kandidat für dentalästhetische Leistungen ist.

**Fazit:** Wer bei der Existenzgründung auf eine vielseitige Zahnarztsoftware setzt, profitiert von einem Partner, der gleichzeitig Sicherheit und Raum für individuelle Praxiskonzepte gibt.

## KONTAKT

### DAMPSOFT GmbH

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

Infos zum Unternehmen





# Klare Ansage an die eigene Stimme im Kopf

**Text:** Dr. Carla Benz

Allzu oft geht es um „unsere“ Patienten, „unsere“ Kollegen oder Angestellten. Was aber ist mit uns selbst? Mit dieser Stimme in unserem Kopf? Sie kennen diese Stimme, da bin ich mir deshalb so sicher, weil sie in all unseren Köpfen unentwegt quatscht. Zugegeben, bei Männern vielleicht weniger als bei Frauen. Und wenn Sie sich ihrer bisher nicht bewusst waren, so lernen Sie sie heute kennen. Da ist also diese Stimme in unserem Kopf. Wie viel Macht sie tatsächlich über uns hat, ist nur den wenigsten bekannt, und das ist ganz schön fahrlässig. Sie ist es, die uns am Morgen sagt, ob es heute ein guter oder ein weniger guter Tag wird, sie feuert uns an oder zieht uns runter. Vor allem aber behält sie meistens recht. Menschen, die diese Stimme zu nutzen gelernt haben, sind in aller Regel erfolgreicher als Menschen, die sich automatisiert von ihr einlullen lassen. Der Markt der Coachings und Selbstverwirklichungstrainings ist voller Angebote, wie wir diese Stimme nutzen können, um unsere inneren Potenziale maximal ausschöpfen zu können. Aber was ist das Geheimnis dahinter?

## Fürs Gehirn egal: Gedachte oder wirkliche Realität

Es klingt zwar banal, ist jedoch wissenschaftlich bestätigt, dass das Gehirn zwischen gedachter und wirklicher Realität nicht unterscheiden kann. Was Sie sich also im Laufe eines Tages so zusammendenken, hält Ihr Gehirn für wahr. Es spielt dabei keine Rolle, ob etwas „wirklich“ passiert. Unser Gehirn arbeitet dabei sehr effektiv. Denn für das, was wir uns denken, sucht es im Außen immer nach passenden Beweisen. Da wir uns gern bestätigt fühlen, möchten wir natürlich auch bestätigt werden. Also wird unsere Aufmerksamkeit von uns selbst automatisch so gelenkt, dass wir die Beweise für unser Gedachtes in unserer Umgebung auch finden. Man nennt so was die „sich selbst erfüllende Prophezeiung“. Was Sie im eigenen Inneren kommunizieren, kommunizieren Sie nonverbal auch nach außen. Sie strahlen es aus und Ihre Umgebung wird bewusst und unbewusst auf Ihre Ausstrahlung reagieren. Wenn Sie vollkommen davon überzeugt sind, dass Sie Mehrkostenleistungen nicht „verkaufen“ können, dann strahlen Sie das aus und Ihre Patienten reagieren entsprechend darauf. Sie können sich denken, warum Ihr inneres Mindset demnach einen erheblichen Einfluss auf die Beziehungsgestaltung zu Ihren Mitmenschen und Patienten hat und darauf, ob Sie erfolgreich sind – oder eben nicht. Auch hier ist nicht die Rede davon, sich den ganzen Tag selbst vorzugaukeln, alles sei wunderbar in Ordnung. Vor allem dann nicht, wenn es tatsächlich mal Dinge gibt, die Sie unwahrscheinlich nerven. Es geht vielmehr darum, diese innere Stimme zum Schweigen zu bringen, um möglichst flexibel und offen für alle möglichen Reize aus der Außenwelt zu sein. Nichts anderes wird in all den verschiedenen Methoden der Meditation und des Konzentrationstrainings sowie der Yoga gelernt. Lernen Sie, diese Stimme zu kontrollieren, bleiben Sie offen und flexibel. Dann können Sie selbst entscheiden, welche Ausstrahlung Sie haben!

## Bewusst auf die eigene Wahrnehmung einwirken

Wie lernen Sie, diese Stimme zu kontrollieren? Einfach ist das natürlich nicht. Das bewusste Erkennen ist schon mal der erste Schritt. Sobald sie nicht mehr automatisiert abläuft, verliert sie schon an Einfluss. Dann machen Sie sich den Moment, in dem Sie leben, besonders bewusst und beschreiben sich innerlich und wertneutral, was Sie umgibt und was Sie gerade tun. Je intensiver Sie das praktizieren, umso mehr kommen Sie im Hier und Jetzt an und können alle Chancen, die sich Ihnen bieten, effektiv nutzen.



## KONTAKT

**Dr. med. dent. Carla Benz**  
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



tipp /03

# Fünf Schritte zur Praxisgründung

**Text:** Michael Hage

Den Wechsel in die Selbstständigkeit empfinden viele junge Zahnärzte als Wagnis. Nach jahrelangem fachlichem Studium und der Praxiserfahrung aus der Assistenzzeit fehlen in der Regel wichtige und wesentliche Kenntnisse zu den unternehmerischen Aspekten einer Praxisführung. Mit langfristiger und kontinuierlicher Vorbereitung ist es aber nicht schwer, diese Lücken zu füllen und den Traum von der eigenen Praxis erfolgreich umzusetzen. Die folgenden Einzelschritte erleichtern den Weg zum Ziel:

## #1 Analysieren Sie Ihre Stärken und Schwächen

Ein Alleskönner müssen Sie sicherlich nicht sein, allerdings sollten Sie wissen, was Sie besonders gut können und wo Sie Defizite haben. Finden Sie Wege, wie Sie Ihre Schwächen kompensieren und Ihre Stärken ausbauen können, so geben Sie Ihrem Praxiskonzept ein solides Fundament. Die meisten Menschen sind in den Sachen besonders gut, die sie gerne tun.

## #2 Bauen Sie gezielt ein Netzwerk auf

Bleiben Sie auch in der Assistenzzeit in Kontakt mit Ihren Kommilitonen und finden Sie eine Möglichkeit für regelmäßigen beruflichen Austausch – etwa bei einem Praxisgründerstammtisch. Ein Netzwerk ist aber erst dann besonders gut, wenn es nicht nur aus Gleichgesinnten besteht. Bauen Sie Ihre Kontakte zu den „alten Hasen“ der Branche gezielt aus. Erfahrene, immer noch im Beruf tätige Profis sind oft bereit, ihr Wissen mit Neugründern zu teilen. Seien Sie sich nicht zu schade, die Unterstützung von einem Mentor anzunehmen.

## #3 Sammeln Sie systematisch Inspirationen, Ideen und Informationen

Egal, ob informative Artikel und Checklisten, Kontakte und Dienstleister oder Gestaltungsideen und Bilder – fangen Sie an, zu sammeln, und entwickeln Sie frühzeitig eine Methode, um alles rund um Ihre zukünftige Traumpraxis systematisch aufzubereiten. Finden Sie Ihren persönlichen Weg, um keine Information zu verlieren und das immer konkreter werdende Bild Ihrer Traumpraxis festzuhalten.

## #4 Erweitern Sie Ihre betriebswirtschaftlichen Grundkenntnisse

Sie wollen sich zwar als Zahnmediziner und nicht als Steuerberater selbstständig machen, dennoch sollten Sie in der Lage sein, die zukünftig monatlich von Ihrem Steuerberater eintreffende Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) zu interpretieren und die wichtigsten Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung zu nutzen. Besprechen Sie mit Ihrem Steuerberater, welche dies sind und wie sie im Idealfall aussehen sollen.

## #5 Profitieren Sie von professioneller Beratung

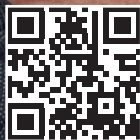
In vielen Bereichen empfiehlt sich die Unterstützung von Vollprofis – egal, ob Finanzierung, Marketing oder Praxisequipment. Fangen Sie früh genug an, sich bei Kommilitonen, Praxisinhabern und im Depot nach guten Beratern umzuhören und Kontakt aufzunehmen. Das gibt Ihnen die Chance, Leistungen zu vergleichen und von den Erfahrungen anderer Gründer zu profitieren. Auch für einen Überblick zum Markt der Praxisabgeber sind Datenbanken wie die von dent.talents. unverzichtbar. Die Herausforderungen im Gründungsprozess sind immens. Umso wichtiger, sich rechtzeitig der Hilfe von kompetenter Seite zu versichern.

## KONTAKT

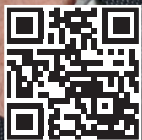
### Michael Hage

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





## 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.**



# Stolperfalle Assistenzverträge

Text: Björn Papendorf

**ASSISTENZZEIT** >>> Nach den Bestimmungen der Zulassungsverordnung müssen angehende Zahnärzte nach Abschluss des Studiums eine zweijährige Assistenzzeit absolvieren. Ist hierfür die Praxis gefunden, sollten im Vorfeld der Vertragsunterzeichnung doch wichtige Punkte beachtet werden. Anhand von konkreten Klauseln erläutert RA Björn Papendorf, worauf es ankommt. Einfach mit einem niedergelassenen Vertragszahnarzt einen Arbeitsvertrag abschließen? Ganz so bedenkenlos läuft es leider nicht. Sollte es zumindest nicht!

Laut der Zulassungsverordnung für Zahnärzte ist es notwendig, dass die zuständige KZV die Beschäftigung vor Antritt der Arbeit genehmigt – ansonsten wird die Arbeitszeit nicht als Assistenzzeit anerkannt. Eine mögliche Klausel zum Beginn des Anstellungsverhältnisses könnte zum Beispiel so aussehen:

*„Der Vorbereitungsassistent wird ab dem 01.12.2018 für die Dauer von 24 Monaten befristet in der Praxis der Praxisinhaberin angestellt.“*

Doch Vorsicht! Der Assistent wäre in diesem Fall unabhängig vom Vorliegen der KZV-Genehmigung verpflichtet, die Arbeit aufzunehmen, da die Parteien sich in dem Vertrag auf ein Datum festgelegt haben. Daher wäre die folgende Formulierung besser:

*„Der Vorbereitungsassistent wird ab dem 01.12.2018, frühestens jedoch zu dem Zeitpunkt, in dem die Genehmigung der Anstellung durch die Kassenzahnärztliche Vereinigung ausgesprochen wird, für die Dauer von 24 Monaten befristet in der Praxis der Praxisinhaberin angestellt. Dieser Vertrag steht damit unter der aufschiebenden Bedingung, dass diese Genehmigung bestandskräftig erteilt wird.“*

Ohne Moos nix los ...

Der „Klassiker“ unter den Vergütungsmodellen ist das Festgehalt, das monatlich für Planungssicherheit sorgt. Eine weitere Möglichkeit ist die umsatzbezogene Vergütung. Vorteilhaft ist diese für Assistenten, die überdurchschnittlich viele Patienten behandeln und einen großen Beitrag zum Praxis-



# 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](http://www.interdentale.de)

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



umsatz leisten. Damit verbunden ist allerdings auch ein größeres Risiko: Sollten Sie wenig(er) Patienten behandeln, können Sie auch weniger verdienen, als wenn Sie ein Festgehalt vereinbart hätten.

Schließlich ist auch eine Kombination der beiden Modelle möglich: Neben dem Festgehalt wird dann monatlich ermittelt, wie hoch der persönliche, umsatzbezogene Lohnanspruch ist. Dies hat den Vorteil, dass einerseits durch das Festgehalt Planungssicherheit herrscht, andererseits aber trotzdem eine erweiterte Verdienstmöglichkeit eingeräumt wird. Vorbereitungsassistenten sollten darauf achten, dass ihnen die umsatzbezogene Vergütung auch in Monaten zu steht, in denen sie krank oder im Urlaub sind.

Die Klausel für eine solche Kombinationsmöglichkeit könnte folgendermaßen aussehen:

1. „Der angestellte Zahnarzt erhält als Brutto-Vergütung 35 Prozent der von ihm im Kalenderjahr persönlich erwirtschafteten Honorarleistungen aus vertrags- und privat-zahnärztlicher Behandlung. Die Berechnung der Umsätze erfolgt unter Betrachtung des persönlichen Umsatzes im betreffenden Kalenderjahr. Die Praxisinhaberin behält sich vor, Forderungsausfälle aus nicht realisierbaren Eigenanteils- und Privatliquidationen zu erfassen und pauschal auf das gesamte Honorarvolumen der Praxis umzulegen. Der Honorarumsatz des angestellten Zahnarztes wird dann prozentual anteilig im Verhältnis seines persönlichen Honorarumsatzes zum Gesamthonorarumsatz gekürzt. Regresse und Rückzahlungen, insbesondere aufgrund von kassenzahnärztlichen Honorarverteilungsregelungen, Degressionen und Wirtschaftlichkeitsprüfungen mindern den zugrunde zu legenden Umsatz entsprechend und können auch nachträglich zu Korrekturen und Rückzahlungsforderungen der Praxisinhaberin führen.“
2. „Als Mindestentgelt erhält der angestellte Zahnarzt eine Brutto-Vergütung in Höhe von 3.500 € monatlich. Dieses Mindestentgelt wird in voller Höhe auf die Umsatzbeteiligung nach Ziff. 1 angerechnet.“

## Überstunden für lau?

Auch das Problemfeld Überstunden sollte nicht außer Acht gelassen werden. Hier könnte eine standardmäßig verwendete Klausel folgendermaßen aussehen:

1. „Die regelmäßige wöchentliche Arbeitszeit richtet sich nach einer gesondert zu treffenden Absprache und nach den Anforderungen der Praxis. Sie beträgt 40 Stunden pro Woche während der üblichen Sprechstundenzeiten.“
2. „Die Praxisinhaberin behält sich vor, auch Überstunden über den Rahmen der normalen Arbeitszeit hinaus anzuordnen. Bei entsprechendem betrieblichem Bedarf ist der angestellte Zahnarzt verpflichtet, in zumutbarem Maße zusätzlich Stunden über die vereinbarte Arbeitszeit hinaus zu leisten. Mit der in § 5 geregelten Vergütung sind geleistete Überstunden bereits abgegolten.“

## Checkliste

- ✓ Liegt die KZV-Genehmigung vor?
- ✓ Welches individuelle Vergütungsmodell passt zu mir?
- ✓ Sind Überstunden eindeutig geregelt?

## Was kann, darf, muss?

Assistenzler müssen nicht alle Aufgaben in der ausbildenden Praxis übernehmen, sondern nur solche, die inhaltlich auch in den Rahmen des Vertragszwecks fallen – die Reinigung von Praxisräumen kann also nicht verlangt werden.

Pauschale Aussagen zu der genauen Abgrenzung sind aber schwer zu treffen: Der Ausbilder kann nämlich sehr wohl zu Hilfsarbeiten auffordern, wenn zum Beispiel das Behandlungsaufkommen in der Praxis gering ist. Insgesamt sollte jedoch klar sein, dass man den Anweisungen des Praxisinhabers innerhalb der vertraglich gesteckten Grenzen in jedem Fall Folge zu leisten hat.

Gerade zu Beginn der Ausbildungszeit ist dieser schließlich dafür verantwortlich, seinem Assistenten Kenntnisse zu vermitteln und dessen Arbeit zu überwachen, damit er auf eventuelle Fehler hinweisen und Verbesserungsvorschläge geben kann. Das heißt aber nicht, dass der Praxisinhaber ihm im weiteren Verlauf der Assistenzzeit dauerhaft über die Schulter schauen soll. Ziel der zweijährigen Praxiszeit ist es, den Vorbereitungsassistenten zum selbstständigen Arbeiten zu bringen. Als Vertreter des Ausbilders darf dieser aber erst ab dem zweiten Jahr allein in der Praxis tätig werden.

Eine solche Klausel ist in den meisten Fällen zwar vermutlich schon unwirksam, da der angestellte Zahnarzt nicht absehen kann, welchen Arbeitsumfang er für sein Gehalt leisten muss, dies ist jedoch gerade bei Ärzten und Zahnärzten nicht unumstritten. Darüber hinaus wird bei einer solchen Formulierung die Auszahlung von Überstunden vermutlich nicht ohne Rechtsstreitigkeit zu erreichen sein, was sich durch folgende Ergänzung vermeiden ließe:

„Mit der in § 5 geregelten Vergütung sind bis zu 20 Überstunden pro Monat bereits abgegolten.“

## Fazit

Wenn diese Punkte beachtet werden, ist ein wichtiger Schritt für eine erfolgreiche Ausbildungszeit getan. Wer im Anschluss sein eigener Chef sein will, ist mit der Seminarreihe „Infotage Existenzgründung“ von dental bauer bestens beraten. Alle Informationen und Kurstermine erhalten Interessierte unter [www.dentalbauer.de/seminare](http://www.dentalbauer.de/seminare) <<<

## KONTAKT

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
Ernst-Simon-Straße 12  
72072 Tübingen  
Tel.: 07071 9777-0  
[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

Infos zum Unternehmen



Infos zum Autor



# SCHLÜSSELFERTIG.

IHRE TRAUMPRAXIS WARTET BEREITS.



Werden Sie Praxisinhaber:  
[portal.dampsoft.de](https://portal.dampsoft.de)

Pionier der Zahnarzt-Software.  
Seit 1986.



**DAMPST**  
Die Zahnarzt-Software

# Hospitation: Von den Praxis-Profis lernen

**INTERVIEW** >>> Während der 2. CAMLOG Start-up-Days Mitte April dieses Jahres in Frankfurt am Main verlost das Unternehmen neun Hospitationstage unter den Teilnehmerinnen und Teilnehmern. Eine der glücklichen Gewinnerinnen war Zahnärztin Simone Plaszczyk aus Braunfels. Sie gewann einen Hospitationstag im Masur Implantatzentrum in Unterschleißheim. Nach Terminabsprache im Vorfeld fand sich die junge Zahnärztin Mitte Juli in der Praxis bei München ein und wurde von Standortleiter Dr. Christopher Hermanns und seinem jungen Praxisteam mit durch den Tag genommen.

## Frau Plaszczyk, können Sie uns bitte kurz Ihren bisherigen beruflichen Werdegang umreißen?

Ich habe von 2009 bis 2014 in Frankfurt am Main Zahnmedizin studiert. Seit Juli 2015 arbeite ich in einer Gemeinschaftspraxis in Braunfels. Dort habe ich zuerst meine zweijährige Assistenzzeit absolviert und bin nun seit einem Jahr im Angestelltenverhältnis tätig. Momentan arbeite ich hauptsächlich in den Bereichen Konservierende Zahnheilkunde, Parodontologie und Kinderzahnheilkunde. Berührungspunkte mit der Implantologie habe ich (noch) keine, sodass die Hospitation mir besonders auf diesem Gebiet wirklich neue Eindrücke vermitteln konnte. Für die Zukunft möchte ich meine Kenntnisse und Fähigkeiten vor allem im Bereich der Ästhetischen Zahnheilkunde erweitern.

## Sie haben an den zweiten CAMLOG Startup-Days im April dieses Jahres in Frankfurt am Main teilgenommen. Was hat Sie zur Teilnahme bewogen?

Ich bin durch Zufall auf die Fortbildung aufmerksam geworden. Vor allem wollte ich dabei der Frage nachgehen, ob die Selbstständigkeit oder die Teilhaberschaft eine Option für mich sein könnte. Es interessierte mich, welche Erfahrungen Praxisgründer gemacht haben, mit welchen Problemen bzw. Komplikationen sie während der Gründung konfrontiert wurden und wie sie diese gelöst haben. Zudem kam noch die Frage nach der Patienten- und Personalsuche (vor allem bei Neugründung) sowie -führung auf, die ebenfalls gut beantwortet wurde. Die Seminare waren super, und ich konnte auf jeden Fall etwas für mich und die alltägliche Arbeit mit meinen Mitarbeitern und Patienten mitnehmen.

Die Hospitationsmöglichkeit hat mir gezeigt, dass die Arbeit in einem MVZ **viele Vorteile** haben kann und eine Spezialisierung, das war ja auch der Tenor der CAMLOG Start-up-Days, sehr **sinnvoll ist**.







Bei Kollegen über die Schulter schauen: ZÄ Simone Plaszczyk (im Bild rechts) mit Dr. Christopher Hermanns und Assistenz bei der Versorgung einer Patientin.

#### Was stand bei der Hospitation auf dem Terminkalender?

Ich habe vielen chirurgisch-prothetischen Behandlungen beigewohnt. Dazu gehörten unter anderem einfache Implantatinsertionen, aber auch kompliziertere Eingriffe wie interne und externe Sinuslifts. Dies hatte ich zuvor in Theorie und Praxis das letzte Mal in der Universität gesehen. In der Praxis, in der ich arbeite, werden vornehmlich einfache Patientenfälle bearbeitet, alles andere wird zum Facharzt überwiesen. Neben den chirurgischen Eingriffen konnte ich während der Behandlungen von Dr. Hermanns auch einen Einblick in sein prothetisches Arbeiten gewinnen. Ganz zu Beginn des Hospitationstags wurde bei einem Patienten ein implantatgetragener Zahnersatz eingesetzt, der – und das fand ich besonders faszinierend – auf kürzlich und auf vor über mehr als zehn Jahren inserierten Implantaten basierte. Die Vereinigung eines Zahnersatzes auf Implantaten unterschiedlicher Hersteller aus verschiedenen Jahrzehnten empfand ich als zahntechnische Großleistung. Dies umso mehr, wenn man bedenkt, dass hier verschiedenste Komplikationen die Anfertigung wohl erschwerten. Des Weiteren wohnte ich einer Behandlung bei, wo Vorbereitungen für die Herstellung von zahn- und implantatgetragenen Zahnersatz getroffen wurden. Natürlich gab es aber auch Behandlungen, die aus dem allgemein Zahnärztlichen Alltag bekannt sind: also Schmerzbehandlungen, Füllungstherapien, Zahnentfernungen und Beratungen. Dr. Hermanns beherrscht das ganze Spektrum der Versorgungen wirklich souverän. Das ist für mich Beweis dafür, dass am Ende wirklich die Routine, das tagtägliche Arbeiten am Patienten zählt, um sein Handwerk gut zu machen und zum Spezialisten zu werden. Die Theorie ist durchaus wichtig, die Praxis aber die eigentliche Herausforderung und Leistung.

#### Hat Ihnen der Hospitationstag in Richtung zukünftige Fachausrichtungen Ansporn gegeben?

Ja, auf jeden Fall! Die Hospitationsmöglichkeit hat mir gezeigt, dass die Arbeit in einem MVZ viele Vorteile haben kann und eine Spezialisierung, das war ja auch der Tenor der CAMLOG Start-up-Days, sehr sinnvoll ist. Natürlich kann man viele Bereiche der Zahnmedizin gleichzeitig ausüben und darin auch gute Ergebnisse erzielen; möchte man jedoch ausgezeichnete Resultate erbringen, bleibt es nicht aus, sich, wie es Dr. Hermanns mit der Implantologie gemacht hat, auf ein oder zwei Bereiche der Zahnmedizin zu spezialisieren und seine Kenntnisse hierin gezielt zu vertiefen. So sehen es heutzutage auch viele Patienten. Ob die Richtung der Implantologie/Implantatprothetik – der Schwerpunkt der Praxis in Unterschleißheim – auch meine Richtung sein könnte, wird sich noch zeigen. <<<

Unter dem Dachnamen „Masur Implantatzentrum“ bestehen derzeit neun deutschlandweite Kompetenzzentren für Implantchirurgie, Parodontologie, Kieferorthopädie, Ästhetik, Zahnersatz und Prophylaxe. Damit bieten Gründer Dr. Ralf Masur und Kollegen ein breites Spektrum an Versorgungen an. Seit 2011 ist Dr. Christopher Hermanns, erst als Assistenzarzt, dann als Standortleiter, im Unterschleißheimer Zentrum tätig. Seine Kernkompetenz ist die chirurgisch-implantologische Arbeit, denn, so Dr. Hermanns: „Die Implantatprothetik ist ein spannendes wie dankbares Feld und garantiert das Wachstum einer Praxis. Letztlich wird sich jeder Patient mit der Frage nach Implantaten auseinandersetzen müssen und sucht sich dann die Praxis aus, die ihm diese Leistung im Team mit Chirurgen sicher bieten kann.“

# Dentale Lebensläufe

DR. HENRIETTE LERNER

Zahnärztin, Parodontologie, Implantologie, Ästhetische Zahnmedizin

## Wie sind Sie zur Zahnmedizin gekommen?

Ganz klassisch, über meine Eltern, die beide auch Mediziner waren. Retrospektiv würde ich sagen, waren es verschiedene Impulse und Einflüsse, die mich zur Zahnmedizin gebracht und dann dort gehalten haben: der Sinn und die Liebe zur Ästhetik, der Wunsch, Menschen zu helfen – der mir in meiner Familie intensiv vorgelebt wurde –, die Freude, Wissen zu erlangen und zu vermitteln und die wachsende Leidenschaft zur Chirurgie.

## Wo haben Sie studiert und hatten Sie einen Plan B, falls es mit der Zahnmedizin nicht geklappt hätte?

ich aufholen und in der Assistenzzeit meistern. Die ersten Jahre habe ich vor allem dazu verwendet, meine chirurgische und implantologische Ausbildung zu vervollständigen, unter anderem anhand von Curricula (Curriculum Implantologie), einer Ausbildung in der Fortbildungsakademie Karlsruhe und in Boston (Harvard Programm).

## An welche dentalen Niederlagen können Sie sich erinnern? Und gibt es eine Berufserfahrung, die Sie (bisher) zentral geprägt hat?

Jeder Patient, der mit einer finalen Versorgung nicht zufrieden ist, oder ein Ergebnis, das den eigenen Ansprüchen nicht ent-

Jeder Patient, der mit einer finalen Versorgung nicht zufrieden ist, oder ein Ergebnis, das **den eigenen Ansprüchen** nicht entspricht, ist eine Niederlage.

Ich gehöre einer deutsch-ungarischen Minderheit an und habe in meiner Geburts- und Heimatstadt Temeschburg in Rumänien studiert. Neben meinem Studium habe ich hobbymäßig Gesang praktiziert, Poesie und Prosa geschrieben und auch vorgetragen. Insofern wäre mein Plan B höchstwahrscheinlich in diese Richtung gegangen.

## Was hat Ihre ersten Jahre im Beruf hauptsächlich geprägt?

Nach meinem Studium habe ich Rumänien verlassen und zwei Jahre als Vorbereitungsassistentin in Deutschland gearbeitet. Während meiner ersten Anstellung habe ich für einen minimalen Lohn gearbeitet, weil mir einfach nur wichtig war, praktische Erfahrungen zu erlangen, um jeden Preis. Ich wusste zwar, dass meine medizinische Ausbildung und dementsprechend meine Fachkenntnisse überdurchschnittlich gut waren, da wir ab dem 6. Semester am Patienten arbeiten konnten und immer wieder Gelegenheit hatten, Patienten konservativ und chirurgisch zu versorgen. Aber der Stand der Technologie in Deutschland war viel fortgeschrittener als damals in Rumänien. Das musste



spricht, ist eine Niederlage. Daher ist letztlich jeder Tag ein Wettbewerb mit sich selbst. Ich bin ja eine Generalistin und habe als solche den Vorteil, alles – die rote und die weiße Ästhetik – zu versorgen und zu kontrollieren. Ich denke jedoch, und das ist eine wichtige Erkenntnis für mich aus meiner bisherigen beruflichen Erfahrung heraus, dass ein gut funktionierendes Team aus Spezialisten am Ende bessere Ergebnisse erzielen kann, als ein Zahnmediziner alleine.

#### Stichwort Work-Life-Balance: Wobei tanken Sie auf?

Für mich sind drei Dinge wichtig, um Abstand zum beruflichen Alltag zu finden: Sport, Literatur, Lesen und Meditation. Für diese Beschäftigungen schaffe ich bewusst Zeit und Raum.

#### Und was würden Sie jungen Zahnmedizinerinnen und Zahnmedizinern heute in Bezug auf Ihren Beruf raten?

Ich würde zwei Hinweise geben: Erstens, entwickelt eine Leidenschaft für einen speziellen Dentalbereich! Oder anders gesagt: Spezialisiert euch! Fokussiert euch auf ein Gebiet und werdet darin extrem gut. Und zweitens, versucht jeden Tag ein wenig zur Mission der Mediziner (hier meine ich Human- wie Zahnmediziner) beizutragen – die Menschen und die Welt gesünder und darüber ein Stück glücklicher zu machen. <<<

## Kurzvita

- September 1985 – Juni 1990 Doctor medic. stom. (D.M.D), Universität für Medizin, Fakultät für Zahnmedizin Temeschburg
- Januar 1990 – Juli 1993 Oralchirurgische Ausbildung in der Fortbildungsakademie Karlsruhe
- Juli 1993 Private Office for Dentistry (Mainfield Implantology, Periodontologie and Esthetic Dentistry) in Bruchsal
- 1995 Training „Harvard Week“
- Mai 1998 Spezialist Implantologie der DGZI
- September 2002 Diplomate ICOI
- September 2004 Geprüfte Expertin der Implantologie DGOI
- 2006–2007 Fachärztin für Dento-alveoläre Chirurgie, Universität für Medizin und Pharmazie, „Carol Davila“ Bukarest
- Juli 2006 Zahnarztpraxis in Baden-Baden mit Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie, Parodontologie, Ästhetische Zahnheilkunde
- 2011 Associate Professor University „Gr. T. Popa“ Iasi
- 2012 Director DGOI Study Club North Baden
- Seit 2012 Director HL Academy (affiliate to Seattle Study Club), Director HL Clinic Baden-Baden

## Verschiedene Körnungen für alle Anforderungen mit ProphyCare®



ProphyCare® Prophy Paste by Directa - ist unübertroffen in Leistung, Handhabung und Dosierung. Die einzigartige nicht spritzende, homogene Formel trocknet nicht aus. Starke Beläge von Plaque und Verfärbungen sind leicht zu entfernen. Ein leichter Minzgeschmack und Glättegefühl nach jeder Behandlung.

**DIRECTA**  
directadental.com

DirectaDentalGroup

**DIRECTA** **topdental™** **ORSING** **parkell**  
directadental.com



# MARKET



## 20 Jahre „Premium Innovations“

Als zuverlässiger Partner des Fachhandels baut orangedental seit 1998 das innovative und qualitativ hochwertige Produktportfolio im Bereich digitaler Zahnheilkunde stetig aus. Erstklassiger Service und zeitnaher Support stehen dabei im Fokus. Einzigartig ist hierbei seit mehr als zehn Jahren der Sieben-Tage/Woche-Hotline-Support. orangedental bietet das umfangreichste digitale dentale Röntgenproduktsortiment im deutschsprachigen Raum. Im 3D-/2D-, CEPH- sowie auch im intraoralen Bereich reicht das Spektrum von absoluten Weltspitzeprodukten bis hin zu Best-Value-Produkten. Dabei ist das Produktportfolio von orangedental in sechs Bereiche gegliedert: das 3D/2D-Großröntgen, unter anderem mit GREEN<sup>next</sup> 12/16 mit 4,9 Sek., 3D-Umlauf und Scan-CEPH mit 1,9 Sek. Scantime; die Software Freecorder<sup>®</sup>BlueFox OpTra<sup>®</sup>Dent zur Erfassung von patienten-individuellen Bewegungs- und Positionsdaten des Unterkiefers; das intraorale Röntgen mit der neuen Röhre x-on<sup>®</sup> tube AIR und dem Speicherfolienscanner x-on<sup>®</sup> spark; die offene Software byzz<sup>next</sup> mit den meisten Fremdgeräteverbindungen; die Paro-Sonde als innovatives Spezialgerät für Diagnostik, Therapie und Prophylaxe sowie das Lupenbrillensystem opt-on<sup>®</sup>/spot-on<sup>®</sup> next/spot-on<sup>®</sup> cordfree/IO-Kamera c-on<sup>®</sup>. Dabei setzen die Lupenbrillensysteme weltweit neue Standards in Leichtigkeit, Systemintegration, Komfort, Qualität und Design.

[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de)

Infos zum Unternehmen



## 35 Prozent Studentenrabatt auf Lupensysteme

Die 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 gewährleisten 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 Telefon 0172 2467256 oder per E-Mail an [k.schnitzenbaumer@ADSystems.de](mailto:k.schnitzenbaumer@ADSystems.de)

[www.ADSystems.de](http://www.ADSystems.de)

Infos zum Unternehmen



/02



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, M.Sc. 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. Mehr Infos

und Anmeldung unter:  
[www.interdentale.de](http://www.interdentale.de)

Infos zum Unternehmen



[www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)

# /04

NEWS



## IDS in Sicht!



### BEGO International Youth Boat 2019

Auch im nächsten Jahr heißt es wieder „Segel setzen und Leinen los!“ zur Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln. Der Bremer Dentalspezialist BEGO bietet dem zahntechnischen und zahnmedizinischen Nachwuchs mit dem BEGO International Youth Boat bereits zum fünften Mal eine kostengünstige Unterkunft, den Eintritt an zwei Messetagen sowie ein buntes Rahmenprogramm an. „Unser Youth Boat bietet“, so Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO Unternehmensgruppe und Initiator des BEGO International Youth Boat, „sowohl die Gelegenheit, an der Weltleitmesse in Köln teilzunehmen und sich für Neuheiten zu begeistern, als auch ein attraktives Rahmenprogramm mit abwechslungsreichen Unternehmungen zu Wasser und an Land. Wir wollen den jungen Leuten damit den

Austausch untereinander und mit erfahrenen Experten aus Zahntechnik und Zahnmedizin ermöglichen und fördern.“ Das Angebot für Zahntechnikerauszubildende und Meisterschüler sowie Zahntechnik- und Zahnmedizinistudierende umfasst ein oder zwei Übernachtungen im Doppelzimmer inkl. Frühstück und Snack-Büffett am Abend für je 65 Euro pro Person und Nacht. Begleitende Lehrkräfte können zwischen einem Einzelzimmer für je 190 Euro pro Person und einem Doppelzimmer für je 105 Euro pro Person wählen. Weitere Informationen unter [www.bego.com/de/youthboat](http://www.bego.com/de/youthboat) oder auf Facebook unter [www.facebook.com/official.bego](http://www.facebook.com/official.bego)

Infos zum Unternehmen



[www.bego.com](http://www.bego.com)

### Neue Kampagne zeigt Vorteile der Teneo-Behandlungseinheit

Komfort, sorgfältig ausgewählte und bis ins kleinste Detail miteinander interagierende Funktionen sowie ein perfekt abgestimmter Workflow zeichnen die Premium-Behandlungseinheit Teneo aus dem Hause Dentsply Sirona Treatment Centers aus. Dabei schätzen Behandler vor allem die integrierten Funktionen für die Endodontie und Implantologie, die einen fließenden, sicheren und ergonomischen Arbeitsablauf ermöglichen. Um die Qualitäten von Teneo noch stärker ins Bewusstsein der Zahnärzteschaft zu rücken, hat Dentsply Sirona nun die wesentlichen Eigenschaften in den Fokus einer besonderen Kommunikationskampagne gestellt. Drei ausgewählte Meister ihres Fachs stehen im Rahmen der Kampagne in ihrer Virtuosität für die Eigenschaften des Teneo Pate: ein Hotelier, ein Rennfahrer und eine Pianistin. Sie zeigen, wie sie in ihren Berufen Höchstleistungen erzielen können, welche Eigenschaften dazu nötig sind und welche Gedanken dahinterstehen, um das Zusammenspiel in Perfektion zu leben. Was dies mit Zahnmedizin zu tun hat, zeigen unter anderem drei kurze Videoclips, die auf der Kampagnenseite zu finden sind. „Unsere Kampagne“, so Susanne Schmidinger, Leiterin des Produktmanagements Dentsply Sirona Treatment Centers, „visualisiert den Aspekt der Virtuosität des Teneo, unserer Motivation und die der Zahnärzteschaft. Teneo wurde konzipiert, um Zahnärzte in ihrem Können zu unterstützen. Wir arbeiten seit vielen Jahrzehnten eng mit Zahnärzten, kennen ihre Arbeitsschritte und Bedürfnisse genau und wissen, wann welche Unterstützung durch die Behandlungseinheit benötigt wird. Teneo ist optimal an den Workflow des Zahnarztes angepasst, bietet jederzeit eine ergonomische Behandlungsposition und garantiert einen hohen Patientenkomfort. Teneo steht für den kompromisslosen Anspruch, sich nur mit dem Besten zufriedenzugeben.“

# /05

Infos zum Unternehmen



[www.dentsply-sirona.de](http://www.dentsply-sirona.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<sup>db</sup>** unter [www.dentalbauer.de](http://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



© Kaja Küpfer

**wir**

Die OEMUS MEDIA AG.



## Timo Krause

Produktmanager **dental**fresh

Dass die äußere Erscheinung nur die halbe Wahrheit ist, zeigt Timo Krause, Produktmanager der **dental**fresh. In kurzen Jeans, T-Shirt und knalligem Hawaiiemden ist er Fotograf mit Leidenschaft! „Mich reizt das Spiel mit Licht, Farben und Kontrasten. Und der Moment, den ich unbedingt festhalten will. Viele kennen mich deshalb vielleicht auch nur als ‚der Fotograf‘.“ „Hey Timo, mach mal ein Bild“ ist vielerorts ein geflügeltes Wort, und schon ist die Kamera ausgelöst und das nächste Motiv im Visier.

Einmal blinzeln und Augen auf: Die Bühne hat gewechselt und das Outfit auch. Denn in Anzug, Krawatte und mit Einstecktuch wird aus dem tätowierten Fotografen Timo der Businessman par excellence auf internationalem Parkett. Introducing, Mr. Timo Krause! Der Anzug sitzt, die Falten sind da, wo sie hingehören. Und der Smalltalk dreht sich um den Dentalmarkt und die neuesten Angebote der OEMUS MEDIA AG. Mit dabei, auch hier, die Kamera. Nur für alle Fälle ...

Passt nicht zusammen? Doch, bestens! Und genau diese Mischung machts. Denn warum einfarbig sein, wenns auch bunt und vielschichtig geht?

Wir. Die OEMUS MEDIA AG. <<<

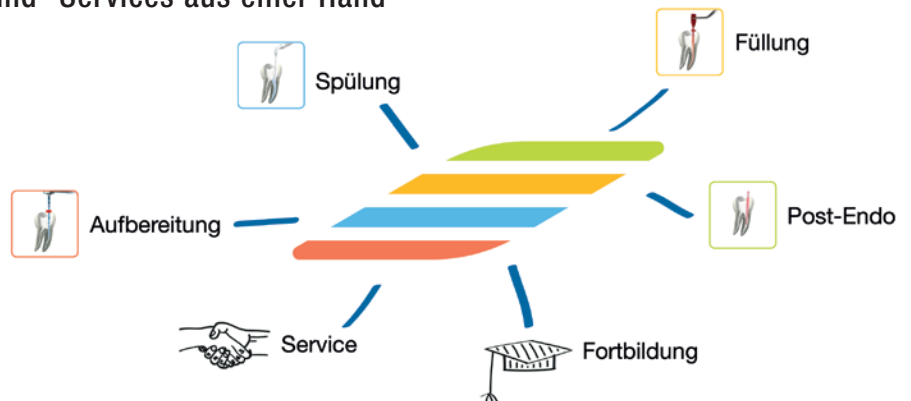


© Katja Kupfer

ENDO-SYSTEM

## Endodontie-Produkte und -Services aus einer Hand

Wurzelkanalbehandlungen einfach und effizient durchführen. Mit diesem Anspruch und der Kampagne „Gelassenheit inklusive – das Endo-System“ präsentiert VDW seinen Ansatz, bei dem Zahnärzte und Patienten von Sicherheit in der Anwendung und langfristigen Behandlungserfolg profitieren. Hinter dem Endo-System von VDW stehen knapp 150 Jahre Expertise und ein Ansatz mit drei ineinandergreifenden Elementen: innovative Produkte für jeden Behandlungsschritt, umfassende Services und ein vielfältiges und anspruchsvolles Fortbildungsangebot. Eine zeitsparende Aufbereitung des Wurzelkanals mit nur einem Instrument und geringem Feilenfrakturrisiko ermöglichen die reziprok arbeitenden Feilensysteme wie RECIPROC® oder RECIPROC® blue im Zusammenspiel mit den Motoren von VDW – beispielsweise VDW.GOLD® RECIPROC®. Im Rahmen der Spülung und Desinfektion des aufbereiteten Kanals ermöglicht die schallaktivierte Spülspitze EDDY® aus Polyamid selbst in anatomisch komplexen Wurzelkanalstrukturen eine sichere und effektive Reinigung des gesamten Wurzelkanalsystems. Mit dem Trägerstiftsystem GUTTAFUSION® – einer Kombination aus warmer Obturation und



komfortabler Ein-Stift-Technik – kann der Zahnarzt bei der Füllung des Wurzelkanals die Wurzelkanalstrukturen homogen und wandständig bis in alle Isthmen und Ramifikationen füllen. Ist im Rahmen der post-endodontischen Versorgung der Einsatz von Wurzelstiften notwendig, tragen DT Post-Quarzfaserstifte mit Double Taper Design zu mehr Dentinerhalt bei, da die Form der Stifte der Morphologie des präparierten Wurzelkanals optimal entspricht. Umfassende Service- und Beratungsleistungen ergänzen das Produktsortiment von VDW. Erfahrene Kundenberater stehen dem Zahnarzt zur Seite und unterstützen ihn bei allen auftretenden Fragen zu den Produkten und ihrer Anwendung. Von der fast 150-jähri-

gen Endodontie-Erfahrung von VDW können Zahnärzte durch ein vielfältiges Fortbildungsprogramm in den weltweit jährlich über 700 Kursen profitieren. Zum hohen Fortbildungsanspruch von VDW gehört auch ein internationales Expertennetzwerk und die Zusammenarbeit mit mehr als 70 Universitäten. Mit seinem Endo-System bietet VDW einen gesamthaften Ansatz von verschiedenen Produkten und Services aus einer Hand und macht so Endodontie für den Zahnarzt so einfach und effizient wie möglich – mit Gelassenheit inklusive.



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

INSTRUMENTE

## Diamantbesetzte Polierer für keramischen Zahnersatz



BUSCH bietet für die in der Zahnarztpraxis gängigen Keramiken ein zweistufiges, diamantdurchsetztes Poliersystem an. So kann

bei feststehendem keramischem Zahnersatz nach oraler Endkorrektur der notwendige Hochglanz auf die Korrekturstelle gebracht

werden. Der Anwender kann je nach Anforderung in beiden Polierstufen auf eine kleine oder große Spitze zurückgreifen oder auf den typischen Kelch. Zur besseren Identifizierung sind die diamantdurchsetzten Polierer an ihrer Zweifarbigkeit zu erkennen. In diesem Fall sind die Arbeitsteile für die Politur rot und für die Endpolitur grün. Die zusätzliche Farbcodierung ist generell gelb. Die diamantdurchsetzten Polierer sind à zwei Stück verpackt. Die Wiederaufbereitung ist mit geeigneten Desinfektions-, Reinigungs- und Sterilisationsmethoden möglich. Die jeweiligen Herstellerangaben sind zu beachten.

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

FEILEN

**Passende Refills für Papier- und Guttaperchaspitzen**

Für die Feilensysteme F360, F6 SkyTaper und R6 ReziFlow gibt es jetzt für jede Größe passend beschriftete Nachfüllpackungen für Papier- und Guttaperchaspitzen. Der Refill wird damit zum Kinderspiel, die Zuordnung noch leichter. Wer sich zum Beispiel für F6 die Spitzen in Größe 025 wünscht, kann jetzt ganz gezielt zur korrekten Einzelpackung greifen, in der sich ausschließlich Papier- und Guttaperchaspitzen der Größe 025 und Taper .06 befinden. Ein weiteres Novum gilt der Hygiene: Die systembasierten Papierspitzen sind nun auch steril erhältlich und in Blisterzellen à fünf Spitzen verpackt.

Alle diese kleinen Optimierungen sollen die Auswahl der richtigen Papier- und Guttaperchaspitzen noch einfacher gestalten als auch mehr Sicherheit und Flexibilität bei der Behandlung bieten.



Komet Dental  
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG  
Tel.: 5261 701-700  
www.kometdental.de

Infos zum Unternehmen



LABORMIKROMOTOR

**Tragbarer Mikromotor mit hohem Bedienkomfort**



VOLVERE i7, eigentlich ein mikroprozessor-gesteuerter Labormikromotor aus dem Hause NSK, ist auch besonders bei Studenten beliebt, die für Übungszwecke einen Antrieb für ihre Winkelstücke benötigen. Er zeichnet sich durch sein kompaktes und fortschrittliches Design aus und besitzt trotz seines hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnisses alle wichtigen Funktionen. Das Steuergerät ist mit einer Breite von nur 69mm so klein und mit einem Gewicht von 900g so leicht, dass es überall Platz findet. Sei es auf dem Arbeitstisch, einem Regal oder praktisch aufgeräumt, liegend in einer Schublade. Motor und Instrument liegen bequem in der Hand, sodass in Verbindung mit einem Drehzahlbereich von 1.000 bis 35.000U/min und einem Drehmoment von starken 4,1Ncm die spätere Arbeit an der Behandlungseinheit bzw. am Patienten möglichst realitätsnah simuliert werden kann.

Dank der serienmäßigen Fußsteuerung ist auch in diesem Bezug komfortables Üben und Arbeiten möglich. Aber auch die Komfortfunktion „Auto Cruise“ ist hier enthalten – eine Funktion, die es erlaubt, den Fuß vom Pedal zu nehmen und bei gleichbleibender Drehzahl zu arbeiten.

Der Mikromotor ist für die Verwendung von Hand- und Winkelstücken ohne Licht ausgelegt. Praktischerweise wird aus VOLVERE i7 durch die optionale spätere Beschaffung des passenden Laborhandstücks im Nachhinein ein Labormikromotor, der auch im Praxislabor eine äußerst gute Figur macht und wertvolle Arbeit leistet.



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

Infos zum Unternehmen



# Fahrplan zur eigenen Praxis

Text: Thomas Jans

**BUSINESSPLAN** >>> Die eigene Praxis ganz nach den eigenen Wünschen eigens gestalten – diese Idee treibt doch schon einige bereits während des Studiums der Zahnmedizin an. Doch dann türmt sich vor dieser Idee ein Berg von Fragen und Unwägbarkeiten. Was also tun? Ganz einfach: Die Strecke zum Ziel in kleine Abschnitte unterteilen und sich Rat holen bei denen, die sich damit auskennen.

„Haben Sie die fünf wichtigsten Bausteine Ihres Businessplans genau betrachtet,  
**ist der Weg frei in die eigene Praxis.“**



Wenn Sie Ihre eigene Praxis leiten möchten, sollten Sie eins bedenken: Wer selbstständig ist, ist sein eigener Chef, entscheidet alle wesentlichen Dinge selbst und genießt alle Freiheiten, die damit einhergehen. Gleichzeitig aber gilt es, und dies in nicht zu unterschätzendem Maße, Unsicherheiten und Belastungen auch über einen längeren Zeitraum auszuhalten – vor allem finanzieller Art. Ohne strategische Planung und einen ordentlichen Businessplan sollte man nicht an den Start gehen.

# „Die Königsdisziplin ist die Vernetzung Ihrer Praxis mit Ihren privaten Finanzen. Dies gelingt vor allem mit einer detaillierten Finanzplanung.“



## 1. Praxiskonzept

Bevor Sie also Ihre eigene Praxis gestalten können, müssen Sie sich eine Vielzahl an Fragen genau, umfassend und ehrlich beantworten. Zu diesen Fragen gehören unter anderem:

- Wie soll meine Praxis ausgerichtet sein – möchte ich mich spezialisieren (z. B. auf Implantologie oder Kinderzahnheilkunde)?
- Warum sollen Patienten zu mir in die Praxis kommen?
- Worin könnte mein Alleinstellungsmerkmal liegen?
- Warum sollen sich Mitarbeiter für mich entscheiden?
- Möchte ich alleine arbeiten oder mit Partnern?
- Welcher Standort passt zu mir bzw. wo soll die Praxis eröffnet werden?

Diese Fragen sind ganz wesentlich für das Werden und Gedeihen der Praxis und bilden die Basis des Praxiskonzepts.

## 2. Standortanalyse

Eine detaillierte Standortanalyse zeigt die Konkurrenzsituation auf. Eine gute Lage in der Stadt kann die Qualität der Patienten erhöhen. Auf dem Land ist die Konkurrenz meist eher gering, der ländliche Bereich hat aber auch seine Herausforderungen und evtl. Einschränkungen bei der Expansion. Auch das soziale Umfeld des Standorts ist für die Wahl mitentscheidend. Der Bauch sagt oft eher, wo man sich wohlfühlt, als der Kopf.

## 3. Investitionsplanung

Wir leben in einer Zeit, in der viele Praxisinhaber einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin suchen. Bevor Sie jedoch an eine Übernahme denken, sollten Sie diese Fragen beantworten können:

- Welche Patienten kommen in die Praxis, wie ist deren sozialer Status und der Altersschnitt?
- Wie bewährt, beliebt und zukunftsfähig ist der Standort?
- Wie ist das Personal qualifiziert und arbeitet es gern hier?
- Wie ist die Mietsituation – gibt es einen langfristigen Vertrag?
- Und vor allem: Wie sehen die Umsätze und die Umsatzrendite aus?
- Welchen Zustand haben die Geräte, wie viel muss ich noch investieren, bis es genau „meine“ Praxis geworden ist?

Zu den bestehenden Verträgen noch ein Tipp: Gründer sollten sich insbesondere die Arbeitsverträge genau anschauen und prüfen, ob die ehemals vereinbarten Konditionen, wie z. B. Arbeitszeit, Urlaubstage und Gehalt, noch dem heutigen Stand entsprechen. Aus den Antworten zu den obigen Fragen ergibt sich eine erste Einschätzung zum Kaufpreis der Praxis. Das ist aber noch nicht die gesamte Summe, die in den Businessplan für das Bankgespräch muss. Zusätzlich sollte eine detaillierte Übersicht der geplanten Investitionen beiliegen und zusammen mit dem Kaufpreis eine vollständige Investitionsplanung aufzeigen.

## KURZ UND KNAPP

### Standortanalyse:

Nicht allein die Anzahl der umliegenden Praxen ist bei der Standortanalyse entscheidend, viel wichtiger ist deren Ausrichtung.

### Investitionsplanung:

Beachten Sie bei Ihrer Investitionsplanung, dass Sie in der Regel von Unternehmen, wie Depots, Nettopreise in Rechnung gestellt bekommen. Sie selbst finanzieren Ihre Praxis jedoch auf Basis von Bruttopreisen.

### Mindestumsatzkalkulation:

Verwenden Sie bei der Kalkulation Ihres Mindestumsatzes das zahnärztliche Honorar der Praxis und verzichten Sie erstmals auf das Fremdlabor.

### Rentabilitätsvorschau:

Bei sich ändernden Umsätzen müssen auch variable Kosten, wie z.B. Fremdlaborkosten oder Materialkosten, angepasst werden.

#### 4. Mindestumsatzkalkulation

Im nächsten Schritt gilt es, den Break-even-Point zu ermitteln. Ab wann kommen Sie mit Ihrer Praxis in die schwarzen Zahlen. Dazu sollten Sie eine Mindestumsatzkalkulation anfertigen. In dieser sind alle Ihre laufenden Kosten inkl. der Rückzahlungsrates für Ihre Investition aufgestellt. Zu den laufenden Kosten gehören vor allem Praxiskosten wie Personal, Material oder Mietkosten. Vergessen Sie jedoch nicht Ihre monatlichen privaten Ausgaben, wie Steuerzahlungen, Zahlungen an das Versorgungswerk oder ganz generell Ihre Lebenshaltungskosten. Das Stichwort lautet hier: Unternehmergehalt.

#### 5. Rentabilitätsvorschau

Nach dem Sie nun alle laufenden Ausgaben der Praxis und privat kennen, rücken die Einnahmen in den Vordergrund. In einer Rentabilitätsplanung geben Sie Auskunft, welche Einnahmen und welche Ausgaben in den nächsten drei bis fünf Jahren anstehen und wie sich Ihre Praxis entwickelt. Bitte beachten Sie bei Ihrer Liquiditätsplanung, dass die Einnahmen zeitverzögert zu den Ausgaben kommen und Sie daher einen Puffer in Form eines Betriebsmittelkredits oder Kontokorrentkredits einplanen sollten.

#### Es gibt Unterstützung!

Haben Sie die fünf wichtigsten Bausteine Ihres Businessplans genau betrachtet, ist der Weg frei in die eigene Praxis. Wenn Sie sich nicht alleine auf den Weg machen möchten, dann

kann Sie ein Niederlassungsberater unterstützen. Dieser kennt die Strecke und die konkreten Herausforderungen, Sackgassen, Einbahnstraßen und Gefahrensituationen sehr genau. So haben Sie die Sicherheit, dass Sie mit Ihrer Praxis erfolgreich starten und auch langfristig den Herausforderungen gewappnet sind.

Mit der Gründung ist die Aufgabe aber noch lange nicht erledigt. Nun gilt es, die Praxis aufzubauen, zu etablieren und an Expansion zu denken. Hierfür brauchen Sie einen Gesprächspartner, der Ihnen mit fachlichem Know-how und betriebswirtschaftlicher Expertise Unterstützung bietet und mit Ihnen mögliche Szenarien besprechen kann. Die Königsdisziplin ist die Vernetzung Ihrer Praxis mit Ihren privaten Finanzen. Dies gelingt vor allem mit einer detaillierten Finanzplanung. Niederlassungsberater, Finanzplaner und Certified Financial Planner finden Sie zum Beispiel bei der ZSH, die sich auf Themen rund um das Arbeiten und Leben von Zahnärzten spezialisiert hat – und das bereits sehr mehr als 40 Jahren. <<<

#### KONTAKT

**Thomas Jans**  
Zertifizierter Ärzte- und Zahnärzteleberater  
ZSH GmbH Finanzdienstleistungen  
tjans@zsh.de  
[www.zsh.de/fahrplan](http://www.zsh.de/fahrplan)

# BESTELLSERVICE

Jahrbuchreihe 2017/2018

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH  
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de



Gültig bis 30.11.18

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

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

(Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.)

_____	Digitale Dentale Technologien 2018	<b>34,- Euro*</b>	<del>49,- Euro*</del>
_____	Endodontie 2018	<b>34,- Euro*</b>	<del>49,- Euro*</del>
_____	Laserzahnmedizin 2017	<b>34,- Euro*</b>	<del>49,- Euro*</del>
_____	Prophylaxe 2018	<b>34,- Euro*</b>	<del>49,- Euro*</del>
_____	Implantologie 2018	<b>48,- Euro*</b>	<del>69,- Euro*</del>

\* Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

\_\_\_\_\_  
Name /Vorname

\_\_\_\_\_  
Telefon / E-Mail

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

\_\_\_\_\_  
Stempel

df 3/18

# Digidental Blog: Kompromisslose Hygiene im Video

**Text:** Dorothee Holsten

**PRAXISMANAGEMENT** >>> Wer die Gesundheit anderer zu seinem Beruf macht, trägt eine große Verantwortung. Absolute Hygiene gehört deshalb in jeder gut geführten Praxis zum Standard. Doch häufig schwingt die Frage mit: Machen wir wirklich alles richtig? Komet hilft auf unterschiedliche Weise, die Richtlinien korrekt umzusetzen, und bietet jetzt in seinem Digidental Blog eine neue Serviceleistung an: praktische Anwendungsvideos zur Aufbereitung.



© rawpixel/unsplash.com

Das Studium lehrt vor allem die Behandlung von Zähnen. Auch bei einer Praxisgründung oder -übernahme möchte man bestimmt einfach nur zum Instrumenten-Tray greifen und im Mund loslegen. Doch davor muss so viel Organisatorisches in festen Bahnen laufen, z. B. die Hygienestandards bei der Instrumentenaufbereitung erfüllt sein. Womöglich schwingt da spontan eine gewisse Verunsicherung mit? Besonders bei der Instrumentenaufbereitung und -aufbewahrung lässt sich schon mal der Überblick verlieren: Wie lauten die aktuellen Richtlinien des Robert Koch-Instituts, was ist kritisch/semikritisch? Welche Aufbereitungsregeln gelten für Schall- und Ultraschallspitzen? Welche Einwirkzeiten gelten bei welchen Konzentrationen,

wie steht es speziell um Trepanbohrer und innengekühlte Instrumente? Diesen Fragen muss sich ein junges Team stellen und darf dabei den Kopf nicht in den Sand stecken.

## Blog dich ein!

Damit sich Behandler und Team mit einem Blick auf der sicheren Seite fühlen können, hat Komet seinen Digidental Blog um praktische Anwendungsvideos ergänzt. In fünf Kurzfilmen werden Step by Step die einzelnen Aufbereitungsschritte einfach und verständlich erklärt. Von semikritisch A bis kritisch B sind alle Risikoklassen dabei, alles wird exakt beschrieben.

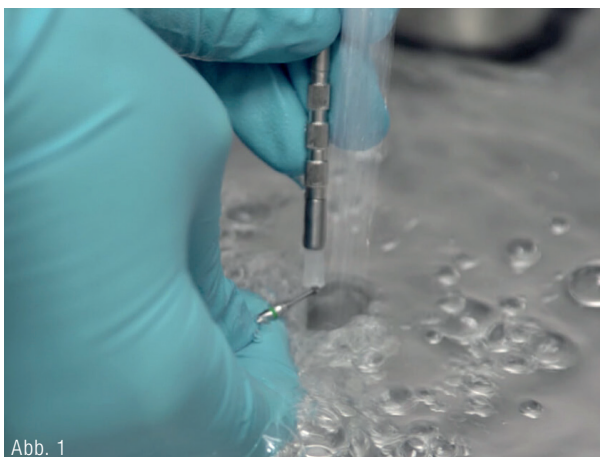


Abb. 1



Abb. 2

**Abb. 1:** Vorreinigung der Instrumente unter fließendem Wasser unterhalb der Wasseroberfläche. – **Abb. 2:** Maschinelle Reinigung semikritischer Instrumente im Instrumentenständer im Thermodesinfektor.



Tipps und Tricks gibt es auch z. B. zur optimalen Vorreinigung und zur Reinigung von zahnärztlichen Polierern. Selbstverständlich basieren alle Infos auf einem validierten Verfahren. Die durchstrukturierten Videos helfen, die komplexen Aufbereitungsschritte mit Auge und Ohr zu erfassen. Das wird dann alles viel schneller verinnerlicht und anschließend in der Praxis auch korrekt umgesetzt.

Der Digidental Blog ist zusätzlich 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. Das ergibt ein ganzes Netzwerk an wichtigen Informationen! Einen Klick wert ist außerdem immer das Produkt des Monats, und natürlich gibt es auch Platz für ein persönliches Feedback: Kommentare sind erwünscht! Der Digidental Blog ist für User bzw. die Hygienebeauftragte also vor allem ein Problemlöser. Am besten gleich den Blog abonnieren und sich zum Newsletter anmelden!

**Print als Sprungbrett**

Online ist gut und schnell, aber vielleicht will das Team die wertvollen Informationen auch in der Hand halten? Kein Pro-

blem, hinter jedem Produkt von Komet steckt auch praktischer Lesestoff, z. B. als Produktinformation. Hilfreich ist auch das Aufbereitungsposter, das als praktische „Eselsbrücke“ euren Hygieneraum schmücken könnte und die wichtigsten Informationen auf einen Blick liefert. Das Poster ist übrigens auch Bestandteil eines praktischen Komplettpakets inklusive einer Instrumenten-Management-Broschüre. Damit behält das ganze Team den absoluten Durchblick. Das Material kann über den persönlichen Fachberater oder direkt aus Lemgo angefordert werden. Komet bietet somit mit seinen Serviceleistungen einen unschätzbaren Mehrwert – gerade für junge Zahnärzte! <<<

**KONTAKT**

**Komet Dental**  
**Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG**  
 Trophagener Weg 25  
 32657 Lemgo  
 Tel.: 05261 701-700  
 www.kometdental.de

Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

Für Durchstarter,  
 Pläneschmieder und  
 Zielerreicher.



**Wir freuen uns auf Ihren Besuch:**

- Messe Stuttgart 12. –13.10.2018
- Messe München 20.10.2018
- FutureDent München 27.10.2018
- Messe Frankfurt 09.–10.11.2018

Das Pluradent Existenzgründungsprogramm.  
 Einfach, effektiv, erfolgreich gründen.

Das alles und noch viel mehr finden Sie auf [www.plurastart.de](http://www.plurastart.de)

E-Mail [existenzgruendung@pluradent.de](mailto:existenzgruendung@pluradent.de)  
 Tel. 0800 0138755





# Zahnmedizin für den Spitzensport!

**Text:** Dr. Holger Claas

DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR ZAHNÄRZTLICHE PRÄVENTION UND REHABILITATION IM SPITZENSport E.V. >>> Sportzahnmedizin ist nicht nur einfach en vogue, sie bietet auch vielfältige Partizipationsmöglichkeiten! DGzPRsport, 2006 als sportzahnmedizinische Fachgesellschaft gegründet, versucht das Interesse an der Zahnheilkunde mit der Liebe zum Sport zu verbinden. Hierbei werden zahnärztliche Betreuungskonzepte für den Spitzensport entwickelt und im Spitzensport umgesetzt.

Als erste zahnärztliche Fachgesellschaft für Sportzahnmedizin unterhält die DGzPRsport heute einen wissenschaftlichen Beirat mit Hochschullehrern aus Deutschland und der Schweiz. Sie versteht das Fach der Sportzahnmedizin als Querschnittsfach der Zahnheilkunde. Unter dem Selbstverständnis einer lernenden Gemeinschaft organisiert sie Fort- und Weiterbildungen auf dem noch jungen Gebiet der Sportzahnmedizin. Die DGzPRsport fühlt sich der wissenschaftlichen Evidenz verpflichtet und veranstaltet das einzige von der IASD (International Association of Sports Dentistry) anerkannte Curriculum für Sportzahnmedizin in Europa.

## Sportlerscreening fördert Prävention

Obwohl die Mundhöhle als Haupteintrittspforte für leistungsmindernde, pathogene Bakterien gilt und die Zusammenhänge zwischen parodontaler Infektion und einer Vielzahl von systemischen Erkrankungen nachgewiesen sind, ist die Sportzahnheilkunde noch nicht ausreichend in der Betreuung von Sportlern abgebildet. Das will die DGzPRsport ändern. So konnte beispielsweise 2014 in einem multizentrischen Sportlerscreening an verschiedenen Leistungszentren der Fußballbundesliga gezeigt wer-

den, dass weit über 90 Prozent der Fußballprofis an einer leistungsmindernden gingivalen/parodontalen Entzündung leiden. Es konnte aber auch gezeigt werden, dass diese Entzündungen mit einem speziellen, auf die Bedürfnisse von Spitzensportlern abgestimmten Präventionsprogramm fast vollständig nachhaltig reduziert werden konnten. Als Reaktion auf diese Ergebnisse hat Hannover 96 beispielsweise als erster Bundesligaclub einen zahnmedizinischen Koordinator der DGzPRsport fest angestellt. Es ist davon auszugehen, dass viele andere Clubs diesem Beispiel folgen werden, auch international.

Die DGzPRsport stellt auch durch ihre sogenannten Teamtraining-Veranstaltungen eine kostenlose Plattform für sportbegeisterte Zahnmediziner bereit. Diese Veranstaltungen finden regelmäßig meist in den Zentren der DGzPRsport statt und sind auch für Nichtmitglieder kostenlos. Themen der Atmungs-optimierung, der Dentaltraumaprävention, der Ernährung, der craniomandibulären Funktion oder einfache Kasuistiken werden besprochen. Auch die Zunahme von dentalen Erosionen durch Energie-



drinks generieren und erfordern zielgerichtete Betreuungskonzepte im Sport. Das Format der Teamtraining-Veranstaltungen bietet dem Interessierten auch eine Chance, Einblicke in das neue Feld der Sportzahnmedizin zu bekommen.

### Zertifizierung zur „Sport-ZFA“

Zudem organisieren sich sportbegeisterte Zahnmedizinstudenten in der DGzPRsport in einem wachsenden studentischen Netzwerk an einigen Universitäten. Beispielsweise nehmen Zahnmedizinstudenten der Universität Freiburg schon heute an konkreten sportzahnmedizinischen Betreuungssituationen beim SC Freiburg teil. Sie erlernen in solchen Programmen, betreut durch einen zahnmedizinischen Koordinator der DGzPRsport, das sportzahnärztliche Screenen in der Sportstätte und die weiterführenden sportzahnärztlichen Maßnahmen.

Seit Kurzem bündelt und organisiert die DGzPRsport auch die Aktivitäten der „Sport-ZFAs“. Die Sportzahnmedizinischen Fachangestellten bereiten die sportzahnmedizinischen Maßnahmen des Mannschaftszahnarztes oder des zahnmedizinischen Koordinators vor und entlasten so den betreuenden Zahnarzt in seiner Tätigkeit. Auch hier organisiert die DGzPRsport Fortbildungen und zertifiziert nach erfolgter Prüfung teilnehmende ZFA.

Trotz ihrer vielfältigen Aktivitäten lebt die DGzPRsport von der Sportbegeisterung seiner Mitglieder, und das sogar sehr gut! Machen auch Sie mit, denn Ihre Zukunft ist Champions League!

### KONTAKT

Deutsche Gesellschaft für zahnärztliche Prävention und Rehabilitation im Spitzensport e.V.  
Druseltalstraße 178  
34131 Kassel  
info@dgzprsport.de  
www.dgzprsport.de

# NEU! Basis Set Composi-Tight® 3D Fusion™ Sectional Matrix System

Das neue Composi-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrizensystem bietet die Lösung für alle Klasse II Kavitäten.



### FX-KFF-35

Preis:  
**€ 229,00\***

**Exklusiv!**  
Ein kleines Basis Set für den perfekten Einstieg



1 Ring blau



40 Stk. sortiert



25 Stk. sortiert in 5 Größen



1 Zange

## Testen ohne Risiko mit der 60-Tage-Geld-zurück-Garantie!

Rufen Sie uns an: 02451 971 409

### Garrison Universalring für kurze oder schiefstehende Zähne

Besonders starke Separationskraft sorgt für feste Kontaktpunkte



Perfekte Anpassung durch weiches Silikon

Retentive Spitzen verhindern Abspringen, hält auf Kofferdam

**Garrison**  
Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971 409 • Fax: +49 2451 971 410  
info@garrisdental.net • www.garrisdental.com

\*Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen zzgl. MwSt. Es gelten unsere AGB.

ADGM0918

# STUDI UNIVERSITÄT



© gaelle-marcel/unsplash.com



## NYU erlässt Studiengebühren für Medizinstudierende

Im August dieses Jahres gab die NYU School of Medicine bekannt, dass sie ab sofort neuen und bereits bestehenden Studenten Vollstipendien gewährleistet, unabhängig von deren Leistungen und finanziellem Hintergrund. Damit ist die renommierte NYU die einzige Top Ten-Hochschule für Medizin in Amerika, die diesen Schritt geht. Zum einen soll, so die offizielle Mitteilung der Universität, dem wachsenden Problem der sehr hohen Verschuldung von Medizinern entgegengewirkt werden und, zum anderen das Studium für all jene attraktiv und möglich bleiben, die sich durch die finanzielle Gebührenhürde zu einem anderen Studium gezwungen sähen. Zum Glück sind die Studiengebühren in Deutschland in der Regel noch weit vom amerikanischen Niveau entfernt, und doch entscheidet auch hier zunehmend der finanzielle Spielraum von Studierenden über die Studienwahl. Insofern ist der Schritt der NYU ein wichtiges Zeichen für Studierende weltweit.

[www.nyulangone.org](http://www.nyulangone.org)

## „Da is wat“: Winter-BuFaTa 2018

Vom 23. bis 25. November ist es wieder so weit: die zweite BuFaTa in diesem Jahr findet nach einem engen Ausscheid in Witten statt! Wie gehabt, wird auch in Witten wieder heiß diskutiert, heftig gefeiert und eng genetzt. Neben Workshops und Vorträgen steht auch die Fachschaftenaussprache, durch den neuen Vorstand des BdZM organisiert, auf dem Programm. Die Wittener Fachschaft freut sich auf ihre Gastgeberrolle und auf spannende Tage in der Heimat. Packt eure Sachen und kommt ins Ruhrgebiet!



## Top-Ranking für Uni Freiburg

Das Academic Ranking of World Universities (ARWU), auch als Shanghai-Ranking bekannt, hat kürzlich seine aktuellen Zahlen für 2018 veröffentlicht. Das ARWU berücksichtigt rund 1.500 Universitäten weltweit und bewertet diese anhand verschiedenster Kriterien, wie Anzahl gewonnener Nobelpreise, veröffentlichte Studien, zitierte Forscher, akademische Leistung usw. Die höchste Punktzahl und damit Rang 1 im Fachbereich „Dentistry & Oral Sciences“ erhielt die University of Michigan, Ann Arbor. Unter den deutschen Hochschulen schneidet die Universität Freiburg am besten ab. Sie positioniert sich unter den besten 75 Hochschulen weltweit. Die nächstbesten deutschen Hochschulen für Zahnmedizin befinden sich allesamt in der Hauptstadt: Sowohl Charité als auch Freie Universität und Humboldt Universität Berlin schneiden mit nahezu gleicher Punktzahl ab. Die Ludwig-Maximilians-Universität in München hat es ebenfalls in die Top 100 geschafft.

[www.shanghairanking.com](http://www.shanghairanking.com)





# Kofferfreie Vorklinik?

## Freiburg zeigt, wie's geht!

**INTERVIEW >>>** Kosten, Kosten, Kosten. So ungefähr fühlt sich das zahnmedizinische Studium an. Da ist jeder gesparte Groschen willkommen! Mehr als nur ein paar Groschen spart das Projekt „Vorklinik Kofferfrei“ der Fachschaft Zahnmedizin Freiburg e.V. an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg. Seit dem WS 17/18 wird es erfolgreich durch die Fachschaftsvertreter durchgeführt. Wir sprachen mit Lena Mesenich, 1. Vorsitzende der Fachschaft Zahnmedizin Freiburg e.V., über eine „Schnapsidee“ zum Nachmachen.



Lena Mesenich (links außen) und ihre Kommilitonen der Fachschaft der Uni Freiburg.

### Was verbirgt sich hinter dem Projekt „Vorklinik Kofferfrei“?

Auf der Sommer-BuFaTa 2017 kam uns nach vielerlei Gesprächen mit diversen Fachschaftsvertretern die Idee, die Vorklinik samt der zahntechnischen Kurse etwas kostengünstiger zu gestalten. Gerade Materialien, die man nur in der Vorklinik benötigt und teilweise im Anschluss direkt wieder verkauft, wollten wir für alle Studierenden der Zahnmedizin in Freiburg im Breisgau kostenfrei zugänglich machen. Schon die Rückfahrt von der BuFaTa wurde zum fleißigen Planen und Diskutieren genutzt, weswegen es von der ersten Schnapsidee bis zum vollständigen Projektentwurf nur ca. zwei Wochen dauerte. Da das Projekt, meines Wissens nach, deutschlandweit bislang einzigartig ist, hatten wir leider nur wenige Anhaltspunkte, um uns durch den Bürokratiendschungel zu hangeln, aber durch ein engagiertes Team konnte „Vorklinik Kofferfrei“ noch in den Sommerferien 2017 fertig geplant

und zum Start des darauffolgenden TPKs im Oktober bereits umgesetzt werden.

### Wie finanziert sich das Projekt?

Ein Projekt dieser Größenordnung lässt sich natürlich nicht durch Gelder aus der Fachschaftskasse decken. Jährlich steht der Fachschaft Zahnmedizin ein gewisses Budget, das Studierendenvorschlagsbudget (SVB – ehemals qualitätssichernde Mittel) zur Verfügung. Dieses, umgelegt auf die Anzahl der Studierenden einer jeweiligen Fakultät, wird durch das Land über den Studierendenrat aus den ehemaligen Studiengebühren ausgeschüttet.

Die Mittel sind allerdings limitiert und an gewisse Auflagen gekoppelt. Die geplanten Anschaffungen müssen beispielsweise die Qualität der Lehre sichern und für alle Studierenden zugänglich sein, demnach ist es uns nicht erlaubt, damit einzelne



Studierende zu unterstützen oder Hilfsmittel für unsere Fachschaftsarbeit zu erwerben. Der Antrag hierfür geht über mehrere Instanzen, und die Mittel müssen über den Zentraleinkauf des Universitätsklinikums angeschafft werden, das war in unseren Augen das einzig große Minus der Idee, denn gebrauchte Materialien oder Vorklinikofferte bereits examinierter Zahnis, die bisher eine zuverlässige günstige Alternative zu den ansässigen Dentaldepots waren, fielen somit weg.

**Was sind die Vorteile für die Studenten?**

Der deutlich größte Vorteil liegt auf der finanziellen Seite der Studierenden, denn diese sparen durch das Projekt rund 550 Euro und gegebenenfalls auch Ärgernisse über Anschaffungen, die man später doch nicht verwendet. Lagen die Kosten für die Kurse vor „Vorklinik Kofferfrei“ noch zwischen 1.000 und 3.000 Euro (je nachdem, ob man seinen Koffer gebraucht oder neu gekauft hat), müssen die Studierenden nun lediglich die Verbrauchsmaterialien wie Abformmasse, Wachse, Klammerkreuze etc. sowie Zangen und Aufwachsinstrumente selber erwerben. Letztere haben wir bewusst nicht in das Repertoire unseres Kofferinhalts aufgenommen, da Zangen und Aufwachsinstrumente persönlichen Präferenzen unterliegen und die Studenten zudem bis zum Staatsexamen begleiten.

**Gibt es auch Nachteile?**

Nachteile des Projekts liegen vor allem im großen organisatorischen Aufwand. Da wir den Koffer für alle Kurse (fünf an der Zahl, inklusive Physikum und Prothetik-Vorwoche) verleihen, müssen die Koffer nach jedem Gebrauch auf Vollständigkeit und Funktionstüchtigkeit geprüft werden, was derzeit ausnahmslos durch den Vorstand getragen wird. Das heißt in Zahlen: Minimum zehn Termine pro Semester für das Einsammeln sowie die Ausgabe der Instrumente, dazu kommen Zusatztermine für Wiederholer oder Kursteilnehmer, die die festgelegten Daten nicht einhalten (können). Im Grunde genommen liegt der Dreh- und Angelpunkt des gesamten Projekts in guter Vorstands- und Teamarbeit: Die Gruppe muss Hand in Hand miteinander arbeiten und sich aufeinander verlassen können. Nur so ist ein solches Mammutprojekt stemmbar. Dennoch suchen wir hier nach einer Optimierung des Ablaufs; auf der BuFaTa 2018 in Münster gab es bereits interessante Denkanstöße, wie beispielsweise das Einstellen eines HiWis, die wir momentan auf Umsetzbarkeit prüfen. <<<

***Euch interessiert der Inhalt unseres Koffers?** Ihr möchtet ein ähnliches Projekt umsetzen und benötigt Unterstützung? Gerne teilen wir unsere Erfahrungen oder stellen unsere Verträge als Musterformulare zur Verfügung, um euch den Start ein wenig zu erleichtern. Auf unserer Website [www.zahnis-freiburg.de](http://www.zahnis-freiburg.de) findet ihr weitere Infos zu „Vorklinik Kofferfrei“ und anderen Projekten der Freiburger Zahnis. Auf Instagram oder Facebook findet ihr uns ebenfalls unter „zahnisfreiburg“.*

„rundum vorteilhaft“  
[www.busch-dentalshop.de](http://www.busch-dentalshop.de)  
 24 Stunden täglich



**Nutzen sie unsere wechselnden Monatsspecials**



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

[www.busch-dentalshop.de](http://www.busch-dentalshop.de)



## Wo kauft man **elmex gelée** in Bolivien?

**FAMULATUREN** >>> Studentische Einsätze im Ausland helfen nicht nur Menschen in Gebieten, in denen in der Regel keine zahnmedizinische Versorgung gegeben ist, sondern geben Einblick in eine andere Wirklichkeit als die unsere. Ein besseres Beispiel für eine gemeinnützige Win-win-Situation gibt es kaum!

Lena Göbell (23, 9. Semester) und Christin Gundlach (27, 8. Semester) von der Universität Münster waren im September für sechs Wochen mit dem Verein FCSM e.V. (Projekt Bolivia movil) in der Stadt Sucre in Bolivien und im Umland unterwegs. Finanziert haben sich die beiden Studentinnen den Aufenthalt über einen Reisekostenzuschuss des Vereins und, den Rest, aus eigener Tasche. In Bolivien haben sie hauptsächlich Füllungen gelegt und zerstörte Milchzähne extrahiert. Endo oder Prothetik waren nicht möglich, da es sich um ein mobiles Projekt handelte, bei dem die Studentinnen alle paar Tage den Standort wechselten. Wir haben die Zahnmedizinerinnen gefragt, welches Erlebnis ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist. „In einer Schule in Sucre haben wir einen ca. 10-jährigen Jungen namens José kennengelernt. Als er zum ersten Mal zu uns kam, wirkte es, als hätten seine Zähne noch niemals eine Zahnbürste zu Gesicht bekommen. Nach einer Zahnreinigung („Limpieza“) und einer deftigen Ansage dachten wir, er käme niemals wieder. Aber falsch gedacht: Am nächsten Tag stand er wieder auf der Matte, ließ sich Füllungen legen und Zähne ziehen – zwar nicht ohne Murren und ein paar Tränen –, aber immerhin! In den nächsten Tagen kam er regelmäßig vorbei, um uns seine frisch geputzten Zähne zu präsentieren und seinen Mitschülern zu erklären, dass es gar nicht so wehtut, wenn ein Zahn gezogen wird. Als er uns dann fragte, wo man denn elmex gelée (Teil unserer Prophylaxe-Box) kaufen könnte, waren wir uns sicher, dass wir bei ihm etwas bewirkt haben.“ <<<



Christin beim Zähneputzen-Erklären.



# 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  
13./14.09.2019 | Winterthur  
DGZI-Referenten
- 3 Anatomiekurs mit praktischen Übungen am Humanpräparat  
Termin und Ort 2019 wird bekannt gegeben  
Prof. Dr. Werner Götz  
Dr. Ute Nimschke

## 2 Wahlmodule

- 1 Sedation – Conscious sedation for oral surgery<sup>1</sup>  
Termin und Ort 2019 wird bekannt gegeben
- 2 Bonemanagement praxisnah<sup>2</sup> –  
Tipps & Tricks in Theorie und Praxis  
11./12.10.2019 | Essen
- 3 Problembewältigung in der Implantologie –  
Risiken erkennen, Komplikationen behandeln,  
Probleme vermeiden.  
06./07.12.2019 | Essen
- 4 Lasierzahnheilkunde & Periimplantitistherapie  
(Laserfachkunde inklusive!)  
22./23.11.2019 | Freiburg im Breisgau
- 5 Implantologische und implantatprothetische  
Planung unter besonderer Berücksichtigung  
durchmesser- und längenreduzierter  
Implantate (Minis und Shorties)  
08./09.11.2019 | Ort wird bekannt gegeben
- 6 Hart- und Weichgewebsmanagement  
13./14.12.2019 | Konstanz
- 7 DVT-Schein<sup>3</sup> & Röntgenfachkunde (DVT-Schein inklusive!)  
Köln – EuroNova Arthotel:  
Teil 1 & 2: 16.03.2019 | Teil 1 & 2: 15.06.2019  
Teil 1 & 2: 07.09.2019 | Teil 1 & 2: 07.12.2019

<sup>1</sup>: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine zusätzliche Gebühr von 200,- Euro.

<sup>2</sup>: Für diesen Kurs ist eine Zuzahlung von 250,- Euro zu entrichten.

<sup>3</sup>: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine zusätzliche Gebühr von 400,- Euro.

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE BEI DER

# Zahnmedizinstudium: (Zu) viele Studien, (zu) wenig Praxis

**Text:** anonym

**RÜCKBLICK >>>** Unsere Autorin vollführt einen aufrichtigen Rückblick auf ihr kürzlich abgeschlossenes Studium der Zahnmedizin an der Julius-Maximilians-Universität Würzburg in drei Akten. Da so ein Blick hinter die Kulissen nicht von allen Seiten Applaus erntet, bleibt – wir bitten um Verständnis – der Name der Autorin der Fantasie der Zuschauer überlassen ...

**Erster Akt:**

Jedes Mal, wenn sich Zahnmedizinstudenten öffentlich zu ihren Beweggründen äußern, warum sie sich für dieses Studium entschieden haben, trifft man in der Regel auf die immer gleichen Standardfloskeln wie „... ich bin ja handwerklich so begabt und damit der geborene Zahnarzt.“, „Ich will Menschen was Gutes tun ...“, „Es ist toll, dass man das Ergebnis immer sofort sieht ...“ oder „Das Studium kann manchmal sehr stressig sein, aber es macht doch immer auch Spaß ...“. Die Liste ließe sich hier länger fortsetzen. Wenn Studenten dann aber unter sich sind, klingen diese Stimmen inhaltlich eher anders. Und zwar so: „... eigentlich wollte ich Humanmedizin studieren, aber mein NC war zu schlecht“, „Mein Papa ist Zahnarzt und meine Geschwister studieren schon was anderes, deshalb übernehme ich dann die Praxis“ oder „Man kann sein eigener Chef sein, mega viel verdienen und hat einen sicheren Job ... Was will man mehr?“. Denn das sind die eigentlichen, weniger rühmlichen Gründe hinter den Kulissen. Warum aber geht das vor und hinter der Hand Gesagte so auseinander?

Mal ehrlich, würden viele Studierende nicht lieber eine andere Ausbildung wählen, die kürzer ist und bei der man schnell Geld verdient, wenn sie sicher sein könnten, dass solch eine Ausbildung dieselbe Sicherheit und denselben guten Verdienst einbrächte wie die zum Zahnarzt? Sehr wahrscheinlich ja! Denn man könnte sich die hohen Ausgaben, die Tränen und den Stress, die das Zahnmedizinstudium mit sich bringt, ersparen. Und die Überzahl an Keimen, mit denen wir „Zahnklemmer“ tagtäglich in Berührungen kommen, auch.

Aber vielleicht versteht es sich von selbst, dass man seinen Beruf möglichst ansehnlich darstellen möchte und auf die Frage des Beweggrunds eben nicht erwidert, dass man damals zu blöd oder nicht ehrgeizig genug war für einen besseren NC, der es einem ermöglicht hätte, ein „richtiger“ Arzt zu werden. Denn wir kennen sie alle, die Sprüche, die auf: „Echt, du bist Zahnarzt?!“ folgen: „Also, ich habe da einen ganz schlimmen Zahnarzt gehabt, der hat mir einfach die Zähne gezogen ...“, „Ach ja, ich bin von meinem Kieferorthopäden noch traumatisiert ...“ oder „Die wollen doch meistens nur Cash machen“. Fest steht: Die Reputation des Zahnarztes ist keine gute, und wahrscheinlich liegt hier auch der Grund dafür, warum es immer zwei studentische Auslegungen der Studienwahl gibt, eine geglättete und eine ehrliche.

**Zweiter Akt:**

Zu kämpfen hat man aber nicht nur mit Vorurteilen, sondern auch mit den Assistenzärzten, welche uns eigentlich zeigen sollen, wie's geht, und dabei auch eine gewisse Vorbildfunktion sowohl in moralischer als auch in fachlicher Hinsicht haben. Bei einem Großteil allerdings lässt sowohl der Patientenumgang zu wünschen übrig als auch das pure Fachwissen. Sie haben oftmals weder eine Ahnung davon, wie eine ordentliche Präparation aussieht noch was es für unterschiedliche Artikulatoren gibt. Teilweise wusste der ein oder andere nicht einmal, wie man eine Kieferrelation macht oder was sich hinter den verschiedenen Arten von Doppelkronen verbirgt. Wie kann das sein? Denn wenn man als Student etwas nicht weiß, dann Gnade einem Gott oder besser der Professor!

**Dritter Akt:**

So ist einer dieser Professoren frisch berufen und überaus euphorisch bezüglich der Forschungslage. Er legt großen Wert auf Lehre mit Anlehnung an evidenzbasierte Studien, besonders beliebt sind dabei Megastudien! Doch das Studium wird durch Vorlesungen, die randvoll mit Studien gefüllt sind, zwar theoretischer und wissenschaftlicher (Bravo!), aber nicht zwangsläufig besser (Buh!). Eher im Gegenteil (Oh!). Denn weder der studentische Alltag noch der zukünftige Arbeitsalltag ist besonders theorielastig. Was zählt, ist die Arbeit am Patienten. Schon im Studium haben wir alle monate- bzw. jahrelang damit verbracht, Plastikzähne zu präparieren, Gips auszugießen, jegliche Art von Klammern zu biegen, Zähne aufzustellen und Kunststoff zu polieren. Darauf kommt es doch an. Mit der Gewissheit, dass das Studium der Zahnmedizin eher ein praktisch orientierter Studiengang ist, stellt sich die Frage, wie effektiv bzw. förderlich solche studienlastigen Vorlesungen sind? Letzten Endes hängt das Patientenwohl von den handwerklichen Fertigkeiten eines jeden einzelnen Zahnmediziners ab und nicht von den Gegenüberstellungen irgendwelcher Studien und überinterpretierter Erkenntnisse. Wo wir wieder bei den praxisuntauglichen Assistenz Zahnärzten sind ... Wäre es zur Abwechslung für die studentische Ausbildung nicht von Vorteil, Assistenz Zahnärzte einzustellen, die fachlich und didaktisch entsprechend ausgebildet sind und Vorlesungen halten, die für den studentischen Alltag und den kommenden Arbeitsanforderungen wirkliche Relevanz haben?! <<<

# 1. Studententag der DGZH: Zahnärztliche Hypnose vorgestellt

**VERANSTALTUNG** >>> Am 6. September fand im Rahmen des Hypnose-Kongresses zur Zahnärztlichen Hypnose und Kommunikation in Berlin der 1. Studententag der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Hypnose (DGZH) statt. Moderiert von Dr. Carla Benz und Uwe Rudol, bot das Programm mehr als 40 Studierenden theoretische wie praktische Einblicke in die zahnärztliche Hypnose und einen Blick hinter die Kulissen täglicher Hypnosepraktiken. Denn, entgegen althergebrachter Anschauungen, hat Hypnose wirklich gar nichts mit schwarzer Magie zu tun. Was hingegen dessen dahintersteckt, erläutern Zahnärztin Dr. Carla Benz und Zahnarzt und Coach Uwe Rudol im Interview.

## **Herr Rudol, Sie sagen Hypnose ist ein ganz natürlicher Teil unseres (oftmals unbewussten) Lebens. Woher kommt dann die Skepsis ihr gegenüber?**

Die Skepsis vieler Teile der Öffentlichkeit gegenüber der Hypnose ist in der Idee begründet, dass Hypnose etwas mit Macht zu tun hat: Die hypnotisierte Person untersteht der Macht des Hypnotiseurs, sie ist ihm hilflos ausgeliefert. Dieses Hypnosebild wird getragen zum einen durch das unselige Wirken von sogenannten „Showhypnotisuren“ mit ihren Auftritten in den Medien und in Shows, die genau darauf abzielen, diesen Eindruck zu vermitteln. Zum zweiten gibt es immer wieder unseriöse, sensationsheischende Berichte in den Medien über „die verhängnisvollen Gefahren“ der Hypnose, die unbegründeten Ängsten in der

nose geschossen. Das ist wirklich nur noch traurig und beschämend. Heute wissen wir, dass Hypnose überhaupt nichts mit Macht zu tun hat. Natürlich kann man Hypnose (wie letztendlich alles) missbrauchen, aber das ist dann eben ein Missbrauch und muss unter diesen Aspekten beurteilt werden. Klinische Hypnose wird niemals missbräuchlich oder übergriffig angewendet. Im Gegenteil: Der Patient steht immer im Mittelpunkt, er bestimmt den gesamten Verlauf. Nicht der Hypnotiseur bestimmt, ob, wie lange und wie tief der Patient in Trance geht – das liegt ausschließlich in der Hand des Patienten. Hypnose ist die sanfteste und liebevollste Art des Umgangs mit Patienten, die ich bisher erlebt habe. Ich kann mir keinen Umgang mit Patienten vorstellen, der von mehr Respekt gegenüber den Menschen geprägt ist.

Nicht der Hypnotiseur bestimmt, ob, wie lange und wie tief der Patient in Trance geht –

**das liegt ausschließlich in der Hand des Patienten.**

Bevölkerung Nahrung geben. Und schließlich führt all das dazu, dass weite Teile des Wissenschaftsbetriebs Hypnose als unseriös betrachten, ohne sich jemals intensiv damit beschäftigt zu haben. Dabei gehen die neueren Erkenntnisse, die wir zu dem Thema haben, schlicht und einfach unter: Es gibt mittlerweile viele wissenschaftlich gut belegte Untersuchungen über die segensreichen Wirkungen der Hypnose im medizinischen und therapeutischen Kontext. Wer in diesen Kontexten praktisch mit Hypnose arbeitet, findet das jeden Tag bestätigt. Zudem kann die Anwendung von Hypnose in vielen Fällen Heilungsprozesse beschleunigen, nur hat leider im Medizinbetrieb nicht jeder wirklich ein Interesse daran. Lassen Sie mich das an zwei Beispielen erläutern: Eine Domäne der Hypnose ist die Behandlung von akuten oder chronischen Schmerzzuständen. Hier könnten in großem Umfang Medikamente eingespart werden (und nicht nur hier), woran die Pharmaindustrie natürlich kein Interesse hat. Eine weitere Hypnosedomäne besteht in der Arbeit mit Ängsten und Phobien. Wenn Ärzte oder Zahnärzte ihr „Geschäftsmodell“ darauf ausgerichtet haben, solche Patienten in Vollnarkose zu behandeln, wird aus allen Rohren gegen die Anwendung von Hyp-

## **Frau Dr. Benz, wie wenden Sie Hypnose in der Praxis an?**

Seit ich Hypnose und hypnotische Kommunikation gelernt habe, gibt es kein „ohne“ mehr. Ich lernte in diesem Kontext sehr vieles darüber, wie unser menschlicher Verstand, unser Bewusstsein und unser Unterbewusstsein funktionieren. Das hat Konsequenzen für die Art, wie ich auf meine Mitmenschen zugehe und wie ich mit ihnen und ihren Ängsten umgehe. Ich nutze hypnotische Kommunikation im Grunde wirklich immer. Explizit heißt das: Wenn ich weiß, dass ich durch ein vertieftes Ausatmen des Patienten körperliche Entspannung fördern kann, warum sollte ich das nicht ansprechen? Wenn ich weiß, dass all meine Worte in meinem Patienten innere Bilder erzeugen, warum konzentriere ich mich dann nicht verstärkt darauf, positive Bilder zu erzeugen? Das erste Szenario, nach dem Sie fragen, würde ich als klassische hypnotische Induktion, in Bezug auf einen bestimmten Kontext, bezeichnen. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn eine ängstliche Patientin zu mir kommt und Hypnose wünscht, um eine zahnärztliche Behandlung durchführbar zu machen. In diesem Fall ist das Geschehen von ritualisierten Abläufen geprägt, die dem Patienten deutlich erkennbar

machen: Hier geschieht gerade etwas Besonderes, das ist Hypnose. Dies wird im Vorfeld natürlich besprochen. Während meine Patienten im ersten Szenario in der Regel mit geöffneten Augen dasitzen oder auch mit mir sprechen und lachen, haben sie im zweiten Szenario die Augen geschlossen und begeben sich gedanklich auf eine Reise fernab von der Behandlungssituation.

**Herr Rudol, Sie betonen, dass Hypnose immer Selbsthypnose ist.**

**Was ist an diesem Verständnis so wichtig?**

Man kann niemanden hypnotisieren, der das nicht will. Und auch wenn ein Patient hypnotisiert werden möchte, muss der behandelnde Arzt oder Therapeut zunächst mal einen Rahmen zur Verfügung stellen, der es dem Patienten ermöglicht, sich auf die Hypnose einzulassen. Dazu ist ein guter Draht zwischen Behandler und Patient Voraussetzung, es muss eine von Vertrauen getragene Atmosphäre geschaffen werden. Dabei handelt es sich um einen hoch individuellen Prozess – jeder Patient ist einzigartig, standardisierte Vorgehensweisen sind nicht zweckdienlich. Der Behandler schafft günstige Voraussetzungen, die vom Patienten dann mit Inhalt gefüllt werden. Ziel ist es (um es vereinfacht auszudrücken), dem Patienten Zugang zu seinen eigenen Ressourcen zu verschaffen. Es versteht sich von selbst, dass der Patient gefordert ist. Der Behandler kann nicht stellvertretend für den Patienten in Trance gehen.

Informationen zur Person  
Dr. Carla Benz



Vollständiges Interview



NEWS

© M.Dörfl & M.Frommherz/Adobe Stock.com

# LEFEB EN

## Gesundheitsprobleme: Vier von zehn Deutschen konsultieren Google

Wenn es darum geht, sich über Gesundheitsvorsorge, Krankheitssymptome oder Behandlungsmöglichkeiten zu informieren, sind Ärzte laut einer internationalen Umfrage des Markt- und Sozialforschungsinstituts Ipsos für die Mehrheit der Deutschen (55 %) nach wie vor die erste Adresse. Knapp vier von zehn Befragten (39 %) konsultieren allerdings bei medizinischen Fragen „Dr. Google“ und suchen online nach Lösungen. An dritter Stelle (35 %) folgt der Rat von Familie und Freunden. Knapp jeder Dritte (32 %) fragt den Apotheker.

## Die größten Probleme des deutschen Gesundheitssystems aus Sicht der Bevölkerung

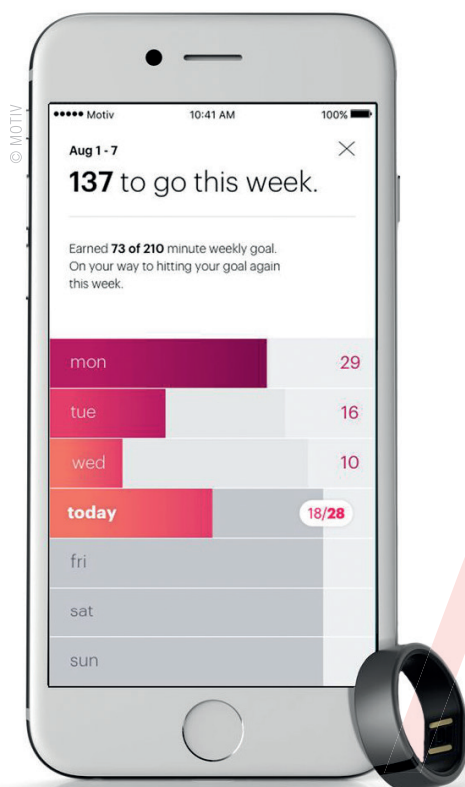
Quelle: Ipsos

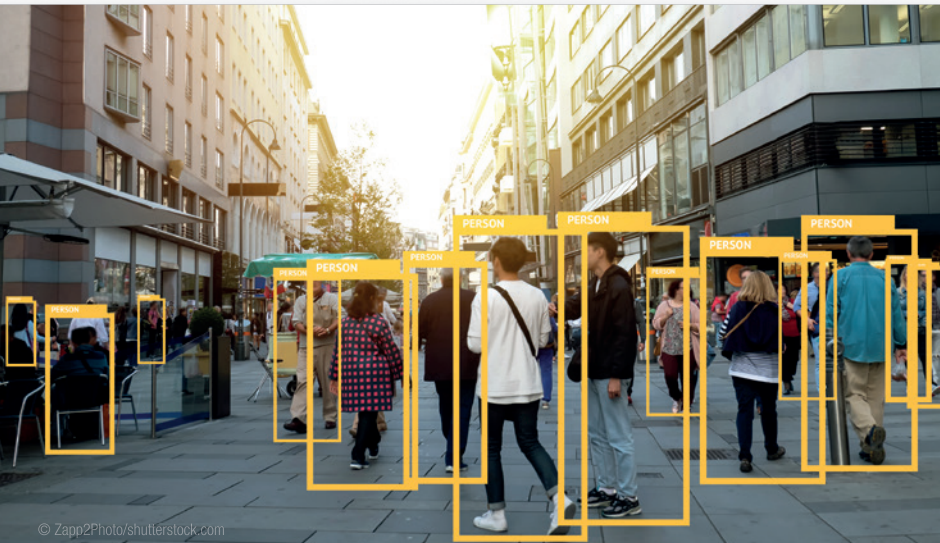


## Fitness-Tracker: Der Ring weiß Bescheid!

Wearable Technologies gehören heute für viele zum täglichen Outfit dazu und verhelfen, im Idealfall, zu einem gesünderen Lifestyle. Zumindest ermöglichen diese „Mensch-Maschine-Produkte“ das Messen körperlicher Aktivitäten der (hoffentlich) sportlichen Träger. Das amerikanische Start-up MOTIV hat jetzt eine Neuheit auf den Sensorik-Markt gebracht, die dem Ring am Finger eine ganz neue Bedeutung gibt: Die MOTIV Rings sehen nicht nur schick aus, sondern messen rund um die Uhr unsere gesundheitsfördernden Aktivitäten, Herzfrequenzen und Schlaf. Und natürlich ist das Ganze an eine App geknüpft, die dann die gesammelten Informationen automatisch aufs Handy überträgt. Die MOTIV Rings sind aus ultraleichtem Titan und wasserdicht bis zu 3 ATM. Aufgrund ihrer dezenten Farbdesignvarianten für Frauen wie Männer fallen sie überhaupt nicht auf und sind doch zugleich ein besonderes Accessoire. Der Ring ist in sieben Größen verfügbar (die passende Größe wird anhand eines Ringsets ermittelt) und bietet eine Batteriezzeit von drei Tagen. Zudem lässt sich der Ring in nur 90 Minuten und ohne großes Ladegerät on the go aufladen.

Quelle: [www.mymotiv.com](http://www.mymotiv.com)





© Zapp2Photo/shutterstock.com

/03

## Algorithmen an die Leine!

Sie umgeben uns 24/7 und wissen, aufgrund einer unüberschaubar gewordenen Menge an gesammelten Daten, zum Teil mehr über uns, unsere Sehnsüchte und Wünsche, als uns lieb ist – Algorithmen gehören zur DNA unseres modernen Lebens und zeigen dabei, trotz unserem großen Bemühen, so individuell wie nur möglich zu sein, wie vorhersagbar wir doch sind! Glaubt man kritischen Stimmen unter Big Data-Experten, wird uns in nicht allzu weiter Zukunft jede Entscheidung durch Algorithmen abgenommen – je nach Sichtweise ist das nun ein (kurzzeitig) schöner oder ein (langfristig) ganz schrecklicher Gedanke. Die aufkommende und unbedingt notwendige Debatte um eine „Ethik der Algorithmen“ (wie sie die Bertelsmann Stiftung derzeit voranbringt) macht die Risiken und Gefahren einer solchen Entscheidungsabnahme sichtbar und plädiert für ein Leitbild, dass das gesellschaftlich Sinnvolle über das maschinell Mögliche stellt. Denn Algorithmen sind nicht vom Himmel gefallen, sondern menschengemacht und sollten (zumindest so lange wie möglich) in Menschenhand bleiben.

## dentalfresh in Italiano

Obwohl man diesen Sommer eigentlich nicht hätte verreisen müssen, um der Sonne gewiss und am Ende fast schon überdrüssig zu sein – die europaweite Hitzewelle trieb die Temperaturen vor wirklich jeder Haustür hoch, höher und nochmal höher –, war die dentalfresh-Redaktion trotzdem unterwegs, mit Zug, Flugzeug, Fähre und (gelber) Vespa, und tauschte Schreibtisch gegen Strand. Ziel der Reise: Marina di Campo auf der italienischen Toskana-Insel Elba. Einst Napoleons Verbannungsort, bietet die zur Toskana gehörende und drittgrößte Insel Italiens (nach Sizilien und Korsika) mit kaum mehr als 31.000 Einwohnern heute alles, was Urlauberherzen begehren: unzählige Sandstrände, frische Fischmahlzeiten, herrlich duftende Espresso, vielfältige Vegetation und einzigartige Bergkulissen, ausgebaute Wander- und Mountainbike-Wege und natürlich das so beliebte italienische Flair „la dolce vita“. Elba ist leicht zu erreichen, von der Hafenstadt Piombino nimmt man die Fähre entweder nach Portoferraio, der Inselhauptstadt, oder nach Rio Marina. Die Fahrt dauert nur wenig mehr als eine Stunde und ist ein absoluter Augenschmaus. Vor Ort kann man sich am schönsten mit einer Vespa fortbewegen, von Küstenkurve zu Küstenkurve, und dabei die filmreifen Ausblicke auf das türkisblaue Mittelmeer genießen. Wer also für den nächsten Sommer noch ein Reiseziel sucht, dem sei die Insel (im wahrsten Sinne des Wortes) wärmstens empfohlen!





# Zähne und Wörter als Handwerkskunst



INTERVIEW >>> Jährlich finden im österreichischen Klagenfurt die Tage der deutschsprachigen Literatur statt. Eingeladene Autoren dürfen dabei ihre noch unveröffentlichten Texte einer Expertengruppe vorstellen. Im Anschluss an den Vortrag werden die Texte schonungslos auseinandergenommen. Zu den Vortragenden in diesem Juli gehörte Corinna Toepel-Sievers, Zahnärztin und Autorin in einer Person. Wie es zu dieser ungewöhnlichen Kombination kam, verrät das folgende Interview.

**Frau Dr. Toepel-Sievers, Sie sind eine schreibende Kieferorthopädin und damit durchaus keine alltägliche Erscheinung. Wie ist es zu dieser Verbindung aus Zahnmedizin und Literatur gekommen und worin liegen Schnittflächen zwischen beiden „Disziplinen“?**

Ich habe schon als Kind Geschichten erfunden. Ich konnte zwischen ihnen und der Wirklichkeit nicht unterscheiden. Das hat mir viel Ärger eingebracht. So ist es eigentlich noch immer. Ich erfinde zur Wirklichkeit etwas hinzu. Und es bringt mir noch immer viel Ärger ein. Zahnmedizin habe ich aus Vernunft studiert. Ich sah schon mit 20 die prekäre Situation von Schriftstellern. Schnittflächen? Eher gleiche Voraussetzungen: Sorgfalt, Disziplin und Ausdauer, um jahrzehntelang eine Praxis zu führen und um mehrere Romane zu schreiben.

**Sie haben gerade in Klagenfurt beim renommierten Literaturwettbewerb des Ingeborg-Bachmann-Preises aus Ihrem Text „Der Nächste, bitte“ gelesen. Welche Anreize hat der Beruf der Zahnärztin für Ihr literarisches Schaffen und worum geht es, in aller Kürze, in Ihrem aktuellen Text?**

Dass ich in Klagenfurt lesen durfte, ist ein Geschenk. Außer mir waren dort nur Berufsschriftsteller. Ein Anreiz, zu schreiben, ist die Gegensätzlichkeit von Naturwissenschaft und Literatur. Als Kieferorthopädin erfinde ich fast nichts hinzu, arbeite ausschließlich evidenzbasiert. Als Schriftstellerin sind mir keine Grenzen gesetzt, auch nicht die des Anstands. Ich kann über

die Liebe schreiben, Gewalt oder den Tod, und dies so radikal, wie ich will. Erfahrungen nehme ich höchstens insofern mit, als dass ich in der Praxis Menschen beobachte und ihre Geschichten höre. Direkt über einen Patienten oder mich als Zahnärztin habe ich noch nie geschrieben und werde ich auch nicht. Mein neues Buch verleitet vielleicht zu diesem Trugschluss. Es handelt von einer nymphomanen Zahnärztin. Im Klagenfurttext verführt sie einen jüngeren Patienten. Aber ich bin das nicht. Man muss unbedingt zwischen Autor und Figur unterscheiden.

**Was macht für Sie die Zahnarztpraxis zu einem „radikalen Ort“ in der Literatur? Und wie erklären Sie sich, dass der Text als „pornografische Zahnärztinnenprosa“ (Carsten Otte) (miss)verstanden wird?**

Ich glaube, radikal ist die Umkehr des Erwarteten. Der Patient ist ein Schutzbefohlener, ein „Heilsempfänger“. Die „Heilsbringerin“ in meiner Geschichte bewirkt das Gegenteil, indem sie ihn benutzt. Sie bringt Unheil über ihn. Des Weiteren die klinische Reinheit, die im Zusammenhang mit einem Zahnarztstuhl vorausgesetzt wird. Sex ist nicht rein. Der Stuhl wird entweiht. Aber ich schreibe keine Pornografie. Ich schreibe aus einer inneren Notwendigkeit heraus über das Scheitern der Frauen und Männer aneinander. Dass es dabei auch um sexuelles Scheitern geht und ich dieses benenne, ist nichts Ungewöhnliches. Jedenfalls nicht für männliche Autoren. Herr Otte hat den Text nicht richtig gelesen. <<<

Der Verein vertritt die Interessen aller Zahnmedizin-studierenden 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.



Lotta



Felix



Fynn



Lisa-Marie



Alexandra



Maximilian

**Herausgeber:**  
Bundesverband der  
Zahnmedizinistudierenden  
in Deutschland e.V.

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

2. Vorsitzender:  
Felix Madjessi  
felix.madjessi@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:**  
Max Böhme · Tel.: 0341 48474-115  
m.boehme@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

Das seit 13 Jahren quartalsweise erscheinende Studentenmagazin **dental**fresh (in Kooperation mit dem bdzm) startete 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.

**dental**fresh 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.

1 JAHR  
KOSTEN-  
FREI

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 Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird.

Unterschrift\*

df 3/18

# TOP QUALITÄT ZUM UNSCHLAGBAREN PREIS

## x-on® Ez HD

- >> Intraoralsensor mit sensationeller Auflösung
- >> **NEU:** 3 Größen (size 1.0, 1.5, 2.0)
- >> Einfach: Direkter, ovaler USB-Anschluss, ohne USB Box
- >> Ergonomisches Design: dünn, abgerundet, langlebiger Kabelaustritt



## PaX-i

- >> TOP Bildqualität und erstklassige Ergebnisse
- >> Einfache Positionierung und Aufnahmesteuerung.
- >> Autofocus [HD] / Ultra HD [UHD] Option, Spezialprogramme und 5-Layer Free Scroll (5 LFS) nachrüstbar



## x-on® tube AIR



- >> **NEU:** Carbon Nanotube Technology (CNT) - das Geheimnis für Bildqualität, Leichtgewicht und reduzierte Wärmeentwicklung
- >> 2,4 kg für einfachste Positionierung
- >> 0,4 mm Brennfleck für max. Schärfe
- >> Einfachste Kopfsteuerung

## Lichtsystem

## spot-on® cordfree

Qualität – Made in Germany

nur  
**18g**

**CRI 90**



**NEU**

- >> cordfree = Arbeiten ohne störende Kabel
- >> Extrem leicht mit nur 18 g für dauerhaften, angenehmen Tragekomfort
- >> Tageslichtqualität (CRI 90\*)
- >> Farbtemperatur von 5700K entspricht dem Sonnenlicht
- >> Einfache Bedienung via Touchbutton
- >> Schneller Akkuwechsel ohne Absetzen der Brille
- >> Aufladezeit für einen Akku: ca. 1,0 Std.
- >> Der GIRO-Sensor ermöglicht Dauerlicht und winkelabhängige Abschaltautomatik (3 Stufen), steigert Energieeffizienz + Blendschutz

### >> Lieferumfang:

- 1 Ladestation für 2 Akkus
- 2 Akkus
- 1 USB-Kabel
- 1 Befestigungsadapter fest oder Magnetadapter
- 1 hochwertiger Aufbewahrungskoffer

