

dentalfresh 4

2018

Das Magazin für junge Zahnmedizin





Am Ende des Tages zählt Qualität.

Unsere Qualität hilft Ihnen schon lange bevor Sie den Doktor haben: bereits im Studium. Mit den Komet Studentenbetreuern, die genau wissen, was Sie wann und wofür brauchen. Ebenso schlau ist der Komet Campus, unser für Studenten maßgeschneiderter Online-Shop: mit exakt den Instrumentensets, die Sie in Ihrem Kurs an Ihrer Uni benötigen.

Komet. Die Qualität der Qualität.

[komet-my-day.de/campus](https://www.komet-my-day.de/campus)

Liebe Leserinnen und Leser,

wir hatten bei der vorliegenden Ausgabe der **dentalfresh** eine besondere Beisitzerin: Her Majesty, die Queen. Das royal-zustimmende Winken der kleinen Miniatur beflügelte unsere redaktionelle Arbeit – doch wie die Queen überhaupt erst den Weg zu uns finden konnte, verrät ein Blick auf die Seiten 30 und 31. Zudem bietet die vierte **dentalfresh** in diesem Jahr unter anderem Einblicke in eine Karlsfelder Zahnarzt Dynastie, Tipps und Tricks für ein rechtssicheres Posten der Praxis auf Instagram & Co., Anregungen zur Einstellung fachfremden Praxispersonals sowie wichtige Hinweise zur privaten Finanzplanung selbstständiger Zahnärzte. Wir möchten uns bei allen **dentalfresh**-Fans für das aufmerksame Lesen und bei allen Zahnärztinnen und Zahnärzten, die uns in diesem Jahr Einblicke in ihre Praxen und Arbeitsverhältnisse gewährt haben, sehr bedanken und wünschen Ihnen allen ein besinnliches Weihnachten und einen gesunden Jahreswechsel!

Ihre OEMUS-Redaktion



© Kaija Kupfer

Liebe Zahnis,

wir hoffen, die BuFaTa in Witten hat euch ebenso gefallen wie uns und viel Ansporn fürs kommende Jahr gegeben, weiter mitzumachen und was zu bewirken! Durch die vorgeschlagenen Lokalvertretungen wollen wir noch direkter an den Themen und Problemen einzelner Standorte dran sein. Meldet euch also, wenn Lösungen notwendig sind! Witten hat auch gezeigt, dass wir – trotz frustrierender Lage um die neue Approbationsordnung – ernst genommen und von der BZÄK gehört, ja aufgefordert werden, uns zu zeigen und Studium und Profession mitzugestalten. Wir müssen es nur tun! Vor den Aktionen in 2019 aber wünschen wir euch erst mal eine wohlverdiente Weihnachtspause. Genießt die kitzelfreie Zeit, blättert durch die **dentalfresh** und kommt gut ins neue Jahr!

Lisa-Marie Northoff,
Vorstand Öffentlichkeitsarbeit, bdzm



© bdzm

4/18

3 Editorial

PRAXIS

- 6 News
- 10 Aus Passion wird Tradition:
Eine Zahnarzt-Dynastie in dritter Generation
- 14 Gastkolumne
- 16 Social Media für Zahnärzte:
Präsenz braucht Inhalt
- 20 Dr. Shafé auf Instagram
- 22 Rechtlich sicheres Posten auf
Facebook, Twitter & Co.
- 26 Stressbelastungen in der Assistenzzeit
- 28 Preisabräumer des Jahres!
- 30 Wir. Die OEMUS MEDIA AG
- 36 Dentale Lebensläufe: Dr. Nele Kettler
- 38 Gehen Sie fremd! Fachfremdes
Personal in der Praxis

MARKT

- 40 News
- 42 „Gelassenheit inklusive“ – so macht Endo Spaß!
- 44 Gelungene Premiere:
Interdentale 2018 in Hamburg
- 46 Produkte
- 48 Der Formelwechsel entscheidet:
Private Finanzplanung für selbstständige Zahnärzte
- 50 Know-how für zwischendurch:
Studio-Tutorials zu dentalen Themen
- 52 Praxisbörse: Das Suchen hat ein Ende
- 54 Schallbegeistert in Bonn
- 56 Für jeden Zahnarzt das passende Instrument

TIPPS

- 32 Apps für zukunftsorientierte Patientenaufklärung
- 33 Kommunikation als Schlüssel zum Glück
- 34 Die vier wichtigsten Fakten zum Businessplan

STUDIUM

- 58 News
- 60 Mit „Hochzeitsmarkt“, BZÄK und Glühwein:
Winter-BuFaTa 2018

LEBEN

- 62 News
- 64 Neujahrsvorsätze: Ein letzter Versuch!
- 65 Events
- 66 Impressum

NSK CREATE IT.

Ihr verlässlicher Partner – ein ganzes Berufsleben lang

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

VERTRAUEN

PRÄZISION

LÄCHELN

WEITSICHT

ZUKUNFT

INNOVATION

PROFESSIONALITÄT

NSK Europe GmbH

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

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



© V&P Photo Studio/robbe.stock.com

PRAXIS

Nicht erwünscht: Fremdinvestoren im Dentalmarkt

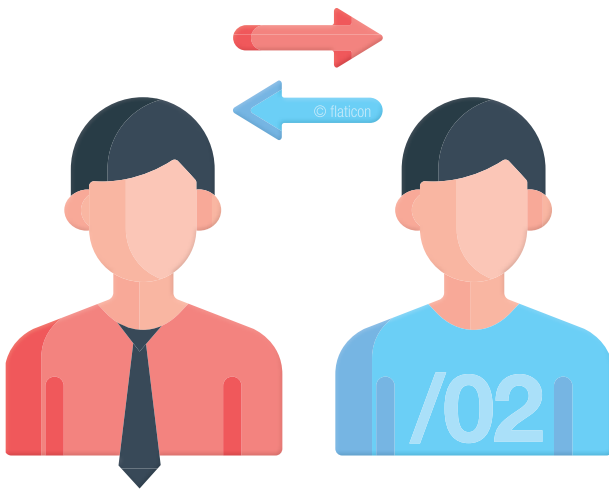
Die zahnmedizinische Versorgung in Deutschland gehört nicht in Investorenhände!

Das betonten Bundeszahnärztekammer (BZÄK), Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) auf ihrer gemeinsamen Pressekonferenz anlässlich des Deutschen Zahnärztetages 2018.

„Denn für eine weiterhin gute zahnmedizinische Versorgung“, so Dr. Peter Engel, Präsident der BZÄK, „und eine hohe Patientensicherheit sind zwei wichtige Voraussetzungen nötig: Punkt eins – Keine Einflussnahme von Fremdinvestoren auf das Gesundheitswesen. Grundpfeiler unserer freien Berufsausübung sind Weisungsunabhängigkeit, ethische Verpflichtung und Gemeinwohlaufrag. Das sind für diese Investoren Fremdwörter. Punkt zwei – An den Universitäten in Deutschland muss endlich eine aktuelle Zahnärztliche Approbationsordnung (ZAprO) Anwendung finden dürfen, keine von 1955.“

Zudem verwies Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV, darauf, dass „reine Zahnarzt-MVZs und deren Ketten unter Kontrolle von versorgungsfremden Investoren das Praxissterben und damit die Unterversorgung in ländlichen und strukturschwachen Gebieten befeuern, während sie Über- und Fehlversorgung in Großstädten und einkommensstarken Regionen forcieren.“

Quelle: Bundeszahnärztekammer (BZÄK)



Tausche Chef gegen Kollegen

Die im Spätsommer 2018 gegründete Genossenschaft Zahnarztpraxis vor Ort eG bietet jungen Kollegen eine völlig neue Form der Berufsausübung. „Die Genossenschaft wurde mit dem Ziel gegründet, die zahnmedizinische Versorgungslandschaft in Westfalen-Lippe zukunftsfähig zu gestalten. Um dieser Aufgabe gerecht zu werden, war es notwendig, bestehende Strukturen zu überdenken“, so Dr. Wilfried Beckmann, Vorstandsvorsitzender der ZvO eG. Um dieses Ziel zu erreichen, integriert die Genossenschaft bestehende Praxen im Großraum Westfalen-Lippe in ihre Struktur, übernimmt das wirtschaftliche Risiko und bietet jungen Kolleginnen und Kollegen einen attraktiven und selbstbestimmten Arbeitsplatz an einem Standort ihrer Wahl.

Weitere Informationen unter www.zvo-jobs.de und unter www.zahnarztpraxis-vor-ort.com

Mit Plasmastrahl an die Zahnwurzel

In Deutschland werden jährlich rund fünf Millionen Wurzelkanalbehandlungen mit einer Erfolgsquote von 67 Prozent durchgeführt. Etwa ein Drittel der Behandlungen schlägt durch eine oft unzureichende Desinfektion der Kanäle fehl. Die mögliche Lösung: ein Plasma (Teilchengemisch), das durch Gas und elektrische Spannung entsteht. Dr. Loïc Ledernez forscht seit vielen Jahren am Institut für Mikrosystemtechnik (IMTEK) der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg nach Anwendungen der Plasma-physik. Dabei traf er auf Prof. Dr. Markus Altenburger, Oberarzt an der Klinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie des Universitätsklinikums Freiburg, der ihm vom Übel mit der Wurzel erzählte.

So entwarf Ledernez 2012 seinen ersten Plasmajet mit einer 0,3mm kleinen Mikrodüse, die bis in den Zahn hineingeführt werden kann. Jahrelang experimentierte das Team um Ledernez, welches Gas und welche Spannung die besten Ergebnisse bringt. Derzeit nutzen sie ein Gasgemisch auf Heliumbasis.

Das Team könnte sein Transient Spark genanntes Verfahren aber auch mit Umgebungsluft herstellen.

Das wäre wichtig für zukünftige Einsatzfelder wie etwa die Parodontitisbehandlung. Nach klinischen Trials ist der Markteintritt für Anfang 2020 geplant.

www.brandeins.de/2018/prototyp-das-uebel-mit-der-wurzel

/04

Hamburger Gewinnerpraxis erhält 360grad-Praxistour

Jedes Jahr im September wird im ZWP-Supplement *ZWP spezial* „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ gekürt. Im November erfolgte die Preisübergabe an den ZWP Designpreis-Gewinner 2018, die Hamburger Zahnarztpraxis LS praxis Bahrenfeld. Die Gewinnerpraxis darf sich über eine exklusive 360grad-Praxistour freuen! Die 640 Quadratmeter große Praxis im Hamburger Westen, dreigeteilt in LS smart, LS kids und LS kieferorthopädie, ist bereits der zweite Standort von Dr. Andreas Laatz und Dr. Roland Schiemann – die erste Praxis wurde vor 20 Jahren in Eppendorf eröffnet – und befindet sich auf dem Gelände einer ehemaligen Marmeladenfabrik. Stilistisch gibt das Raumkonzept die Grundphilosophie der Praxis „Alles unter einem Dach“ in einem äußerst stimmigen Gesamtbild wider, entworfen und ausgeführt vom Architekturbüro kamleitner canales architekten.

Die 360grad-Praxistour ermöglicht der Praxis, als virtuellen Rundgang Räume und Team vorzustellen, den bestehenden Patientenstamm zu binden und neue Patienten zu gewinnen. Der virtuelle Besuch kann über die einfache Menüführung an einem beliebigen Navigationspunkt begonnen werden und lässt den User in die Räumlichkeiten aus allen Perspektiven mithilfe der 360grad-Fotografie blicken. So werden die Besonderheiten der Praxis dank bester Bildqualität dem Betrachter optimal vermittelt.

designpreis.org



Bewerben auch Sie sich beim **ZWP Designpreis 2019** bis zum 1. Juli 2019.

Die Teilnahmebedingungen und Anmeldeunterlagen finden Sie auf www.designpreis.org



/05

Neuer IDZ-Band *Die zahnärztliche Niederlassung* erschienen

Unter dem Titel *Die zahnärztliche Niederlassung. Stand der Forschung zur Praxisgründung* präsentiert das IDZ eine Neuerscheinung von Autor Dr. rer. pol. David Klingenberg. Der Bereich der zahnärztlichen Niederlassung ist einem ständigen Wandel unterworfen, was etwa an einem wachsenden Frauenanteil oder sich verändernden Praxisformen deutlich wird. Das IDZ untersucht diese Dynamik im Forschungsschwerpunkt Gesundheitsökonomie und Gesundheitssystemforschung schon seit 1984 unter verschiedenen Gesichtspunkten. Einer davon ist die Analyse des zahnärztlichen Investitionsverhaltens, die jährlich als InvestMonitor vom IDZ veröffentlicht wird. Trotz vielfältiger Publikationen fehlte es bisher an einer ordnenden Übersichtsarbeit. Diese liegt nun mit dem aktuellen Band vor: Dabei bietet der Autor eine Zusammenschau der IDZ-Forschungsprojekte aus den letzten 30 Jahren, die sich mit der zahnärztlichen Niederlassung wissenschaftlich befassen, und nimmt verschiedene Aspekte der Praxisgründung – von Gründerperson bis Gründungserfolg – neu in den Blick. Das Buch richtet sich in erster Linie an Niederlassungswillige, aber auch an all jene, die ihnen bei diesem Schritt beratend zur Seite stehen. Das Buch ist ab sofort im Fachhandel erhältlich.

www.idz.institute



Von links: Dr. Roland Schiemann (Praxisinhaber LS praxis Bahrenfeld), Antje Isbaner (Redaktionsleitung, OEMUS MEDIA AG), Dr. Andreas Laatz (Praxisinhaber LS praxis Bahrenfeld) und Stefan Thieme (Business Unit Manager, OEMUS MEDIA AG). (Foto: Andreas Stedtler)

Meine Wahl?
Plug'n'play!

Endo
it your
way!

Finden Sie den
VDW-Endomotor,
der zu Ihnen
passt

RECIPROC[®] direct

Winkelstück mit reziprokem Antrieb
für Ihren Elektro- oder Druckluftmotor*



RECIPROC[®] blue

one file endo



*ISO-E-Kupplung nach ISO 3964 ist erforderlich

Aus *Passion* wird Tradition:

PORTRÄT >>> Eine Passion für etwas zu haben, heißt, sich einer Sache in großem Umfang und mit leidenschaftlicher Neigung hinzugeben. Genau das tut – in Bezug auf die Zahnmedizin – eine Familie seit Generationen im Münchner Großraum: Die Karlsfelder Familie Albrecht ist eine klassische Zahnarzt-Dynastie. Ob Onkel, Tante, Großvater, Vater, Mutter oder Sohn – sie alle waren oder sind Zahnärzte mit Leidenschaft. Wie das neueste Glied in der Kette, Dr. Marcus Albrecht, trotz anfänglicher Skepsis, bewusst die Tradition seiner Familie fortsetzt und das gemeinsame Arbeiten zweier Generationen unter einem Praxisdach gelingt, verrät der folgende Einblick.

Dr. Marcus Albrecht, Jahrgang 1985, ist im Januar 2014 in die Praxis seiner Eltern Dr. Irene und Dr. Heinz Albrecht in Karlsfeld eingestiegen. Dem voraus gingen das 2011 abgeschlossene Zahnmedizinstudium an der Berliner Charité und eine Assistenzzeit unter anderem in Fürstfeldbruck, München, Tirol und Wolfenbüttel. Doch die Entscheidung, in die Fußstapfen der familiären Tradition zu treten, war nicht selbstverständlich. Ganz im Gegenteil! „Der Name Albrecht stand in Karlsfeld ja mehr oder weniger synonym mit der Zahnmedizin. Da war ich zu Kindergarten- und Schulzeiten immer der Zahnarzt-Bub und jeder meinte, zu wissen, dass auch ich eines Tages wie meine Eltern und mein Großvater in der Praxis stehen würde. Das ging mir, ehrlich gesagt, ziemlich auf die Nerven. Deshalb war für mich als Teenager klar: Ich werde alles, außer Zahnarzt! Doch dann hatte ich ein Schlüsselerlebnis, in dessen Folge mir bewusst wurde, was die Zahnmedizin, fernab von Kontrollterminen, eigentlich ist und leisten kann.“ Ein schwerer Fahrradunfall mit 15, bei dem Marcus Albrecht sämtliche Schneidezähne verliert und seinen Kieferknochen komplett zerstört, verdeutlicht dem Sohn, wie sehr der Zahnarzt-Vater ihm als Unfallpatient hilft. „Ich dachte, ich könnte nie wieder reden oder lachen. Dann folgte ein jahrelanger Prozess mit Provisorium und Knochenaufbau. Durch das eigene Erleben einer solchen Katastrophe und anschließender Versorgung verstand ich den vollen Umfang der Zahnmedizin. Und da mich die Medizin sowieso interessierte, war der Schritt nicht weit. Im Studium hat sich dann zudem gezeigt, dass mir die Zahnmedizin liegt. Das hat dann die Mischung aus Tradition und Fügung noch abgerundet.“

Eine Zahnarzt-Dynastie in dritter Generation



Zahnmedizin aus Passion: Dr. Heinz Albrecht, Großvater Heinrich Albrecht und Dr. Marcus Albrecht mit Sohn.



„Ich habe über die Jahre viel von meinem Vater und meinem Großvater gelernt.“

Das ist ein Wissen, das es zum Teil so, mit allen Spezialisierungen, heute gar nicht mehr gibt.“

© Thorsten Jochim

Obwohl sich Marcus Albrecht, auch aufgrund des erwähnten Unfalls, auf implantatgetragenen Zahnersatz und minimalinvasive Eingriffe konzentriert, bietet die Praxis mit derzeit drei Behandlern das ganze Spektrum der Zahnmedizin. Hierin liege, so Marcus Albrecht, bei allem MVZ-Zuwachs und dem fast schon überstrapazierten Trend hin zu Spezialisierungen, ein Alleinstellungsmerkmal der Karlsfelder Gemeinschaftspraxis. „Also ich brauche kein dreistöckiges Gebäude mit meinem Namen drauf. Mir reicht meine Praxis mit meinen Patienten, die uns kennen und die ich vor allem kenne. Bei uns ist kein Patient eine Nummer, wir wissen, wen wir versorgen und was eventuell schon vor Jahren gemacht wurde. Das ist für uns die beste Grundlage für eine erfolgreiche Versorgung und schafft zudem Vertrauen. Das setzt natürlich voraus, dass wir gute und präzise Arbeit leisten, und das tun wir. Und dass wir ehrlich sind. Das hat mir mein Vater und ihm wiederum sein Vater vorgelebt. Ist der Patient oder bin ich mit einem Ergebnis nicht zufrieden, kann ich einfach sagen ‚Ich mach Ihnen das neu‘ und fertig. Das ist mein Anspruch, und in einer kleinen eigenen Praxis dann auch meine Freiheit.“ Natürlich fordere das Unternehmen Familienpraxis heraus, bringe viele Kosten, viel Verantwortung und Mehrarbeit, aber „mir macht das Drumherum Spaß“, sagt Marcus Albrecht überzeugt. „Und ich bin gerne mein eigener Chef.“ Und wie ist die Zusammenarbeit mit dem Vater? „Gut. Jeder hat seine eigenen Patienten, denn die einen wollen lieber zu ihm, die

anderen lieber zu mir. Zur Zahnmedizin gehört immer auch eine zwischenmenschliche Komponente, aus der heraus Vertrauen zwischen Patient und Behandler wächst. Neben der individuellen Patientenbetreuung tauschen wir uns aber hinter den Kulissen über Fälle aus und profitieren dann von unseren jeweiligen Kenntnissen. Das ist ein großer Pluspunkt unserer Zusammenarbeit. Ich habe über die Jahre viel von meinem Vater und meinem Großvater gelernt. Das ist ein Wissen, das es zum Teil so, mit allen Spezialisierungen, heute gar nicht mehr gibt. Dafür bin ich natürlich dankbar. Besprechen wir Fälle, sind wir uns oftmals fachlich überraschend einig. Unterschiede ergeben sich meist aus Materialpräferenzen oder bestimmten Vorgehensweisen. Und natürlich haben wir andere Arbeitsstile. Mein Großvater, mein Vater und ich – wir alle unterscheiden uns in dem, wie wir mit Patienten und dem Personal umgehen. Mein Vater hat ein anderes Verhältnis zu unserem Assistententeam als ich, der bei mancher Mitarbeiterin noch als kleiner Junge auf dem Schoß saß. Das bringt einfach das lange Bestehen unserer Praxis mit sich.“ Gibt es in diesem interfamiliären Arbeitsgefüge dennoch Nachteile? „Nicht wirklich, vielleicht nur in der Hinsicht, dass das finale Loslassen schwererfällt. Mein Opa hat noch mit 82 Jahren behandelt. Der Abschied aus dem Beruf ist durch die enge Verbundenheit bestimmt nicht leicht. Vielleicht ist das aber schon wieder etwas Positives, dass man so lange den Beruf ausüben kann.“

„Besprechen wir Fälle, sind wir uns oftmals fachlich überraschend einig.“

Unterschiede ergeben sich hauptsächlich aus Materialpräferenzen oder bestimmten Vorgehensweisen.“

Herr Dr. Heinz Albrecht, welchen beruflichen Weg sind Sie gegangen?

Ich habe von 1973 bis 1978 in Köln Zahnmedizin studiert, danach meine Assistenzzeit zunächst in einer sehr stark frequentierten Landpraxis und später in der Kieferchirurgie in München bei Dr. Hochreiter absolviert. Dadurch haben sich vor allem mein Interesse und meine Freude an chirurgischer Tätigkeit entwickelt. Da mein Vater schon seit 20 Jahren eine Zahnarztpraxis in Karlsfeld führte – übrigens die erste am Ort –, war es naheliegend, dort einzusteigen. Ich kenne also die generationsübergreifende Zusammenarbeit von zwei Seiten, damals als „Junior“ und heute als „Senior“.

Wie würden Sie die Zusammenarbeit mit Ihrem Sohn beschreiben?

Obwohl mein Sohn ja schon immer Einblicke in den beruflichen Alltag unserer Praxis hatte, sich viele Gespräche in der Familie zwangsläufig um die „Zahnarzterei“ drehten, war unsere direkte Zusammenarbeit anfangs sicher etwas schwierig. Als „alter Hase“ macht man doch vieles anders als die Jungen, die oft eben einen anderen Blickwinkel haben und zum Teil auch noch mehr Idealismus. Wir versuchen aber, so viel wie möglich, gemeinsam zu lösen. Ich habe über die letzten 40 Jahre einen reichen Erfahrungsschatz angesammelt, den ich natürlich auch gerne weitergeben möchte. Insofern ist es schön, und ich bin stolz darauf, die Praxis und damit indirekt auch meine geleistete Arbeit an meinen Sohn und damit die dritte Generation übertragen zu können.

Welche Unterschiede in der Herangehensweise an Aufgaben in der Praxis bestehen zwischen Ihnen und Ihrem Sohn?

Fachlich sind wir uns erfreulicherweise erstaunlich einig. Mein Sohn ist natürlich noch experimentierfreudiger und Neuerungen gegenüber sehr viel aufgeschlossener. Ich

arbeite lieber in bewährter und gewohnter Manier, bei der mir der Erfolg sicherer erscheint.

Welche Herausforderungen bestehen für Sie in der Führung einer eigenen Praxis? Und erleben Sie die Zusammenarbeit mit Ihrem Sohn als Erleichterung?

Die größte Herausforderung für mich besteht darin, mein Lebenswerk abzugeben. Die Führung abzugeben – vor allem wenn anders geführt wird –, ist nicht leicht. Betriebs-

„Unsere direkte Zusammenarbeit war anfangs sicher etwas schwierig. Als ‚alter Hase‘ macht man doch vieles anders als die Jungen.“

wirtschaftliche Kenntnisse wurden während meiner Studienzeit weder im Studium noch in der Assistenzzeit vermittelt, und das scheint ja heute immer noch so zu sein. Daher bedeutet es eine große Erleichterung für mich, dass mein Sohn den Computer perfekt beherrscht und viele Dinge der Praxisorganisation übernimmt.

Worin liegen die Chancen der Zusammenarbeit verschiedener Generationen? Oder anders gefragt: Wer lernt von wem?

Ich denke, man lernt, wenn man sich grundsätzlich versteht, voneinander. Vieles habe ich damals von meinem Vater gelernt, vieles zeigt mir heute mein Sohn. Und ich hoffe, dass auch er der Meinung ist, dass mein Ratschlag zählt und ihn unsere Zusammenarbeit weiterbringt. <<<



Die Familien-Zahnarztpraxis Dr. Albrecht besteht seit 1958 am Standort in Karlsfeld und wird durch Dr. Marcus Albrecht in dritter Generation geführt. Zu den heutigen Tätigkeitsschwerpunkten der derzeit drei Behandler zählen Implantologie, hochwertiger Zahnersatz, Prophylaxe und Kinderzahnheilkunde. Seit über 30 Jahren arbeitet die Praxis mit dem Karlsfelder Dentallabor eng zusammen und garantiert so eine umfassende und reibungslose Versorgung. Im Frühjahr 2018 feierte die Praxis ihr 60-jähriges Jubiläum.

Repräsentativer Berufsstand: Erschreckend rückständig

Dr. Anke Klas

Am zweiten Wochenende im November hat wie jedes Jahr die Bundesversammlung der Bundeszahnärztekammer in Frankfurt am Main stattgefunden. Neben den gewöhnlichen Anträgen, die abzuarbeiten waren, gab es dieses Jahr jedoch ein ganz besonderes Thema, welches sich schon in der Eröffnungsrede des Präsidenten abzeichnete: Kulturwandel und die damit verbundene Repräsentanz der Zahnärztinnen in der Standespolitik. Endlich hoffte man auf ein Umdenken und auf Schaffung von Strukturen, die zur einer gleichgestellten Teilhabe der Geschlechter hätten führen können. Aber es kam alles anders: Die überalterten und mehrheitlich männlichen Delegierten haben fast alle Anträge, die zur Unterstützung des Nachwuchses und der Gleichstellung von Zahnärztinnen (die in Zukunft den Großteil des Nachwuchses ausmachen), abgelehnt. Deshalb kritisierte der Verband der Zahnärztinnen mit harten Worten die Debatierkultur und Zusammensetzung der Bundesversammlung und fordert die Zahnärztekammer und Kassenzahnärztlichen Vereinigungen auf, keine Delegierten mehr aufzustellen, die kurz vor der Praxisabgabe stehen oder sogar seit mehreren Jahren nicht mehr aktiv im Berufsleben stehen. In einer bewundernswert mutigen Rede, die nicht nur seitens des Verbandes der Zahnärztinnen vollsten Beifall fand, machte der Präsident der Bundeszahnärztekammer den Teilnehmern deutlich, vor welchem Kulturwandel der Berufsstand steht und welche Schritte notwendig sind, um Freiberuflichkeit und Patientenversorgung zu sichern. Er motivierte die Kolleginnen, sich mehr denn je einzubringen und die Arbeit der Gremien zu unterstützen. Die Zahnärztekammer machte die Arme weit auf, um die Gesamtheit des Berufsstandes, zumal die in Zukunft mehrheitlich tätigen Zahnärztinnen und Zahnärzte, mitzunehmen auf diesem Weg nach vorn. Und dann wird dieser Weg, die Einladung zur Mitgestaltung, versperrt von einer Delegiertenschaft, die in keiner Weise der Zusammensetzung des Berufsstandes entspricht. Die Zusammensetzung wird vom Verband der Zahnärztinnen für fahrlässig gegenüber der Zukunft unserer Kolleginnen und Kollegen gehalten. Gänzlich unangemessen waren nicht zuletzt die Debatten zu den Anträgen der Bundeszahnärztekammer zu mehr Berücksichtigung von jungen Kolleginnen und Kollegen sowie von Zahnärztinnen in der Arbeit der Standesorganisationen. Diese waren erschütternd und rückständig.

Den Delegierten ist es nicht gelungen, über den Tellerrand zu schauen und auf die Bedürfnisse der jungen Kollegenschaft einzugehen. Für die Zukunft des Berufsstandes ist es besorgniserregend, die Unterrepräsentanz der Zahnärztinnen nicht ernst zu nehmen, obwohl sie mit nahezu 70 Prozent die Zukunft der Zahnmedizin darstellen. Die Ablehnung der Anträge ist ein absoluter Affront gegen die junge Kollegenschaft, insbesondere der Zahnärztinnen. Unter solchen Bedingungen fühlt sich die Zahnärzteschaft nicht adäquat vertreten, und es darf sich nicht gewundert werden, dass mit dieser fehlenden Willkommenskultur der politische Nachwuchs ausbleibt.





Bewerben Sie sich jetzt!



Smart Integration
Award 2019

Women in dentistry

Experts in Smart Integration

Sie sind Netzwerkerin aus Leidenschaft. Alle Fäden laufen an Ihrem Behandlungsplatz zusammen. Für präzise Behandlungsergebnisse nutzen Sie die Vorteile neuer Technologien und interessieren sich für Digitalisierung und Integration. Sie wollen die Zukunft mitgestalten? Werden Sie Kandidatin für den Smart Integration Award. Mit einem Klick sind Sie dabei.



dentsplysirona.com/smart-integration-award

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

 **Dentsply
Sirona**

Social Media für Zahnärzte: **Präsenz braucht Inhalt**

Text: Lisa Outzen

FACHBEITRAG >>> Welche relevanten Social-Media-Plattformen gibt es eigentlich, um sich und die eigene Praxis zu zeigen, und was sollte man posten oder lieber vermeiden? Social Media für Zahnärzte bedarf einer sehr genauen Vorbereitung und Analyse der Dos und Don'ts. Grundsätzlich gilt: Es muss authentisch sein, für das „Publikum“ einen Mehrwert haben und darf den professionellen Rahmen nicht verlassen.

Zu den gängigen und derzeit größten Social-Media-Plattformen in Deutschland gehören Facebook, Instagram und Twitter. Daneben gibt es noch YouTube, Snapchat, WhatsApp, LinkedIn und XING.

unkompliziert zu vereinbaren. Dieser Dienst ist derzeit jedoch nur für Android-Nutzer verfügbar. Andere Plattformen – wie zum Beispiel YouTube, LinkedIn oder XING – können situationsbedingt verwendet werden.

Facebook & Co.

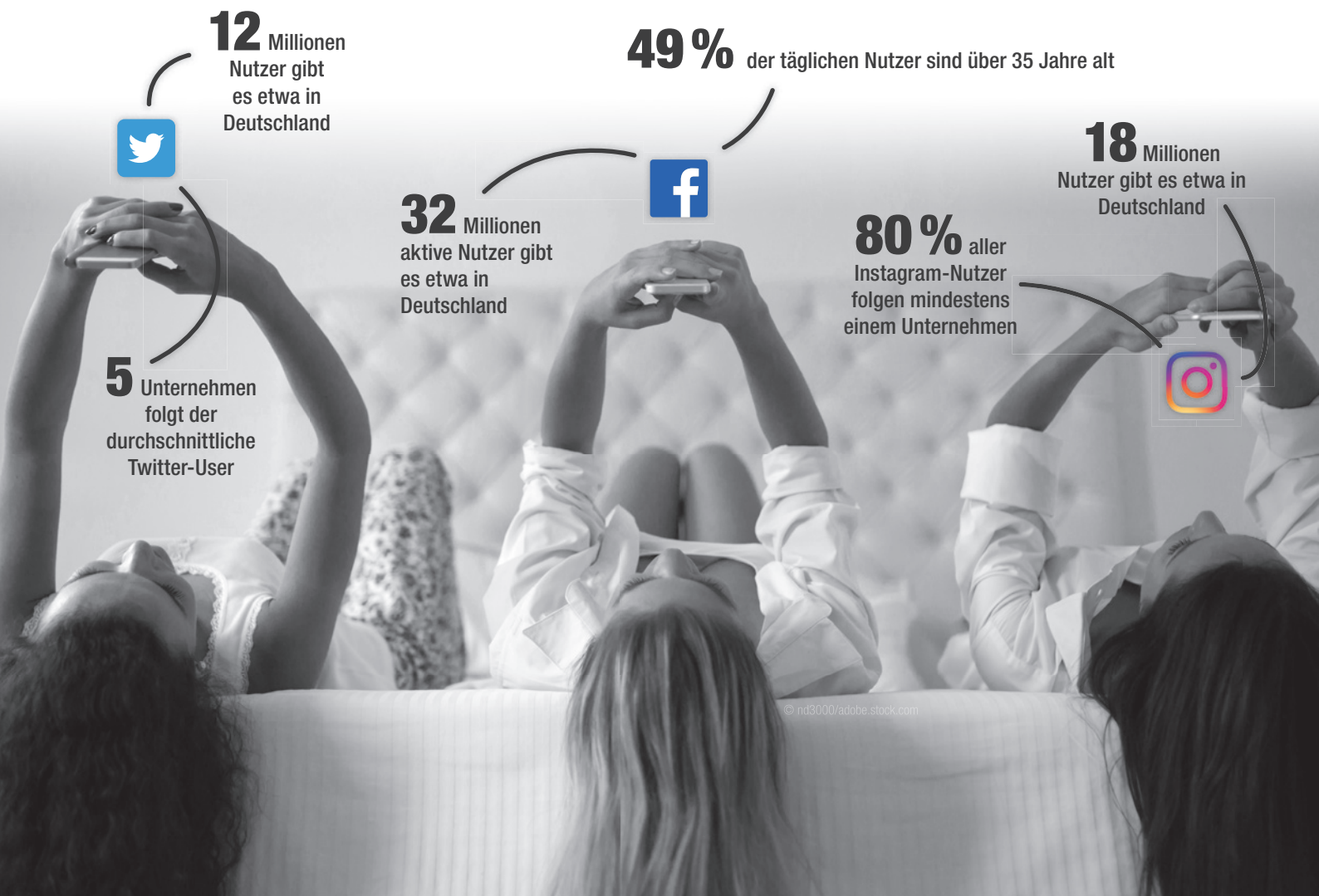
Facebook ist mit etwa 32 Millionen aktiven Nutzern in Deutschland die größte Plattform, wobei 49 Prozent der täglichen Nutzer über 35 Jahre alt sind. Instagram, das hauptsächlich Fotos und Videos platziert, kann in Deutschland derzeit etwa 18 Millionen User verzeichnen. Davon nutzen wiederum 3,77 Millionen Menschen Instagram täglich, und 80 Prozent aller Instagram-Nutzer folgen mindestens einem Unternehmen. Während man auf Facebook ein persönliches Profil benötigt, um eine Unternehmensseite anlegen zu können, kann man auf Instagram direkt einen Unternehmensaccount erstellen, ohne ein privates Profil eröffnet zu haben. Der Microblogging-Dienst Twitter ermöglicht Usern, telegrammartige Kurznachrichten (ein Tweet darf maximal 280 Zeichen beinhalten) zu posten, und wird in Deutschland von etwa 12 Millionen Menschen genutzt. Dabei folgt der durchschnittliche Twitter-User fünf Unternehmen und ihren Aktivitäten, und 80 Prozent der aktiven User haben bereits ein Unternehmen in einem Tweet erwähnt. Neben Facebook, Instagram und Twitter, die sich allesamt als Plattformen für Zahnarztpraxen anbieten, ermöglicht auch WhatsApp Business, als kostenfreier Instant-Messaging-Dienst, mit Patienten in Kontakt zu treten und zum Beispiel Termine

„Man sollte sich immer seiner Wirkung bewusst sein.“

Der scheinbar so leicht daher kommende Inhalt bedarf somit einer sehr genauen Überlegung.“

Nicht die Präsenz, sondern der Inhalt zählt!

Die Präsenz auf Social-Media-Kanälen zählt sich nur dann positiv aus, wenn der Inhalt stimmt. Fehlerhafte Posts, unseriöse oder peinliche Inhalte oder Posts ohne wirklichen Mehrwert kehren das Potenzial ins Gegenteil um und bewirken eher ein Thumbs Down und Abwenden von Patienten, als das gewünschte Interesse wecken. Man sollte sich immer seiner Wirkung bewusst sein. Der scheinbar so leicht daher kommende Inhalt bedarf somit einer sehr genauen Überlegung. Was soll eigentlich erreicht werden und welche Plattform ist für meinen Inhalt die geeignetste? Möchte ich Neupatienten



12 Millionen Nutzer gibt es etwa in Deutschland



49% der täglichen Nutzer sind über 35 Jahre alt












18 Millionen Nutzer gibt es etwa in Deutschland



32 Millionen aktive Nutzer gibt es etwa in Deutschland

80% aller Instagram-Nutzer folgen mindestens einem Unternehmen

5 Unternehmen folgt der durchschnittliche Twitter-User

SINNVOLL FÜR PRAXEN	SITUATIONSBEDINGT	FINGER WEG!
 ★★★★★	 ★★☆☆☆	 ☆☆☆☆☆
 ★★★★★☆	 ★★☆☆☆	 ☆☆☆☆☆
 ★★★★★☆	 ★☆☆☆☆	
 ★★★★★☆		

Kanal-Priorisierung: Nicht jeder Social-Media-Kanal eignet sich für eine Zahnarztpraxis.

gewinnen, bisherige Patienten binden oder Zusatzleistungen verkaufen? Oder geht es eher um den fachlichen Austausch und das Knüpfen von professionellen Kontakten? Je nach Klärung dieser Fragen bietet sich eher Facebook, eher Instagram oder Twitter an. Zudem sollte die Seite der Rezipienten mitbedacht werden: Was interessiert eigentlich die Zielgruppe, wenn sie die Praxis in den sozialen Netzwerken sucht? In der Regel interessieren Patienten ganz grundlegende Informationen zur Praxis, wer ist der Behandler, wie sehen Praxis, Team und das Drumherum aus, welche Behandlungen werden angeboten und gibt es eventuell besondere Angebote für Angstpatienten oder Alltagsprobleme wie Zähneknirschen und Zahnfleischbluten. Diesem Bedarf an Informationen sollte man gezielt nachkommen.

Mit Expertise, Sachlichkeit und Nähe punkten!

Posts sollten Expertise zeigen, interessante Alltagsnews aufbereiten und mit ansprechenden Bildern positiv auf das Image der Praxis einzahlen. Es kann also durchaus der jährliche Stern-Artikel zum Thema Zucker geteilt werden und dazu sein Statement abgegeben werden. Hier kann zum Beispiel charmant die Überleitung zur professionellen Zahnreinigung geschaffen werden. Stilvolle Bilder der Praxis, aber auch sympathische, lebensechte Bilder der Mitarbeiter schaffen Nähe und öffnen die Tür zur Praxis.

Stichwort: Community Management

Sobald etwas in den sozialen Medien gepostet wird, muss damit gerechnet werden, dass auch geantwortet wird. User beziehen per Kommentar Stellung zu den veröffentlichten Posts, schreiben Direktnachrichten oder geben Bewertungen ab. Auch hier gilt wieder, sich seiner Wirkung bewusst zu sein und diesen Kontakt mit den Patienten bzw. potenziellen Patienten zu pflegen. User wollen sich gehört und verstanden wissen. Eine negative Bewertung zum Beispiel kann abgeschwächt werden, wenn mit der Kritik emphatisch, aber auch selbstbewusst umgegangen wird. Wichtig ist hier eine stets wertschätzende Tonalität.

TIPPS FÜR ERFOLGREICHES COMMUNITY MANAGEMENT:

1. User lieben Aufmerksamkeit, also schenkt sie ihnen!
2. User wollen ernst genommen werden, also hört ihnen zu!
3. Seid transparent und kümmert euch um positives Feedback genau wie um negatives!
4. Kommuniziert einheitlich! Der Praxisbesitzer sollte über die Profile genauso kommunizieren wie der Praktikant.
5. Nehmt Stimmungen wahr! So lassen sich auch mögliche „Shitstorms“ vermeiden.

Fazit

Bevor der Social-Media-Auftritt als Behandler und Praxis gelingen kann, sollten die folgenden Fragestellungen im Vorfeld genauestens geprüft worden sein: Welche konkreten Ziele werden mit der Präsenz verfolgt und welche Plattform ist dafür geeignet? Das setzt voraus, dass das gesamte Social-Media-Spektrum kurz gesichtet wurde, um sich dann bewusst für einen oder mehrere Kanäle zu entscheiden. Welche Inhalte sind authentisch, interessant und sprechen die gewünschte Zielgruppe an? Fragwürdige bzw. belanglose Posts und Posts ohne wirklichen Mehrwert sind fehl am Platz. Schlussendlich sollte man sich seiner Außenwirkung beim Empfänger jederzeit bewusst sein. <<<

KONTAKT

Lisa Outzen
 Social Media Management
 Kreativagentur elbdudler GmbH
 www.elbdudler.de



I AM HYGIENIC



Art by
Ris<ontrol®

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



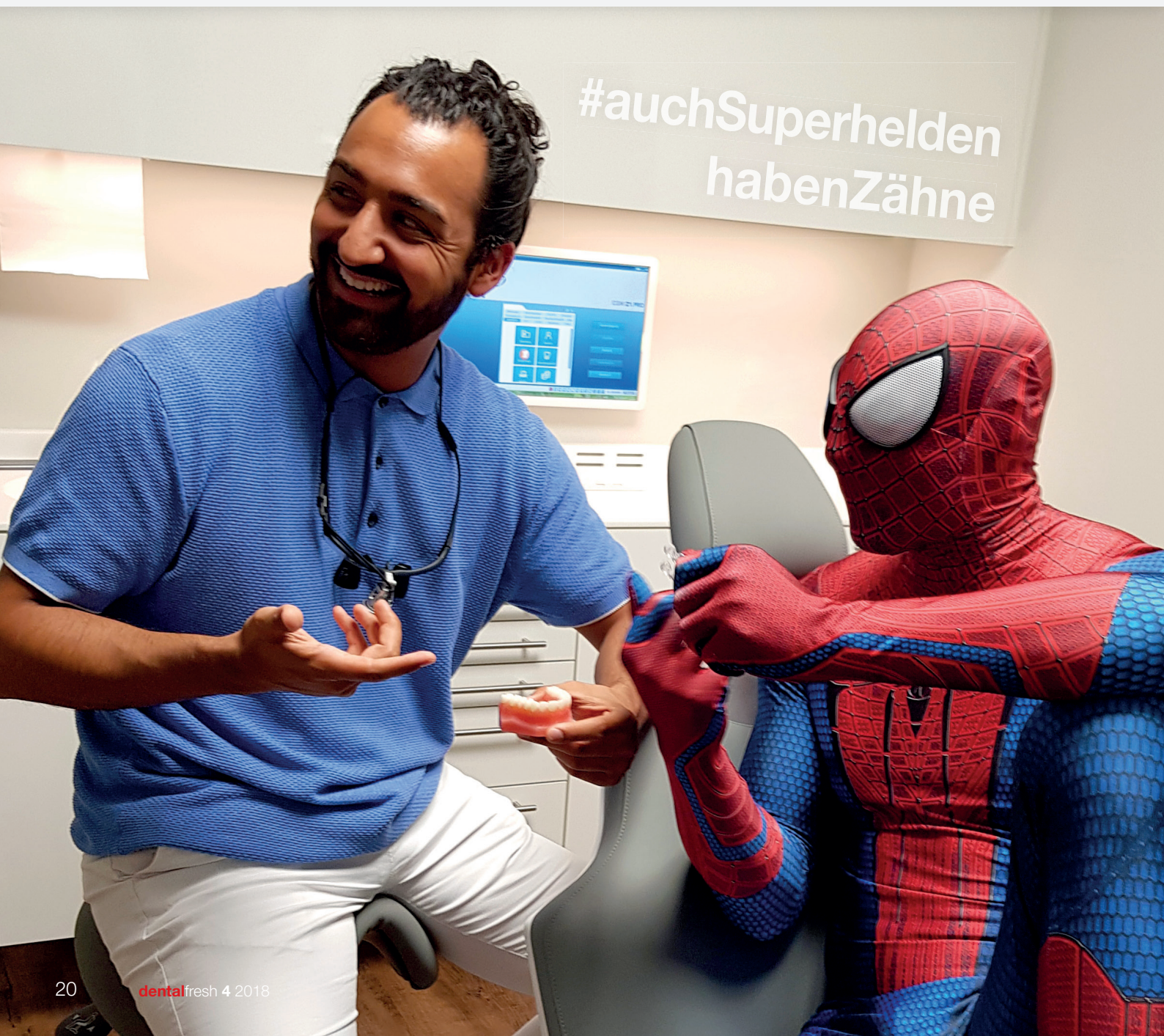
ACTEON® Germany GmbH
Klaus Bungert Straße 5 | D-40468 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 / 16 98 00-0 | Fax: +49 (0) 211 / 16 98 00-48
E-Mail: info.de@acteongroup.com | www.acteongroup.com

ACTEON



Dr. Shafé **Folgen** auf Instagram

INTERVIEW >>> Soziale Netzwerke sind heute fester Bestandteil unserer Kommunikation. Ob tägliches Bloggen auf Twitter, Liken auf Facebook oder Posten auf Instagram – Tausende User nutzen die Tools sozialer Netzwerke, um zu sehen und gesehen zu werden, Kontakte aufzubauen und zu pflegen. Dabei sind die Aktivitäten schon lange nicht mehr nur auf den privaten Bereich begrenzt. Fast jedes Unternehmen hat eine eigene Social-Media-Präsenz. Dass sich auch Zahnärzte auf Facebook, Instagram & Co. zeigen – als Praxis und Person – ist zwar (noch) nicht der Regelfall, der Trend zeigt aber eindeutig in diese Richtung. Wir haben bei dem Berliner Zahnarzt Dr. Parham Shafé (Jahrgang 1985) nachgefragt, was ihn dazu bewogen hat, auf Instagram zu gehen.



Herr Dr. Shafé, viele Zahnärzte nehmen gerade erst die Hürde „Praxiswebsite“, Sie sind schon einige Schritte weiter und seit 2016 mit ihrer Praxis auf Instagram. Warum haben Sie sich dazu entschlossen?

Ich habe Anfang Juli 2016 meine Praxis in Berlin-Charlottenburg eröffnet. Direkt danach habe ich angefangen, Bilder auf Instagram zu posten, von unseren neuen Praxisräumlichkeiten, unserem Equipment, von mir in der Praxis und meinem Praxisteam. Gleichzeitig habe ich im Praxisalltag immer wieder Vorher-Nachher-Aufnahmen mit der Intraoralkamera von Versorgungen gemacht, um Patienten den Weg zur finalen Fassung besser erklären und visualisieren zu können, und dann habe ich auch solche Bilder, zum Beispiel von einer erfolgreichen Alignertherapie, auf Instagram gestellt. Ich wollte zeigen, wo und wer wir sind und was wir machen und so, gerade um bei Patienten, die nicht gerne zum Zahnarzt gehen, die Hemmschwelle runterzufahren und die Kontaktaufnahme zu erleichtern.



Dr. Shafé: Ein wunderschönes Invisalign Go-Behandlungsergebnis nach 3,5 Monaten Behandlungszeit.

Instagram führt also hinter die Kulissen der Praxis?

Ja, in gewisser Weise schon. Die Menschen wollen sehen, wer hinter der Praxis steckt, wollen auch den „Mensch Zahnarzt“ kennenlernen. Über Instagram (wie auch Facebook) kann ich mich als Behandler und als „normaler“ Mensch außerhalb der Praxis vorstellen. Wichtig ist die richtige Mischung an Content. Es gibt ja auch viele Instagram-Accounts, die sind toll gemacht, aber ohne wirklichen Mehrwert für den Besucher. Wir wollen mit unseren aufgelockerten und doch gezielt informativen Inhalten erreichen, dass Patienten noch vor ihrem eigentlichen Besuch erfahren können, was sie bei uns erwartet. Und das Feedback zum Account ist sehr positiv.

Nutzen Sie Instagram auch zur Patientenkommunikation?

Ja, auf jeden Fall. Jeder Aktion folgt eine Reaktion. Wir bekommen viele Nachrichten und Kommentare auf unsere Posts. Es entsteht eine Kommunikation zwischen der Praxis

und den Patienten, und wir haben die Möglichkeit, auf Fragen oder Anliegen von Patienten einzugehen. Natürlich sind die Hinweise eher kurz, und doch vermitteln wir den Patienten eine Wertschätzung, indem wir reagieren. Und natürlich freuen wir uns über positive Rückmeldungen, über Lob und Likes.



Dr. Shafé: Happy anniversary to us! Zahnarztpraxis Dr. Shafé ist zwei Jahre alt geworden. Danke an mein Top-TEAM!

Wie zeitaufwendig ist die Pflege des Accounts? Posten Sie nebenbei oder nehmen Sie sich dafür eine festgesetzte Zeit?

Wenn man guten Inhalt posten möchte, ist es leider auch etwas zeitaufwendig. Ich verwende in etwa zwei Stunden die Woche dafür. Interessante Fälle werden von mir mit der DSLR-Kamera fotografiert, anschließend bearbeitet, mit Wasserzeichen versehen und gepostet. Gepostet wird immer, wenn Zeit ist, ob zwischen den Behandlungen in Pausen oder nach Feierabend. Bislang mache ich alles selbst. Und die Fragen beantworte ich meistens abends von der Couch aus. <<<

#charlottenburg #savignyplatz #schöne-zähne #gesundezähne #berlin #malwasanderes #xocare #ceramic #vollkeramik #cosmeticdentistry #berlin #charlottenburg #perfectsmile #dentist #berlin #specialguest #dentieramic #vollkeramik #team #thankful #dentist #zahnarzt #zahnarztpraxis #charlottenburg #savignyplatz #westberlin #schöne-zähne #zahnarzt #axis #berlin #charlottenburg #savignyplatz #schöne-zähne #gesundezähne #toothpreparation #dentist #zahnarzt #berlin #praxis #charlottenburg #savignyplatz #schöne-zähne #gesundezähne #axis #prophylaxe #flinkeschmidty #dentist #berlin #praxis #charlottenburg #savignyplatz #westberlin #zahnarztpraxis #reception #empfang #dentalphotography #prophylaxe #zahnarzt #zahn #charlottenburg #savignyplatz #schöne-zähne #gesundezähne #berlin #malwasanderes #xocare #aesthetics #cosmetic #charlottenburg #savign #weihnachtsbaum #thebi #mile #neueslächeln #tz #schöne-zähne #ce #charlottenburg #savign #rlin #praxis #charlotten #myworld #zahnarzt #d #practice #savignyplatz #nefestezahnspege #invisalign #geradezaehne #zahnarztpraxis #zahnarzt #dentist #berlin #charlotten #savignyplatz #breitesgrinsen #schöneswochenende #spiderman #specialguest #dentist #neuezähne #berlin #praxis #charlottenburg #savignyplatz #schöne-zähne #ceramic #vollkeramik #dentales #dentalphotography #dentist #zahnarzt #zahnarztpraxis #bestteam #team #thankful #dentist #berlin #ger #zahnarzt #zahnarztpraxis #charlottenburg #savignyplatz #westberlin #schöne-zähne #zahnarzt #zahn #praxis #berlin #charlottenburg #savignyplatz #schöne-zähne #gesundezähne #toothpreparation #partner #dentist #zahnarzt #berlin #praxis #charlottenburg #savign #schöne-zähne #gesundezähne #zahn # #flinkeschmidty #der #zahnarztpraxis #reception # #savignyplatz #schöne #dentales #cos #praxis #charlottenbu #den #weihnachtsbaum #charlottenburg #savign #dentalphotography #prophylaxe # #berlin #malwas #h #team #bestteam #neuezähne #weihnacht # #savignyplatz #berlin



© rawpixel/unsplash.com

Rechtlich sicheres Posten auf Facebook, Twitter & Co.

Text: RA Christian Erbacher

RECHT >>> Welche rechtlichen Vorgaben und Rahmenbedingungen bei einer Social Media-Präsenz unbedingt zu beachten sind, erläutert der folgende Beitrag, der als kleiner Leitfaden für Zahnärzte mit den wichtigsten, aber nicht abschließenden Hinweisen zu verstehen ist. Während der erste Teil des Leitfadens – allgemeine Vorgaben - im Heft abgedruckt ist, kann der gesamte Leitfaden, einschließlich wichtiger Hinweise zur Werbung mit Preisen auf Social Media, per QR-Code am Ende des Beitrags aufgerufen werden.

1. Name der Zahnarztpraxis

Bei der Erstellung eines Profils lauert bereits die erste juristische Falle, denn Namen genießen nach § 12 BGB Schutz. Sei es bei der Erstellung einer Betreiberseite auf Facebook oder eines Accounts auf Instagram oder Twitter: Die Zahnarztpraxis benötigt einen Namen, und dieser kann auf Social Media jeweils nur einmal vergeben werden. Zwar liegt nach der Rechtsprechung des BGH in der reinen Registrierung eines Usernamens noch keine Markenverletzung vor. Doch sollte der werbende Zahnarzt – da er im geschäftlichen Verkehr tätig ist – vorher überprüfen, ob der gewünschte Name bereits markenrechtlich geschützt ist. Die Möglichkeit einer eigenen Recherche bietet hier die Datenbank des Deutschen Patent- und Markenamtes (DPMA) unter der Adresse: www.dpma.de/marken/markenrecherche

2. Bild der Zahnarztpraxis

Bei der Auswahl des Bildes der Zahnarztpraxis, also dem sog. Avatar, ist darauf zu achten, nicht gegen fremde Urheberrechte zu verstoßen. Bei dem bloßen Praxisschild ist dies natürlich unproblematisch. Anders verhält es sich bei Bildern, auf denen beispielsweise Praxispersonal abgebildet ist. Ohne die Zustimmung des jeweiligen Urhebers dürfen diese nicht verwendet werden. Dies gilt natürlich gleichermaßen bei sämtlichen auf Social Media hochgeladenen Bildern.

3. Zahnärztliche Schweigepflicht

Auch bei der Nutzung von Social Media ist stets die Schweigepflicht uneingeschränkt zu beachten. Die Identifizierung eines Patienten darf also nicht möglich sein.

4. Scharfe Trennung von beruflichem und privatem Verhältnis

Es ist unbedingt darauf zu achten, die privaten und beruflichen Profile bzw. Social-Media-Konten nicht miteinander zu verknüpfen. Aufgrund des besonderen Zahnarzt-Patienten-Verhältnisses sind sämtliche die Behandlung betreffenden Gesichtspunkte über das berufliche Profil abzuwickeln.

5. Gültiges Impressum

Das Betreiben einer Homepage ohne ein gültiges Impressum ist unzulässig und kann abgemahnt werden. Welche Informationen dem Impressum entnommen werden müssen, regelt § 5 Abs. 1 TMG; unter anderem müssen folgende Angaben aufgeführt werden: Name (Vor- und Nachname), Praxisanschrift, Telefon- und Fax-Nummer, E-Mail-Adresse, gesetzliche Berufsbezeichnung (Zahnärztin/Zahnarzt sowie derjenige Staat, der die Approbation erteilt hat), zuständige Landeszahnärztekammer und deren zahnärztliche Berufsordnung und ein Hinweis darauf, wie diese Berufsordnung zugänglich ist (beispielsweise mit einem Link im Internet), sowie und falls vorhanden: Umsatzsteueridentifikationsnummer oder bei Partnerschaft die Umsatzsteueridentifikationsnummer bzw. das Partnerschaftsregister sowie die dazugehörige Registernummer.

🐦 Twitter

Auf der Social-Media-Plattform Twitter ist hierfür bereits ein selbstständiges Impressumfeld vorhanden, in das der jeweilige Link zum Impressum eingebunden werden sollte. Es sollte darauf geachtet werden, dass sich der Begriff „Impressum“ unmittelbar aus dem Link selbst ergibt. Die URL könnte hier beispielsweise lauten www.zahnärztemaxmustermann.de/impressum

@ Instagram

Auf Instagram ist ein solches Impressumfeld (noch) nicht zu finden. Der Zahnarzt muss hier also unmittelbar auf die Profilbeschreibung ausweichen. Der Impressumslink sollte hier in gleicher Handhabung wie auf Twitter, also mittels obigem „sprechenden“ Link, gepflegt werden. Alternativ kann das vorhandene Feld „Webseite“ genutzt und der Impressumslink dort platziert werden.

📘 Facebook

Für Seitenbetreiber sieht Facebook ein eigenes Impressumfeld vor, in das der Link zum Impressum eingetragen werden sollte. Besser noch: Den gesamten Impressumstext direkt eintragen!

Gleiches gilt für beruflich genutzte Profile auf Facebook, Instagram oder Twitter; auch bei diesen gilt eine Impressumspflicht (private Profile unterliegen keiner Impressumspflicht).

6. Datenschutzerklärung

Das gleiche Vorgehen ist ebenfalls bezüglich der Platzierung der Datenschutzerklärung anzuraten. Wenngleich sich die Rechtsprechung aktuell darüber uneinig ist, ob DSGVO-Verstöße überhaupt abgemahnt werden können, sollte der Link zur Datenschutzerklärung in ähnlicher Art und Weise in das jeweilige zahnärztliche Profil gepflegt werden. Denn: Unabhängig hiervon wachen die einzelnen Landesdatenschutzbehörden über die Einhaltung der Datenschutzregeln und können bei Verstößen Bußgelder verhängen.

Datenschutz am Beispiel von Facebook:

Wie eingangs erwähnt, wird Facebook nach WhatsApp am meisten genutzt. Damit stellt sich zwangsläufig die Frage, wie es konkret um den Datenschutz auf Facebook steht. Und: Was bedeutet Datenschutz insbesondere für Zahnärztinnen und Zahnärzte als Betreiber von Facebook-Seiten als Marketingkonzept?

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat Anfang Juni dieses Jahres zunächst einmal entschieden, dass neben Facebook auch die Betreiber von Facebook-Seiten zur Einhaltung des Datenschutzes verpflichtet sind. Zahnärztinnen und Zahnärzte, die auf Facebook eine eigene (Praxis-)Seite unterhalten, sind also für die Durchsetzung der Datenschutzbestimmungen selbst verantwortlich und können bei Verstößen zum Beispiel auch entsprechend mit Bußgeldern belegt werden. Im Zuge dieses Urteils bemängelte die Datenschutzkonferenz der deutschen Datenschutzbehörden (DSK) mittels Beschluss¹ vom 05.09.2018, dass der Betrieb einer Fanpage ohne eine Vereinbarung nach Art. 26 DSGVO rechtswidrig

sei. Gleichzeitig legte die Konferenz einen Fragenkatalog vor, mit der die gemeinsame Verantwortung von Facebook und den Betreibern geklärt werden sollte.

Facebook hat daraufhin reagiert und eine entsprechende Vereinbarung² in einer Pressemitteilung³ veröffentlicht; dies durchaus überraschend! Facebook bestätigt in der Vereinbarung die gemeinsame Verantwortung für die Insights-Daten mit den Betreibern. Die primäre Verantwortung übernimmt dabei Facebook Irland. Im Weiteren übernimmt Facebook die Verantwortung für die Datenschutzbestimmungen der Informationspflichten (Art. 12–13 DSGVO), der Betroffenenrechte (Art. 15–22 DSGVO) sowie der Datensicherheit und Meldung von Datenschutzverletzungen (Art. 32–34 DSGVO).

Folgen für einzelne Zahnärzte/-innen

Für die Zahnärztin/den Zahnarzt ergeben sich als Seitenbetreiber damit folgende – sich auch bereits aus dem Gesetz ergebende – Pflichten, die in der Vereinbarung zunächst wie folgt als allgemeine Betreiberpflichten zusammengefasst werden:

- Betreiber von Facebook-Seiten bedürfen für die Nutzung der Insights-Daten einer Rechtsgrundlage. Welche dies ist/sind, gilt es im Einzelfall zu prüfen.
- Eine Datenanfrage (sei es durch Nutzer, durch Datenschutzbehörden etc.) müssen Betreiber sofort an Facebook (über ein Kontaktformular⁴) weiterleiten.
- Kein Einsichtsrecht – Facebook legt fest, dass Betreibern von Facebook-Seiten kein Recht auf Einblick in die einzelnen personenbezogenen Daten der Besucher der Facebook-Seite zusteht.
- Gerichtsstandsvereinbarung: Während bei privaten Betreibern das Gericht am Wohnsitz des Betreibers zuständig ist, gilt für Unternehmer – also Praxisinhaber etc. – irisches Recht.



PRAXISTIPP

Durch die Vereinbarung hat Facebook datenschutzrechtlich definitiv ein Stück weit Klarheit geschaffen. Da die Betreiber von Facebook-Seiten im Sinne einer gemeinsamen Verantwortung dennoch eigenständig über den Datenschutz informieren sollten, ist ein Verweis auf die Datenschutzerklärung ratsam. Im Zuge dessen sollte die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Regeln auch in der eigenen Zahnarztpraxis überprüft und gegebenenfalls angepasst werden.

Fazit

Die einzelnen Beispiele zeigen, dass neben der Einhaltung der ärztlichen Schweigepflicht viele weitere Regelungen zu beachten sind, wenn es um das Posten auf Social-Media-Kanälen geht. Ein besonderes Augenmerk ist beispielsweise auch auf produktbezogene Aussagen zu richten, denn auch hier ist Zurückhaltung geboten (siehe Teil 2 unter QR-Code). Letztlich bedarf jede Werbemaßnahme einer Einzelfallüberprüfung. <<<

KONTAKT

Christian Erbacher, LL.M.
Rechtsanwalt | Lyck+Pätzold. healthcare.recht
erbacher@medizinanwaelte.de
www.medizinanwaelte.de

kompletter Leitfaden



Infos zum Unternehmen



Literatur



Stressbelastungen in der Assistenzzeit

Text: Dr. Nele Kettler

Der Übergang vom Studium in den Beruf kann für Berufsanfänger belastend erlebt werden. In der Zahnmedizin schließt sich an das Staatsexamen in der Regel eine zweijährige Assistenzzeit hinsichtlich der Vorbereitung auf die vertragszahnärztliche Zulassung an, die in der Praxis verbracht wird. Aus vorangegangenen Untersuchungen des Kölner Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) ist bekannt, dass sich der letzte Studienabschnitt durch ein Ungleichgewicht aus hoher Verausgabung und geringer Belohnung stressreich darstellt und in diesem Zeitraum auch die Depressionsneigung erhöht ist. Unklar war bisher, wie sich Stresserleben und Depressionsneigung nach dem Berufseinstieg entwickeln. Daher war es Ziel einer aktuell ausgewerteten Studie des IDZ, dem Stresserleben von Zahnärztinnen und -ärzten in der Assistenzzeit nachzugehen. Zusätzlich sollte herausgefunden werden, inwiefern sich das Stresserleben seit dem Studium womöglich verändert hat und wie deutlich der Zusammenhang zwischen Stresserleben und Depressionsneigung ist.

Für die aktuelle Studie wurden 625 angehende und junge Zahnärztinnen und -ärzte in einer Vollerhebung im 9. und 10. Semester ihres Studiums (Wintersemester 2014/15) und erneut zwei Jahre später in ihrer Assistenzzeit (2017) befragt. Eine dritte Erhebung soll später in der Niederlassung oder Anstellung (2019) erfolgen. <<<

Poster:
Stressbelastungen
von Zahnärztinnen
und -ärzten in der
Assistenzzeit



FRAGESTELLUNGEN

1. Wie erleben Zahnärztinnen und Zahnärzte in der Assistenzzeit Stress (als Verhältnis zwischen Verausgabung und Gratifikation)?
2. Wie hat sich das Stresserleben seit ihrem Studium verändert?
3. Ist ein Zusammenhang zwischen Stresserleben in der Assistenzzeit und der Depressionsneigung erkennbar?

KERNERGEBNIS

Das Stresserleben von Zahnärztinnen und -ärzten ist etwa ein Jahr nach Berufsbeginn in der Assistenzzeit bei der Mehrheit der Befragten gering, die beruflich bedingte Verausgabung ist niedriger als die erhaltene Gratifikation. Die Depressionsneigung war gegenüber der Allgemeinbevölkerung gleichen Alters um nur wenige Prozentpunkte erhöht.* Noch zum Ende ihres Studiums übertraf die Verausgabung die erhaltene Gratifikation und die Depressionsneigung war deutlich erhöht.

* Busch MA, Maske UE, Ryl L, Schlack R, Hapke U: Prävalenz von depressiver Symptomatik und diagnostizierter Depression bei Erwachsenen in Deutschland. Ergebnisse der Studie zur Gesundheit Erwachsener in Deutschland (DEGS 1). Bundesgesundheitsblatt, 2013, 56(5/6):733-739.



Jetzt durchstarten mit dental bauer

Wir begleiten Sie auf dem Weg zur Existenzgründung

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

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



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

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

Preisabräumer des Jahres!

FORSCHUNG >>> Auf den Awardbühnen verschiedener Dentalpreise fiel in diesem Herbst besonders ein wiederkehrendes Gesicht auf: das von Dr. Gerhard Schmalz. Grund genug, nachzufragen, was den dreimaligen Gewinner in seiner Forschung antreibt und wie er, trotz seiner praktizierenden Tätigkeit als junger Zahnarzt in einem MVZ in Werdau-Steinpleis, noch Zeit für die wissenschaftliche Arbeit findet.

Herr Dr. Schmalz, können Sie uns bitte kurz umreißen, worum es übergreifend in allen drei eingereichten Forschungsarbeiten geht. Gibt es hier einen gemeinsamen Nenner?

Der gemeinsame Nenner der Arbeiten liegt ganz klar in der Untersuchung von zahnärztlichen Risikopatienten. Dabei geht es vordergründig darum, den Blick über die Zahnheilkunde hinaus zu weiten. Dies beinhaltet die Berücksichtigung psychosozialer, erkrankungsspezifischer Aspekte bei Dialysepatienten und gleichermaßen die Diabetesfrüherkennung in der zahnärztlichen Praxis.

Was motiviert Ihre Forschung?

Gemeinsam mit Prof. Dr. Ziebolz und unserer Arbeitsgruppe konnten wir in den letzten Jahren den katastrophalen Mundgesundheitszustand verschiedener Risikogruppen wie Organtransplantierte, Dialysepatienten oder auch Patienten mit Autoimmunerkrankungen zeigen. An diesem Zustand wollen und müssen wir unbedingt etwas verändern. Wenn man den enormen zahnärztlichen Behandlungsbedarf der Patienten betrachtet und gleichzeitig bedenkt, dass der schlechte Mundgesundheitszustand gerade für diese Patienten zur Gefahr für die gesamte Gesundheit werden kann, ist das ein entscheidender Motivationsfaktor für mich.

Sie praktizieren rund um die Uhr in einer Praxis in Werdau-Steinpleis. Wann kommen Sie eigentlich noch zum forschen? Oder räumen Sie sich feste „Forschungszeiten“ in den Praxisalltag ein?

Zunächst muss man sagen, dass die ausgezeichneten Arbeiten natürlich keine Einzelleistung, sondern das Ergebnis einer exzellenten Zusammenarbeit innerhalb unserer Arbeitsgruppe darstellen. Ungeachtet dessen ist es so, dass der Hauptteil der wissenschaftlichen Arbeit bei mir momentan nach Feierabend und an den Wochenenden stattfindet. Hierfür bedarf es einer starken Motivation, die für mich, gemeinsam mit Prof. Dr. Ziebolz und unserer Arbeitsgruppe darin besteht, gezielt dafür zu arbeiten, dass endlich Behandlungsstrategien, klare Handlungsempfehlungen und die entsprechenden Versorgungsstrukturen entstehen, die eine Verbesserung der zahnärztlichen Versorgung von Risikopatienten ermöglichen. <<<



Freuen sich über die Anerkennung:
Prof. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc. und Dr. Gerhard Schmalz.

Infos zur Person
Dr. Gerhard Schmalz



Die Preise

DGPZM Praktikerpreis, Thema:

„Fragebogenbasiertes Diabetes-Screening im Rahmen der Parodontitis-Sprechstunde“

1. Platz Kategorie Wissenschaft

Wrigley Prophylaxe Preis 2018,

Thema: „Einfluss von Mundgesundheit und Dialysedauer auf die mundgesundheitsbezogene Lebensqualität von Patienten unter Hämodialyse“

2. Platz Präventionspreis „Medizin und Zahnmedizin – Prävention verbindet“,

Thema: „Detektion von (Prä-)Diabetes im Rahmen eines präventionsorientierten parodontalen Therapiekonzeptes

in der zahnärztlichen Praxis unter Verwendung eines adaptierten fragebogenbasierten Screenings“

NSK

CREATE IT.



Zu **Studenten-**
und Neugründer-
konditionen
erhältlich!

QUALITÄT IN VOLLENDUNG

Ti-Max Z

Winkelstücke & Turbinen

NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de

WHO IS ... ?

Die OEMUS MEDIA AG.

Wfir





© Katja Kupfer

Die OEMUS MEDIA AG mit Sitz im kreativen Leipziger Westen ist seit 25 Jahren am deutschsprachigen Dentalmarkt tätig. Mit mehr als 70 Mitarbeitern und rund 30 dentalen Zeitschriften im Portfolio gilt das ostdeutsche Verlagsunternehmen als Innovationsführer im Print-, Online- und Veranstaltungsbereich.

Für den Blick aufs Ganze: www.oemus.com

 facebook.com/oemus

 instagram.com/oemusmediaag

 linkedin.com/in/oemus-media-ag



Marlene Hartinger

Redaktion **dental**fresh

Oscar Wilde, Enfant terrible der viktorianischen Literaturszene, wusste es: Nur Persönlichkeiten bewegen die Welt, niemals Prinzipien! Und was für Wilde stimmte, trifft auch bei der **dental**fresh mitten ins Herz. Denn eine ganz besondere Persönlichkeit im **dental**fresh-Kosmos ist unsere selbsternannte „Halb-Britin“ Marlene Hartinger. Mal **dental**fresh-Reporterin vor Ort, mal *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis*-Redakteurin im Leipziger Büro – Marlene bewegt sich ähnlich elegant durch das dentale Weltgeschehen wie „Her Majesty“ durch das britische Königreich. Zog sie mit Anfang zwanzig aus, um die englische Sprache und Literatur hautnah zu erkunden, beflügelt sie heute, zwei Jahrzehnte später und um einen Liverpools Ehemann und zwei britische Kinder reicher – die Dentalwelt mit der immer richtigen Wortwahl. Denn jeder deutsche wie englische Satz hat die Chance zur besonderen Formulierung, egal ob es sich dabei um das Innenleben literarischer Protagonisten, die Schrittfolge einer Frontzahnrestauration oder um „news from the dental world“ handelt. Passt nicht zusammen? Doch, most certainly! Denn warum nur eine Sprache sprechen, wenns mehr zu sagen gibt?

Wir. Die OEMUS MEDIA AG. <<<


 tipp^{/01}

Apps für zukunftsorientierte Patientenaufklärung

Text: Dietmar Hermann

Gerade junge Praxisgründer setzen bei ihrem Start in die Selbstständigkeit oft von Anfang an auf die Vorteile des digitalen Workflows. Apps zur digitalen Anamnese und Patientenaufklärung sind Beispiele für diese Entwicklung – denn iPad-basierte Lösungen geben Sicherheit durch lückenlose Dokumentation und eröffnen dem Zahnarzt die Möglichkeit einer visuell unterstützten Patientenberatung.

Weniger Fehlerquellen, mehr Transparenz

Die Anamnese mittels Papierbogen ist zeitintensiv und nicht selten fehleranfällig, weil alle handschriftlich eingetragenen Patienteninformationen eingescannt oder abgetippt werden müssen. Übertragungsfehler sind hierbei vorprogrammiert. Mit einer modernen App, wie ATHENA von DAMPSOFT, füllen Patienten die Anamnesebögen selbstständig auf dem iPad aus und unterschreiben danach digital – unter Beachtung sämtlicher datenschutzrechtlicher Vorschriften. Sind die Daten im System abgespeichert, können die Mitarbeiter diese von jedem Gerät in der Praxis abrufen. Entsprechende Suchfunktionen sorgen dafür, dass Behandler und das Team auch nach Jahren schnell auf die Informationen zugreifen können. Ein weiterer Pluspunkt der digitalen Anamnese ist die Option, besonders wichtige Daten zu filtern. Gut durchdachte Apps kennzeichnen auf diese Weise zum Beispiel kritische Informationen, wie den Hinweis auf eine Infektionskrankheit.

Patientenkommunikation visualisiert

Im Aufklärungsgespräch muss der Zahnarzt den Patienten über die Details des geplanten Eingriffs informieren und Behandlungsalternativen aufzeigen. Diese Beratung ist häufig sehr zeitintensiv, denn der Patient sollte in der Lage sein, die Kosten und Vorteile der vielen zuzahlungspflichtigen Maßnahmen zu erkennen und nachzuvollziehen. Auch hierbei profitieren Praxisgründer von digitalen Lösungen, die Beratungen mithilfe eines Tablets anschaulich gestalten. Die Produktlinie ATHENA bietet beispielsweise individualisierbare Röntgenbild-, Foto- und Videofunktionen. Diese sorgen dafür, dass der Patient die Unterschiede und Vorteile verschiedener Behandlungsarten besser versteht – und sich häufiger für eine anspruchsvollere Versorgung entscheidet. Damit präsentiert sich der Gründer nicht nur als modern und serviceorientiert, sondern fördert gleichzeitig die wirtschaftliche Entwicklung seiner Praxis.

Sekundengenau protokollieren

Hoch entwickelte Apps unterstützen den Zahnarzt auch bei der lückenlosen Dokumentation der Patientenberatung. Zum Beispiel durch sekundengenaue Protokolle, die während des Aufklärungsgesprächs automatisch im Hintergrund ablaufen. Das Programm dokumentiert alle Vorgänge, zu denen auch Bilder, Zeichnungen und andere geöffnete Dokumente zählen. Zudem verhindern digitale Lösungen, dass der Zahnarzt im stressigen Praxisalltag bei der Beratung wichtige Punkte vergisst.

Fazit

Mit digitaler Anamnese und Patientenberatung verbessert der Gründer den Workflow in der Praxis und gewinnt Zeit für eine herausragende Servicekultur.

KONTAKT

DAMPSOFT GmbH

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

Infos zum Unternehmen



Kommunikation als Schlüssel zum Glück

Text: Dr. Carla Benz

Woran würden Sie merken, dass Sie kommunikativen Erfolg haben? Sind das möglichst viele hervorragende Bewertungen auf jameda oder zeigt sich das über erworbene „Likes“? Oder daran, dass Ihre Mitmenschen tun, was Sie sagen? Woran würden Sie überhaupt merken, dass Sie erfolgreich kommunizieren?

„Wir können nicht nicht kommunizieren!“

Unsere Definitionen von (kommunikativem) Erfolg sind wahrscheinlich verschieden. Aber ich bin mir sicher, dass wir alle eines gemeinsam haben: Das Streben nach Glück. Sicher wollen wir alle glücklich sein. Doch was hat das mit Kommunikation zu tun? Wir alle kommunizieren unentwegt. Wenn wir keine Worte gebrauchen, dann verrät uns spätestens unser Körper. „Wir können nicht nicht kommunizieren!“, verbreitete Paul Watzlawick, und darin liegt gewissermaßen auch der Schlüssel zum Glück! Denn das, was intern in uns abläuft, strahlen wir aus. Unser Umfeld katapultiert uns das, was wir ausstrahlen, mit voller Wucht zurück. Wir begegnen gewissermaßen in jedem Moment uns selbst.

Das hat nichts mit Ihnen zu tun? Oh doch!

Probieren Sie es aus! Welche Auswirkungen hat beispielsweise Ihre Stimmung auf die Ihrer Helferin oder auf Ihre Behandlung? Es ist doch meistens so: Wenn der Morgen schon schlecht begonnen hat, dann kann aus dem Nachmittag auch nichts mehr werden. Sie bekommen den Zahn nicht raus, müssen eine Abformung x-mal wiederholen und nach Feierabend finden Sie dann keinen Parkplatz. Das hat scheinbar alles nichts mit Ihnen zu tun? Oh doch! Sie können daran verzweifeln oder anfangen, Ihren Alltag aktiv zu gestalten, indem Sie beginnen, Ihre interne Kommunikationsstruktur zu optimieren. Streckenweise ist es zwar harte Arbeit, aber es funktioniert und zahlt sich aus. Denn je besser Ihnen das gelingt, umso authentischer wird Ihr Auftreten. Eine kongruente Ausstrahlung ist nicht nur das Einzige, was sie einzigartig macht. Vielmehr ist sie am Ende auch das Einzige, was über Ihren Erfolg oder Misserfolg mit den Patienten, Ihren Beziehungen und in Ihrem Alltag entscheidet. Schlussendlich entscheidet es darüber, ob Sie glücklich sind oder nicht.

Nehmen Sie sich Denk-Auszeiten!

Das Tückische daran ist, dass wir uns unserer internen Kommunikationsstruktur nur selten bewusst sind. Kommen dann zusätzlich noch Emotionen ins Spiel, agieren wir wie ferngesteuert und merken es nicht einmal. Die folgenden Tipps können Ihnen beim internen Kommunikationstraining helfen: Erzeugen Sie mit den richtigen Worten gewollte Bilder, für Ihr Gegenüber und auch für sich selbst. Für das Gehirn spielt es keine Rolle, ob es sich um gedachte oder um wirkliche Realität handelt. Machen Sie sich frei für die Realitäten anderer. Wenn der Patient „Aua!“ sagt, noch bevor Sie ihn berühren, nehmen Sie das ernst und bewerten Sie es nicht. Es kann vielerlei Gründe haben. Seien Sie sich stets der unterschiedlichen Kontexte bewusst, in denen sich Ihr Gegenüber und Sie befinden. Sie gehen mit einem vollkommen anderen Gefühl in die Praxis als Ihr Patient, der eine Zahnextraktion vor sich hat. Und das Wichtigste: Schalten Sie gedanklich regelmäßig ab. Nehmen Sie sich mehrmals am Tag Denk-Auszeiten, indem Sie sich auf die eigene Atmung konzentrieren. Das funktioniert am besten.



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.benz@uni-wh.de

Infos zur Autorin



Die vier wichtigsten Fakten zum Businessplan

Text: Michael Hage

Das Thema Finanzierung macht vielen Praxisgründern gerade zu Beginn des Projekts Bauchschmerzen. Ein Großteil des Unbehagens rührt aber auch daher, dass junge Zahnärzte kaum eine Vorstellung davon haben, wie in Banken über Kreditanträge entschieden wird. Michael Hage nennt die vier aus seiner Sicht wichtigsten Fakten.

Fakt 1: Die Zahlen sind gar nicht entscheidend.

Die reinen Kalkulationen eines Businessplans sind in den meisten Fällen nicht das Problem. Schwieriger ist für viele junge Gründer dagegen die Erläuterung der gewählten Annahmen und Summen. Hier zeigt sich, wie gut der Gründer oder die Gründerin die Marktsituation kennt und ob das Konzept durchdacht ist. Erst die Begründung der Zahlen zeigt der Bank, ob das Praxiskonzept trägt und die Zahlen realistisch sind.

Fakt 2: Der Bankberater trifft nicht die Kreditentscheidung.

In Kreditfragen sind die Bankberater die ein Gründer im Gespräch kennenlernt, nur bedingt entscheidungsbefugt. Die eigentliche Entscheidung liegt in einem ganz anderen Bereich der Bank: Bei einem Kreditprüfer, der den Kreditnehmer persönlich gar nicht kennt und der Anträge ausschließlich aufgrund der eingereichten Unterlagen bewertet. Mit jeder Rückfrage des Kreditprüfers sinkt die Chance auf Genehmigung. Deshalb sollten sich Gründerinnen und Gründer Zeit nehmen und sich immer einen erfahrenen Berater suchen – denn der erste Schuss muss sitzen!

Fakt 3: Das erwartete Ausfallrisiko entscheidet über die Kreditvergabe.

Die wichtigste Frage, die sich eine Bank bei der Prüfung eines Businessplans stellt, betrifft nicht die Höhe des Kredits, sondern die Wahrscheinlichkeit, dass der Kredit nicht zurückgezahlt werden kann. Im Businessplan muss der Bank also dargestellt werden, warum die geplante Praxis soviel Gewinn abwerfen wird, dass Zins und Tilgung problemlos gezahlt werden können und alle Kosten und Risiken bedacht und einkalkuliert sind – neben privaten Ausgaben für die Lebenshaltung auch Vermögen und Schulden.

Fakt 4: Das zukünftige Einkommen ist wichtiger als die Kreditsumme.

Viele Praxisgründer setzen sich schon bei der Entscheidung für die Selbstständigkeit ein Limit für den Gründungskredit. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist es jedoch deutlich sinnvoller, sich mit mehreren Szenarien auf Basis unterschiedlicher Investitionssummen zu beschäftigen. Denn wichtiger als die Höhe einer Investition ist der zu erwartende Gewinn; er ist der wichtigste Faktor für die Höhe der Tilgung und die Laufzeit des Kredits.

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



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 surgery¹
13./14.09.2019 | Speicher
- 2 Bonemanagement praxisnah² –
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)
15./16.11.2019 | Ispringen
- 6 Hart- und Weichgewebsmanagement
13./14.12.2019 | Konstanz
- 7 DVT-Schein³ & 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

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

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

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

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE BEI DER

Dentale Lebensläufe

DR. MED. DENT. NELE KETTLER
Wissenschaftliche Referentin und Forschungsleiterin
für Zahnärztliche Professionsforschung
Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ)



Frau Dr. Kettler, wann und warum entschlossen Sie sich, aus der zahnmedizinischen Praxis in die Forschung zu gehen? Ist Ihnen der Schritt leicht gefallen?

Das war eigentlich mehr ein schleichender Prozess. In der Assistenzzeit habe ich gemerkt, dass ich beruflich nicht ganz zufrieden war. Im Laufe der Zeit und nach einigen beruflichen Stationen in verschiedenen Universitäten, Praxen und im

„In der Assistenzzeit habe ich gemerkt, dass ich **beruflich nicht ganz zufrieden war** [...] Nach weiteren beruflichen Stationen und vor allem beim Schreiben meiner Doktorarbeit stellte ich dann fest, dass mir die **wissenschaftliche Arbeit mehr Spaß macht als das Behandeln.**“

Ausland, vor allem aber beim Schreiben meiner Doktorarbeit stellte ich fest, dass mir die wissenschaftliche Arbeit mehr Spaß macht als das Behandeln. Als die Praxis, in der ich in England arbeitete, privatisiert werden sollte, habe ich das zum konkreten Anlass genommen, mir eine Stelle in der Forschung zu suchen und parallel dazu ein Public Health Studium zu beginnen. Die Entscheidung für den beruflichen

Wechsel ist mir leichter gefallen als die Entscheidung, wieder nach Deutschland zurückzukehren. Bereut habe ich aber beides bisher nicht.

Was vermissen Sie aus der zahnärztlichen Praxis am meisten und was interessiert Sie im Besonderen an der zahnärztlichen Versorgungsforschung?

Ich vermisse die Interaktion mit dem Patienten, das schnelle Feedback auf jede Handlung und auch den Kontakt. Im Büro fühlte ich mich gerade am Anfang ungewohnt alleine. Wie in der Versorgungsforschung üblich, arbeiten wir am Institut der Deutschen Zahnärzte jedoch häufig fachübergreifend und tauschen uns regelmäßig aus. Die interdisziplinäre Arbeitsweise schafft oft völlig neue Perspektiven, das finde ich immer wieder spannend. Genau wie den Praxisbezug: Während klinische Studien die Wirksamkeit unter kontrollierten Bedingungen untersuchen, beschäftigt sich Versorgungsforschung mit der (Zahn-)Medizin unter Alltagsbedingungen. Sie beschreibt, analysiert und interpretiert all die Strukturen, Prozesse und Ergebnisse der zahnmedizinischen Gesundheitsversorgung. Damit trägt sie dazu bei, Stärken sowie Defizite des Gesundheitssystems sichtbar zu machen und die zahnärztliche Versorgung auf Bundesebene weiter verbessern zu können.

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

So oft wie möglich versuche ich, Unbekanntes zu entdecken und Neues auszuprobieren. Auf Reisen fremde Länder und Kulturen kennenzulernen, aber auch zu Hause im Alltag. In der eigenen Stadt findet man viel Neues, wenn man sich abseits gewohnter Pfade bewegt, Köln hat da zum Glück viel zu bieten.

Und was würden Sie – mit Ihren bisher gemachten Erfahrungen – jungen Zahnmedizinerinnen und Zahnmedizinern heute in Bezug auf Ihren Beruf raten?

„Ich vermisse die Interaktion mit dem Patienten, das schnelle Feedback auf jede Handlung.“

Studierenden rate ich, durchzuhalten, auch wenn es manchmal schwerfällt. Wir haben herausgefunden, dass die empfundene Belastung kurz vor dem Examen extrem hoch ist, sich in der Assistenzzeit jedoch wieder normalisiert. In der Praxis angekommen, gibt es dann sehr viele Möglichkeiten, seinen Beruf auszuüben – unterschiedliche Praxisformen, Praxiskonzepte und Fachrichtungen. Von all den Möglichkeiten sollte man sich nicht verwirren lassen, sondern für sich herausfinden, welcher Weg der persönlich beste ist. Und wenn man merkt, dass es noch nicht passt, ruhig auch einen anderen Weg ausprobieren – es muss ja nicht ein Berufswechsel sein, vielleicht reicht es schon, eine andere Fachrichtung auszuprobieren. <<<

Kurzvita

- 2002–2007 Studium der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule (RWTH) Aachen, Abschluss Staatsexamen
- 2008 Approbation zur Zahnärztin
- 2008–2009 Wissenschaftliche Angestellte in der Klinik für Zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde, Universitätsklinikum Aachen
- 2009–2010 Vorbereitungsassistentin in Zahnarztpraxis, Hamburg
- 2009–2010 Zahnärztin (Lehre) in der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik, Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf
- 2010–2012 Zahnärztin in Zahnarztpraxis, Kent, UK
- 2011 Promotion zur Doktorin der Zahnmedizin (Dr. med. dent.), Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule (RWTH) Aachen
- seit 2012 Wissenschaftliche Referentin am Institut der Deutschen Zahnärzte, Köln
- 2012–2016 Weiterbildungsstudiengang Public Health, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, Abschluss Master of Science Public Health

ANZEIGE

Für Durchstarter,
Pläneschmieder und
Zielerreicher.



Das Pluradent Existenzgründungsprogramm.
Einfach, effektiv, erfolgreich gründen.

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

E-Mail existenzgruendung@pluradent.de
Tel. 0800 0138755


pluradent

Gehen Sie fremd!

Fachfremdes Personal in der Praxis

Text: Bettina Winter

PRAXISMANAGEMENT >>> Die Bereiche Rezeption und Verwaltung sind zwei entscheidende Erfolgsfaktoren einer Praxis. Während die Rezeption als Dreh- und Angelpunkt den Patienten in Empfang nimmt und so den ersten Eindruck formt, sorgen die Prozesse der Verwaltung für einen fließenden Gang der Dinge im Hintergrund. Doch auch hier steht die Diagnose: allgegenwärtiger Fachkräftemangel. Eine Lösung: Fachfremdes Personal. Und zwar nicht als unliebsamer Kompromiss, sondern als bewusster Schritt hin zu mehr Innovation und Professionalität in der Praxis.

Das Gesetz schreibt vor, dass Zahnärzte ausschließlich qualifiziertes Personal, das zur Zahnmedizinischen Fachangestellten ausgebildet ist, im Bereich der Assistenz einsetzen dürfen. Somit ist der Zugriff auf fachfremdes Personal an dieser Stelle versperrt. Im Bereich Rezeption und Verwaltung besteht jedoch ein – bisher fast vollkommen ungenutzter – Spielraum, auf Personal zurückzugreifen, das ursprünglich aus anderen Branchen kommt und zugleich berufsbedingte Überschneidungen der Aufgabenfelder vorweisen kann. Hierzu zählen unter anderen:

- Bürokaufleute – Profis in schriftlicher Korrespondenz und Büroorganisation
- Hotelfachkräfte – Profis mit einem ausgesprochen hohen Servicegedanken

- Telefonistinnen – Profis mit einem ausgefeilten Sprachschatz
- Verkäuferinnen – Profis mit dem geschulten Blick, was der Kunde benötigt, und der dazugehörigen Überzeugungskraft



Die Liste ließe sich weiterführen, denn jeder dieser und ähnlicher Berufszweige und deren Erfahrungswerte kann im Bereich Rezeption und Verwaltung Einsatz finden. Doch woher rührt die Zurückhaltung? In vielen Fällen von der Annahme, der Aufwand sei zu groß und würde nur Unruhe in die Praxis bringen. Doch das Gegenteil ist in der Regel der Fall! Mit der Hinzunahme von Kolleginnen aus fachfremden Berufsbildern ergeben sich ganz neue Chancen und überaus sinnvolle Synergien, die der Praxis einen wirklichen Vorsprung verleihen können. Voraussetzung

für die richtige Person an der Rezeption besteht darin, zu wissen, welche Aufgaben sie zu bewältigen hat. Was muss die Mitarbeiterin lernen und umsetzen, um die Stelle optimal zu besetzen und im besten Fall zu einer unverzichtbaren Mitarbeiterin zu werden? Selbstverständlich spricht nichts dagegen, genau diese Person aus den eigenen Reihen zu wählen. Hierfür ist es aber wichtig, zu wissen, welche versteckten Talente die Kolleginnen haben. Wenn bei Mitarbeitergesprächen gezielt nach diesen gefragt wurde und so festgestellt wird, dass man geeignetes Potenzial in den eigenen Reihen hat, ist dieser Weg natürlich ein Glücksfall. Die andere und oft gewählte Option besteht darin, neue Mitarbeiter in die Praxis zu holen.

Gängige Mängel in der Praxis

An dieser Stelle offenbaren sich zwei gängige Mängel in der Praxis: Zum einen ist die Stellenbeschreibung oftmals nicht umfassend. Denn Stellenbeschreibungen sollten wirklich alle Punkte enthalten, die wichtig sind, auch jene, die nicht unmittelbar zu klassischen Aufgabenbereich gezählt werden. Hierzu zählen auch

Aufgaben, die momentan noch nicht durchgeführt werden. Möglicherweise weil kein Gedanke daran vergeudet wurde, dass so in der Assistenz oder in der Prophylaxe wieder für was anderes Zeit gewonnen wäre. Es geht hier um Kleinigkeiten wie Netzwerkpflege oder Buchhaltung, Materialwesen oder Personalmanagement. Diese Aufgaben sind

„Mit einer guten Vorbereitung kann jede fachfremde Mitarbeiterin in kurzer Zeit in die Praxisstrukturen eintreten und vieles besser umsetzen.“

in einer gut gehenden Zahnarztpraxis heute nicht mehr wegzudenken und brauchen viel Aufmerksamkeit und vor allem Regelmäßigkeit. Zum anderen wird leider die gründliche Einarbeitung neuer Mitarbeiter meist vernachlässigt. Praxisinhaberinnen und -inhaber oder Teamleiterinnen sind oft der Ansicht, sich die Zeit und den Aufwand nicht leisten zu können. Dies ist eine klare Fehleinschätzung, die oft mit Ausreden bekräftigt wird, wie zum Beispiel „Learning by Doing“ oder „Mit der Zeit wird das schon“. Was allerdings nicht von der Hand zu weisen ist: Zeit ist Geld, und Fehlerbehebung ist ein Nullgeschäft. Eine gewissenhafte Einarbeitung beugt betriebswirtschaftlichen Einbußen vor und erhöht die Zufriedenheit der Kunden und des Personals.

Aus fachfremd wird fach-optimal

Fest steht: Mit einer guten Vorbereitung kann jede fachfremde Mitarbeiterin in kurzer Zeit in die Praxisstrukturen eintreten und vieles besser umsetzen. Das liegt nicht zuletzt an den Eigenschaften, die die Kolleginnen aus ihren Ursprungsberufen mitbringen. Das folgende Beispiel soll dies

verdeutlichen: In einer Praxis wurde eine Mitarbeiterin eingearbeitet, die bei der Telekom in der Beschwerdestelle gearbeitet hat. Ihr Wortschatz und ihr Umgang mit den Patienten kamen so gut an, dass viele Patienten nur noch mit ihr sprechen wollten. Terminerinnerungen und Recalls wurden wieder eingeführt und füllten die

Terminbücher mit Konsequenz. Zusätzlich war sie hervorragend mit den neuen Medien vertraut. So konnte sie schnell und effizient über Facebook & Co. neue Patienten auf die Praxis aufmerksam ma-

chen. Selbst bei Checklisten und sonstigem Schreibkram zeigte sich ihre Kompetenz, was wiederum dem Qualitätsmanagement der Praxis zugutekam.

Einarbeitungskonzept für fachfremdes Personal

Um ohne Umschweife den Praxisalltag zu optimieren und fachfremdes Personal gezielt einzuarbeiten, stehen Konzept, Seminare und direkte Unterstützung vor Ort zur Verfügung. <<<

Weitere Informationen unter:
www.winter-praxismanagement.de

KONTAKT

Bettina Winter
Dorfstraße 30B
85452 Moosinning
Tel.: 0179 2344357
info@winter-praxismanagement.de
www.winter-praxismanagement.de



© amy kelly/unsplash.com

MARKET

Einzelpraxis als Standard

Laut einer Analyse anhand von rund 500 zahnärztlichen Existenzgründungen ist die Einzelpraxis auch bei jüngeren Zahnärzten die beliebteste Form der Niederlassung. Die „Existenzgründungsanalyse Zahnärzte“, die die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) gemeinsam mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) jährlich durchführt, stellte heraus, dass rund 64 Prozent eine bestehende Praxis übernehmen und lediglich sieben Prozent eine neue Praxis gründen. Trotz oder wegen der steigenden Kaufpreise und Investitionen seien auch Gründungen von Zahnmedizinischen Versorgungszentren eher selten. Die durchschnittlichen Investitionen für den Kauf und die Ausstattung einer Praxis liegen im Schnitt bei 309.000 Euro. Im Vergleich dazu: die Neugründung einer Einzelpraxis kostet etwa 441.000 Euro. Aus geografischer Sicht liegt der Kaufpreis für eine Zahnarztpraxis in einer Stadt bei 206.000 Euro und auf dem Land durchschnittlich bei etwa 166.000 Euro. Überdies sind die Preise im Süden und im Westen Deutschlands höher als in den östlichen Bundesländern, wo Zahnärzte für eine Praxis 141.000 Euro zahlen, anstatt etwa 205.000 Euro.

Quelle: apoBank

/01



Smart Integration Award von Dentsply Sirona

Zahnärztinnen, die sich für die Digitalisierung und Integration begeistern, können sich bis zum 15. März 2019 per Online-Fragebogen für den Smart Integration Award von Dentsply Sirona bewerben. Es geht vor allem um effiziente Behandlungsabläufe und wie diese anhand von modernen Technologien verbessert werden können. Neue Konzepte, Ideen und Geschichten sollen innovative Lösungen anregen und Dentalprodukte verbessern. Wie kann der Patient eingebunden werden und wie versteht er Diagnosen und Therapieansätze besser? Ziel des Awards ist es, mehr Zahnärztinnen für das Expertennetzwerk zu gewinnen: „Wir haben mit unserer aktuellen Produktgeneration Teneo, Sinius und Intego bereits viele individuelle Wünsche umsetzen können und möchten dies auch in Zukunft weiterhin tun“, so Susanne Schmidinger, Director Product Management & Global Marketing Communications Treatment Centers bei Dentsply Sirona. Das Unternehmen arbeitet bereits mit einem Expertennetzwerk zusammen, das aus erfahrenen Zahnärztinnen und Zahnärzten besteht. Die Preisträgerinnen erwartet ein exklusives Fortbildungsprogramm rund um den Behandlungsplatz – das Expert Development Programm 2019. Zahlreiche weitere Fachthemen werden mit Trainings, Workshops und Seminaren veranschaulicht.

Weitere Informationen zur Anmeldung und zum Award unter www.dentsplysirona.com/smart-integration-award

www.dentsplysirona.com

Infos zum Unternehmen



„Gelassenheit inklusive“ – so macht Endo Spaß!



Text: Katja Mannteufel

HERSTELLERINFORMATION >>> Die Endodontie ist eines der herausforderndsten Teilbereiche der Zahnmedizin. Das Tätigkeitsfeld ist komplex, filigran und hat nichts Geringeres zum Ziel, als den langfristigen Zahnerhalt – obwohl aufgrund entzündeter Wurzelkanäle alles verloren scheint. Gerade deshalb sollte die Endodontie aber nicht als unliebsame Tätigkeit, sondern als Fachgebiet mit einem enormen Entwicklungs- und Zukunftspotenzial betrachtet werden. Immerhin zeigt die demografische Altersentwicklung ganz eindeutige Tendenzen nach oben.

Clevere Zahnmediziner planen besser gleich mit der Endodontie! Für solche, die darum bislang lieber einen Bogen gemacht haben, ist diese Empfehlung jedoch kein Grund, angesichts von Wurzelkanalaufbereitung, -spülung, -füllung und Post-Endo in Panik zu geraten. Denn mit VDW haben Spezialisten wie auch Generalisten einen System-Anbieter zur Seite, der sich nicht nur seinem Credo „Endo Easy Efficient“ rundum verpflichtet fühlt, sondern mit einem Endo-System für den gesamten Behandlungsablauf, umfassende Serviceleistungen und erstklassige Fortbildungsmöglichkeiten aus einer Hand „Gelassenheit inklusive“ verspricht.

Expertise in Endo

Zahnärzte und Patienten profitieren von knapp 150 Jahren Fachkompetenz: VDW, 1869 in München von C. W. Zipperer zur Entwicklung feinmechanischer Teile für die Uhrenindustrie gegründet, spezialisierte sich rasch auf die Endodontie und ist bis heute dageblieben. Weltweit ist VDW damit einer der wenigen Anbieter, die sich ausschließlich auf die Endodontie fokussieren. „Ich bin überzeugt, dass diese Spezialisierung das ist, was uns unterscheidet und zum Erfolg gebracht hat“, erklärt Sonja Corinna Ludwig, Director Global Sales

und Geschäftsführerin der VDW GmbH. Markus Borgschulte, Experte und Manager im Bereich Forschung und Entwicklung, ergänzt: „Wir spezialisieren uns auf Endodontie-Produkte gemäß dem Grundsatz: ‚Weniger ist mehr‘ – aber das ‚Wenige‘ ist erstklassig.“

Ganzheitlich gedacht

Die Produkte von VDW sind nicht nur bis ins kleinste Detail durchdacht, sondern gesamthaft konzipiert: Das VDW Endo-System deckt sämtliche Behandlungsschritte ab und beinhaltet Materialien, Instrumente und Ge-

räte, die mühelos miteinander kombiniert werden können. Konkret bietet das System innovative Lösungen zur Aufbereitung des Wurzelkanals, zur gründlichen Spülung, zur homogenen 3D-Füllung und zur postendodontischen Versorgung. Dabei kann der Anwender aus einer umfangreichen Produktpalette wählen, die je nach Indikation, Geometrie und Behandlungsstil das Richtige bereithält. Klar, dass auch die Qualität gerade im Medizinproduktebereich höchsten Ansprüchen genügen muss. Sonja Corinna Ludwig betont: „Trotzdem müssen die Produkte flexibel bleiben und sich sozusagen wie aus dem Baukasten an die jeweiligen Bedürfnisse der Kunden anpassen lassen.“ Die Produktneu- und Weiterentwicklung erfolgt in enger Zusammenarbeit und Abstimmung mit Experten aus der Praxis sowie 70 Universitäten weltweit – selbstverständlich klinisch validiert.

Service und Fortbildung

VDW lebt den Systemgedanken genauso in puncto Service: Kundenberater helfen bei der Produktauswahl und -bestellung; in persönlichen Ein-

weisungen wird die bestmögliche Anwendung in der Praxis erklärt. Bereits vor dem Kauf können einige Produkte im Praxisbetrieb getestet werden. Ergänzend stehen komfortable Wartungs- und Reparaturservices für aktuelle und ältere Gerätegenerationen zur Verfügung.

Weiterhin versorgt VDW seine Kunden mit Informationen und Tipps rund um die Produkte sowie mit relevanten Studienergebnissen. Somit erfahren sie Wissenswertes zu Gerätestandards, Abrechnung, Garantiebedingungen sowie zum Gebrauch, zu Reinigung, Desinfektion und Sterilisation der Geräte. Darüber hinaus verfügt VDW über ein vielfältiges Fortbildungsprogramm mit jährlich über 700 Kursen weltweit sowie über ein eigenes modernes Schulungszentrum direkt am Firmensitz in München. Digitale Produktinformationen und Anwendervideos machen das Angebot von VDW komplett.

Fazit

VDW bietet mehr als punktuelle Einzelangebote: Mit dem intelligenten Endo-System liefert das Unternehmen innovative, effektive, profitable und hoch-

wertige Lösungen, um dem Zahnarzt die endodontische Behandlung zu erleichtern, den Workflow zu verbessern, dadurch Zeit zu sparen und gleichzeitig Behandlungsqualität und -erfolg zu steigern. Das sorgt für Sicherheit und „Gelassenheit inklusive“ bei Zahnarzt und Patient. „Endo Easy Efficient“ – das ist die Zukunft der Endodontie! <<<

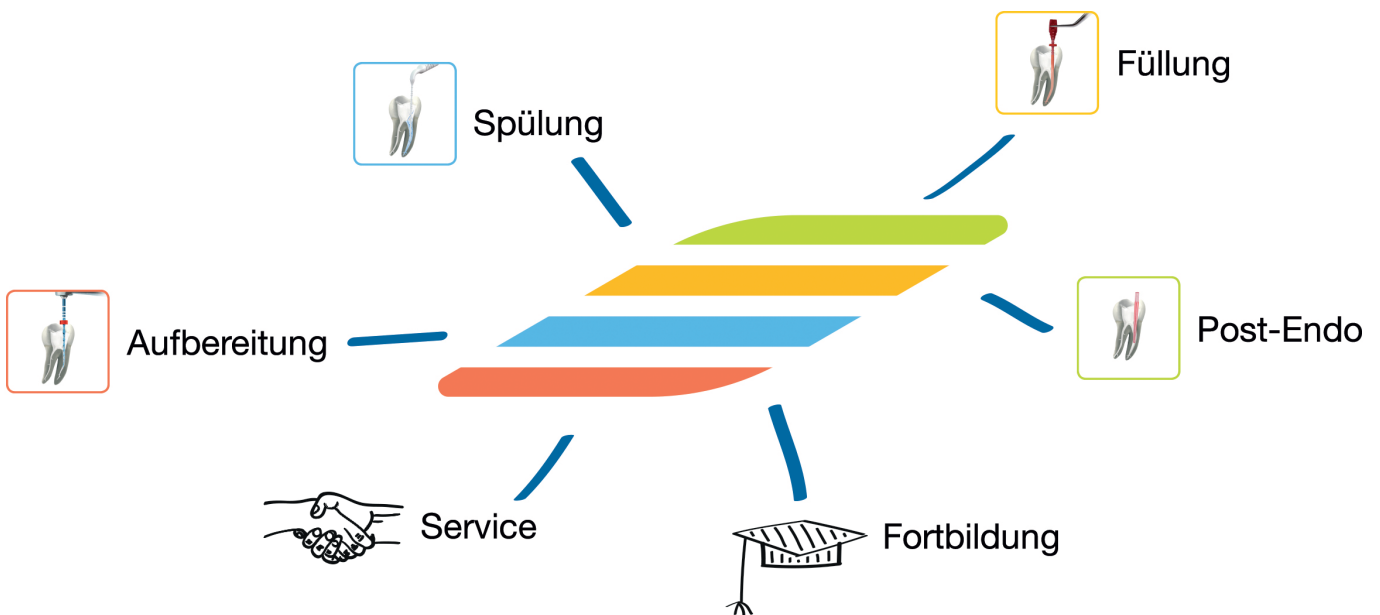
Infos zum Unternehmen



KONTAKT

VDW GmbH

Bayerwaldstraße 15
81737 München
Tel.: 089 62734-0
Fax: 089 62734-304
info@vdw-dental.com
www.vdw-dental.com



Das Endo-System von VDW bietet Produkte für jeden Arbeitsschritt und ergänzende Service- und Fortbildungsangebote.

Gelungene Premiere: Interdentale 2018 in Hamburg

VERANSTALTUNG >>> Mitte Oktober ging in Hamburg die erste „Interdentale“ an den Start. Das neue Veranstaltungsformat für die junge Zahnmedizin bot fast 80 Teilnehmerinnen und Teilnehmern über zwei Tage innovative Vorträge, Expertentipps und spannende Workshops für Assistenz Zahnärzte, Praxisgründer und Studenten in den klinischen Semestern. Ausgerichtet wurde das neue Event von dem Hamburger Dentalunternehmen DMG, gemeinsam mit BEGO Implants, Philips Oral Health Care, HuFriedy, Meisinger und der OEMUS MEDIA AG. Neben den Vorträgen zu vielerlei Facetten der aktuellen Zahnmedizin von erfahrenen und eloquenten Praktikern – zu den Key Speakern gehörten Prof. Dr. Michael Noack (Uniklinik Köln), Priv.-Doz. Dr. Falk Schwendicke (Charité, Universitätsmedizin Berlin), Priv.-Doz. Dr. Michael Wicht (Uniklinik Köln), Prof. Dr. Elmar Reich (ZAHNprofilAXE, Biberach) und Dr. Hans-Georg Häusel (Köln) – boten vor allem die Workshops den Teilnehmern die Möglichkeit, auch ihre eigenen Erfahrungen mit einzubringen und sich in an-

regenden Diskussionen mit Referenten und Kollegen auszutauschen. Die Workshop-Themen reichten von „Social Media für Zahnärzte“ (Lisa Outzen und Timo Fresen, elbdudler, Hamburg) über „Promovieren, aber richtig: Was man vorher beachten, planen und vermeiden sollte“ (Priv.-Doz. Dr. Falk Schwendicke), „Approbation – und dann? Berufliche und fachliche Perspektiven“ (Dr. Nele Kettler, IDZ, Köln) bis hin zur „Dental fotografie“ (Dr. Ingo Frank, Landsberg am Lech). Zudem bot das Programm eine Live-Demonstration zum In-Office-Bleaching (durchgeführt von Priv.-Doz. Dr. Michael Wicht und Kerstin Aßmann, Philips) und eine Präsentation zur „Bedeutung des digitalen Workflows in der Implantologie“ (Torsten Bahr, BEGO, Bremen). Noch vor Ort erzielte die erste Interdentale positives Feedback von den Teilnehmern: „Wir hatten Freitag und Samstag zwei sehr aufregende Tage“, so eine junge Zahnmedizinerin, „die Teilnahme hat sich für mich wirklich gelohnt!“

zur Bildergalerie



Die nächste Interdentale findet am 18. und 19. Oktober 2019 im DMG Dental Training Center in Hamburg statt. Weitere Informationen zur Interdentale stehen unter www.interdentale.de bereit.



Waren in Hamburg dabei (v.l.n.r.): ZA Paul Wrzosek, ZÄ Malin Janson und ZA Christoph Schoppmeier.



Dr. Samantha Wussow: kam zur Interdentale in besonderer Begleitung – mit ihrem sechs Monate alten Sohn.

Gerade eine Veranstaltungspremiere lebt von den Rückmeldungen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Wie das Feedback zeigt, konnte die Interdentale hier klar punkten.

Mit welchen Erwartungen sind Sie zur Weiterbildung angereist und was hat Sie am Programm interessiert?

Paul Wrzosek: Im Vorfeld hatte ich mir erhofft, meine beruflichen Perspektiven klarer sehen zu können und eine Orientierung in der Branche zu finden. Ebenfalls wollte ich erste Fertigkeiten in der dentalen Fotografie erlernen. Im Rückblick kann ich sagen, dass sich die Teilnahme dahingehend auf jeden Fall gelohnt hat.

Malin Janson: Ich fand an dem Programm interessant, dass insbesondere junge Zahnärzte angesprochen wurden. Veranstaltungen, die sich in Gänze und ausschließlich auf uns konzentrieren, gibt es noch nicht so häufig. Zudem haben mich der Vortrag über das Fundament einer erfolgreichen Zahnarztpraxis und der Workshop „Social Media für Zahnärzte“ interessiert.

Was war ihr Interdentale-Highlight?

Christoph Schoppmeier: Der interessanteste Vortrag für mich war definitiv der Beitrag von Dr. Hans-Georg Häusel unter dem Titel „Denkste! Wie Bauchentscheidungen im Gehirn wirklich fallen“. Die Einblicke in die unbewussten und intuitiven Entscheidungsprozesse waren sehr faszinierend. Die anregendste Diskussion wurde während des Social Media Marketing-Workshops gehalten. Hierbei prallten die kontroversen Weltbilder der alteingesessenen Zahnärzte mit denen der jungen Generation aufeinander. Schön

wäre für 2019 ein weiterer praktischer Kurs. Ansonsten war die Interdentale eine rundum gelungene Veranstaltung!

Was konnten Sie für sich mit in die Praxis mitnehmen?

Dr. Samantha Wussow: Durch den Vortrag von Dr. Häusel wurde mir noch einmal die Wichtigkeit der fünf Sinne des Patienten und die Bedeutung der unbewussten Wahrnehmung von Freundlichkeit bewusst. Außerdem hatte ich zeitweise überlegt, ob es vorteilhaft wäre, die Praxis in sozialen Netzwerken zu präsentieren, und kann dies dank des Workshops zu Social Media für Zahnärzte nun für mich klar verneinen. Insgesamt fand ich die Vorträge durchweg interessant.

Sie haben Ihr Baby zur Veranstaltung mitgebracht – Wie lässt sich für Sie Familie und Beruf auch im Praxisalltag vereinbaren?

Theoretisch sind die Voraussetzungen hervorragend, dank Mutterschutzgesetz und allgemeinen Rahmenbedingungen des Zahnarztberufs, wie freier Arbeitszeitgestaltung. Allerdings ist die Verantwortung als angestellte Zahnärztin meiner Meinung nach gegenüber Chef und Praxis sehr groß. Durch kurzfristige und verhältnismäßig lange Ausfallzeiten ist die Bedeutung einer Schwangerschaft für die kleine Praxis immens. Zusätzlich kommt erschwerend hinzu, dass ich in der Weiterbildung zur Oralchirurgin bin und hier wenig Flexibilität vorhanden ist. In gewisser Hinsicht habe ich leider das Gefühl, mich zwischen Beruf und Familie entscheiden zu müssen. <<<

LUPENBRILLEN

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: k.schnitzenbaumer@ADSystems.de

American Dental Systems
Tel.: 08106 300300
www.ADSystems.de

Infos zum Unternehmen



ZAHNREINIGUNG

Neue Produktlinie zur effizienten Reinigung

Der schwedische Dentalhersteller DIRECTA präsentiert ab sofort seine neue Prophylaxe-Produktlinie ProphyCare. Neben den vier renommierten Prophylaxepasten (Prophy Paste CCS) umfasst die neue Serie auch Prophylaxekekche, ergonomische Prophylaxe-Win-

kelstücke sowie die hoch innovative Prophy Paste PRO, die als silikatbasierte Universalpaste mit geringer Körnung reich an desensibilisierenden und remineralisierenden Wirkstoffen ist. Der niedrige RDA-Wert (20) von Prophy Paste PRO ermöglicht

eine effektive Entfernung von Verfärbungen zu Behandlungsbeginn. Während der Behandlung sinkt dieser sukzessive bis zu einem Wert von 5 ab, sodass die Paste gegen Ende der Anwendung ihre optimalen Poliereigenschaften erreicht. Die hohe Reinigungskraft der Prophy Paste PRO wandelt sich

in sanfte Polierfragmente, zudem ist nur eine Paste für die Plaqueentfernung und für das abschließende Polieren nötig. Der niedrige RDA-Wert der Prophy Paste PRO und abbaubare Reinigungsmittel kombinieren effektive Plaqueentfernung mit sehr guten Polierergebnissen. Die glatte Oberfläche minimiert Oberflächenbindung. Prophy Paste PRO enthält Desensibilisierungsmittel zum Verschließen der Dentinkanälchen und vermeidet Überempfindlichkeit. Darüber hinaus ist auch Fluorid enthalten, um den Zahnschmelz nach dem Polieren zu remineralisieren und die Kariesprävention zu unterstützen. Der milde Minzgeschmack der Prophy Paste PRO und die ansprechende Textur sind angenehm für Patienten aller Altersgruppen.

Infos zum Unternehmen



Kostenlose Muster anfordern unter:
wolfgang.hirsch@directadental.com

DIRECTA AB
Tel.: 0171 5308153
wolfgang.hirsch@directadental.com
www.directadental.com

DIAMANTSCHLEIFER

Erleichterte Bearbeitung von Zirkoniumdioxid



Zirkoniumdioxid, kurz Zirkonoxid genannt, hat sich zu einem Trendwerkstoff entwickelt. Diese Hochleistungskeramik hat die Vorteile einer besonderen Ästhetik, Biokompatibilität und Stabilität, aller-

dings auch den Nachteil der relativ schwierigen Bearbeitung. Hier bietet BUSCH aus seinem Diamantschleifer-Programm die neue ZIRAMANT-Schleiferserie für die Zahnarztpraxis an. Diese verfügt über drei auf Zirkonoxid und verschiedene Arbeitsschritte abgestimmte spezielle und vor allem stabile Mischkorndiamantierungen. Von der Korrektur von Abutments über die Trepanation von Restaurationen bis hin zur Entfernung von Restaurationen finden Sie die entsprechenden Ausführungen in unserem Angebot. Elf ZIRAMANT-Schleifer in unterschiedlichen Formen und Körnungen stehen für verschiedene Anwendungen zur Verfügung.

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

ANZEIGE

LEISTUNGEN IM ÜBERBLICK

Praxismanagement

- Optimierung der Prozesse und deren Abläufe im Praxisalltag
- Personalmanagement
- Optimierung des Zeit- und Selbstmanagements
- Entlastung der Praxisführung

Qualitätsmanagement

- Aufbau und Einführung eines praxisspezifischen QM Systemes
- Interne Audits
- Strukturierung der QM Arbeit und der Kommunikation
- Beratung und Schulung der Praxisteams
- Entlastung der Praxisführung

Fort- und Weiterbildung

- Aktives Wissensmanagement durch interne Weiterbildung
- Interne Seminare und Workshops auf die Praxisbelange abgestimmt
- Mentoring und Tutoring

Zahnärztliche Abrechnung

- Professionelle Abrechnung nach BEMA, GOZ und GOÄ
- Vermeidung von Honorar- und Zeitverlust durch exzellente Kenntnis der Gebührenverzeichnisse

Coaching

- Team- und Einzelcoaching
- Performancesteigerung durch Teamentwicklung und Teamcoaching
- Verbesserung der Krisenstabilität
- Vermeidung von destruktiven Konflikten
- Verbesserung der Kommunikation
- Erarbeitung von Lösungsstrategien durch zielgerichtete Anwendung von Interventionen und Methoden



PRAXISMANAGEMENT & BUSINESSCOACH

Dorfstraße 30 B | D-85452 Moosinning | mobil 0179 / 23 44 357
info@winter-praxismanagement.de | www.winter-praxismanagement.de



Der Formelwechsel entscheidet: Private Finanzplanung für selbstständige Zahnärzte

Text: Jörg Schröder

FINANZEN >>> Herzlichen Glückwunsch! Sie gehen Ihren eigenen Weg! Sie haben sich für die berufliche Selbstständigkeit entschieden, ein Praxiskonzept entworfen und einen Businessplan aufgestellt – die Finanzierung steht, und Sie können loslegen. Doch damit ändert sich auch die Perspektive Ihrer Finanzplanung – ein Formelwechsel vollzieht sich.

Als angestellter Zahnarzt konnten Sie Ihr Nettoeinkommen leicht berechnen: Bruttoeinkommen minus Steuern minus Lohnnebenkosten = Netto. Auf der monatlichen Gehaltsabrechnung war alles leicht nachvollziehbar verzeichnet: Sozialabgaben wie Kranken- und Pflegeversicherung sowie Arbeitslosenversicherung, Versorgungswerkbeitrag und Lohnsteuern waren klar aufgelistet. Auf Ihr Konto gelangte lediglich das Nettoeinkommen, das nun für private Ausgaben frei zur Verfügung stand.

Die 6:1-Regel



Für einen Zahnarzt, der nun wie ein Unternehmer agiert und behandelt wird, ergibt sich ein anderes Bild. Ein selbstständiger Zahnarzt generiert einen monatlichen Umsatz, der alle entstehenden Kosten decken muss: die für die Praxis und die fürs Privatleben. Als Formel kurz ausgedrückt sieht das so aus: Umsatz minus Kosten = Gewinn plus AfA = Cashflow minus Steuer

minus KV minus VW minus Tilgung = Netto. Oder, um die berühmte Bierdeckel-Formel zu verwenden: Von sechs Euro Praxisumsatz bleibt ein Euro für den Konsum.

Umsatz minus Kosten gleich Gewinn – aber wars das?



Im Klartext heißt das: Mit Ihrer Arbeit am Patienten erwirtschaften Sie den Praxisumsatz. Mit diesen Einnahmen müssen Sie alle laufenden, in der Praxis anfallenden Kosten begleichen. Aus der Differenz zwischen Umsatz und Kosten errechnet sich der Praxisgewinn. Doch der ist in keinem Fall mit einem Einkommen aus angestellter Tätigkeit gleichzusetzen. Denn die Rechnung geht noch weiter: Zu den Praxiskosten zählt die sogenannte AfA (Absetzung für Abnutzung) – eine fiktive Merkposition, mit der der laufende Wertverlust Ihrer Investitionen in gewinnsenkende Kosten umgewandelt wird. Im Steuergesetz gibt es genaue Vorgaben dafür, wie lange welche Investitionsgüter abgeschrieben werden dürfen und wie sehr sie in dieser Frist den Gewinn senken. Daraus ergibt sich also zunächst ein höherer Nettoeinkommensbetrag – der ist allerdings zeitlich endlich.

Das Finanzamt nicht vergessen.



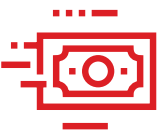
Das KZVB-Jahrbuch gibt den durchschnittlichen Gewinn einer Praxis in Deutschland mit 157.300 Euro im Jahr an. Spätestens, wenn der Cashflow – also Gewinn plus AfA – klar ist, klopft das Finanzamt. Als Faustformel kann man bei hohen Gewinnen damit rechnen, etwa 50 Prozent des Gewinns an das Finanzamt abführen zu müssen. Diese Summe sollte also zurückgelegt werden.

Rücklagen: Wirklich an alle Kosten denken.



Rücklagen zu bilden, ist kein einfacher Vorgang. Das hängt mit dem Liquiditätsverlauf nach Gründung der Praxis zusammen. Im ersten Geschäftsjahr können die Praxiskosten u.U. die Umsätze übersteigen. Denn die Praxisumsätze mit Kassenpatienten werden durch die KZVen zeitversetzt ausgezahlt. Dies spürt man besonders zu Beginn der Selbstständigkeit! Spätestens im zweiten Geschäftsjahr werden Sie Gewinne erwirtschaften. Verlangt Ihr Finanzamt keine Steuervorauszahlungen, werden spätestens zu Beginn des dritten Geschäftsjahres die Steuerzahlungen für das Jahr eins und zwei nachgefordert. Darüber hinaus kommen weitere Kosten auf Sie zu: Die gesetzliche Krankenversicherung plus Pflegeversicherung schlägt zum Beispiel mit bis zu 858 Euro monatlich zu Buche.

Gut beraten – sicher in die Zukunft



Dabei gibt es auch immer Möglichkeiten, Kosten zu senken. So kann es sich je nach Eintrittsalter oder Familiensituation lohnen, die Angebote privater Krankenkversicherer anzuschauen. Auch manche Versorgungswerke bieten Einstiegsbeiträge für Erstgründer an. Idealerweise begleitet die Praxisgründung ein Berater, der das dafür erforderliche Know-how mitbringt. Wenn nicht, sollte spätestens jetzt ein kompetenter Berater hinzugezogen werden, der sich nicht nur in der Vielfalt dieser Angebote auskennt, sondern auch ein umfassendes Know-how und branchenspezifische Erfahrung mit Unternehmerzahnärzten hat. So kann bereits in der Gründungsphase Timing und Höhe der Rücklagen genau geplant werden. Denn

es gibt noch mehr zu beachten: Vermutlich ist die Praxisgründung über eine Finanzierung realisiert. Dabei ist zu beachten, dass zwar die Zinsen für die Praxisfinanzierung zu den Praxis-kosten gerechnet werden, nicht jedoch die Tilgungsraten – die müssen ebenfalls aus dem Cashflow beglichen werden.

Liquiditätsplanung



Bei der Liquiditätsplanung ist nun einzukalkulieren, dass es bald nach der Gründung zu liquiditätswirksamen Einschnitten kommt: Wenn z.B. die AfA für den immateriellen Praxiswert nach 3 bis 5 Jahren ausläuft und sich so die Steuerlast im Folgejahr erhöht, ohne dass sich die Ertragssituation geändert haben muss. Mit dem Einreichen der ersten Gewinnermittlung beim Finanzamt fallen, wie schon erwähnt, üblicherweise Anfang des dritten Geschäftsjahres erhebliche Steuerforderungen an, die sogleich zu bezahlen sind. Kontoguthaben, die einmal sehr beruhigend aussahen, können nun ein ganz anderes Bild bekommen! Tilgungsfreijahre ermöglichen eine angemessene Rücklagenbildung.



Bohren Sie ruhig weiter: Die Kunst, delegieren zu können

Delegieren zu können, ohne die Kontrolle aus der Hand zu geben, ist eine wichtige Unternehmerqualität. Ein Berater, der sowohl die Praxis als auch die privaten Pläne im Blick hat und im Vorfeld die finanziellen Folgen bestimmter Investitionen und Entscheidungen analysieren kann, ist hier der richtige Partner. Und im Idealfall begleitet er Sie als fester Berater durch das (Arbeits-)Leben. <<<

KONTAKT

Jörg Schröder
Zahnmedizinerberater
ZSH GmbH Finanzdienstleistungen
jschroeder@zsh.de
www.zsh.de/finanzplanung

Know-how für zwischendurch: Studio-Tutorials zu dentalen Themen

FORTBILDEN >>> Ende August 2018 zeigte sich die OEMUS MEDIA AG gewohnt innovativ und präsentierte mit den (Live-)Studio-Tutorials ein neues Vorreiterprodukt auf dem Markt. Wir haben hinter die Produktionskulissen geschaut und Praxiscoach Christoph Sander bei der Aufnahme seines (Live-)Tutorials zum Marketing für Zahnarztpraxen begleitet.



Newsletter
CME-Community



Kamera läuft! Christoph Sander im Leipziger Studio der OEMUS MEDIA AG bei der Aufzeichnung seines Marketing-Tutorials.

Sich dort fortbilden, wo man gerade ist? Nichts leichter als das! Als eine Form des Webinars 2.0 ermöglichen die Studio-Tutorials ab sofort Zahnärztinnen und Zahnärzten, sich fernab von Kongress- und Seminarsälen, unterwegs, in Pausen oder einfach und bequem von zu Hause aus zu aktuellen Themen rund um die Zahnmedizin sowie die unternehmerische Praxisführung, zu ausgewählten Produkten, einer chirurgischen Herausforderung oder einem innovativen Verfahren kompakt und umfassend zugleich

zu informieren. Dabei werden die Inhalte der in der Regel 45-minütigen Tutorials von erfahrenen Referenten und Experten kompetent und praxisorientiert aufbereitet. Mittels Multi-Channel-Streamings (MCS) werden die Tutorials – hierzu zählen auch Interview- und Talksituationen sowie eine Kombination aus Live-OP und anschließender Diskussion – entweder live oder zeitversetzt über ZWP online und die reichweitenstarken Social-Media-Kanäle YouTube und Facebook ausgestrahlt und können so,

ohne zusätzliches Equipment, ganz einfach auf den gängigen mobilen Endgeräten zur eigenen Fortbildung genutzt werden. Damit unterstützt das neue Lernformat Zahnärztinnen und Zahnärzte gezielt dabei, zeit- und ortsunabhängig über Neuerungen und Innovationen der Zahnmedizin und Entwicklungen der Branche auf dem Laufenden zu bleiben. Die Live-Tutorials sind, ähnlich wie die beliebten Live-OPs, eine weitere Variante der „Fortbildung to go“ innerhalb der ZWP Online CME-Community.

Der Praxiscoach Christoph Sander präsentiert in seinem Tutorial zum Thema „Marketing und Werbung in der Dentalbranche“ die Key-Faktoren eines erfolgreichen Marketings für Zahnarztpraxen. Welche Aspekte er im Tutorial genauer unter die Lupe nimmt und wie er die Produktion der fast einstündigen Aufzeichnung erlebte, verrät uns der erfahrene Referent und Wahlberliner im Kurzinterview.

ärztlichen Marketings ein, unter anderem auf den Aspekt der Authentizität. Dieser ist unglaublich wichtig. Denn Authentizität ist Grundvoraussetzung für Erfolg! Dabei geht es um Ehrlichkeit und die Betonung der eigenen Stärken.

Und was hat Sie am Format des Tutorials gereizt?

Das Thema Marketing ist ja nicht neu, die (Print-)Publikationen dazu häufen sich. Ich wollte das Ganze einfach

LIVE-TUTORIAL

„Marketing und Werbung in der Dentalbranche“

21. Dezember 2018, 14 Uhr
Christoph Sander



„Ich möchte mit dem Tutorial vor allem junge Zahnärztinnen und Zahnärzte erreichen, am Beginn ihrer Selbstständigkeit, um sie für **wichtige Marketingfragen** zu sensibilisieren.“

Herr Sander, welche Themen sprechen Sie im Tutorial an?

Zahnarztpraxen sind Teil der Marktwirtschaft. Damit kommen Zahnärzte – über kurz oder lang – um das Thema Werbung nicht (mehr) herum. Ich möchte mit dem Tutorial vor allem junge Zahnärztinnen und Zahnärzte erreichen, am Beginn ihrer Selbstständigkeit, um sie für wichtige Marketingfragen zu sensibilisieren. Da es kein perfektes Marketingkonzept für alle Praxen gleichermaßen gibt, muss jede Praxis den Weg zum passenden Marketing individuell finden. Im Tutorial gehe ich auf die Faktoren ein, die man bedenken muss, wenn es um den langfristigen Praxiserfolg geht. Hierzu zählen unter anderem Patientenkommunikation, Marketingbudget, Positionierung und das geeignete Werbekonzept. Gleichzeitig erkläre ich, was man als Zahnarzt werbetech-nisch überhaupt darf. Hier gilt: Angemessene Werbung ist zulässig, anpreisende Werbung, die mit Übertreibungen, Superlativen und Alleinstellungsannahmen arbeitet, nicht. „Ich bin der beste Implantologe weit und breit!“ wäre somit nicht nur ein schlechter, sondern auch ein unzulässiger Schachzug! Darüber hinaus umreiße ich die Bedeutung eines professionellen Webauftritts und stelle die vier Funktionen der Positionierung sowie ausgewählte Positionierungsstrategien kurz vor. Dabei gehe ich auch auf die Grundpfeiler des zahn-

etwas lebendiger rüberbringen, als das eben bei einem (Print-)Artikel der Fall sein kann. Das Format hat wirklich Spaß gemacht, das Drumherum war auch super. Ich muss aber zugeben: Leicht ist es mir zunächst nicht gefallen, weil man sich das Gegenüber vorstellen muss und keine Interaktion mit dem Publikum hat. Man spricht ja direkt in die Kamera! Aber mit ein wenig Übung lief es dann ganz rund. <<<

Infos zur Person
Christoph Sander



KONTAKT

Christoph Sander
Sander Concept GmbH
sander.christoph@
sander-concept.de
www.sander-concept.de





PRAXISSUCHE >>> Die eigenen vier Praxiswände zu finden, ist wie die Suche nach der berühmten Nadel im Heuhaufen: Mühsam und zeitaufwendig – gepaart mit der Gefahr, sich bei Unachtsamkeit ins eigene Fleisch zu schneiden. Ganz anders mit der Praxisbörse des Dentaldepots dental bauer: Mit wenigen Klicks hält das Onlinetool zeitgemäß und übersichtlich die wichtigsten Informationen für angehende sowie abgebende Praxisinhaber bereit.

Wie in allen Bereichen, verlagern sich immer mehr Aktivitäten und Prozesse ins Internet. Auch das familiengeführte Unternehmen dental bauer hat diesen Trend frühzeitig aufgegriffen und eine digitale Plattform für Zahnarztpraxen entwickelt, um Räumlichkeiten für Praxisübernahmen und Neugründungen zeitgemäß anzubieten.

Klasse statt Masse

Die Vorteile der dentalspezifischen Praxisbörse liegen für die Nutzer klar auf der Hand: Alle angebotenen Objekte wurden vorab durch die Experten des Dentaldepots fachlich bewertet und geprüft. Das passiert bei potenziellen Abgeberpraxen bei einem Besichtigungstermin. Die zusammengetragenen und verkaufsrelevanten Daten werden ausschließlich von fachkundigen Existenzgründungsberatern analysiert, aufbereitet und anschließend in das Portal eingetragen. Somit ist eine realistische und qualifizierte Darstellung der Praxen gewährleistet. Anders als bei den marktführenden Immobilienportalen landet in der Praxisbörse von dental bauer durch diesen Kontrollmechanismus garantiert keine Masse, sondern nur Qualität.

Per Filter zum Ziel

Das gesamte Angebot kann mit diversen Filter- und Ansichtsmöglichkeiten verfeinert werden. Die Ergebnisse lassen sich nach Bundesland, Postleitzahlengebiet, Kategorie und Fläche eingrenzen. Als spezialisierte Immobilienbörse für Praxisräumlichkeiten ist die Suchmaske überregional ausgerichtet. Über das Onlineportal können Interessierte somit Angebote aus der gesamten Bundesrepublik finden, gelegentlich sind auch Angebote aus den Nachbarländern Österreich und der Schweiz dabei. Kategorisiert werden die Objekte nach den Bereichen Praxisneugründung, Praxisübernahme und Sozietät, wobei sich das prozentuale Verhältnis der Kategorien in circa 5 Prozent Sozietäten, 20 Prozent Neugründungsobjekte und 75 Prozent Praxisübernahmen aufschlüsseln lässt.

Das Wichtigste im Blick

Auf den ersten Klick erfolgt eine grobe Einordnung der geografischen Lage anhand einer zweistelligen Postleitzahl und einer kurzen markanten Beschreibung des Ange-

bots. Mit einem aussagekräftigen Praxisbild gewinnen Interessierte einen ersten Eindruck über den Zustand des Objekts. Gefällt ein Angebot, kann man über die Detailansicht „mehr erfahren“: Konkrete Informationen zur Infrastruktur, Parksituation, die Spezifikation der Immobilie und – am wichtigsten – sämtliche Praxismerkmale, wie Quadratmetergröße, Anzahl der Behandlungszimmer und gegebenenfalls zur Ausstattung, werden in der Praxisbörse veröffentlicht. Wesentliche Aspekte wie der Verkaufspreis und der Umsatzdurchschnitt ergänzen das Immobilienangebot. Vollständig wird es letztendlich durch eine anschauliche Bildergalerie, die bei circa 80 Prozent der Angebote verfügbar ist. Die Wünsche des Abgebers werden hier selbstverständlich respektiert. Dennoch setzt man bei der Darstellung bewusst auf markante und reduzierte Informationen und Fakten. Somit laufen User nicht Gefahr, sich in Details zu verlieren.

Einige Angebote können sogar mit einem umfangreichen Verkaufsexposé aufwarten: eine realistische, am Markt orientierte Praxisbewertung hinsichtlich materieller, sämtlicher immaterieller und ideeller Parameter – ein zusätzliches Dienstleistungsangebot des Dentaldepots.

Objekt der Begierde

Hat ein Objekt das Interesse geweckt, kann auch schon direkt eine unverbindliche Anfrage gestartet werden. Ein Registrierungsprozess, was das Vorhalten von Benutzernamen und Passwörtern erforderlich machen würde, ist dafür nicht nötig. Unter Angabe weniger persönlicher Daten wird mit nur einem Klick automatisch eine objektbezogene Mail an das Team der Existenzgründungs- und Abgabeberater generiert und bildet den Startpunkt eines transparenten, barrierefreien und kommunikativen Austauschs zwischen Verkäufer, Käufer und Makler.

Gesamtstrategie bei der Praxisvermarktung

Mit der Praxisbörse bietet dental bauer den Praxisbetreibern von morgen eine jederzeit verfügbare Plattform, die auf allen gängigen Endgeräten abrufbar ist und sich dabei an den steigenden Anforderungen der Interessenten orientiert. Ganz oben auf der Kriterienliste steht deshalb die marktgerechte und solide Analyse und Bewertung der Objekte durch Experten. Ein Handeln als Ansprechpartner in Immobilienfragen und nicht als Nachweismakler ist die Philosophie der Existenz-

gründungsberater des familiengeführten Großhandelsunternehmens. Dank des umfangreichen Angebots aus aufeinander abgestimmten und unterstützenden Produkten und Dienstleistungen bietet dental bauer für jede Herausforderung die passende Lösung. <<<

Und alles startet mit einem Klick auf www.dentalbauer.de/praxisboerse

KONTAKT

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

Infos zum Unternehmen





Schallbegeistert in Bonn

Text: Dorothee Holsten

WEITERBILDUNG >>> Dr. Dominik Kraus, Oberarzt an der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik, Propädeutik und Werkstoffwissenschaften am Universitätsklinikum Bonn, wurde sukzessive zum Fan von Schallinstrumenten. Wie vielfältig diese einsetzbar sind, konnten er und sein Team im Rahmen einer hausinternen Fortbildung Ende Oktober mit den Spitzen der SonicLine (Komet Dental) testen.

Freitagnachmittag, das Wochenende steht vor der Tür, und doch sitzen zwölf Assistenz- und Oberärzte der Uni Bonn hoch konzentriert beisammen: zuerst bei einem Vortrag von Komet Anwendungs- und Systemspezialist Ralf Danger über Schallinstrumente, anschließend über die Phantomköpfe gebeugt, um das Gehörte gleich praktisch zu testen. Danger erklärte einleitend die Haupteigenschaften von Schall: luftbetrieben, einfach auf den Turbinenschlauch setzen, elliptische Bewegungen mit 6.000Hz Schwingungsfrequenz. Er stellt den Quick-Anschluss heraus, der nur eine anstatt fünf Umdrehungen für die Arretierung benötigt. Dann steigt er in das umfangreiche SonicLine-Spitzenprogramm ein: Da gibt es die Scaler SF1–3 für die supra- und subgingivale Zahnsteinentfernung im Rahmen der professionellen Prophylaxe, die ein ermüdungsfreies Arbeiten bis 2mm Tiefe erlauben. Für die Konkremententfernung bis 9mm Tiefe empfiehlt er die SF4, weil das Weichgewebe dank Schall schön geschont bleibt. Für die Wurzelglättung stellt er auch die SF10 mit ihrer ausgefallenen Ösenform vor. Ihre abgerundete Spitze schont das Weichgewebe, während das scharfkantige Innenteil die Konkreme abläst. „Und wer sich bisher fragte, wie er am besten in komplizierte Furkationen vordringt, der soll im Praxisteil gleich mal die knospenförmige SF11 testen“, so Danger. Auch der Implantatprophylaxe kommt die elliptische Arbeitsweise zugute: Der Polymer-Pin SF1982 hinterlässt glatte Implantathäule, ohne eine Aufrauung der Implantatoberfläche zu verursachen.

Cooler Formen, glatte Oberflächen

Anschließend leitete der Referent in den Kons- und Prothetikteil über. Für die approximale Kavitätenpräparation imponierten den Teilnehmern die längsseits halbierten und diamantierten Spitzen, die für die Präparation von Keramikinlays und Composite-Füllungen automatisch abgerundete Formen liefern. Und wenn Mikrodefekte z.B. im kritischen Approximalbereich präpariert werden müssen, dann schaffen das dank einseitiger Diamantierung die filigranen Micro/Bevel Spitzen, ohne



den Nachbarzahn zu verletzen. Eine Nachfrage von OA Dr. Kraus stellt für alle in der Runde noch einmal klar: Die Vorpräparation passiert selbstverständlich weiterhin mit den herkömmlichen rotierenden Instrumenten. „Aber“, so Ralf Danger „die dann typischen ausgefranzten Ränder können anschließend mit Schall behoben werden, sodass eine saubere Präp-Grenze entsteht.“ Auch die Schallmöglichkeiten für die Kronenstumpfpräparation interessierten die Zuhörer: Nach der rotierenden Primärpräparation kommen die formgleichen, längsseits reduzierten Spitzen zum Einsatz, die eine exakte Positionierung und Finitur des prothetischen Verschlussrandes ermöglichen. Dr. Kraus schwärmt besonders von der SFM6 (mesial) und SFD6 (distal), die er bei der Präparation von Okklusionsonlays ergänzend einsetzt: „Wenn ich mit einem dünnen Diamantfinierer den Approximalkontakt eröffnet habe, dann nehme ich die Spitzen zum Glätten und Finieren der Approximalflächen. So bekomme ich ein glattes Ergebnis, ohne den Nachbarzahn zu gefährden. Die Spitzen schaffen übrigens auch im Rahmen der Kronenstumpfpräparation ein tolles Finish.“ Und Ralf Danger ergänzt: „Ob beim Stripping/Shaping, der Fissurenbearbeitung, Veneertechnik oder bei der Bearbeitung von Approximalflächen – Schallschallspitzen liefern immer eine gesprenkelte anstatt eine gerillte Oberflächenstruktur.“ Auch die optimierten Ergebnisse von Schall in der Endodontie und Chirurgie fasst er an diesem Nachmittag zusammen.

Bitte fragen und testen!

Oberarzt Dr. Dominik Kraus interessieren abschließend noch praktische Dinge: Wie werden Schallinstrumente kor-

rekt aufbereitet? Und woran erkenne ich, dass sie aussortiert werden müssen? Danger: „Sie werden unmittelbar nach der Aufbereitung in ein Reinigungs-/Desinfektionsmittel (z. B. DC1, Komet) eingelegt. Dann gehts im Fräsator zur validierten maschinellen Aufbereitung. Und um zu erkennen, wann eine Spitze tatsächlich abgenutzt ist, greift man am besten zur Prüfkarte. Sie zeigt die kritischen zwei Millimeter an. Sind diese überschritten, müssen sie entsorgt werden.“ Dr. Kraus leitet nun über zum praktischen Teil: „Nutzt die Zeit und das breite SonicLine-Angebot von Komet und testet euch durch.“ Die Unterschiede sind für alle Zahnärzte nach ca. einer Stunde am Phantomkopf sicht- und spürbar. Man will die Studentenausbildung in Bonn zunehmend um diese moderne Technik ergänzen und sich demnächst erneut für eine Komet Fortbildung zusammensetzen, dann zum Thema „Korrekte Instrumentenaufbereitung“. <<<

KONTAKT

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG

Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Tel.: 05261 701700
Fax: 05261 701289
info@kometdental.de
www.kometdental.de

Infos zum Unternehmen



Für jeden Zahnarzt das passende Instrument



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Der um 45 Grad abgewinkelte Kopf des Ti-Max Z45L erleichtert den Zugang zum molaren Bereich, ohne dass das Instrument mit Frontzähnen oder angrenzenden Molaren in Konflikt gerät. **Abb. 2:** Die kräftige, gleichbleibende Schneidleistung des Ti-Max Z45L verkürzt im Vergleich zu Standard-Winkelstücken die Behandlungszeiten beim zeitaufwendigen Sektionieren für die Extraktion von Weisheitszähnen.

HERSTELLERINFORMATION >>> Kaum eine Instrumentengruppe wird in so vielen Behandlungen eingesetzt wie die Hand- und Winkelstücke. Vom Fräsen über das Exkavieren und Polieren bis hin zu zahntechnischen Arbeiten gehören sie zum Standardrepertoire eines jeden Zahnmediziners. Das japanische Traditionsunternehmen NSK hat es sich daher zum Ziel gesetzt, ein genau auf die individuellen Ansprüche des Zahnarztes abgestimmtes Produktportfolio anzubieten.

Mit einzigartiger Technologie, absoluter Präzision und einer Extraportion Fingerspitzengefühl entwickelt NSK seine innovativen, hochmodernen und leistungsstarken Hand- und Winkelstücke sowie Turbinen. Dabei setzt das Unternehmen von Anfang an auf die Zusammenarbeit mit Zahnärzten aus aller Welt, denn sie sind die Experten in der Praxis und wissen um die Bedürfnisse und Notwendigkeiten ihrer Arbeitsprozesse. Die verschiedenen Produktlinien von NSK sprechen deshalb auch jeden Behandler ganz individuell an – getreu dem Credo „Für jeden Zahnarzt das passende Instrument“.

State of the Art in puncto Leistung

Mit den Advanced-Produkten der Serien Ti-MaxX und S-MaxM stehen qualitativ hochwertige Instrumente zur Verfügung, die Behandlern das tägliche Arbeiten erleichtern.

So greift NSK in diesen Serien auf unterschiedliche Basismaterialien zurück, um den Vorlieben der Zahnärzte in Bezug auf das Gewicht der Instrumente gerecht zu werden.

Die Ti-MaxX-Serie besticht durch ihren massiven Titankörper, der um 30 Prozent leichter als Edelstahl, beständig und korrosionsresistent ist. Durch das reduzierte Gewicht, die angenehme, kratzfeste Oberfläche und die gut ausbalancierte Form bieten die Hand- und Winkelstücke ein gewünscht taktiles Griffgefühl beim Arbeiten. Für die Turbinen sowie Hand- und Winkelstücke der S-MaxM-Serie wird hochwertiger Edelstahl verwendet. Hier werden Zahnärzte angesprochen, denen ein gewisses Gewicht in der Hand für exakte Präparationen wichtig ist. Der Vierfach-Wasserstrahl kühlt dabei wirkungsvoll das gesamte Arbeitsfeld. Dank der integrierten Zellglasoptik wird zudem das Licht

effektiv genau dorthin gelenkt, wo es benötigt wird. In Verbindung mit der bewährten NSK-LED-Technologie und der geringeren Hitzeentwicklung im Vergleich zu Halogenlämpchen sorgen diese Instrumente nicht nur für eine bessere Sicht, sondern gleichzeitig für eine höhere Patientensicherheit. Das in Teilen der S-Max M und Ti-Max X Serien standardmäßig eingesetzte Keramik- Kugellager überzeugt nicht zuletzt durch ein um 50 Prozent reduziertes Gewicht und eine überlegene Lebensdauer.

Revolutionen für Top-Ergebnisse

Jeder Zahnarzt will auf seinem Gebiet mit Bestleistungen glänzen und den steigenden Erwartungen seiner Patienten gerecht werden. Speziell für diesen Anspruch hat NSK die Handstücke und Turbinen der Serie Ti-Max Z aus der Linie PREMIUM entwickelt. Die Instrumente zeichnen sich nicht nur durch ein widerstandsfähiges und langlebiges Design aus, sondern ermöglichen dank ihres Titankörpers auch ein komfortables Handling. Durch die minimale Größe des Instrumentenkopfs, den schlanken Hals und das ebenso verschlankte Unterteil hat der Zahnarzt eine deutlich bessere Sicht sowie einen leichteren Zugang zur Behandlungsfläche. Ein weiterer Vorteil ist der hohe Bedienungskomfort: So verfügen die Turbinen dieser Serie über ein spezielles Anti-Erhitzungssystem und sind zudem ausgesprochen geräusch- sowie vibrationsarm. Dies sorgt nicht nur für eine optimale Anwenderfreundlichkeit, es schafft auch eine angenehme Therapiesituation für den Patienten.

Für besondere Herausforderungen im Praxisalltag, wie z.B. einer langen Behandlungsdauer im beengten Arbeitsgebiet mit erschwertem Zugang, hat das japanische Unternehmen ebenfalls gezielte Lösungen parat: Mit der Produktlinie SPECIAL überzeugt NSK mit echten Innovationen bei den Handstücken und Turbinen. Aus dem Sortiment sticht besonders das Winkelstück Ti-Max Z45L heraus: Als erstes Winkelstück weltweit verfügt es über einen um 45 Grad abgewinkelten Instrumentenkopf und ermöglicht dem Zahnarzt damit auch zu schwer erreichbaren Molarregionen einen vereinfachten Zugang. Das unermüdliche Engagement der NSK-Ingenieure, die viel Leidenschaft und Energie in die Entwicklung dieses Winkelstücks investierten, wurde nicht zuletzt mit der Goldmedaille des Edison Awards prämiert – nur eine von vielen Auszeichnungen für die zahlreichen Weltneuheiten des Unternehmens.

Auch die NSK S-Max pico, die derzeit kleinste Turbine auf dem Markt*, mit Mini-Kopf und superschlanker Form zeugt von hoher Ingenieurskunst, die kein Selbstzweck ist, sondern dem Anwender echte Vorteile bei der Behandlung von Kindern oder älteren Menschen bietet. Dank der unterschiedlichen Kopfgrößen für seine Turbinen bietet NSK für jede Indikation das passende Equipment. Für noch mehr Flexibilität sind für sämtliche NSK-Turbinen passende Kupplungsanschlüsse für alle im europäischen Markt verfügbaren Kupplungen erhältlich, sodass sie universell einsetzbar sind. Das Streben nach dem bestmöglichen Behandlungskomfort für die Kunden zeigt sich nicht zuletzt in der nano-Serie der Hand- und Winkelstücke. Deren Instrumente sind im Vergleich zu herkömmlichen Winkel-

stücken um zehn Prozent kleiner und leichter. Somit fügen sie sich passgenau in die Hand des Zahnarztes ein und gewährleisten ein stets sicheres Arbeiten auch bei längerer Behandlungsdauer.

Antworten auf die Bedürfnisse der Anwender

Egal, welche Anforderung der Praxisalltag stellt, fest steht: Nur erfolgreiche Zahnärzte haben einen zufriedenen Kundestamm. Dabei spielt das Thema Vertrauen eine wichtige Rolle – nicht nur zwischen Behandler und Patient, sondern auch zwischen dem Zahnarzt und seinen Instrumenten. Nur wenn er sich voll und ganz auf deren Qualität verlassen kann, ist er imstande, sich ohne Kompromisse der eigentlichen Behandlung zu widmen. Das gesamte Produktsortiment von NSK basiert auf über 85 Jahren herausragender technischer Expertise und überzeugt mit hoher Qualität zu marktgerechten Preisen. Die Hand- und Winkelstücke sowie Turbinen des Traditionsunternehmens zeichnen sich durch innovative Funktionen sowie moderne Ausstattung aus und ermöglichen so ein angenehmes, leises und präzises Arbeiten. Damit ist NSK ein absolut verlässlicher Partner und bietet für jeden Zahnarzt das passende Instrument. <<<

* laut Herstellerangabe



Abb. 3

Abb. 3: Kleiner, leichter und perfekt ausbalanciert: Ausgestattet mit diesen einmaligen Merkmalen, sind die Instrumente der nano-Serie, hier das Ti-Max nano95LS, wie eine natürliche Verlängerung der zahnärztlichen Hand.

KONTAKT

NSK Europe GmbH
 Elly-Beinhorn-Straße 8
 65760 Eschborn
 Tel.: 06196 77606-0
 info@nsk-europe.de
 www.nsk-europe.de

Infos zum Unternehmen



STU DIUM



Bundesrat verschiebt erneut Entscheidung über Approbationsordnung

Der Bundesrat entschied in seiner Sitzung Ende Oktober 2018 nach einer Probeabstimmung, in der es keine entsprechende Mehrheit der Länder gab, die Zahnärztliche Approbationsordnung (ZAprO) wieder von der Tagesordnung zu nehmen. Damit kam es zu keiner Abstimmung. Es gibt bisher keine konkreten Vorgaben aus den Ländern für das weitere Vorgehen. Ziel der Bundeszahnärztekammer bleibt dennoch, dass entsprechend der Vereinbarung im Koalitionsvertrag eine novellierte ZAprO zügig verabschiedet und insbesondere einheitliche Regelungen zur Feststellung der Gleichwertigkeit von Berufsabschlüssen aus Drittstaaten getroffen werden.

Quelle: Klartext 10/18 der BZÄK



Praktisches Untersuchungskit von ACTEON®

Die französische ACTEON®-Gruppe bietet ab sofort ein anwenderfreundliches Kit für die bestmögliche Diagnostik: Je nach Anforderung beinhaltet es drei bis vier wesentliche Handinstrumente, d. h. Mundspiegel, Sonde, Pinzette und – je nach gewähltem Umfang – einen Spatel. Das unterstützt den reibungslosen Workflow und harmonisiert ergonomisch optimal. So ist das Untersuchungskit entweder mit XL Style-Griffen erhältlich oder mit grazileren Design-Griffen. Konkret unterscheiden sich die Griffe der XL Style-Ausführung durch ihren 10 mm-Durchmesser zur Vermeidung des Karpaltunnelsyndroms und eine seidenmatte Anti-Reflex-Beschichtung. Die Design-Griffe erleichtern durch den 6 mm-Durchmesser präzises Arbeiten und überzeugen optisch mit blankem Edelstahl. Beide Griffvarianten punkten zudem mit geringem Gewicht, einer ergonomischen Formgebung sowie durch eine glatte, reinigungsfreundliche Oberfläche. Egal, ob als Studierender, Assistenzarzt oder erfahrener Generalist: ACTEON® ist ein verlässlicher Partner im klinischen Alltag.

Infos zum Unternehmen



www.acteongroup.com

Virtual Reality statt Lehrbücher

Lernen mit Lehrbüchern war gestern: An der University of California, San Francisco (UCSF) können Studenten bereits während des Studiums dank Virtual Reality und mithilfe von VR-Brillen in die praktische Welt der Zahnmedizin eintauchen.

Damit ermöglicht die UCSF ihren Studenten ein erleb- und greifbares Lernen. Studenten können ab sofort mit der 3D-Technologie durch den virtuellen Mund zoomen.

Entwickelt wurde der 3D-Tooth-Atlas vom US-amerikanischen Unternehmen eHuman. Das Lern-Tool enthält 550 verschiedene Zahnmodelle und umfasst so eine Vielzahl verschiedenster Pathologien möglicher Patienten. Für die konkrete Umsetzung benötigen die Studenten nur ihr Smartphone und eine einfache Cardboard-Brille aus Karton. Die Software wird über den Dozenten gesteuert.

Quelle: ZWP online



Mit „Hochzeitsmarkt“, BZÄK und Glühwein: **Winter-BuFaTa 2018**



Abb. 1: Lotta Westphal, 1. Vorsitzende des bdzm, begrüßte die angereisten Fachschaften zur Winter-BuFaTa in Witten.

Abb. 2: Prof. Dr. Stefan Zimmer, Inhaber des Lehrstuhls für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin in Witten/Herdecke, freute sich über das besondere Geschenk seiner Studenten: einen fescchen Fachschaften-Pullover. Er passte wie angegossen!

Abb. 3: Alexandra Wölfe und Lisa-Marie Northoff vom bdzm am Stand der **dentalfresh**.

Abb. 4: Fahnen hoch, Entscheidung her! Wie gewohnt wurde auch in Witten per Standort-Fahne auf der Fachschaftenaussprache abgestimmt.

Vom 23. bis 25. November fand in Witten die zweite Bundesfachschäftentagung in diesem Jahr statt: Die Winter-BuFaTa 2018 begrüßte 29 Fachschaften der Zahnmedizin zu einem abwechslungsreichen Programm aus Fachschaftenaussprache, Workshops, „Hochzeitsmarkt“, Industrieausstellung und, wie gewohnt, legendären Partys. Zudem wurde in Witten die zehnjährige Kooperation zwischen dem Bundesverband der Zahnmedizinierenden (bdzm) und der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) gewürdigt. Hierfür war Prof. Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der BZÄK, eigens nach Witten angereist. In seiner Ansprache warb er unter anderem um das studentische Engagement, sich aktiv in die Gestaltung von Studium und Profession einzubringen, gerade auch im Hinblick auf die frustrane Situation rund um die neue Approbationsordnung. Auch Prof. Dr. Stefan Zimmer, Inhaber des Lehrstuhls für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin in Witten/Herdecke, nutzte die Gelegenheit, mit den Studenten ins Gespräch zu kommen und den Wittener Standort der Zahnmedizin kurz vorzustellen. Witten/Herdecke ist in Deutschland die einzige staatlich zugelassene private Universität mit den Fachrichtungen Human- und Zahnmedizin und zählt aktuell 2.700 Studierende.

Fachschaftenaussprache

Neben den gelungenen Ansprachen tauschten sich die Fachschaften, initiiert und moderiert vom bdzm, in der sogenannten Fachschaftenaussprache über aktuelle Probleme im Studium aus und gaben sich gegenseitig Hinweise und Tipps zu verschiedenen Lösungsansätzen, unter anderem zu den Themen Studieren mit Kind, Datenschutz, Röntgentestate und Äquivalenzleistungen am Phantomkopf. Darüber hinaus wurde beschlossen, Lokalvertretungen der einzelnen Standorte der Zahnmedizin zu schaffen, die dann direkt mit dem bdzm zusammenarbeiten. Begleitet wurde die BuFaTa zudem durch eine Industrieausstellung, Workshops ausgewählter Aussteller und einen „Hochzeitsmarkt“, der die Möglichkeit bot, mit Praxen ins Gespräch zu kommen und sich über Angebote auf dem Berufsmarkt konkret zu informieren. Last, but not least kamen die Fachschaften in Witten natürlich auch zum legendären Feiern zusammen, sodass die Tagung, trotz Kälte und Regen, wieder alle erwarteten BuFaTa-Register zog. <<<

**Die nächste BuFaTa findet vom
23. bis 25. Mai 2019 in Köln statt.**



Neue, fossilfreie Speichelsauger aus erneuerbaren Energien.

Hersteller von Produkten können einen wichtigen Beitrag in Bezug auf die Treibhausgasemissionen machen. Durch den Einsatz von biobasiertem Polyethylen reduzieren wir den Kohlendioxidgehalt in der Atmosphäre. Wir können helfen unseren Planeten für zukünftige Generationen zu retten.



Hygovac® Bio

ORSING

DirectaDentalGroup

DIRECTA directadental.com topdental ORSING parkell

LEBEN



Frohe Fastfood-Weihnachten

Jeder Kulturkreis hat ja seine ganz eigene Version, Weihnachten als Fest der Liebe, Familie und kulinarischen Köstlichkeiten zu zelebrieren. Während im deutschsprachigen Raum die traditionellen Speisen, von einfach bis ausgeklügelt, von Bio-Kartoffelsalat mit Würstchen bis feinstem Freigewässerfisch, in der Regel im Familienkreis zu Hause genossen werden, bildet sich zur gleichen Zeit in Japan (natürlich mit achtstündiger Zeitverschiebung) eine lange Schlange in den Landesfilialen der amerikanischen Fastfood-Kette Kentucky Fried Chicken (KFC). Denn Weihnachten in Japan ist seit Generationen KFC-Zeit, mit einem eigens zusammengestellten KFC-Weihnachtsmenü. Man kann nicht einfach einer Laune folgen und in einem KFC-Geschäft einen Chicken Burger bestellen, sondern muss Wochen vor dem großen Fest die Reservierung einreichen. Für all jene, die Weihnachten mal anders ausrichten möchten, hier wäre die Vorlage ...

www.bbc.com/why-japan-celebrates-christmas-with-kfc



#staywoke!

In Zeiten großer sozialgesellschaftlicher Herausforderungen (von Trump über Brexit bis Merkel) braucht es Schlagwörter, die kurz und bündig offenbaren, wo der eigene Standort liegt. Momentan signalisieren im US-amerikanischen Raum genau zwei Wörter, dass man trotz Medienschwungel, gefilterten Welt-Wahrheiten und undurchschaubaren Wirtschaftsbühnen um die Komplexität heutiger Realitäten weiß, am Ball ist und auch vorhat, dort zu bleiben: #staywoke. Klingt irgendwie spannender als einfach nur „ich weiß Bescheid“.

stay / 102
woke



Einmal wöchentlich: Museum auf Rezept

Wer hätte das (nicht) gedacht: Durch einen Museumsbesuch können vermehrt Glückshormone ausgeschüttet werden! Deshalb gibt es ab sofort Tickets für das Montrealer Museum für Schöne Künste tatsächlich auf Rezept. „Studien zeigen, dass Kunst sich positiv auf den Menschen auswirkt – physisch und psychisch. Ob man sich ein Kunstwerk anschaut oder selber kreativ wird: Beides hilft“, so Hélène Boyer, Vizepräsidentin der Ärztevereinigung Médecins francophones du Canada. Ab sofort können Ärzte dieser Organisation Rezepte für Kultur ausstellen.

Die Verschreibung gilt für bis zu zwei Erwachsene und zwei Kinder. Nach Angaben der Organisatoren ist der Museumsbesuch auf ärztliches Rezept eine Premiere, man hofft jedoch, dass das Projekt Nachahmer findet.

www.deutschlandfunkkultur.de

Neujahrsvorsätze: Ein letzter Versuch!

FEATURE >>> Allein wenn das Wort „Neujahrsvorsätze“ fällt und somit noch bevor die Liste den ersten Stichpunkt erreicht hat, verfehlt die ganze Idee schon ihr Ziel, denn jeder weiß es, jeder kennt es zur Genüge: Es sieht so schön aus auf Papier, in bester Schreibschrift mittig platziert, im wahren Leben aber stolpern die Vorsätze beim kleinsten Windstoß vornüber und fallen metertief in Vergessenheit. Aber nein: 2019 wird es klappen! Die Illusion wird wiederbelebt, ein weiterer Versuch! Wir haben eine kleine Auswahl an Vorsätzen zusammengestellt. Suchen Sie sich doch einfach etwas aus ... einen letzten Versuch ist es allemal wert!

Unbekannte Orte erkunden!

„Besuche einmal im Jahr“, so rät es der Dalai Lama, „einen Ort, den du noch nicht kennst.“ Und Goethe meinte: „Die beste Bildung findet ein gescheiter Mensch auf Reisen.“ Jetzt muss nur noch der ICE pünktlich einfahren (selten – seltener – am seltensten), dann kann die Erfahrung beginnen!

Einfach mal ausmisten!

Ausmisten befreit auf ganzer Strecke. In Kopf, Wohnung und Haus. Und wie Marie Kondo, die japanische Aufräum-Expertin weiß: Eine aufgeräumte Wohnung führt zu einem aufgeräumten Leben (mit viel Platz für das Wesentliche)!

Mehr Platz für Langeweile schaffen!

Dabei geht es nicht um die existenzielle Langeweile oder die ungesunde Langeweile im Übermaß, sondern um kleine und gezielte Auszeiten vom „Effizienz-Diktat“¹ unserer Zeit. Kinder wie Erwachsene brauchen die Erfahrung, auch mal abzuschweifen, um dann wieder produktiv und kreativ sein zu können. Vielfache Vergleichsstudien zeigen den Gewinn von Leerlauf und träumerischen Phasen.

Mehr lächeln!

Lachen ist gesund (vielerlei Studien belegen es), kostenlos und frei von Nebenwirkungen. Die Muskeln kommen in Bewegung, Stresshormone wie Adrenalin und Kortison werden an die Wand gespielt und das Glückshormon Serotin wird verstärkt ausgeschüttet. All das kurbelt zudem das Immunsystem an. Übrigens: Übung macht den Meister!

(Mehr) Wasser trinken!

Es ist so unglaublich einfach und fällt vielen doch so schwer: täglich mindestens 1,5 Liter Wasser zu trinken. Dabei ist der Benefit sofort spürbar und die Sauerstoff- und Nährstoffversorgung im Körper freut sich über ausreichend Sprit für alle Aktionen.

Handy weg und Augen auf!

Digitale Entgiftung beginnt im Kopf. Und zwar mit dem Entschluss, nicht wie der durchschnittliche Nutzer 80 Mal pro Tag das Smartphone zu entsperren, sondern genau diese Routine zu durchbrechen und das Handy mal in der Tasche zu lassen. Der Instant-Antwort-Zwang in Bezug auf Nachrichten ist menschengemacht! Und damit umkehrbar. Also, verzichten Sie einfach mal darauf.

Neujahrsvorsätze umsetzen!

Das gelingt am besten, indem man sich genau vorstellt, wie sich die einzelnen Ziele in den hektischen Alltag einbauen lassen. Je konkreter, desto besser! Zudem helfen Cheat Days, also Tage, an denen man sich Zugeständnisse und Abweichungen von der Zielgerade erlaubt. Und am besten holt man sich jemanden mit ins Boot. Im Duo klappt es einfach besser!



16

Implantologie 4.0 – Trends in der Implantologie von Bioengineering bis CAD/CAM

18. UNNAER IMPLANTOLOGIE TAGE 15./16. Februar 2019

Mercure Hotel Kamen Unna



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

Anmeldung und Programm



Implantologie 4.0 in Unna

Am 15. und 16. Februar 2019 finden zum 18. Mal die Unnaer Implantologietage statt. Die Veranstaltung wartet erneut mit einem hochkarätigen Seminar- und Vortragsprogramm auf. Unter der Themenstellung Implantologie 4.0 – Trends in der Implantologie von Bioengineering bis CAD/CAM präsentieren die 18. Unnaer Implantologietage aktuelle Entwicklungen unter anderem bei der Knochen- und Geweberegeneration oder bei der Langzeitstabilität von Implantaten. Zudem zeigt das Programm anhand ausgewählter Beispiele neue Therapieansätze und lädt zu anregender Diskussion über deren Praxisrelevanz ein. Darüber hinaus wird auf dem Kongress über den Tellerrand hinaus in vermeintlich „konkurrierende“ Therapiegebiete wie die Endodontie geschaut und aufgezeigt, wie die implantologische Praxis fit für die Zukunft gemacht werden kann. Die spannenden Vorträge und Diskussionen im Hauptpodium werden wie in jedem Jahr durch ein interessantes Pre-Congress Programm ergänzt. Die Themen diesmal: Endodontie, Sinuslifttechniken und Implantatchirurgie sowie Notfallmanagement und Brandschutz. Darüber hinaus gibt es ein begleitendes Programm für die Zahnärztliche Assistenz mit den Themen „Hygiene“ sowie „Qualitätsmanagement“. Die Kongressleitung liegt in den Händen von Dr. Christof Becker und ZA Sebastian Spellmeyer von der Zahnklinik Unna. Tagungsort ist das Mercure Hotel Kamen Unna.

OEMUS MEDIA AG · Tel.: 0341 48474-308
www.unnaer-implantologietage.de

*** 18. Unnaer Implantologietage:**
www.unnaer-implantologietage.de // Assistentenpreis: 129 Euro Kongressgebühr + 59 Euro Tagungspauschale // Bei Online-Anmeldung bitte Zusatz #dentalfreshfortbilden vermerken.

NEU! Basis Set Composi-Tight® 3DFusion™ Sectional Matrix System

Das neue Composi-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrixsystem 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

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.

ADGM1218

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 Zahnmedizinierenden 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
Zahnmedizinierenden
in Deutschland

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



Lotta



Felix



Fynn



Lisa-Marie



Alexandra



Maximilian

Herausgeber:
Bundesverband der
Zahnmedizinierenden
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 Wöfle
alexandra.woefle@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:
Marion Herner · Tel.: 0341 48474-126
Sophia Pohle · Tel.: 0341 48474-125

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.

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

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

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

Unterschrift*

Name/Vorname*

Straße/PLZ/Ort*

Telefon/E-Mail*

* Pflichtangabe

** Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr zum Preis von 20,- EUR zzgl. Versand, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird.

Unterschrift*

SCHLÜSSELFERTIG.

IHRE TRAUMPRAXIS WARTET BEREITS.



Werden Sie Praxisinhaber:
portal.dampsoft.de

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMP SOFT
Die Zahnarzt-Software