

# dentalfresh 2019

# 1

Das Magazin für junge Zahnmedizin





# FRAUEN AUF DER ÜBERHOLSPUR

Praxisgründungsforum für Zahnärztinnen

17. Mai 2019 bei  
van der Ven-Dental  
in Ratingen

---

Zahnmedizinerinnen gründen anders als Zahnmediziner. van der Ven zeigt Frauen beim Praxisgründungsforum für Zahnärztinnen, wie sie ihren Traum von der eigenen Praxis verwirklichen und dabei Kinder, Work-Life-Balance und Karriere unter einen Hut bringen.

Gleich informieren und anmelden unter:

[www.vanderven.de/frauengruenden](http://www.vanderven.de/frauengruenden)



**Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte, liebe Zahnis,**

egal ob vor dem Examen, in der Assistenzzeit oder auf dem Weg in die Selbstständigkeit – immer wieder werden Sie neue Informationen über Verträge, Mutterschutz und Praxisführung benötigen. Holen Sie sich diese umfassend und aus erster Hand und nutzen Sie die Angebote der Körperschaften. Infos über die Weiterbildung zum Fachzahnarzt bekommen Sie z. B. von den Kammern. Über die KZVen können Sie herausfinden, in welchen regionalen Gebieten man aufgrund der Versorgungsdichte wirtschaftlich erfolgreich sein kann. Das ist vielleicht nicht unbedingt Berlin-Mitte. Ihre Möglichkeiten sind vielfältig, Sie haben die freie Wahl, z. B. Landzahnarzt und Allrounder mit Pferd und Pick-up oder Fachzahnarzt für Endodontologie in Hamburg City zu sein. Gerade kleine Städte bieten richtig gute Voraussetzungen für eine gute Work-Life-Balance, gutes Einkommen, treue Patienten und viel Platz für Freizeit und Familie. Schauen Sie sich in Ruhe um, nutzen Sie Assistenzzeit und Angestelltenverhältnis, um zu lernen und herauszufinden, wo Sie persönlich am besten aufgehoben sind. Nutzen Sie Netzwerke, Stammtische und Qualitätszirkel – und wenn Sie Fragen haben, dann melden Sie sich bei uns, dafür sind wir (auch) da.

Wir wünschen Ihnen eine informative Lektüre der neuen **dentalfresh** und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

**Dr. Juliane Gösling**

Referentin der Abteilung Zahnärztliche  
Berufsausübung der Bundeszahnärztekammer



- 3 Editorial
- 6 Best of **dental**fresh 2018

## PRAXIS

- 8 News
- 12 Stadt, Praxis, Land:  
Die zahnärztliche Versorgung in Randregionen
- 14 Familienpraxis Katharina Tschamler/Menteroda
- 18 SANUPARK ZAHNMEDIZIN Nima Shams und  
David Klingert/Hochheim am Main
- 22 Praxismgemeinschaft Dr. Schäfer, Dr. Bettac &  
Kollegen, Elisa Jurianz/Michendorf
- 24 Existenzgründungen mit Blick auf  
Großstadt, Mittelstadt und Land
- 30 „Platz für eine Erweiterung sollte  
von vornherein da sein.“
- 34 Dentale Lebensläufe: Dr. Alexa van Schöll
- 36 Wir. Die OEMUS MEDIA AG.
- 38 Im Fokus: Fachzahnarztgebiet Kieferorthopädie
- 39 KFO: Individuell und ganzheitlich
- 40 „Wir benötigen mehr evidenzbasierte Studien“

## MARKT

- 42 News
- 46 Praxisgründen im Probelauf
- 47 Interview Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. Holger Jentsch
- 48 Let's do implantology!

- 50 Leitlinie empfiehlt Kaugummi
- 52 Produkte

## TIPPS

- 26 Im Kompromiss steckt die Chance!
- 28 Drohender Approbationsentzug  
ohne Haftpflichtschutz

## STUDIUM

- 56 News
- 58 Kittelversorgung: Top oder Flop?
- 60 Salzwüste und „Prophylaxe-Show“

## LEBEN

- 62 News
- 64 „Nur das, was unabdingbar ist und  
glücklich macht, darf bleiben.“
- 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

PROFESSIONALITÄT

**IDS**  
2019

Halle 11.1  
Stand D030  
E039

INNOVATION

**NSK Europe GmbH**

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

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

BEST OF

# dentalfresh

2018

dentalfresh Facebook



E-Paper dentalfresh



Vor genau einem Jahr verkündeten wir an dieser Stelle eine neue **dentalfresh**, mit neuer Redaktion, neuen Inhalten und neuem Layout. Zwölf Monate später blicken wir, voller Stolz und Freude, zurück auf unsere Highlights der vier Ausgaben in 2018 und sind sehr gespannt, wohin uns die Reise in diesem Jahr führen wird! Wenn die kommenden Wochen und Monate auch nur annähernd so vielseitig, lehr- und begegnungsreich werden wie im vergangenen Jahr, freuen wir uns jetzt schon auf das Best of 2019!



Nordwind in St. Peter-Ording & Südwind am Tegernsee

# Rückenwind

[www.meinezukunft.dental](http://www.meinezukunft.dental)



Eine Kooperation von

 pluradent

 **straumann**

# PRAXIS



## Jung, weiblich, passioniert: Jetzt mitmachen beim Smart Integration Award!

Der Smart Integration Award wendet sich an Zahnärztinnen, die sich für Digitalisierung und Integration interessieren und die Vorteile neuer Technologien für präzise Behandlungsergebnisse nutzen wollen. Es können sich ausschließlich Zahnärztinnen, egal ob angestellt oder in eigener Praxis, mit ihren Ideen und Erfahrungen rund um den optimalen Workflow an ihrem Behandlungsplatz bewerben. Der Onlinefragebogen steht bis zum 15. März 2019 auf [www.dentsplysirona.com/smart-integration-award](http://www.dentsplysirona.com/smart-integration-award) bereit. Gefragt sind Skizzen oder Geschichten, wie Zahnärztinnen ihre Patienten bei der Therapie und Diagnose begeistern oder wie sie sich optimal vernetzen und damit effiziente Behandlungsabläufe in der Praxis von morgen vorstellen. Darunter fallen auch neue Konzepte, um Patienten bestmöglich einzubinden. Auszufüllen sind ein Fragebogen zu Ihrer Person und Ihrer Praxis (Beantwortung dauert circa 15 Minuten), ergänzt durch eine Beschreibung einer Erfolgsstory und/oder Vision für die Zukunft zur Vernetzung und Integration am Behandlungsplatz (Format frei wählbar: Text, Bild, Video). Die Preisträgerinnen erwarten ein exklusives Experten-Fortbildungsprogramm – das Expert Development Programm 2019 – im Rahmen des Smart Integration Networks von Dentsply Sirona. Es besteht aus Trainings und Workshops sowie Seminaren zu zahlreichen Fachthemen rund um den Behandlungsplatz. Eine internationale Expertenjury berät die eingereichten Ideen und Konzepte. Ihr gehören neben Mitgliedern des Managementteams von Dentsply Sirona auch externe Experten an.

[www.dentsply-sirona.com](http://www.dentsply-sirona.com)



## „Kann ich Chef?“ auf der IDS 2019



Viele junge Zahnärztinnen und Zahnärzte stehen vor der Entscheidung: Eigene Praxis, ja oder nein? Sein eigener Chef zu sein, ist verlockend – die zahlreichen bürokratischen Herausforderungen dagegen nicht. Um Interessierten einen besseren Überblick über die notwendigen Schritte zur eigenen Praxis zu geben, schließen sich in diesem Jahr bei der IDS erstmalig fünf wichtige Institutionen der Zahnärzteschaft an einem Stand zusammen: Kassenzahnärztliche Vereinigung

Infos zum Unternehmen



Nordrhein (KZV), Deutscher Zahnärzte Verband e.V. (DZV), Zahnärztekammer Nordrhein (ZÄK), FVDZ Landesverband Nordrhein (FVDZ) und DIE ZA.

Jede der Institutionen vertritt wichtige Interessen der Zahnärzte und gibt nützliche Hilfestellungen auf dem Weg

zur eigenen Niederlassung. Die Themen, mit denen sich Praxisneugründer auseinandersetzen müssen, reichen von notwendigen Zulassungen, über den geeigneten Standort bis hin zu administrativen Aufgaben. ZA-Vorstandsmitglied Dr. Andreas Janke freut sich: „Wir fünf treten das erste Mal gemeinsam an, um der jungen Generation von Zahnärzten allumfassend den Weg in die Freiberuflichkeit zu ebnet.“ Weitere Informationen finden Sie auf [www.kann-ich-chef.de](http://www.kann-ich-chef.de)

[www.die-za.de](http://www.die-za.de)

## Curriculum Implantologie „9+2“: Basiswissen Implantologie plus Hands-on-Trainings

Gibt es für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte den maßgeschneiderten Einstieg in die Implantologie? Ja, und zwar mit dem Curriculum Implantologie „9+2“ der DGOI. Denn hier können die Teilnehmer das aktuelle wissenschaftlich fundierte Basiswissen an jedem Kurswochenende direkt in praktischen Übungen umsetzen. Und: Absolventen erhalten noch zwei Coaching-Einheiten für die Planung der ersten eigenen Fälle. Als wissenschaftliche Fachgesellschaft für den Praktiker hat die DGOI ihr Curriculum Implantologie „9+2“ genau auf die Bedürfnisse der jüngeren Kollegen ausgerichtet. Konsequenter praxisorientiert sind die insgesamt neun Kurswochenenden aufgebaut: Zusätzlich zu dem aktuellen evidenzbasierten Wissen stehen immer Hands-on-Trainings und Live-OPs auf dem Programm. So kann die erlernte Theorie gleich in praktischen Übungen vertieft werden. Das kommt bei den Teilnehmern ebenso gut an wie der kollegiale Austausch mit den erfahrenen Implantologen, bekannten Hochschullehrern und führenden Praktikern im Bereich Implantologie. Ihnen macht es Spaß, das Wissen an die nächste Generation weiterzugeben. Die jungen Zahnmediziner profitieren vor allem von ihren praktischen Tipps. Damit das Erlernte möglichst sofort den Weg in die eigene Praxis findet, gehören zwei Coaching-Einheiten zum Curriculum. Hier geht es um eine konstruktive Begleitung der Absolventen, um die ersten eigenen Fälle sicher zu planen. Nach den neun Kurswochenenden erhalten die Teilnehmer das Zertifikat „Zertifiziert in Implantologie“ – der erste Schritt auf dem Weg zum Geprüften Experten der Implantologie mit der DGOI. Alle Termine und Referenten unter: [www.dgoi.info/fortbildung/curriculum-implantologie-92/](http://www.dgoi.info/fortbildung/curriculum-implantologie-92/). Ansprechpartnerin ist Tanja Ringstetter: [weiterbildung@dgoi.info](mailto:weiterbildung@dgoi.info)



WIR FÜR DICH  
NEXT TO YOU  
DEUTSCHE GESELLSCHAFT  
FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE

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



## 12. Zahngipfel im April: Vollkeramik-Symposium und Workshops auf der Zugspitze!

Der Veranstalter Udo Kreibich aus Kempten hat sich in diesem Jahr etwas ganz Besonderes einfallen lassen. Der diesjährige Zahngipfel passt sich den Anforderungen und Wünschen der neuen, jungen Generationen an und eröffnet am Freitag, dem 5. April, mit zwölf hochkarätigen internationalen Referaten das Symposium. Es folgen am Samstag, dem 6. April, der Workshop-Vormittag und anschließend ein neues Format mit ZTM Otto Prandtner unter dem Motto „Lunch & Learn“. Fingerfood wird gereicht und Fachinhalte dargeboten, reger kollegialer Austausch ist hier erwünscht. Die Registrierung der Symposium-Teilnehmer erfolgt am 5. April 2019 ab 8 Uhr am Bahnhof in Grainau. Eine bisher einmalige Geschichte in der Fachfortbildung. Danach beginnt die gemeinsame Fahrt mit dem Sonderzug (Zahnradbahn) auf das Sonnalpin zum Tagen und später exklusiv weiter zum Gipfel zur Kommunikation am Mittagstisch. Zu den Top-Referenten am Freitag zählen unter anderem Dr. Frank Maier, M.Sc., Dr. Bernd Henrich und Dr. Harald Hüther (Teamvortrag) sowie Dr. Michael Fischer und ZTM Benjamin Votteler (Teamvortrag). Zudem wird Prof. Dr. Dominik Groß zum Thema: „Die ethische Perspektive, neue Herausforderungen in der zukünftigen Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und Zahnlabor“ referieren. Die Workshops können am Samstag bei den Fachexperten, wie z. B. ZTM Vincent Fehmer, Dr. Roman Beniasvili, Dr. Jochen Mellinghoff, M.Sc. und ZT Influencer Nico Heinrich oder auch ZTM Udo Kreibich – „Mentales Training“, gebucht werden. Ein weiteres Programm-Highlight: Die Gipfelstürmer. Die Gewinner für 2019 sind ZT Arbnor Saraci und ZT Lukas Wichnalek (zahntechnischer Teambeitrag) und Dr. Oliver Schäfer mit einer zahnärztlich entwickelten Lösung zum aktuellen Fachkräftemangel. Beide Gipfelstürmer werden ihre Themen nach dem Pecha-Kucha-Prinzip vorstellen. 20 Folien zu je 24 Sekunden mit einer Sprechzeit von acht Minuten. Die Teilnahme ermöglicht acht Fortbildungspunkte. Die Veranstaltung wird an beiden Tagen durch eine ganztägige Industrieausstellung unterstützt. Chairman der Weiterbildung sind Prof. Dr. Daniel Edelhoff und Dr. Urs Brodbeck. Weitere Information unter [www.zahngipfel.de](http://www.zahngipfel.de)

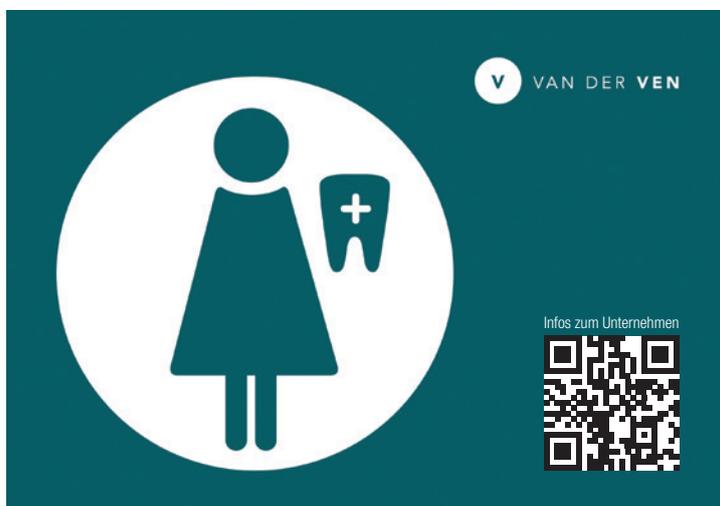


[www.udo-kreibich.de](http://www.udo-kreibich.de)

## Praxisgründungsforum für Zahnärztinnen bei van der Ven

Frauen sind in der Zahnmedizin auf der Überholspur. Die Zahl der Absolventinnen steigt seit Jahren. Dabei hat das weibliche Geschlecht andere Ansprüche als Männer, wenn es um den Traum von der eigenen Praxis geht. Beim Praxisgründungsforum für Zahnärztinnen informiert das Dental-Depot van der Ven am 17. Mai 2019 in Ratingen gezielt Frauen zu diesem wichtigen Schritt auf dem Berufsweg. Karriere, Work-Life-Balance und oft auch Kinder – die neue Generation der Zahnmedizinerinnen will alles. Damit sie ihre berufliche Zukunft im Einklang mit ihren individuellen Lebensmodellen und Ansprüchen gestalten können, stellt van der Ven bei der Veranstaltung verschiedene Praxisgründungs- und Beteiligungsmodelle speziell für Frauen vor. Renommierte Experten referieren zu Themen wie Vereinbarkeit von Familie und Beruf oder gemeinschaftliche Gründungen. Ebenfalls stehen Erfahrungsberichte einer

Gründerin sowie aus einer zehn Jahre bestehenden frauengeführten KFO-Praxis auf dem Programm. Teilnehmerinnen können sich zudem zu weiteren individuellen Strategie-Beratungsterminen zur Praxisgründung informieren, um zum Beispiel Fragen zur Planung und Einrichtung genauer zu erörtern. „Mit dieser Veranstaltung möchten wir jungen Zahnmedizinerinnen geballte Infos und Impulse geben, um ihnen die Entscheidung über ihre berufliche Zukunft zu erleichtern“, so Lars Gärtner, geschäftsführender Gesellschafter von van der Ven.



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

DEIN ZUKÜNFTIGER PATIENT.

BRAUCHT DEIN WISSEN.

KOPF FREI  
FÜR'S STUDIUM.

MIT UNSEREM  
STUDENTENPAKET.\*

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

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

Weil uns mehr verbindet.

 deutsche apotheke-  
und ärztebank

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



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



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

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

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

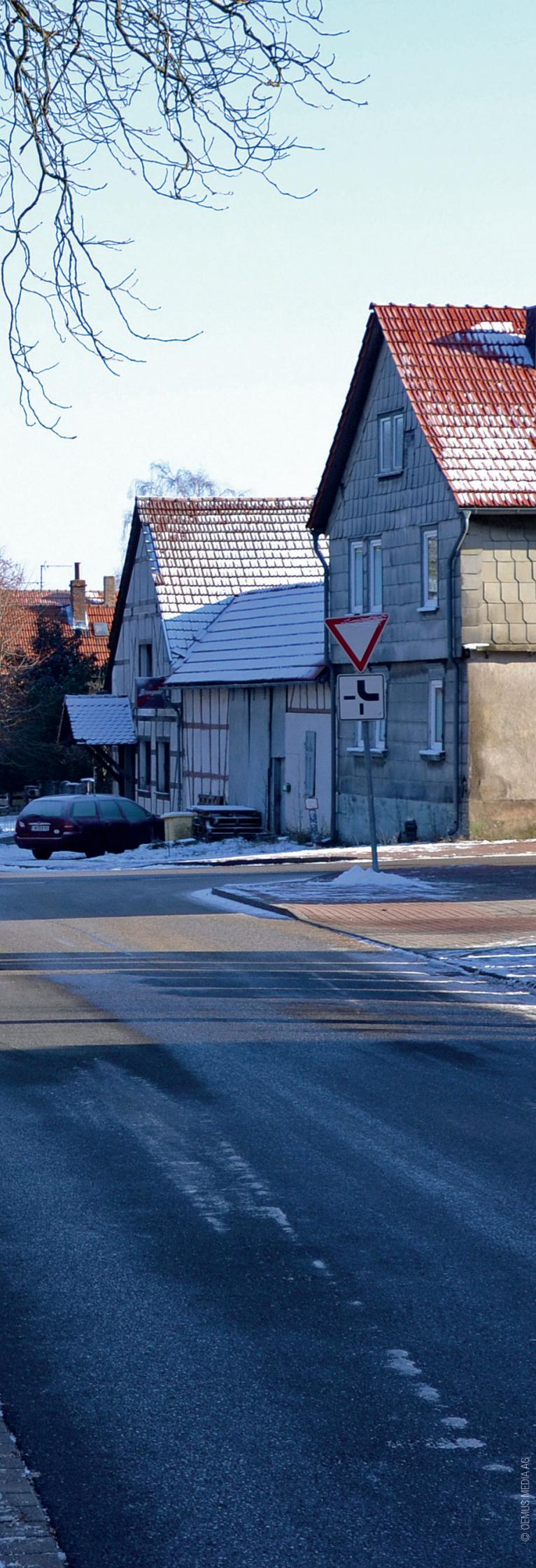


Ruhe pur! Menteroda, montags, 12 Uhr. Die Thüringer Gemeinde Menteroda im Unstrut-Hainich-Kreis zählt etwas mehr als 2.000 Einwohner und ist, im Vergleich zu anderen umliegenden Ortschaften, infrastrukturell relativ gut aufgestellt: es gibt eine Einkaufshalle Edeka, eine Gemeindeschänke, einen Kindergarten, eine Gemeinschaftsschule, eine Allgemeinmedizinerin und die Zahnarztpraxis von Katharina Tschamler in der abgebildeten Holzstraße.

# Stadt, Praxis, Land:

## Die zahnärztliche Versorgung in Randregionen

**FEATURE >>>** Die zahnärztliche Versorgung auf dem Land und im kleinstädtischen Raum ist ausgesprochen heterogen. Nicht jedes Dorf stirbt aus, und nicht jede Praxis in der Kleinstadt findet keinen Käufer. Doch für viele langjährige Zahnärztinnen und Zahnärzte in Dörfern und Kleinstädten wird die Lage zunehmend prekär und die Nachfolgesorge immer größer. Gleichzeitig sieht sich die Bevölkerung in jenen Teilen abseits der Großstädte einem schrumpfenden (zahn)medizinischen Angebot gegenüber. Bleibt die Frage: Wovon hängt die (zahn)ärztliche Versorgungslage zukünftig ab? Die wichtigsten Faktoren sind überschaubar: Zum einen von den individuellen Lebensentwürfen und beruflichen wie privaten Zielsetzungen junger Zahnärztinnen und Zahnärzte. Nur wer sich vorstellen kann, fernab der Metropole zu leben und zu arbeiten, kann sich in der dörflichen bzw. kleinstädtischen Gemeinschaft entfalten und die vermeintliche Nähe zu Patienten annehmen bzw. wertschätzen. Es ist also, verkürzt gesagt, durchaus eine Typfrage, ob man fürs Land oder die Stadt gemacht ist. Zum anderen braucht es infrastrukturelle Bedingungen in Provinz- und Randgebieten, die ein Umfeld schaffen, das den Erhalt bzw. die Neugründung einer Zahnarztpraxis begünstigt und fördert. Keiner möchte am Ende der Welt eine Praxis eröffnen, wenn dort kein Hahn mehr kräht. Hier braucht es nicht nur kurzweilige Investitionsspritzen, sondern langfristige Projekte, die die Orte lebendig halten und den Lebensstandard dieser Regionen sichern. Wir haben Zahnärztinnen und Zahnärzte zu ihren Standortentscheidungen fernab größerer Stadtstrukturen befragt und damit einen winzigen Ausschnitt der Versorgungslage in Randgebieten eingefangen.



»»» Was die Städter verzweifelt suchen, hat eine junge Zahnärztin im thüringischen Menteroda zur Genüge: Entschleunigung von Raum und Zeit. Denn dort, wo jeder sich kennt und die Straßen noch herrlich leer sind, lässt sich Zahnmedizin mit hoher Lebensqualität verbinden.

„Über einen Zahntechniker in Mühlhausen erfuhr ich, dass eine Zahnärztin in Menteroda langfristig nach einer Nachfolge sucht. Dem ging ich nach, traf auf Frau Westphal, die Praxisinhaberin, und dann ergab sich eins nach dem anderen“, beschreibt ZA Katharina Tschamler den Beginn der Übernahme ihrer heutigen Praxis in der thüringischen Gemeinde Menteroda. Die Absprache der Zahnärztinnen sah von Beginn an vor, dass beide bis 2018 gemeinsam in der Praxis wirken – auch um Patienten und Assistenz langsam an die neue Behandlerin und zukünftige Praxisinhaberin zu gewöhnen – und dann, zeitgleich mit dem Ausscheiden einer langjährigen Zahnarzhelferin, die Übergabe an Frau Tschamler erfolgt. Dieses Arrangement eines sanften Übergangs hat über die zurückliegenden drei Jahre für alle sehr gut funktioniert, derzeit wird die Übergabe in allen Einzelschritten abgewickelt, und Frau Westphal bleibt der Praxis, hauptsächlich an zwei Nachmittagen in der Woche, als Behandlerin erhalten. Ihr finales Ausscheiden ist auf keinen bestimmten Zeitpunkt festgelegt. „Das ist für mich natürlich optimal“, betont Katharina Tschamler, „denn ich kann mir so einen Tag in der Woche komplett für Schreibtisch, Haushalt oder Arzttermine mit den Kindern freinehmen. Als alleinige Behandlerin in der Praxis wäre das nicht

möglich.“ Gleichzeitig steht die Praxis so Patienten täglich offen und hat mit Frau Westphal ein langjährig vertrautes Gesicht. „Das ist für uns alle“, so Tschamler, „ein Gewinn.“

Doch wie lässt es sich, abgesehen von den optimalen Umständen in der Praxis, in einem Ort wie Menteroda arbeiten? Fehlt nicht vielleicht doch das Drumherum einer Stadt? „Nein. Ganz und gar nicht! Ich bin einfach fürs Dorf gemacht“, sagt die gebürtige Bad Langensalzaerin. „Ich bin zum Teil auf dem Dorf aufgewachsen und kann mir heute nicht mehr vorstellen, in einer Stadt oder Großstadt zu wohnen und/oder zu arbeiten. Mir liegen einfach das dörfliche Lebensgefühl, das vertraute Miteinander und die Überschaubarkeit des Standortes. Natürlich habe ich nach meiner Studien- und teilweise auch Assistenzzeit in Jena – ich habe dort von 1998 bis 2003 studiert – kurz überlegt, ob ich bleiben soll, letztlich aber, vor allem nach die Geburt meiner ersten Tochter, wollte ich wieder zurück in die Heimat. Gleichzeitig aber trenne ich auch bewusst das Private vom Beruflichen, wohne mit meiner Familie nicht hier im Dorf, sondern in Bothenellingen – dort bin ich Einwohnerin, hier Zahnärztin – und pendle täglich mit dem Auto zur Arbeit. Auf der 20-minütigen Strecke überquere ich genau eine Ampel! Das ist also mit

„Die Familienpraxis von Katharina Tschamler deckt, soweit möglich, das ganze Spektrum der Zahnmedizin ab. ‚Das bringt‘, so Tschamler, ‚der Standort mit sich.

**Spezialisierungen würden hier nicht funktionieren!“**

Seit 5. Januar 2019 ist Katharina Tschamler die neue Inhaberin der Zahnarztpraxis in Menteroda. Zuvor hatte sie drei Jahre als Behandlerin unter ihrer Kollegin Frau Gabriele Westphal in der Praxis gearbeitet. Die Übernahme war von vornherein für das Jahr 2019 geplant.



© DEMIUS MEDIA AG

# Träume werden wahr. KaVo Angebote für Existenzgründer.



Alle  
KaVo Kerr Vorteile  
für Existenzgründer

**3 JAHRE  
GÜLTIG**

und kombinierbar mit  
allen aktuellen  
Aktionen.

## Dental Excellence für Existenzgründer. Denn der Erfolg Ihrer Praxis entscheidet sich am Start.

Die erste eigene Praxis gründet man nur einmal im Leben. Damit Ihnen schwere Entscheidungen wie die Frage nach der richtigen Behandlungseinheit, dem besten Röntgengerät oder den passenden Instrumenten möglichst leichtfallen, unterstützen wir Sie mit speziellen Angeboten für Existenzgründer.

Dazu zählen individuelle Schulungen, kompetente Beratungsleistungen, umfassende Einweisungen und Angebote, die so sind wie unsere Produkte: exzellent. Sichern Sie sich jetzt für die ersten 3 Jahre der Selbstständigkeit viele exklusive Zusatzvorteile – für einen perfekten Start in Ihre eigene Praxis.

Jetzt bis zu 3.000 € Zusatzvorteil pro Gerät sichern:

[www.kavo.com/existenzgruender](http://www.kavo.com/existenzgruender)



ZÄ Katharina Tschamler mit einem Teil ihres Praxisteams, Nicole Nürnberger (Zahnmedizinische Fachangestellte, links) und Auszubildende Laura Janz. Zusätzlich gehört die Zahnarzhelferin Cornelia Kessler zum Team. Zudem arbeitet nach wie vor und stundenweise ZÄ Gabriele Westphal als Behandlerin in der Praxis.

einer städtischen Verkehrsdimension überhaupt nicht zu vergleichen. Darüber hinaus bieten beide Arbeits- und Lebensorte, Menteroda und Bothenheilingen, Katharina Tschamler und ihrer Familie genau das, was die Städter so verzweifelt suchen: **Entschleunigung**. Denn anstelle einer gedrungenen Stadtkulisse mit dichter Menschenmenge und hohem Lärmpegel breitet sich hier das wohlthuende Gegenteil aus: wenig Verkehr, ab und an der Pausenlärm von Schulkindern und Felder in sichtbarer Nähe.

Die Familienpraxis von Katharina Tschamler in der Holzstraße 8 – und damit zentral im Ort, nahe der Apotheke und Allgemeinarztpraxis gelegen – deckt, soweit möglich, das ganze Spektrum der Zahnmedizin ab. „Das bringt“, so Tschamler, „der Standort mit sich. Spezialisierungen würden hier nicht funktionieren. Zudem behandeln wir alle Altersstufen – Kinder, Jugendliche, Erwachsene und ältere Menschen.“ Mit dem Kindergarten „Kleine Strolche“ in Menteroda gibt es seit Jahrzehnten neben der Patenschaft eine enge Zusammenarbeit, die über die reine Prophylaxe hinausgeht. Einmal wöchentlich kommt der Kindergarten mit wechselnden Gruppen in die Praxis zur Behandlung. Damit werden nicht nur Eltern entlastet, sondern Kindern wird, umgeben von Kindern, so die mögliche Angst vorm Zahnarzt genommen. Braucht ein Kind Zeit, das zahnärztliche Umfeld erstmal kennenzulernen, ist das ohne Probleme über weitere Schnupperbesuche möglich. „So etwas geht nur hier auf dem Land, wo die Wege kurz sind und sich alle kennen“, so Tschamler. Ebenso verhält es sich mit der Betreuung älterer Patienten. „Wir bieten ganz individuell Hausbesuche an, für Patienten, die nicht mehr leicht zu uns kommen können. Hierbei geht es dann haupt-

sächlich um Korrekturen am Zahnersatz. Oftmals vereinbaren wir aber auch für Behandlungen, die nicht zu Hause möglich sind, direkt mit den Familien älterer Patienten einen Besuch, sprechen das Bringen und Abholen durch und richten uns auf die besonderen Transportumstände ein.“

Und was plant Katharina Tschamler zukünftig mit der neu übernommenen Praxis? „Eigentlich möchte ich die Praxis im Großen und Ganzen so beibehalten, wie sie von meiner Vorgängerin geführt wurde. Das bestehende Assistenzteam und auch das Grundkonzept der Fami-

„Mir liegen das dörfliche Lebensgefühl, das **vertraute Miteinander** und die **Überschaubarkeit** des Standortes.“

lienpraxis werden bleiben. Gleichzeitig möchte ich die Ausstattung erneuern, den Räumlichkeiten meine persönliche Note geben. Das hat aber Zeit und soll auch für die Patienten nachvollziehbar sein.“ Die weitere Entwicklung der Praxis hängt aber auch vom Standort ab. Dabei ist Menteroda, im Vergleich zu umliegenden Ortschaften, gut aufgestellt, ist umgeben von größeren Betrieben und bietet eine Grund-Infrastruktur. Das sei, so Tschamler, Voraussetzung für eine zahnärztliche Versorgung auf dem Land. Nur dort, wo Menschen die Möglichkeit haben, (angebunden) leben können, macht es auch für Zahnärzte Sinn, sich niederzulassen. <<<



Die Menteroder Zahnarztpraxis von Katharina Tschamler befindet sich zentral im Ort gelegen, unweit der Allgemeinanzpraxis, in Nähe der Kindertagesstätte sowie der Kirchengemeinde.

© OEMUS MEDIA AG

„Die Lehrinhalte der Universität bereiten uns  
angehende Zahnärzte in keinster Weise auf das vor,  
was wir später betriebswirtschaftlich leisten müssen.  
**Das ist ein großes Manko!**“



© Simon Klippert

Daher sollten nicht nur betriebswirtschaftliche Themen  
zum universitären Curriculum zählen,  
**sondern auch niedergelassene Zahnärzte  
Dozentenfunktionen übernehmen.“**

ZA Nima Shams



ZA David Klingert

**INTERVIEW >>>** Die südhessische Stadt Hochheim am Main liegt zwischen den Ballungszentren Frankfurt am Main und Mainz und zählt etwas mehr als 17.000 Einwohner. Eine von derzeit 14 Zahnarztpraxen im Ort ist die Zahnarztpraxis SANUPARK ZAHNMEDIZIN, die seit März 2018 im Sanupark Ärzte-Zentrum Rhein-Main von Nima Shams und David Klingert geführt wird. Welche Beweggründe beide Zahnärzte für ihre Standortwahl hatten und welche Umstände die Niederlassung prägten, verrät das folgende Interview.

**Herr Klingert, Herr Shams, Sie haben von 2009 bis 2014 zusammen Zahnmedizin in Erlangen studiert und während des Studiums den Entschluss gefasst, später eine gemeinsame Praxis zu führen. Welchen Weg sind Sie von der Idee zur Verwirklichung gegangen?**

**Klingert:** Wir haben zuallererst im Dezember 2017 eine Altpraxis übernommen, von einem in Rente gehenden Kollegen in Hochheim, der, nach vergeblicher Suche nach einem Nachfolger, uns die Praxis für einen fairen Preis verkauft hat. Hierbei lag der Fokus auf dem Patientenstamm und zwei sehr netten Helferinnen, die wir übernommen haben und mit denen wir bis heute überaus zufrieden sind. Teil des Deals war der Punkt, dass wir die Immobilie nicht übernehmen. Die Räumlich-

keiten der alten Praxis hat dann wiederum eine andere Zahnärztin bezogen. So waren wir frei in unserer Standortwahl. Wir wollten dann im Januar 2018 unsere neuen Praxisräume im Sanupark Ärzte-Zentrum Rhein-Main in Hochheim beziehen, sahen uns aber mit einem Bauverzug von sechs Monaten konfrontiert. Das war eine schmerzliche Erfahrung in vielerlei Hinsicht: Von diversen Baumängeln (die wir zum Teil bis heute ausbessern müssen) über enorme finanzielle Einbußen bis hin zu wiederholten Enttäuschungen in Bezug auf verschiedene Dentaldepots. Ohne pauschalisieren zu wollen – in unserem Fall wurde deutlich, dass unsere vermeintliche Unerfahrenheit vonseiten der Depots ausgenutzt und wir mehrfach mangel- und fehlerhaft beraten wurden.



Freunde und Arbeitskollegen, beide aus Hessen: Aus einem Scherz im Studium, dass es doch witzig wäre, gemeinsam eine Praxis aufzumachen, wurde erfolgreicher Ernst ... Nima Shams und David Klingert in ihrer Praxis in Hochheim.

**Gab es denn im Zuge des universitären Studiums irgendeine Art von Vorbereitung auf die Niederlassung?**

**Shams:** Nein, absolut keine! Die Lehrinhalte der Universität bereiten uns angehende Zahnärzte in keinsten Weise auf das vor, was wir später betriebswirtschaftlich leisten müssen. Das ist ein großes Manko und kostet uns Zeit, Nerven und viel Geld! Daher sollten nicht nur betriebswirtschaftliche Themen zum universitären Curriculum zählen, sondern auch mehr niedergelassene Zahnärzte Dozentenfunktionen an den Unis übernehmen. Denn die Praxiserfahrungen jener Zahnärzte würden uns, vor allem zu Beginn, den Weg in die Niederlassung ein wenig erleichtern. Wir sind übrigens für Anfragen offen und würden uns freuen, wenn wir unsere Erfahrungen anderen mit auf den Weg geben könnten!

**Klingert:** Es gibt natürlich keine garantierte Erfolgsformel für das Projekt „Niederlassung“. Es ist ein individueller Schritt, den jeder mit seinen eigenen Vor- wie Nachteilen gehen muss. Bei Nima und mir ging es vor allem um die Frage des Zeitpunkts: Wir hatten unsere Traumimmobilie gefunden, konnten aber, da ich noch in der oralchirurgischen Fachzahnausbildung bin und keine kassenärztliche Zulassung habe, nicht gleichzeitig in die Praxis eintreten. Warten wollten

„Wir brauchen keine große Marketingtrommel zu rühren, weil uns die Patienten weiterempfehlen.“

**Mundpropaganda ist ein starkes Marketingtool!“**

wir nicht, da uns das die Immobilie gekostet hätte, also haben wir uns für ein vorläufiges Hybridmodell entschieden. Uns war auch wichtig, die Gründung nicht hinauszuzögern. Wir sind jetzt jung, voller Elan und Tatendrang, noch ohne Familie mit Kindern und haben genug Kraft, körperlich wie psychisch, mit den Anstrengungen umzugehen. Diesen Zeitpunkt wollten wir nutzen! Und die Kooperationsbereitschaft der Bank war hoch, weil wir natürlich beste Voraussetzungen für eine lange Kredittilgung mitbringen.

**Was genau hat Sie bewogen, sich im mittelstädtischen Raum niederzulassen?**

**Klingert:** Ganz klar, die hohe ZA-Dichte in den umliegenden Großstädten. Wir wollten nicht die hundertste Praxis in Frankfurt am Main oder Mainz

sein. Gleichzeitig war uns der ländliche Raum zu weit ab „vom Schuss“, und dann fanden wir in Hochheim unsere Traumimmobilie im Sanupark Ärzte-Zentrum. In dem Neubau konnten wir unsere eigenen Gestaltungsideen umsetzen und haben auch die Möglichkeit, interdisziplinär zu arbeiten.

**Shams:** Der Patientenumgang ist hier sehr familiär. Das ist in der Großstadt bestimmt nicht immer der Fall. Und wir brauchen keine große Marketingtrommel zu rühren, weil uns die Patienten weiterempfehlen. Mundpropaganda ist ein starkes Marketingtool! Hochheim bietet uns zudem eine hohe Lebensqualität, und das

„Wir wollten nicht  
**die hundertste Praxis**  
in Frankfurt am Main  
oder Mainz sein.“

Pendeln ist angenehm. Wenn es einen nennbaren Nachteil gibt, dann eigentlich nur die schlechte innerörtliche Verkehrsanbindung; vor allem für ältere Patienten ist das ein Problem.

#### Wo sehen Sie sich beruflich, als Praxis, in den nächsten fünf Jahren?

Der Plan ist, in den kommenden Jahren eine wirtschaftlich lukrative Praxis zu führen, die am Puls der Zeit und up to date in Forschung und technischen Möglichkeiten ist. Gleichzeitig wollen wir unsere Praxis als vertrauensvolle Marke in Sachen Patientenbetreuung weiterentwickeln. Es geht ja nicht um Modernität und Innovation nur zum Selbstzweck, sondern immer in Bezug auf den Patienten und dessen zahnmedizinische Belange. <<<

Die Praxis **SANUPARK ZAHN-MEDIZIN** in Hochheim am Main bietet das komplette zahnmedizinische Spektrum mit Schwerpunkten auf CAD/CAM, Endodontie und Oralchirurgie. Es werden alle Altersgruppen und Kassen- wie Privatpatienten betreut.



**IDS 2019, Köln**  
12.03. – 16.03.2019  
Halle 10.2 · Stand T010

## Zirkon- Ästhetik

... perfektionieren Sie mit ZIRAMANT-Schleifern!

Die eindrucksvolle Härte und Haltbarkeit von Zirkoniumdioxid stellt höchste Ansprüche an das Instrumentarium.

Die speziell diamantierte ZIRAMANT-Serie meistert sowohl individuelle Korrekturen am Gerüst vor der Verblendung im Labor oder später bei der Eingliederung am Patienten, als auch das Trepanieren oder Trennen der Zirkonversorgung im Praxisalltag.



Jetzt vorteilhaft einkaufen im



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

... 24 Stunden 7 Tage die Woche für Sie erreichbar...



**BUSCH & CO.** GmbH & Co. KG

51766 Engelskirchen • Tel. +49 2263 86-0 • [www.busch.eu](http://www.busch.eu)

„Mich würde  
ein **Zahnärzte-  
mobil** reizen“



»» Die Wahl-Potsdamerin Elisa Jurianz hat im Dezember 2018 ihre Assistenzzeit beendet und ist seit Januar 2019 als angestellte Zahnärztin in der Praxis Dr. Schäfer, Dr. Bettac & Kollegen im brandenburgischen Michendorf tätig.

„Vielleicht sollte es, ähnlich wie bei der Humanmedizin, **Stipendien geben**, die bei der Studienfinanzierung helfen und im Gegenzug verpflichten, nach dem Studium, zumindest zeitweise, **auf dem Land** tätig zu sein.“

Dabei ist Elisa Jurianz in besonderer Weise mit der Praxis und den dortigen Behandlerinnen verbunden: Einem Schülerpraktikum folgte die gesamte Assistenzzeit und nun die Festanstellung in Michendorf, einer Großgemeinde mit etwa 12.000 Einwohnern, neun Kilometer von Potsdam entfernt. Doch was hat die junge Zahnärztin bewogen, der Michendorfer Praxis so die Treue zu halten? „Schon beim Schülerpraktikum in der Praxis von Dr. Schäfer, Dr. Bettac & Kollegen habe ich mich sehr wohlgefühlt, konnte viel über den Beruf der Zahnärztin lernen und habe so die Liebe zur Zahnmedizin entdeckt. Nach meinem Studium in Halle von 2011 bis 2016 stellte ich mich“, so erzählt die gebürtige Greifswalderin, „dann gezielt in der Michendorfer Praxis wieder vor. Schon in der Assistenzzeit konnte ich wirklich arbeiten und mich direkt einbringen, erlebte meine Chefin als engagierte Mentorin, und auch das Team hat wunderbar miteinander harmonisiert. Es gab für mich keinen Grund, zu wechseln, und ich konnte auch zu den Patienten eine wirkliche Bindung aufbauen. Der Übergang von der Assistenzzeit zur Festanstellung war dadurch ganz fließend, die Kontinuität ist mir wichtig, wichtiger als das Kennenlernen einer anderen Praxis in vielleicht einer größeren Stadt – zumal ich hier tolle Arbeitszeiten habe, ernst genommen werde und mich verwirklichen kann“, betont Jurianz weiter. Doch hat die junge Zahnärztin Potsdam nie als Wohn- und Arbeitsort

## Welcher Typ bist Du: Landzahnarzt oder Stadtaffe?

Im Juli 2018 ging eine Kampagne der Landeszahnärztekammer Brandenburg an den Start: Unter dem Slogan „Landzahnarzt oder Stadtaffe?“ verwies die LZÄKB auf Brandenburgs attraktive Arbeits- und Lebensbedingungen und rührte die Werbetrommel für den zahnärztlichen Nachwuchs. Die Aktion hält an und bietet Beratungen, Erfahrungsberichte und wichtige Hinweise für den Praxisstart auf dem Land.

Weitere Informationen unter:  
[www.landpraxis.de](http://www.landpraxis.de)

gleichzeitig gereizt? „Nein, nicht wirklich. Potsdam ist übersättigt mit Zahnarztpraxen, ähnlich wie das in Berlin der Fall ist. Die Konkurrenz ist groß, und ich finde es auch schön, zwei Orte zu haben, um das Private und das Berufliche zu trennen.“ Bleibt die Frage, ob sich Elisa Jurianz auch ohne den besonderen Praxisbezug für Michendorf als Arbeitsort entschieden hätte. „Wahrscheinlich nicht“, so Jurianz, „aber bestimmt wäre ich in die Region Brandenburg zurückgekommen, in eine ähnlich überschaubare Praxis wie jetzt. Ich mag die Größe der Praxis, sowohl in Bezug auf das Team als auch den Patientenstamm, und brauche kein MVZ. Mir gefallen die Nähe und Verbindlichkeit im Umgang mit den Patienten; einige kommen auch von weiter her oder viele ältere Menschen benötigen einen Fahrdienst. Mich würde in dieser Hinsicht auch eine mobile Arbeitsvariante interessieren, z. B. ein Zahnärztemobil, das in die Randregionen fährt, von Dorf zu Dorf, und soweit möglich, eine zahnärztliche Versorgung zu Hause anbietet. Das wäre sehr abwechslungsreich und würde dem Engpass in der Provinz etwas entgegensetzen. Vielleicht sollte es auch, ähnlich wie bei der Humanmedizin, Stipendien geben, die bei der Studienfinanzierung helfen und im Gegenzug verpflichten, nach dem Studium, zumindest zeitweise, auf dem Land tätig zu sein. Ich könnte mir vorstellen, dass das auch in der Zahnmedizin funktioniert. Nicht alle wollen in die Großstadt und brauchen nur etwas Anreiz, um sich zu entscheiden. ««

# Existenzgründungen mit Blick auf

# Großstadt,

# Mittelstadt

# und Land

**ANALYSE >>>** Das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) hat im Dezember 2018 aktuelle Zahlen und Analysen zu den Investitionen bei der zahnärztlichen Existenzgründung 2017 (InvestMonitor 2017) veröffentlicht. Darin werden auch Angaben zur Praxislage gemacht, die zeigen, dass die Einteilung Großstadt, Mittelstadt und Land in Bezug auf die Existenzgründung<sup>1</sup> nicht nur eine Tendenz, sondern mehrere Entwicklungen aufzeigt.

Bei der Existenzgründung kommt der Standortwahl eine entscheidende Bedeutung zu. Die Entscheidung für eine bestimmte Niederlassungsform wird unter anderem, so die Analyse, durch die Bevölkerungsdichte im regionalen Einzugsbereich bzw. die Zahnärztdichte (Einwohner je behandelnd tätigen Zahnarzt) sowie die vorhandenen Möglichkeiten einer Übernahme beeinflusst.

Doch wie verteilt sich die Bevölkerung Deutschlands auf Großstadt, Mittelstadt und Land? Dem eher großstädtischen Raum (einschließlich der Metropolen) können 31,4% der deutschen Wohnbevölkerung zugerechnet werden, dem mittelstädtischen Gemeindetyp 28,6%, während 40% der Bevölkerung in eher kleinstädtisch-ländlich geprägten Gebieten angesiedelt sind.<sup>2</sup>

Die Verteilung der zahnärztlichen Existenzgründungen auf die verschiedenen Ortsgrößen für das Jahr 2017 zeigt, dass der Anteil der Existenzgründungen im großstädtischen Bereich 35% betrug, während im mittelstädtischen Bereich 26% der Existenzgründungen angesiedelt waren. Auf den eher ländlichen Bereich entfiel ein Anteil von 35%. Die Verteilung der Existenzgründungen nach Praxislage blieb über die vergangenen fünf Jahre vergleichsweise stabil.

In den alten Bundesländern wurden 39% der Existenzgründungen im großstädtischen Bereich realisiert, in den

neuen Bundesländern waren es 33%. Demgegenüber entfielen 42% der Existenzgründungen der neuen Bundesländer auf die ländlichen Lagen, während der entsprechende Anteil in den alten Bundesländern 34% betrug. Bezieht man die Bevölkerungsstruktur mit ein, so lässt sich erkennen, dass die Zahnärztdichte (Zahl der Zahnärzte je 100.000 Einwohner) durch die zahnärztlichen Existenzgründungen des Jahres 2017 in großstädtischen Lagen tendenziell zu, in den eher ländlich geprägten Gebieten hingegen leicht abgenommen hat. Differenziert man die Praxisformen im Hinblick auf die relativen Häufigkeiten der Praxislage, so zeigt sich, dass Berufsausübungsgemeinschaften in großstädtischen Lagen vergleichsweise seltener, in ländlichen Lagen hingegen häufiger realisiert werden. <<<

<sup>1</sup> Die Analyse des InvestMonitor 2017 unterscheidet drei Arten der zahnärztlichen Existenzgründung: Neugründung einer Einzelpraxis, Übernahme einer Einzelpraxis und Niederlassung in Form einer Berufsausübungsgemeinschaft (Gemeinschaftspraxis).

<sup>2</sup> Die Autoren des InvestMonitor 2017, David Klingenberg und Bernd Köhler, klassifizierten die Ortsgrößen in Anlehnung an Siebener-Systematik der sog. BIK-Strukturtypen (GESIS, 2013).

Quelle: IDZ, InvestMonitor 2017

zur kompletten Analyse



# DVT-WELTPREMIERE

Präzise 3D-Bildgebung. Großer Bildausschnitt. Geringe Strahlung. Einfache Bedienung.

**JETZT** Exklusivtermin  
zur IDS vereinbaren!  
[www.prexion.eu](http://www.prexion.eu)

EXPLORER  
PreXion3D

Vom 12. bis 16. März 2019 wird in Halle 2.2 am Stand B081 des japanischen Technologiekonzerns *PreXion* das neue DVT-Gerät *PreXion3D EXPLORER* vorgestellt. Das extra für den europäischen Markt entwickelte System ermöglicht eine außergewöhnliche Kombination aus präziser Bildgebung, großem Bildausschnitt, geringer Strahlenbelastung, sicherer Diagnostik und digitaler Planung für alle Indikationsbereiche der modernen Zahnheilkunde.

**Zeigen Sie, was in Ihnen steckt – mit Präzision von *PreXion*.**



*PreXion Europe GmbH* Stahlstraße 42-44 · 65428 Rüsselsheim · Germany  
Tel.: +49 6142 4078558 · [info@prexion-eu.de](mailto:info@prexion-eu.de) · [www.prexion.eu](http://www.prexion.eu)

**IDS  
2019**

Halle 2.2  
Stand B081



# tipp

## Im Kompromiss steckt die Chance!

**Text:** Dr. Carla Benz

Den enormen Nutzen „patientenverstehender Kommunikation“ werden Sie vor allem bei prothetischen Versorgungen bemerken. Diese Versorgungen haben durch Tragegefühl und Ästhetik einen großen emotionalen Wert für die Patienten – zwei Aspekte, die nicht unbedingt durch die Zahnärztin oder den Zahnarzt objektivierbar sind. Eine Füllung, Wurzelkanalbehandlung oder Extraktion werden Sie wahrscheinlich selbst schon „am eigenen Leibe“ erfahren haben. Aber Sie werden wohl nicht so schnell in die Situation kommen, eine herausnehmbare Arbeit tragen zu müssen. Dabei kommt es jedoch gerade hier verstärkt darauf an, Empathie und Einfühlungsvermögen für die erlebte Realität des Patienten zu zeigen.

### Die Patientin sagt, sie *spüre* das!

Hier ein konkretes Beispiel: Eine 54-jährige Patientin, versorgt mit einer Teleskoparbeit im Oberkiefer auf sechs Pfeilern, kommt zur Kontrolle nach Eingliederung und beschwert sich, das ständige Ein- und Ausgliedern der Prothese zur täglichen Reinigung schädige die Pfeilerzähne. **Sie *spüre* das!**

### Belehrung versus Empathie

Sie haben nun zwei Möglichkeiten. Erstens: Belehrung der Patientin, dass Pfeilerzähne dadurch nicht geschädigt werden und eine tägliche Ausgliederung unbedingt notwendig ist. Zweitens: die Empfindung der Patientin nachvollziehen und einen Kompromiss finden. Wir einigen uns auf einen Vorschlag: Sie soll beginnen, die Prothese alle drei Tage auszugliedern und sonst gründlich intraoral mit Zahnbürste, Zahnseide und Zahnzwischenraumbürsten zu reinigen. Wir vereinbaren ein dreiwöchiges Kontrollintervall. Bei der Kontrolle zeigt sich ein gut gereinigtes Restgebiss mit leicht entzündlichen Gingivarändern der Pfeilerzähne. Diese demonstrieren Sie ihr mithilfe eines Handspiegels. Dies sei ihr auch schon aufgefallen, weshalb sie begonnen habe, die Prothese bereits alle zwei Tage auszugliedern. Sie könne sich auch vorstellen, die Prothese bald täglich einmal zu entnehmen. Nach einer erneuten Kontrolle nach drei Wochen sind die entzündlichen Bereiche rückläufig und die Patientin reinigt die Versorgung täglich – extraoral. Das Empfinden, die Pfeilerzähne würden durch die Ein- und Ausgliederung geschädigt, sei rückläufig, sagt sie. Hätten Sie bereits zu Beginn ihrem individuellen Gefühl widersprochen, wäre jede zielführende Zusammenarbeit erschwert worden. Durch das Verstehen und Eingehen auf ihre Bedürfnisse wurde sie schrittweise selbst aufmerksam. Der Impuls zur wünschenswerten Pflege konnte so in ihr selbst entstehen, was viel wirksamer sein kann als eine zahnärztliche Anordnung!

### 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



# »KANN ICH CHEF?«

HALLE 11.1 | STAND F60  
[WWW.KANN-ICH-CHEF.DE](http://WWW.KANN-ICH-CHEF.DE)

Die Antwort hierauf lautet ganz deutlich: „Klar, kann ich!“. DIE ZA zeigt gemeinsam mit 4 wichtigen Institutionen der Zahnärzteschaft, wie die „Expedition Praxis“ ein voller Erfolg wird. Alle wichtigen Informationen rund um die Praxisgründung erhalten Interessierte bei einer Tasse gutem Kaffee direkt von den Experten – von der Zulassung über geeignete Praxisstandorte bis hin zu administrativen Aufgaben. Bei unserem Gewinnspiel winkt mit ein wenig Glück als 1. Preis ein Chef-Coaching. Neugierig?

Am besten vereinbaren Sie schon gleich Ihren persönlichen Beratungstermin unter 0211 5693-255.

# Drohender Approbationsentzug ohne Haftpflichtschutz

**Text:** Dr. Susanna Zentai

Die Behandlung ohne eine ausreichende Haftpflichtversicherung kann zum Approbationsentzug führen. Ganz allgemein setzt der Approbationsentzug eine sogenannte „Unzuverlässigkeit“ des Zahnarztes voraus. In der Regel wird zu der fehlenden Haftpflichtversicherung ein weiteres unangebrachtes Verhalten hinzukommen. Eine abschließende Regelung gibt es dazu aber derzeit nicht. Es ist also dringend anzuraten, einen auf die persönliche Situation zugeschnittenen Haftpflichtschutz abzuschließen. Berufliche Veränderungen und Praxisumstrukturierungen machen eine regelmäßige Überprüfung erforderlich, ob eine Anpassung erfolgen sollte.

Das Verwaltungsgericht München weist in seinem Urteil vom 11.08.2017 (Az. M 16 K 16.398) ausdrücklich auf die Notwendigkeit einer Haftpflichtversicherung hin. Zwar betraf das Verfahren einen Arzt, der Inhalt ist gleichwohl auf Zahnärzte und auf Eingriffe ohne Vollnarkose zu übertragen.

**„Die gesetzliche Pflicht, eine Haftpflichtversicherung abzuschließen, dient ...** dem Schutz der Patienten. Wenn ein Arzt vorsätzlich und über längere Zeit ohne Haftpflichtversicherung Patienten behandelt, zeigt dies bereits eine Nachlässigkeit zum Nachteil seiner Patienten. Sofern es sich bei den ärztlichen Tätigkeiten dann auch noch um operative Eingriffe handelt, bei denen große Schäden entstehen können, wiegt dieser Verstoß besonders schwer. Insbesondere ein Arzt, der unter (Voll-)Narkotisierung seiner Patienten Operationen durchführt, benötigt auf jeden Fall eine Haftpflichtversicherung, da insbesondere in diesem Bereich große Schäden entstehen können ...

Der Kläger hat vorsätzlich und über längere Zeit nachhaltig gegen die berufliche Pflicht zum Abschluss einer Haftpflichtversicherung verstoßen, sodass im vorliegenden Einzelfall von einer prognostischen Unzuverlässigkeit des Klägers auszugehen ist. In 21 Fällen hat der Kläger vorsätzlich Patienten operiert, ohne über eine entsprechende Haftpflichtversicherung zu verfügen. Besonders schwer wiegt in diesem Zusammenhang, dass es sich größtenteils um Operationen unter Vollnarkose handelte und nicht um einfachere ärztliche Tätigkeiten ...

Vor diesem Hintergrund wiegt der Verstoß gegen die Berufspflicht, eine Haftpflichtversicherung abzuschließen, mithin besonders schwer, sodass von einer prognostischen Unzuverlässigkeit des Klägers auszugehen ist.“

*Das Seminar „Rechtssichere Praxisverwaltung – Der Klassiker“ mit RAin Dr. Susanna Zentai widmet sich den drei zentralen Praxisbereichen Dokumentation und Aufklärung, Honorarforderung und Erstattungsfragen.*

Weitere Informationen und Termine unter [www.zmmz.de](http://www.zmmz.de)

## KONTAKT

**Dr. Susanna Zentai**  
Kanzlei Dr. Zentai – Heckenbücker  
Hohenzollernring 37  
50672 Köln  
Tel.: 0221 1681106  
kanzlei@d-u-mr.de

Infos zur Autorin





UNSERE LEIDENSCHAFT

**DAS ARBEITEN UND LEBEN**

**VON ZAHNÄRZTEN**

DAS BEREITS SEIT MEHR

ALS 40 JAHREN

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

[ ZSH ]

Finanzdienstleistungen

# „Platz für eine Erweiterung sollte von vornherein da sein.“

NIEDERLASSUNG. INTERVIEW. >>> Dr. Kai Höckl hat 2007 sein Examen in Freiburg im Breisgau gemacht und danach eineinhalb Jahre als Assistenzarzt in Lörrach gearbeitet. Es folgten Stationen in der MKG-chirurgischen Praxis von Herrn Prof. Dr. Dr. Stoll in Freiburg und in der Praxisklinik Kehrer & Jeggler in Backnang, bevor sich der Fachzahnarzt für Oralchirurgie zur Gründung einer eigenen Praxis in Bad Krozingen entschloss. Wie sich die Niederlassung gestaltete, verrät der junge Zahnmediziner im Interview.

**Was waren Ihre Beweggründe, sich in Richtung Oralchirurgie zu spezialisieren, und was sind Ihre derzeitigen Tätigkeitsschwerpunkte?**

Die Chirurgie hat mich während des Studiums total begeistert. Es war für mich von Anfang an klar, dass ich diesen Weg gehen werde. Die Verbindung zwischen Zahnmedizin und Allgemeinmedizin ist im chirurgischen Bereich am besten gegeben. Deswegen habe ich mich dann auch für die vier weiteren Ausbildungsjahre entschieden. Die komplexen Zusammenhänge zu erarbeiten und die manuellen Fertigkeiten zu erlernen, waren hierfür ausschlaggebend. Die Kombination von Theorie und Praxis und das Anwenden des Erlernten haben mich auch noch einmal mehr für diesen Weg bestärkt.

In unserer Praxis in Bad Krozingen bilden wir den kompletten Bereich der zahnärztlichen Chirurgie – von der Entfernung von Zähnen über Wurzelspitzenresektion, chirurgische

Zahnerhaltung, Implantologie, plastisch-ästhetische Parodontalchirurgie bis hin zur Versorgung von aufwendigen Kieferdefekten – ab.

**Mit welchen Herausforderungen wurden Sie während Ihrer Niederlassung konfrontiert?**

Der Planungsprozess der Niederlassung war für uns komplettes Neuland – daher waren wir froh, einige wichtige und kompetente Partner an unserer Seite zu haben. In vielen Punkten wären wir ansonsten komplett verloren gewesen. Sei es von der Standortanalyse bis hin zu Fragen zu geeigneten Räumlichkeiten und baulichen Vorgaben. Mit diesen Themen wird man erst im Verlauf des komplexen Vorgangs konfrontiert. Was wir definitiv gelernt haben: Man sollte sich frühzeitig Gedanken über die Erweiterbarkeit der Praxis machen, also lieber größer als zu klein denken. Wenn man später wachsen möchte, sollte der nötige Platz schon von



Das Team der Praxisgemeinschaft  
Dr. Kai Höckl und Dr. Roman Miehle.

# GAR NICHT MAL SO KALT!



## Sie stehen kurz vor der Neugründung oder einer Praxisübernahme?

Dann sind wir der richtige Partner! Verlassen Sie sich auf unsere intensive Unterstützung im Bereich Abrechnungssoftware und profitieren Sie von zusätzlichen Programminhalten für Existenzgründer. Unser starkes Partnernetzwerk sorgt dafür, dass Sie mehr Zeit fürs Wesentliche haben und Ihre Praxis schnell auf Kurs bringen.

Überzeugen Sie sich selbst und besuchen Sie uns auf der IDS, Halle 11.2, Stand O-020



Dr. Kai Höckl und Assistenz in der Praxis für Oralchirurgie und Endodontie in Bad Krozingen.

vornerein mit eingeplant sein, um eine spätere erneute Praxissuche zu vermeiden. Ebenfalls ist es wichtig, sich Gedanken über das Praxisteam und Kolleginnen und Kollegen zu machen. Mit wem möchte man in welcher Struktur, auch in Bezug auf regionale Kontakte, zusammenarbeiten? Insbesondere als Überweiserpraxis, wie wir sie sind, ist es wichtig und gleichzeitig notwendig, die Kollegenschaft sorgfältig auszuwählen.

**Wie sieht Ihre Praxisstruktur aus, was begeistert Sie an Ihrer Arbeit und wo sehen Sie zugleich die größte Herausforderung im Praxisalltag?**

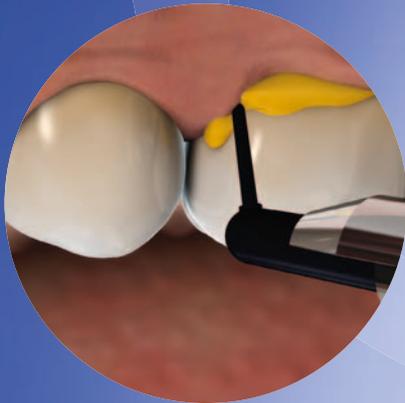
Ich führe gemeinsam mit meinem Kollegen Dr. Roman Miehe, der sich ausschließlich mit dem Bereich der mikroskopischen Endodontie beschäftigt, eine reine Überweiserpraxis. Wir haben also keine eigenen Patienten, sondern bekommen diese von den umliegenden Kollegen – und nach Abschluss der Behandlung gehen sie dann wieder zu dem zuweisenden Kollegen zurück. Was mich immer wieder begeistert ist die Herausforderung, schwierige chirurgische Eingriffe durchführen zu dürfen oder zu müssen, wobei der Patient gar nicht mitbekommt, wie komplex der Eingriff tatsächlich ist. Dadurch, dass wir sehr viel mit Narkoseärzten und der Methode des Dämmerschlafs arbeiten, nehmen wir dem Patienten die Angst – und nach dem Eingriff erhalten wir stets das Feedback, dass der Eingriff gar nicht so schlimm war. Die glücklichen Gesichter der Patienten helfen uns, die durchaus anstrengenden und komplexen Situationen jeden Tag durchzustehen. Zusätzlich zur eigentlichen Behandlung

sind die ständig neuen und wachsenden bürokratischen Anforderungen die eigentlichen Herausforderungen, die es zu meistern gilt, notfalls auch nach Arbeitsende. Hier ist es ebenfalls unbedingt notwendig, dass die Praxis gut aufgestellt ist und sich die richtigen Personen um diese Thematik kümmern.

**Anhand welcher Kriterien haben Sie sich für Ihr erstes Implantatsystem entschieden und welchen Stellenwert hat das Straumann Implantatsystem in Ihrer heutigen Praxis?**

Wenn man als Assistenzarzt in einer Praxis anfängt, wird einem die Entscheidung eigentlich vom Praxisinhaber abgenommen. Tatsächlich aber war mein erstgesetztes Implantat ein Straumann® Implantat. Gleichzeitig verknüpfte ich auch eine persönliche Geschichte damit. Vor 15 Jahren habe ich selbst ein Straumann® Implantat gesetzt bekommen, und bin immer sehr zufrieden gewesen. Daher habe auch ich mich für das Straumann® Implantatsystem entschieden. Es hat mich einfach überzeugt – und ich bin dem System treu geblieben. Für uns als Überweiserpraxis ist es natürlich nicht möglich, vorzugeben, welche Implantate gesetzt werden sollen. Allerdings spielen die Straumann® Implantate bei uns eine tragende Rolle – aufgrund der persönlichen Überzeugung, aber auch aufgrund vieler Studien und Literatur. Aus unserer Erfahrung ist es ein sehr sicheres und vorhersagbares System. <<<





**IDS**  
**2019**

**LIVE DEMO** ▶ **INTRAORAL SCAN 3D DRUCK VERBLENDUNG**

38. Internationale Dental Show  
Köln, Deutschland  
12. – 16.03.2019  
Halle 10.1, Stand A010 – C019

## Ligosan® Slow Release Der Taschen-Minimierer.

Das Lokalantibiotikum für die Parodontitis-Therapie von heute.

- » **Für Ihren Behandlungserfolg:** Ligosan Slow Release sorgt für eine signifikant bessere Reduktion der Taschentiefe als SRP allein.
- » **Für Ihre Sicherheit:** Dank des patentierten Gels dringt der bewährte Wirkstoff Doxycyclin selbst in tiefe, schwer erreichbare Parodontaltaschen vor.
- » **Für Ihren Komfort:** Das Gel ist einfach zu applizieren. Am Wirkort wird Doxycyclin kontinuierlich in ausreichend hoher lokaler Konzentration über mindestens 12 Tage freigesetzt.

**Jetzt kostenlos Beratungsunterlagen für das Patientengespräch anfordern auf [kulzer.de/ligosanunterlagen](http://kulzer.de/ligosanunterlagen).**

Mundgesundheit in besten Händen.



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2019 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

**Pharmazeutischer Unternehmer:** Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **Ligosan Slow Release**, 14% (w/w), Gel zur periodontalen Anwendung in Zahnfleischtaschen (subgingival) **Wirkstoff:** Doxycyclin • **Zusammensetzung:** 1 Zylinderkartusche zur einmaligen Anwendung enthält 260 mg Ligosan Slow Release. **Wirkstoff:** 1 g Ligosan Slow Release enthält 140,0 mg Doxycyclin entsprechend 161,5 mg Doxycyclinhydrochlorid. **Sonstige Bestandteile:** Polyglykolsäure, Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glycolsäure] (hochviskos), Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glycolsäure] (niedrigviskos) • **Anwendungsgebiete:** Zur Behandlung der chronischen und aggressiven Parodontitis bei Erwachsenen mit einer Taschentiefe von  $\geq 5$  mm als Unterstützung der konventionellen nicht-chirurgischen Parodontitis-Therapie. • **Gegenanzeigen:** bei bekannter Überempfindlichkeit gegenüber Doxycyclin, anderen Tetracyclin-Antibiotika oder einem der sonstigen Bestandteile von Ligosan Slow Release; bei Patienten, die systemische Antibiotika vor oder während der Parodontaltherapie erhalten; während der Odontogenese (während der Frühkindheit und während der Kindheit bis zum Alter von 12 Jahren); während der Schwangerschaft; bei Patienten mit erhöhtem Risiko einer akuten Porphyrie; bei Patienten mit stark eingeschränkter Leberfunktion. • **Nebenwirkungen:** Nach Behandlung mit Ligosan Slow Release waren Häufigkeit und Ausprägung von Nebenwirkungen vergleichbar den Nebenwirkungen nach konventioneller Parodontitisbehandlung. *Gelegentlich auftretende Nebenwirkungen sind:* Schwellung der Gingiva (Parodontalabszess), „kaugummiartiger“ Geschmack bei Austritt von Gel aus der Zahnfleischtasche. Da die Anwendung von Ligosan Slow Release nachweislich nur zu sehr geringen Doxycyclin-Plasmakonzentrationen führt, ist das Auftreten systemischer Nebenwirkungen sehr unwahrscheinlich. **Allgemeine Erkrankungen und Beschwerden am Verabreichungsort:** Überempfindlichkeitsreaktionen, Urticaria, angioneurotisches Ödem, Anaphylaxie, anaphylaktische Purpura. Innerhalb der Gruppe der Tetracyclin-Antibiotika besteht eine komplette Kreuzallergie. Bei Verabreichung von Doxycyclin an Kinder während der Zahnentwicklung ist in seltenen Fällen eine irreversible Zahnverfärbung und Zahnschmelzschädigung beobachtet worden • **Verschreibungspflichtig** • **Stand der Information:** 07/2017

# Dr. Alexa van Schöll

Angestellte Zahnärztin in der Gemeinschaftspraxis Dr. Herold & Kollegen, Essen

## Was hat Sie bewogen, Zahnärztin zu werden, und gab es einen Plan B?

Schon als junges Mädchen wollte ich Zahnärztin werden, ausschlaggebend war der Zahnarzt meiner Eltern, der

mein Interesse an dem Beruf geweckt hat. Der Wunsch hat sich dann durch diverse Praktika weiter gefestigt. In den vier Wartesemestern vor Studienbeginn habe ich im human- und zahnmedizinischen Bereichen gearbeitet und war mir sicher, dass dies der Beruf ist, den ich ausüben möchte. Und dann habe ich von 2010 bis 2016 an der Universität des Saarlandes in Homburg Zahnmedizin studiert. Eine Alternative zur Zahnmedizin gab es für mich nicht. Ich habe in den zwei Jahren zwischen Abitur und Studium viel gearbeitet und das Geld für die spätere

„die Arbeit am Patienten“, ein weites Behandlungsspektrum, interdisziplinärer Austausch mit meinen Kollegen und die Möglichkeit zur Teilnahme an Kongressen.

## Welche Vor- und Nachteile bringt das Angestelltenverhältnis mit sich?

Es ermöglicht einen guten Einblick in diverse Praxiskonzepte und in den Umgang mit Patienten und Personal. Man bekommt eine Vorstellung, was man in seiner eigenen Praxis später mal genauso und vielleicht auch ganz anders machen würde. Zudem ist eine Spezialisierung in kurzer Zeit nicht möglich, es bedarf Erfahrungen, vor allem wie man mit unvorhersehbaren Komplikationen innerhalb der OP umgeht. Vorteilhaft ist, dass man sich ganz auf die Behandlungen und Patienten konzentrieren kann, ohne mit administrativen Dingen beschäftigt zu sein.

## Was schätzen Sie an Ihrem Beruf besonders?

Das Vertrauen, welches mir entgegengebracht wird, ist unschätzbar viel wert. Ich trete meinen Patienten immer mit Empathie und Geduld gegenüber. Manche sind schon sehr ängstlich. Gerade dann ist es mir ein Ansporn, ihnen die Therapien in Ruhe nahezu bringen. Dies geht nur in kleinen Schritten und mit meist mehr Terminen als nötig. Aber das Ergebnis zählt, und zwar nicht nur das medizinisch funktionelle, sondern vor allem, dass sich der Patient sicher und bei mir in den besten Händen fühlt.

## Stichwort Rückschläge: Wie gehen Sie damit um?

Manchmal verlaufen Behandlungen anders als geplant, der Patient oder auch ich als Behandlerin sind nicht mit dem



„Gerade bei Operationen ist es wichtig, dass ich das **„Worst-Case-Szenario“** handhaben kann, ohne nervös zu werden.“

Studienfinanzierung gespart. Das war definitiv die richtige Entscheidung.

## Sie arbeiten momentan als angestellte Generalistin. War das eine bewusste Entscheidung und wenn ja, warum?

Da ich parallel die Weiterbildung zur Oralchirurgin und Implantologin mache, genieße ich die Vorteile des Angestelltenverhältnisses: Konzentration auf

Infos zur Person





# frequently asked

Ergebnis zufrieden. Das ist ärgerlich, aber daraus lerne ich. Gerade bei Operationen ist es wichtig, dass ich das „Worst-Case-Szenario“ handhaben kann, ohne nervös zu werden. Dies ist immer in meine chirurgische Planung mit einbezogen. Wichtig ist, den Patienten eine realistische Vorstellung vom Endergebnis zu vermitteln und Bedenkzeit zu geben.

## Welchen Tipp geben Sie der neuen Generation mit auf den Weg?

So nervenaufreibend das Studium auch ist, der Berufsalltag ist toll! Ich empfehle Neuanfängern zwei Dinge: Erstens, jeden Tag mit Freude zu arbeiten und alle Aufgaben zu 100 Prozent zu lösen. Das heißt auch, dass man nicht aufhören darf, sich weiterzubilden. Stagnation bedeutet in unserem Beruf „Rückschritt“. Man sollte etwas „richtig“ machen oder es lassen. Daraus resultiert zweitens, sich eine Spezialisierung zu suchen und darin richtig gut zu werden. Niemand kann in allem der Beste sein, und eine gute interdisziplinäre Kommunikation stellt mich als Behandlerin zufrieden und schafft bei den Patienten Vertrauen.

## Sie sprechen fließend Italienisch, was reizt Sie an der Sprache?

Italienisch habe ich auf dem Gymnasium gelernt und im Anschluss an der LMU in München Italienische Philologie und Griechische Mythologie studiert. Mein Ziel war es, Zahnmedizin in Italien, am liebsten in Bologna, zu studieren, dafür erwarb ich das benötigte Sprachniveau an der LMU. Familiär bedingt ging ich dann jedoch nicht nach Italien, sondern kehrte zurück nach Düsseldorf. Schon als Kind habe ich die Sommer nahe Venedig verbracht, und in den Dolomiten bin ich im Winter Ski gelaufen.

## Kurzvita

### Geboren

am 8.1.1988 in Duisburg

### Studium

2010 bis 2016 Universität des Saarlandes, Homburg

### Promotion

2017 Transversale Reduktionsapparatur (TRA)

### Anstellung

seit 2017 angestellte Zahnärztin in der Gemeinschaftspraxis Dr. Herold & Kollegen, Essen

### Publikationen

Jahrestagung der DGKFO 2016: „Behandlungseffekte der Transversalen Reduktionsapparatur (TRA)“

Teilnahme am BZÄK/DGZMK/ Dentsply-Hochschulförderpreis im Rahmen des Deutschen Zahnärztetages 2016: „Behandlungseffekte der Transversalen Reduktionsapparatur (TRA)“

### Weiterbildung

seit 2017 postgraduales Studium Master of Science „Orale Chirurgie und Implantologie“ an der Danube Private University, Krems

### Tätigkeitsschwerpunkt

Ästhetische Prothetik, Ultraschallchirurgie, Implantologie

### Sprachen

Deutsch, Englisch, Italienisch

## IMPLANTOLOGIE FÜR STUDIERENDE UND JUNGE ZAHNÄRZTINNEN UND ZAHNÄRZTE



**1./2. Juni 2019**  
**Herne**

2 Tage  
Implantologie

Jede Menge  
Workshops

Hands-On-  
Übungen

**Jetzt anmelden  
und Teilnahme-  
platz sichern!**  
[www.dentalcamp.dgoi.info](http://www.dentalcamp.dgoi.info)



WHO IS ... ?

# Wir.

Die OEMUS MEDIA AG.

**Max** Böhme

Grafik **dental**fresh



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](http://www.oemus.com)

[f facebook.com/oemus](https://www.facebook.com/oemus)

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

[in linkedin.com/in/oemus-media-ag](https://www.linkedin.com/in/oemus-media-ag)

## Alexander Jahn

Art Director **dentalfresh**

„So, hier ist der Text, und jetzt mach einfach mal etwas Schönes draus, luftig und locker, ein Layout mit Pepp!“ – eine eigentlich unschuldige Bitte von der Redaktion lässt die Mitarbeiter der Grafik erstmal sehr tief durchatmen! Denn „einfach mal schön, luftig und locker“ ist – nie und nimmer – EINFACH MAL SO aufs Blatt gebracht. Hinter jedem noch so leicht daherkommendem Layout steckt Spitzensport mit feinstem grafischem Fingerspitzengefühl und einer trainierten Kreativität (fast) wie auf Knopfdruck, wovon, zum großen Glück für die **dentalfresh**, die beiden Grafiker Alexander Jahn und Max Böhme zur Genüge in petto haben. Während Max die Tastatur virtuos bespielt, zaubert Alexander mit der Maus wahre Designwunder, und so erfinden beide das (grafische) Rad immer wieder neu. Zur Freude der naiven Redaktion und anspruchsvollen Leserschaft!

Wir. Die OEMUS MEDIA AG. <<<



© Katja Kupfer/  
Zeichnungen  
Marius Mezger

# Kieferorthopädie

»» Wir stellen in jeder Ausgabe der **dentalfresh** 2019 jeweils ein Fachzahnarztgebiet kurz genauer vor, im aktuellen Heft geht es um die **Kieferorthopädie**.



Die Fachzahnarztausbildung in Deutschland sieht eine hauptberufliche, in der Regel in Vollzeit geleistete und mit der Assistenzzeit kombinierbare Weiterbildung nach einem abgeschlossenen Studium der Zahnmedizin vor. Dabei kann die Ausbildung in den Fachgebieten der Kieferorthopädie, Oralchirurgie, Parodontologie, Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurgie sowie für öffentliches Gesundheitswesen absolviert werden. Ein Zahnarzt darf, nach entsprechend nachgewiesener Weiterbildung, bis zu drei Fachbezeichnungen gleichzeitig führen. Art, Umfang und Dauer der jeweiligen fachspezifischen Weiterbildung unterliegt zum größten Teil den Vorgaben der lokalen Kammerbereiche. Die BZÄK macht in ihrer Musterweiterbildungsordnung zu den einzelnen Fachgebieten grundlegende Vorgaben, letztlich verbindlich ist die Weiterbildungsordnung der jeweiligen Landes Zahnärztekammern.

## Fachzahnarzt für Kieferorthopädie: Vorgaben der BZÄK

- Die fachspezifische Weiterbildung in dem Fachgebiet Kieferorthopädie beträgt mindestens drei Jahre. Davon unabhängig ist ein allgemeinärztliches Jahr nachzuweisen. Dieses sollte vor Beginn der fachspezifischen Weiterbildung abgeleistet werden.
- Eine fachspezifische Weiterbildungszeit in kieferorthopädischen Abteilungen an Hochschuleinrichtungen für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde kann bis zu drei Jahren angerechnet werden. Eine fachspezifische Weiterbildungszeit bei einem zur Weiterbildung ermächtigten und in einer Praxis ohne universitäre Anbindung niedergelassenen Fachzahnarzt für Kieferorthopädie kann bis zu zwei Jahren angerechnet werden. Eine fachspezifische Weiterbildungs-

zeit an einer kieferorthopädischen Abteilung eines Krankenhauses oder einer anderen, vergleichbaren Einrichtung kann bis zu einem Jahr angerechnet werden. Die Anrechnung setzt jeweils die Zulassung als Weiterbildungsstätte voraus.

- Von der dreijährigen fachspezifischen Weiterbildungszeit müssen zwei Jahre ohne Unterbrechung an einer Weiterbildungsstätte abgeleistet werden. Mindestens ein Jahr der fachspezifischen Weiterbildungszeit muss unter fachlicher, wissenschaftlich verantwortlicher Leitung einer universitären Einrichtung erfolgen. Dies beinhaltet sowohl die praktischen Aktivitäten als auch die theoretischen Inhalte. Auf schriftlichen Antrag kann die Zahnärztekammer unter Auflagen Ausnahmen zulassen, wenn dies mit dem Ziel der Weiterbildung vereinbar ist.
- Die erasmusbasierte Weiterbildung Kieferorthopädie hat einen Gesamtumfang von 180 ECTS-Punkten. Im theoretischen Teil der Weiterbildung (Unterricht, Eigenstudium, Fallplanung, Fallplanungskonferenzen, Forschung und Lehre) sowie in der praktischen Weiterbildung erwirbt der Weiterzubildende umfassende Kenntnisse und Fertigkeiten in der Planung und Anwendung aller für eine moderne wissenschaftlich orientierte Kieferorthopädie relevanten Behandlungsgeräte und -techniken wie herausnehmbare Geräte (inkl. funktionskieferorthopädische Geräte), Multiband-/Multi-brackettechniken und extraorale Geräte.
- Die Weiterbildung muss innerhalb von acht Jahren abgeschlossen werden; eventuelle Auszeiten oder Verlängerungen müssen bei der zuständigen Kammer beantragt werden. <<<

komplette Muster-  
Weiterbildungsordnung  
BZÄK zur KFO



# KFO: Individuell und ganzheitlich

**Text:** Dr. Elahe Zedudeh-Hali

**FACHGESELLSCHAFT >>>** Die Gesellschaft für ganzheitliche Kieferorthopädie e.V. (GKO) und ihre Verbandsmitglieder (be)achten den Menschen in seiner Ganzheit und tauchen somit – im Vergleich zur klassischen KFO – in eine individuellere Welt der Kieferorthopädie ein, in der es weniger um Normwerte und Multiband-Apparaturen geht und Kiefer und Zähne nicht isoliert betrachtet werden, sondern der Patient im Gesamten im Mittelpunkt steht.

Neben Mundraum und Zähnen liegt der Blickwinkel ganzheitlich tätiger Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden auf dem gesamten Körper, der bei der Ursachenfindung von Kiefer- oder Zahnfehlstellung genau betrachtet wird. Denn Kiefer und Zähne sind Teile eines funktionalen Gesamtsystems. Sie sind einer andauernden Formgebung durch exogene und endogene Faktoren unterworfen. Zahnfehlstellungen sind immer auch Ausdruck einer übergeordneten Problematik, die erkannt werden muss, damit die Zahnfehlstellung angemessen und nachhaltig korrigiert werden kann.

Daher lassen sich Zahnfehlstellungen auch nicht immer „leicht“ durch äußere Kräfte wie die feste Zahnsperre beeinflussen. Es bedarf einer umfangreichen Anamnese, um die Ursache des Problems zu finden und so ein stabiles Behandlungsergebnis zu erzielen. Im Verständnis der GKO reicht es nicht aus, den Fokus allein auf die Symptome zu legen, ohne zu wissen, was dahintersteckt. Denn durch unsere Behandlung nehmen wir Einfluss auf den gesamten Körper; der Einsatz unserer Geräte beeinflusst nicht nur die Kiefer- und Zahnentwicklung. Mit der richtigen Körperhaltung und besserer Nasenatmung lindern wir unter anderem auch Atemwegserkrankungen, Erkrankungen des Halte- und Bewegungsapparats, Kopf-, Nacken- und Rückenschmerzen und vieles mehr.

Bei unserem sanften und ganzheitlichen Behandlungsansatz kommen unter anderem der Bionator als Basisgerät sowie der Crozat und viele weitere wichtige Begleittherapien, wie zum Beispiel die Osteopathie, Logopädie, Lymphdrainage und Magnetfeldtherapie, komplementär zum Einsatz. Daher macht die ganzheitliche Kieferorthopädie auch enorm viel Spaß! Durch die allumfassende Betrachtung schließen wir aus, dass man nicht mit irgendwelchen Kräften arbeitet, die man nicht beeinflussen kann. Wir lassen den Körper selbst arbeiten – mit seinen eigenen Kräften.

Weitere Informationen über Fortbildungsangebote, eine Mitgliedschaft in der GKO sowie eine bundesweite Arztsuche von ganzheitlich tätigen Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden stehen unter [www.gko-online.de](http://www.gko-online.de) oder telefonisch bzw. schriftlich über die Kontaktadresse bereit. <<<

## KONTAKT



### GKO-Bundesgeschäftsstelle

Postfach 30 02 71  
50772 Köln  
Tel.: 0221 3406135  
[info@gko-online.de](mailto:info@gko-online.de)



# „Wir benötigen mehr evidenzbasierte Studien“

**INTERVIEW >>>** Die Kieferorthopädie kommt immer wieder unter Beschuss, sei es vonseiten des IGED Instituts, des Bundesministeriums für Gesundheit oder vielfältiger Medienvertreter. Wir sprachen mit der Kölner Kieferorthopädin Dr. Julia Haubrich über mögliche Gründe und ihre tägliche Arbeit.

## Wie war Ihr Weg zur Kieferorthopädie?

Meine Tante war Kieferorthopädin und hat schon früh mein Interesse an der Kieferorthopädie geweckt. Nach einem Praktikum in ihrer Praxis habe ich dann den Weg in die Kieferorthopädie über ein Zahnmedizinstudium an der Albert-Ludwigs-Universität in Freiburg 1996 begonnen. Nach Staatsexamen und Promotion habe ich mein allgemeines zahnmedizinisches Jahr in Praxen in München und Karlsruhe durchlaufen, um dann meine dreijährige kieferorthopädische Weiterbildung in der Praxis Schupp in Köln 2003 zu beginnen. Abgeschlossen habe ich die Weiterbildung an der Charité in Berlin, um schließlich als Fachärztin erneut in die Kölner Praxis zurückzukehren.

## Was sind Ihre derzeitigen Tätigkeitsschwerpunkte?

Meine Tätigkeitsschwerpunkte sind heute neben der funktionskieferorthopädischen Behandlung fast ausschließlich in der Aligner Orthodontie zu finden. Dies liegt sicherlich auch an dem Wechsel, der sich in den letzten Jahren in der Kieferorthopädie vollzogen hat – Multibracketapparaturen werden immer weniger und die Nachfrage nach Aligner-Therapien hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Inzwischen behandeln wir fast jedes Patientenalter mit herausnehmbaren Alignern, festsitzende Techniken verwenden wir nur noch in seltenen Fällen.

## Die Kieferorthopädie wird immer wieder hinterfragt – warum ist das Ihrer Meinung nach so, und worin sehen Sie den großen Nutzen kieferorthopädischer Eingriffe?

In der Medizin, der Zahnmedizin und ebenfalls in der Kieferorthopädie benötigen wir mehr evidenzbasierte Studien. Wir wissen, dass in vielen Teilbereichen der Medizin und auch in der Kieferorthopädie randomisiert kontrollierte Studien nur schwer zu erbringen sind, was uns nicht von der Pflicht entbindet, mittels wissenschaftlichen Untersuchungen den hohen Stellenwert der Kieferorthopädie für die Gesundheit unserer Patienten aufzuzeigen. Die gute Nachricht: Viele unserer Patienten wissen das und fragen dieses gezielt nach. Kieferorthopädische Eingriffe haben einen großen Nutzen, wenn sie zum richtigen Zeitpunkt durchgeführt werden und dadurch beispielsweise bei jungen Patienten Spätschäden vermeiden können. Dieser Nutzen ist klinisch bestätigt. Dazu gehören Reduktion von Traumagefahren (bspw. vorstehende Frontzähne), Wachstumsanomalien zu vermeiden (wie z. B. bei Kreuzbissen) oder auch bei aufgewanderten Stützzonen und Platzmangel für die bleibenden durchbrechenden Zähne Platz zu schaffen

und dadurch Extraktionen zu verhindern. Fehlstellungen können außerdem in jedem Alter zu Fehlbelastungen von Zähnen, Zahnhalteapparat oder Kiefergelenk führen. Allgemein kann durch eine kieferorthopädische Behandlung eine Verbesserung der Kaufunktion, Sprachfunktion oder Atemfunktion erzielt werden. Auch bei Kiefergelenkstörungen oder Kopfschmerzen kann die Kieferorthopädie durchaus helfen. Fehlstellungen der Zähne erschweren außerdem die natürliche Selbstreinigung der Zähne sowie die tägliche Mundhygiene; dementsprechend tragen gerade Zähne nicht nur von ästhetischer Seite zu einem schönen Äußeren bei, sondern helfen auch auf lange Sicht, Zähne zu erhalten. <<<



Die Kölner Kieferorthopädin Dr. Julia Haubrich behandelt fast jedes Patientenalter mit herausnehmbaren Alignern.

Meine Wahl?  
All-in-one!



Endo  
it your  
way!

Finden Sie den  
VDW-Endomotor,  
der zu Ihnen  
passt

**VDW.GOLD®RECIPROC®**  
Endomotor mit integriertem  
Apexlokator für reziproke und  
rotierende Aufbereitung



**RECIPROC® blue**  
one file endo





## Neugierig auf „Dental Intelligence“?

Komet lebt „Dental Intelligence“ tagtäglich mit smarten Produkten, schlaun Serviceleistungen, klugen Gedanken. Jetzt wird Intelligenz zum Messe-Motto, [www.kometmagazin.de](http://www.kometmagazin.de) macht bereits neugierig, der Launch läuft. Jede Menge Ah-Effekt und schlaun Content gibt es an der – Achtung! – neuen Stand-Positionierung in Halle 11.3., J010/K019, J020/K021. Wer den Messebesuch weitsichtig plant, sollte unbedingt jetzt schon Themen und Termine des „Circle of Experts“ auf [kometmagazin.de/referenten](http://kometmagazin.de/referenten) checken und sich anmelden. Komet konnte hierfür Top-Zahnärzte, wie Prof. Dr. Frankenberger, Dr. Hermann und viele weitere, gewinnen. Am Messestand gibt SID alias Furhat, der intelligente Komet-Concierge, einen Überblick über alle Standattraktionen. Für mehr Hintergrundinfos zu Produkten und Programm darf auch gerne in der elektronischen Bibliothek geblättert werden. Zentrale Anlaufstation ist und bleibt aber natürlich die bekannte Demothek, wo die Komet-Neuheiten aus den Bereichen General Dentistry, Endodontie, KFO und Zahntechnik vorgestellt werden und individuelles Testen und Fragen erwünscht sind. Und wer schon immer mal gerne seinen Vorgesetzten toppen wollte, findet in dem weiterentwickelten Virtual Denticity-Spiel „Schlag Deinen Chef!“ endlich spielerisch die Gelegenheit dazu.



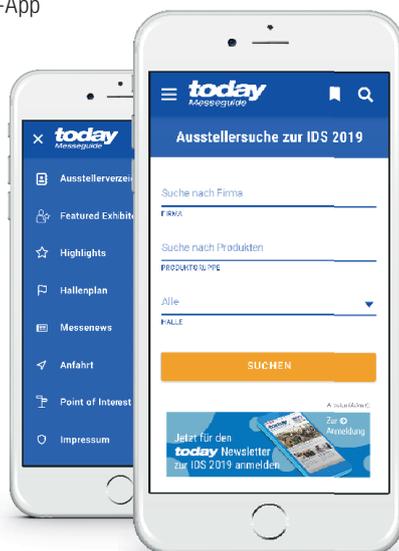
[www.komet.de](http://www.komet.de)



## today zur IDS 2019: Ausstellersuche leicht gemacht

Die OEMUS MEDIA AG bietet, wie schon 2017, auch in diesem Jahr mit dem *today*-Messeguide eine praktische Orientierungshilfe, um sich zwischen über 2.300 Ausstellern, sieben Messehallen und 170.000 Quadratmetern zurechtzufinden und den Messeaufenthalt in Köln vom 12. bis 16. März zu planen. Zur IDS 2019 erscheint der *today* Messeguide als benutzerfreundliche Web-App unter [messeguide.today](http://messeguide.today). Somit entfallen extra Downloadzeiten und es muss kein Speicherplatz auf dem Smartphone verbraucht werden. User setzen sich einfach die Webadresse [messeguide.today](http://messeguide.today) als Lesezeichen auf ihren Smartphone-Homescreen und können sofort von den gleichen Vorteilen wie bei einer App profitieren. Zu den vielen nützlichen Funktionen zählen eine vollumfängliche, gut sortierte Ausstellersuche sowie stündlich aktualisierte Messenews. Zudem profitieren User von tollen Aktionen ausgewählter Aussteller, die innerhalb der Web-App unter der Rubrik „Highlights“ angekündigt werden. Der „Point of Interest“ mit vielen praktischen Informationen rund um das Messegelände und der ausführliche Hallenplan runden die Web-App inhaltlich ab. Dank der Merkfunktion können Nutzer ihren Messebesuch bereits vorab planen und jederzeit über die Favoritenliste abrufen.

[www.messeguide.today](http://www.messeguide.today)



ANZEIGE

# Existenzgründung: Chance in der Übernahme!

Preisgünstig, geeignet für 1-2 Unternehmer/innen.  
Lage: Metropolregion Hamburg – Kreis Harburg  
Termin im Jahr 2019  
Mehr Informationen:  
[willeweit.de/praxisangebot](http://willeweit.de/praxisangebot)

## 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](mailto:k.schnitzenbaumer@ADSystems.de)

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



Infos zum Unternehmen



## VDW feiert 150-jähriges Jubiläum

VDW feiert in diesem Jahr seinen 150. Geburtstag und blickt auf anderthalb Jahrhunderte Expertise in der Entwicklung innovativer Produkte für die Wurzelkanalbehandlung zurück. 1869 in München gegründet, hat VDW als Pionier die Grundlagen der Wurzelkanalbehandlung mitentwickelt. Einen wichtigen Meilenstein bildete die Fusion der drei deutschen Unternehmen ANTÆOS, BEUTELROCK und ZIPPERER im Jahr 1972 zu den Vereinigten Dentalwerken, kurz VDW. Eine rasche Expansion seiner globalen Marktposition und bahnbrechende Produktinnovationen ebneten den Weg für weiteres Wachstum –

das Unternehmen wurde zu einer der weltweit führenden Marken in der Endodontie. Auch heute noch befinden sich die Unternehmenszentrale und die hoch technisierten Produktionsstätten von VDW in München, von wo aus über 200 Produkte in mehr als 80 Länder der Welt geliefert werden. VDW bietet ein umfassendes Endo-System aus Produkten und Dienstleistungen, die über alle Behandlungsschritte hinweg ineinandergreifen. So können Zahnärzte noch mehr von VDWs fundiertem endodontischen Know-how profitieren. „Seit nunmehr 150 Jahren setzen wir mit unserem Engagement in Sachen Qualität, Präzision und Innovation Standards für die moderne Endodontie“, so Sonja-Corinna Ludwig, Director Global Sales & General Manager. „Wir stehen für Endo Easy Efficient, und ich bin überzeugt davon, dass dieser Einsatz das Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft führen wird.“ Unter dem Motto „Join our ride“ lädt VDW alle Partner, Mitarbeiter und Kunden ein, seinen 150. Geburtstag auf [vdw-dental.com/150Jahre](http://vdw-dental.com/150Jahre) zu feiern.

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

Infos zum Unternehmen





IDS  
2019



dental  
bauer



# Willkommen an Bord für die digitale Zukunft!

Erleben Sie vom **13. bis 16. März** auf der **IDS 2019** unser kompetentes, hoch motiviertes dental bauer Team, das bereits heute Ihre digitalen Fragen von morgen beantwortet.

Kommen Sie an Bord für ein **exklusives dental bauer Highlight** – die Präsentation unserer innovativen Designlinie.

Nehmen Sie Kurs auf unsere **zukunftsweisenden Themeninseln**:

- **Digitaler Workflow live** in unserem Themenbereich CAD/CAM und Röntgen
- **Praxisdigitalisierung, Praxisvernetzung und Telematikinfrastruktur** mit VisionmaxX
- **Praxisneugründung, Sozietät, Praxisübernahme und Praxisplanung** mit existKONZEPT<sup>db</sup>
- **Zukunftsweisende Hygiene mit INOXKONZEPT<sup>®</sup>, unserem durchdachten dental bauer Hygiene-Aufbereitungsraum** in puristischem Design aus Edelstahl

Nutzen Sie Ihre einmalige Chance auf den **Gewinn einer attraktiven Schiffsreise**.

**Leinen los für die IDS 2019!**  
**Messestand A008 Halle 11.3**

Wir freuen uns auf Sie!



www.  
dentalbauer.de



# Praxisgründen im Probelauf

Text: Kerstin Oesterreich

**EXISTENZGRÜNDUNG** >>> Die Gründung der eigenen Praxis – in Gedanken hat man sie schon unzählige Male durchgespielt, aber wie wird es tatsächlich sein? Damit der Traum von der Selbstständigkeit nicht wie eine Kaugummiblase zerplatzt, bietet **dental bauer** gleich zwei realitätsnahe Probelläufe.

Im Zahnmedizinstudium gehen Theorie und Praxis Hand in Hand – zumindest, was die Patientenbehandlung angeht. Oft zu kurz kommt hingegen der wichtigste Aspekt nach der Approbation: die Frage nach dem künftigen Berufsweg. Das Dentaldepot dental bauer bietet dafür zwei neue Formate, die einen praxisnahen Testlauf vor dem eigentlichen Start in die Selbstständigkeit ermöglichen.

## Generalprobe simuliert Realität

Im Praxisgründerworkshop durchlaufen die Teilnehmer gemeinsam mit ausgewiesenen Experten aus den Bereichen Planung, Betriebswirtschaft sowie Recht die wichtigsten Aspekte der Existenzgründung. Zum Einstieg wird am Beispiel einer realen Praxisübernahme erarbeitet, welche Unterlagen vom Abgeber benötigt werden und was diese konkret aussagen. Im Anschluss dreht sich alles rund um die Planung und Gestaltung: Unter Anleitung einer Innenarchitektin prüfen die Teilnehmer den Grundriss der Beispielpraxis unter Berücksichtigung der Hygieneanforderungen und Arbeitsstättenrichtlinien auf Zukunftsfähigkeit, bevor gemeinsam ein neuer Plan erstellt wird. Nach einer stärkenden Mittagspause wird geklärt, welche Neuanschaffungen sich lohnen

und welche zusätzlichen Aufwendungen man zwingend einkalkulieren sollte. Schritt für Schritt wird so ein Investitionskostenplan für die Bank erarbeitet. Darauf aufbauend liegt der Fokus beim vierten Programmpunkt auf der Finanzierung: Unter der Überschrift „Mindestumsatzkalkulation und Liquidität der Praxis“ erarbeiten die Teilnehmer, welcher Umsatz erwirtschaftet werden muss, um alle Kosten zu decken, und welche Gewinnerwartung die Beispielpraxis hat. Dieses Intensivtraining macht die Teilnehmer fit für den „Ernstfall“ – die Gründung der eigenen Zahnarztpraxis.

## „Mädelsabend“ mal anders

Karriere machen und gleichzeitig Mutter sein – Wie passt das zusammen? Ein neues Existenzgründungsseminar von dental bauer speziell für Zahnärztinnen greift unter dem Titel „Familie & die eigene Praxis“ typische Fragestellungen von jungen Frauen mit dem Wunsch nach einer eigenen Praxis auf und will Bedenken bezüglich der Vereinbarkeit von Beruf und Work-Life-Balance aus dem Weg räumen. Nach Abwägung der Vor- und Nachteile einer eigenen Praxis geht es im ersten Themenblock um die Konkretisierung in puncto Gründungsform und Standort sowie die Frage nach

„dem richtigen Zeitpunkt“. Im Anschluss rücken die finanziellen Aspekte der Existenzgründung in den Mittelpunkt: Anhand einer Beispielrechnung wird anschaulich aufgezeigt, wie sich die Kosten der Praxisgründung zusammensetzen und wie viel sich als selbstständige Zahnärztin verdienen lässt. Zum Abschluss berichten erfolgreiche Existenzgründerinnen von ihrem Weg in die eigene Praxis und wie sie mithilfe des Dentaldepots dental bauer selbst schwierige Hürden gemeistert haben. Der gelungene Mix aus Informationen und persönlichen Erfahrungen rundet den „Mädelsabend“ speziell für Existenzgründerinnen ab.

Die Anmeldung zu diesen und weiteren Fortbildungsveranstaltungen von dental bauer ist online unter [www.dentalbauer.de/seminare](http://www.dentalbauer.de/seminare) oder telefonisch über die existKONZEPT<sup>db</sup>-Hotline 0800 6644718 möglich. <<<

## KONTAKT

**dental bauer**  
**GmbH & Co. KG**  
Ernst-Simon-Straße 12  
72072 Tübingen  
Tel.: 0800 6644718  
[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

Infos zum Unternehmen



**Ligosan® Slow Release –  
der „Taschen-Minimierer“ von Kulzer**



FAQs an Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. Holger Jentsch, Universitätsklinikum Leipzig

Seit wann und in welchen Fällen kommt Ligosan® Slow Release bei Ihnen zum Einsatz?

Ich verwende das Lokalantibiotikum seit seiner Markteinführung in der unterstützenden Parodontitistherapie bei Taschen von  $\geq 5$  mm mit positivem BOP bei gleichzeitiger subgingivaler Instrumentierung. Vor allem nutze ich Ligosan Slow Release eher bei subakuten Zuständen oder bei – im Verlauf der langjährigen Betreuung – häufiger an den gleichen Stellen auftretenden Sondierungstiefen von  $\geq 5$  mm mit positivem BOP. Vorwiegend sind das approximale Stellen, öfter im Seitenzahnbereich.

Welche Erfahrungen haben Sie mit Ligosan® Slow Release gemacht?

Bei der beschriebenen Indikation lassen sich mit dem Präparat eine gute Verbesserung der Sondierungstiefe und des BOP erreichen.

Zudem können, wie aus der Literatur hervorgeht, zusätzliche Attachmentlevelgewinne (+0,38 mm AL) und Sondierungstiefenreduktionen (+0,67 mm PD) gegenüber einer alleinigen subgingivalen Instrumentierung erzielt werden.

Was macht für Sie bei Ligosan® Slow Release den Unterschied?

Die Anwendung ist ganz unkompliziert per Applikation möglich, auch an mehreren Stellen im Patientenmund. Ebenso überzeugt mich die Tatsache, dass das Tetracyclin-Antibiotikum neben der antibakteriellen auch eine antiinflammatorische Wirkung hat.

Fordern Sie jetzt kostenlos Informationen und Beratungsunterlagen für das Patientengespräch an unter:

[www.kulzer.de/ligosanunterlagen](http://www.kulzer.de/ligosanunterlagen)

Kulzer GmbH  
Tel.: 0800 43723368  
[www.kulzer.de/ligosan](http://www.kulzer.de/ligosan)

**Kulzer Fortbildungs- und Kursprogramm 2019**

Referent:  
Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. Holger Jentsch

Thema:  
„Professionelles Management der Parodontitistherapie in der eigenen zahnärztlichen Praxis“  
(3 Fortbildungspunkte)

Termin/Ort:  
03.04.2019 Quedlinburg  
26.06.2019 Kaiserslautern  
25.09.2019 Düsseldorf  
23.10.2019 Würzburg

Anmeldung und weitere Informationen unter [www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen](http://www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen)

Sie erhalten **10% Rabatt** bei Online-Anmeldung.

Infos zur Person



Infos zum Unternehmen



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP

# Let's do implantol

## Veranstaltungsduo präsentiert Implantologie

**EVENT >>>** Nicht nur neue Fortbildungsformate bieten modern aufbereitetes Wissen – gerade auch langjährig erprobte und dabei bewiesenermaßen erfolgreiche Weiterbildungskonzepte garantieren Teilnehmern eine Up-to-date-Vermittlung von innovativem Fachwissen. Bestes Beispiel: die 1994 gestartete Veranstaltungskombination aus EXPERTENSYMPOSIUM „Innovation Implantologie“ und IMPLANTOLOGIE START UP.

25 Jahre jung, lädt die Weiterbildung in diesem Jahr unter der Themenstellung „Das gesunde Implantat – Prävention, Gewebestabilität und Risikomanagement“ am 17. und 18. Mai 2019 nach Düsseldorf ein. Von den Anfängen bis heute: Wir sprachen mit Jürgen Isbaner, Vorstand Events und Redaktion der OEMUS MEDIA AG, über Ursprung und aktuelles Programm des Implantologie-Duos.

### **1994 fand in Berlin der erste Implantologie-Einsteiger-Congress (IEC) der OEMUS MEDIA AG statt. Was war damals das Besondere daran und wie bleibt so ein langjähriges Kongressprojekt erfolgreich?**

Der IEC war ein Schlüsselereignis für uns und den Markt. Die dahinterstehende Idee, Fachwissen und Unternehmertum im Rahmen eines Kongresses zu verbinden, war wie maßgeschneidert für die noch junge Implantologie und brachte einen völlig neuen Wind in die Branche. Gleichzeitig markierte der IEC auch den eigentlichen Beginn unserer Aktivitäten im Kongress- und Verlagsgeschäft. Er wurde in Ausrichtung und inhaltlicher Umsetzung zu einem wesentlichen Baustein für all das, was unser erfolgreiches Verlagsportfolio im Print-, Event- und Onlinebereich bis heute auszeichnet. Denn wir verstehen uns als informelle Schnittstelle zwischen Zahnärzteschaft, Universitäten und Industrie. Heute heißt der IEC „IMPLANTOLOGY START UP“ und ist ein Modul innerhalb unseres Gesamtangebots von zwölf bundesweiten implantologischen Regionalkongressen sowie den Implantologiekongressen von Fachgesellschaften wie der DGZI, dem BDO oder der ISMI, die wir allesamt engagiert betreuen. Erfolgreich bleibt das Projekt, indem es immer wieder an die sich verändernden Bedingungen und Anforderungen der jeweiligen Zeit angepasst wird. Gerade in der Implantologie erleben wir ja eine extrem rasante Entwicklung. Anfangs konzentrierten wir uns verstärkt auf die Vermittlung von Basics und die Schaffung von Markttransparenz. Inzwischen gehört die Implantologie zum zahnmedizinischen Standard, und der Einstieg erfolgt auf einem immer höheren Niveau. Entsprechend modifiziert wurde auch das Kongresskonzept. Zudem kooperieren wir seit nunmehr acht Jahren mit verschiedenen, jährlich wechselnden Universitäten bzw. universitären Zahnkliniken und setzen damit verstärkt auch auf junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner, also auf die Zukunft der Implantologie.

### **Wer ist in diesem Jahr wissenschaftlicher Kongresspartner?**

Die wissenschaftliche Leitung obliegt in diesem Jahr Prof. Dr. Jürgen Becker von der Poliklinik für Zahnärztliche Chirurgie und Aufnahme der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf. Mit seinem Team, aber auch mit Experten anderer Universitäten sowie aus der Praxis, wird Prof. Becker ein wissenschaftlich anspruchsvolles und praxisrelevantes Programm gestalten. <<<



© Katja Kupfer

# ogy!

von heute

## Kein Event ohne Eventler! Das Event-Team der OEMUS MEDIA AG.

Jede Veranstaltung braucht im Vorfeld wie Hintergrund ein absolut eingespieltes Vorbereitungsteam! Nur so sind auch kurzfristige Programmänderungen – die erfahrungsgemäß zu fast jedem Event gehören – nicht mehr als eine kleine Abweichung vom Plan. Mit jährlich 24 Kongressen europaweit, davon 15 Eigenveranstaltungen, ist das betreuende Event-Team der OEMUS MEDIA AG kontinuierlich im Einsatz – mit Kabel, Zollstock und Kameras und einem besonderen Faible für den Humor hinter der Perfektion! Auch bei der diesjährigen Veranstaltungskombination 20. EXPERTENSYMPOSIUM/IMPLANTOLOGY START UP 2019 in Düsseldorf im Mai sind unsere kompetenten, engagierten und überaus charmanten Kolleginnen und Kollegen natürlich vor Ort! [www.oemus.com/events](http://www.oemus.com/events)



# Leitlinie empfiehlt Kaugummi

**PROPHYLAXE >>>** Zur Vorbeugung von Karies kursieren so viele Empfehlungen, dass es selbst Experten mitunter schwerfiel, zu beurteilen, was wissenschaftlich gesichert ist. Die erste umfassende Leitlinie zur Kariesprophylaxe sorgte Ende 2016 für Klarheit: Grundlegend für die tägliche Prophylaxeroutine sind drei Empfehlungen: Zähneputzen mit fluoridhaltiger Zahnpasta, möglichst geringe Zuckeraufnahme und das tägliche Kauen zuckerfreier Kaugummis nach Mahlzeiten.

Was mit einer wissenschaftlichen Stellungnahme der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V. (DGZ) im Oktober 2013 begann, mündete drei Jahre später in die erste umfassende wissenschaftliche Leitlinie zur Kariesprophylaxe bei bleibenden Zähnen, die seit letztem Jahr auch als Patienteninformation verfügbar ist. Unter Federführung der DGZ sowie der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V. (DGZMK) konsentierten insgesamt 15 Fachgesellschaften sieben grundlegende Empfehlungen zur Kariesprophylaxe bei bleibenden Zähnen. Drei der sieben Empfehlungen setzen die Patienten selbst um, die vier weiteren erfolgen individuell und direkt in der Zahnarztpraxis oder in enger Abstimmung mit ihr (s. Grafik).

## Kariespräventive Wirkung wissenschaftlich anerkannt

Wie aber erklärt sich die wissenschaftlich nachgewiesene kariespräventive Wirkung des Kaugummikauens? Die an der Leitlinie beteiligten Autoren und Fachgesellschaften sichteteten zahlreiche klinische Studien, in denen der kariesprophylaktische Effekt von mindestens dreimal täglichem Kauen von zuckerfreien Kaugummis untersucht wurde. So ergaben Studien bei acht- bis dreizehnjährigen Kindern nach 24 Monaten eine signifikant geringere Kariesprogression in der Gruppe mit Kaugummikauen im Vergleich zur Kontrollgruppe ohne Kaugummikauen. Bei sechs- bis siebenjährigen Kindern, die zwei Jahre lang Mundhygieneinstruktionen erhielten und zusätzlich Kaugummi kauten, trat nach zwei Jahren signifikant weniger Karies auf als in der Gruppe mit alleiniger Mundhygieneinstruktion oder in der Kontrollgruppe ohne Instruktion und ohne Kaugummikauen. Auch systematische Übersichtsarbeiten zum Thema kommen zu dem Schluss, dass es objektiv gute bis sehr gute Nachweise gibt, dass zuckerfreie Kaugummis antikariogen wirken können. Zurückzuführen sei dies auf die Speichelstimulation, insbesondere nach den Mahlzeiten, sowie eventuell die fehlende Verstoffwechslung der in den Kaugummis enthaltenen Polyole durch die Bakterien zu Säuren, heißt es im Leitlinien-Text. Die Leitlinie steht unter [www.dgz-online.de/patienten/informationen](http://www.dgz-online.de/patienten/informationen) zum Download bereit, wie auch die zugehörige allgemeinverständliche Patienteninformation, die Praxen unter [www.wrigley-dental.de](http://www.wrigley-dental.de) auch kostenfrei als Faltpapier bestellen können. <<<

## Wissenschaftliche Leitlinie: 7 Punkte zur Kariesprävention

### Jeden Tag

- 2 x täglich mit fluoridhaltiger Zahnpasta Zähne putzen
- Zuckeraufnahme möglichst gering halten
- Nach Mahlzeiten zuckerfreien Kaugummi kauen

### In Abstimmung mit der Praxis

- Prophylaxeprogramme wahrnehmen
- Weitere Fluoridierungsmaßnahmen
- Bei Bedarf: Chlorhexidin-Lack mit min. 1 Prozent CHX anwenden
- Versiegelung kariesgefährdeter Fissuren



# DAS CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

ITI Akademie Zugang für 1 Jahr inklusive. Start mit E-Learning im DGZI Online Campus.  
Praxisorientierte Pflicht- und Wahlmodule. 160 Fortbildungspunkte.



## DGZI Online Campus

Start des Curriculum mit E-Learning bequem von zu Hause aus mit dem PC, Tablet oder Smartphone.  
Online Übungs- und Lernprogramm analog dem Lernbuch Implantologie.  
Online Abschlussklausur des Curriculum Implantologie

BEGINN  
JEDERZEIT  
MÖGLICH!

## Pflichtmodule – praxisorientierte Präsenzfortbildung

- 1 Spezielle implantologische Prothetik**  
geplant im 2. Halbjahr 2019  
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**  
18./19.10.2019 | Dresden  
Prof. Dr. Werner Götz  
Dr. Ute Nimschke

**Kursgebühr: 4.900 Euro\***

\* bei Abschluss einer mindestens dreijährigen Mitgliedschaft  
in der DGZI, ansonsten Kursgebühr: 5.950 Euro

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

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

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

## Wahlmodule – praxisorientierte Präsenzfortbildung nach Ihrer Wahl

- 1 Sedation – Conscious sedation for oral surgery<sup>1</sup>**  
13./14.09.2019 | Speicher
- 2 Bonemanagement praxisnah<sup>2</sup> –  
Tipps & Tricks in Theorie und Praxis**  
11./12.10.2019 | Essen
- 3 Problembewältigung in der Implantologie –  
Risiken erkennen, Komplikationen behandeln,  
Probleme vermeiden.**  
06./07.12.2019 | Essen
- 4 Laserzahnheilkunde & 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-Schein<sup>3</sup> & Röntgenfachkunde (DVT-Schein inklusive!)**  
Köln – EuroNova Arthotel:  
Teil 1 & 2: 16.03.2019 | Teil 1 & 2: 15.06.2019  
Teil 1 & 2: 07.09.2019 | Teil 1 & 2: 07.12.2019

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE BEI DER DGZI UNTER:

## Tragbarer Mikromotor mit hohem Bedienkomfort



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

starken 4,1 Ncm die spätere Arbeit an der Behandlungseinheit bzw. am Patienten möglichst realitätsnah simuliert werden kann. Dank der serienmäßigen Fußsteuerung ist auch in diesem Bezug komfortables Üben und Arbeiten möglich. Aber auch die Komfortfunktion „Auto Cruise“ ist hier enthalten – eine Funktion, die es erlaubt, den Fuß vom Pedal zu nehmen und bei gleichbleibender Drehzahl zu arbeiten. Der Mikromotor ist für die Verwendung von Hand- und Winkelstücken ohne Licht ausgelegt. Praktischerweise wird aus VOLVERE i7 durch die optionale spätere Beschaffung des passenden Laborhandstücks im Nachhinein ein Labormikromotor, der auch im Praxislabor eine äußerst gute Figur macht und wertvolle Arbeit leistet.



Infos zum Unternehmen



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

## Ausdauernd gegen Parodontitis

Die Hanauer Kulzer GmbH, seit 80 Jahren mit innovativen Lösungen für die Dentalbranche am Markt, liefert mit dem „Taschen-Minimierer“ Ligosan® Slow Release seit fast einem Jahrzehnt eine wegweisende Antwort auf Parodontitis. Das Lokalantibiotikum ergänzt die konventionelle, nichtchirurgische Standardtherapie bei Erwachsenen ab einer Taschentiefe von fünf Millimetern. Es basiert auf dem bewährten Wirkstoff Doxycyclin und erfasst die parodontalpathogenen Keime gleich zweifach wirksam sowohl antibiotisch als auch antiinflammatorisch. Neuartig ist die Darreichungsform des Lokalantibiotikums: Als fließfähiges Gel wird Ligosan® Slow Release ganz einfach mit einem handelsüblichen Applikator aus der Zylinderkartusche einmalig und direkt in die jeweilige Parodontaltasche eingebracht. Das sorgt für eine gute Patient compliance. Dank der speziellen patentierten Formel erhöht sich die Viskosität des Präparats in wässriger Umgebung, sodass der Wirkstoff sicher in der Tasche verbleibt und dort über mindestens zwölf Tage zuverlässig und gleichmäßig abgegeben wird.

Dies erfolgt nachweislich mit nur geringer systemischer Belastung.<sup>1</sup> Groß ist allerdings der Nutzen: Laut Studienergebnissen sind nach sechs Monaten eine höhere Reduktion der Taschentiefen und ein höherer Attachmentlevelgewinn zu verzeichnen als mit alleinigem Scaling and Root Planing.<sup>2</sup> Diese Ergebnisse konnten auch in einer großangelegten Anwendungsbeobachtung im niedergelassenen Bereich nachgewiesen werden.<sup>3</sup> Zuverlässig, schonend und langfristig wirksam gegen Parodontitis – damit überzeugt der „Taschen-Minimierer“ Ligosan® Slow Release-Anwender wie Patienten. Fordern Sie jetzt kostenlos Beratungsunterlagen für das Patientengespräch an unter [www.kulzer.de/ligosanunterlagen](http://www.kulzer.de/ligosanunterlagen)

Kulzer GmbH  
Tel.: 0800 43723368  
www.kulzer.de/ligosan

Infos zum Unternehmen



Literatur



© Kulzer

## Diamantschleifer: Für eine vibrationsarme und pulpenschonende Präparation

Für die umfassende Präparation bietet BUSCH die COOL DIAMANT-Schleifer, die



mit zahlreichen diagonal angeordneten rhombenförmigen Schleiffeldern ausgestattet sind, als Premium Produkt an. Diese besondere Konstruktion unterbricht den Schleifvorgang bis zu sieben Mal pro Umdrehung. Dadurch wird die Zerspanung zusätzlich unterstützt und die Spanabfuhr erleichtert. Zur leichten Identifikation sind die Original COOL DIAMANT-Schleifer Feingold-beschichtet, was sie zusätzlich, gewebeverträglicher

macht. Die durchgängig übergangslose Diamantierung, also auch in den tiefer liegenden Kanälen, bewirkt das brillante und leichte Schleifverhalten und optimiert die Lebensdauer. Die Kantenwirkung an den Kühlkanälen begünstigt die Abtragsleistung positiv. Das COOL DIAMANT-Schleifer-Programm umfasst 124 anwendungsorientierte Varianten in grober, mittlerer und feiner Diamantkörnung.

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG

Tel.: 02263 86-0

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

## Portfolio überzeugt mit 100 Prozent „Qualität made in Germany“

Das Auto, das Motorboot, die Motorsäge, der Dübel, das Streichholz und vieles andere – wer hats erfunden? Die Schwaben. Sogar Albert Einstein wurde im Land der Tüftler und Erfinder geboren. Daher kommen auch weltweit bekannte und besonders hochwertige dentale Instrumente aus Oberschwaben: KaVo Instrumente sind „Qualität made in Biberach“ – und diesen einzigartigen Vorteil stellt KaVo in den Mittelpunkt seiner neuen Instrumentenkampagne.

Während andere Anbieter zwar ihren Firmensitz in Deutschland haben, die Produktion aber längst ausgelagert wurde, setzt KaVo auf 100 Prozent „Qualität made in Germany“: Alle Instrumente werden ausschließlich im Stammwerk in Biberach an der Riß gefertigt. Dieses Alleinstellungsmerkmal setzt KaVo in einer groß angelegten Instrumentenkampagne um: Echte Wertarbeit wird in echtem Schwäbisch kommuniziert.

Ein Grund für die legendäre KaVo Qualität ist die Fertigungstiefe von 95 Prozent bei KaVo in Biberach. Dieser Wert definiert, wie hoch der Anteil der selbst gefertigten Teile ist. Damit werden fast alle der bis zu 50 Komponenten für ein KaVo Instrument von den über 400 hoch qualifizierten Mitarbeitern vor Ort in Biberach produziert. Die Fertigung erfolgt unter einem Dach, von der Anlieferung des Rohmaterials über die Montage in speziellen klimatisierten, staubgefilterten Montageräumen bis zur finalen Qualitätskontrolle. So kommt alles aus einer Hand – damit die Zahnärzte weltweit die

legendäre KaVo Qualität in der Hand haben, jeden Tag.

### „Schwoba hand gscheide Köpf.“

Neun Prozent aller Patente aus Deutschland kommen aus dem Schwabenland. Damit sind die Schwaben die bundesweiten Spitzentüftler. Auch bei KaVo strengt man die Köpfe etwas mehr an – damit Zahnärztinnen und Zahnärzte besonders effektiv behandeln: Kleine und auswechselbare Instrumentenköpfe, der von KaVo patentierte Kopf- und Kniewinkel, die Direct Stop Technology, die Plasmatec-Beschichtung der MASTER Serie oder auch die Triple-Gear-Technologie für enorme Laufruhe ohne störende Vibrationen sind nur einige Beispiele für optimalen KaVo Behandlungskomfort.

### „Qualität, die roggt.“

Bei KaVo Instrumenten sorgen stahlharte Materialien für optimale Langlebigkeit: Von der Hightech-FG-Spannzange für extreme Langlebigkeit über das KaVo Druckknopf-Spannsystem mit bis zu 30N Haltekraft für sicheren, kraftvollen Halt des Bohrers bis zur Hartmetallführungsbuchse der MASTERmatic Instrumente – alles ist auf höchste Zuverlässigkeit hin ausgerichtet. Das Ergebnis kann sich sehen bzw. zählen lassen: Bis heute wurden circa sechs Millionen KaVo Instrumente weltweit verkauft. Auch die Wiederkauftrate von 98 Prozent bei KaVo Instrumenten beweist die hohe „Qualität made in Biberach“.

### „Drei zahla, vier griaga.“

Man sagt den Schwaben ja oft einen gewissen Hang zur Sparsamkeit nach – auch das ist ein Vorteil für Nutzer von KaVo Instrumenten, denn aus Biberach kommen daher besonders lohnende Angebote. Ein Beispiel ist die aktuelle KaVo Instrumentenaktion „3+1“. KaVo Kunden erhalten dabei vier MASTER Instrumente zum Preis von drei: Beim Kauf eines Instrumentenpakets, bestehend aus vier Instrumenten nach Wahl (nur MASTER Serie), wird ein Preisnachlass in Höhe des günstigsten Instruments im Paket gewährt.

Infos zum Unternehmen



KaVo Dental GmbH

Tel.: 07531 561-795

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

„Qualität, die roggt.“

Stahlharte Materialien für höchste Langlebigkeit.



## Neues Instrumentenprogramm aus Edelstahl und Hightech-Silikon

„Bei der Idee zur Verwirklichung eines neuen Instrumentenprogramms aus zwei Werkstoffen lag der primäre Fokus im Bereich einer einwandfreien und validierbaren hygienischen Aufbereitung“, so Joachim Rein, Marketing und Vertriebsdirektor bei der Carl Martin GmbH. Hierzu wurde ein namhaftes Unternehmen für die Validierung beauftragt. Die neuen Griffe bestechen durch eine angenehme und weiche Oberfläche sowie ein geringes Gewicht. Griffwellen auf der Oberfläche sorgen für einen sicheren Halt. Der Innenkern der neuen Instrumentenserie besteht aus rostfreiem Edelstahl mit einer komplexen Fräsung und Oberflächenbearbeitung. So wird sichergestellt, dass eine absolute Dichtheit im Übergang vom Arbeitsteil in den Silikonbereich entsteht. Die gerändelte Oberfläche des Innenkerns verhindert ein Verdrehen des Silikons, wodurch eine dauerhafte Primärstabilität gewährleistet ist. „Eine weitere Herausforderung“, so Joachim Rein, „war die Etablierung einer dauerhaften Beschriftung, die den täglichen Erfordernissen aus Desinfektion und Sterilisation standhält.“ Hier setzt das Unternehmen eine neuartige Technologie der sogenannten UV-Laserung ein, wodurch die Oberfläche nicht beschädigt wird. Zum neuen COLORI-Programm gehören mehr als 60 unterschiedliche Instrumententypen, welche jeweils in sechs verschiedenen Farben erhältlich sind.

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



## Hochqualitative Bildgebung bei geringster Strahlenbelastung

Kaum eine andere Firma ist so spezialisiert auf die dreidimensionale Röntgendiagnostik wie das seit über 15 Jahren am Markt aktive Hightechunternehmen PreXion aus Japan. Dessen neues DVT-System PreXion3D EXPLORER besticht durch ein klares und ultra-präzises Bild bei geringstmöglicher Strahlenbelastung und einfachster Bedienung – und das zu einem wirtschaftlich attraktiven Preis. Bei

vielen DVT-Bildgebungssystemen heutzutage geht eine gute Bildqualität meist mit hoher Strahlbelastung einher. Der für den europäischen Markt entwickelte PreXion3D EXPLORER bietet mit einem 0,3mm Focal Spot und Voxelgrößen von 0,07 mm eine in diesem Bereich einzigartige Kombination aus höchstmöglicher Bildqualität bei geringstmöglicher Strahlungsbelastung. Das neue PreXion-DVT ermöglicht einen akkuraten 360-Grad-Rundumblick von 512 bis 1.024 Aufnahmen. Der PreXion3D EXPLORER verfügt neben der 3D-Analysefunktion über einen „True“ und einen „Reconstructed“-Panoramamodus bei Bildausschnittgrößen (FOV) von 50x50 mm, 150x78 mm und 150x160 mm. Zusätzlich besticht das Gerät durch einfache Bedienbarkeit, umfangreiche Planungsprogramme und Bildgebungssoftware über alle zahnmedizinischen Indikationsbereiche hinweg.

Die Weltpremiere des PreXion3D EXPLORER findet auf der diesjährigen IDS statt (Halle 2.2, Stand B081). Exklusive Beratungstermine können bereits jetzt unter [info@prexion-eu.de](mailto:info@prexion-eu.de) oder über die Homepage vereinbart werden.

Infos zum Unternehmen



PreXion Europe GmbH  
Tel.: 06142 4078558  
www.prexion.eu

**DVT-WELTPREMIERE**  
Präzise 3D-Bildgebung. Großer Bildausschnitt. Geringe Strahlung. Einfache Bedienung.

**JETZT** Exklusivtermin  
zur IDS vereinbaren!  
[www.prexion.eu](http://www.prexion.eu)

**EXPLORER** PreXion3D

# DER MESSEGUIDE ZUR IDS 2019

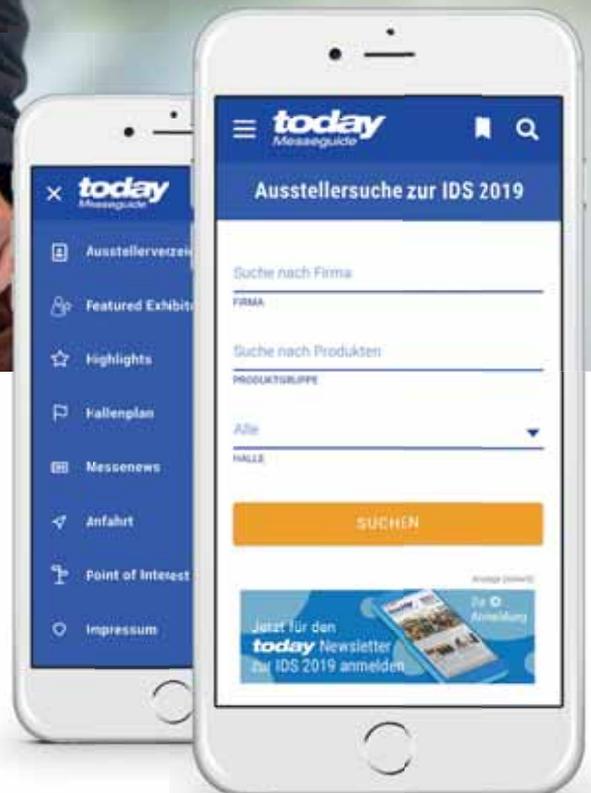
So wird die Ausstellersuche zum Kinderspiel

www.messeguide.today

TODAY MESSEGUIDE  
ONLINE



© Mariday/Shutterstock.com



**today**  
Messeguide

Der Messeplaner für die Dentalbranche

- Ausstellerverzeichnis
- Messenews
- Produkte
- Schnellsuche
- Unternehmen
- Hallenplan
- Merkliste

## Fachschaftspreis zur IDS 2019

Der bdzm ist natürlich auf der IDS in Köln vertreten und vergibt, in Kooperation mit der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), am Donnerstag, dem 14. März, erstmals einen Fachschaftspreis für das beste Fachschaftsprojekt. Die Preisvergabe erfolgt um 16 Uhr am gemeinsamen Stand der BZÄK in Halle 11.2, Stand 0050/P059. Danach lädt der bdzm zusammen mit dem Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V. (BdZA) und den Young Dentists Worldwide (YDW) ab 16.15 Uhr zu einem Get-together ein, zu dem die Studierendenvertreter der jeweiligen Universitäten und allgemein Studierende herzlich eingeladen sind. Zudem findet von Mittwoch, dem 12. März, bis Freitag, dem 15. März, in der Generation-lounge die Vernetzung erfahrener Zahnmediziner mit jungen Absolventen statt.

[bdzm.info](http://bdzm.info)

# STUDIUM

## Sommer-BuFaTa 2019 in Köln

Vom 24. bis 26. Mai 2019 findet auf dem Campus der Medizinischen Fakultät der Uniklinik Köln die erste Bundesfachschaftentagung in diesem Jahr statt. Das Programm beinhaltet, wie gewohnt, Workshops, Fachschaftenaussprache, Dental-Messe und natürlich Party-Time.

Die Fachschaft Köln steckt derzeit mitten in der Planung, um Gästen und Kommilitonen aus ganz Deutschland ein unvergessliches und informatives Wochenende in der Rheinmetropole zu bereiten. Interessante Veranstaltungen mit spannenden Themen, angeregte Gespräche direkt am Rhein, aber auch Musik in einem der besten Clubs Deutschlands sind nur ein paar Highlights, die die Kölner Fachschaft (Foto) mit größtem Einsatz und unter tatkräftiger Unterstützung vieler Sponsoren verwirklichen will.

Weitere Infos folgen in Kürze unter [www.fs-zahnmedizin-koeln.org](http://www.fs-zahnmedizin-koeln.org)



Die gesamte Fachschaft der Zahnmedizin der Universität zu Köln freut sich auf die Sommer-BuFaTa 2019.

## Rücken gerade, Schultern zurück: Ergonomie für Zahnis!



Dass Schmerzen in Schultern, Rücken und Nacken bei zahnmedizinischem Personal, insbesondere behandelnden Zahnärztinnen und Zahnärzten, leider zum Praxisalltag gehören, ist weit bekannt. Mindestens drei Viertel der Berufsgruppe sind betroffen – dabei sind häufig Fehlhaltungen der Auslöser. Um unergonomischen Körperhaltungen entgegenzuwirken, hat die amerikanische Herman Ostrow School of Dentistry of USC eine Kooperation mit Physiotherapiestudenten ins Rollen gebracht. Denn allein Vorlesungen zur Ergonomie im Rahmen des Zahnmedizinstudiums sind den Professoren an der University of Southern California zu wenig. So schlossen sich die Studiengänge Zahnmedizin und Physiotherapie zusammen und entwickelten ein praxisorientiertes Konzept. Dabei soll das wöchentliche Aufeinandertreffen beider Studentengruppen in Simulationslaboren eine direkte Kontrolle und Korrektur der Körperhaltungen der Zahnmedizinstudenten ermöglichen. Bisher gaben die angehenden Physiotherapeuten fünf Wochen lang ihren Kommilitonen Hilfestellungen, die Professoren hoffen nun auf den Ausbau der Kooperation. Doch schon das Pilotprojekt hat gefruchtet, denn, so schreibt die [news.usc.edu](http://news.usc.edu), es seien „lediglich“ drei Wochen nötig, um schlechte Angewohnheiten – einschließlich falscher Körperhaltungen – abzulegen.

Quelle: ZWP online

# Kittelversorgung: Top oder Flop?

**GESPRÄCH** >>> Die Handhabung der Versorgung der Studierenden der Zahnmedizin mit der notwendigen Schutzkleidung ist von Uni zu Uni verschieden. Der eine Standort bietet die komplette Kittelversorgung, einschließlich Reinigung, an anderer Stelle müssen die Studierenden allein für alles aufkommen. Wir haben mit den Fachschaftenvertretern zweier Unis über „Kittel und Kasacks“ gesprochen.



## Wie wird die Kittelversorgung an eurer Uni gehandhabt und was ist recht oder schlecht daran?

**Christian Bäuchle, Universität Ulm:** Wir können die Kittel, Kasacks und Hosen in der Wäschekammer der Uniklinik ausleihen. Jedem Studierenden stehen zwei Kasacks/Kittel und zwei Hosen in entsprechender Größe zu. Dies wird auf einer Liste vermerkt. Während des Semesters kann dann ein benutztes Kleidungsstück gegen ein frisches getauscht werden. Dazu geht man in die Wäschekammer, nennt die Größe, wirft z. B. den benutzten Kasack in einen dafür vorgesehenen Wäschesack und erhält einen frisch gewaschenen Kasack. Um die Reinigung selbst müssen wir uns also nicht kümmern. Am Ende des Semesters wird die ausgeliehene Kleidung dann zurückgegeben. Da aber im klinischen Studienabschnitt auch in der vorlesungsfreien Zeit die Kleidung benötigt wird (Famulaturen, Mitarbeit im Schmerzdienst etc.), läuft das eher fließend ineinander über. Die Klinikkleidung ist vorgeschrieben, sprich, wir dürfen keine eigenen Kasacks anziehen, sondern müssen die der Uniklinik verwenden.

**Fest steht:** Das System ist für uns Studenten sehr angenehm. Manchmal muss man ein wenig vorausplanen, da die Wäschekammer nur zu bestimmten Zeiten offen hat. Grundsätzlich kommen wir Studenten mit der Regelung aber sehr gut klar.

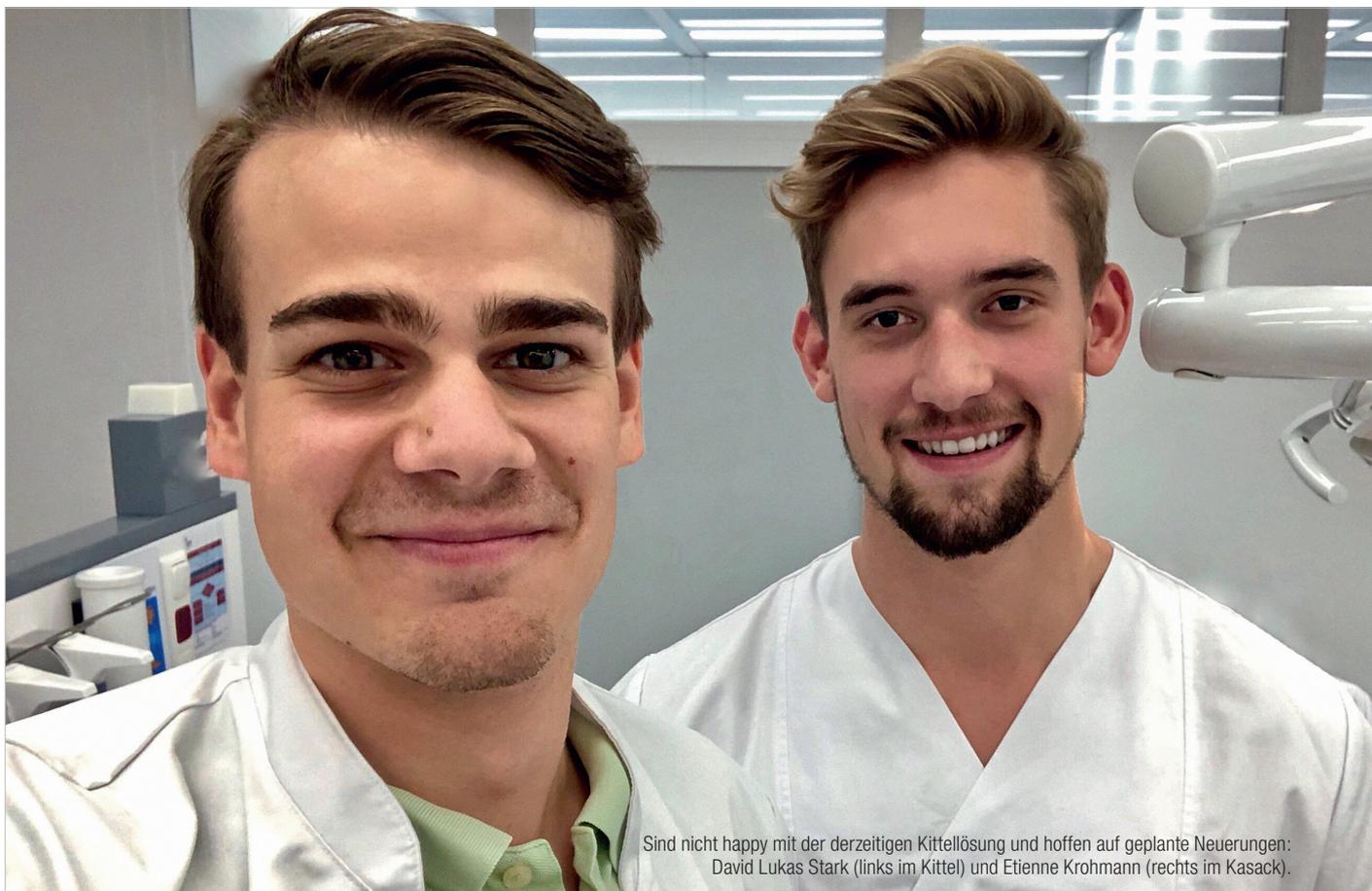
**David Lukas Stark, Universität Münster:** Bei uns sieht das leider ganz anders aus! Derzeit wird uns vonseiten der Universität keinerlei Bekleidung in den Behandlungskursen gestellt. Da es keine bindenden Vorschriften bezüglich der Art der Kleidung gibt, dürfen die Studierenden frei entscheiden, ob sie lieber im Kittel oder im Kasack behandeln möchten.

sicherstellen können, höchste Hygienestandards in der Zahnklinik einzuhalten. Nun soll allerdings noch in diesem Jahr Bewegung in die Problematik kommen, so stehen zum Sommer große Umbauten an unserem Klinikum an. Im Rahmen dessen sollen neue Umkleibereiche und Spindräume sowie ein sogenannter „Kittelautomat“ installiert werden. Das Prozedere

„Derzeit wird uns vonseiten der Universität  
**keinerlei Bekleidung** in den Behandlungskursen **gestellt.**“

Die Oberbekleidung muss aber selbstverständlich weiß sein. Die Reinigung der Kleidung und ein regelmäßiger Wechsel liegen in der Hand der Studierenden, wobei die Reinigung zu Hause erfolgen muss. Leider haben die Studierenden nur einen Spind zur Verfügung, in welchem Arbeits- und Freizeitkleidung nicht getrennt untergebracht werden können. **Fest steht:** Seitdem ich an der Uni bin, ist die Forderung nach einer zentralisierenden und qualitätssichernden Aufbereitung der Arbeitskleidung ein sehr wichtiges Anliegen der Studierendenschaft. Aus unserer Sicht sollte die Universität wenigstens ein System zur Verfügung stellen, mit dem die Studierenden

sähe dann folgendermaßen aus: Jeder Student schafft sich zu Beginn eine gewisse Anzahl Kleidungsstücke in seiner Größe an. Wenn man ein Kleidungsstück z. B. für die Behandlung benötigt, kann man dieses per Chipcode automatisiert an einer Ausgabe- stelle erhalten. Nach dem Tragen kommt dies zur Reinigung in einen Wäscheschlucker. Die Kleidungsstücke sind nicht personalisiert, man bekommt also jedes Mal ein anderes, aber in seiner Größe und hygienisch aufbereitet. Das System wäre vollautomatisch und, nach derzeitigem Stand, bis auf die einmalige Anschaffung der Kleidung, für die Studierenden kostenfrei. Wir hoffen sehr, dass aus der derzeitigen Planung Realität wird. <<<



Sind nicht happy mit der derzeitigen Kittellösung und hoffen auf geplante Neuerungen:  
David Lukas Stark (links im Kittel) und Etienne Krohmann (rechts im Kasack).



**FAMULATUR** >>> Eine Famulatur im Ausland offenbart Gegensätze, die man so schnell nicht wieder vergisst: Eine zum Teil atemberaubende Natur steht einer zahnärztlich vollkommen unterversorgten Region und herausfordernden Behandlungssituationen gegenüber. So erlebte es auch Helena Wendisch, Studentin der Zahnmedizin der Universität Mainz. Sie reiste im Februar 2018 zusammen mit ihrer Kommilitonin Sophie Brüssel über Madrid und Santa Cruz nach Sucre, wo ihr fünfwöchiges Projekt „Bolivia movil“ im ärmsten Land Südamerikas begann. Mit dem Dentomobil zogen die Studentinnen, zusammen mit Dr. Sebastian Geiger (Klinikum

Ernst von Bernmann, Potsdam) und durch „Internos“ örtlicher Hospitals unterstützt, von Dorf zu Dorf. Neben akuten Schmerzbehandlungen gehörten auch Füllungen sowie erweiterte Fissurenversiegelungen, Caries profunda-Behandlungen und Milchzahnextraktionen zum täglichen Behandlungsprogramm der Studentinnen. Zudem leistete das Projekt aktive Aufklärungsarbeit. So führte das Team, morgens vor dem Unterricht der Kinder, eine „Prophylaxe-Show“ vor, die mit musikalischer Begleitung und unter dem fröhlichen Titel „Ciao Ciao Karies“ auf falsche Ernährungsgewohnheiten aufmerksam machen sollte.

# Salzwüste

## und „Prophylaxe-Show“



Unglaubliches Naturvorkommen: Der Salar de Uyuni in Bolivien ist mit mehr als 10.000 Quadratkilometern die größte Salzpfanne der Erde.

Im Anschluss an das erfolgreich durchgeführte Projekt bereisten beide Studentinnen das außergewöhnliche Salzspektakel im Südwesten Boliviens unweit der chilenischen Grenze, den Salar de Uyuni, und standen damit auf der größten Salzwüste der Erde, die eine Fläche von mehr als 10.000 Quadratkilometer einnimmt und auf dem Altiplano auf 3.600 Meter, der Hochebene der Anden, liegt. Kurz nach der Regenzeit sorgt dort ein leichter Wasserfilm für sagenhafte Spiegelungen. Doch ein noch viel größerer Schatz liegt bisher nahezu unangetastet unter diesem Naturwunder: das womöglich größte Lithium-Vorkommen

der Welt. Diesen Rohstoff findet man in jedem Handy, Laptop oder Elektroauto, und somit stehen ausländische Investoren Schlange. <<<

Vollständiger Bericht



Der komplette  
Famulaturbericht steht  
per QR-Code bereit.

# LEBEN



## 10yearchallenge: Ein Fest für Falten

Anfang des Jahres machten Fotovergleiche im Netz die Runde unter dem Hashtag „10yearchallenge“. Ob berühmte Gesichter oder Normalbürger mit hoher Netzaffinität – Tausende machten mit und stellten Fotos von sich mit einem Abstand von zehn Jahren gegenüber. Doch was ist daran eigentlich so „challenging“, also herausfordernd und überaus schwierig? Wir werden alle älter – das sind yesterday's news – und können am Ende nur bedingt die Alterung hinauszögern. Warum sich quälen und schlecht fühlen für Falten und Veränderungen, die es wert waren, ja die nun mal zur Natur der Natur gehören? Was wäre eigentlich ein positives Fazit dieses Vergleichs? Beide Bilder (fast) identisch? **Wie langweilig!** Wir schlagen für das kommende Jahr eine #10yearcelebration vor. Man muss die Feste, nein viel mehr Falten feiern, wie sie kommen ...



© giorgiomtb – stock.adobe.com

## Lenny Kravitz unterstützt Zahnmedizin auf Bahamas

Schon 2015 richtete, so eleutheranews.com, Lenny Kravitz' Let Love Rule Foundation zusammen mit der GLO Good Foundation auf Eleuthera, einer bahamischen Insel, eine zahnmedizinische Praxis auf Zeit ein. Hauptakteure des Projekts, damals wie heute, sind Dr. Jonathan Levine und seine Frau Stacey Levine, die mit ihrem gesamten Zahnärzteteam aus New York angereist waren, um die Bewohner der Insel kostenlos zu versorgen. Seither versuchen die Initiatoren das Projekt zu halten und jährlich immer wieder auf die Beine zu stellen – mit großem Erfolg. In diesem Jahr konnte schon mehr als 200 Menschen ein gesundes Lächeln geschenkt werden. Vier Tage lang waren die Freiwilligen Ende Januar 2019 vor Ort und boten neben der zahnmedizinischen Versorgung unter anderem Mundhygienekurse für Kinder an. Wie in den vergangenen Jahren auch, hatte das Team kostenlose Zahnpflegeprodukte und Lehrmaterial im Gepäck. Die Popularität des Rockmusikers ist für die Realisierung des Projekts natürlich von Vorteil. So hatte Lenny Kravitz im Zuge der Aktion unter anderem auf Instagram fleißig die Werbetrömel gerührt und zu Spenden aufgerufen. Sein langfristiges Ziel ist es, der zahnmedizinischen Unterversorgung der Inselbewohner dauerhaft durch den Aufbau einer Zahnklinik entgegenwirken zu können. Weitere Infos zum Projekt unter: [www.glogoodfoundation.org](http://www.glogoodfoundation.org)



Quelle: ZWP online

## Bauhaus 2019

Kennen Sie Dessau, die Stadt an der Elbe? Nein. Dann wird es 2019 Zeit für einen Besuch! Denn Dessau ist Bauhaus-Stadt und das Bauhaus, Ideenschule um die Jahrhundertwende und Experimentierfeld der freien und angewandten Kunst, Gestaltung, Architektur und Lehre, feiert sein 100-jähriges Jubiläum. Als „Staatliches Bauhaus“ in Weimar begründet, gelangte das Bauhaus in Dessau um 1920 zu seiner Blüte und wurde zur bekannten und umstrittenen „Hochschule für Gestaltung“. Jeder kennt wohl die berühmt-markanten Bauhausformen, ob Stuhl oder Gebäude. Das Jubiläumsprogramm ist vielgestaltig und eignet sich an ausgewählten Orten deutschlandweit. Schauen Sie einfach ins Programm unter [www.bauhaus100.de](http://www.bauhaus100.de) und entdecken Sie die einzigartige Zusammenführung von Handwerk und Kunst zur Moderne von heute.

[www.bauhaus100.de](http://www.bauhaus100.de)



# „Nur das, was unabdingbar und glücklich macht, darf

Alles andere muss weg [...].

Auf das Entrümpeln nach dem Glückskriterium folgt die Entscheidung, an welchem Ort man die Dinge platziert, die bleiben dürfen.“



© herold\_accounting@unishash.com

# bar ist bleiben.



»»» Magic Cleaning: Aus Aufräumen wird Glücklichein.

Wir alle tun es in verschiedenen Intervallen – manche täglich, manche wöchentlich, manche monatlich – die Rede ist vom Aufräumen. Kaum einer lernt es systematisch – der Irrglaube, man könne es einfach, verhindert den Ansatz. Viele entwickeln über die Jahre ihre eigenen mehr oder weniger erfolgreichen Methoden, wobei in der Regel auf eine Phase der Ordnung neues Chaos folgt. Die japanische Auf-

„Gleichzeitig gilt es, die Dinge, die man behalten und entsprechend geordnet hat, **bewusst wertzuschätzen.**“

räumexpertin Marie Kondo hat es genau auf diesen Jo-Jo-Effekt abgesehen: Mit ihrer KonMari-Aufräummethode, international auch als „Magic Cleaning“ bekannt, wird es kein weiteres Aufräumen geben. Einmal richtig vorgegangen, bleibt die geschaffene Ordnung bestehen. Für immer! Gleichzeitig befreit sie von Altlasten – in Kopf wie Regal – und löst, so garantiert es Kondo, eine Kette an bisher ungekannten Möglichkeiten aus. Man gewinnt Raum und Zeit für neue Vorhaben und wird nicht nur ein aufgeräumter, sondern auch ein glücklicherer und zufriedenerer Mensch als je zuvor. Also weg mit den verstaubten Ausreden und her mit den Boxen voll Potenzial!

Doch bevor es ans Aufräumen geht, müssen nach der KonMari-Methode zwei Schritte erfolgen: Es muss die innere Motivation klar formuliert werden – warum räume ich auf und was genau will ich am

Ende erreichen – und es muss erstmal entrümpelt und richtig weggeworfen werden. Und zwar konzentriert in einer zusammenhängenden Zeitspanne (über max. sechs Monate) und radikal. Nur das, was unabdingbar ist und glücklich macht, darf bleiben. Alles andere muss weg, in großen Müllsäcken verstaut und – in Familienhaushalten – ungesehen von anderen Augen. Denn mehr als die eigene Meinung zum Verbleib der Dinge gefährdet das Ergebnis! Auf das Entrümpeln nach dem Glückskriterium folgt dann die Entscheidung, an welchem Ort man die Dinge platziert, die bleiben dürfen. Und dabei gilt, dass man nicht nach Zimmern vorgeht, sondern nach in Kategorien eingeteilten Dingen. Die große Ordnung wird nur zimmerübergreifend erreicht! Gleiche Dinge sollten, nach Magic Cleaning, allesamt an einem Ort „wohnen“ und nicht auf verschiedene Stellen in Wohnung oder Haus verteilt werden. Gleichzeitig gilt es, die Dinge, die man behalten und entsprechend geordnet hat, bewusst wertzuschätzen. So bleiben Geräte, Stoffe und „Glücks“-Gegenstände gepflegt und nützlich. Durch diesen Prozess des radikalen Ausmistens und Ordners verspricht Marie Kondo einen Zuwachs an Vertrauen in das eigene Entscheidungs- und Urteilsvermögen. Dieses Vertrauen überträgt sich dann auch auf andere Lebensbereiche außerhalb von Kleiderschrank und Ordnerrücken. Man wird grundsätzlich zielgerichteter, konzentriert auf das Wesentliche, und damit zufriedener und glücklicher in den eigenen vier Wänden und darüber hinaus.

**Lesetipp!** Marie Kondo. Magic Cleaning. Wie richtiges Aufräumen Ihr Leben verändert. Erstmals 2013 beim Rowohlt-Verlag erschienen. <<<



**BUNDESVERBAND DER ZAHNMEDIZIN-STUDIENDEN IN DEUTSCHLAND e.V.**

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: DEUTDE33400



Bundesverband der Zahnmedizinierenden in Deutschland

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



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

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

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

Generalsekretär:  
 Fynn Hinrichs  
 fynn.hinrichs@bdzm.de

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

Kommunikation:  
 Alexandra 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



## **dental**fresh – Jung, Modern, Relevant

Die **dental**fresh erscheint vier Mal im Jahr und richtet sich an junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner am Übergang von Studium zum Berufseinstieg, in der Assistenzzeit, der Phase der Praxisgründung und späteren Praxisführung. Gleichzeitig werden auch in Zusammenarbeit mit dem bdzm (Bundesverband für Zahnmedizinische Studierende) ausgewählte studentische Themen aufgegriffen. Somit bildet die **dental**fresh ein wirklich breites und relevantes Spektrum an praxisnahen Inhalten ab.

Dabei stehen die jungen Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner im Vordergrund, ihre individuellen Erfahrungen im zahnmedizinischen Praxisalltag, d.h. Erfolge wie Misserfolge, besondere Werdegänge mit Umwegen oder Neuorientierungen, zukünftige Ziele und persönliche Wünsche. Es geht in erster Linie um Menschen und – im zweiten Schritt – um Arbeitsprozesse, Produktanwendungen und Praxisentwicklungen.

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

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

Unterschrift\*

Name, Vorname\*

Straße, PLZ, Ort\*

Telefon, E-Mail\*

\* Pflichtangabe

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

Unterschrift\*

df 1/19

Mini-Packs exklusiv für Ihre Fachschaft

**Jetzt einfach bestellen:**

> Telefon unter 030 231 881 888

> Fax an 030 231 881 881

> [www.wrigley-dental.de/shop](http://www.wrigley-dental.de/shop)



# Zahnpflege to Go



Stimulation des  
Speichelflusses



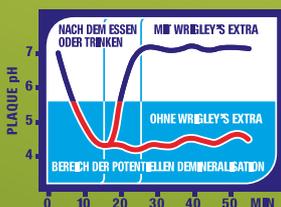
Neutralisierung  
von Plaque-Säuren



Verringerung der  
Demineralisierung



Bekämpfung von  
Karies-Ursachen



## Wissenschaftlich bewiesen:

Das 20-minütige Kauen von zuckerfreiem Kaugummi erhöht die Speichelmenge, unterstützt die Neutralisierung von Plaque-Säuren und hilft die Demineralisierung der Zähne zu verringern - so können Karies-Ursachen bekämpft werden. Das Kauen von zuckerfreiem Kaugummi kann zur Reduktion von Mundtrockenheit beitragen.

Unser komplettes Sortiment finden Sie unter:  
[www.wrigley-dental.de](http://www.wrigley-dental.de)

**WRIGLEY**  
Oral Healthcare  
Program

