

6. Jahrgang | April 2010  
ISSN 1860-630X  
Preis: € 3,50 zzgl. MwSt.

Zeitschrift des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

# dentalfresh 2010

# #1

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten



**Studieren in Göttingen**  
Exklusivbericht zum Zahnmedizin-  
studium in der ehrwürdigen Uni-Stadt

**Spezial: Praxiseinrichtung**  
Worauf man von Anfang  
an achten sollte

**Die Events im  
Frühling und Sommer**  
Sommer-BuFaTa in Kiel &  
Dental Summer 2010

 **BdZM** *dentallife*

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

# Mein attraktives KaVo Studenten- angebot.



Vertrauen Sie von Beginn Ihrer zahnmedizinischen Ausbildung an auf KaVo. Wie kein anderer ist KaVo führend in Innovation und Qualität.

Mit KaVo setzen Sie von Anfang an auf höchste Qualität, Laufruhe und Zuverlässigkeit – und Sie bekommen von KaVo das folgende attraktive Studentenpaket:

**2** Jahre Garantie

- Attraktive Studentenpreise für Ihre KaVo Instrumentenauswahl
- Verlängerte Instrumenten-Garantie auf 2 Jahre (3 Jahre bei GENTLEpower-Programm)
- Kostenlose Gravur Ihrer Instrumente mit Ihrem Namen bzw. Initialen
- Kostenlos je 1x Dose KaVoSpray und 1x INTRA-Pflegekupplung
- Praktische Lorrybag (Umhängetasche) aus LKW-Plane für Studium oder Freizeit
- Studentenkonditionen nach der Garantie im Reparaturfall für die restliche Studiendauer



Fragen Sie Ihren Fachhändler nach diesem attraktiven Studentenangebot oder senden Sie eine e-mail an:  
[studentenaktion@kavo.com](mailto:studentenaktion@kavo.com)



KaVo. Dental Excellence.

# EDITORIAL



David Rieforth

## *Liebe Studierende der Zahnmedizin,*

nachdem wir dem Anschein nach endlich diesen nicht enden wollenden Winter überstanden haben, können wir nun mit den ersten Sonnenstrahlen mit neuem Schwung in den Frühling und ins kommende Sommersemester starten.

Vielleicht haben euch die zahlreichen Highlights wie die BuFaTa in Heidelberg und die großartige erste un-plaquetALUMNI-Nacht der ZahnMedizin in Berlin den Winter etwas verkürzen können.

Ein großes Dankeschön geht an dieser Stelle an all die Heidelberger Studierenden, die das unvergessliche Fachschaftstreffen organisiert haben und an das un-plaquet-Team sowie alle Helfer der ALUMNI-Nacht.

Vom 4. bis 6. Juni steht eine weitere unvergessliche BuFaTa im hohen Norden in Kiel ins Haus, bei der wir uns hoffentlich alle wiedersehen werden.

Ganz besonders freut es mich, euch an dieser Stelle mitteilen zu können, dass die Fachschaft von Witten/Herdecke uns zu einer BuFaTa am Ende des Jahres einlädt. In dieser Ausgabe der **dental**fresh erwarten euch neben den allseits beliebten Famulaturberich-

ten Themen wie die Patientengewinnung, die sich, wie ihr wohl alle wisst, manchmal etwas schwierig gestaltet. Wir stellen euch vor, was in Münster unternommen wird, um in diesem Bereich neue Maßstäbe zu setzen.

Themen, die den BdZM dieses Jahr beschäftigen werden, sind die Ausbildung in der Berufskunde und die Zufriedenheitsstudie. Zudem arbeiten wir an einer verbesserten Kommunikation zwischen den Fachschaften. Wie immer sind wir auch in diesem Jahr darauf angewiesen, dass auch ihr aktiv werdet und uns dabei helft, unsere Studiensituation gemeinsam zu verbessern und den Austausch zwischen den Studierenden zu fördern. Teilt uns mit, was euch beschäftigt und wo ihr Verbesserungsbedarf seht.

*Viel Spaß bei dieser ersten Ausgabe der **dental**fresh im Jahre 2010!*

*Euer David Rieforth*



Was es beim Praxismanagement zu beachten gibt.



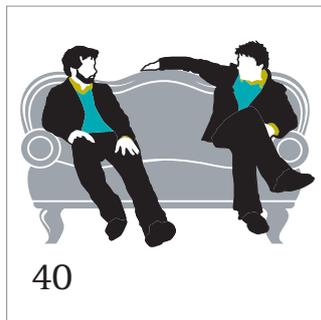
Interview mit Dr. Vollmer, 1. Vizepräsident der DGZI.



Stiftversorgung wurzelkanalbehandelter Zähne – Teil 2



Nachbericht BuFaTa Heidelberg.



Nachbericht zum Körpersprache-Seminar mit Samy Molcho.



Bericht: Famulatur in Brasilien.

- 03 **Editorial**  
*David Rieforth*
- 06 **News**
- 08 **Studieren in und mit Göttingen**  
*Maja Nickoll*
- 10 **„Um früh in die Implantologie einzusteigen, bedarf es einer fundierten und auch zeitlich umfangreichen Ausbildung“**  
*Interview mit Dr. Rolf Vollmer, 1. Vizepräsident der DGZI*
- 12 **Was haben Corporate Design und Praxisarchitektur gemeinsam? – oder die Frage von Henne und Ei ...**  
*Julia Scharmarn/Oliver Rischko*
- 18 **Know-how aus der Praxis für die Praxis Erfolgreiches Praxismanagement von Anfang an**  
*ZA Karola Platen, ZA Thomas Pfeiffer und Dr. Jan Rosenlicht*
- 24 **BdZM Info**
- 25 **BdZM Mitgliedsantrag**
- 26 **Stiftversorgungen wurzelkanalbehandelter Zähne Ein wissenschaftliches und klinisches Update – Teil 2**  
*Prof. Dr. Rudolf Beer*
- 34 **Starker Support beim Einstieg**  
*Dorotheé Holsten*
- 38 **Winter-BuFaTa in Heidelberg vom 11. bis 13. Dezember 2009**  
*Katharina Bassemir und Sahra Steinmacher*
- 40 **Körpersprache-Seminar mit Professor Samy Molcho**  
*Daniel Bäumer*
- 41 **Erste ALUMNI-Nacht der ZahnMedizin in Berlin setzt Maßstäbe für die Zukunft**
- 42 **Dental Summer 2010 Wie verbindet man Arbeit mit Vergnügen?**  
*Redaktion*
- 43 **Sommer BuFaTa Kiel**  
*Hilke Bruckmüller und Andrea Haack*
- 44 **Die pluradent Existenzgründertage 2009**
- 46 **Am Äquator famuliert ...**  
*Marcel Hartmann*
- 48 **Trends & Styles**
- 50 **Termine & Impressum**

# VITA Easyshade<sup>®</sup> Compact – Nur ein kurzer Augenblick zur exakten Zahnfarbe.



Die neue Generation  
der digitalen Farbbestimmung

3384\_ID

PREMIUM PARTNER  
DEUTSCHER ZAHNARZTTAG

• Zahnfarbmessung und Reproduktion •



VITA SYSTEM



3D-MASTER

**VITA**

Digital, kabellos, leicht und mobil – es gibt viele Gründe, sich für den VITA Easyshade Compact zu entscheiden. Jeder einzelne hiervon ist ein Gewinn. Mit der neuen Generation digitaler Farbmessung bestimmen und überprüfen Sie Zahnfarbe in Sekundenschnelle. Der VITA Easyshade Compact

ist ausgelegt für alle Farben des VITA SYSTEM 3D-MASTER und die VITAPAN classical A1–D4 Farben. Das Hightech-Gerät besticht mittels spektrophotometrischer Messtechnik durch hohe Messgenauigkeit. Überzeugen Sie sich selbst. Mehr Informationen unter [www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com)

# Dissertationspreis

## INFO

Die Arbeiten müssen bis zum **30. April 2010** in vier Exemplaren vom Betreuer der Dissertation an folgende Anschrift eingereicht werden:

Deutsche Gesellschaft für  
Zahnärztliche Implantologie  
e.V. (DGZI)  
Herrn Dr. med. dent.  
Roland Hille  
Vorsitzender des Wissen-  
schaftlichen Beirates  
Stichwort:  
DGZI Dissertationspreis  
Feldstraße 80  
40479 Düsseldorf

Der Dissertationspreis wird von der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) verliehen, und er ist mit 2.000€ dotiert. Der Dissertationspreis wird vom Vorstand der DGZI als Anerkennung für die beste der eingereichten Dissertationen auf dem Gebiet der oralen Implantologie vergeben. Hierbei sind Dissertationen im Bereich der Prothetik oder der Parodontologie mit Schwerpunkt Implantologie ebenfalls preiswürdig.

Um den Preis können sich alle in der Bundesrepublik Deutschland tätigen deutschen und ausländischen Zahnärzte bewerben. Die Approbation der ausländischen Zahnärzte muss der deutschen Approbation als gleichwertig anerkannt sein. Weiterhin können sich alle in der zahnärztlichen Forschung tätigen Wissenschaftler bewerben, soweit sie eine abgeschlossene Hochschulbildung besitzen.

Die Arbeit darf nicht für ein Ausschreibungsverfahren eines anderen wissenschaftlichen Preises einge-

reicht sein. Wird bei der Einreichung einer Arbeit gegen die Bestimmungen verstoßen, so scheidet sie aus der Bewertung aus.

Die Veröffentlichung der mit dem Preis ausgezeichneten Arbeit wird von der DGZI national und international gefördert. Nicht prämierte Arbeiten werden den Absendern zurückgegeben.

Eine Nichtvergabe, wenn keine der eingereichten Arbeiten preiswürdig erscheint, ist möglich. In diesem Fall kann der Preis zur Berücksichtigung weiterer preiswürdiger Arbeiten zusätzlich vergeben werden.

*Die Entscheidung des Vorstandes ist endgültig. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.*

## Beurteilungskriterien

- Wissenschaftliche Bedeutung des Themas,
- Originalität von Material und Methoden,
- Erkenntnisgewinn,
- Form und Darstellung.



Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V.

## WIRD MITGLIED BEI Young Dentists Worldwide

In der ersten Februarwoche fand das diesjährige Mid Year Meeting der Organisation Young Dentists Worldwide (YDW) in Puerto Rico statt. Anlass war der jährliche Zahnärzte-Kongress in San Juan, zu dem in diesem Jahr erstmals auch Vertreter des Bundesverbandes der zahnmedizinischen Alumni (BdZA) angereist waren. Nach seiner Gründung vor einem Jahr ist es für den BdZA an der Zeit, sich auch international in die Verbandsarbeit einzubringen und gerade im Bereich der Alumniaktivitäten von den unterschiedlichen Erfahrungen der Mitgliedsländer des YDW zu profitieren. Mit einstimmigem Ergebnis wurde die Mitgliedschaft des BdZA auf der Generalversammlung in Puerto Rico als neues Vollmitglied bestätigt.

Beide Organisationen verstehen sich als Mittler zwischen Studenten und Berufsverbänden und der Standespolitik. Das heißt für den BdZA, dass er als Bindeglied zwischen dem Bundesverband der Zahnmedizinischen Studenten (BdZM) und der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) fungiert, YDW gilt als Mittler

zwischen der International Association of Dental Students (IADS) und der World Dental Federation (FDI). Die Förderung junger Zahnärzte ist Aufgabe beider Verbände und die angestrebte Vernetzung hat für beide Vorteile. Der BdZA und YDW wollen jungen Zahnärzten/-innen beim Sprung ins Berufsleben helfen, sowohl national als auch international. Durch neue Kommunikationswege, die sich gerade durch Facebook, Yahoo Groups und andere Plattformen bieten, werden mittlerweile weit mehr Menschen erreicht als das noch vor einigen Jahren möglich war. YDW hat derzeit rund 6.000 Mitglieder bei Facebook und auch der BdZA kommuniziert inzwischen auf diesem Weg. In diesem Jahr wird es erste gemeinsame Veranstaltungen von YDW und BdZA geben. So wird zum Beispiel der YDW-Day am 17. Juli 2010 in Brno, Tschechien, im Rahmen des diesjährigen IADS Kongresses eine erste gemeinsame Veranstaltung beider Verbände sein, deren Folgemeeeting spätestens zur nächsten IDS 2011 stattfinden wird.

2010  
dentalchallenge

Forschung  
für die Zukunft

# VOCO DENTAL CHALLENGE 2010 –

*stellt euch der Herausforderung*

VOCO ruft junge Wissenschaftler und Studenten auf, sich mit einer Forschungsarbeit zu dentalspezifischen Themen am Forschungswettbewerb VOCO Dental Challenge 2010 zu beteiligen. Bereits zum achten Mal veranstaltet das norddeutsche Dentalunternehmen diesen anerkannten Wettbewerb. Teilnehmen können Studenten und Absolventen, die ihr Studium 2005 oder später beendet haben. Eine weitere Teilnahmevoraussetzung ist die Präsentation einer Studie, an der zumindest ein VOCO-Präparat beteiligt ist. Außerdem dürfen die Untersuchungsergebnisse vor dem 31.05.2010 noch nicht öffentlich präsentiert worden sein. Zu den Bewertungskriterien der Jury zählen neben einer wissenschaftlich überzeugenden Untersuchung und ihrem medizinischen Nutzen auch deren Darstellung und Präsentation. Zudem gibt eine kurze Fragerunde nach den einzelnen Vorträgen Aufschluss darüber, wie intensiv sich die Wettbewerbsteilnehmer mit ihrem jeweiligen Thema beschäftigt haben. Die Anmeldung und Abgabe der einzureichenden Unterlagen (Abstract von ca. einer A4-Seite, Lebenslauf) hat spätestens bis zum 31.05.2010 (es gilt das Datum des Poststempels) zu erfolgen. Nach einer Vorauswahl durch eine unabhängige Jury werden die Verfasser der besten Einsendungen zum Finale der VOCO Dental Challenge eingeladen. Bei dieser Veranstaltung, die im September in Cuxhaven stattfindet, präsentieren die Teilnehmer ihre Forschungsergebnisse in Form eines 10-minütigen Kurzvortrags, der durch drei unabhängige, habilitierte Wissenschaftler bewertet wird. Den Preisträgern winken attraktive Geldpreise sowie Publikationsförderungen für ihre Ausarbeitungen. So ist der erste Preis mit 6.000 Euro dotiert. Die Zweit- und Drittplatzierten werden mit 4.000 bzw. mit 2.000 Euro belohnt. Die eine Hälfte des jeweiligen Preisgeldes ist für den Vortragenden und die andere Hälfte für die Arbeitsgruppe bestimmt. Hinzu kommt für jeden Preisträger ein zusätzlicher Publikationszuschuss von jeweils 2.000 Euro. Weitere Informationen zur VOCO Dental Challenge 2010 unter [www.voco.de](http://www.voco.de)

## ➤ ANMELDUNG



VOCO GmbH  
Dr. Martin Danebrock  
Postfach 767  
27457 Cuxhaven  
Tel.: 0 47 21/7 19-2 09  
Fax: 0 47 21/7 19-2 19  
E-Mail: [m.danebrock@voco.de](mailto:m.danebrock@voco.de)

**NSK** S-Max M

Die neue Edelstahl-Serie wurde ohne Kompromisse entwickelt. Erleben Sie es selbst!

- Edelstahlkörper
- Zedglasoptik
- Keramik-Kugellager (M35)
- Clean-Head-System
- Druckknopfspannzange
- Vierfach- bzw. Einfach-Wasserstrahl

*neu*

Winkelstück M85L mit Licht

Art-Nr: C102-3001

1:5 Übersetzung

€ 749,00\*

Winkelstück M15L mit Licht

Art-Nr: C102-5001

4:1 Übersetzung

€ 669,00\*

Winkelstück M25L mit Licht

Art-Nr: C102-4001

1:1 Übertragung

€ 564,00\*

Handstück M65 ohne Licht

Art-Nr: H100-8001

1:1 Übertragung

€ 410,00\*

Für Zahnmedizinstudenten hatten wir attraktive  
Angebot bereit. Mehr Infos unter 0 61 96/77 606-0

\*Winkelstücke auch ohne Licht erhältlich. VVOG, Patentgebiert seit 1999.

**NSK Europe GmbH**

Bly-Beinhorn-Str. 8, 05700 Eschborn, Germany

TEL: +49 (0) 61 96/77 606-0, FAX: +49 (0) 61 96/77 606-28

# STUDIERN IN UND MIT GÖTTINGEN

Maja Nickoll



Campus.



Ophasenimpression (Foto: Christoph Johann).



Symposiumsteam 2009.



Fachgruppe Göttingen bei der BuFaTa Heidelberg.

>>> Nix los in Göttingen? Pah! Denkste! In Göttingen verlassen jedes Semester 45 frisch gebackene Zahnärzte die Uni, die sich sehr gern an ihre Studienzeit zurückerinnern. Die Studienzeit, „die schönste Zeit deines Lebens“ hört man die älteren Generationen oft schwärmen. Für Göttinger Zahnmedizinstudenten gilt das in vielerlei Hinsicht, schließlich sind es gerade die kleinen Dinge um das Studium, welche diesen Lebensabschnitt so einzigartig machen. Die Fachgruppe versucht dabei ihren Studenten die Studienzeit mit gerade eben diesen kleinen Dingen zu bereichern, schon vor dem ersten Unitag ...

Denn der Göttinger Fachgruppe ist die Begrüßung seiner Erstis besonders wichtig!! Gerade hier wird der Grundstein für spätere Freundschaften gelegt und ein Zusammengehörigkeitsgefühl erzeugt. Nach einer Informationsveranstaltung mit einer Klinikumsführung werden den Neuankömmlingen seit diesem Semester auch Tutoren zugeteilt, die das ganze Semester als Ansprechpartner bereit und helfend zur Seite stehen. Am Abend bekommen alle die Möglichkeit, sich bei dem ein oder anderen Glas besser kennenzulernen, um dann am nächsten Tag nach dem Frühstück gestärkt in die Stadtrallye zu starten. Hier werden die Erstis in Gruppen eingeteilt und müssen an strategisch wichtigen Stationen in der Stadt Spiele bewältigen und auf dem Weg Aufgaben lösen. Ende ist traditionell auf dem Campus mit einer Partie Flunky Ball. Die Rallye wird unterstützt von Studenten aus höheren Semestern, ohne die das Ganze gar nicht möglich wäre. Vielen Dank an dieser Stelle an alle Freiwilligen!!

Wer sich dieses Spektakel nicht entgehen lassen will, ist am 31.3. und 1.4.2010 oder jeweils an dem Wochenende vor Semesterbeginn herzlich nach Göttingen eingeladen!

Auch gern willkommen sind Gäste aller anderen Unis zum diesjährigen 8. Göttinger Symposium der Zahnmedizin mit dem Thema Rot-Weiß-Ästhetik. Es wird am 27.11.2010 im Klinikum der UMG stattfinden. Studentenzahlen nur 10 Euro und anmelden kann man sich unter [www.symposium-goettingen.de](http://www.symposium-goettingen.de). Das Besondere an dieser deutschlandweit einzigartigen Veranstaltung ist, dass teilweise die Organisation und größtenteils die Durchführung durch Studierende übernommen wird. Die Koordination leitet der Göttinger Förderverein der Zahnmedizin e.V., bestehend aus Studierenden und Ehemaligen. Die meisten Teilnehmer des Symposiums sind Absolventen der Uni Göttingen und nutzen die Veranstaltung, um sich mit Kommilitonen auszutauschen und gemeinsam einen schönen und lehrreichen Tag zu verbringen.

Mitte Februar 2010 fand zum 2. Mal die Göttinger Gesundheitsmesse statt, auf der die Fachgruppe auf die Möglichkeit der Behandlung in einem der Studentenkurse aufmerksam machte. Viele Besucher waren erstaunt, dass eine Behandlung im Klinikum möglich ist und ließen sich gern einmal den Alltag eines Zahnmedizinstudenten erklären. Dieses Jahr gesellten sich erstmals auch Experten zu den Studenten: Herr Prof. Mausberg (Kons), Herr Prof. Hüls (Prothetik) und Herr Dr. Dr. Kühne (MKG) standen für Fragen rund um die Zahnmedizin für einige Stunden mit am Stand. Dank zahlreicher Spenden der Industrie war es auch möglich Proben zu verteilen. Auch der Patientenflyer lag zahlreich aus. Wie hoch der Rücklauf der Patienten sein wird, bleibt abzuwarten... Ein weiteres jährliches Ereignis ist der Zahni-Cup, welcher im Juni 2010 wieder stattfinden wird. Dort spielen Studenten, Assistenten und Ärzte, eingeteilt nach Semester bzw. nach Abteilung, um den Cup. Die Fachgruppe kümmert sich hier um die Organisation

# ULTRADENT

## Die Kompakt-Klasse.

Individuell. Praxisgerecht. Auch für Linkshänder.

## U 1301 - U 1301 L/R

Eine Investition mit besten Erfolgsaussichten!



Bildquelle UMG



Bildquelle UMG

Göttinger Gesundheitsmesse.

des Platzes und um das leibliche Wohl der Teilnehmer und Zuschauer. Auch die Zahni-Cup Party am Abend fällt darunter. Nachdem im letzten Jahr die Prothetik gewonnen hat, bleibt abzuwarten, ob das 5. Semester (Sieger 2008) wieder fit genug ist, um sich den Cup zurückzuholen oder ob ein anderes Semester glänzen wird ...

### Last but not least

Nach dreijähriger Leitung der Fachgruppe durch Linus Gödeke übernahm vor kurzem Florian Böhrnsen das Amt des Fachgruppensprechers. Zusammen mit Torsten Wassmann wird er die Fachgruppe in den nächsten zwei Semestern leiten. Viel Erfolg dabei!

Linus und Christian – vielen Dank für all eure Mühe und Zeit, die ihr in den letzten Jahren in die Fachschaftsarbeit gesteckt und so tolle Sachen auf die Beine gestellt habt! Viel Erfolg im 10. Semester und im Examen!! <<<



Einzug in die neue Fachgruppe August 2009 (v.l.n.r.: Christian Große, Maja Nickoll und Linus Gödeke).



Kompaktplatz  
**U 1301**



Kompaktplatz  
**U 1301**  
Links/Rechts



**ULTRADENT** Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG

85649 Brunnthal, Eugen-Sänger-Ring 10  
Tel. 089/420 992-70 Fax 089/420 992-50

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



# interview mit Dr. Rolf Vollmer,

## 1. Vizepräsident der DGZI

*„Um früh in die Implantologie einzusteigen, bedarf es einer fundierten und auch zeitlich umfangreichen Ausbildung“*

**Herr Dr. Vollmer, die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI) ist eine der ältesten implantologischen Fachgesellschaften in Europa und begeht im diesem Jahr ihr 40-jähriges Jubiläum. Welche Bedeutung hat für Sie diese lange Tradition der DGZI?**

40 Jahre sind eine lange Tradition, das stimmt. Aber was in dieser Zeit passiert ist, worauf unser Fokus lag, das ist das wirklich Interessante. Wir haben uns als von Praktikern gegründete Gesellschaft immer den Zahnärzten in den Praxen gewidmet, denjenigen, die Implantologie direkt am Patienten anwenden. Um die implantologische Arbeit zu verbessern, haben wir aber auch immer Wert darauf gelegt, Praxis und Wissenschaft erfolgreich miteinander zu verbinden. Das ist uns vor allem in den letzten Jahren gut gelungen, ein Zeichen hierfür sind die vielen Kooperationen der DGZI mit Universitäten in ganz Deutschland und auch im Ausland. In diesem Fokus haben 40 Jahre Tradition eine große Bedeutung für alle jungen und alten DGZI-Mitglieder.

**Die Implantologie ist gegenüber anderen zahnmedizinischen Fachrichtungen eine innovative Disziplin. Die DGZI zeigt durch ihr jahrzehntelanges Engagement auf diesem Gebiet, dass sie hierzu Recht als Vorreiter gilt. Welchen Stellenwert hat der zahnmedizinische Nachwuchs für die Arbeit und Ausrichtung der DGZI?**

Auch wir mussten erst lernen, dass Nachwuchsförderung und eine Konzentration auf junge Kollegen, das Begleiten schon während des Studiums, und der Assistentenzeit, ein wichtiger Bestandteil der Arbeit eines so großen Verbandes sein muss. Seit einigen Jahren stellen wir uns in ganz unterschiedlicher Weise dieser Aufgabe. Das Spektrum geht hier von der kostenlosen Kongressteilnahme für Studenten, die wir sehr erfolgreich leben, bis zur curricularen Ausbildung im Rahmen unseres DGZI-Curriculums Implantologie.

**Je früher ein Zahnmedizinstudent sich auch den speziellen Fachrichtungen der Zahnmedizin zuwendet, desto besser und umfassender kann seine Ausbildung erfolgen. Die DGZI bietet ihr Curriculum Implantologie nun auch für Studenten an. Was hat Sie grundsätzlich dazu bewogen, sich der jungen Zielgruppe zuzuwenden und warum gerade jetzt?**

Der Punkt ist, dass Implantologie nach wie vor während des Studiums nur wenig Augenmerk findet. Aber um früh in die Implantologie einzusteigen, bedarf es nun einmal einer fundierten und auch zeitlich umfangreichen Ausbildung. Je früher die Studenten sich hier Inhalte aneignen, desto besser. Das Curriculum Implantologie kann seit Neuestem bei der DGZI im vollen Umfang bereits als Student absolviert werden. Wir haben mit Absicht kein extra Studenten-Curriculum kreiert, sondern möchten die zukünftigen Implantologen in die direkte fachliche Ausbildung aller Curriculum-Teilnehmer einbinden. Ganz wichtig erscheint uns auch die Tatsache, dass die teilnehmenden Studenten dadurch direkten Kontakt mit erfahrenen Zahnärzten haben und von deren Erfahrungen aus dem täglichen Praxisalltag partizipieren können. Bis auf die eigene implantologische Operation am Patienten kann der Student/die Studentin alle Teile des DGZI-Curriculum Implantologie also bereits während des Studiums absolvieren – dies übrigens zu einem sehr attraktiven Preis. Hinweisen möchte ich auch noch auf die Tatsache, dass die DGZI eine der führenden Verbände in der Konsensuskonferenz Implantologie ist. Das DGZI-Curriculum ist damit voll anerkannt im Rahmen der Konsensuskonferenz und auf dem Weg zum Tätigkeits-schwerpunkt Implantologie.

**Welche Qualifikationen kann ein Teilnehmer mit dem Curriculum Implantologie erlangen? Was wird konkret geboten?**

Es handelt sich, wie bereits gesagt, um das reguläre und im Übrigen sehr erfolgreiche DGZI-Curri-

culums Implantologie, welches auf eine Absolventenzahl von mehr als 1.200 zurückblicken kann. An acht Wochenenden müssen die Teilnehmer ihre curriculare Ausbildung absolvieren, davon fünf Pflichtmodule und drei Wahlmodule. Das hat den Vorteil, dass der Teilnehmer bei den Wahlmodulen selbst Schwerpunkte wählen kann und aus einer Vielzahl von angebotenen Kursen seine ihm wichtigen zukünftigen Therapieschwerpunkte innerhalb der Implantologie auswählt. Dieses Konzept ist neu und zeugt von unserer Innovationskraft und dem Willen, den Teilnehmern am Curriculum eine umfassende und breit gefächerte Ausbildung zu sichern.

**Ein wichtiger Aspekt für Zahnmedizinstudierende während ihres Studiums ist, so viel wie möglich praktisch üben zu können. Wie viel und welche praktischen Teile enthält das Curriculum?**

Selbstverständlich enthält das Curriculum einen theoretischen Teil, das ist wichtig und auch richtig. Bei einer Vielzahl von Modulen spielt aber auch die praktische Umsetzung eine große Rolle, besonders

in den Wahlmodulen. Hierzu gehören unter anderem Anatomiekurse mit Arbeiten am Humanpräparat, Notfallmanagement, Piezosurgery und eine ganze Reihe weiterer praktischer Module.

**Plant die DGZI zukünftig weitere Projekte oder Veranstaltungsreihen, die sich speziell der jungen Zielgruppe zuwenden? Wenn ja, welche sind das?**

Wir haben in der Vergangenheit immer wieder gezeigt, dass wir in der Implantologie federführend als Verband tätig sind. Das unterstreicht auch unsere Führungsrolle in der Konsensuskonferenz, aber auch die Vielzahl unserer Aktivitäten. Selbstverständlich werden wir unser Fortbildungsangebot ständig erweitern bzw. anpassen. Wir werden in diesem Jahr die Studenten auf unser Curriculum fokussieren und natürlich auf unseren 40. Internationalen Jahreskongress in Berlin am 1. und 2. Oktober. Alle unsere Aktivitäten kann man unter [www.DGZI.de](http://www.DGZI.de) abrufen und sich über aktuelle aber auch neue Projekte informieren.

**Herr Dr. Vollmer, wir danken für dieses Gespräch!**

ANZEIGE

**Präziser Blick für Qualität...**

... und für Ihre anspruchsvolle Patienten-Behandlung.

Mit BUECH Premium Diamantbohrern sichern Sie sich höchste Präzision, Effektivität und Leistungsfähigkeit. Moderne Fertigungstechniken und beste Materialien schaffen diesen hohen Qualitäts-Standard.

Warum sollen Sie sich für weniger entscheiden?

Fordern Sie den Diamantbohrer-Katalog an und die **maximale wissenschaftliche Distanz**, die unsere Premium Qualität bestmögkigt hat.

**Buech**  
There is no substitute for quality

**BUECH & CO. KG**  
 Unterkarlbach 17-27  
 61760 Engelhroten  
 GERMANY  
 Telefon: +49 2283 86-0  
 Telefax: +49 2288 20741  
 email: [info@buech.de](mailto:info@buech.de)  
[www.buech.de](http://www.buech.de)



# WAS HABEN CORPORATE DESIGN UND PRAXISARCHITEKTUR GEMEINSAM?

– oder die Frage von Henne und Ei ...

*Julia Scharmann/Oliver Rischko*

In vielen Bereichen unseres Lebens gleicht die berühmte Frage, wer wohl zuerst da war, Henne oder Ei, zumeist einem philosophischen Ansatz. In jedem Fall aber führen derlei Betrachtungen zu Diskussionen, die keinen Anfang und kein Ende zu haben scheinen.

>>> Bei unserem heutigen Thema, der Verbindung von Praxisarchitektur und Corporate Design, verhält es sich prinzipiell nicht anders. In der Folge soll ein Eindruck vermittelt werden, wie beide Bereiche zusammenhängen, was jeweils zu beachten ist und wie sich beides mit optimalem Effekt verbinden lässt. Gemeinsam mit einem der ersten, die den Begriff der Praxisarchitektur prägten, Oliver Rischko von rischko architekten, werden wir heute betrachten, ob es zwischen Agenturen und Architekten wirklich darum geht, sich in der Chronologie eines Entstehungsprozesses den ersten Platz zu sichern. Einige grundlegende Ausgangsannahmen sollen nicht weiter vertieft werden, denn inzwischen ist den meisten klar, dass der professionelle Außenauftritt einer Praxis erheblich zum Erfolg beiträgt.

Daher direkt die Hauptfrage: Inwiefern sind Praxisarchitektur und Corporate Design miteinander verbunden?

Nun, beides vermittelt dem Betrachter ein bestimmtes Gefühl, einen ersten Eindruck. Das Bestreben, dem ersten Eindruck eines Patienten noch viele weitere folgen lassen zu können, stellt den kleinsten gemeinsamen Nenner dieser Disziplinen dar – gleichzeitig auch das definierte Ziel. Ausgehend von diesem Konsens ist der zukünftige Praxisinhaber die Quelle der Entscheidungen, denn seine Vision, sein Konzept einer Praxis, seine Wunschklientel und damit die Ausrichtung seines Unternehmens sollen in Formen gebracht und nach außen getragen werden – durch Praxisarchitektur und Corporate Design. Nun beginnen wir also beim Zahnmediziner, der ei-

ne Entscheidung darüber treffen muss, in welchen Praxisräumen er zukünftig arbeiten möchte. Und bereits an dieser Stelle, der Basis im Entstehungsprozess, ist es sinnvoll, sich mit einem Fachmann in Sachen Praxisbau und Architektur zu beraten. „Gute Planung ist das A und O, noch bevor es überhaupt an die Baustelle geht“, so Rischko. „Hierzu gehört schon die Beratung vor Miete oder Kauf eines Objektes, um böse Überraschungen zu vermeiden und die Räume optimal darauf auslegen zu können, was die Praxis später leisten soll“, erklärt der Architekt. Die erste Frage ist folglich: Was soll in diesen Räumen geschehen? Dann: Wie arbeitet der Zahnarzt, welches Behandlungsspektrum soll abgedeckt werden? Wie sind die Arbeitspositionen von Zahnarzt und Helferin am Behandlungsstuhl? Wo und welche Instrumente müssen zur Verfügung stehen? Erlauben die Gegebenheiten, Eingriffe darin durchzuführen – wenn nicht zu Anfang dann später? Beispielsweise dürfen Weisheitszähne nicht im „normalen“ Behandlungszimmer entfernt werden, ein Eingriffsraum und eine entsprechende Instrumentenaufbereitung sind notwendig. Die Aufbereitungskette muss validiert sein, andernfalls können rechtliche Schritte drohen, kurz: die Funktionsabläufe müssen analysiert werden. Hier unterscheiden sich wiederum die Anforderungen der Fachbereiche, unter anderem KFO gegenüber allgemeiner Zahnheilkunde oder der Oralchirurgie. Bedenkt man all diese Faktoren, so stellt sich schnell die Frage „Kauf oder Neubau?“, erklärt der Fachmann, die er häufig mit dem Neubau beantworten würde. „Sehr oft entsprechen alte Bestandspraxen nicht mehr den aktuellen Anforderungen, beispielsweise hinsichtlich Technik und Hygiene. Aber auch Wasserversorgung und Elektrik müssen auf modernem Stand sein, um die exorbitanten Installationen einer Zahnarztpraxis zu verkraften. Ist das nicht der Fall, werden dann umfangreiche bauliche Anpassungen notwendig, die unter Umständen bei Verlassen der Räume wieder zurückgebaut werden müssen. In manchen Fällen sind die Kosten kaum kalkulierbar, daher lohnt sich häufig unterm Strich ein Neubau eher.“ Eine Ist- und Soll-Analyse zu Beginn des Vorhabens kann also zusammenfassend als erster notwendiger Schritt betrachtet werden, bei dem Außendarstellung und Ästhetik noch in weiter Ferne liegen, und zunächst einmal Praxisarchitektur und Funktion gewährleistet sein müssen. Genügt der Plan der neuen Praxis diesen Aspekten, kann mit der Ausgestaltung mit Fokus auf Ästhetik, Corporate Design und späterem Praxismarketing begonnen werden. Hier nun kann ein Gestalter, beispielsweise in Form einer Agentur für Praxismarketing, hinzugezogen werden. Ab dem Moment wo die Funktionalität gewährleistet ist, dient sie gewissermaßen als Gerüst, auf das nun die „Suprakonstruktion“ aufgebracht wird. Und da ist sie, die Frage nach der Henne und dem Ei:

Die Aufgabe einer Agentur ist es unter anderem, ein visuelles Grundkonzept zu erarbeiten, welches die Basis für das Corporate Design bildet. Gleichzeitig bedient der Praxisarchitekt häufig zusätzlich zu Funktionalem und rein baulichen Themen auch das Gebiet des Innenausbaus und damit der Gestaltung der Räume, entwirft Form-, Farb- und Lichtkonzepte, lässt Rezeptionen bauen und plant Elemente wie Möbel, (Glas)wände und Türen ein. In dieser gestalterischen Arbeit entsteht die Schnittmenge zwischen Corporate Design und Praxisarchitektur. Wer ist also zuerst da und gibt eine erste Richtung vor? Mit wem werden Farben und Formen verabschiedet? Ob Neubau, Übernahme und Komplettanierung oder Übernahme mit einer Modernisierung: Es ist empfeh-





Bild oben und unten: Praxis Werner & Thiel, [www.smilin.de](http://www.smilin.de)

lenswert, sich beide Dienstleister zeitgleich zu suchen, beiden klar zu umreißen, wer welche Aufgaben erfüllen soll, und dann um enge Abstimmung zu bitten. Damit ist ausgeschlossen, dass Leistungen doppelt erbracht und auch doppelt abgerechnet werden.

Die Agentur, die das Corporate Design für die Praxis entwickelt, beginnt im besten Fall damit, den Praxisinhaber und die neue Praxis kennenzulernen – letztere anhand der Pläne, die der Praxisarchitekt inzwischen angefertigt hat. Nicht selten wurde die Anmutung der zukünftigen Praxis bereits vom Architekten skizziert und durch Farb- und Materialmuster sowie Möbelbeispiele visualisiert. Diese Vorarbeit kann die Agentur aufgreifen, auf dieser Basis weiterarbeiten,

ihre eigenen Vorschläge einbringen und zusätzliche Möglichkeiten aufzeigen. Je nach dem, welche das sind, ist wiederum die Feinabstimmung mit dem Praxisarchitekten notwendig, damit alle Ideen berücksichtigt werden können. Im Optimalfall arbeiten Architekt und Agentur sich gegenseitig zu und stimmen sich dann mit dem Praxisinhaber ab, denn das Ziel, das alle verfolgen sollten, lautet, eine Praxis zu gestalten, in der einfach alles passt. Dabei muss nicht nur das Corporate Design in all seinen Anwendungen, wie Geschäftsausstattung, Website, Leitsystem, Informationsdrucksachen, Werbemaßnahmen und Innengestaltung stimmen – es muss dabei hundertprozentig authentisch sein.

Wenn dies zutrifft, so fügen sich auch Behandler und Team, Leistungen und Patienten nahtlos zu einem Gesamtkonzept – denn der Patient hat Erwartungen. Diese sollten vom Praxisinhaber nicht nur aktiv gesteuert werden, genauso wichtig ist es, sie zu bestätigen oder gar zu übertreffen. So generiert sich in der klassischen Marketingstrategie aus Kundenzufriedenheit Kundenloyalität durch Übererfüllung von Erwartungen; schließlich ist es ein Kunststück, die Patienten zu bekommen, die man braucht, das größere jedoch besteht darin, diese Patienten zu behalten.

Inzwischen ist deutlich geworden, warum sowohl Praxisarchitektur als auch Corporate Design einen wichtigen Stellenwert in der Planung einnehmen sollten und wie beide Bereiche ineinandergreifen. Was aber sollte bei der Auswahl der Dienstleister beachtet werden?

Nun, ganz gleich, ob man sich für große oder kleinere Partner entscheidet, wichtig ist, sie tatsächlich als Partner zu begreifen. Aus diesem Grund ist es sinnvoll, wenn Architekten und Agenturen Erfahrung mit medizinischen Einrichtungen haben. Arzt- und Zahnarztpraxen zu betreuen erfordert spezielles Know-how, es gibt vieles zu beachten, was andere Unternehmen nicht beachten müssen. Manch einer sieht sich unversehens vor dem Kadi, weil ihn leider niemand darauf hingewiesen hat, welche Tücken Praxismietverträge, Formulierungen in den Drucksachen oder Web-Präsenzen beinhalten können. Ein professioneller Dienstleister wird übrigens nicht nur sein Portfolio aufzeigen, sondern dieses auch klar begrenzen und dort, wo seine Kernkompetenzen überschritten werden, auf diese Tatsache hinweisen. In Sachen Architektur ist es empfehlenswert, darauf zu achten, dass es sich um solche Vertreter ihrer Zunft handelt, die neben den Raum- und Einrichtungsplanungen auch die besonderen funktionellen Anforderungen und rechtlichen Vorgaben an Arzt- und Zahnarztpraxen kennen und in ihre Fachplanungen integrieren. Somit ist sichergestellt, dass alle Komponenten in der Umsetzung beachtet werden, gleichzeitig bleibt die Budgetkontrolle für das Vorhaben in einer Hand und die Maßnahmen werden von einer

EMS-SWISSQUALITY.COM

**EMS**<sup>+</sup>  
ELECTRO MEDICAL SYSTEMS

# AIR-FLOW KILLS BIOFILM

DAS NEUE AIR-FLOW HANDY PERIO GEHT DEM BÖSEN  
AUF DEN GRUND – SANFT UND ZIELGENAU



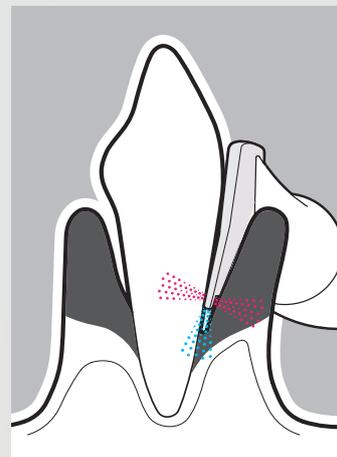
**TIEF UNTEN**, zwischen Zahn und Zahnfleisch, brüten Milliarden von Bakterien vor sich hin, geschützt vom bösen Biofilm – bisher.

Korngrösse ~ 25µm

Das neue Air-Flow handy Perio mit seiner einzigartigen Perio-Flow Düse macht zusammen mit dem Original Air-Flow Pulver Perio dem Biofilm den Garaus – bis in die tiefsten Parodontaltaschen.



Drei horizontale Düsenaustritte für das Pulver-Luft-Gemisch, ein vertikaler Düsenaustritt für das Wasser zur Spülung – so überschreitet Prophylaxe bisherige Tabus und alte Grenzen, sanft und ohne Emphysemrisiko. Und da das Air-Flow Pulver Perio besonders fein ist, wird die Zahnschicht nicht im Geringsten angegriffen.



Mit dem neuen Air-Flow handy Perio schickt die Air-Flow Familie ihren jüngsten Helden in die Praxis – zielgenau zur Prophylaxe subgingival.



Mehr Prophylaxe >  
[www.ems-swissquality.com](http://www.ems-swissquality.com)

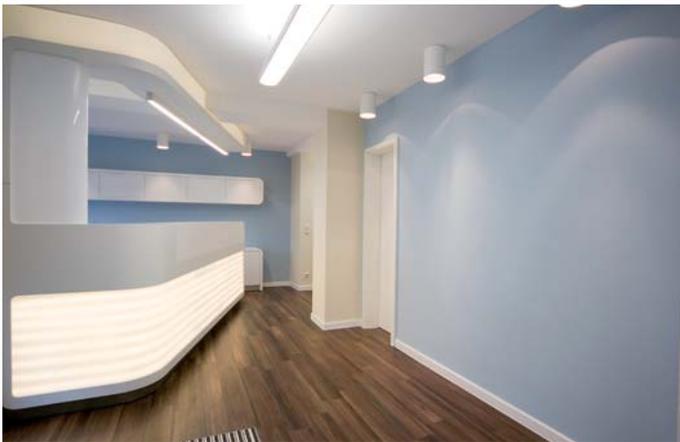


Bild oben und unten: Praxis Dr. Kardenbach, [www.kardenbach.de](http://www.kardenbach.de)

## ➤ AUTOREN



**Julia Scharmann**  
WHITEVISION Agentur  
für Praxismarketing  
[www.whitevision.de](http://www.whitevision.de)



**Oliver Rischko**  
rischko Architekten  
[www.rischko.de](http://www.rischko.de)

Stelle koordiniert.

Ähnliches gilt für die Wahl der Agentur, die das Corporate Design erarbeitet. Hier gibt es mittlerweile eine gute Auswahl an Dienstleistern, die fachliche korrekt verschiedenen Anspruchslevels gerecht werden.

Eine Entscheidungshilfe ist das Gefühl: Kommt man mit dem Dienstleister auch menschlich gut zurecht? Schließlich handelt es sich um Projekte, die sich über eine relativ lange Zeitspanne erstrecken, die eine enge Zusammenarbeit erfordern und in denen es wesentlich zum Erfolg beiträgt, wenn man sich versteht, sprich: wenn die Dienstleister die Vision des Praxisinhabers greifbar machen können.

Aus allen Einzelkomponenten, der Idee des zukünftigen Unternehmers und den Arbeiten der Dienstleister, der Kombination aus Funktion und Ästhetik, entsteht ein individuelles Werk, eine materialisierte Vision und schließlich, zusammen mit dem Team

und den Patienten, die Gesamtheit der Praxis: die Corporate Identity.

Gleichsam kommen wir zur Ausgangsfrage zurück und stellen fest: Es geht für Architekten und Agenturen nicht darum, möglichst die Henne zu sein, vielmehr geht es um das gemeinsame Erarbeiten und Weiterentwickeln einer Idee – gewissermaßen, ein neues Ei hervorzubringen. Es ist deutlich geworden, wie eng verzahnt die einzelnen Tätigkeitsbereiche sind, wie notwendig sie aufeinander aufbauen. Darüber hinaus, dass es sowohl auf Dienstleister- als auch auf Kundenseite viel Arbeit ist, ein Praxiskonzept in eine Aussage zu verwandeln, welche Patienten empfinden und nicht allein von Broschüren oder schön gestalteten Plakaten ablesen. Jedoch: Ist diese Arbeit getan, ist das ein erster großer Schritt für den Erfolg der eigenen Praxis – und es macht Spaß. <<<

# Der Gesundheitskarton

Alles was man braucht, um gesund zu bleiben.

**NET**dental

*So einfach ist das.*

1

## *vorsorgen*

Informieren und Präventionsmaßnahmen nutzen, im Beruf und auch nach Feierabend.

2

## *desinfizieren*

Regelmäßige Desinfektion von Flächen und Händen schützt Sie und Ihre Mitmenschen.

3

## *gesund bleiben*

Das sind Sie sich wert.

**ab 6,99 €**



Antwort per Fax an: **0800 - 638 336 8**

Oder per Post an: NETdental GmbH, Postfach 73 02 61, 30551 Hannover

Schützen Sie Ihre Mitarbeiter und deren Familien durch das NETdental Hygiene Set. \*

**Mitarbeiterpackage:** 150 ml Händedesinfektion, 100 ml Händewaschlotion, 100 ml Flächendesinfektion, 1 x Händedesinfektionsplan

Ich bestelle \_\_\_ Gesundheitskartons (Empfehlung: Anzahl der Praxismitarbeiter) zum Preis von € 7,49.  
Ab 5 Kartons € 6,99 zzgl. MwSt.

\*Angebotszeitraum befristet bis 30.06.2010

[Praxisstempel]

[Unterschrift]

# KNOW-HOW AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

## Erfolgreiches Praxismanagement von Anfang an

*ZA Karola Platen, ZA Thomas Pfeiffer und Dr. Jan Rosenlicht*



Zahnärzte sind heute mehr denn je Unternehmer. Wer eine erfolgreiche Zahnarztpraxis aufbauen und führen will, muss sich auch mit betriebswirtschaftlichen Inhalten beschäftigen. Praxiserprobte Konzepte und Erfahrungsberichte für die Zahnarztpraxis gibt es kaum. Eine Darstellung der erfolgbringenden Strategien aus der eigenen Praxis soll helfen, diese Lücke zu schließen und gerade angehenden zahnärztlichen Unternehmern helfen.

>>> Eine Zahnarztpraxis zum Erfolg zu führen, ist nicht einfach, aber einfacher als viele glauben. Mit der Einführung gezielter Managementarbeit in der eigenen Praxis wurde diese signifikant erfolgreicher. Von 1998 hat sie sich folgendermaßen entwickelt: Sie vergrößerte sich von 180 auf 425 Quadratmeter, die Anzahl der Behandlungsräume stieg von fünf auf sieben und der Umsatz verdoppelte sich. Dabei blieben die Anzahl der Behandler konstant. Maßgeblicher Grund für den Erfolg war ein neues Praxiskonzept, das sich auf vier betriebswirtschaftliche Arbeitsbereiche stützt: Controlling, Zeitmanagement, Personalmanagement und Marketing.

### *Mit Controlling erfolgreiches Fundament schaffen*

Controlling hilft die Schlüsselfaktoren Kosten, Umsatz und Rendite zu steuern und richtige Entscheidungen beispielsweise bei Investitionen und Personal zu treffen. Langfristig gesehen sorgt es für eine dauer-

hafte Existenzsicherung. Controlling ist Führungs-, Steuerungs- und Planungsinstrument zugleich.

In der eigenen Praxis wurde Controlling erst Thema, als vor einigen Jahren das KZV-Budget deutlich überschritten und eine kurzfristige Korrektur nicht mehr möglich war. Um resultierende Umsatzeinbußen künftig zu vermeiden, wurde ein bewusst einfaches Kennzahlensystem eingeführt, das sich als sehr effektiv herausgestellt hat. Nur vier Kennzahlen standen dabei im Fokus: Umsatz, Umsatzrendite, Personalkostenquote und das Verhältnis von Kassen- zu Privatanteil am Umsatz. Vor allem im Vergleich zu anderen Zahnarztpraxen geben diese Kennzahlen Auskunft über die Wettbewerbsfähigkeit. So ist das Verhältnis zwischen Privatleistungen und Kassenleistungen am Umsatz eine wichtige Größe und Stellschraube für Umsatz und Gewinn. Vor sechs Jahren lag der eigene Anteil an Kassenleistungen am Gesamtumsatz bei etwa 65 Prozent und war damit viel zu hoch. Heute liegt er unter 30 Prozent. Der Durchschnittswert aller Praxen beträgt im Moment laut KZBV knapp unter 50 Prozent. Wer einen deutlich höheren Wert vorweist, muss deutlich mehr arbeiten für weniger Geld. Zudem erzielt er weniger Gewinn, da er automatisch der Budgetierung unterliegt. In der Konsequenz entlassen viele Personal, um bei geringerem Umsatz die Personalkosten zu senken. Dabei könnte durch eine Umsatzsteigerung im privat Zahnärztlichen Bereich durch die Vermarktung umsatzstarker Leistungen, die Personalkostenquote gesteuert werden, ohne Personal entlassen zu müssen. Die eigene Erfahrung untermauert dies: Trotz anfangs gleichbleibender Personaldecke ist die Personalkostenquote durch die strikte Orientierung hin zu privaten Leistungen gesunken, auch als zu einem späteren Zeitpunkt sogar noch Personal eingestellt wurde. Controlling ist also ein wichtiges Instrument, welches aber nur im Zusammenspiel mit Zeitmanagement, Personalmanagement und Marketing erfolgreich sein kann.

## ZEITMANAGEMENT

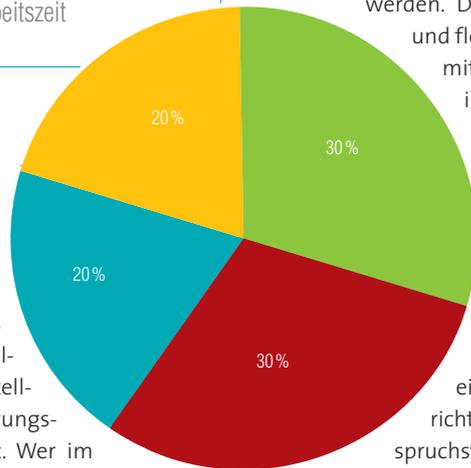


### Zeiten richtig planen

Terminstress für den behandelnden Arzt und lange Wartezeiten für Patienten – Zeitmanagement ist früher oder später fast immer das größte Problem im Praxisalltag. Gleichzeitig ist das Bestellsystem ein wichtiges Steuerungsinstrument für den Umsatz. Wer im Controlling festlegt, welche umsatzstarken Leistungen angeboten werden sollen, muss im Zeitmanagement gezielt Zeit dafür schaffen. Schließlich wartet kein Patient für eine hochpreisige Behandlung mehrere Wochen. Ein abgestimmtes Bestellsystem hilft bei der Umsetzung der Praxisziele und spielt die wichtigste Rolle in der Praxisorganisation. Von Anfang an sollte deshalb dem Patientenbestellsystem besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden. In der eigenen Praxis wurden die besten Erfahrungen mit einem selbst entwickelten Zeitmanagementsystem gemacht.

Die gesamte Arbeitszeit eines behandelnden Arztes wird auf verschiedene Zeitzonen aufgeteilt, auch die Managementarbeit. Die reine Behandlungszeit sollte etwa 80 Prozent der Gesamtarbeitszeit nicht überschreiten. Die restlichen 20 Prozent werden für Verwaltungsaufgaben, Controlling etc. bereitgestellt.

Die reine Behandlungszeit wird auf Schmerz-Zonen, Zonen für allgemeine Leistungen und umsatzstarke VIP-Leistungen verteilt. Die Schmerz-Zonen sind als Zeitpuffer für Akutpatienten gedacht und dienen ausschließlich der Schmerzbehandlung. So stellen nicht planbare Schmerzpatienten den Zeitplan nicht auf den Kopf. In der eigenen Praxis entfallen auf diese Zone etwa 20 Prozent der reinen Behandlungszeit. Etwa 40 Prozent werden für allgemeine Leistungen wie beispielsweise konservierende und chirurgische Leistungen freigehalten. Auf die VIP-Zonen fallen etwa 40 Prozent der Behandlungszeit, die in der eigenen Praxis hauptsächlich mit den Schwerpunkten



Implantologie und hochwertige Prothetik gefüllt werden. In der eigenen Praxis konnte die Zahl der gesetzten Implantate in den letzten Jahren von 24 pro Jahr auf das Zehnfache gesteigert werden – auch weil über 200 Stunden pro Jahr dafür freigehalten wurden.

Dieses Bestellsystem sorgt für die notwendige Umsatzorientierung und Konzentration auf die Praxisziele. Die einzelnen Zonen dienen als Stellschrauben. So kann der Umsatz effektiv geplant und gesteuert werden. Das Bestellsystem ist einfach und flexibel. Eine enge Verknüpfung mit dem Praxismarketing hilft, insbesondere die VIP-Zonen bei fehlender Auslastung zu füllen.

### Personalmanagement – delegieren statt regieren

Hinter einer starken Zahnarztpraxis steht auch immer ein starkes Team. Nur mit den richtigen Mitarbeitern, die auch anspruchsvolle Aufgaben übernehmen, sich aktiv ins Unternehmen Zahnarztpraxis einschalten und überzeugend im Patientengespräch auftreten, wird die Praxis erfolgreich. Neben fachlicher Kompetenz zeigen sie betriebswirtschaftliches Denken, Kommunikationsfähigkeit, Teamfähigkeit und Engagement ebenso wie Diskretion, Verantwortungsbewusstsein und Freundlichkeit. Die moderne Zahnarzhelferin hilft nicht mehr nur, sondern agiert selbstbewusst und unternehmerisch verantwortungsvoll.

In der eigenen Praxis waren Schulungen von Anfang an wichtiger Bestandteil des neuen Praxiskonzepts.



## UMSATZ

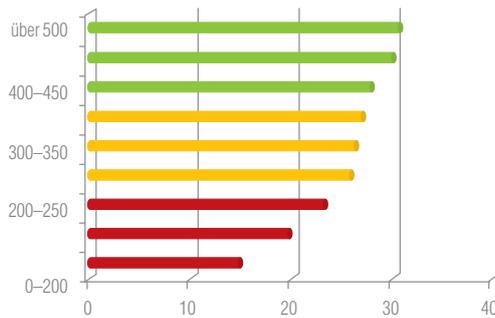
Der (Praxis-)Umsatz ist eine wichtige Kennzahl und entscheidend bei der Festlegung und Kontrolle von Maßnahmen und Zielen im Controlling.

### UMSATZRENDITE

Die Umsatzrendite beschreibt das Verhältnis von Gewinn zu Umsatz.

$$\text{Umsatzrendite} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Praxisumsatz}} \times 100$$

Das Diagramm zeigt die Verteilung der Umsatzrendite in Zahnarztpraxen in den alten Bundesländern.



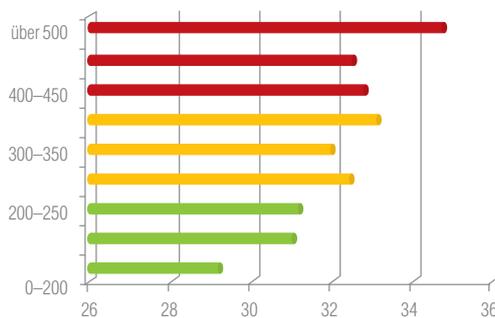
Quelle: KZBV Jahrbuch 2007

### PERSONALKOSTENQUOTE

Sagt aus, in welchem Verhältnis die Personalkosten zum Umsatz stehen.

$$\text{Personalkostenquote} = \frac{\text{Personalkosten}}{\text{Praxisumsatz}} \times 100$$

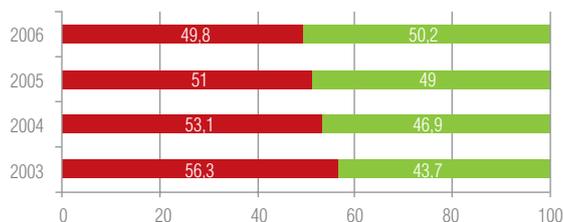
Das Diagramm zeigt die Verteilung der Personalkosten in Zahnarztpraxen in den alten Bundesländern.



Quelle: KZBV Jahrbuch 2007

### VERHÄLTNISS KASSEN-PRIVAT-EINNAHMEANTEIL

Vergleicht die Einnahmen über Kassen- und Privatleistungen.



Kasseneinnahmeanteil =

$$\frac{\text{KZV Honorare}}{\text{Praxisumsatz}} \times 100$$

Privateinnahmeanteil =

$$\frac{\text{Privathonorare}}{\text{Praxisumsatz}} \times 100$$

Jede Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA) besuchte zu Beginn Rhetorik-Schulungen. Zudem nehmen Mitarbeiter an mindestens zwei Fortbildungen pro Jahr teil. Im Anschluss hält er ein kurzes Referat und macht Vorschläge, was in der Praxis umgesetzt werden könnte.

Der neben der fachlichen Kompetenz wohl wichtigste Aspekt ist ein starker Zusammenhalt im Team. Erst wenn sich eine etablierte Gruppenstruktur bildet und jeder sich mit gemeinsamen Zielen identifiziert, bringt ein Team Erfolg. Dazu gehört auch die richtige Diskussions- und Feedback-Kultur. Der Zahnarzt muss sich hier seiner Vorbildfunktion bewusst sein und lernen, ein Team zu leiten. In der eigenen Praxis wurde dabei auch auf Teamcoachings beispielsweise im Hochseilgarten zurückgegriffen. Heute gehört eine Praxisfahrt im Jahr zu den Teambuilding-Maßnahmen. Ein Team neu zu formen, ist ein langwieriger Prozess. In der eigenen Praxis hat es mehrere Jahre gedauert, bis ein richtiges Team entstanden ist – heute umfasst es 15 Mitarbeiter und ist maßgeblich für den Erfolg der Praxis verantwortlich. Verantwortungsvolle gute Arbeit sollte auch belohnt werden. Leistungsabhängige Bonuszahlungen, die sich nach der Erfüllung von gemeinsam vereinbarten Zielen richten, sind eine erprobte Möglichkeit. So werden allgemeine Praxisziele von dem einzelnen Mitarbeiter umgesetzt und damit das Management effektiv unterstützt. Die Mitarbeiter wiederum werden als „Mitunternehmer“ gewürdigt und motiviert.

### Mit Praxismarketing Patienten gewinnen

Mit Praxisgründung ist ein konsequentes Marketing wichtig. Im Fokus steht die Gewinnung neuer Patienten, die auch zu den fachlichen Schwerpunkten, dem Praxiskonzept und den Praxiszielen passen. Von Anfang an sollte dabei auf Professionalität geachtet und auf die Hilfe von Werbe- und PR-Agenturen zurückgegriffen werden. Das Marketing bedient sich dabei einem Mix verschiedener Aktivitäten.

Die eigene Erfahrung bestätigt, dass zur Patientengewinnung eine professionelle Website unerlässlich ist. Darauf aufbauend zeigt Suchmaschinenmarketing gute Erfolge. Mit Patientenveranstaltungen lässt sich nicht nur relativ schnell ein Patientenzuwachs, sondern auch ein nachhaltiger Rücklauf generieren. Anzeigen, beispielsweise in Gesundheitsbeilagen, und redaktionelle Beiträge in Tageszeitungen runden das Bild ab. Relevante Inhalte lieferten in der eigenen Praxis insbesondere neueste Medizintechnik, beispielsweise der Implantologie oder digitalen Volumentomografie. Zudem wird in der eigenen Praxis Anfang des Jahres ein Marketingbudget festgelegt. Einzelne Maßnahmen werden strategisch über das Jahr verteilt und sorgen so für Stetigkeit und Präsenz.

Marketing beginnt aber bereits in der Praxis – zum Beispiel mit einer entsprechenden Inneneinrichtung. Die zunehmende Zahlungsbereitschaft der Patienten verbindet sich mit dem Wunsch nach einem angenehmen bis luxuriösen Ambiente. Wer Premium-Leistungen anbietet, braucht schließlich auch eine Premium-Ausstattung, die Patienten begeistert. Allen internen Maßnahmen voran, stehen Patientenorientierung und Service-Charakter der eigenen Praxis. Der Anregung einer Mitarbeiterin folgend, haben wir den Service unter das Motto „jeder Patient soll die Praxis mit einem Lächeln verlassen“ gestellt.

Ein wichtiges Überzeugungsinstrument ist zudem das Patientengespräch. So sind Umdenken und neue Sichtweisen bei der Aufklärung zu hochpreisigen Versorgungsformen gefragt. Zahnärzte müssen zudem offensiv und ausgewählt beraten. Je mehr Methoden ein Zahnarzt seinen Patienten vorstellt, desto orientierungsloser ist dieser. Wer nur ausgewählte Versorgungsformen, darunter immer auch die optimale Lösung anbietet, informiert und überzeugt seine Patienten besser. Gleichzeitig demonstriert er Fachkompetenz, indem er Klarheit vermittelt und erfüllt zudem die gesetzlich vorgeschriebene Aufklärungspflicht. Besonders wichtig beim Patientengespräch: die Einbeziehung von emotionalen Aspekten und der Sichtweise des Patienten. Hochwertige Versorgungsformen stehen schließlich mehr denn je für Lebensqualität.

### Kooperationen: gemeinsam stärker sein

Eine Praxis muss kein Einzelkämpfer sein, ganz im Gegenteil. Das Gesundheitswesen ist im Wandel,

und im zunehmenden Wettbewerb werden Kooperationen wie Ärztenetzwerke, Medizinische Versorgungszentren (MVZ) und integrierte Versorgungsstrukturen stark an Bedeutung gewinnen. Kooperationen für sich zu prüfen und einzugehen, ist eine strategische Aufgabe im Praxismanagement. Wer mit Kollegen kooperiert, ergreift zudem die Chance, die Qualität der Zahnheilkunde allgemein zu steigern, eine bessere Wirtschaftlichkeit zu erlangen und die Sicherheit für den Einzelnen zu erhöhen. Von zufriedenen Patienten, welche die Zahnheilkunde schätzen, profitieren letztendlich alle. Und: Zahnärzte konkurrieren heute viel mehr mit anderen Branchen als untereinander.

### Fazit

Die konsequente Umsetzung betriebswirtschaftlicher Strategien in das Management der Zahnarztpraxis ist in heutigen Zeiten nicht nur notwendig für das Überleben der Praxis, sondern führt auch zu beachtlichem Erfolg. Wer dies von Anfang an konsequent durchführt, ist gewappnet für stürmische Zeiten. Von besonderer Bedeutung neben dem Controlling sind Praxismarketing und Personalmanagement, die in einem optimierten Zeitmanagement ihre praktische Umsetzung finden. Alle Strategien erfordern ein Umdenken des Zahnarztes, der nicht mehr nur fachlicher Behandler ist, sondern ein dienstleistungsorientierter Unternehmer. <<<

Informationen  
und Termine zu den  
Workshops der „Praxisprofis“  
findet ihr unter:

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

### ➤ KONTAKT

Die Praxisprofis®  
Pfeiffer & Platen  
Bodenstedtstraße 7  
31224 Peine  
Tel.: 0 51 71/5 07 89 52  
Fax: 0 51 71/1 68 20  
E-Mail:  
[info@die-praxisprofis.de](mailto:info@die-praxisprofis.de)  
[www.die-praxisprofis.de](http://www.die-praxisprofis.de)

Dr. Jan Rosenlicht  
Tel.: 0170/80 60 755  
[www.jan-rosenlicht.de](http://www.jan-rosenlicht.de)

**SICHERT EUCH DEN  
PREISVORTEIL!**

**10%** Preisnachlass auf  
alle Workshops

Die Autoren Karola Platen und Thomas Pfeiffer bieten verschiedene Workshops zum Praxismarketing an. Für Leser der **dentalfresh** gibt es auf die Teilnahmegebühr mit diesem Coupon 10% Preisnachlass im Jahr 2010.

Coupon bitte bei Anmeldung mitschicken!



### ➤ AUTOREN



**Karola Platen**, seit 1999 approbierte Zahnärztin, führt gemeinsam mit Thomas Pfeiffer die Gemeinschaftspraxis. Sie referiert für zahlreiche Dentalunternehmen, gründete zusammen mit Herrn Pfeiffer die Fortbildungsakademie „Die Praxisprofis“ und bietet Workshops an.

**Thomas Pfeiffer** ist Zahntechniker und seit 1995 selbstständiger Zahnarzt in Peine. Als Referent zahlreicher Unternehmen der Dentalbranche hält er regelmäßige Fachvorträge. Seit 2001 Gemeinschaftspraxis mit Frau Platen.

**Dr. Jan Rosenlicht** ist seit vielen Jahren Marketing Manager bei namhaften Dentalunternehmen. Er verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich Marketing, Vertrieb und Business Development aus verschiedenen Branchen der Pharmazie und Medizintechnik.

EXKLUSIV FÜR  
STUDENTEN

## Implantologie ist meine Zukunft ...

**Nun auch für Studenten der Zahnmedizin –  
Das Curriculum Implantologie der DGZI:**

Das DGZI Curriculum Implantologie kann auf mehr als 1.000 erfolgreiche Absolventen zurückblicken. Erstmals bietet die älteste implantologische Fachgesellschaft ihr erfolgreiches Curriculum nun auch für Studenten an. Für 3.950 Euro (anstatt 5.950 Euro) kann diese praxisnahe Veranstaltung nun schon während des Studiums absolviert werden. Mit der Neukonzipierung im Jahre 2008 haben Teilnehmer nun die Möglichkeit, in 3 individuellen Wahlmodulen erstmals auch innerhalb der curricularen Ausbildung bereits Schwerpunkte der zukünftigen Arbeit zu wählen. Das Angebot der Wahlmodule ist innovativ und vielfältig. Für die Qualität sorgen erfahrene Referenten aus Praxis und Hochschule.

### STARTTERMIN

Kurs 150 ▶ 30. April 2010

## DGZI STUDENTEN-CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

Neugierig geworden? Rufen Sie uns an und erfahren Sie mehr über unser erfolgreiches Fortbildungskonzept!

DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.  
Fortbildungsreferat, Tel.: 02 11/1 69 70-77, Fax: 02 11/1 69 70-66, [www.dgzi.de](http://www.dgzi.de)  
oder kostenfrei aus dem deutschen Festnetz: 0800-DGZITEL, 0800-DGZIFAX



**DGZI**  
Deutsche Gesellschaft für  
Zahnärztliche Implantologie e.V.

Bitte senden an Fax: 02 11/1 69 70 66 oder 0800-DGZIFAX

Titel/Name: \_\_\_\_\_

Vorname: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_ PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Tel.: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Zahnmedizin-Student

Implantologische Erfahrung: ja  nein

Semester/Universität: \_\_\_\_\_

Nachweis des Studiums liegt bei: ja  nein

Ich habe Erfahrung mit folgenden Implantatsystemen:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Ich bin Mitglied der DGZI: ja  nein  KOSTENFREIE Mitgliedschaft während der Studienzeit

Ich habe die Mitgliedschaft beantragt: ja  nein  KOSTENFREIE Mitgliedschaft während der Studienzeit

Hiermit melde ich mich verbindlich für die Teilnahme an der Seminarreihe „Studenten-Curriculum Implantologie“ der DGZI an.

Die Gebühr: 3.950,- € umfasst die 8 Seminar-Wochenenden. Die Gebühren für die Übungsmodelle des propädeutischen Kurses sind extra zu entrichten. Hospitation und Supervision sind nicht in den Kursgebühren enthalten. Fachlich gilt der Inhalt des jeweils aktuellen Programmheftes als vereinbart. Auf die Möglichkeit von darüber hinausgehende Änderungen seitens der DGZI – wie im Programmheft dargestellt – sei nochmals hingewiesen. Zwei Wochen vor Kursbeginn werden 950,- € der Kursgebühr fällig. Die Restsumme von 3.000,- € wird nach dem 4. Kurswochenende eingezogen.

### EINZUGSERMÄCHTIGUNG (gilt nur innerhalb von Deutschland)

Hiermit ermächtige ich die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. widerruflich die von mir zu entrichtenden Gebühren zulasten meines Kontos

Konto-Nr. \_\_\_\_\_

Bankleitzahl \_\_\_\_\_

Kreditinstitut \_\_\_\_\_

durch Lastschrift einzuziehen. Wenn mein Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist, besteht seitens des kontoführenden Instituts keine Verpflichtung zur Einlösung.

\_\_\_\_\_  
Ort, Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift



# BdZM

## BUNDESVERBAND DER ZAHNMEDIZIN- STUDENTEN IN DEUTSCHLAND e.V.

Der Verein vertritt die Interessen aller Zahnmedizinstudenten in Deutschland und ist der Dachverband der Fachschaften für Zahnmedizin.

### Vorstand

**1. Vorsitzender:** cand. med. dent. David Rieforth (Uni Freiburg)

**2. Vorsitzender:** stud. med. dent. Arthur Heinitz (Uni Göttingen)

**Kassenwart:** cand. med. dent. Daniel Bäumer (Uni Heidelberg)

**Schriftführerin:** cand. med. dent. Maja Nickoll (Uni Göttingen)

**Referent für Fachschaftenkommunikation:** cand. med. dent. Moritz Hillmann

### 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 Studentenbetreuung durch Beratung und Weiterbildung der Studentenvertreter (Workshops etc.)
- ▶ Mitwirkung an der Neugestaltung der Zahnärztlichen Approbationsordnung
- ▶ Förderung der Zusammenarbeit mit standespolitischen Organisationen
- ▶ Mitwirkung in gesundheitspolitischen Belangen
- ▶ Stärkung der öffentlichen Präsenz und Wirksamkeit
- ▶ Aufbau von Kommunikationsstrukturen
- ▶ Zusammenarbeit mit Repräsentanten aus Industrie und Handel

### ➤ KONTAKT

Bundesverband der  
Zahnmedizinstudenten in  
Deutschland (BdZM) e.V.  
Geschäftsstelle Berlin  
Chausseestraße 14  
10115 Berlin  
Tel.: 0 30/22 32 08 90  
mail@bdzm.de  
www.bdzm.de

Spenden-Konto  
Kto.-Nr.: 0210955  
Deutsche Bank Münster  
BLZ: 400 700 80

### zahnredaktion

Susann Lochthofen · Tel.: 0 30/22 32 09 89 · E-Mail: s.lochthofen@dentamedica.com

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



Den ausgefüllten Mitgliedsantrag im Fensterumschlag an:

BdZM e.V.  
Chausseestraße 14

10115 Berlin

Bundesverband der  
Zahnmedizinstudenten in  
Deutschland e.V.

1. Vorsitzender  
David Rieforth

Geschäftsstelle  
Chausseestraße 14  
10115 Berlin

Tel.: 0 30/22 32 08 90  
Fax: 0 30/22 32 08 91  
mail@bdzm.de  
www.bdzm.de

# MITGLIEDSANTRAG

Hiermit beantrage ich die Mitgliedschaft im BdZM (Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.).

## PERSÖNLICHE DATEN

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Telefax \_\_\_\_\_

Mobil \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Geburtsdatum \_\_\_\_\_

Fachsemester (für Studenten) \_\_\_\_\_

Unistandort (für Studenten und Assistenten) \_\_\_\_\_

Kammer/KZV-Bereich (für Zahnärzte) \_\_\_\_\_

**Hiermit erkläre ich mein Einverständnis zur Speicherung meiner persönlichen Daten.**

Datum und Unterschrift \_\_\_\_\_

Mitgliedschaft für Zahnmedizinstudenten

>> kostenlos

Mitgliedschaft für Assistenten

>> Jahresbeitrag 50,00 €

Mitgliedschaft für Zahnärzte

>> Jahresbeitrag 100,00 €

Mitgliedschaft für sonstige fördernde Mitglieder

>> Jahresbeitrag ab 200,00 €

Ich bin Zahnmedizinstudent oder möchte es werden – meine Mitgliedschaft ist kostenlos

Der Jahresbeitrag wird per nachstehender Einzugsermächtigung beglichen.

Den Jahresbeitrag habe ich überwiesen auf das Spendenkonto des BdZM (Deutsche Bank Münster, Kto.-Nr. 0 210 955, BLZ 400 700 80).

Den Jahresbeitrag habe ich als Scheck beigefügt.

## EINZUGSERMÄCHTIGUNG

Hiermit ermächtige ich den Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V. widerruflich, die von mir zu entrichtenden Jahresbeiträge bei Fälligkeit zulasten meines Kontos durch Lastschrift einzuziehen. Wenn mein Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist, besteht seitens des kontoführenden Kreditinstitutes keine Verpflichtung zur Einlösung.

Konto-Nr. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

BLZ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Kreditinstitut \_\_\_\_\_

Kontoinhaber \_\_\_\_\_  
(wenn nicht wie oben angegeben)

Datum und Unterschrift \_\_\_\_\_

Stempel \_\_\_\_\_

# STIFTVERSORGUNGEN WURZELKANALBEHANDELTER ZÄHNE

## Ein wissenschaftliches und klinisches Update – Teil 2

*Prof. Dr. Rudolf Beer*

>>> Die Forderung nach Stiften mit biomechanischen Eigenschaften ähnlich denen des Dentins ließ die Industrie Anfang der Neunzigerjahre Stifte mit dentinähnlichem E-Modul entwickeln, nachdem der abrupte Übergang von unterschiedlichen Elastizitätsmodulen in einer mit keramischen oder metallischen Stiften versehenen Zahnwurzel im Verdacht stand, nach mehrjähriger Belastung unter klinischer Funktion Wurzelfrakturen zu verursachen. Aus biomechanischen Gesichtspunkten erscheint daher ein Werkstoff mit ähnlichem Elastizitätsmodul wie Dentin optimal zu sein, wenn er zudem noch adhäsiv zementiert werden kann (Karna 1996, Purton und Love 1996, Dean et al. 1998, Rosentritt et al. 2000). Ein mit Karbon-, Glas- oder Quarzfasern verstärkter Epoxid-

kunststoff erfüllt derzeit nahezu diese Kriterien (Torbjörner et al. 1996). Allerdings besitzen faserverstärkte Stifte in Verbindung mit Kompositaufbauten eine geringere Bruchfestigkeit als metallische und keramische Aufbauten. Dafür tritt jedoch bei faserverstärkten Stiften ein Versagensmodus auf, der den endodontisch behandelten Zahn von Wurzelfrakturen verschont (Dean et al. 1998, Mannocci et al. 1999). Bei diesem Modus bricht der Stift nicht wie gewohnt an der Bruchfläche völlig ab, sondern verliert lediglich die Integrität zwischen den Fasern. Die Fasern brechen dadurch nicht ab, sondern können aneinander vorbeigleiten. Sie verleihen dem überlasteten Stift eine hohe Flexibilität und schützen damit die Wurzel vor der Übertragung zu hoher

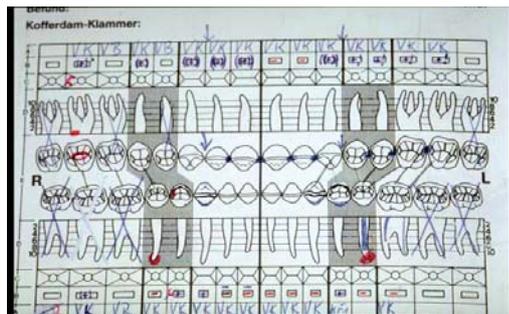


Abb. 1: Befundblatt zu Beginn der Behandlung.



Abb. 2: Präprothetisches OPG mit diversen endodontischen Problemen.

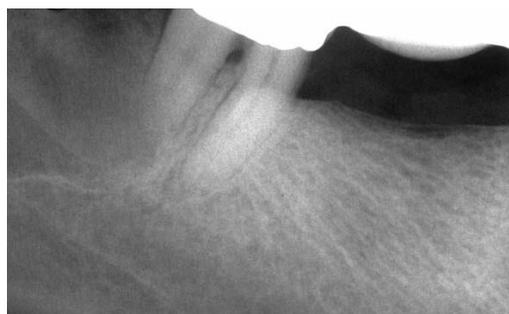


Abb. 3: Zustand nach chirurgischer Entfernung des Zahnes 48, der bereits deutliche Resorptionen der distalen Wurzel an 47 bewirkt hatte.

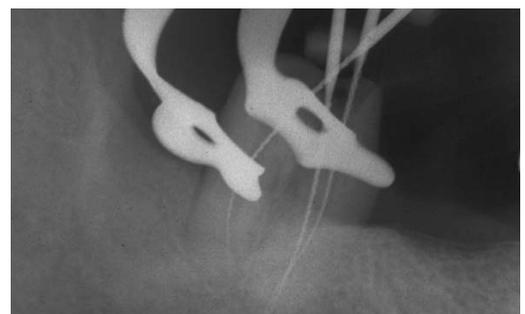


Abb. 4: Wurzelkanalaufbereitung und Längenmessung an 47.



Abb. 5: Kanalinstrumentation bis zur Größe 30 unter ausreichender Spülung mit 1% NaOCl und 20%iger Zitronensäure.

Abb. 6: Kontrolle nach der kompletten Instrumentation aller drei Wurzelkanäle.

Abb. 7: Einmessen der Guttaperchamasterpoints.

Spannungsspitzen, die zu einer Wurzelfraktur führen würden. Im Falle einer Stiftfraktur lassen sich die Stifte durch ihre Zerstörung mit der korrespondierenden Wurzelkanal-Präparationsfräse leicht wieder entfernen und der Zahn ist anschließend erneut versorgbar. Obwohl die biomechanischen Eigenschaften vielversprechend bewertet werden, fehlen derzeit noch die klinischen Langzeiterfahrungen (Ottl et al. 2002, Janssen und Hülsmann 2003, King et al. 2003). Seit vielen Jahren werden Karbonfasern als Verstärkungsfasern für verschiedene prothetische Therapiemittel genutzt (Malquarti et al. 1990, Viglue et al. 1994, Purton und Payne 1996). Anfang der Neunzigerjahre begann die Entwicklung von Wurzelkanalstiften aus karbonfaserverstärkten Kompositmaterialien. Die Verwendung von Karbonfasern für die Herstellung präfabrizierter Stifte bietet eine Reihe von Vorteilen, wie Biokompatibilität, Korrosionsfestigkeit,

dem Dentin ähnliche mechanische Eigenschaften (King und Setchell 1990, Sorensen und Engelman 1990) und die Option auf einfache Entfernbarkeit aus dem Kanal (Purton und Payne 1996, Purton und Love 1996). Nachteile dieser Stifte sind sowohl ihre dunkle Farbe als auch ihre nicht vorhandene Radioopazität. McDonald et al. (1990) verglichen die Bruchfestigkeiten von Zähnen, die unter Zuhilfenahme von Stahlstiften und Karbonfaserstiften restauriert wurden, mit denen von weitgehend intakten wurzelbehandelten Zähnen. Dabei fanden sie keine signifikanten Unterschiede. Sowohl Isidor und Brøndum (1992) als auch Isidor et al. (1996) verglichen gegossene Aufbauten mit Aufbauten aus parallelwandigen Metallstiften und Karbonfaserstiftaufbauten, jeweils in Verbindung mit einem Kronenstumpf aus Komposit. Die mit den gegossenen Aufbauten restaurierten Zähne frakturierten nach signifikant weniger Belas-



Abb. 8: Röntgenkontrolle der Guttaperchastifte (Masterpointaufnahme).



Abb. 9a: Nach der lateralen Kondensation werden die Guttaperchastifte koronal abgetrennt.

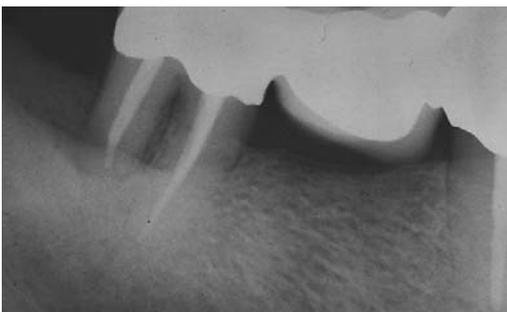


Abb. 9b: Röntgenkontrolle der Wurzelkanalfüllung des Zahnes 47 zwei Jahre nach Behandlungsbeginn.



Abb. 10: Anschließend wird die Zugangskavität mit 1%igem Chlorhexidin gespült und mit einer Kompositfüllung verschlossen.



Abb. 11: Zahn 45 wurde koronal mit Gates-Gliddenbohrer step-down erweitert.



Abb. 12: Anschließend wurde der Kanalar auf der ganzen Länge bis Größe 50 erweitert



Abb. 13: Die Spülung erfolgte unterstützend mittels Ultraschall.

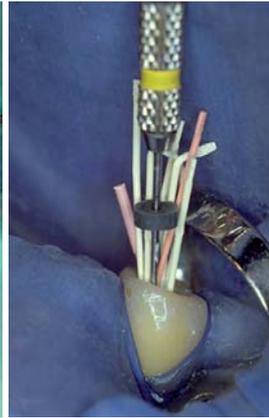


Abb. 14: Nach einwöchiger Zwischen-einlage erfolgte die Kanalfüllung mittels lateraler Kondensation.

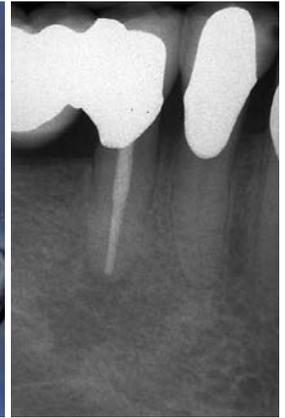


Abb. 15: Kontrolle der Wurzelkanalbehandlung zwei Jahre nach Behandlungsbeginn mit kompletter Regeneration der periapikalen Aufhellung.

tungszyklen als die Zähne mit den direkt hergestellten Aufbauten. Die höchste Belastungsverträglichkeit wurde für die Gruppe der mit Karbonfaserstiften und Komposit aufgebauten Zähne festgestellt. In der Gruppe mit den gegossenen Aufbauten dominierten die tiefen Schrägfrakturen, wogegen bei den direkt hergestellten Aufbauten unter Verwendung parallelwandiger Metallstifte Horizontalfrakturen vorherrschten. Sidoli et al. (1997) führten Untersuchungen an oberen mittleren Schneidezähnen und unteren Eckzähnen durch. Sie verglichen parallelwandige Stahl- und Karbonfaserstifte jeweils mit einem Kronenstumpf aus Komposit. Dabei widerstanden die mit den metallischen Aufbauten versorgten Zähne höheren Belastungen als jene mit den Karbonfaserstiftaufbauten. Jedoch herrschten bei den metallischen Aufbauten tiefe Horizontalfrakturen vor, während es bei den mit Karbonfaserstiftaufbauten versorgten Zähnen zu keiner Frakturteilung der Zahnhartsubstanz kam. Martinez-Insua et al. (1998) versorgten eine Gruppe einwurzeliger Prämolaren mit gegossenen Aufbauten unter Verwendung parallelwandiger Stifte. Für eine andere Versuchsgruppe wurden Karbonfaserstifte in Verbindung mit einem Kompositaufbau verwendet. Die Kontrollgruppe mit den gegossenen Aufbauten widerstand höheren Belastungen als die Karbonfaserstiftgruppe. Allerdings kam es in fast allen Fällen zu einer Beteiligung der Zahnwurzel, währenddessen bei den Frakturen der Karbonfaserstifte die Zahnwurzel nicht beteiligt und damit erneut versorgbar war. King und Setchell (1990), Dean et al. (1998) sowie Ottl et al. (2002) ermittelten dagegen bei Zähnen, die Aufbauten mit Karbonfaserstiften erhielten, höhere Frakturwiderstände gegenüber Zähnen, die konventionell mit Metallstiften versorgt wurden. Die Wurzelbruchrate von Zähnen, die unter Verwendung von karbonfaserverstärkten Stiften restauriert wurden, wird in der Literatur fast einheitlich als sehr gering angegeben. Wenn Brüche auftreten, dann verlaufen sie in der

Regel so günstig, dass der Zahn mithilfe eines neu applizierten Stiftes wiederholt versorgt werden kann (King und Setchell 1990, Dean et al. 1998, Martinez-Insua et al. 1998, Mannoeci et al. 1999). Klinische Nachuntersuchungen lieferten bisher gute Ergebnisse mit karbonfaserverstärkten Stiften. So untersuchten Fredriksson et al. (1998) 236 von sieben schwedischen Zahnärzten behandelte Patienten, die mit dem Composipost-System versorgt wurden. Die durchschnittliche Liegedauer dieser Karbonfaserstiftaufbauten betrug 32 Monate. In dieser Zeit mussten 2% der Zähne aus Gründen, die nichts mit der Stiftversorgung zu tun hatten, entfernt werden. Die restlichen 98% wurden als klinisch erfolgreich eingestuft. Während dieser Zeit kam es zu keinen Stift- und



Abb. 16a: Brückenrekonstruktion in Regio 47 nach 45 zwei Jahre nach Behandlungsbeginn.



Abb. 16b: Präendodontische Röntgenaufnahme mit insuffizienter Wurzelkanalfüllung an 36 sowie Goldstiftfüllung und apikaler Resektion an 35.



## VOCO DENTAL CHALLENGE – DIE HERAUSFORDERUNG

2010  
dentalchallenge

Forschung  
für die Zukunft

VOCO fördert die Forschung und ruft junge Zahnmediziner und Nachwuchswissenschaftler zur Teilnahme an der VOCO Dental Challenge 2010 auf.

Die besten Forschungsarbeiten werden prämiert:

- 1. Preis: 6.000,- €
- 2. Preis: 4.000,- €
- 3. Preis: 2.000,- €

Die Preisträger erhalten außerdem einen Publikationszuschuss von jeweils 2.000,- €.

Anmeldungen sind bis zum 31. Mai 2010 möglich.

Nähere Einzelheiten unter [www.voco.de](http://www.voco.de)



Abb. 17: Entfernen der Guttaperchafüllung nach Anlösen mit Eucalyptol mittels Gates-Glidden.

Wurzelfrakturen, keinem Stiftverlust sowie keinen klinisch und röntgenologisch feststellbaren pathologischen Befunden. Raygot et al. (2001) konnten keine Unterschiede in der Frakturfestigkeit zwischen mit Karbonfaserstiftaufbauten und metallischen Aufbauten versorgten Zähnen erkennen. Ästhetisch bedingt finden die Karbonfaserstifte heute nur noch wenig Anwendung (Bateman et al. 2003).

Glasfaserstifte bestehen aus Glasfasern, die in eine Komposit- oder Epoxidharzmatrix eingebettet sind. Eine neuere Variante sind Glasfasern in einer nichtpolymerisierten Kompositmatrix. Der Stift ist zunächst flexibel und soll sich mit adhäsiven Befestigungskompositen verbinden können (Manocci et al. 2005). Glasfaserverstärkte Wurzelkanalstifte sind nicht nur unter ästhetischen Gesichtspunkten Metall-, Karbon- oder Keramikstiften überlegen. Sie werden aufgrund ihrer physikalischen Eigenschaften unter den derzeit zur Verfügung stehenden Materialien von vielen praktisch tätigen Zahnärzten favorisiert. Adhäsiv befestigte Glasfaserstifte ermöglichen die ästhetische Rekonstruktion avitaler Zähne bei größtmöglichem Erhalt der Zahnhartsubstanz. Die Fasern können aus Gläsern verschiedener Güte hergestellt werden, die dadurch den Kunststoffstiften unterschiedliche physikalische Eigenschaften verleihen. So lassen sich die Druck-, Biege-, Zug- und Schlagfestigkeit der Stifte durch die Faserqualität, aber auch durch ihren Volumenanteil am Stift und ihre Verbundeigenschaften zur Matrix ändern. Hinsichtlich ästhetischer Gesichtspunkte werden sie gegenüber den Karbonfasern bevorzugt (Rosentritt et al. 2000, Akkayan und Gülmez

2002). Aus der Anwendung in vielfältigen Bereichen ist bekannt, dass sich Glasfasern durch ihre hohe Lichtdurchlässigkeit und Lichtleitung auszeichnen, sodass durch ihre Verwendung in Faserstiften der Befestigungskunststoff auch in tiefergehenden Bereichen des Wurzelkanals mittels UV-Strahlung ausgehärtet werden kann (Vichi et al. 2001). Sie besitzen eine hohe Zugfestigkeit und chemische Beständigkeit, sind allerdings sehr spröde (Ellakwa et al. 2002). Allerdings existieren bisher nicht sehr viele labortechnische Studien. Eine eindeutige Überlegenheit von Glasfaserstiften ist aus ihnen bisher nicht zu erkennen. Sirimai et al. (1999) fanden weniger Vertikalfrakturen bei der Verwendung von individuell hergestellten Faserstiften, die allerdings auch die geringste Stabilität aller verwendeten Stiftaufbausysteme aufwiesen. Der gegossene metallische Aufbau präsentierte sich als das stabilste Aufbausystem. Cormier et al. (2001) ermittelten für Zähne, die mit Glasfaserstiften versorgt wurden, niedrigere Bruchfestigkeitswerte als für Zähne mit metallischen Stiftaufbauten. Allerdings wiesen fast alle mit metallischen Aufbauten versorgten Zähne derartig ungünstige Frakturen auf, dass deren anschließende Neuversorgung nicht mehr möglich war. Bei den mit Glasfaserstiften versorgten Zähnen hingegen zeichneten sich überwiegend vorteilhafte Frakturen ab, die eine erneute Versorgung ermöglichten. Erste klinische Untersuchungen führten bei entsprechender Indikationsstellung zu guten Resultaten (Malferrari et al. 2003).

Akkayan und Gülmez (2002) verglichen die Frakturfestigkeiten verschiedener Stiftsysteme. Dabei wies

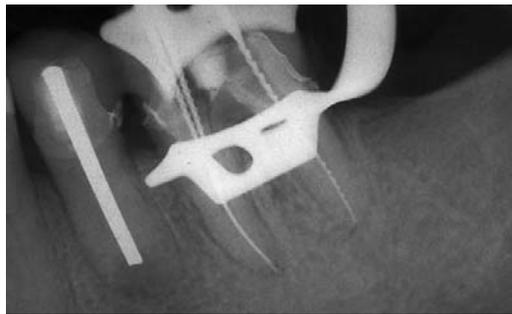


Abb. 18: Röntgenmessaufnahme nach kompletter Entfernung der alten Guttaperchafüllung an 36.



Abb. 19: Röntgenkontrolle zwei Jahre nach Behandlungsbeginn mit Regeneration der periapikalen Aufhellung.



Abb. 20: Kontrolle der Versorgung mit Einzelzahnkronen der Region 35/36 zwei Jahre nach Behandlungsbeginn.

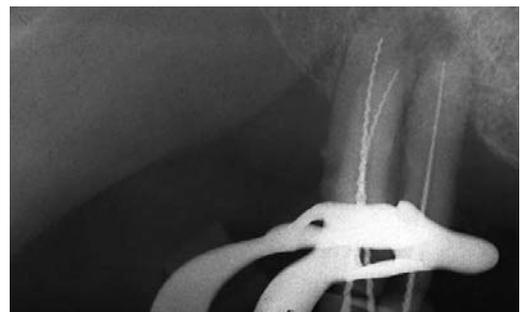
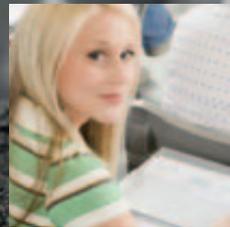


Abb. 21: Röntgenmessaufnahme während der Kanalinstrumentation an Zahn 17.

Existenzgründung  
Praxisübernahme  
Studentenbedarf



Seminare  
Praxistraining



## Studium, Examen und dann?

Die dental bauer-gruppe ist der kompetente Partner für Ihre Existenzgründung – sei es Praxisneugründung, Sozietät oder Praxisübernahme. Wir begleiten Sie durch Ihre Assistenzzeit mit Seminaren, Workshops und individueller Niederlassungsberatung. Wir bieten Ihnen eine Vielzahl an Dienstleistungen und führen ein umfangreiches Vollsortiment. Informieren Sie sich über unser Leistungsspektrum. Unsere dental bauer-Standorte finden Sie bundesweit – somit garantieren wir Ihnen eine überregional vernetzte Beratung.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf

dental bauer GmbH & Co. KG  
Niederlassung Hannover und Service-Stützpunkt Morl/Halle  
Hubertusstraße 3-5, D-30853 Langenhagen  
Tel +49 (0) 5 11/53 89 98-0, Fax +49 (0) 5 11/53 89 98-22  
hannover@dentalbauer.de



**Eine starke Gruppe**

www.  
dentalbauer.de



Abb. 22: Kontrollröntgenbild nach Wurzelkanalbehandlung des Zahnes 17.



Abb. 23: Die beiden mesialen Wurzeln wurden aufgrund der bis zum Apex reichenden marginalen Parodontitis amputiert.



Abb. 24: Röntgenkontrolle nach Amputation der mesialen Wurzeln sowie einer Stiftversorgung der palatinalen Wurzel.

das Titan-Stiftsystem die geringste Frakturfestigkeit und die für eine Wiederversorgung ungünstigsten Frakturmuster auf. Die höchste Festigkeit konnte für die Gruppe der Quarzfaserstifte gemessen werden. Glasfaserstifte und Keramikstifte wiesen dagegen niedrigere Festigkeitswerte auf, die allerdings höher waren als die des Titan-Stiftsystems. Bei den Quarzfaserstiften und Glasfaserstiften konnten allerdings für eine Neuversorgung vorteilhaftere Frakturmuster als bei Keramik- und Titanstiften registriert werden. Newman et al. (2003) zeigten, dass metallische Aufbauten zwar stabiler als Glasfaserstiftaufbauten sind, jedoch der Frakturmodus im Hinblick auf den Erhalt der verbliebenen Zahnstruktur bei den metallischen Aufbauten ungünstiger ist. Lassila et al. (2004) ermittelten für Glas- und Kohlenstoffstifte einen linearen Unterschied zwischen dem Frakturwiderstand des Stiftes und dessen Durchmesser. Auch Rosentritt et al. (2004) ermittelten in einer Studie an oberen Frontzähnen keine gravierend unterschiedlichen Bruchfestigkeitswerte für vollkeramische Stiftstumpfaufbausysteme und für Aufbauten mit Glasfaserstiften. Die mit diesen beiden Stiftsystemen versorgten Zähne wiesen jedoch im Gegensatz zu den Zähnen, die mit Titanstiften versorgt wurden, signifikant höhere Bruchfestigkeitswerte auf. Goto et al. (2005) versorgten Frontzähne mit Aufbauten aus Glasfaserstiften und Komposit, gegossenen Aufbauten aus einer Goldlegierung und Aufbauten aus Titanstiften mit einem Kronenstumpf aus Komposit. Alle Zähne erhielten Kronen und wurden anschließend einem zyklischen Belastungstest un-

terworfen. Hierbei zeigten die Zähne mit den Glasfaserstiftaufbauten die größte Belastungsverträglichkeit bis zur Dezementierung der Kronen. Naumann et al. (2005) inserierten bei 83 Patienten insgesamt 105 konische und zylindrische Glasfaserstifte. Sie stellen eine Misserfolgsrate von 3,8% nach zwölf Monaten sowie von 12,8% nach 24 Monaten fest. Dabei war zwischen beiden Stiftformen kein Unterschied erkennbar. Die Hauptursachen für die Misserfolge waren Frakturen der Glasfaserstifte sowie der Verlust der Stiftretention. Die Mehrzahl der von den Misserfolgen betroffenen Zähne erwies sich als erneut versorgbar.

Qing et al. (2007) applizierten in endodontisch behandelte Zähne Glasfaserstifte, Zirkonstifte und gegossene Aufbauten aus einer Chrom-Nickel-Legierung. Auch hier besaßen alle Zähne ein einheitliches Ferrule-Design von 2 mm Höhe. Es zeigte sich, dass die Zähne mit den gegossenen Chrom-Nickel-Aufbauten den höchsten Frakturwiderstand aufwiesen. Bei allen Zähnen kam es beim Bruchversuch zu Wurzelfrakturen. Naumann et al. (2007) versorgten 45 Patienten mit Titanstiften und 46 Patienten mit Glasfaserstiften, jeweils in Verbindung mit Kompositaufbauten. Alle Stifte hatten einen einheitlichen Durchmesser von 1,4 mm sowie eine einheitliche Länge von 13 mm und wurden jeweils 8 mm tief inseriert. Sämtliche Zähne wiesen ein ausreichendes Ferrule-Design von 2 mm Höhe auf. Nach drei Jahren war kein Misserfolg zu verzeichnen. Beide Materialkombinationen erwiesen sich als gleichermaßen erfolgreich. Naumann et al. (2007a) untersuchten den Einfluss des Ferrule-Effektes sowie der Steifheit des Stiftmaterials auf den Frakturwiderstand endodontisch behandelter Zähne. Sie konnten keinen Einfluss der Rigidität verschiedener Stiftmaterialien auf den Frakturwiderstand beobachten. Hingegen zeigten jene Zähne den höchsten Frakturwiderstand, bei denen die Stiftapplikation in Verbindung mit der Anlage eines ausreichenden Ferrule-Designs erfolgte. Asmussen et al. (2005) wiesen nach, dass parallelwandige und adhäsiv befestigte Stifte weniger Stress auf das Dentin übertragen als konische und nichtadhäsiv befestigte. Der auf das Dentin übertragene Stress ist abhängig vom



Abb. 25a: Prothetische Rekonstruktion des ersten Quadranten zwei Jahre nach Behandlungsbeginn.



Abb. 25b: Kontrolle der prothetischen Neuversorgung im Oberkiefer zwei Jahre nach Behandlungsbeginn.

Stiftdurchmesser, der Stiftlänge und dem Elastizitätsmodul des Stiftes. Je kürzer der Stift und je kleiner sein E-Modul ist, desto größer ist der auf das Dentin übertragene Stress. Ein längerer Stift reduziert den Dentinstress, verlagert allerdings den Bereich der maximalen Stresseinwirkung in die Apikalregion der Wurzel. In den von Galhano et al. (2005) durchgeführten Biegefestigkeitsuntersuchungen konnte eine leichte Überlegenheit der Quarzfaserstifte gegenüber Glasfaserstiften erkannt werden. Balbosh und Kern (2006) konnten durch Zugfestigkeitstests nachweisen, dass es möglich ist, höhere Retentionswerte zu erzielen, wenn die Glasfaserstiftoberfläche vor Befestigung des Stiftes im Kanal einer kinetischen Präparation mit Aluminiumoxidpartikeln unterzogen wird. Stricker und Göhring (2006) konnten feststellen, dass tief zerstörte einwurzelige Zähne ein vorteilhafteres Frakturverhalten zeigen, wenn sie nicht mit Metall- oder Vollkeramikronen, sondern mit Kompositkronen versorgt werden. Die jeweilige Substruktur in Form verschiedener Stiftversorgungen hatte auf das Frakturverhalten keinen Einfluss. D'Arcangelo et al. (2007) beschäftigten sich mit dem Einfluss verschiedener Oberflächenkonditionierungen auf die Biegefestigkeit und das Elastizitätsmodul verschiedener Faserstifttypen. Weder die Silanisierung, die Ätzung mit Flusssäure, noch das Abstrahlen mit Aluminiumoxidpartikeln hatten einen signifikanten Einfluss auf diese Parameter. Lediglich die unterschiedliche Materialzusammensetzung der untersuchten Faserstifte beeinflusste die Biegefestigkeit und das Elastizitätsmodul. Auch Isidor et al. (1999) vertraten die Auffassung, dass der Ferrule-Effekt für den Erfolg der restaurativen Versorgung des endodontisch behandelten Zahnes eine entscheidende Rolle spielt. Jung et al. (2007) klassifizierten die Frakturmuster der Zähne nach der Frakturausbreitung. Sie wiesen in Farbstoffpenetrationstests nach, dass es bei Glasfaser- und Keramikstiften zu weniger Mikroleakage zwischen Stift und Kanalwand unter dynamischer Belastung kommt. Die gegossenen Aufbauten zeigten durch ihre geringere Adhäsion zur Kanalwand eine größere Menge an Undichtigkeiten. Bei Glasfaser- und Keramikstiften

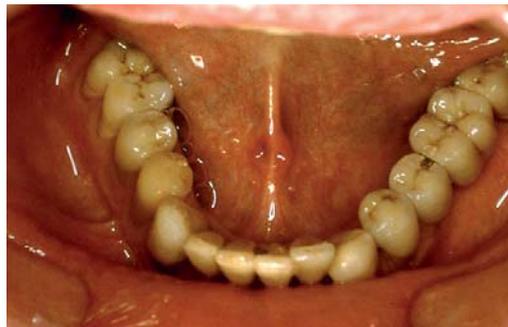


Abb. 26: Kontrolle der prothetischen Neuversorgung im Unterkiefer zwei Jahre nach Behandlungsbeginn.

traten vermehrt Frakturmuster auf, die für eine Wiederversorgbarkeit der frakturierten Zähne günstig waren. Die keramischen Stifte frakturierten bei der geringsten Zahl an Lastzyklen. Nothduft et al. (2008) führten eine Studie an 48 einwurzeligen wurzelbehandelten Prämolaren mit MO-Kavitäten durch. Die Zähne wurden mit verschiedenen Stiften versorgt und anschließend direkt mit Komposit aufgebaut. Acht gesunde Zähne dienten als Kontrollgruppe. Der Belastungswinkel betrug 45°. Dabei konnten die höchsten Belastungswerte für die Kontrollgruppe gemessen werden. Die erhaltenen Werte für die Gruppe der mit Quarzfaserstiften versorgten Zähne differierten nicht signifikant gegenüber denen der Kontrollgruppe. Für die Gruppen, in denen Glasfaserstifte und Titanschrauben verwendet wurden, konnten höhere Werte gemessen werden als in der Versuchsgruppe ohne Stiftapplikation. Die Glasfaserstiftgruppe zeigte keinen vorteilhafteren Frakturmodus als die anderen Gruppen. Daher schlussfolgerten die Autoren, dass die Verwendung von Stiften den Frakturwiderstand endodontisch behandelter Prämolaren mit MO-Kavitäten gegenüber der reinen Kompositversorgung steigert. Endodontisch behandelte Prämolaren mit MO-Kavitäten könnten ihrer Meinung nach durch die Verwendung von Quarzfaserstiften den Frakturwiderstand eines vergleichsweise gesunden Zahnes erreichen. Die Stiftsetzung bei endodontisch behandelten Prämolaren führt jedoch – im Vergleich mit Restaurationen ohne Stiftinsertion – zu einer höheren Zahl von unvorteilhaften Frakturen. <<<

## ➤ KONTAKT

Prof. Dr. Rudolf Beer  
Privatpraxis für Endodontie  
Gemeinschaftspraxis  
Drs. Beer  
Bochumer Str. 2-4  
45276 Essen  
www.dres-beer.de

und

Universität Witten/Herdecke  
Fakultät für Zahn-, Mund-  
und Kieferheilkunde  
Alfred-Herrhausen-Str. 50  
58448 Witten

Abb. 1: Das Experten-Set 4562/4562S denkt bei der Kavitätengestaltung für keramische Inlays und Teilkronen mit – dank Tiefenmarkierungen.



## STARKER SUPPORT BEIM EINSTIEG

*Dorotheé Holsten*

In der Fülle von Optionen sehnt sich jeder beim Schritt in die Selbstständigkeit nach Sicherheit. Frisch von der Uni die eigene Praxis einrichten – da überkommt dem Zahnarzt schnell die Qual der Wahl! Dieser Beitrag fasst zusammen, wie KOMET dem Praxisgründer beim Start zur Seite steht und welche Qualitäten und Hilfestellungen er jetzt und in Zukunft von dem deutschen Traditionsunternehmen erwarten darf.

>>> Speziell beim Einstieg in die Selbstständigkeit ist es wichtig, mit Instrumenten zu arbeiten, die sicher und logisch aufgebaut sind – und die Sie aus der Routine heraus höchstwahrscheinlich auch schon von der Uni her kennen! Also sollten Sie beim Bewährten bleiben und weiterhin mit der sprichwörtlichen KOMET-Qualität arbeiten. GEBRÜDER BRASSELER bietet die größte Produktpalette an rotierenden Instrumenten deutschlandweit. Selbsterklärende Nummerierungen bzw. deutliche Markierungen an den Qualitätsinstrumenten leisten immer elegante Hilfe, um Arbeitsabläufe darzustellen und um speziell am Anfang Sicherheit zu bieten.

### *Schlau mit System*

Vielleicht darf man KOMET-Instrumente auch einfach als schlau bezeichnen, so wie z.B. das Experten-Set 4562 zur Präparation keramischer Inlays und Teilkro-

nen (Abb.1). Die zehn ausgewählten Instrumente sind perfekt aufeinander abgestimmt und drei Schleifkörper wurden mit einer speziell berechneten Tiefenmarkierung versehen. Dieses kleine optische Detail vereinfacht und systematisiert die Kavitätengestaltung – ein wesentlicher Beitrag zur Qualitätssicherung! Oder der keramische Bohrer K1SM: Er unterscheidet beim Exkavieren zwischen krankem und gesundem Dentin und optimiert dadurch das Arbeiten nahe der Pulpa.

Das dritte Produkt EasyShape steht beispielhaft für eine sichere Endodontie (Abb. 2). Mit dem übersichtlichen Feilensystem kann der Wurzelkanal maschinell auf ganzer Länge effizient aufbereitet werden, denn das Schneidendesign garantiert Sicherheit und eine stufenlose Vorgehensweise – ideal für den Einsteiger in dieser diffizilen Disziplin!

Sämtliche Produkte sind bei KOMET in ein logisches System eingebettet – Sie können also aus dem Vollsortiment schöpfen.

PEOPLE HAVE PRIORITY



# Find new Friends



Dental-  
instrumente und -geräte  
**kaufen zum  
Studententarif!**  
Einfach, schnell,  
unkompliziert.

whdentalcampus is international. Do you want to network and share experiences with dental students all over the world?

Register today at [whdentalcampus.com](http://whdentalcampus.com)

whdental  
campus.com

Abb. 2: Das Feilensystem EasyShape für die Wurzelkanalaufbereitung auf ganzer Länge: ideal für den Start in eine sichere Endodontie.



Abb. 3: Wer für die Bevorratung der Zahnarztpraxis verantwortlich ist, weiß die Zusammenfassung der TOP 50 Bestell-Liste zu schätzen.

### Der direkte Weg: Fachberater und Internet

Wer KOMET-Produkte kauft, muss nicht den Umweg über den Dentalhandel gehen. Ihr Fachberater betreut Sie individuell mit viel Know-how und Feingefühl, damit sich Ihr neues Praxiskonzept und Ihre Bedürfnisse in den KOMET-Instrumenten widerspiegeln.



Abb. 4: Unter [www.kometdental.de](http://www.kometdental.de) bei „Service“ einfach auf „Bestellung“ klicken: Ist der Auftrag online abgeschickt, können Sie sich regelmäßig binnen 48 Stunden auf ein Päckchen von KOMET freuen.

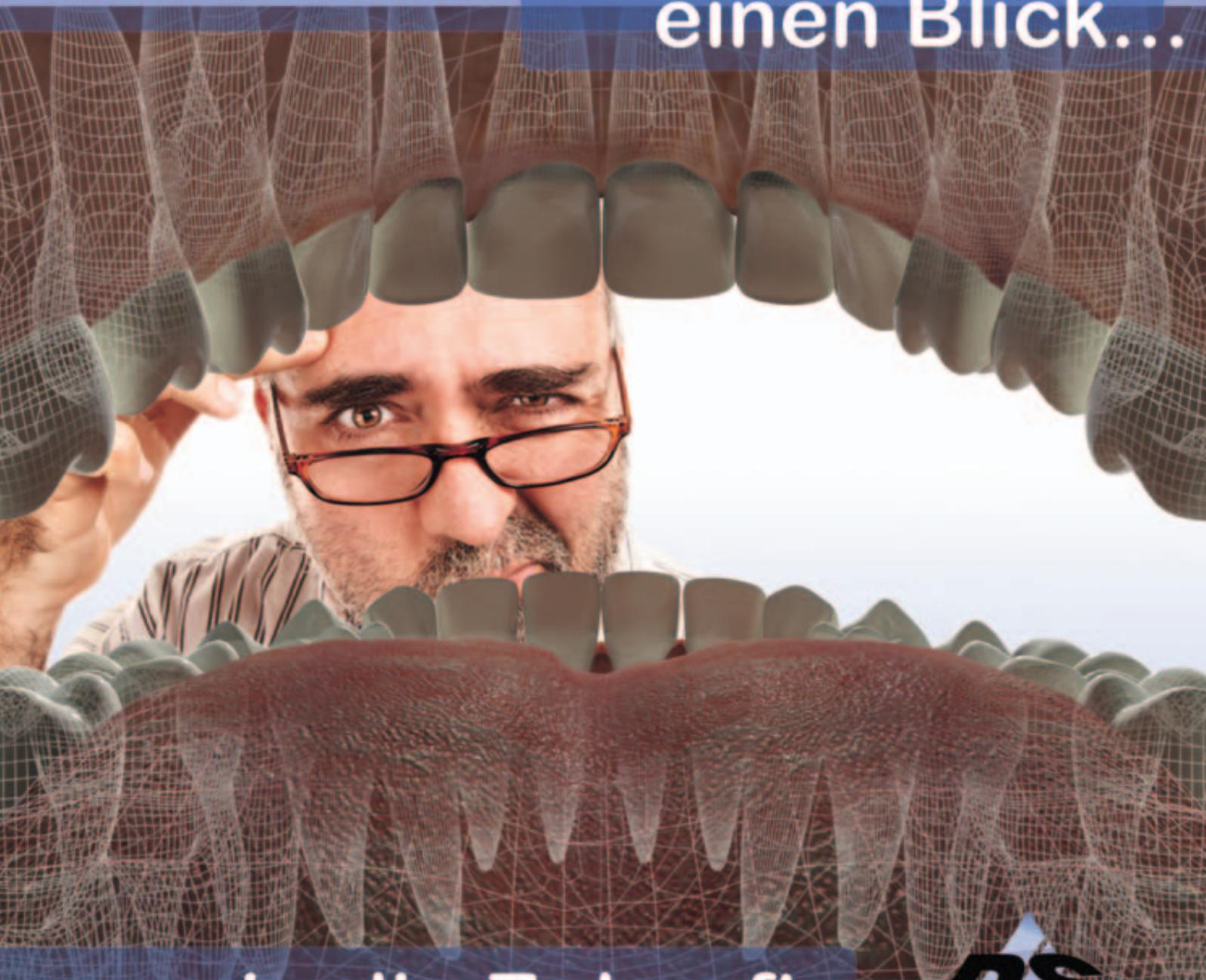
Auch mithilfe des Internetportals gelangen Sie leicht und schnell ans Ziel. Unter [www.kometdental.de](http://www.kometdental.de) stellt sich GEBRÜDER BRASSELER im klassischen KOMET-Blau in voller Dimension dar. Den wertvollsten Mehrwert für den Surfer machen die Rubriken News, Produktinformationen, Programm, Partner, Pressespiegel und Service aus. Videos, d. h. Kurzfilme zu einem Wunschthema, sagen zusätzlich mehr als

tausend Worte und bieten online Einblicke in zurzeit sechs Fachgebiete – Composite, Prothetik, Endodontie, Chirurgie, Implantologie und Labor. Besonders hilfreich werden Sie auch immer das individuelle Bestellfax empfinden, das online abgerufen werden kann (Abb. 3). Einfach die Kundennummer und die Postleitzahl eingeben und schon erhalten Sie eine übersichtliche, bebilderte Auflistung Ihres kundenspezifischen Sortiments. Das macht die Bestellung zum Kinderspiel und ganz nebenbei erfahren Sie, was KOMET aktuell an Produkten und Hilfsmitteln noch so alles bietet. Für dringende Fachfragen finden Sie bestimmt eine Antwort unter den anschaulichen FAQs.

### Prompte Lieferung

Ein integriertes Warenwirtschaftssystem und ein hochmodernes Logistikzentrum mit vollautomatischem Hochregallager in Lemgo sorgen für ein Serviceniveau, das keine Wünsche mehr offen lässt (Abb. 4). Sie erhalten Ihre Bestellung regelmäßig binnen 48 Stunden! Damit ist die professionelle Bevorratung Ihrer neuen Praxis gewährleistet. Eine rückstandsfreie Lieferung gilt als selbstverständlich. Die Vorteile mit KOMET als Partner bei der Praxisgründung liegen offensichtlich nicht nur auf, sondern in der Hand. Warum sich also an verschiedene Adressen wenden, wenn Auswahl, Qualität, Präzision, Kundenbetreuung und Lieferservice bei einem Hersteller stimmen? Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit! <<<

Riskieren Sie ruhig mal  
einen Blick...



...in die Zukunft.

**DS**  
WIN  
PLUS

Eine fortschrittliche Praxis verlangt moderne Software!

Software vom Zahnarzt für den Zahnarzt.

[www.dampsoft.de](http://www.dampsoft.de) · 04352-917116

**DAMP**SOFT  
mit Sicherheit!



# WINTER-BuFaTa IN HEIDELBERG

vom 11. bis 13. Dezember 2009

*Katharina Bassemir und Sahra Steinmacher*

*Fotos: Alexander Dittmar (Uni Heidelberg)*

>>> Voller Spannung erwarteten wir in der Jugendherberge im Neuenheimer Feld am Freitag, dem 11. Dezember 2009, unsere Gäste zur Bundesfachschaftstagung. Da jedoch Zahnmedizinstudenten gewöhnlich spät die Klinik verlassen und noch später feiern gehen, um umso härter vorzuglühen, konnten wir erst gegen Abend die ersten Teilnehmer in Empfang nehmen. Dafür war aber die Stimmung bei der Ankunft umso besser – perfekter Start in den Abend. Mit dem Shuttlebus ging es gegen neun in die Ivory-Suite, wo ein Begrüßungssekt auf uns wartete. Die Location war wie gemacht für einen stimmungsvollen Abend und ein come-together der Zahnmediziner ganz Deutschlands. Musikalisch eingestimmt wurden wir von Rolf Stahlhofen, ehemaliger Sänger der Söhne Mannheims, der neben Sekt und Longdrinks die Menge anheizte. Gefährliche Konkurrenz bekam er von einer spontanen Gesangseinlage Berliner Zahnis, die gekonnt live performten.

Alle Müdigkeit von der weiten Anreise verflog spätestens, als die Tanzfläche im unterirdischen Ebony Club eröffnet wurde. Man merkte schnell, dass wir uns nicht nur aufgrund des Studiums verbunden fühlten. Umso schwerer fiel es den Teilnehmern am Samstag pünktlich in der Kopfklinik zu erscheinen, wo ein abwechslungsreiches und wesentlich fachbezogeneres Programm auf uns wartete. Nach der Begrüßung durch Daniel Bäumer (Heidelberg) und David Rieforth (Freiburg im Breisgau) und interessanten Vorträgen von Professor Rammelsberg und Professor Staehle startete das interaktive Programm. Neben den Workshops von Straumann und Heraeus gab es zum ersten Mal auch einen Notfallkurs von 3M ESPE. Notarzt Dr. Sönke Müller gab hier Unterricht an Simulationsmodellen, wobei auch die letzten Partygeschädigten wieder zum Leben erweckt wurden. Mit den Verbandstreffen des BdZM und ZAD sowie der zahnredaktion war an diesem Nachmittag für jeden das richtige Angebot dabei.

Bei der heißen Schlacht am kalten Büfett konnte sich jeder stärken. Nachdem der Katertremor abgeklun-





gen war, wurden die Winkelstücke zur Hand genommen, die Behandlungseinheiten gesattelt und die Lupenbrillen gezückt – bereit zur 3. Deutschen Präp-Meisterschaft! Zur Erleichterung aller Teilnehmer musste anstatt des Heidelberger Schlosses doch nur die Präparation für eine Vollgusskrone gemeistert werden. Allerdings stellten die Initialen des Austragungsortes „HD“ die auf der oralen Seite des Zahnes präpariert werden sollten, eine große Herausforderung dar. Herzlichen Glückwunsch noch einmal an unseren talentierten Gewinner Steffen!

Der Abend wurde mit einem Glühwein auf dem Weihnachtsmarkt eingeläutet. Zwischen Lebkuchen, Glühwein und Elektrokerschein sprang schnell der Funke zwischen Heidelberg und allen Teilnehmer-Städten über und der Stimmungspegel des Vorabends war gleich erreicht. Um gestärkt in den Samstagabend zu starten, ging es in die traditionelle Kulturbrauerei in der Altstadt Heidelbergs. Direkt am Neckar wurde nicht nur hingebungsvoll gegessen und verwöhnt, sondern auch schnell wieder die alten Gemäuer zum Beben gebracht. Die Band „Farrel Dunk“ unseres Heidelberger Kommilitonen Markus schaffte es, dass nicht brav am Tisch auf den nächsten Gang gewartet wurde, sondern die Gänge undurchdringbar für das Servicepersonal der Kulturbrauerei wurden, da es niemanden mehr auf den Plätzen hielt. Heiß und kalt war nicht nur der Apfelstrudel mit Vanilleeis, sondern auch der Aufbruch aus der gemütlichen Kulturbrauerei in die dunkle kalte Heidelberger Nacht zur nächsten Location: das Schmidt's. Wer nachts nicht mehr das Vergnügen hatte, die Altstadt kennenzulernen, bekam am nächsten Morgen bei einer Altstadtführung noch die Chance, vom Heidelberger Charme verzaubert zu werden. Wir hoffen, dass alle unsere Kommilitonen eine gute Heimfahrt und einen super Start ins neue Jahr hatten.



Wir freuen uns auf Kiel – Sommer 2010!!! <<<

# KÖRPERSPRACHE-SEMINAR

## mit Professor Samy Molcho

Daniel Bäumer



>>> Unsere Reaktionen und Entscheidungen werden zu 80 Prozent durch nonverbale Kommunikation ausgelöst – Samy Molcho, der bis 2004 Professor an der Wiener Universität für Musik und darstellende Kunst war, wirbt daher für ein besseres Verstehen unserer Körpersprache und eine ganzheitliche Kommunikation. Seit 1983 hat er bereits ein Dutzend Bücher zu diesem Thema herausgegeben und hält auch Seminare für Unternehmer, Politiker und Ärzte.

Am 5. Dezember 2009 hatte ich das Glück, sein Seminar „Einführung in die Körpersprache – Nutzanwendung im Umgang mit Patienten und Mitarbeitern“ besuchen zu dürfen, welches im Maritim Hotel Stuttgart von der Internationalen Fortbildungsgesellschaft (IFG mbH) ausgerichtet wurde. Dabei lernte ich vieles über die eigene Körpersprache, welche man nur unbewusst zur Kommunikation nutzt, und wie man sie sich nicht nur in der Zahnarztpraxis bewusst zunutze machen kann.

Durch seine langjährige Erfahrung in der Pantomime konnte Professor Molcho anhand besonders anschaulicher Beispiele den Teilnehmern bewusst machen, wie unterschiedlich ein Gesprächspartner eine Aussage auffassen kann, wenn man dabei verschiedene Körperhaltungen und Gesichtsausdrücke annimmt. Stehe ich meinem Gegenüber mit Händen in den Taschen und schräg zur Seite gedreht entgegen, signalisiere ich weniger Offenheit, als wenn er meine Hände sehen kann und ich ihm mit gerader Brust gegenüberstehe.

Samy Molcho bat einige Zuschauer auch zu sich auf die Bühne, um ihre Körpersprache zu analysieren. Er spielte mit ihnen eine einfache Begrüßungssituation mit Händeschütteln nach. Dabei hielten manche Probanden beim Händedruck unbewusst einen „Sicherheitsabstand“ ein und drehten ihren Körper seitlich weg, anstatt vertrauensvoll nah heranzukommen.

Außerdem vermittelte Samy Molcho uns einige Spielregeln des Verhandeln. Oft



möchte ein Verhandlungspartner etwas „erkämpfen“, um hinterher darin einen Wert zu sehen. Das heißt, man soll in einer Verhandlung nicht gleich alles, was man bereit zu geben ist, anbieten, sondern dem Gegenüber das Gefühl vermitteln, er müsste es mit Geschick erspielen.

Bei der bewussten Anwendung der nonverbalen Kommunikation ist es nicht erforderlich, sich dauernd zu verstellen und seinen Empfindungen im Weg zu stehen. Man soll vielmehr seine eigenen Gefühle beibehalten und diese auf kluge Art beherrscht zum Ausdruck bringen.

Dieses Einführungsseminar war sehr hilfreich, um sich seiner eigenen Körpersprache bewusst zu werden und sich selbst öfter einmal zu beobachten. In weiterführenden Seminaren mit kleineren Gruppen kann dieses Empfinden durch Videoanalyse verbessert werden.<<<

### ➤ INFO



Samy Molcho wird beim Dental Summer 2010 am Timmendorfer Strand Referent sein. Kostenlose Teilnahmekarten für Examensstudenten und Assistenten gibt es dazu von der IFG unter [www.dents.de/ifg](http://www.dents.de/ifg)

# ERSTE ALUMNI-NACHT DER ZAHNMEDIZIN IN BERLIN

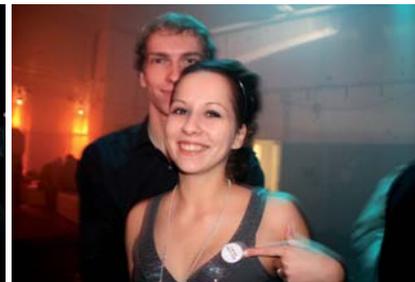
## setzt Maßstäbe für die Zukunft

>>> Am 15. Januar 2010 fand zeitgleich zum Berliner Zahnärztetag eine wegweisende Auftaktveranstaltung als gemeinsames Projekt vom un-plaqued: multimedia Verlag und dem Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland (BdZA) statt. Bei der ersten ALUMNI-Nacht der ZahnMedizin wurde das 15-jährige Bestehen des UN-PLAQUED Magazins und das einjährige Bestehen des BdZA gefeiert. Eingeladen waren in erster Linie die jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte, aber auch Zahnmedizinstudierende und Freunde aus Standespolitik und der Dentalindustrie folgten der Einladung zu dem Event. Mit einer gelungenen Mischung aus Ausstellung, Konzert und Party begeisterte die Veranstaltung alle Teilnehmer in der ehemaligen staatlichen Münze in Berlin Mitte. Der viel zitierte Netzwerkgedanke der aufkeimenden Alumni-Kultur in der Zahnmedizin in Deutschland stand im Vordergrund der Party und sogar einige Gäste von Absolventen-Verbänden aus dem Ausland waren angereist und bereicherten das Publikum der Veranstaltung.

Das Programm des Veranstaltungsabends war vielfältig und bot neben dem Konzert der aufstrebenden Berliner Band „Immer anders“, auch die Performance des MIA DJTeams, sodass die Gäste ausgelassen feiern und tanzen konnten. Die Ausstellungsgalerie zeigte Highlights aus 15 Jahren Verlagsarbeit und die dazugehörige UN-PLAQUED T-Shirt-Kollektion, deren Ziel es seit jeher ist, die Identifikation mit dem Berufsbild zu verbessern, konnte ihren Kult-Status weiter ausbauen.

Ein weiteres Highlight der ALUMNI-Nacht war die Arbeit des Berliner Künstlers „Mythos“, von dem sich die Gäste porträtieren lassen konnten. Aus nur einer Linie zeichnete er auf prägnante Weise die teils verblüfften Gäste und trug damit zur Unterhaltung der Gezeichneten und der Zuschauer bei.

Die 1. ALUMNI-Nacht der ZahnMedizin hatte die Intention, die Generationen der Zahnmedizin zusammenzubringen, den Dialog zu fördern und in stimungsvoller Atmosphäre Menschen miteinander zu verbinden. Da viele junge Zahnmediziner und Studierende den Berliner Zahnärztetag besuchten und in diesem Rahmen auch Sitzungen des BdZA sowie des



Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten stattfanden, bot sich eine zeitliche Verknüpfung in der Hauptstadt an.

Die Resonanz auf die Veranstaltung war durchweg positiv und die fast 600 Gäste verbrachten einen spannenden Abend in einem so noch nicht da gewesenen Umfeld. Der Erfolg der Auftaktveranstaltung lässt auf weitere ALUMNI-Nächte in den kommenden Jahren hoffen. Der BdZA und der UN-PLAQUED Verlag möchten sich an dieser Stelle ganz herzlich bei allen Gästen, Sponsoren und Organisatoren für ihre Unterstützung und ihren Beitrag zum Gelingen der ersten ALUMNI-Nacht der ZahnMedizin bedanken und freuen sich auf weitere spannende Projekte zur Förderung der zahnmedizinischen Alumni-Kultur in Deutschland. <<<

Fast 600 junge Zahnmediziner und Gäste aus Standespolitik und Dentalindustrie feierten bei Live-Band und DJ-Teams bis in den frühen Berliner Morgen/ Zahnmediziner bewiesen mal wieder ihr unverwechselfähiges Partytalent.

# DENTAL SUMMER 2010

## Wie verbindet man Arbeit mit Vergnügen?

Redaktion



Sichert euch eure  
Gratiskarte für zwei  
Seminartage!  
[www.dents.de/ifg](http://www.dents.de/ifg)

Erlebt ein einmaliges Kongressprogramm am Ostseestrand mit namhaften Referenten wie Prof. Dr. Alexander Gutowski und Prof. Samy Molcho vom 30. Juni bis zum 3. Juli 2010.

>>> Ferien – wer liebt sie nicht. Sommer, Sonne, Strand und Meer und eben alles was dazugehört. Das ist die eine Seite, die andere Seite ist Arbeit, Beruf, Studium, Lernen – das genaue Gegenteil von Ferien. Kann es beides geben? Zusammen? Ja, das kann es.

Man nehme ein anspruchsvolles wissenschaftliches Programm, vorgetragen von Top-Referenten mit spannenden Themen, finde einen Ort, dessen Name allein schon Feriengefühle assoziiert, und lasse das Ganze im Hochsommer stattfinden, wo sogar hierzulande die Chance auf Spitzenwetter relativ hoch ist – dann hat man die perfekte Verbindung von Arbeit und Freizeit – man hat den Dental Summer-Event 2010!

Die Veranstaltung findet vom 30. Juni bis zum 3. Juli 2010 am Timmendorfer Strand statt. Von Mittwoch bis Samstag könnt ihr ein hochwertiges Fortbildungsprogramm mit den unterschiedlichsten Themen der Zahnmedizin und darüber hinaus erleben. Und was steht auf der Agenda? Prof. Dr. Alexander Gutowski zum Beispiel. Er wird unter dem Titel „Auf die Erfahrung kommt es an!“ umfassend über Behandlungsmethoden von kombiniert festsitzend-abnehmbaren Zahnersatz mit Teleskopen auf natürlichen Pfeilern und Implantaten im parodontal reduzierten Gebiss referieren. Oder „Aesthetic under your control“ mit Dr. Markus Striegel und Dr. Thomas Schwenk, die euch neue Wege in der ästhetischen Zahnmedizin aufzeigen werden. Aber damit nicht genug, weitere Themen sind „Körpersprache – Nutzenanwendung mit Patienten und Mitarbeitern“ mit

Prof. Samy Molcho oder „So werde ich als Zahnärztin/Zahnarzt erfolgreich!“ mit Hans-Uwe Köhler. Und eine ganz neue Perspektive kann euch das „Shaolin Training“ mit Gerhard Conzelmann und Mönch Shi Yan Yan eröffnen. Dabei werden Techniken zur mentalen Entspannung oder wie man sein Denken besser fokussieren kann vermittelt.

Der Dental Summer-Event 2010 ist damit die Veranstaltung des Jahres und das Beste kommt noch. Denn das Internationale Fortbildungsinstitut mbH (IFG) hat speziell für Examensemester und Assistenten der Zahnmedizin 250 Gratisteilnahmekarten für zwei Seminartage nach Wahl reserviert. Ihr müsst euch dazu nur auf [www.dents.de/ifg](http://www.dents.de/ifg) registrieren und uns einen Nachweis über euer Fachsemester oder eure Assistententätigkeit zuschicken. Jede weitere Tageskarte kann zum Sonderpreis von 100 EUR + MwSt. dazugebucht werden – günstige Unterbringungsmöglichkeiten findet ihr unter [www.dental-summer.de](http://www.dental-summer.de). Es ist also für alles gesorgt, sodass ihr euch voll und ganz auf das Programm und die Atmosphäre der Veranstaltung konzentrieren könnt.

Und wer sich vorab schon einmal für die Inhalte einzelner Seminare interessiert, kann auf [www.dents.de](http://www.dents.de) oder auch in der **dental**fresh spannende Nachberichte einzelner, ausgewählter Veranstaltungen nachlesen und sich einen ersten Eindruck verschaffen, was der Dental Summer-Event zu bieten hat. Wir freuen uns auf eure Teilnahme und sehen uns im Sommer am Meer. (SL) <<<

### INFO

[www.dents.de/ifg](http://www.dents.de/ifg)  
[www.dental-summer.de](http://www.dental-summer.de)



Quelle: www.wikipedia.org



Auf nach Kiel!



Quelle: www.uibk.ac.at



Quelle: www.schmerzlinik.de



Moin!

Quelle: www.reise-report.de

# SOMMER BuFaTa KIEL

## 4.–6. Juni 2010

**Willkommen in der nördlichsten Zahnschule Deutschlands!**

>>> Nun ist es endlich wieder soweit. Die BuFaTa bei uns im hohen Norden. Wir haben zwar keine Berge, aber dafür Sonne, Strand und Meer! Kommt vorbei, wir freuen uns auf euch!!!

*Sichert euch euren Platz, 200 Betten sind schnell vergeben!!! <<<*

Teilnahmegebühr: 75€  
6 Anmeldungen pro Uni möglich

**Anmeldeschluss:  
30. April**

Freie Plätze werden anschließend nach Warteliste vergeben!!!

**Liebe Zahnschülerinnen und Zahnschüler,**

zum diesjährigen Ereignis der BuFaTa empfehlen wir dringend mitzubringen:

- Badehose/Bikini
- Zahnbürste und Handtuch
- eine warme Jacke
- Mittelchen aus Muttis Hausapotheke gegen Seekrankheit
- Kleid/Anzug
- Taschengeld
- Pflaster (Schuhe!!!)
- Trinkfestigkeit

## PROGRAMM

### Freitag, 4. Juni 2010

ab 16 Uhr	Anreise
18–22 Uhr	Abendessen Vapiano
22 Uhr	Hörn Campus

### Samstag, 5. Juni 2010

9:30 Uhr	Begrüßung
10 Uhr	Tagungsprogramm inklusive Dentalmesse
19 Uhr	Abendessen und Party auf Raddampfer „Freya“ (um Abendgarderobe wird gebeten!!!)

### Sonntag, 6. Juni 2010

...in Planung

### KONTAKT

Verein zur Förderung der Fortbildung der Zahnmedizinstudenten Kiel e.V.  
Hilke Bruckmüller und Andrea Haack  
Tel.: 04 31/5 97 29 02  
E-Mail: bundesfachschaftsta-  
gung2010@googlemail.com  
www.bufata-kiel.de

# Die pluradent EXISTENZ-GRÜNDERTAGE 2009

Existenzgründung. Ein kleines Wort für einen richtungsweisenden Prozess! Klar, dass man in dieser Phase Hilfe und Unterstützung gerne annimmt. pluradent bietet diese Unterstützung jeweils im Spätherbst in Form der „pluradent Existenzgründertage“. Erfolgreiche Zahnärzte, junge Existenzgründer, erfolgreiche Unternehmen und namhafte Trainer berichteten über Erfolge, Konzepte und ihre persönlichen Erfahrungen. Auch im Jahr 2009 informierten sich über 200 Teilnehmer bei den pluradent Existenzgründertagen und nahmen Ratschläge und Impulse aus erster Hand mit nach Hause.



Gespannt hörten die Teilnehmer des Existenzgründertages in Frankfurt den Schilderungen von Karola Platen über das erfolgreiche Praxiskonzept ihrer Gemeinschaftspraxis in Peine zu.

»» Im Peppermint Pavillon auf dem Expo-Gelände in Hannover war die erste Station. Dr. Carsten Stockleben, Hannover, referierte über seine Erfolgskonzepte und eine konsequente Praxisführung. Die hohe Relevanz einer eigenen Strategie betonte Dr. Nicolai Boehme, Emstek, der sich 2008 selbstständig gemacht hatte und mit einem individuellen Konzept eine hohe Akzeptanz bei seinen Patienten aufweisen kann. Karola Platen, die in Peine eine erfolgreiche Ge-



In der BMW Welt in München nahmen die Teilnehmer die Gelegenheit wahr, um sich beim gemeinsamen Frühstück über ihre persönlichen Erfahrungen auszutauschen.

meinschaftspraxis führt, berichtete über die Bedeutung einer zielgerichteten Praxisorganisation und gab damit wichtige Impulse und Anregungen. Der Hausherr des Peppermint Pavillons, der bekannte Musikproduzent MousseT, gab anschließend seine Erfolgsgeschichte zum Besten und zeigte damit auf, dass nur derjenige langfristig erfolgreich ist, der mit Leidenschaft, Fleiß und Ideen jeden Tag aufs Neue angeht. Der Frankfurter Flughafen beherbergte den zweiten Existenzgründertag des Jahres. Die Referenten Dr. Andree P. Reinhold und Karola Platen erlaubten tiefe Einblicke in ihre Praxisstrategien und betonten die besondere Bedeutung der Praxisführung, einer eindeutigen Positionierung im Markt und der strukturierten Praxisorganisation. Als Vertreter der Fraport AG erläuterte Horst Amann, Projektleiter des Flughafenbaus, interessante Aspekte über den Flughafenbau und die Firmenstrategie der Fraport AG.

In Stuttgart eröffnete der pluradent Verkaufsleiter Werner Weishaupt die Veranstaltung, gefolgt vom pluradent Verkaufsleiter Suso Samtner, der einen Überblick über das Dienstleistungs-Spektrum der pluradent AG & Co KG gab. Besonders behandelte er dabei die überregionale Praxisbörse, in der viele interessante Objekte sowohl zur Miete als auch zum Kauf angeboten werden. pluradent unterstützt junge Zahnärzte natürlich auch bei der Wahl der richtigen Praxis. Dr. Günther Stöckl aus Rottenburg und Dr. Marko Knauf, Freiburg, konnten anschließend den Wissensdurst der Teilnehmer mit ihren persönlichen Erfolgsrezepten stillen. Beide betonten die Wichtigkeit eines durchdachten Konzeptes und die richtige Wahl eines kompetenten Partners in der Existenzgründungsphase. Für die professionelle Unterstützung dankten sie pluradent herzlich.

Auch Dr. Michael Weiss erläuterte sein Praxiskonzept – mit nunmehr über 100 Mitarbeitern! Besonderes Augenmerk legt er auf den Komfort und das Wohlbefinden seiner Patienten. Motivationstrainer Erich-Norbert Detroy stellte das Thema Eigenmotivation und positive Kommunikation in den Fokus seiner Ausführungen. Sein Credo: „Nur Begeisterte begeistern!“ Den Rahmen für die Abschlussveranstaltung 2009 in München bildete die BMW Welt in der Nähe des Olympiaparks. Dr. Thomas Reinhold und Dr. Günther Stöckl schilderten ihre Erfahrungen und gaben wertvolle Tipps für die Phase der Existenzgründung. Geduld und das Treffen von (richtigen) Entscheidungen seien das „A und O“. Manfred Grunert, Pressesprecher der BMW AG München, erörterte in folgedessen die Firmengeschichte von BMW. Wie wichtig es für ein erfolgreiches Unternehmen ist, flexibel und gut strukturiert zu agieren und Veränderungen in unserer Gesellschaft als Chance zu begreifen, war die Quintessenz seines Vortrages.

pluradent wird auch 2010 die „pluradent Existenzgründertage“ als wichtiges Forum für junge Zahnärzte und Existenzgründer veranstalten und auf dem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit begleiten. <<<

## ➤ KONTAKT

pluradent AG & Co KG  
Kaiserleistraße 3  
63067 Offenbach  
Tel.: 0 69/8 29 83-0  
Fax: 0 69/8 29 83-2 90  
E-Mail: info@pluradent.de

Ansprechpartner:  
Dr. Wolfram Schön, Leiter  
Strategisches Marketing  
pluradent AG & Co KG  
Tel.: 0 69/8 29 83-1 96  
Fax: 0 69/8 29 83-2 90  
E-Mail: wolfram.schoen@  
pluradent.de

Sie gesund zu erhalten, ist unser Ziel

# CLESTA II



**CLESTA II Holder, ab € 21.400,00\***

**Mit Multimedia, ab € 25.900,00\***

\* ohne MwSt.

Fragen Sie nach unseren attraktiven Angeboten für Existenzgründer. Die Lieferung erfolgt über unsere Fachhandelspartner zu deren Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Partner von:



**Belmont**  
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main  
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20  
E-Mail: [info@takara-belmont.de](mailto:info@takara-belmont.de) · Internet: [www.takara-belmont.de](http://www.takara-belmont.de)



# AM ÄQUATOR *famuliert ...*

*Marcel Hartmann*

Brasilien ist eine multikulturell geprägte Nation, 24-mal so groß wie Deutschland. Das einstige Schwellenland mit der zukünftigen Olympiastadt Rio de Janeiro und der Fußballweltmeisterschaft 2014 scheint den Absprung zu finden. Doch als Tourist ist nicht mehr möglich, als oberflächlich die mitreißende Mentalität der Menschen und die großen sozialen Probleme zu erhaschen. Wie schaut Zahnmedizin hier eigentlich aus? – *Ein Famulaturbericht*



>>> Als es am 16.02.2009 zu einer sechswöchigen Famulatur in den Semesterferien losging, wussten wir, Alexander Grunde und Marcel Hartmann, nicht im Geringsten, was uns erwartete. Ziel nach insgesamt 16 Stunden Flug war der östlichst gelegene Punkt Südamerikas, die 800.000-Einwohner-Stadt João Pessoa.

Was wir hatten war ein Professor, der uns vom Flughafen abholte, die 3-Nächte-Buchung in einer Jugendherberge am Meer, die materielle Unterstützung der Firmen Pluradent und VOCO und die Zusage der Universidade Federal da Paraíba, eine Famulatur für die vier Wochen, in denen noch Semester stattfanden, machen zu dürfen.

Schon am ersten Tag wurden wir in das „Professorenzimmer“ mitgenommen, was man sich als Deutscher wie ein Lehrerzimmer vorstellen kann. Hier ist der zentrale Raum, wo alle Profs ihre Schreibtische nebeneinander haben, in dem fachübergreifend kommuniziert und organisiert wird. Mit den Professoren ist man in Brasilien per Du, das Verhältnis ist brasilianisch locker und unbedarft, nicht jedoch ohne den Respekt zu verlieren. Schnell wollte uns jeder Professor in seinem Kurs haben, sodass wir uns permanent aussuchen konnten, in welchen klinischen Patientenkursen wir den Tag behandelten.

Wir staunten nicht schlecht, als uns die Hygienestandards, die Kittel, Brille, Mundschutz und Haarschutz(!) beinhalten, erklärt wurden. Bei 36°C im Schatten, einer unglaublich hohen Luftfeuchtigkeit und das an 365 Tagen im Jahr, wurde uns physisch so einiges abverlangt (Klimaanlage gab es meist nicht, die Uni ist architektonisch offen konstruiert).

Von nun an ging es jeden Morgen mit dem Linienbus in Weiß (Spinde gibt es nicht, die Studenten sollen in Arbeitskleidung zur Uni kommen) in die UFPB. Das Gesundheitssystem an den Universitäten ist so organisiert, dass die Behandlung für jeden Patienten, egal ob beim Professor oder einem Studenten, umsonst ist und vom Staat übernommen wird. Dies hat zur Folge, dass sich die Umfänge hierauf die zahnärztlichen Standardbehandlungen beschränken.

Demzufolge sahen wir einen Großteil der armen Bevölkerung schon morgens seit 5 Uhr wartend in der Uni sitzen, um sich in eine der Wartelisten für einen Studentenkurs eintragen zu lassen. Als Beispiel sei



*Zahnmedizinische Prophylaxe wird an der Uni zwar gelehrt, aber nicht angewendet. Behandelt wurden ferner nur tiefe bis sehr tiefe kariöse Läsionen, allerdings wahlweise mit Kunststoff oder Amalgam. Endometrisch wird nur per Hand aufbereitet, geröntgt wurden ausschließlich Zahnfilme und entwickelt per Hand. Mit Lupenbrillen arbeiteten selbst die Professoren nicht, sie gelten als „Luxus“. Umso mehr wurden wir von den Dozenten gebeten, Arbeitsmaterialien wie eine Lupenbrille, Futar, einen teil- bzw. gar volljustierbaren Artikulator, oder unsere hiesigen KaVo-Einheiten (Behandlungstühle) zu erklären. Viele Studenten konnten sich nur etwas darunter vorstellen, wenn sie so etwas bei einer Messe in São Paulo gesehen hatten. Leisten können sich diese Importe auch Professoren nicht. Trotz allem werden beispielsweise Deep Scalings in der Regel immer offen durchgeführt.*



hier der Endodontiekurs (Wurzelkanalbehandlungen) aufgeführt: Patienten mit Zahnschmerzen (ohne sich Schmerzmittel leisten zu können) trugen sich in eine über 500 Personen zählende Warteliste ein, um frühestens zwei Wochen später behandelt werden zu können. Die brasilianische Mittel- und Oberschicht dagegen geht ausschließlich zu privaten, niedergelassenen Zahnärzten und zahlt dort bar oder per Naturalien.

Auf diese Weise wurde es uns ermöglicht, nicht nur Endontologie-, Zahnerhaltende-, Chirurgie- oder Prothetikurse zu besuchen, sondern überall selber zu praktizieren und darüber hinaus von den Professoren ermuntert, unser Wissen und unsere Methodik der Behandlung weiterzugeben und anschaulich zu schildern. Vereinfacht wurde uns dies durch viele mitgebrachte Proben und gespendete Instrumente der genannten Firmen.

Grundlegend mussten wir ziemlich schnell feststellen, was es bedeutet, in einem Land nicht als Tourist, sondern als Gast behandelt zu werden. Vielleicht wurde uns die unglaublich herzliche Gastfreundschaft (wir wurden des Öfteren auch von Professoren nach Hause zum Essen eingeladen) auch deswegen zuteil, weil es dort zum einen bisher kaum Zahnmedizin-Famulanten gab, zum anderen diese Region Brasiliens touristisch sehr unerschlossen ist. Schnell haben wir Freunde gefunden, die mit uns diverse Ausflüge gemacht haben, sodass uns kaum Zeit zum Durchatmen blieb.

Unvergesslich blieb uns auch das Erlebnis, den brasilianischen Karneval in Olinda, einem der drei brasilianischen Karnevalshochburgen, mitzuerleben. Man stelle sich nur einmal vor, dass in einer historischen Altstadt (in der sonst 50.000 Menschen leben) aus dem ganzen Land über eine Million Menschen pilgern, um miteinander zu den Rhythmen der Karnevalsvereine, die durch die Straßen ziehen, zu tanzen und zu feiern. Es ist kein Vergleich zum hiesigen Rheinland – nein, so

ein Ereignis muss man erlebt haben: Die Menschen feiern den Karneval nicht – sie leben ihn!

Wir haben dieses Land und diese Menschen kennengelernt und haben neben einer Zahnmedizin, die sich uns als gleiches Fach doch sehr neu präsentiert hat, auch ein Land erlebt, in dem sicherlich die sozialen Probleme, die sich in Kriminalität, Korruption und letztlich Umweltzerstörung äußern, vorhanden sind. Wer jedoch simple Verhaltensregeln befolgt, sich so viel anpasst wie nötig und so offen ist wie möglich, der kann hier nur positive Erfahrungen machen.

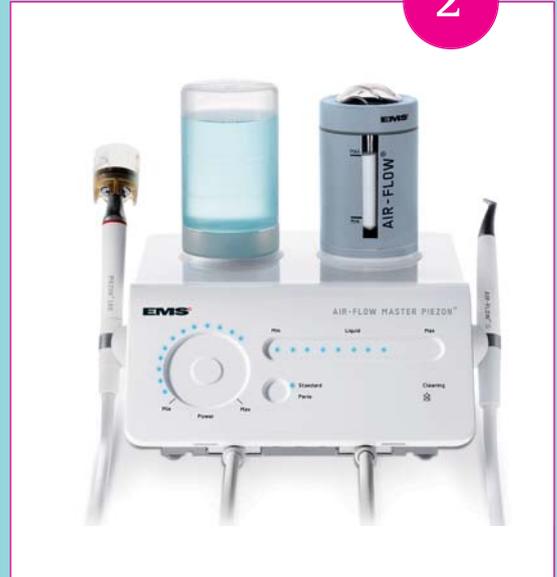
Abschließend möchten wir festhalten, dass wir nur jedem dazu raten können, während seines Studiums eine Famulatur zu machen. Wir haben neue Freunde gefunden und mussten versprechen wiederzukommen. Wir haben fachlich einiges an unserer Ausbildung in Deutschland zu schätzen gelernt, nehmen aber auch mit, dass man mit simplen Mitteln, gute medizinische Ergebnisse erzielen kann. Beeindruckt hat uns vor allem die positive Einstellung der Brasilianer zum Leben, egal welches soziale Schicksal dahintersteckt. <<<



1



2



## 1 W&H Entran

„Think Endo cordless“ lautet die Aufforderung von W&H an alle Praxen – nicht nur an die Anwender von Table-Top-Geräten.

Mit Entran präsentiert W&H seine Interpretation eines kabelfreien Handstücks zur Wurzelkanalauflbereitung. Ganz gleich, ob die Crown-down-Technik oder die Single-length-Technik präferiert wird: Entran bietet feinfühliges, sicheres und zuverlässiges Arbeiten. Das eingestellte Drehmoment wird nicht überschritten. Wird es erreicht, ändert Entran selbstständig die Drehrichtung, bis die Feile wieder frei ist. Für die stabile Drehzahl von 300rpm sorgt

ein ausdauernder Li-Ionen-Akku. Bis zu 30 Behandlungen sind mit einer Akkuladung möglich. Der schmale Körper des Handstücks, der kleine Kopf und die Soft-Touch-Oberfläche ermöglichen ein angenehmes Arbeiten. Entran liegt perfekt in der Hand. Entran bietet dem Anwender eine große Kompatibilität zu seinen bevorzugten Feilen. Unter [wh.com](http://wh.com) befinden sich eine entsprechende Übersicht und außerdem Informationen zu technischen Details und den Lieferformen.

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

## 2 Eins plus eins macht drei

Diese Rechnung geht für jeden Prophylaxeprofi jetzt auf, denn der Air-Flow Master Piezon von EMS kombiniert sub- und supragingivales Air-Polishing sowie Scaling in einer Einheit. Getragen vom Erfolg des Piezon Master 700, der für den Patienten Schmerzen praktisch ausschließt und die Schonung des oralen Epitheliums erlaubt, bedeutet diese Neuerung mehr Komfort für die Patienten. Diese Bilanz und die glatten Zahnoberflächen sind nur mit den linearen, parallel zum Zahn verlaufenden Schwingungen der „Original Swiss Instruments“ von EMS erzielbar. Dazu kommt die optimierte Sicht auf die Behandlungsfläche durch die neuen, mit iPiezon-Technologie gesteuerten, Handstücke mit LED-Licht. Auch lassen sich Parodontitis oder Periimplantitis mit dem Air-Flow Master

Piezon effektiv behandeln. Mit der im Gerät integrierten „Original Methode Air-Flow Perio“ kann dem Übel sprichwörtlich auf den Grund gegangen werden.

Die für den Einmalgebrauch konstruierte Perio-Flow-Düse verwirbelt Wasser und das Pulver-Luft-Gemisch gleichzeitig, sodass mit dieser Technik zusätzlich Emphyseme vermieden werden können. Gespeist aus maximal zwei Pulverkammern mit großen Volumen, agieren sowohl das Air-Flow- als auch das Perio-Flow-Handstück in supragingivalen und subgingivalen Bereichen. Seitlich, magnetisch befestigt, lassen sich die Handstücke leicht abnehmen und nach der Behandlung einfach ablegen.

[www.ems-ch.de](http://www.ems-ch.de)

Präsentiert von



# DENTAL SUMMER 2010

Timmendorfer Strand – MARITIM Seehotel



**30. Juni bis 3. Juli**

Eine Veranstaltung der



Wohldstraße 22  
23669 Timmendorfer Strand  
Telefon (04503) 779933  
Telefax (04503) 779944  
e-mail: info@ifg-hl.de  
www.ifg-hl.de



Hans-Uwe L. Köhler Dr. Markus Striegel Dr. Thomas Schwenk Gerhard Conzelmann Shi Yan Yan Prof. Samy Molcho Prof. Dr. Alexander Gutowski

**Da die Seminare parallel stattfinden, ist pro Tag eine Seminarbuchung möglich!**

Mi., 30. Juni + Do., 1. Juli	Fr., 2. Juli	Sa., 3. Juli
<p># 3052 Mi. 10-18 Uhr / Do. 9-17 Uhr <b>Wie Sie Ihre Patienten überzeugen!</b> Hans-Uwe L. Köhler</p>	<p># 3056 10-18 Uhr <b>Einführung in die Körpersprache</b> Prof. Samy Molcho</p>	<p># 3055 9-17 Uhr <b>Auf die Erfahrung kommt es an!</b> <b>Kombiniert festsitzend-abnehmbarer Zahnersatz mit Teleskopen auf natürlichen Pfeilern und Implantaten im parodontal reduzierten Gebiss</b> Prof. Dr. Alexander Gutowski</p>
<p># 3053 Mi. 10-18 Uhr / Do. 9-17 Uhr <b>Ästhetic under your control</b> Dr. Markus Striegel &amp; Dr. Thomas Schwenk</p>	<p># 3057 10-18 Uhr <b>Plastische PA Chirurgie</b> Dr. Markus Striegel &amp; Dr. Thomas Schwenk</p>	
<p># 3054 Mi. 10-18 Uhr / Do. 9-17 Uhr <b>Shaolin-Training</b> Gerhard Conzelmann &amp; Shi Yan Yan</p>	<p># 3058 10-18 Uhr <b>So werde ich als Zahnärztin/ Zahnarzt erfolgreich!</b> Hans-Uwe L. Köhler</p>	



## 2 Fortbildungstage gratis!

Die ersten 250 Personen\*, welche sich ab sofort unter [www.dents.de/ifg](http://www.dents.de/ifg) einschreiben, erhalten die Teilnahme an 2 Fortbildungstagen nach Wahl gratis!

\*gilt für Examenssemester und zahnärztliche Assistenten mit Nachweis



Hotelbuchungen und weitere Informationen unter: [www.dental-summer.de](http://www.dental-summer.de)

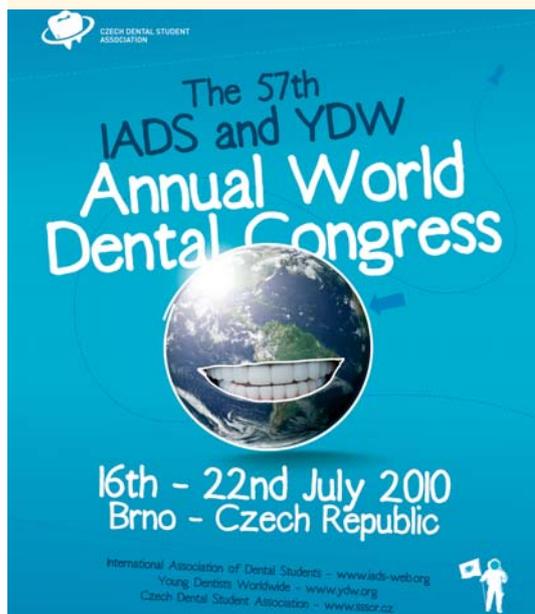
# ➤ TERMINE

**IMPLANTOLOGY START UP 2010/  
11. EXPERTENSYMPOSIUM  
„Innovationen Implantologie“  
30. April bis 01. Mai 2010  
in Düsseldorf**

**BuFaTa Kiel  
Sommersemester 2010  
04.–06. Juni 2010  
in Kiel**

**3. Internationaler Kongress für  
Ästhetische Chirurgie  
und Kosmetische Zahnmedizin  
17.–19. Juni 2010  
in Lindau**

**Dental Summer-Event 2010  
30. Juni bis 03. Juli 2010  
in Timmendorfer Strand**



Weitere Informationen zu den Veranstaltungen findet ihr im Internet unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com) oder fragt bei der Redaktion der **dentalfresh** nach.



David Rieforth



Arthur Heinitz



Daniel Bäumer



Maja Nickoll

## dentalfresh

### Herausgeber:

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

### Vorstand:

1. Vorsitzender:  
David Rieforth  
E-Mail: [david.rieforth@bdzm.de](mailto:david.rieforth@bdzm.de)

2. Vorsitzender:  
Arthur Heinitz  
E-Mail: [arthur.heinitz@bdzm.de](mailto:arthur.heinitz@bdzm.de)

Kassenwart:  
Daniel Bäumer  
E-Mail: [daniel.baeumer@bdzm.de](mailto:daniel.baeumer@bdzm.de)

Schriftführerin:  
Maja Nickoll  
E-Mail: [maja.nickoll@bdzm.de](mailto:maja.nickoll@bdzm.de)

**BdZM Geschäftsstelle:**  
Chausseestraße 14 · 10115 Berlin  
Tel.: 0 30/22 32 08 90  
E-Mail: [mail@bdzm.de](mailto:mail@bdzm.de)

**Redaktion:**  
Susann Lochthofen (V.i.S.d.P.)  
Tel.: 0 30/22 32 09 89  
E-Mail: [s.lochthofen@dentamedica.com](mailto:s.lochthofen@dentamedica.com)

**Korrektorat:**  
Ingrid Motschmann · Tel.: 03 41/4 84 74-1 25  
Hans Motschmann · Tel.: 03 41/4 84 74-1 26

### Verleger:

Torsten R. Oemus

### Verlag:

Oemus Media AG  
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-0 · Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
E-Mail: [kontakt@oemus-media.de](mailto:kontakt@oemus-media.de)

Deutsche Bank AG Leipzig  
BLZ 860 700 00 · Kto. 1 501 501

### Verlagsleitung:

Ingolf Döbbecke · Tel.: 03 41/4 84 74-0  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner · Tel.: 03 41/4 84 74-0  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller · Tel.: 03 41/4 84 74-0

### Produktmanagement/Anzeigenleitung:

Lutz V. Hiller  
Tel.: 03 41/4 84 74-3 22  
E-Mail: [hiller@oemus-media.de](mailto:hiller@oemus-media.de)

### Produktionsleitung:

Gernot Meyer  
Tel.: 03 41/4 84 74-5 20  
E-Mail: [meyer@oemus-media.de](mailto:meyer@oemus-media.de)

### Grafik/Satz/Layout:

Josephine Ritter  
Tel.: 03 41/4 84 74-1 19  
E-Mail: [j.ritter@oemus-media.de](mailto:j.ritter@oemus-media.de)

### Druck:

Messedruck Leipzig GmbH  
An der Hebamärchte 6  
04316 Leipzig



Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.



### Erscheinungsweise:

**dentalfresh** – das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten erscheint 4 x jährlich. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig. Der Bezugspreis ist für Mitglieder über den Mitgliedsbeitrag in dem 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 Sondereile 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.



**Auch eine  
Geschäftsbeziehung ist eine  
Beziehung.**

**Gibt es irgendeinen Grund,  
sich nicht von Anfang an  
den besten Partner  
zu suchen?**

Wenn man neu anfängt, hat man die Chance, von Anfang an alles richtig zu machen. Fangen Sie damit am besten schon im Studium an. Und vertrauen Sie der Kraft einer persönlichen Beziehung: Herzlich willkommen bei Multident, Ihrem Partner für alles Dentale. Mit kompetenter Beratung, umfassendem Service und einem kompletten Lieferprogramm mit günstigen Preisen extra für Studenten. Dazu alle Vorteile des Multident Existenzgründer-Forums. Alles für Sie - höchst persönlich.

**Hannover**  
Telefon 0511 530050

**Berlin**  
Telefon 030 2829297

**Düsseldorf-Ratingen**  
Telefon 02102 565980

**Göttingen**  
Telefon 0551 6933630

**Hamburg**  
Telefon 040 5140040

**Frankfurt/Main**  
Telefon 069 3400150

**Oldenburg**  
Telefon 0441 93080

**Paderborn**  
Telefon 05251 16320

**Wolfratshausen**  
Telefon 08171 969660

**Rostock**  
Telefon 0381 2008191

**Schwerin**  
Telefon 0385 662022

**Steinbach-Hallenberg**  
Telefon 0160 97863104

**MULTIDENT**

*Höchst persönlich.*

MULTIDENT  
[www.multident.de](http://www.multident.de)  
MULTIDENT

Hannover Berlin Düsseldorf-Ratingen Frankfurt/Main Göttingen Hamburg Oldenburg  
Paderborn Wolfratshausen Schwerin Rostock Steinbach-Hallenbach

EIN UNTERNEHMEN DER  
 **RSEUS**  
DENTAL DIVISION

# UniShops

## Henry Schein Dental Depot



**Da ist er wieder - der 40 Euro Henry GutSchein!**

**Unser Extrabonus für Neukunden der apoBank.**

Der Einkauf im Henry Schein UniShop ist für Neukunden der apoBank ab sofort wieder doppelt attraktiv. Mit der Eröffnung eines aktiv genutzten Girokontos in einer der apoBank Filialen, erhältst Du vom 1.4. bis zum 31.7.2010 einen 40 Euro-Gutschein für Deinen Einkauf in einem unserer bundesweiten Henry Schein UniShops\*. Und als apoBank-Kunde erhältst Du in allen Henry Schein-Unishops zusätzlich 5% Rabatt\*. Henry Schein wünscht Dir viel Erfolg bei Deinem Studium!

\* Angebot gilt nur für Studenten der Zahnmedizin. Preisnachlass auf alle medizinischen Artikel im Zeitraum 1.4.-31.7.10. Eine Barauszahlung ist nicht möglich. Die Aktion "40 Euro-Henry GutSchein" ist nicht mit anderen Aktionen kombinierbar.

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

**Wir unterstützen  
Sie von Anfang bis  
Ende Ihres Studiums  
und darüber hinaus...**

#### Von der...

- Erstausrüstung an Materialien und Instrumenten zu Sonderpreisen
- Tipps und Empfehlungen über zu verwendende Verbrauchsmaterialien
- Küretten und Scaler für den klinischen Bereich
- Hand- und Winkelstücke aller führenden Hersteller

#### Über...

- Informationsveranstaltungen zu der zukünftigen Assistentenzeit und die späteren Niederlassungsmöglichkeiten
- Assistentenstellen-Vermittlung

#### Bis hin zur...

- Individuellen Niederlassungsberatung

#### BERLIN

Tel.: 0 30 - 8 21 97 41  
unishop.berlin@henryschein.de

#### BONN

Betreuung über UniShop Düsseldorf  
unishop.bonn@henryschein.de

#### DÜSSELDORF

Tel.: 02 11 - 38 54 95 11  
unishop.duesseldorf@henryschein.de

#### ERLANGEN

Tel.: 0 91 31 - 97 49 60  
unishop.erlangen@henryschein.de

#### FRANKFURT

Tel.: 0 69 - 26 01 72 23  
unishop.frankfurt@henryschein.de

#### FREIBURG

Tel.: 07 61 - 1 52 52 12  
unishop.freiburg@henryschein.de

#### GÖTTINGEN

Tel.: 05 51 - 3 07 97 94  
unishop.goettingen@henryschein.de

#### GREIFSWALD

Tel.: 0 38 34 - 85 57 34  
unishop.greifswald@henryschein.de

#### HAMBURG

Tel.: 0 40 - 61 18 40 28  
unishop.hamburg@henryschein.de

#### HEIDELBERG

Tel.: 0 62 21 - 30 00 96  
unishop.heidelberg@henryschein.de

#### JENA

Tel.: 0 36 41 - 29 42 46  
unishop.jena@henryschein.de

#### KIEL

Tel.: 04 31 - 7 99 67 24  
unishop.kiel@henryschein.de

#### LEIPZIG

Tel.: 03 41 - 2 15 99 68  
unishop.leipzig@henryschein.de

#### MAINZ

Tel.: 0 61 31 - 3 04 67 30  
unishop.mainz@henryschein.de

#### MÜNCHEN

Tel.: 0 89 - 97 89 91 57  
unishop.muenchen@henryschein.de

#### MÜNSTER

Tel.: 02 51 - 8 26 55  
unishop.muenster@henryschein.de

#### REGENSBURG

Tel.: 09 41 - 9 92 59 72  
unishop.regensburg@henryschein.de

#### ROSTOCK

Betreuung durch UniShop Hamburg  
unishop.rostock@henryschein.de

#### ULM

Tel.: 07 31 - 9 20 20 12  
unishop.ulm@henryschein.de

#### WITTEN

Tel.: 0 23 02 - 9 15 13 52  
unishop.witten@henryschein.de

#### WÜRZBURG

Tel.: 09 31 - 35 90 10  
unishop.wuerzburg@henryschein.de

**Erfolg verbindet.**

 **HENRY SCHEIN®**  
DENTAL DEPOT