

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

Zeitschrift des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

# dentalfresh <sup>#</sup> 2

2010

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten



## Die Vollgusskrone

Exkurs in die Zahntechnik

## Einsatz unter Palmen

Wie Entwicklungszusammenarbeit sinnvoll gestaltet werden kann

## So war es in Kiel

Nachbericht zur Sommer-BuFaTa 2010



Existenzgründung  
Praxisübernahme  
Studentenbedarf



Seminare  
Praxistraining



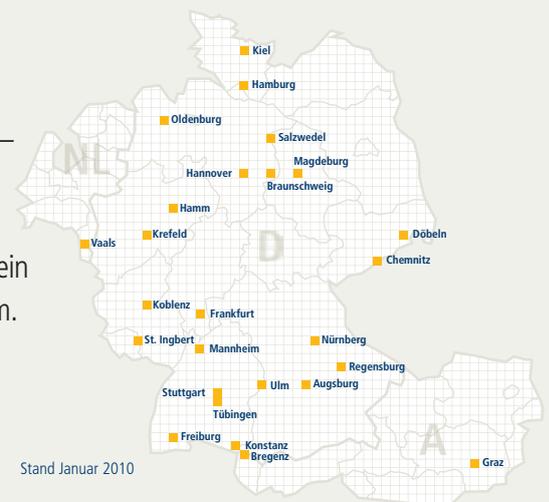
# Studium, Examen und dann?

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:

**08 00/6644718**

bundesweit zum Nulltarif



Stand Januar 2010

# EDITORIAL



Arthur Heinitz

## *Liebe Studierenden,*

das Sommersemester 2010 geht seinem Ende entgegen. Für knapp 600 von uns war es der Auftakt in ein aufregendes und manchmal anstrengendes Studium. Wenn ihr mich fragt, ist das erste Semester eines der spannendsten. So würde ich es zumindest bis zum heutigen Tage rekapitulieren, war ich vor einem Jahr doch selbst noch ein Ersti: Orientierungslos, ziemlich klein mit Hut bezüglich der angenommenen Herausforderung, aber auch ein bisschen stolz.

„Beängstigend, wie schnell die Zeit doch vergangen ist“, würde man nun so manchen Menschen auf dem Wochenmarkt sagen hören. Warum scheint die Zeit eigentlich verfliegen zu sein? Mal abgesehen vom Studium wurde einem vor allem die Freizeit mit einer Menge guter Dinge versüßt. Was Spaß macht, vergeht gefühlt ganz schnell. So sahen für viele von euch vielleicht die letzten drei Monate aus. Neben dem Studium gab es genug Fragen, die man zu beantworten versuchen konnte: Wird Bayern schon wieder Meister? Geht der UEFA-Pokal an die Münchner? Machen sie das Triple? Was ist mit Schumi los? Liegt es an der Aschewolke, dass wir diese kondensstreifenfreie Gutwetterwoche erleben dürfen? Kiel, Fachschaftstagung, Boot? Ist die BuFaTa danach nun in Witten-Herdecke? Lassen sich Vorlesungen, Klau-

suren und WM irgendwie miteinander verbinden? Was sagt der Papst dazu?

Die Frage, was sich in der Zeit beim BdZM getan hat, lässt sich mit einem kurzen Überblick über die BdZM-Aktivitäten skizzieren: Mit Moritz aus Berlin ist jemand zu uns gestoßen, der es sich zur Hauptaufgabe gemacht hat, die Fachschaftskommunikation auf Vordermann zu bringen und somit den bestmöglichen Informationsaustausch herzustellen. Im Sinne aller würde es uns freuen, wenn ihr ihn dabei wohlwollend unterstützt, wenn es etwa um die Kontaktdaten der Ansprechpartner eurer Fachschaften geht. Bezüglich der Durchführung einer längst überfälligen neuen ZuZa ist hier eure Hilfsbereitschaft ganz besonders gefragt. Der Studententag in Frankfurt am Main hat die Endphase der Planung erreicht, ebenso wie unsere Bemühungen, mit einem Stand zusammen mit der BZÄK auf der IDS 2011 in Köln für euch da zu sein. C'est ça! Der BdZM et moi wünschen euch schöne Semesterferien, einen super Sommer und viel Erfolg für diejenigen, die ihn mit Prüfungen verbringen dürfen!

Bis auf Weiteres,

*Euer Arthur*



Erste 3-D-Vorlesung – Die Zukunft hat in Münster bereits begonnen.



Salsa und Amalgam – Famulatur in Guatemala.



Ein Auslandssemester in Minnesota.



Seminar beim Zahnarzttrainer Hans-Uwe L. Köhler in Ischgl.



Die DGZI feiert ihren 40. Geburtstag.



Marokko – der Orient in Afrika.

- 03 **Editorial**  
*Arthur Heinitz*
- 06 **News**
- 08 **BdZM News**
- 10 **Studentenkurs und anspruchsvolle Kompositfüllungen im Frontzahnbereich – Ist das möglich?**  
*Milena T. Hasler, cand. med. dent.,  
Dr. Rainer A. Jordan, OA*
- 12 **Die Vollgusskrone – ein Exkurs in die spannende Welt der Zahntechnik**  
*Arthur Heinitz*
- 16 **Ein großes Jubiläum hilft Kindern**  
**W&H feiert sein 120-jähriges Bestehen und unterstützt das SOS-Kinderdorf**
- 17 **WWU-Zahnmedizin startet mit bundesweit erster 3-D-Vorlesung**  
*Dr. Thomas Bauer*
- 19 **Salsa und Amalgam**  
*Annika Maslewski*
- 22 **Minnesota– Auslandssemester an der University of Minnesota, School of Dentistry**  
*Daniel Bäumer*
- 25 **Drei Fragen an eine Studentin des neuen „Dental Therapy“-Programms in den USA**
- 26 **Einsatz unter Palmen**  
*Mila Greiwe*
- 28 **BdZM Info**
- 29 **BdZM Mitgliedsantrag**
- 30 **Famulatur in Kambodscha**  
*Julian Hieronymus, Universität Würzburg*
- 32 **Verschmutzt du noch, oder trennst du schon?**  
*Kristin Jahn*
- 34 **Interview mit Johannes Beckering, Produktmanager Zahnarztabrechnung**
- 36 **BuFaTa Kiel Sommersemester 2010**  
*Hannes Windau, Hilke Bruckmüller, Andrea Haack*
- 38 **„Köhler-Seminar“ in Ischgl**  
**Strategische Praxisorganisation und -planung/ Der Zahnarzt-Trainer, der seine Zuhörer fasziniert und begeistert**  
*Cyriel Niederquell*
- 42 **„Am Puls der Implantologie“**  
**40. Jubiläum der DGZI mit einem internationalen Jahreskongress der Extraklasse**  
*Kristin Urban*
- 44 **Marokko – Tausendundeine Nacht in Afrika**  
*Hanna Freitag*
- 48 **Produktinformation**
- 50 **Termine & Impressum**

# 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.**

# NATIONALES STIPENDIEN-PROGRAMM FÖRDERT *zuerst* Hochschulen, dann Studierende

(dentalfresh/DSW) Das Deutsche Studentenwerk (DSW) begrüßte bei der Anhörung des Bundestagsausschusses für Bildung, Forschung und Technikfolgenabschätzung das geplante nationale Stipendienprogramm der Bundesregierung zwar grundsätzlich, hält es aber für keinen wirklichen Ausbau der Studienfinanzierung.

„Der Gesetzentwurf der Bundesregierung zielt vorrangig auf eine Förderung der Hochschulen, sie sollen leistungsstarke Studierende gewinnen und an sich binden können. Dass die Hochschulen über das Programm zusätzliche Mittel erhalten, um leistungsstarke Studierende zu gewinnen, ist überhaupt nichts Schlechtes, nur soll der Gesetzgeber dann Ross und Reiter nennen“, erklärt DSW-Generalsekretär Achim Meyer auf der Heyde.

Meyer auf der Heyde ist überzeugt: „Als breit angelegtes Instrument der Studienfinanzierung und als Mit-

tel, um mehr Studierende aus bildungsfernen, einkommensschwächeren Haushalten zu mobilisieren, taugt das nationale Stipendienprogramm kaum.“ Zum einen würden keine sozialen Kriterien zur Auswahl der Stipendiaten vorgegeben, zum anderen begünstige eine Auswahl der Stipendiaten ausschließlich nach überdurchschnittlicher Leistung überproportional häufig Studierende aus hochschulnahen, einkommensstarken Familien. Dies habe eine Untersuchung des Hochschul-Information-Systems schon bei den Stipendien der Begabtenförderungswerke gezeigt.

„Wessen Studienfinanzierung ungesichert ist und wer dauernd jobben muss, um sein Studium zu finanzieren, wird kaum die erforderlichen überdurchschnittlichen Leistungen erbringen können“, so Meyer auf der Heyde weiter. „Diesen Teufelskreis wird das nationale Stipendienprogramm in der vorgelegten Ausgestaltung nicht durchbrechen.“

## DEUTSCHES STUDENTENWERK:

### „BAföG-Erhöhung muss jetzt kommen!“

(dentalfresh/DSW) „Die von der Bundesregierung lange angekündigte und vorbereitete BAföG-Erhöhung muss kommen. Alles andere wäre ein desaströses Signal an die Studierenden und bildungspolitisch falsch.“ So äußerte sich Achim Meyer auf der Heyde, der Generalsekretär des Deutschen Studentenwerks, aus Anlass der Sachverständigenanhörung im Bundestagsausschuss für Bildung, Forschung und Technikfolgenabschätzung in Berlin.

„Ich kann verstehen, dass angesichts der Haushaltslage eine staatliche Spardebatte auf allen Ebenen geführt wird“, räumte Meyer auf der Heyde ein. „Sparen darf aber nicht bedeuten, auf notwendige Investitionen für Deutschlands Zukunft zu verzich-

ten. Gerade in der Krise brauchen wir Investitionen in die Bildung, und genau diesem richtigen Anliegen der Bundesregierung müssen auch die Länder folgen.“

Zur Anhörung im Bundestagsausschuss hat das Deutsche Studentenwerk seine Forderung wiederholt, die Elternfreibeträge um mindestens 5 Prozent zu erhöhen; bisher ist eine Erhöhung um 3 Prozent vorgesehen. Das BAföG müsse zudem durch eine kontinuierliche Förderung beim Übergang vom Bachelor zum Master „Bologna-kompatibel“ gemacht werden, und die BAföG-Verwaltungsvorschriften seien zu aktualisieren, damit das Gesetz bundeseinheitlich angewendet werden könne, fordert das DSW.

# BdZA ARBEITET AN *neuen Schwerpunktthemen und Projekten* FÜR JUNGE ZAHNMEDIZINER

Der Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland (BdZA) hat es sich zur Aufgabe gemacht, die jungen Kolleginnen und Kollegen miteinander zu vernetzen und ihnen Informationen und Perspektiven zum Berufsstart bereitzustellen. Um dies weiter voranzubringen, wurden nun vom Vorstand des BdZA sowie vom Beirat neue Themengebiete erarbeitet und Arbeitsgruppen gebildet, die sich diesen widmen werden. Alle Arbeitsgruppen setzen sich aus Vorstandsmitgliedern sowie Beiräten zusammen und beschäftigen sich mit konkreten Zielen:

Das erste Projekt befasst sich mit Strukturierter Fort- und Weiterbildung und soll zu diesem Bereich Ideen und Inhalte sammeln. Die Angebote im Fortbildungsbereich werden immervielältiger und sind nur schwer zu überblicken. Daher soll ein Kompendium geschaffen werden, welches die Auswahl der passenden Spezialisierung und der entsprechenden Curricula und Fortbildung leichter machen wird.

Ein weiteres Projekt beschäftigt sich mit dem bereits vom BdZA in Kooperation mit der BZÄK entwickelten Thema Berufskunde 2020, das durch die Auseinandersetzung mit dem Strukturwandel im zahnmedizinischen Berufsstand ergänzt wird. Die bereits gesammelten Informationen zum Start in die Freiberuflichkeit und die damit verbundenen Formalitäten und Möglichkeiten sollen erweitert und fortentwickelt werden.

Das dritte vom BdZA ins Leben gerufene Projekt geht auf die immer stärker werdende Globalisierung und den Wunsch der jungen Kolleginnen und Kollegen nach Aufenthalt im Ausland ein. Unter dem Thema Good by Dentist – Chancen im Ausland soll in enger Zusammenarbeit mit den Young Dentists Worldwide eine Informationssammlung entstehen, die Auskunft darüber gibt, welche Möglichkeiten man als deutscher Zahnmediziner hat, wenn man eine Zeit im Ausland arbeiten möchte. Auch Hilfsprojekte, bei denen man für einen begrenzten Zeitraum im Ausland den Bedürftigen helfen kann, sollen vorgestellt und gegebenenfalls initiiert werden.

Der BdZA wird vom 29. Juni bis 04. Juli 2010 am Timmendorfer Strand zu einem Verbandstreffen zu-

sammenkommen und dort den weiteren Fortgang der Projekte mit den Leitern der jeweiligen Arbeitsgruppen planen. Konkrete Ergebnisse sollen bis zur IDS 2011 vorliegen und auf [www.dents.de](http://www.dents.de), dem Internetportal des BdZA, veröffentlicht werden.

ANZEIGE



**minilu**  
ist da!

Praxis-Material  
supergünstig,  
superschnell,  
supereinfach:  
[www.minilu.de](http://www.minilu.de)

**minilu.de**  
... macht mini Preise

## BdZM bekommt Verstärkung

In Zeiten von Web 2.0 und Social Media wissen alle, wie wichtig Netzwerke und ein guter Kontakt untereinander sind. Das Schlüsselwort dabei

heißt Kommunikation, sie ist das A und O für eine reibungslose und effektive Zusammenarbeit, die letztlich zu Erfolg führt.

Eigens für diese Anforderungen an eine optimale Kooperation hat der BdZM nun eine neue Position geschaffen. Moritz Hillmann ist ab sofort der Beauftragte für die Fachschaftskommunikation des BdZM und wird sich der Aufgabe widmen, die Verständigung zwischen den einzelnen Fachschaften verstärkt zu unterstützen und damit nach-



haltig zu verbessern. Möchte man also mit anderen Fachschaften in Deutschland in Verbindung treten, hat man ab sofort in Moritz Hillmann einen kompetenten Ansprechpartner, der das Kommunikationspotenzial des BdZM bündelt.

Moritz Hillmann ist 25 Jahre alt und studiert inzwischen im 8. Semester an der Charité Berlin. Innerhalb seiner Tätigkeit für die Fachschaft Berlin sammelte er bereits einschlägige Erfahrungen auf dem Gebiet der Öffentlichkeitsarbeit und ist dank dieser gut gerüstet für seine neue Funktion. Der BdZM möchte mit dieser Erneuerung den Dialog der Fachschaften Deutschlands untereinander optimieren und gleichzeitig mit Moritz Hillmann eine zentrale Anlaufstelle des BdZM für alle Fachschaften bieten.

Kontakt: [moritz.hillmann@bdzm.de](mailto:moritz.hillmann@bdzm.de)

## STARTSCHUSS FÜR

[www.uni-zahnbehandlung.de](http://www.uni-zahnbehandlung.de)

## IM HERBST

Zahlreiche Zahnmedizinstudenten sind von dem Problem betroffen, es wird heiß diskutiert und gehört zu den größten Ärgernissen im Zahnmedizinstudium: der Patientenmangel für die Behandlung in den Studentenkursen an einzelnen Universitäten. Seit Langem sieht sich der BdZM damit konfrontiert, dass durch dieses Problem nicht nur die Studiendauer ungewollt in die Länge gezogen werden kann, sondern auch der entstehende Stress durch „Verteilungskämpfe“ um die Patienten die Stimmung in den entsprechenden Semestern deutlich verschlechtert. Dies schadet langfristig auch der Alumni-Kultur der jeweiligen Universität.

Schon vor einiger Zeit hatten BdZM und BdZA die Idee, eine „Image-Kampagne“ für die Zahnbehandlung in den Studentenkursen der Universitäten zu starten und auf diese Weise einen Lösungsansatz für die betroffenen Unis zu bieten. In Zusammenarbeit mit den Fachschaften und den Universitäts-Zahnkliniken in

Deutschland soll nun die Website [www.uni-zahnbehandlung.de](http://www.uni-zahnbehandlung.de) im Herbst online gehen. Ziel ist es, die Patienten umfassend über die Behandlung in den Studentenkursen zu informieren und ihnen eine Empfehlung für die regional nächsten Zahnkliniken zu geben.

Unter der Schirmherrschaft von BdZM und BdZA soll [www.uni-zahnbehandlung.de](http://www.uni-zahnbehandlung.de) dazu beitragen, dem Patientenmangel gezielt und auf professionelle Weise Abhilfe zu schaffen. Doch dafür braucht es die tatkräftige Hilfe der Fachschaften, denn nur mit deren Unterstützung kann die Website die wichtigen Informationen liefern, um Patienten für die Behandlung in Studentenkursen zu gewinnen. Dabei können zugleich zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen werden: potenzielle Patienten erhalten übersichtliche und vollständige Informationen über die Behandlung und den Universitäten wird eine zentrale Plattform für ihren konkreten Bedarf geboten.

# NEWS

## DER Studententag 2010 RUFT

Der diesjährige Studententag im Rahmen des Deutschen Zahnärztetages am 13. November 2010 in Frankfurt am Main wirft seine Schatten voraus. Die 2005 eingeführte Veranstaltung erfreut sich stetig wachsender Teilnehmerzahlen und das aus gutem Grund: Die für Studenten kostenlose Teilnahme bietet die perfekte Möglichkeit, zahnmedizinischen Wissenserwerb mit studentischer Interaktion zu verbinden.

Beginnen wird das spannende Vortragsprogramm mit einem Workshop unter der Leitung von Prof. Kunzelmann, der zum Thema „Patientenkommunikation – nicht nur die Behandlung, auch der Umgang ist entscheidend“ sprechen wird. Dem Leitgedanken des Deutschen Zahnärztetages „Synergie – Synthese – Synopsis“ gemäß, bieten auch die weiteren Themen neue Einblicke in ganz unterschiedliche Arbeitsbereiche für die kommende Generation der Zahnmediziner. Von einem anschaulichen Erfahrungsbericht mit dem Titel „Mein erstes Implantat“ über die Problematisierung der Zufriedenheit von Zahnmedizinstudenten bis zu einem Ausblick über zukünftige Lernmethoden, werden die Teilnehmer mit allen Informationen versorgt. Weitere Schwerpunkte werden Themen wie Berufskunde, Arbeiten im Ausland sowie die postgraduale Ausbildung sein. Neben diesen fachlichen Highlights soll natürlich der Austausch mit anderen Zahnis auf dem Studententag nicht zu kurz kommen – passend dazu wird das Vortragsprogramm mit einem Referat zum Thema „Alumni – Ellenbogen oder Netzwerke?“ beschlossen.

Nach dem durchschlagenden Erfolg des letztjährigen Studententages in München, der sich über das rege Interesse von über 250 Zahnmedizinstudenten und jungen Zahnmedizinern freuen konnte, sollte man sich den 13. November 2010 schon jetzt rechtzeitig im Kalender notieren.

# NSK S-Max M

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

- Edelstahlkörper
- Zellglasoptik
- Keramik-Kugellager (M95)
- Clean-Head-System
- Druckknopfspannzange
- Vierfach- bzw. Einfach-Wasserstrahl

### Winkelstück M95L mit Licht

Art.-Nr. C102-3001

1:5 Übersetzung

€ 749,00\*

### Winkelstück M15L mit Licht

Art.-Nr. C102-5001

4:1 Untersetzung

€ 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 halten wir attraktive Angebot bereit! Mehr Infos unter 0 61 96/77 606-0

Winkelstücke auch ohne Licht erhältlich. \*Unverb. Preisempfehlung zzgl. MwSt.

## NSK Europe GmbH

Elly-Beinhorn-Str. 8, 65760 Eschborn, Germany

TEL: +49 (0) 61 96/77 606-0, FAX: +49 (0) 61 96/77 606-29

# STUDENTENKURS UND ANSPRUCHSVOLLE KOMPOSITFÜLLUNGEN IM FRONTZAHNBEREICH – IST DAS MÖGLICH?

Milena T. Hasler,  *cand. med. dent.*,  
Dr. Rainer A. Jordan,  *OA*



Abb. 1: Im Seminarabschnitt der Veranstaltung gab Prof. Dr. Claus-Peter Ernst einen Überblick über die Vor- und Nachteile von Kompositmaterialien und dessen Verarbeitung. – Abb. 2: Während des Hands-on-Kurses wurde das gelernte Wissen sofort in die Praxis umgesetzt.

>>> Ästhetisch ansprechende Kompositversorgungen – besonders im Frontzahnbereich – ist die hohe Schule der restaurativen Zahnmedizin, und sie werden mit speziellen Kompositmaterialien ermöglicht, die eine hierfür bezüglich Farbspektrum und Viskosität angepasste Palette anbieten. Ist das alles umsetzbar im Rahmen der klinischen Studierendenausbildung? Und wenn ja, wie? An der Universität Witten/Herdecke fand daher ein „Update und Hands-on-Kurs Composite“ mit Venus Diamond® (Heraeus, Hanau) unter der erfahrenen Leitung von Prof. Dr. Claus-Peter Ernst statt.

## Theorie ...

Eingeladen waren die Studierenden des 7. und 9. Semesters. Wir erhofften uns von der Veranstaltung, unseren Patienten im Integrierten Klinischen Kursus in Zukunft noch bessere Füllungen bieten zu können oder einfach das Zeitmanagement in der Füllungs-therapie zu optimieren. Die Veranstaltung teilte sich in einen Theorieblock sowie anschließend einem Hand-on-Kurs. Herr Professor Ernst hat in bewährter Weise die Theorie zum Thema Komposit und Adhäsiven sehr spannend und unterhaltsam gestaltet, dass niemand am Ende bemerkte, dass tatsächlich damit drei Stunden verbracht wurden. Er stellte zunächst die Neuerscheinung auf dem Dentalmarkt vor und veranschaulichte Vor- und Nachteile. Dabei wurde klar, dass Typ-I-Adhäsive (separates Konditionieren, Primern, Bonden) immer noch den Goldstan-

dard in der dentalen Adhäsivtechnologie darstellen – aber auch hier Pauschalurteile nicht immer optimal sein müssen. Zum Beispiel kann der Faktor Zeit in der Kinderzahnbehandlung den Ausschlag zugunsten eines kombinierten Adhäsivsystems (Typ-II- oder -III-Adhäsiv) geben: individualisierte Medizin ist hier das Stichwort.

## Praxis ...

Komposite lösen Amalgam als Standardfüllungsmaterial ab und können auch im Seitenzahnbereich eingesetzt werden; sogar zum Höckeraufbau. Dabei stellt sich das Misserfolgsverhalten gerade entgegengesetzt zu Amalgam dar: Während es in der Amalgam-Ära häufiger zu Zahnfrakturen gekommen ist, gefolgt von Randkaries, ist der Misserfolg bei Kompositfüllungen eher durch Materialfrakturen geprägt.

Auch im Frontzahnbereich ist es durch verbesserte Materialeigenschaften der Systeme möglich geworden, mit Kompositen Defekte zu behandeln, die klassischerweise mit laborgefertigten Versorgungen restauriert werden. Der Vorteil von Komposit liegt dabei auf der Hand: er ist wesentlich kostengünstiger, weniger zeitaufwendig zu verarbeiten und nicht zuletzt zahnhartsubstanzschonend – Veränderungen der Zahnform (z. B. Verbreiterungen zur Schließung eines Diastemas) oder Rekonstruktionen nach Traumata können nach einem ähnlichen Prinzip therapiert werden.



Abb. 3

### ... und klinische Umsetzung

Zuerst sollte die Zahnfarbe bestimmt werden. Dies in einem Zustand, in welchem die Nachbarzähne noch nicht durch Isolation, Präparation oder Absaugen dehydriert sind. Dabei sollte der Farbverlauf detailliert protokolliert werden – eventuelle Mamelons etc. eingeschlossen.

Die Komposit-Schichtung sollte prinzipiell immer von oral nach vestibulär erfolgen. Nach der Reinigung des Zahnes und dem Legen des Kofferdams kann der Nachbarzahn klassisch mit Matrize und Keil isoliert werden oder auch mit einem ultradünnen Teflonband. Hierbei gelingt die Kontaktpunktgestaltung besonders gut, weil das Band nur wenige Mikrometer dick ist. Ein Silikonschlüssel (nach diagnostischem Wax-up) kann den Aufbau erleichtern, wenn große Substanzverluste vorliegen.

Mit einer durchsichtigen Matrize schlägt man zwei Fliegen mit einer Klappe: der Länge nach im Sulkus platziert und anschließend fixiert am Nachbarzahn mit einem provisorischen Verschlussmaterial (z. B. Clip®, VOCCO, Cuxhaven), liefert er die nötige Isolation von Sulkusfluid durch eine Kompressionsanämie an dem betroffenen Zahn.

Der Clou der Frontzahnfüllung ist die Auswahl des perfekten Farbverlaufs. Beginnend mit der transluzenten Schmelzschicht (Venus Diamond® CL, Heraeus, Hanau) wird die Ausdehnung der Füllung nach oral, approximal und inzisal bestimmt. Ein opaker Dentin-

kern (Venus Diamond® OM, Heraeus, Hanau) verhindert das Durchscheinen der dunklen Mundhöhle. Hier können individuelle Formen und Mamelons wie bei den Nachbarzähnen eingearbeitet werden. Hypermineralisationen können sehr dezent durch die Auswahl von helleren Farben (z. B. Venus Diamond Flow Baseline®, Heraeus, Hanau) imitiert werden. Die Labialfläche wird mit der eigentlichen Zahnfarbe aufgefüllt. Es gilt, sich an der Form und an der Farbe der Nachbarzähne zu orientieren!

Müssen größere Defekte – wie horizontale Frontzahnfrakturen – wiederhergestellt werden, kann man sich eine konfektionierte Kunststoff-Krone zu Hilfe nehmen. Individualisiert und inzisal perforiert füllt man die Krone nach dem gleichen Farbschema wie oben erläutert. Nach dem Platzieren der Krone wird das noch visköse Kompositmaterial fotopolymerisiert.

Für die ästhetische Verbreiterung zweier Frontzähne, wie zum Beispiel bei einem Diastemaschluss, optimiert man das Ergebnis, indem erst ein Zahn aufgebaut wird ohne größere Berücksichtigung des Nachbarzahnes. Dann wird das Komposit auf die optimale Form an der Mittellinie orientierend reduziert. Erst anschließend wird der zweite Zahn mit einem optimalen Kontaktpunkt an den bereits wohlgeformten Zahn aufgebaut. Eine abgestufte Politur rundet die Füllungstherapie ab.

Der Fortbildungskurs wurde freundlicherweise und zum wiederholten Male von der Heraeus GmbH (Hanau) unterstützt. <<<



Abb. 4

Abb. 3, 4: Klinisches Beispiel einer ästhetischen Frontzahntherapie im Studentenkurs. Erneuerung der insuffizienten Klasse V-Restaurationen an den Zähnen 13, 11, 21, 23 und 24 sowie die Versorgung mit direkten Komposite-Veneers der Zähne 12 und 22. Individuelle Kolorationen sowie Hypermineralisationen wurden durch die Farbauswahl während der Schichttechnik eingearbeitet. Zur Harmonisierung der Zahnreihe wurde die inzisale Schneidekante des Zahnes 21 begradigt.

### ➤ KONTAKT

Milena T. Hasler  
 Universität Witten/Herdecke  
 Alfred-Herrhausen-Str. 50  
 58448 Witten  
 E-Mail:  
 milena.hasler@uni-wh.de

# DIE VOLLGUSSKRONE –

## ein Exkurs in die spannende Welt der Zahntechnik

Arthur Heinitz

Bereits im frühen Studienabschnitt eine der ersten Aufgaben des (noch) motivierten Zahnmedizinstudenten. Doch dann tritt bei dem einen und anderen die Kehrtwende ein. Der Sinn wird hinterfragt. Man werde schließlich kein Zahn-techniker. Ist auch so. Soll man auch nicht. Es bleibt jedoch nichts anderes übrig, als die Krone herzustellen. Wird sie doch von einem verlangt. Wenn der Sinn dieser Übung nun nicht in der Zahntechnik liegt, worin dann?

>>> Bei der Präparation des Stumpfes ist die Herstellung eines einwandfreien Zahnersatzes zu ermöglichen. Das beinhaltet auch Kenntnisse über die zahntechnischen Arbeitsschritte. Eigentlich Grund genug, lernen zu müssen, wie eine Vollgusskrone hergestellt wird und wie sie auszusehen hat. Somit sind wir am ersten Punkt dieser kleinen Hilfestellung angekommen:

Keine gegenüber einem Patienten vertretbare Vollgusskrone lässt sich ohne Kenntnisse der Morphologie der Zähne herstellen. Mal davon abgesehen, dass eben diese Kenntnisse als Grundwissen in der Zahnarztpraxis vorausgesetzt werden. Wenn wir also einfach mal bei der Grundfunktion dieser ersten abverlangten Krone bleiben und dann noch ein wenig Ästhetik mit einbeziehen wollen, sollte uns dank kleinem theoretischen Hintergrundwissen zumindest etwas wie „form follows function“ einfallen. Was das für den Studenten bedeutet? Das Gleiche wie für den Zahntechnik-Azubi im 1. Lehrjahr. Morphologie pauken. Die Theorie muss bekannt sein. Die Kenntnis der Grundformen des Zahnes ist Voraussetzung.

Früher gab es mal an fast allen Berufsschulen für Zahntechniker das Pflichtfach „Zeichnen“. Dort wurden, so fachidiotisch das klingt, Zähne gezeichnet. Warum? Erlernen der Theorie. Denn: Auge-Hand-Koordination wird zu Beginn nicht funktionieren. Das ist Übungssache. Beim Azubi genauso wie beim Erst- oder Zweitsemestler. Wer verzweifelt und dann die Sprüche der Zahntechniker-Kommilitonen hört, die da heißen „Weißt du wie viele dutzend Kronen ich aufwachsen musste, bis endlich mal eine einzige vom Meister nicht als Mist beschimpft wurde?“, sollte diesen glauben. Sie stimmen. Mir selbst wurde das auch nicht geglaubt, ich sollte nicht erzählen, ich hätte eine übertrieben große Anzahl an Versuche gemacht, bis endlich mal was dabei rum kam. „Das sagst du nur um zu motivieren, ist ja nett, hilft aber nicht.“ Nun ja, *Abb. 1 gibt einen Einblick*. Wer also als Anfänger der Meinung ist, auf der anderen Kieferhälfte einfach schauen zu können wie der Zahn aussieht und dann seinen Erfolg auf dem Stumpf versuchen möchte, der stürzt sich in die Gefahr, den Kurs zu hassen. Also: die Fachtheorie für den herzustellenden Zahn kennen. Bleiben wir der Einfachheit halber bei einem Molaren. Es wäre meiner Meinung nach sinnfrei hier zu erwähnen, was ein Molar so an sich hat. Das steht in genügend Büchern. Deswegen gibt es ein Paar Dinge, die vielleicht eher helfen, Fehler zu vermeiden. *Backenzähne sehen nicht aus wie Brötchen oder Bonbons*. Wachst man doch auch gar nicht auf. Sicher? Man schaue sich seine ersten Versuche doch einfach mal diesbezüglich genauer an.

Gut, Fehler erkannt, man möchte also keine Brötchen und Bonbons mehr aufwachsen. Wie ändern? Übung. Wer resigniert, verliert. Die Psyche spielt eine ganz wichtige Rolle. Punkt zwei. „O Gott, ich schaff das nicht“ wird in der Ausbildung oft fast zum Verhängnis. Den Termin retten muss ein Techniker. Welche Einstellung hilft: Einfach machen. Ziel ist, dass der Dozent abhakt. Der weiß, wie es auszusehen hat. Wenn der Zahn aussieht wie er soll, funktioniert er auch. „Auftrag und Termin lesen, Kopf runter, arbeiten. Dann läuft es irgendwann auch mit dem selbstständigen Aufwachsen. Mist ge-

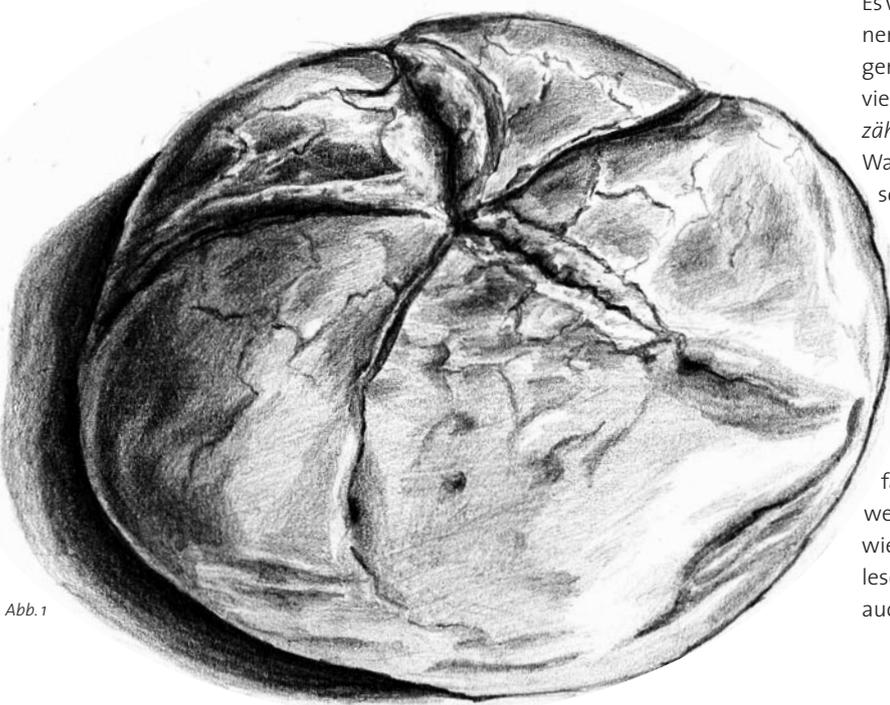


Abb. 1



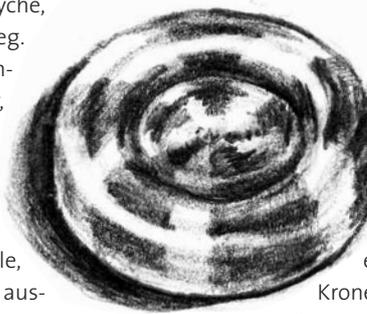
Abb. 2

macht? *Neu.* Ja, hart für die Psyche, aber nicht selten der richtige Weg. Wie so mancher beim Auswendiglernen: Beim ersten Fehler, nochmal von vorne.

Punkt drei. Man sollte sich Vergleiche suchen. Die Backwaren und Süßigkeiten wurden schon erwähnt. Jedoch auch Beispiele, wie genau denn so eine Fissur aussieht. Sie entspringen irgendwo. In einer Grube nämlich. Und verlaufen dann bergauf. Andersherum wie ein Fluss. Doch genau der Verlauf eines Flusses durch bergiges Land oder sogar Schluchten soll hier als Hilfestellung dienen. So abgedreht das klingt: *Die Fissur verläuft* von ihrem Ursprungsort *wie ein Fluss* vorbei an steilen Hügeln und in tiefen Schluchten, nimmt dabei kleine Nebenbäche auf, um sich dann schließlich oben angelangt in seinem Mündungsdelta zu verlieren. Das Flussdelta befindet sich meist mesial und distal der Höckerspitze.

Höcker: Eckig und kantig, aber rund. Tolle Aussage. Ist aber meist so. Höcker sehen recht abgerundet aus, fasst man im Mund drüber, fühlen sie sich aber hier und da aber recht scharf an. Beim Zahnersatz sollte die Eigenschaft der Schärfe nur nicht übertrieben werden. Optisch scharf ist die Devise. Wir sind ja nun grad im Handwerk, Handwerker haben ihr eigenes Vokabular. Daher folgendes Zitat aus den Lehrjahren: „Denk bei den Höckern doch einfach an deine Freundin.“ Ja, optisch scharf. Was für ein schlechter und lendenlastiger Spruch zugleich. Aber mal ehrlich: Es soll etwas Rundes hergestellt werden, was aber trotzdem eine bestimmte Eigenschaft erfüllt. Eine gewisse Schärfe. Das sollte man für die Gestaltung im Hinterkopf haben. Wir sind hier gerade bei Vergleichen, die beitragen sollen, die theoretischen Grundlagen in der Praxis anwenden zu können. Ich finde, da ist fast alles erlaubt. Auf Abbildungen wird an dieser Stelle jedoch verzichtet.

Theorie und Praxis. Oft wird so getan, als seien dies zwei Dinge, die sich oft nicht miteinander vereinbaren ließen. Nun ja ... das stimmt nicht ganz. Denn eine gute theoretische Vorbereitung beinhaltet auch die Kenntniss über Ausnahmen. Das bedeutet für die Vollgusskrone im Seitenzahnbereich wie für die 28er, dass sich die Theorie nicht nur mit der Praxis verein-



baren lässt. Nein, die Praxis ist von der Theorie abhängig. Auch das kann hilfreich sein, wenn man nicht weiter weiß. Wenn also zum Beispiel die Kontaktareale und zentrischen Stopps nicht da sind, wo sie hin müssen, dann hat das auf dem eugnathen Übungsmodell etwa einen ganz einfachen Grund: Die Krone sieht nicht so aus wie sie in den Lehrbüchern beschrieben wird. In nicht mehr ganz so unbelasteten Zahnreihen weist die angefertigte Krone nicht die gleichen Gebrauchsspruchen auf wie die restlichen Zähne. Also:

1. Buch auf, nachlesen. Auch die „krankhaften“ Veränderungen
2. Versuchen nachzuahmen
3. Kontrollieren
4. Nachbessern.

Im Prinzip sind das die Schritte. Das Geschick kommt mit der Zeit. Vor allem aufgrund von Schritt 3 und während vielen Malen Schritt 4.

An dieser Stelle ein Hinweis bezüglich Instrumentarium. Die typischen Aufwachsinstrumente sind meist vollkommen ausreichend. Eine Aufzählung ist nicht nötig. Aber ein Hinweis: Letztendlich ist es vollkommen egal, welches Instrument man nutzt, Hauptsache man selbst kommt damit klar. Man gewöhnt sich jedoch auch an seine Instrumente. Daher auf sie achten. Nach einer Weile ist es extremst nervig, wenn man plötzlich ein anderes bzw. neues Instrument benutzen muss, weil das gewohnte verschwunden ist. Also möglichst bei dem bleiben, an das man sich gewöhnt hat. Ergänzen kann man immer noch. Eine Störung der Routine ist sehr vermeidenswert.

### *Wann ist man denn nun fertig? Wann passt die Krone in das Restgebiss?*

Wird eine Vollgusskrone eingegliedert und würde man danach einen Abdruck nehmen und ein Modell herstellen, käme man im Idealfall zum Ergebnis: „Wo ist die Krone?“ Eine optimale Vollgusskrone lässt sich in Gips nicht ohne Weiteres von einem natürlichen Zahn im versorgten Gebiss unterscheiden. Natürlich kann es sich hierbei nicht um einen Arbeitsschritt handeln, man kann ja nicht ständig Abdrücke nehmen



und Modelle herstellen. Aber vielleicht bietet dies eine Anregung, wo wir eigentlich hin wollen. Ganz idealistisch betrachtet, ergibt sich für das Aufwachsen und Anpassen einer Krone daraus folgender Denkansatz:

Theoretisch kann eine ideale Krone aufgewachsen werden, die dann nur der individuellen Gebissituation des Patienten angepasst werden muss. Das geht eigentlich ganz einfach, wenn man sich eines bewusst macht: Die auffälligsten Unterschiede zum eugnathen Gebiss sind Abrasionen. Über die Jahre abgetragene Zahnhartsubstanzen. Das bedeutet, meist war

irgendwann mal ein gesunder

Zahn vorhanden. Also kann man durchaus versuchen,

den idealen Zahn aufzuwachsen und nachträglich Abrasionen einzufügen. Das ist oftmals

gängige Praxis. Entspricht zwar nicht den Arbeitsschritten namhafter Aufwachsurgurus,

ist aber einer der einfacheren Wege zum Erfolg. Denn im abradierten Gebiss ist fast jede Höckerspitze nach Lehrbuch ein Störkontakt. Also: Entfernen. Im Artikulator natürlich. Unter Nachahmung funktioneller Kieferbewegungen. Dann passt die Krone optisch und funktionell in die Zahnreihe. Auch wenn sie

nicht mehr dem natürlichen, idealen Zahn entspricht. Die Übung im Kurs auf eugnathen Modellen birgt dieses Problem nicht. Nur irgendwann sitzt man auch im klinischen Abschnitt des Studiums.

Zum Nutzen von Aufwachstechniken nach X und Y. Nichts gegen diese Meister ihrer Zunft, ihre Ausführungen eignen sich super zum praktischen Erlernen einer bestimmten, der Morphologie angepassten, handwerklichen Technik. Im Studium werden sie gern genutzt, um Zahnformen näherzubringen und den Umgang mit Wachs und Instrumenten zu erlernen. Aber es handelt sich eher um Methodiken für Zahntechniker. Und nicht mal Zahntechniker können diese Techniken alle. Geschweige denn wenden diese so an. Wir sind wieder an der psychologischen Komponente angekommen. Wir studieren Zahnmedizin. Nie im Leben werden im Zahnmedizinstudium Zahntechniker ausgebildet. Wenn jemand der Meinung ist, das müsse so sein und euch das erzählt: Nicken, ja sagen, aus dem Kopf streichen, weitermachen. Das ist nicht möglich. Aus und Ende. Das bedeutet für einen selbst, man sollte das auch nicht von sich selbst verlangen. Natürlich sollte man sich Mühe geben, üben und so weiter. Aber nicht von sich selbst verlangen oder behaupten Arbeit abzuliefern, welche im gewerblichen Labor bestand hätte. Dann lieber ein Praktikum machen, sich Tipps holen und diese anwenden. So wird man besser, aber nicht perfekt. Das gilt auch für so manche Zahntechniker. Gibt genügend, die so manche im Studium abgeseignete Krone im Labor niemals hätten an den Zahnarzt schicken dürfen. Das zeigt, es geht immer besser. Wer der Meinung ist, die perfekte Arbeit abzuliefern, die nicht besser sein könnte, hat verloren. Besser als der tollste Zahnersatz ist nämlich nur die Natur. <<<



Abb. 3

# 1 PS GENÜGT

EMS SWISS INSTRUMENT PS – ORIGINAL PERIO  
SLIM INSTRUMENT ZUR ANWENDUNG  
BEI DEN MEISTEN ZAHNSTEINENTFERNUNGEN

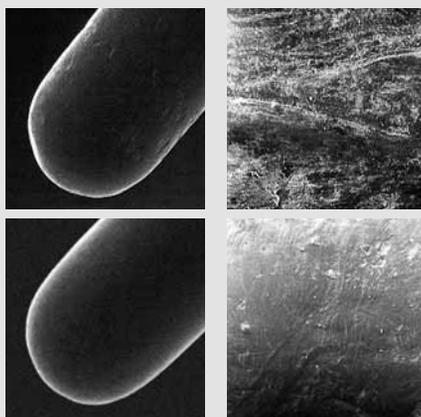
Multifunktional, von höchster Schweizer Präzision und vor allem „Best interproximal and subgingival access“ (CRA – Clinical Research Association, USA): Mit diesen Qualitäten und Auszeichnungen löst diese Ikone unter den Ultraschallinstrumenten rund 90% aller Belagsprobleme.



Das EMS Swiss Instrument PS wurde als erstes seiner Art entwickelt mit der Kompetenz des Erfinders der Original Methode Piezon – und ist heute

das unvergleichliche Resultat permanenter Weiterentwicklung. Im Zusammenwirken mit dem Original Piezon Handstück steht es für praktisch schmerzfreie Behandlung.

Die Behandlungsergebnisse und das Instrument selbst zeigen den Unterschied: Nur die feinste Instrumentenoberfläche ermöglicht feinste Zahnoberflächen.



> No-Name Ultraschallinstrument vs. Original EMS Swiss Instrument PS

> Zahnoberfläche behandelt mit Instrument X vs. behandelt mit Original Methode Piezon inkl. EMS Swiss Instrument PS

EMS Swiss Instruments sind die wohl meistkopierten Ultraschallinstrumente der Welt – das bedeutet Anerkennung, aber vor allem Risiko. Denn nur das Original hält, was es verspricht: Beste Behandlungsergebnisse und lange Lebensdauer bei optimaler Ausschöpfung der Original Methode Piezon.



> Erfahren Sie selbst, warum in der Praxis meistens 1 PS GENÜGT – beantworten Sie unter [www.die-1PS-frage.com](http://www.die-1PS-frage.com) einige Fragen zum Thema Prophylaxe und machen Sie kostenlos Ihren persönlichen Praxistest – mit einem Original EMS Swiss Instrument PS im Wert von EUR 118.– inkl. MwSt.

Die Belohnung für die ersten 5000 Teilnehmer – zur Teilnahme eingeladen sind alle Zahnarztpraxen in Deutschland, Österreich und der Schweiz – ein Teilnehmer pro Praxis, bis spätestens 30. Sept. 2010



# EIN GROSSES JUBILÄUM HILFT KINDERN

## W&H feiert sein 120-jähriges Bestehen und unterstützt das SOS-Kinderdorf



W&H ist seit Jahrzehnten nicht nur für herausragende Produkte, sondern auch für seine soziale Kompetenz bekannt. Sein 120-jähriges Jubiläum bietet dem traditionsreichen Dentalunternehmen nun die ideale Gelegenheit, das Jahr 2010 in den Dienst derer zu stellen, die unserer aller Hilfe am dringendsten benötigen: den Kindern.

>>> Seinem Leitspruch „People have Priority“ gemäß will der weltweit älteste Hersteller von zahnmedizinischen Übertragungsinstrumenten und Geräten in seinem offiziellen Jubiläumsjahr, vom 6. April 2010 bis 31. März 2011, auf ganz besondere Weise Taten folgen lassen – und unterstützt die humanitäre Organisation SOS-Kinderdorf. Ziel von SOS-Kinderdorf ist es, Kindern, die ohne Eltern aufwachsen müssen, ein neues langfristiges Zuhause, die Wärme und Geborgenheit einer Familie sowie eine gute Ausbildung zu geben. Dank seiner Hilfe sichert W&H für mehr als zwei Jahre die Finanzierung des kompletten Familienstärkungsprogramms des SOS-Kinderdorfes in Kakiri, Uganda. Das Familienstärkungsprogramm in Kakiri wurde 2006 von SOS-Kinderdorf ins Leben gerufen, um Kindern und ihren Familien Unterstützung zu bieten,

die aufgrund von Armut und Krankheit auf Hilfe angewiesen sind und deren gesundheitliche und soziale Situation verbessert werden soll. Dabei handelt es sich um ein Programm, das sogar über die Grenzen des SOS-Kinderdorfes in Kakiri hinausgeht und für die gesamte Region gilt. Derzeit profitieren 480 Kinder aus 130 Familien von den Angeboten. Die humanitären Hilfsaktionen reichen von der medizinischen Unterstützung für Familien über die Sicherung der Grundnahrung bis hin zu Bildungsmaßnahmen für Kinder im Schulalter.

Neben dem von W&H Dentalwerk Bürmoos unterstützten Familienstärkungsprogramm in Kakiri werden auch von W&H-Tochterunternehmen und Area Managern weitere SOS-Kinderdorf-Aktionen durchgeführt.

### *Jeder kann helfen!*

W&H Deutschland bietet in seinem Jubiläumsjahr die einmalige Möglichkeit, sich an diesem Hilfsprojekt zu beteiligen. Jedes alte Instrument, das an W&H Deutschland unter dem Kennwort „120 Jahre W&H“ eingeschickt wird, verwandelt W&H Deutschland in eine Spende, die dem SOS-Kinderdorf in Kakiri eine einmonatige Patenschaft sichert!

Getreu der W&H Firmenphilosophie „People have Priority“ kann auf diese Weise jeder das 120-jährige Firmenjubiläum mitfeiern und das SOS-Kinderdorf unterstützen. (HF) <<<

Nähere Informationen unter: [http://www.wh.com/de\\_germany/](http://www.wh.com/de_germany/)



Ungewohntes Bild im Hörsaal: Studierende mit 3-D-Brillen in der Prothetik-Vorlesung. Dahinter das Entwicklerteam von „Ste?Dent“ (v.l.n.r.): Priv.-Doz. Dr. Christoph Runte, Priv.-Doz. Dr. Dieter Dirksen, Philipp Berssenbrügge und Dr. Joachim Schneider (Foto: FZ/Deiters)

# WWU-ZAHNMEDIZIN STARTET MIT BUNDESWEIT ERSTER 3-D-VORLESUNG

*Dr. Thomas Bauer*

>>> Das Licht verlischt, die Zuschauer setzen ihre 3-D-Brillen auf. Doch was sie zu sehen bekommen, ist kein Kassenschlager nach Machart von „Avatar“ oder „Alice im Wunderland“: Das „Publikum“ besteht aus Studenten, und über die Leinwand flimmern Zähne, die dringend der Behandlung bedürfen. Mit der Hauptvorlesung „Zahnersatzkunde“ steht an der Medizinischen Fakultät der Universität Münster erstmals eine 3-D-Vorlesung auf dem regulären Lehrplan – eine bundesweite Premiere. Die neue Technik soll den Lerneffekt steigern. Nach der Erprobung in der Zahnmedizin könnten auch andere Fächer von der Innovation profitieren, so die Erwartung. Die Idee kam Privatdozent Dr. Christoph Runte bei seiner Freizeitbeschäftigung, der Fotografie. Ein Arbeits- und Hobbykollege, Dr. Berthold Lechner,

motiviert ihn vor rund zehn Jahren zu „dreidimensionalen“ – richtig eigentlich: stereoskopischen – Aufnahmen. „Solche Bilder erfordern weniger Technik als man denkt, eigentlich nur ein spezielles Objektiv und bestimmte Computerprogramme“, so der Zahnmediziner aus der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde am Universitätsklinikum Münster.

Warum die 3-D-Technik nicht auch in Vorlesungen einsetzen, dachte sich Runte dann vor rund zwei Jahren. Hintergrund: Flächenhafte Bilder bekannter Objekte können auch nur flächenhaft wahrgenommen werden, allerdings vermögen Betrachter sie zumindest räumlich zu interpretieren. Der Rückgriff auf den eigenen Erfahrungsschatz und „Tricks“ des Gehirns wie beispielsweise Überlagerungen helfen



ihnen dabei. Bei unbekanntem Objekten gelingt das aber nicht oder nur unzureichend. „In der Zahnmedizin betrifft dies vor allem Aufnahmen aus dem Mundraum, anatomische Bilder, Zahnersatz, Geräte und Instrumente, mit denen die Studierenden noch nicht vertraut sind“, erläutert Dr. Runte. Die stereoskopische Technik mit ihrer räumlichen Bildansicht



kann den Nachteil ausgleichen: Details treten klarer hervor, Größenrelationen sind besser erkennbar, das gezeigte Objekt wird „verständlicher“.

Unterstützung bekam der Hochschullehrer von dem in derselben Klinik tätigen Physiker Priv.-Doz. Dr. Dieter Dirksen, dessen Spezialgebiet die Optik ist. Gemeinsam mit weiteren Wissenschaftlern entwickelten die beiden Projektinitiatoren „StePDent“, die „Stereoskopische Projektion in der Zahnmedizin“. Die Forschungswerkstätten der Fakultät bauten nach ihren Entwürfen ein Präsentationssystem, das nun – vor über 50 überraschten Studierenden – seinen Ersteinsatz in der Prothetik-Vorlesung hatte. „Das verwendete Verfahren ähnelt dem in den Kinos“, sagt Dr. Dirksen. Zwei Einzelbilder werden gleichzeitig auf eine spezielle Leinwand projiziert, wobei Filter zwischen Projektor und Leinwand das Licht der beiden Bilder unterschiedlich polarisieren. Für den dreidimensionalen Eindruck benutzen die Betrachter die aus Kinos bekannten Brillen mit Polarisationsfiltern.

Gekostet hat die Innovation lediglich 7.200 Euro, die aus Studienbeiträgen stammen. „Das Teuerste war noch die Spezialleinwand mit allein 1.300 Euro“, berichtet Runte. Da sich das Entwicklerteam auf marktgängige, somit bezahlbare Komponenten stützen konnte und die Software sogar kostenlos im Internet zu haben war, bestand die Hauptaufgabe darin, diese aufeinander abzustimmen und das System praxistauglich zu machen. Projektionstechnik und Leinwand sind nun transportabel, damit auch in anderen Hörsälen einsetzbar.

Wie alle Lehrveranstaltungen an der Medizinischen Fakultät wird auch die neue 3-D-Vorlesung von den Studierenden bewertet; die Ergebnisse stehen noch aus. Im Kollegenkreis weckten die neuen didaktischen Möglichkeiten, die überschaubaren Kosten und die, so Runte, „nicht allzu schwierige“ Handhabung von StePDent währenddessen schon Interesse: Erste Demonstrationen für Vertreter anderer medizinischer Fächer führt das Projektteam derzeit bereits durch. Eine breitere Anwendung kann sich auch der Studiendekan der Medizinischen Fakultät, Dr. Bernhard Marschall, gut vorstellen: „Interessant ist die 3-D-Technik insbesondere für Fächer, in deren Unterricht komplexe Objekte mit relevanter Tiefeninformation dargestellt werden müssen, wie Anatomie, Chirurgie oder Kieferorthopädie.“ Was das StePDent-Team möglichen Nachfolgern allerdings nicht abnehmen kann: „Wie im Kino müssen die Brillen nachher eingesammelt und desinfiziert werden“, schmunzelt Runte. <<<



# SALSA UND AMALGAM

*Annika Maslewski*

»» Wieso gerade Guatemala? Die Antwort ist recht einfach. Franziska hatte schon länger vor, ein Semester oder zumindest die Semesterferien im Ausland zu verbringen. Schließlich bekam sie das Angebot nach Guatemala zu gehen. Herr Priv.-Doz. Dr. Müller (Abteilung für Biomaterialforschung der Abteilung für Zahnärztliche Prothetik und Alterszahnmedizin, Charité Berlin) schlug ihr vor, sie mit Dr. Luis Ramiréz aus Antigua, Guatemala, bekannt zu machen. Dank der freundschaftlichen Beziehung zwischen den beiden und des persönlichen Einsatzes von Priv.-Doz. Dr. W.D. Müller konnte dieser Plan verwirklicht werden. Franziska nahm das Angebot an und befand sich schließlich im Flugzeug nach Mittelamerika. Schnell wurden die Unterschiede zwischen Deutschland und der neuen Heimat für die nächsten zwei Monate klar. Bauten aus der spanischen Kolonialzeit, kleine bunte Reihenhäuser und Wellblechhütten drängeln sich in den Straßen, die zumeist mit überfüllten Chickenbussen, Motorrädern oder Tuk Tuks (Motorradtaxi) befahren werden. Außerdem musste Franziska ihre konservative Vorstellung von Ordnung über Bord werfen und lernen, dass es nicht schlimm

war, eine halbe Stunde eine oberen Molarenzange zu suchen.

*„Buenos dias, Doctora!“*

Der erste Tag nach der Anreise: Ohne Schonzeit ging es los, Handschuh an, ran an den Patienten und sich den minimalen Spanischkenntnissen ergeben. Im Hospital Nacional de San Felipe, 3km außerhalb von Antigua, arbeitete die Studentin, neben einem der beiden Zahnärzte, in der Ein-Raum-Abteilung „Odontologia“.

Hierbei standen ihr eine bis 15 Zahnarztshelferinnen zur Seite. Dieser Beruf ist in Guatemala ganz neu und dementsprechend wimmelte es nur so von neuen Auszubildenden. Andererseits ist es auch genauso möglich, dass jemand vom Raumreinigungspersonal den Sauger hält.

Franziska ist zu groß. Mit ihren 1,69m überragte sie sogar die Männer. Behandelte sie im Stehen, wie hier üblich, war es für alle Helfer schwer, den Tupper auf die richtige Stelle zu drücken. Auch die Nomenklatur ist vollkommen unterschiedlich, nicht nur bei den Zan-

Fremde Gerüche, eine fremde Sprache. Jeder, der nicht nur für einen Kurztrip in ein unbekanntes Land fährt, kennt das Gefühl. Alles ist neu und unglaublich interessant. Das Ganze gestaltet sich zu einem kleinen Abenteuer ist man nicht nur zum Urlaub dort, sondern auch, um zu arbeiten und die Sprache zu erlernen. Franziska Maslewski, eine junge Zahnmedizinstudentin der Charité Berlin, damals im 9. Semester, ging für zwei Monate in ein Entwicklungsland, um neue Erfahrungen zu sammeln. Ihr Ziel: Guatemala. Ihre Mission: Praxis im zahnmedizinischen Bereich und die spanische Sprache.



gen, auch bei den Zähnen. In Guatemala wurden die Zähne nach dem amerikanischen System nummeriert. Im ersten Quadranten beginnend, wird von eins bis 32 durchgezählt.

Der Behandlungsraum, auch gleich Röntgenraum, bekam neben dem Behandlungsstuhl zusätzlich eine Liege. Nun konnten, dank der deutschen Verstärkung, Füllungen auf dem einen und Extraktionen – ohne Licht – auf dem anderen „Stuhl“ vorgenommen werden.

Das Hospital stellt, vor allem für die einfache Bevölkerung und die Maja-Nachfahren, eine der größten Anlaufstellen für die zahnmedizinische Behandlung dar. Extraktionen und Füllungen sind hier im Gegensatz zu vielen anderen Praxen kostenfrei. Demzufolge



sind die Schlangen lang und beginnen in den frühen Morgenstunden zu wachsen. Viele Patienten nehmen lange Anreisewege in Kauf, um sich einen schmerzenden Zahn ziehen zu lassen.

Auf gesunde Ernährung wird in Guatemala kein großer Wert gelegt. So bilden Chips und Süßigkeiten oft das ganz normale Frühstück.

Neben Füllungen und Extraktionen musste Franziska auch Erwachsenen erklären, dass man sich die Zähne putzt und dass mehr als eine Zahnbürste pro Familie nötig ist.

Die ersten Schritte der Regierung für eine bessere Zahngesundheit sind Aufklärungsarbeiten und kostenfreie Flouridierungen an den Schulen. Diese werden meist von guatemaltekischen Zahnmedizinstudenten durchgeführt, deren Ausbildung es beinhaltet, die zahnmedizinische Versorgung in den kleinen, oft abgelegenen Dörfern und an Schulen zu sichern. Dazu müssen sie teilweise auch alte Maja-Sprachen lernen, da viele Ureinwohner wenig Spanisch verstehen.

### *Welcome to the Jungle!*

Nach dem ersten Monat in Guatemala behandelte auch die deutsche Studentin die Landbevölkerung in den kleineren Dörfern. Dort ist die Ausstattung moderner, allerdings kostete die Behandlung dadurch Geld und nicht jeder kann es sich leisten, sich für umgerechnet 2,50 Euro einen Zahn ziehen zu lassen. Es gab sogar Lichtmatrizen, Küretten, Füllungskomposite und Soft-Lex-Scheiben. Trotzdem hieß es oft erfinderisch sein: Taschenlampen bei Stromausfall, und der fantasievolle Einsatz der Instrumente, wenn die Helferin heute mal nichts sterilisiert hat ...

In den Dörfern waren die meisten Patienten Kinder. Kleine guatemaltekische Cowboys, die wahnsinnig tapfer waren, sich stolz gegenseitig ihre neuen Lücken oder Füllungen zeigten und ihre Zähne mit nach Hause nahmen, um sie der Zahnratte unter Kopfkissen zu legen.

Franziskas Arbeit in Guatemala hatte für beide Seiten Vorteile. Die Studentin sammelte viele Erfahrungen, vor allem weil sie meistens vollkommen selbstständig arbeiten konnte, was in Deutschland so während des Studiums gar nicht möglich ist. Zugleich brachte sie neuen Wind in die bestehenden Behandlungsmethoden in Antigua.

Doch neben der Arbeit blieb auch noch ein wenig Zeit sich die Gegend anzusehen und Spanisch zu lernen. Das Land des ewigen Frühlings, geprägt durch die unglaubliche Schönheit des Urwaldes, der Vulkane, des Hochlandes, der Pazifik- und der Karibikküste.

Alles in allem ist eine Famulatur in Guatemala ein großes Abenteuer. Nette Menschen, eine wundervolle Landschaft, tropische Temperaturen und lateinamerikanischer Rhythmus. Urlaub bei der Arbeit und viele neue Erkenntnisse. Wer will das schon verpassen? <<<



# Find new Friends

120 Jahre W&H.  
Unterstützen Sie mit uns SOS Kinderdorf!



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)

People have Priority. W&H supports the humanitarian organization SOS Children's Villages. Get involved! Further information at [wh.com](http://wh.com)

[whdentalcampus.com](http://whdentalcampus.com)



# MINNESOTA

## AUSLANDSSEMESTER AN DER UNIVERSITY OF MINNESOTA, SCHOOL OF DENTISTRY

### Heidelberg-Minneapolis – eine besondere Partnerschaft

*Daniel Bäumer*

Neues Jahr, neues Glück: Am 1. Januar 2010 machte ich mich auf den Weg von Heidelberg in den mittleren Westen der USA, um in Minnesota, dem Staat der 10.000 Seen, ein Semester lang in den Twin Cities Minneapolis & St. Paul die amerikanische Zahnmedizin kennenzulernen.

>>> Besonders gespannt war ich auf die Unterschiede zur deutschen Zahnmedizin. Doch inhaltlich stellte sich die Lehre als nahezu identisch heraus – auch die zu verwendenden Materialien waren sehr vertraut und die Produkte der hier ansässigen Firma 3M waren vorherrschend. Neben all den Gemeinsamkeiten gab es vor allem strukturelle Unterschiede im Studienablauf: nach zwei Jahren Vorklinik am Phantomkopf werden die beiden klinischen Jahre komplett für das praktische Lernen verwendet. Es gibt keine Vorlesungen mehr und jeder Student behandelt alleine, wodurch das Assistieren entfällt: auf jeden Fall ein Pro! Den Studierenden wird dabei sehr viel Verantwortung und Entscheidungsmöglichkeit überlassen. Die Zusammenarbeit mit den meistens im Ruhestand befindlichen betreuenden Zahnärzten war immer sehr freundschaftlich und fast jeder hatte eine Geschichte über seine deutschen Vorfahren zu erzählen. Die in Deutschland oftmals beschriebene „oberflächliche Freundlichkeit“ der Amerikaner fand ich in Minneapolis nicht vor: hier bezeichnet man die Leute als „Minnesota friendly“, womit eine aufrichtige Freundlichkeit der Einwohner untereinander und gegenüber Gästen gemeint ist. Daher waren alle Kommilitonen, die das ganze Jahr lang drei Austauschstudenten wie mich aus wechselnden Ländern Europas unter ihren Reihen haben, ausgesprochen spontan und kontaktfreudig. Der Altersdurchschnitt war allerdings vier Jahre höher, da vor dem Zahnmedizinstudium ein Bachelor-Degree am College erworben werden muss. 75 Prozent meiner Kommilitonen waren daher auch schon verlobt oder verheiratet. Aufgrund vorheriger Aufenthalte in den USA blieb der Kulturschock gering, ganz im Gegensatz zum Kälte-

schock: -26 Grad Celsius waren es bei meiner Ankunft und bis Ende März blieben die Temperaturen im unteren Bereich der Thermometerskala, sodass die Straßen bis zum Frühjahrsbeginn im April von Schnee bedeckt blieben. Einen Strandurlaub à la „Famulatur in Afrika“ hatte ich aber ohnehin nicht erwartet.

In den ersten zwei Wochen bekam ich im Notdienst die Gelegenheit, zahlreiche Erfahrungen mit endodontischen Notfällen zu machen und das vierhändige Arbeiten mit einer Zahnarzthelferin zu üben. Die eigenverantwortliche Durchführung von Extraktionen war anfangs gewöhnungsbedürftig, machte aber mit zunehmender Übung mehr Spaß. Interessant war es auch, die ethnische Struktur des westlichen Stadtteils kennenzulernen: Unter meinen Patienten waren 70% spanischer und 20% afroamerikanischer bzw. somalischer Herkunft, weshalb man oft mit einem Dolmetscher arbeiten musste.

Neben der Behandlung in der Universitätsklinik besuchte ich drei Stationen des „outreach“-Programms. Nach zwei Orientierungswochen verbrachte ich mit drei amerikanischen Kommilitonen acht Wochen in

*Der Campus.*



*Das Community College Hibbing.*



Student eine eigene zur Seite hatte, effizientes Arbeiten zu üben. Jeden Morgen besprachen wir den Tagesplan und jeder Student stellte seine Patientenfälle vor. Der Tagesablauf war teilweise sehr straff, da die Sitzungen nur 30 bis 90 Minuten lang waren. Keine Frage, dass der Übungseffekt hier immens war und eine ideale Vorbereitung auf das Arbeitsleben nach dem Examen darstellte. Die Behandlung an den konvertierbaren Behandlungsstühlen machte mir besonders Spaß, weil ich als Linkshänder endlich auf der „richtigen“ Seite sitzen konnte.

Auch in Willmar wurde mir aufgrund der sehr hohen Kariesprävalenz und dem hohen Grad an Zahnlosigkeit die Notdürftigkeit der amerikanischen Gesundheitsversorgung klar. Zweimal kam es vor, dass 24-jährigen Patienten alle Oberkieferzähne gezogen

ländlichen Gegenden des Staates, um die dort dringend benötigte Zahnbehandlung für finanziell Bedürftige zu gewährleisten. Wir blieben vier Wochen mit dental- und dental hygiene-students im Community College von Hibbing, der Heimat Bob Dylan's nahe der Grenze zu Kanada. Erschreckend war die Erkenntnis, wie früh dort der Zahnverlust aufgrund mangelnder Präventionsmaßnahmen auftritt, infolgedessen einige meiner Patienten in ihren Dreißigerjahren schon eine Teil- oder sogar Totalprothese benötigten. Spannend war auch das Legen von Amalgamfüllungen, welches mir in Deutschland in der Theorie beigebracht worden war.

Im März bekam ich in der Kleinstadt Willmar die Gelegenheit, in einer sehr modernen Klinik 100 Meilen westlich von Minneapolis zusammen mit einem eingespielten Team von Helferinnen, von denen jeder

*Das „cherry&spoon“ in Minneapolis.*

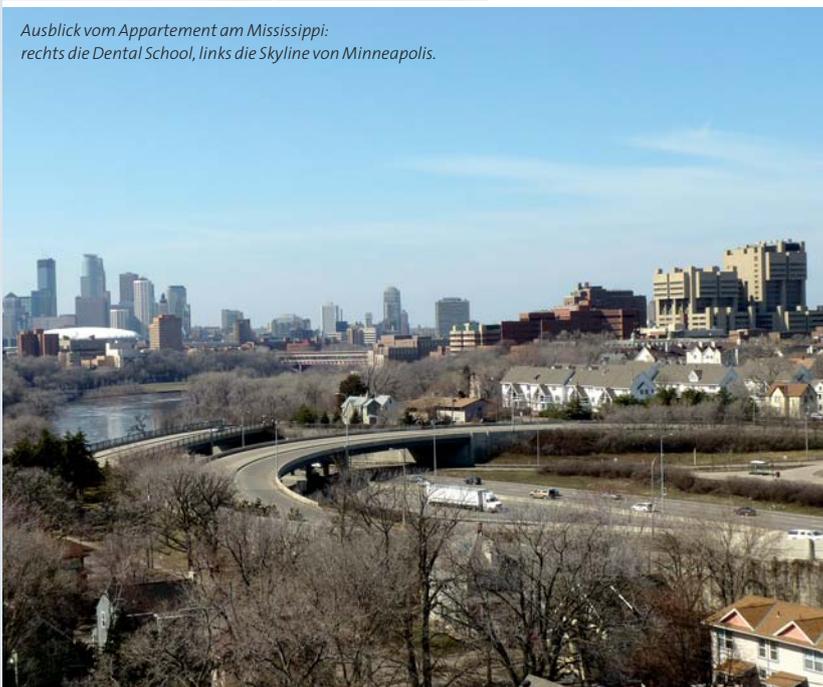




Die Dental School Minneapolis



Ausblick vom Appartement am Mississippi:  
rechts die Dental School, links die Skyline von Minneapolis.



werden mussten und es war keine einfache Aufgabe, einem Gleichaltrigen die Notwendigkeit einer solchen Therapie verständlich zu machen. Passenderweise wurde zu gleicher Zeit „Obamas Gesundheitsreform“ besiegelt, von der jedoch weder Patienten noch Zahnärzte eine wesentliche Änderung der Versorgungslage erwarten. Weitere Anstrengungen zur Verbesserung der flächendeckenden zahnmedizinischen Versorgung werden durch die 2009 begonnene Ausbildung zum Dental Therapist in den USA durchgeführt (siehe Interview Seite 25). Während einer Famulatur kann man sehr viel praktische Erfahrung sammeln. Es fehlen hier jedoch der universitäre Aspekt und die Integration in eine Gruppe von Studierenden, weshalb das Auslandsstudium einen erheblich größeren Wert hat. Leider sind zahnmedizinische Austauschprogramme an deutschen Hochschulen noch eine Seltenheit, während Humanmediziner während ihres Studiums und praktischen Jahrs mehrfach die Gelegenheit bekommen, ihr Fach in anderen Ländern zu erkunden. Ein Auslandssemester selbst zu organisieren wäre gerade bezüglich der Anrechnung der Kursleistungen sicherlich sehr kompliziert. Ich kann nur jeden ermutigen, sich über die Programme seiner Universität zu erkundigen oder sich bestehende Partnerschaften anderer Universitäten anzuschauen. Die University of Minnesota beispielsweise kooperiert in gleicher Form mit der Universität Greifswald. Ich möchte mich an dieser Stelle bei denjenigen bedanken, die diesen Aufenthalt möglich gemacht haben: Prof. Dr. Dr. Ti-Sun Kim vom Universitätsklinikum Heidelberg sowie Dr. Peter Berthold und Dr. Paul Schulz von der University of Minnesota. Diese Zeit wird mir meinen Einstieg ins Berufsleben erleichtern und als eine der schönsten Erfahrungen im Studium in Erinnerung bleiben! <<<

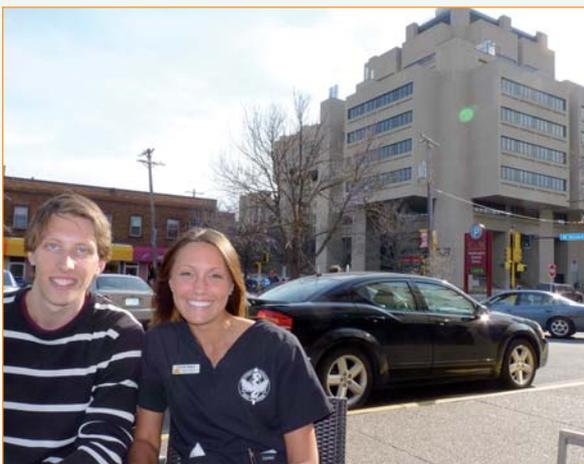


Die Behandlungseinheit in Hibbing.

# Drei Fragen an eine Studentin des neuen „Dental Therapy“-Programms in den USA

*Der Beruf des „Dentaltherapeuten“ ist in Großbritannien, Australien und Neuseeland schon länger bekannt. An der University of Minnesota wurde 2009 das erste amerikanische Bachelor- und Master-Programm in Dental Therapy begründet. Master-Studentin Crystal Baker erzählt über ihre Motivation und Studienerfahrungen im ersten Jahrgang.*

*Übersetzt aus dem Englischen von Daniel Bäumer*



*Daniel Bäumer und Crystal Baker vor der Dental School Minneapolis.*

*Was hat dich bewegt, aus dem sonnigen Florida in das eisige Minnesota zu ziehen?*

Ich habe in Florida eine Ausbildung zur Zahnarzthelferin gemacht und letztes Jahr meinen Bachelor in Public Health abgeschlossen. Bei meiner Abschlussarbeit bin ich auf das neue Dental Therapy-Programm gestoßen und fand es auf Anhieb begeistert, da es meine beiden Hintergründe zu vereinen schien: die zahnmedizinische Tätigkeit und die medizinische Versorgung der gesamten Bevölkerung. Daraufhin habe ich mich kurzfristig beworben und bin jetzt sehr glücklich hier.

*Viele zahnärztliche Kompetenzen werden bereits an Dentalhygieniker abgegeben. Wie positioniert sich der Dentaltherapeut zwischen Zahnarzt und DH?*

Ich sehe mich nicht genau zwischen den beiden Professionen, sondern eher neben dem Zahnarzt, da die Art der Behandlungen und das Ausmaß an Verantwortung vielmehr der ärztlichen Tätigkeit ähneln. Die flächendeckende Versorgung braucht schließlich nicht nur mehr Dentalhygieniker, sondern noch viel dringender mehr Zahnärzte, die sich das Land aber leider nicht leisten kann. Ein Zahnarzt erhält für die gleiche Leistung mehr als ein Dentaltherapeut. Mit der Durchführung von einfachen Füllungen, Pulpotomien oder Extraktionen werden wir schon vielen Leuten helfen können.

*Ich finde es sehr mutig, dass du dich für diese Ausbildung entschieden hast, da die Zukunft des amerikanischen Dentaltherapeuten doch noch in den Sternen steht.*

Ja, meine Kommilitonen und ich sind alle selbst gespannt, wie wir in die bestehenden Strukturen eingebunden werden können. Die Entwicklung wird aber erst langsam vorangehen, da wir nur neun Studenten im Jahrgang sind und keine andere Universität in den USA bisher das Studium anbietet. Einschränkend ist auch noch besonders für ländliche Gegenden, dass man immer mit einem Zahnarzt zusammenarbeiten muss. Ich werde es abwarten und eventuell das Zahnmedizinstudium noch anschließen, wie viele meiner Kommilitonen es erwägen. Denn während des Studiums habe ich noch mehr Spaß an der zahnärztlichen Tätigkeit bekommen, und kann mir vorstellen, später das ganze Spektrum abdecken zu wollen.

*Vielen Dank, Crystal! Ich wünsche dir viel Glück auf diesem spannenden Weg!*

# EINSATZ unter PALMEN



Mila Greiwe

Die schnell aufsteigende Äquatorsonne weckt die noch müden Zahnmedizinstudenten. Verschlafen kommen sie aus ihren Zimmern in dem pompösen Bungalow am Rande des Dschungels. Ein Frühstück mit saftiger Ananas und frischen Orangen ist schnell gemacht. Vom Balkon der fürstlichen Unterkunft lassen sich die bunten Vögel im Geäst der Bäume beobachten. Die Szenerie erinnert stark an einen entspannten Vormittag im Urlaub, wäre da nicht die lange Schlange wartender Patienten vor dem Eingang der Klinik.

»» Die Aussichten klingen verlockend. Der Zahnmedizinische Austauschdienst (ZAD) wirbt auf seiner Homepage mit Reiseberichten. Ehemalige Famulanten schreiben über ihre schönsten Erlebnisse: Idyllische Dörfer, beeindruckende Natur, langersehnte Ruhe, aber auch abenteuerliche Arbeitsplätze erwarten die Interessierten. So bietet ein solcher Einsatz vor allem die Möglichkeit, „schon während des Studiums selbstständig und eigenverantwortlich“ zu behandeln und einen „Blick über den Tellerrand“ zu werfen. Und auch an Patienten mangelt es hier nicht. Mit anderen Worten, man kann sich als junger oder angehende Zahnarzt so richtig austoben.

Aber kann man in diesem Zusammenhang noch von Entwicklungshilfe beziehungsweise Entwicklungszusammenarbeit sprechen? Welche Konsequenzen hat die Motivation der Teilnehmer für den Erfolg eines Auslandseinsatzes? Handelt es sich bei den vielen Helfern bereits um Entwicklungshilfetourismus?

Herr Dr. Dieter Lehmann hat schon viele Einsätze im Ausland begleitet. Der pensionierte Zahnarzt aus Nürnberg ist Mitglied der Stiftung Zahnärzte ohne Grenzen. Die Organisation betreut insgesamt über 20 Projekte unter anderem in Nepal, Sambia und in der Mongolei. Der Nürnberger selbst legt bei der Betreuung seiner Projekte viel Wert auf Zusammenarbeit. Nach dem Prinzip „Hilfe zur Selbsthilfe“ unterstützt er seit zehn Jahren mit großer Hingabe bestehende

Zahnstationen auf der ganzen Welt und hilft beim Einrichten neuer Kliniken. Zwar lasse sich mit einer gewissen Portion an humanitärem Engagement bei Weitem mehr bewegen, doch komme es letztlich nicht nur auf die Intention einzelner Teilnehmer, sondern in erster Linie auf die nachhaltige Organisation des Projektes an.

Frau Lisan Gronsch weiß, dass die Welt voller Abenteuer steckt. Die junge Zahnärztin aus Hamburg war 2008 für zwei Monate in Südamerika und arbeitete dort freiwillig als Zahnärztin in einer Klinik. Zusammen mit einheimischen Zahnarzhelferinnen, die ihre Ausbildung in der Klinik absolvierten, behandelte sie täglich bis zu 50 Patienten. In ihrer Hamburger Praxis sind es im Schnitt 15, die jeden Tag zu ihr kommen. Neben der Zahnbehandlung führte sie in Ecuador auch Prophylaxebehandlungen durch, „damit wenigstens etwas nachhaltig ist“. Zurück in Deutschland kommen der Zahnmedizinerin erste Zweifel an ihrem Einsatz. Was bleibt, wenn die Helfer die Klinik wieder verlassen? Kann der nächste Zahnarzt die Arbeit fortsetzen? Kann man dann wirklich von Entwicklungszusammenarbeit sprechen?

„Entwicklungszusammenarbeit hat zum Ziel, sich langfristig wieder entbehrlich zu machen“, betont Dr. Dieter Lehmann. Darin unterscheidet sich die Zusammenarbeit auch von der Entwicklungshilfe. Hilfe beabsichtigt in erster Linie eine kurzfristige Verbesserung der Situation vor Ort. Das berge allerdings die Gefahr, gewisse Abhängigkeiten der Hilfeempfänger von ihren Helfern zu schaffen. Die Zusammenarbeit erfordert hingegen eine Kooperation gleichberechtigter Partner. Dabei kommt es auch auf die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Helfern an. Sie müssen ihre Einsätze gut miteinander abstimmen, sodass der nächste Arzt an die Erfolge seines Vorgängers anknüpfen kann und die medizinische Verbesserung vorangetrieben wird.

Doch Lisan bereitet noch ein ganz anderes Erlebnis aus Ecuador Unbehagen. Die Kosten für die Behandlung in der Klinik waren für die Patienten so gering, dass sich jeder eine medizinische Versorgung dort leisten konnte. Doch nicht alle Patienten waren auf diese Unterstützung auch wirklich angewiesen. „An einem Tag kam eine Vertreterin der Regierung des Bundesstaates zu uns in die Klinik. Die gut gekleidete Dame ignorierte einfach die Schlange, drängelte sich an den wartenden Patienten vorbei und bestand auf eine umgehende Sonderbehandlung.“ Die Krankenschwester verweigerte der Dame allerdings diesen Wunsch, da sie sich auch die Behandlung durch einen heimischen Zahnarzt ganz einfach leisten konnte. Zwar ging dieser Vorfall noch einmal glimpflich aus,

doch wie wollen die Helfer gewährleisten, dass sie ausschließlich den Bedürftigen helfen? Wie kann sichergestellt werden, dass sie den einheimischen Zahnärzten nicht die zahlungskräftigen Patienten vor der Nase wegschnappen? Umso wichtiger sei daher die Kooperation mit den einheimischen Fachkräften, betont Herr Dr. Dieter Lehmann. Es gilt, „eine Hilfe zur Selbsthilfe“ zu leisten. Natürlich kommt auch die moderne Entwicklungszusammenarbeit nicht ohne eine Starthilfe aus, schließlich müssen erst einmal gewisse Voraussetzungen geschaffen werden. „Ein vernünftiger Arbeitsplatz mit Turbine, Winkelstück und Absauganlage muss vorhanden sein“, so der pensionierte Nürnberger Zahnarzt. Ohne diesen sind medizinisch hochwertige Behandlungen nicht möglich. Entscheidend sei jedoch, die vorhandenen Strukturen in dem Land zu nutzen und gegebenenfalls auszubauen. Die Grundausbildung von Fachpersonal soll daher vom jeweiligen Staat geleistet werden. Wenn keine universitäre Ausbildung möglich ist, gibt es in fast jedem Land sogenannte Dental Schools, in denen einheimische Interessierte zu dental therapists ausgebildet werden. Diese beherrschen dann innerhalb von zwei bis drei Jahren „gewisse zahnärztliche Fertigkeiten wie beispielsweise das Legen von Füllungen und das Extrahieren von Zähnen“. Sie sind damit berechtigt, zahnärztliche Behandlungen durchzuführen. Hierauf aufbauend ist die Weiterbildung der Fachkräfte möglich. So erlernen die dental therapists in den Projekten der Zahnärzte ohne Grenzen die nötigen Kompetenzen im Umgang mit modernen Composite-Füllungen, Etching und Bonding sowie Wurzelkanalbehandlungen. Dies sei schließlich „ein Muss für die Front“. Lehmann, der oft bei Einsätzen im Ausland ist, steht meist nur als Assistent dem dortigen Fachpersonal zur Verfügung. „Ich bin pensioniert und habe schon lange genug gearbeitet“, fügt er mit einem Augenzwinkern hinzu. Der Umstand, dass einheimisches Personal in den Projekten behandelt, schafft nicht nur bei den Patienten Vertrauen in ihr Gesundheitssystem, sondern ermutigt angehende Mediziner im eigenen Land zu studieren und auch zu arbeiten.

Häufig wandern die qualifizierten Arbeitskräfte ins besser zahlende Ausland ab, was in der Heimat natürlich doppelt schmerzt.

Damit ein Projekt den Anforderungen der Stiftung Zahnärzte ohne Grenzen gerecht wird, muss dafür Sorge getragen werden, dass sich die medizinische Einrichtung nach einer Startphase irgendwann selbst tragen kann. In der Satzung der Stiftung heißt es deswegen: „Das Ziel muss jedoch sein, dass jede Zahnstation sich wirtschaftlich selbst trägt oder sogar Überschüsse erwirtschaftet, die dann der Stiftung in Form von Zustiftungen zurückfließen.“ Nur so ist es aus moderner entwicklungspolitischer Sicht sinnvoll zu helfen. Die Menschen vor Ort müssen das Bewusstsein entwickeln, Profit zu erwirtschaften und nicht auf dauerhafte Hilfe angewiesen zu sein.

Deswegen werden die Projekte vorzugsweise auch nicht durch externe Ärzte geleitet, sondern durch einheimisches Personal. Natürlich läuft das in der Praxis nicht immer reibungslos ab. „In Nepal haben wir aktuell das Problem, dass per E-Mail immer Dinge bestellt werden, die die Zahnstation vor Ort aber auch selbst finanzieren kann, wenn der Privatverbrauch geregelt ist.“ Entwicklungszusammenarbeit findet eben im Diskurs statt

und nicht von oben herab.

Von Vorteil ist allerdings, wenn der Geschäftsführer vor Ort eine Vertrauensperson ist. „Verlässlich und integer muss sie sein, damit kein Geld beiseite geschafft wird. Frauen sind dabei meist weniger korrupt als Männer“, weiß Lehmann aus Erfahrung.

An der Alster wird es allmählich Sommer. Im August will Lisan die Praxis für einen Monat einer Vertretung anvertrauen. Zwar sei die Vertretung männlich, aber „das geht schon in Ordnung“, ergänzt sie mit einem Grinsen. Sie selbst will nach

Sambia. Dort suche ein Zahnarzt für vier Wochen noch Unterstützung in seinem Team. Das Projekt klinge interessant und erfülle alle Kriterien einer nachhaltigen Entwicklungszusammenarbeit. Letztlich hat Lisan die Projektorganisation und nicht der Wetterbericht überzeugt. <<<





# 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 \_\_\_\_\_



# FAMULATUR IN KAMBODSCHA

*Julian Hieronymus, Universität Würzburg*

>>> Das Königreich Kambodscha liegt in Südostasien, zwischen Thailand, Vietnam und Laos am Golf von Thailand. Das Land hat rund 15 Mio. Einwohner, wovon ca. 1,4 Mio. in der Hauptstadt Phnom Penh leben. Die Tempel von Angkor Wat erinnern an die glorreiche Zeit der Khmer. Leider kennen nur wenige Menschen die traurige Seite der Geschichte des Landes. Nach der Unabhängigkeit von der Kolonialmacht Frankreich im Jahre 1953 folgten jahrzehntelange Bürgerkriege, die viele Opfer unter der Bevölkerung und schwere Schäden in der Wirtschaft hinterließen. Auf den Vietnamkrieg folgte schließlich die Diktatur der Roten Khmer (1975–1979). Das kommunistische Regime unter der Leitung von Pol Pot ermordete in kurzer Zeit rund zwei Millionen Menschen. Die Opfer waren vor allem Intellektuelle – Lehrer, Akademiker oder einfach nur Brillenträger. Ziel war die Schaffung eines idealen Bauernstaates. Durch diesen Massenmord liegt das Durchschnittsalter immer noch bei nur 22 Jahren, und auch der Bil-

dungsmangel ist noch spürbar. Zu all dem Leid brachten die UN-Soldaten den HI-Virus ins Land. Ein staatliches Gesundheitssystem existiert in Kambodscha quasi nicht – die vielen NGOs (Non-Governmental Organisations) übernehmen dieses jetzt. Eine dieser Organisationen ist die Cambodia World Family (CWF; [www.cambodiaworldfamily.com](http://www.cambodiaworldfamily.com)). Die Zahnarztpraxis unter der Leitung von Dr. Robert Ogle (Australien) arbeitet in Phnom Penh mit vielen Projekten für Waisen-, Straßen- und Müllbergkinder zusammen. Primäres Ziel ist immer die Schmerzbehandlung. Zähne mit Abszessen werden extrahiert, und Frontzähne, wenn möglich, mit Wurzelkanalbehandlungen versorgt. Es folgen Versiegelungen von Molaren, Füllungen an Milchzähnen (meist mit GIZ) und Fluoridierungsmaßnahmen. Zusätzlich bekommen die Kinder immer Prophylaxeinstruktionen von den kambodschanischen Helferinnen, welche auch immer am Stuhl assistieren und übersetzen. Als Famulant arbeitet man vollkommen eigenverantwortlich, hat aber



für Problemfälle immer einen erfahrenen Ansprechpartner. Die Instrumente werden alle ordnungsgerecht sterilisiert und es wird unter gängigen Schutzvorkehrungen behandelt.

Für ca. 10 Dollar kann man wie die Helferinnen in einem Zimmer über der Klinik wohnen. So lassen sich abends oft Ausflüge mit dem Team auf die Nachtmärkte, Restaurants, Bars und Diskos der Stadt organisieren. Es gibt aber auch Hotels in der Nähe.

Die sieben Helferinnen entstammen teilweise auch den angegliederten Hilfsprojekten. Dr. Ogle (von allen „Dad“ genannt) sorgt für ihren Lebensunterhalt und finanziert ihnen eine Ausbildung in einem englischsprachigen College. Aus diesem Grund wird vormittags behandelt. Den restlichen Tag kann man mit

ihm die befreundeten Hilfsprojekte besuchen, die Sehenswürdigkeiten und Märkte der Stadt erkunden oder einfach nur DVDs anschauen. Am Wochenende lohnt sich ein Besuch von Angkor Wat oder dem Badeort Sihanoukville (beides ca. drei bis vier Stunden mit dem Bus).

Dr. Ogle ist immer auf der Suche nach Zahnärzten, die in seiner Abwesenheit das Projekt betreuen. Die Bewerbung ist vollkommen stressfrei, einfach eine E-Mail schreiben und mit „Dr. Rob“ was ausmachen. Wir haben an unsere fünfwöchige Famulatur noch eine Reise durch Vietnam, Thailand und Birma angeschlossen. Es war eine absolut geniale Erfahrung und ein weiterer Besuch nach dem Examen ist schon fest geplant. <<<

## ➤ INFOS

Flug nach Bangkok oder Singapur, weiter z. B. mit AirAsia; gute Englischkenntnisse erforderlich; Spendenmaterialien: Duraphat, Fissurenversiegler, Zahnbürsten etc. (Rücksprache mit Dr. Ogle); Kosten für Essen: ca. 2-5 \$ pro Mahlzeit; für weitere Infos gerne E-Mail an: kone2@web.de

ANZEIGE



Universitäre Bildung und täglich neue Informationen auf dem Dentalmarkt sind unabdingbar für ein erfolgreiches Studium der Zahnmedizin und die persönliche Zukunft. Als Mitteilungsorgan des BdZM informiert die „dentalfresh“ neben der Verbandstätigkeit auch über alle wirtschaftlichen und fachlich relevanten Themen für Studenten und Assistenten.

**Für Wissen, Erfolg und gutes Aussehen!**

Fax an 03 41/4 84 74-290

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

Bestellung auch online möglich unter: [www.oemus.com/bestellcenter](http://www.oemus.com/bestellcenter)

**dentalfresh** Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten

**Ja, ich abonniere die dentalfresh** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 19,90 € (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt). Das Abonnement umfasst vier Ausgaben pro Jahr.

Datum  
Unterschrift

Name

Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Fax

E-Mail

### Widerrufsbelehrung:

Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Datum  
Unterschrift

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-2 90, E-Mail: [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)



dt 2/10

# VERSCHMUTZT DU NOCH, ODER TRENNST DU SCHON?

Kristin Jahn



Aus ungefährlichem Abfall wie Bleifolien können durch eine Verwertung neue Materialien entstehen.

»» Deutschland ist mit der Einführung des „Dualen Systems“ im Jahr 1991 sozusagen der Erfinder der Mülltrennung. Laut einer repräsentativen Umfrage werfen nur 2 Prozent der Befragten ihren kompletten Müll in eine einzige Tonne. In der Zahnarztpraxis ist man bei der umweltbewussten und ordnungsgemäßen Entsorgung des anfallenden Mülls nicht nur seinem Gewissen, sondern in erster Linie dem strengen Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz verpflichtet. Seit den Änderungen in der Deponien- und Abfall-lagerungsverordnung am 1.6.2005 dürfen keine un-behandelten Abfälle mit dem Hausmüll entsorgt werden. Für den Zahnarzt bedeutet das, dass z.B. scharfe und spitze Gegenstände, Tupfer, Mullbinden und Einweghandschuhe einer gesonderten Entsorgung zugeführt werden müssen. Ab jetzt und zukünftig werden in den Praxen verstärkte Kontrollen zur Überprüfung der Einhaltung dieser Verordnung durchgeführt.

„Filtersiebe aus den Behandlungseinheiten werden häufig unter fließendem Wasser gereinigt und wieder in die Anlage eingesetzt. Dieses Verfahren ist nicht zulässig, denn man umgeht den Amalgamscheider und Quecksilber gelangt somit ins Abwasser. Erhöhte Quecksilberwerte im städtischen Abwasser sind die Folge“, schildert Isabell Kossack, Fach-

beraterin für medizinische Abfallentsorgung bei der enretec GmbH, ihre Erfahrungen mit dem Entsorgungsproblem in Zahnarztpraxen.

Gemeinsam mit dem deutschen Dental-Fachhandel hat die enretec GmbH ein Rücknahmesystem für verbrauchte Produkte aus Zahnarztpraxen entwickelt. Über den dentalen Fachhandel können die Zahnärzte ihre Abfälle schnell, günstig und ohne Vertragsbindung entsorgen. Der Zahnarzt oder die Helferin bekommen die Entsorgungsbehälter vom zertifizierten Entsorgungsdienstleister geliefert und lösen den Abholauftrag aus, wenn die Behälter gefüllt sind. Geht der Auftrag z.B. bis 14 Uhr ein, wird die Versandbox mit den vollen Entsorgungsbehältern innerhalb von 24 Stunden gegen eine neue ausgetauscht. Die Behälter in der Versandbox sind entsprechend des jeweiligen Entsorgungsaufkommens individuell für jede Praxis in unterschiedlichen Grundausstattungen zusammengestellt. Damit wird dem Zahnarzt als Abfallerzeuger die Organisation der gesetzeskonformen Entsorgung weitestgehend abgenommen und die Gefahr der umweltbelastenden Abfallverbringung weiter reduziert.

Der zertifizierte Entsorgungsdienstleister enretec GmbH leistet dann die Vorstufe im Kreislauf z.B. der Amalgamentsorgung. „Wir öffnen die Behälter, entnehmen den Inhalt, sammeln den Schlamm, entfeuchten und trocknen diesen und geben ihn an spezialisierte Entsorgungsfachbetriebe weiter“, so Martin Dietrich, Geschäftsführer der enretec GmbH. Etwa 20 bis 25 Tonnen Amalgamschlamm werden so jährlich wiederverwertet. Entwickler und Fixierbäder gelangen aufbereitet als Rohstoffe in die Zementindustrie, spitze und scharfe Gegenstände werden verbrannt, die dabei gewonnene Wärme wird anschließend in das Fernwärmenetz Magdeburg eingespeist. Filme und fotografische Papiere werden zu 100% als Kunststoffe wiederverwertet.

Mit der kompletten Dokumentation über die Entsorgung dentaler Abfälle bietet die enretec GmbH für den Zahnarzt zudem absolute Rechtssicherheit gemäß des Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz KrW-/AbfG. Mülltrennung in der Praxis ist dank dieses Systems einfach umzusetzen, kostengünstig, gesetzeskonform und vor allem umweltfreundlich. <<<

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 ▶ 8. Oktober 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.



## interview mit Johannes Beckering, Produktmanager Zahnarzt abrechnung

### Neue Abrechnungsdienstleistungen für Zahnärzte

*Unter dem Namen „Start@bfs“ bietet der zahnärztliche Abrechnungsdienstleister BFS health finance ab sofort ein speziell auf die Wünsche und Bedürfnisse von zahnärztlichen Existenzgründern ausgerichtetes Leistungspaket an. Pünktlich zum Angebotsstart gab Johannes Beckering, Produktmanager Zahnarzt abrechnung, der Redaktion Einblicke in das neue Dienstleistungsangebot.*

**Neben den klassischen Leistungen wie Vorfinanzierung, Ausfallschutz und Teilzahlungsangeboten hat die BFS in diesem Frühjahr ihr Leistungsangebot rund um die Privatabrechnung durch „Start@bfs“ erweitert. Wie kam es dazu?**

Die Konzeptidee für unser neues Existenzgründerangebot stammt aus den Reihen der Existenzgründer selbst. Im Vordergrund der vermehrt auftretenden Anfragen standen die Wünsche nach planbarer Liquidität, einer rechtssicheren und gleichzeitig leistungsgerechten Abrechnung sowie nach Möglichkeiten einer optimalen Patientenansprache bzw. Patientenbindung. Aufgrund dieser vielfachen Anregungen haben wir uns für die Konzeption eines speziellen Pakets für Existenzgründer entschieden.

**Das hört sich sehr interessant an. Bevor wir auf die Neuigkeiten eingehen: Können Sie unseren Lesern Ihr Standardleistungsangebot skizzieren?**

Gerne. Wir unterstützen Zahnärzte in vielfacher Hinsicht – und das bereits seit mehr als 25 Jahren. Unser Angebot reicht von der administrativen Entlastung (vom Rechnungsdruck bis zum eventuell notwendigen Gerichtsverfahren) über die 100%ige Vorfinanzierung der Honorarforderungen, unabhängig von den Zahlungen der Patienten, bis hin zum 100%igen Schutz gegen Forderungsausfälle. Für alle Varianten gilt: Die Patienten können bequem in kostenlosen Raten zahlen. Ferner unterstützen wir unsere Kunden und Patienten kompetent und professionell bei der Bearbeitung von Erstattungsanfragen. Mit einer

Medizinjuristin an der Spitze des Teams sind unsere speziell geschulten Mitarbeiter des Erstattungsservices stets qualifizierte Ansprechpartner in allen Belangen der zahnärztlichen Abrechnung.

**Welche Besonderheiten umfasst „Start@bfs“?**

Neben den klassischen Abrechnungsdienstleistungen unseres Standardangebots für Zahnärzte enthält das Existenzgründerpaket weitere innovative Leistungsbausteine für „junge“ Praxen, wie z.B. Abrechnung-coaching, kostenlose Fortbildungen, Patientenbefragungen und die BFS-Geoanalyse.

**Die Leistungen „Abrechnungcoaching“ und „Fortbildungen“ dienen sicherlich der Unterstützung bzw. Weiterbildung rund um das Thema „Gebührenordnung“, oder?**

Ganz genau. Auf Wunsch überprüfen wir die ersten zehn Honorarabrechnungen auf Vollständigkeit und Plausibilität. Unsere Abrechnungsspezialisten sind stets auf dem neuesten Stand der Gebührenordnung und erkennen so gezielt ungenutzte Abrechnungspotenziale und gegebenenfalls bestehenden Korrekturbedarf. Existenzgründer erhalten durch diesen Service kompetente Unterstützung in der rechtssicheren und leistungsgerechten Rechnungserstellung sowie aktuelle Informationen rund um die Abrechnung. Ferner können die „Jungmediziner“ ein Jahr lang mit einer Begleitperson bundesweit an den zahlreichen BFS-Fortbildungen (u.a. zu dem Thema GOZ-Abrechnung, u.v.m.) kostenfrei teilnehmen.

### Und welche Erkenntnisse können aus der Patientenbefragung bzw. der Geoanalyse für den Praxisalltag gewonnen werden?

Die Praxen stehen untereinander im ständigen Wettbewerb um die Gunst der Patienten. Umso entscheidender ist es, die eigenen Stärken und Schwächen zu kennen. Die Patientenbefragung geht genau dieser Frage nach und hilft den Existenzgründern, die Meinungen und Wünsche ihrer Patienten zu erfassen und Optimierungspotenziale in ihrer Praxis zu identifizieren. Damit ist sie ein wichtiges Instrument sowohl für die strategische Ausrichtung der Praxis als auch für konkrete Maßnahmen, wie etwa das Praxismarketing oder die Gestaltung der Praxisräume. Im Übrigen dient sie auch der Erfüllung der gesetzlichen Pflicht des praxisinternen Qualitätsmanagements (§ 135a SGB V). Vom Fragebogen bis zum Kugelschreiber stellen wir alles Erforderliche für die Patientenbefragung zur Verfügung, werten die ausgefüllten Fragebogen aus und erstellen daraus einen ausführlichen Ergebnisbericht mit übersichtlichen Grafiken.

Die Geoanalyse richtet den Blick auf das Umfeld der Praxis und ermöglicht den Existenzgründern, mehr über ihre Umsatzverteilung und das Einzugsgebiet der Praxis zu erfahren (siehe Abb.). Wir werten die Umsatzdaten der Praxis geografisch aus und stellen diese Informationen zusammen mit weiteren Informationen (z. B. zur Kaufkraft in der jeweiligen Region) auf digitalen Landkarten präzise dar. Die Geoanalyse liefert somit exakte Antworten auf u. a. folgende Fragen: In welchen Stadtteilen und Regionen macht die Praxis den stärksten Umsatz? Wo liegen kaufkraftstärkere Gebiete? Aus welchen Gebieten kommen bisher nur wenige Patienten?

Durch die Kombination aus Patientenbefragung und Geoanalyse werden ungenutzte Potenziale erkannt und eine zielgerichtete Steuerung der Praxis ermöglicht.

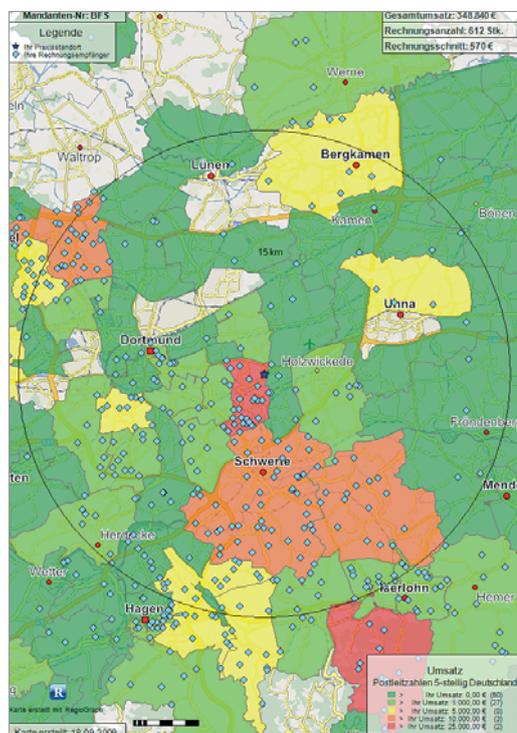
### Leistungen sind die eine Seite – Kosten die andere. Lohnt sich die Zusammenarbeit mit BFS?

Im Allgemeinen profitieren Zahnmediziner von der Zusammenarbeit deutlich. Je höher der Anteil privatarztlicher Leistungen, desto mehr Zeit verbringt das Praxisteam mit der Rechnungsstellung, der Überwachung der Zahlungseingänge und dem Mahnwesen. Die Liquidität wird durch die zunehmend schlechte Zahlungsmoral der Patienten und auch der Versicherungen erheblich beschränkt und Forderungsausfälle gefährden die Profitabilität. Zudem führen Fehler in der Abrechnung zu Umsatzeinbußen und produzieren unnötige Rechnungseinreden. Die Zeit für die eigentlichen medizinischen Aufgaben, aber auch für den Ausgleich in der Freizeit, wird beschränkt. Aber natürlich muss diese Frage jeder Existenzgründer für sich selbst beantworten, indem er die BFS-Gebühren und die durch die Zusammen-

arbeit wegfallenden Kosten, wie z. B. Erlösminderungen durch vergessene Ziffern, Forderungsausfälle, Zinskosten und die weiteren positiven Effekte, wie etwa den Zeitgewinn, gegeneinander abwägt.

### Wie sind die Konditionen für das Existenzgründerpaket?

Unsere Kunden können sich ihr Leistungspaket ganz nach ihren persönlichen Bedürfnissen zusammenstellen. Grundlage bildet dabei grundsätzlich ein einfaches Gebührenmodell. Die spezielle Leistungskombination „Start@bfs“ inklusive aller Standardleistungen und der zuvor beschriebenen Zusatzleistungen beträgt in den ersten zwölf Monaten der Zusammenarbeit z. B. lediglich 2,49 % (zzgl. MwSt.).



### Abschließend ein Blick in die Zukunft: Planen Sie bereits weitere Dienstleistungsangebote im Bereich der zahnärztlichen Abrechnung?

Zusammen mit Partnern haben wir stets ein Ohr am Dentalmarkt und suchen nach innovativen und individuellen Lösungen für mehr Zeit und Sicherheit. Als Tochterunternehmen der arvato, einem Unternehmensbereich von Bertelsmann, profitieren wir dabei nicht nur von unserer eigenen langjährigen Erfahrung rund um das Thema „Honorarabrechnung“, sondern können auch auf die umfassende Expertise eines starken Partnernetzwerkes zurückgreifen. Der Erfolg unserer Kunden ist für uns dabei der entscheidende Maßstab.

Vielen Dank für das Gespräch!

## KONTAKT

BFS health finance GmbH  
Schleefstr. 1  
44287 Dortmund  
Tel.: 02 31/94 53 62-8 86  
Fax: 02 31/94 53 62-1 68 86  
E-Mail: Johannes.Beckering@bertelsmann.de  
www.bfs-health-finance.de



# BuFaTa KIEL

## SOMMERSEMESTER 2010

*Hannes Windau, Hilke Bruckmüller, Andrea Haack*

Geilo 80%  
Megageilo 90%  
Geilomeilo 100%

Das ist die Zufriedenheitsstudie der Kieler Fachschaftler zu den Besuchern der Sommer-BuFaTa 2010 in Kiel. Begeisterungsfähig, wissbegierig und feierfreudig präsentierten sich alle Teilnehmer über das gesamte Wochenende.

>>> Aber folgen wir dem Ereignis doch chronologisch: Die angereisten Zahnis wurden am Freitag, 4. Juni (die Motiviertesten reisten bereits Donnerstag an!!!) mit einem Abendessen im „Vapiano“ begrüßt. Bis Mitternacht konnte der Hunger mit Pizza, Pasta oder leckerem Panna Cotta gestillt werden. Die Anfahrt war für viele von langer Dauer (Respekt an Freiburg und München, Regensburg u.v.m.!). Später ging es weiter zur Willkommensfeier im Hörn-Campus Gebäude. In luftiger Höhe mit Blick über die Fördestieße ca. 200 Gäste, aus verschiedensten Zahnmedizin-Unis Deutschlands, voller Erwartung auf eine spannende BuFaTa an. Am nächsten Morgen füllte sich wie durch ein Wunder der „riesengroße Hörsaal“ der Kieler Zahnklinik bereits sehr früh, nämlich um 9.30 Uhr. Als es keine

Plätze mehr gab, fanden auch die Treppenstufen ebenfalls eine gute Auslastung. Aha! Zahnis können also feiern UND früh aufstehen! Begrüßt wurden die Kieler Gäste von Dr. Hüttmann aus dem Vorstand der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein sowie unserem Kieler Professor Dr. Wenz, dem stellvertretenden Direktor der Klinik für Zahnärztliche Prothetik und Leiter der Vorklinik. Sein Vortrag über das neue Ausbildungskonzept der Kieler Vorklinik wurde mit Begeisterung verfolgt und zeigte, dass Professoren sich wirklich Gedanken über die Verbesserung der Ausbildung aus studentischer Sicht machen. Auch das in der Kieler Vorklinik genutzte und in der Testphase befindliche „Mobi-Ted“ kam zum Einsatz. Eine Abstimmung über die Wünsche und Zufrieden-

heit der Studenten wurde durchgeführt. So konnte man viele Gemeinsamkeiten feststellen (z.B.: „Biochemie ist das UNBELIEBTESTE Vorklinik-Fach bei deutschen Zahnmedizinstudenten“, „Probleme mit Patienten gibt es an vielen Unis“...) aber auch große Unterschiede (z.B. „Mindestanzahl an Zahnextraktionen“, „schwierige klinische Kurse“, „Wie viele Studenten teilen eine Behandlungsbox?“...).

Das sich anschließende Fortbildungsprogramm der BuFaTa war ansprechend. Es gab zwei spezielle Kieler Fortbildungskurse: „Schweinekiefer-OP“ der Parodontologischen Abteilung und „Bohren nein Danke“ der Konservierenden Abteilung. Hier wurde Studenten die korrekten Schnittführungen, das Nähen sowie das Prinzip der Kariesinfiltration näher gebracht. Auch gab es einen Implantatkurs, einen Abformkurs, einen Kunststoffschichtkurs, ein Notfallseminar sowie ein Treffen des ZADs, des BdZM und der Zahnreporter.

Dass bei so viel regem Austausch und neu Erlerntem auch der Hunger kommt, hatten die Kieler schon vorhergesehen und deshalb einen Catering-Service en-

gagierte, der rund um die Uhr mit Grillwürstchen und Salaten sowie Getränken zur Verfügung stand. Heiß wurde es an diesem Tag. Einmal wegen der angekündigten 27 Grad und der strahlenden Sonne und weil, ja weil...: Der zweite Höhepunkt des Tages stach um Punkt 19 Uhr in See. Die „Freya“, der historische Kieler Rad-dampfer, machte sich mit knapp 200 Zahnis samt Sponsoren auf den Weg zur Ostsee—Sonnenuntergang und Feuerwerk des THW inklusive. Nach dem Büfett an Bord konnte man das Tanzbein schwingen oder sich mit einer kühlen Brise Ostseeluft an Deck erfrischen. Zurück im Hafen angekommen, konnten die Seekranken von Bord gehen, während der Rest weiterfeierte. Der Ausklang dieses abwechslungsreichen Treffens fand am Sonntag in Laboe statt. Dort luden die Kieler noch mal zum Brunch in das Baltic-Bay Restaurant. Bei bestem Badewetter konnte man, nachdem der Magen wieder gefüllt war, den Strand genießen, bevor ein jeder die Heimreise antrat. <<<





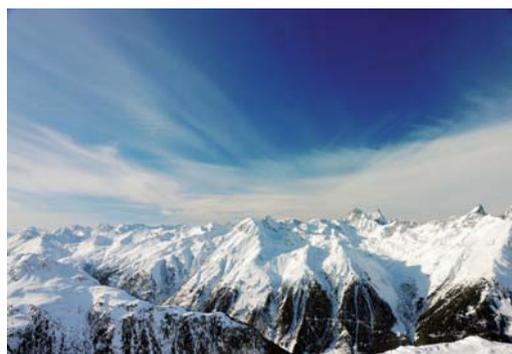
# „KÖHLER-SEMINAR“

*in Ischgl ...*

**Strategische Praxisorganisation und -planung / Der Zahnarzt-Trainer, der seine Zuhörer fasziniert und begeistert**

*Cyril Niederquell*

*Bilder: Dr. Matthias Hoffmann*



>>> Kaum ein Redner spielt so gekonnt auf der Klaviatur der rhetorischen Möglichkeiten wie Hans-Uwe L. Köhler! In einem Mix aus Story-Telling und Entertainment entwickelt er seine Ideen für Erfolg und Motivation.

Köhler ist ein wahres Vorbild in Sachen Kommunikation. Er kann motivieren, philosophieren, schreiben, verkaufen und zuhören. Bei seinen Vorträgen und Seminaren geht er charismatisch auf sein Publikum ein und sorgt dabei auch noch für gute Laune. Nicht umsonst gilt er als der Experte für emotionale Kommunikation. Das Seminar *Strategische Praxisorganisation und -planung* erfüllt eine wesentliche Bedingung an jede erfolgreiche Praxisführung: Einmal im Jahr in aller Ruhe unter professioneller Anleitung über die strategische Ausrichtung der eigenen Praxis nachzudenken und dann die entscheidenden Weichenstellungen für die nächsten 24 Monate zu treffen.

Das Köhler-Seminar in Ischgl fand 2010 bereits zum 10. Mal statt. Am Samstag, dem 30.01.2010, trafen sich 28 Teilnehmer im Hotel Post im Zentrum von Ischgl. Der Abend begann mit einem lockeren Cocktailempfang an der Bar und einer Einführung von Wilhelm Hakim, dem geschäftsführenden Gesellschafter der Internationalen Fortbildungsgemeinschaft IFG, und dem Trainer Hans-Uwe L. Köhler, der eine Einweisung in den Ablauf und die Highlights der Woche gab.

Nach einem gemeinsamen Abendessen im Hotel Post wurde der Ort Ischgl erkundet. Die Teilnehmer und Begleitpersonen versammelten sich in der „Trofana Alm“ und in der „Romantik Hütte“ zum weiteren Kennenlernen.

Am Sonntag pünktlich um 8.00 Uhr begann Köhler mit dem Vorbereitungsmeeting. An diesem Tag legten die Teilnehmer fest, mit welchen Antworten sie am Ende der Woche abreisen werden. Die allgemeine Stimmung war pure „Begeisterung“. Allen Teilnehmern wurde eine persönliche Tagungsmappe mit Handouts von dem Seminarleiter Jens Bönecke von der IFG überreicht. Köhler selbst besticht durch freie Rede und viele Beispiele aus konkreten Situationen einer Zahnarztpraxis. Sein Apell: „Nutzen Sie diese Woche!“ Als Einstieg in die Wo-

.....  
DIE KOMPETENZ-KRÖNUNG.   
.....

Ich weiß.  
Du weißt.  
Er weiß.  
Sie wissen.  
Ihr wisst.  
-  
Wir wissen. Mehr.

Jetzt informieren  
und Plätze für die  
Curricula sichern!

## Das DSGI-Curriculum. Kompetenzfokus: Implantologie.

Das DSGI-Curriculum ist die erste anerkannte Plattform, auf der Zahnmedizinistudentinnen und Studenten bereits während des Studiums eine hochklassige Ausbildung im Bereich der Implantologie absolvieren können. Das erste Mal im Sommer 2009 gestartet, wurde das DSGI-Curriculum bei Teilnehmern und Fachpresse bereits ausgezeichnet.

.....  
Jetzt mehr erfahren und anmelden:

[www.dsgi-curriculum.de](http://www.dsgi-curriculum.de)  
[bewerbung@dsgi-curriculum.de](mailto:bewerbung@dsgi-curriculum.de)  
.....

  
CURRICULUM

## Das DSGE-Curriculum. Kompetenzfokus: Endodontie.

Von den Machern des renommierten DSGI-Curriculums startet in diesem Jahr erst mal das DSGE-Curriculum, mit der Ausrichtung auf den Bereich der Endodontie. Erstklassige Referenten, Live-OP's und Hands-On-Kurse gehören beim DSGE-Curriculum selbstverständlich genauso dazu, wie die erstklassige Verpflegung.

.....  
Jetzt mehr erfahren und anmelden:

[www.dsge-curriculum.de](http://www.dsge-curriculum.de)  
[bewerbung@dsge-curriculum.de](mailto:bewerbung@dsge-curriculum.de)  
.....

  
CURRICULUM



*Führen heißt Reden ... eine Zahnarztpraxis ist kein Debattierklub. Durch Köhler haben die Teilnehmer die Gesprächsführung neu entdeckt.*

che begeisterte er alle Teilnehmer durch ein Märchen namens „Die Mäusestrategie“ von Spencer Johnson. Inzwischen ist diese Geschichte ein internationaler Bestseller geworden. Das Buch macht Mut zur Veränderung und ist durch seine einfache Sprache längst nicht nur für Manager geeignet. Am ersten Tag bekamen die Teilnehmer das Rüstzeug, um die persönlichen Ziele definieren zu können, Zeitschienen für ihre Ziele festzulegen, um dadurch das Ganze in einen Maßnahmenkatalog einfließen lassen zu können.

Der zweite Seminartag drehte sich um die Themen „Positionierung der Praxis“ und „Marketingstrategie“. Anhand von Beispielen wurden die Fragen geklärt, mit welchem Marketingkonzept die Teilnehmer im Wettbewerb der Zahnarztpraxen bestehen wollen. In den hervorragenden Seminarunterlagen fand jeder die Unterstützung, um die wesentlichen Punkte schriftlich zu konkretisieren und für sich aufzuschreiben. Die Seminarwoche lebt von der Begeisterungsfähigkeit von Hans-Uwe L. Köhler. Geschickt nimmt er die Teilnehmer mit auf Gedankenreise. Zusätzlich zu den Folien gezeichnete Skizzen auf zwei Flipcharts, um seine Erläuterung zu präzisieren. Während der Pausen tauschten sich die Teil-

nehmer bei einem zweiten Frühstück über die teils provozierenden Aussagen aus. Die Gruppendynamik ist ein wesentlicher Bestandteil dieser Seminarwoche. Deswegen ist die Idee „Ausland“, „eine Woche“, „kleine Gruppe“ und „in Ruhe“ eine gelungene Kombination! Immer wieder wird die Gruppe durch kleine Lacher aufgelockert. Das Seminar ist gespickt mit Rechenbeispielen, um Köhlers Ideen zu verdeutlichen. Beim gemeinsamen Frühstück und beim Abendessen wurde durch eine wechselnde Sitzordnung eine gute Durchmischung der Gruppe und ein besseres Kennenlernen ermöglicht. Am Montagabend stand der Rodelabend auf dem Programm. Mit der Silvrettabahn gelangten die Teilnehmer bis zur Idalp auf 2.320m. Dort wurden bei Live-Musik im Restaurant die Vorbereitungen für die 7 km lange beleuchtete Rodelabfahrt getroffen. Der Höhenunterschied beträgt 950 m. Die Ankunft direkt am Hotel im Ortskern von Ischgl wurde durch ein Feuerwerk der IFG gekrönt.

Das Hotel Post liegt mitten im alten Ortskern von Ischgl in direkter Nachbarschaft zur Kirche. Es handelt sich um eine Erlebnis-Wohlfühlwelt mit einem hervorragenden Wellnessangebot. Der 1.000m<sup>2</sup> große Wellness- und Saunabereich rundete das strategische Seminar ab. Am Dienstag stand das „Führungsverhalten“ auf dem Seminarprogramm. Es ging um das Motivationspotenzial für sich selbst und für die eigenen Mitarbeiter. Köhler erläuterte die grundlegenden Führungsinstrumente von Maslow und Herzberg sowie die Transaktionsanalyse. Abends besuchten die Teilnehmer die „Nightshow“ der Skischulen von Ischgl. Auf einer beleuchteten Piste wurde von den lokalen Skiclubs und Skischulen eine atemberaubende Show veranstaltet. Sprünge, Snowboards, Telemark, Pistenraupen, Synchronfahren, Feuerwerk ... es war alles dabei!

Am Mittwoch ging es um das „Personalkonzept“. Führen heißt Reden ... eine Zahnarztpraxis ist kein Debattierklub. Durch Köhler haben die Teilnehmer die Gesprächsführung neu entdeckt. Der Donnerstag stand ganz unter der Überschrift „Kommunikation“, denn der kommunikative Aufwand, um Patienten zu gewinnen, wird steigen. Die Teilnehmer bekamen konkrete Kenntnis über die psychologische Gesprächsführung. Nach dem Abendessen im Hotel begaben sich die Teilnehmer auf eine Schlittenfahrt mit drei Pferdekutschen. Beginn war direkt vor dem Hotel. Auf den Pferdeschlitten ging es durch den Ort vorbei an den unzähligen „Après-Ski“-Lokalitäten zur „Wilderer Hütte“ Richtung Galtür. Dort wurde in zünftiger Atmosphäre bei Live-Musik gefeiert. Der Freitag diente als Zusammenfassung der Woche. Es ging um die Erstellung eines Maßnahmenkataloges für 2010. Es wurden die Schritte für ein individuelles Vorgehen beschlossen. Nach dem Abschlussmeeting am Samstagmorgen blieb wirklich keine Frage mehr offen. Jetzt liegt es an den

Teilnehmern selbst, der Ideenkatalog ist gepackt. Es geht um die Umsetzung der individuellen Maßnahmen in der Praxis.

### Fazit

In einem Mix aus höchster Konzentration, Kontemplation und Aktivität wird jeder Teilnehmer konsequent zu seinen persönlichen Antworten geführt. Köhler gibt Tipps, wie man sich und sein Team für die Aufgaben der Zukunft motiviert. Darüber hinaus macht er Vorschläge, wie man den Wert seiner Leistung präsentiert. Besonders hat mir die Strategie gefallen, wie man den Preis seiner Leistung darstellt. Die Strategie der erfolgreichen Patientengespräche sowie die psychologisch fundierte Gesprächsführung waren zwei bedeutende Punkte während des Seminars. Zusammenfassend ging es um die Prinzipien des Beratungsgesprächs sowie um das Verändern des Wertesystems der eigenen Patienten. Köhlers Empfehlung zielt darauf ab, sich seine eigene Konjunktur zu machen – unabhängig jeder Politik!

Von Hans-Uwe L. Köhler bekommt man eine Top-Ausbildung, mit der man in jeder Behandlungssituation erfolgreich bestehen wird!

Ich bin davon überzeugt, dass es besonders in jungen Jahren wichtig ist, an den vorgestellten Seminarthemen zu arbeiten. Sonst arbeitet man vielleicht 10 bis 15 Jahre in seiner Praxis und stellt dann fest, dass das nicht die Richtung ist, in die man wollte! Aus diesem Grund empfehle ich euch, ein Köhler-Seminar spätestens während der Assistenzzeit, besser noch während der klinischen Semester zu besuchen. <<<

### ➤ INFO

Köhler ist Jahrgang 1948 und macht sich mit 29 Jahren selbstständig als Trainer und Berater. Sein Wohnort Bөрwäng liegt im Allgäu, in direkter Nachbarschaft zu Kempten.

- Seit 1977 werden von Hans-Uwe L. Köhler Seminare und Vorträge zu den Themen Marketing, Management, Verkauf, Führung, Rhetorik und strategische Unternehmensführung gehalten.
- 1993 veröffentlichte Köhler im KÖHLER VERLAG das Erfolgsbuch „Wie Sie Ihre Patienten überzeugen!“
- 1997 erhielt Köhler den deutschen Trainingspreis für sein Zahnärzte-Seminar: „Wie Sie Ihre Patienten effektiver beraten.“
- Neuester Topseller 2006 „Für alle Fälle“
- 2007 wird Köhler für sein Lebenswerk in die Hall of Fame der German Speakers Association aufgenommen.



ANZEIGE

## Start@bfs

Von Anfang an abgesichert!

Innovatives Leistungspaket für Existenzgründer zu attraktiven 2,49% (zzgl. MwSt.)

### Außergewöhnliche Leistungen rund um Ihre Abrechnung

- 100% AUSFALLSCHUTZ und sofortige LIQUIDITÄT (finanzielle Sicherheit für Ihre Praxis!)
- RECHNUNGSPRÜFUNG und ABRECHNUNGSCOACHING (Ihre Abrechnungen werden rechtssicher und leistungsgerecht!)
- UNTERSTÜTZUNG bei Rechnungseinreden (Sie gewinnen mehr Zeit für das Wesentliche!)
- Attraktive TEILZAHLUNGSANGEBOTE für Ihre Patienten (hochwertige Behandlungen werden bezahlbar!)
- PATIENTENBEFRAGUNG und GEOANALYSE (auf einen Blick erkennen Sie ungenutzte Potentiale!)
- Kostenlose FORTBILDUNGEN und vieles mehr ...

BFS health finance GmbH  
Telefon: 0231 945362-800 | E-Mail: start@bfs-hf.de

[www.bfs-hf.de](http://www.bfs-hf.de)

**BFS finance**

part of avato services: a bertelsmann company

# „AM PULS DER IMPLANTOLOGIE“

## 40. Jubiläum der DGZI mit einem internationalen Jahreskongress der Extraklasse

*Kristin Urban*



Bremen, Januar 1970: die Geburtsstunde der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI). Den Kinderschuhen längst entwachsen, feiert die älteste wissenschaftliche implantologische Fachgesellschaft in Europa nun ihren Geburtstag mit dem 40. Internationalen Jahreskongress am 1. und 2. Oktober 2010 im Berliner Maritim-Hotel.

>>> Prof. Dr. Dr. h.c. Hans L. Grafelmann, einer der sechs Gründerväter und für die nachfolgenden 17 Jahre Präsident der Gesellschaft, erweckte die DGZI als erste Fortbildungsvereinigung für die dentale Implantologie zum Leben. Viele Jahre vorher leitete er selbst verschiedene implantologische Fortbildungsveranstaltungen, bis im Jahr 1970 der erste Jahreskongress der noch jungen DGZI organisiert wurde, der seit

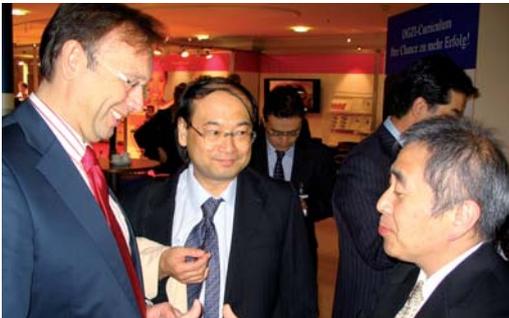
nunmehr zehn Jahren als internationaler Jahreskongress die implantologische Fortbildungslandschaft prägt. Renommierte international tätige Referenten und Partnergesellschaften, zum Beispiel aus Japan, Jordanien, den USA oder den Vereinigten Arabischen Emiraten, wohnten den Jahreskongressen von da an bei und verleihen ihm bis heute internationales Flair.

Aus anfangs 19 Mitgliedern wuchs die DGZI inzwischen auf mehr als 12.000 kooperierende Mitglieder weltweit an. Ein reger national wie international angelegter Erfahrungs- und Wissensaustausch zwischen der DGZI und deren assoziierten Partnergesellschaften sichert in diesem Jahr einmal mehr einen außerordentlich interessanten Kongress mit namhaften Referenten, die in ihren Vorträgen das gesamte Spektrum der modernen Implantologie abdecken werden. Ganz besonders erfreulich ist, dass eine große Anzahl von Zahnmedizinstudenten und jungen Assistenten den Kongress zur implantologischen Fortbildung nutzen werden. Diese haben sich bereits hierfür angemeldet und freuen sich auf interessante Vorträge und spannende Diskussionen mit den erfahrenen Kollegen. Diese Anmeldung einer 70 Teilnehmer umfassenden Gruppe junger Zahnmediziner ist Ergebnis der Strategie des DGZI-Vorstandes, den Verband vor allem auch für junge Implantologen interessant zu machen und den großen Erfahrungswert der langjährigen Mitglieder auch auf zukünftige Generationen zu übertragen.



## Kongress-Highlights

DGZI-Präsident Dr. Friedhelm Heinemann wird am Freitagmittag den Kongress eröffnen. Als Gastredner werden DGI-Präsident Prof. Dr. Dr. Hendrik Terheyden und Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer, erwartet. Die Professoren Wilfried Schilli, Frank Palm, Hendrik Terheyden und Werner Götz sowie Dr. Stephen Wallace aus den USA gestalten den ersten Vortragsblock des DGZI-Jubiläumskongresses. Im Anschluss daran folgt das „Internationale Podium“, dessen Vorsitz der langjährige DGZI-Vizepräsident Dr. Rolf Vollmer und der Universitätsprofessor Dr. Amr Abdel Azim aus Ägypten innehaben werden. Der gesamte Jahreskongress wird in einer Simultanübersetzung angeboten.



Minis, Shorties & Co. werden im diesjährigen Spezialpodium am Samstag auf dem Prüfstand stehen. Fünf Vorträge mit anschließender Podiumsdiskussion unter Leitung von Prof. Dr. Dr. Frank Palm und der Teilnahme der Referenten Prof. Dr. Joachim Hermann, Dr. Dr. Martin Bonsmann, Prof. Dr. Michael Walter, Prof. Dr. Dipl.-Ing. Ernst-Jürgen Richter stehen auf dem Programm und werden dieses Thema kritisch und kontrovers beleuchten. Während des Kongresses wird auch in diesem Jahr der hoch dotierte DGZI Implant Dentistry Award und erstmalig ein Dissertationspreis, initiiert von Dr. Roland Hille, Vorsitzender des wissenschaftlichen Beirats, verliehen. Ein weiteres Novum werden die Posterpräsentationen in der großen Dentalausstellung sein.

Das Programm des Jahreskongresses kann demnächst vollständig unter [www.DGZI.de](http://www.DGZI.de) bzw. unter [www.zwp-online.info/events](http://www.zwp-online.info/events) abgerufen und als PDF heruntergeladen werden. Eine Anmeldung zur Kongressteilnahme ist darunter ebenfalls möglich.

## Waterloo im Wasserwerk Berlin

Traditionell soll auch das gesellige Beisammensein am Freitagabend nicht zu kurz kommen. Unter den Dächern des alten, aber modernen Berliner Wasserwerks ([www.wasserwerk-berlin.de](http://www.wasserwerk-berlin.de)) wird in diesem Jahr für gewohnt gute Verköstigung und ausgelassene Stimmung bei der anschließenden Party gesorgt. Passend zur Jubiläumsparty gibt es eine ABBA-Party,

die von einer der bekanntesten Nachfolger der Kultband dargeboten werden wird. Viele bekannte Songs einer der erfolgreichsten Bands der Popgeschichte sorgen in den alten, aber dennoch modernen Räumen der spektakulären Eventlocation Wasserwerk für Partyatmosphäre, sodass alle Dancing Queens und Kings voll auf ihre Kosten kommen werden.

Ausgehend von den erfolgreichen Jahreskongressen der letzten Jahre, wie zuletzt in München, rechnen die Veranstalter mit mehr als 500 Teilnehmern, sodass die DGZI mit ihrem Jubiläumskongress im 40. Jahr der Verbandsgeschichte ihre Bedeutung und ihre Anziehungskraft erneut unter Beweis stellen wird. Workshops der Anbieter von Implantaten, Membranen und Knochenersatzmaterialien sowie eine ganze Reihe spannender Parallelveranstaltungen runden das Programm ab. <<<



## ➔ KONTAKT

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08  
Fax: 03 41/4 84 74-3 90  
E-Mail:  
[event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de)  
[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)



>>> Egal ob an den langen Gewändern der Einheimischen oder den zahlreichen Minaretten, die das Bild jeder marokkanischen Stadt prägen und welche die Rufe des Muezzin über die Dächer hinweg tragen – die Hinterlassenschaften des Morgenlandes sind in Marokko überall zu erkennen. Von den Arabern im Mittelalter beherrscht, scheint das Land auf den ersten Blick das Abbild längst vergangener Zeiten zu sein. Immerhin gibt es bei einer offiziellen Zahl von 99,8% Muslimen im Land wohl keinen Zweifel am religiösen und kulturellen Charakter des kleinsten nordafrikanischen Staates. Doch spätestens beim ersten Aufeinandertreffen mit einem Marokkaner offenbart sich die Vielseitigkeit der Kultur. Denn den, durch ihre helle Haut leicht identifizierbaren, europäischen Touristen werden auf den zahlreichen Basaren, in Marokko Souks genannt und schon allein wegen der gigantischen Gewürzstände auf jeden Fall einen Besuch wert, die Waren in lupenreinem Französisch feilgeboten. Dies sind die Relikte der bewegten Geschichte eines Landes, das aufgrund seiner attraktiven Lage, nur durch die legendäre Straße von Gibraltar vom europäischen Kontinent getrennt, zum Zankapfel zahlreicher Staaten wurde. Trotz der offiziellen Landessprache Arabisch offenbart das Stimmengewirr auf den Straßen Marokkos, dass ganz besonders der Einfluss Frankreichs bis heute sehr groß ist.

Beeindruckend, für einen Europäer jedoch gewöhnungsbedürftig, muten vor allem die Frauen Marokkos an, dies sogar kein eindeutiges Bild von sich abgeben wollen und facettenreich auftreten – von der streng auf den Boden blickenden, tief verschleierten Frau bis hin zur jungen Studentin in Jeans mit einem Handy am Ohr. Selbst wenn es nicht bis zum Minirock mit Flipflops an den Füßen reicht – sei es aus geschmacklichen oder religiösen Gründen –, die junge Generation der Marokkanerinnen zeigt, dass selbst in einem streng muslimischen Königreich moderne und westliche Einflüsse den ohnehin schon großen Schmelztiegel des Landes erweitern.

#### Marrakesch – Königsstadt mit Weltruhm

# MAROKKO

## TAUSENDUNDEINE NACHT IN AFRIKA

*Hanna Freitag*

Salam aleikum in Agadir, der Stadt an der südlichen Atlantikküste Marokkos, die durch den sogenannten Panthersprung von 1911 in die Geschichte einging. Täglich schwemmt der Flughafen von Agadir Tausende Touristen aus der Vorhalle seines erstaunlich kleinen Flughafens und überlässt sie einem Wirrwarr aus Stimmen und Düften, das seine Besucher sofort in eine andere Welt eintauchen lässt. Kaum zu glauben, dass nur knapp drei Stunden Flugzeit zwischen Orient und Okzident zu liegen scheinen, denn auch wenn man es von Nordafrika nicht erwartet – Marokko bezaubert und beeindruckt zuallererst durch seine orientalischen Einflüsse.



Wer die ursprünglichen Wurzeln Marokkos kennenlernen will, sollte sich tiefer ins Landesinnere vorwagen und den Weg per Bus oder Auto nach Marrakesch antreten. Auf der Reise zur ehemaligen Königsstadt belohnt allein schon der Blick aus dem Fenster für die Mühen der doch mitunter recht holprigen Straßen – weite Ebenen wechseln sich zunehmend mit hohen Bergketten ab, denn wer nach Marrakesch reist, begibt sich gleichzeitig ins Atlasgebirge, dessen Ausläufer rund um die



Der Djemaa el-Fna erwacht erst nach Sonnenuntergang.



Die rote Stadtmauer.

Stadt überall am Horizont zu erkennen sind. Die rote Stadt, wie Marrakesch wegen der größtenteils rötlichen Bauten auch bezeichnet wird, gab dem Land Marokko einst seinen Namen und ist noch immer die heimliche Hauptstadt.

Die Palette an exotischen Farben, Gerüchen und Klängen zieht den Besucher in seinen Bann – speziell wenn es beginnt zu dämmern, sollte man es sich nicht nehmen lassen, den Djemaa el-Fna zu besuchen. Der zentrale Platz Marrakeschs entfaltet seinen ganzen Charme erst nach Sonnenuntergang und schnell wird einem klar, dass er zu Recht als einer der ungewöhnlichsten Treffpunkte Afrikas gilt. Neben Geschichtenerzählern, Kräuterhändlern und Schlangenbeschwörern kann man in einer Art riesigen Freilufttheater Tänzer, Akrobaten und Sänger bei ihren Darbietungen beobachten. In diesem Moment fällt es leicht, die Stimmen von Marrakesch, wie sie Elias Canetti in seinem Bestseller beschrieb, zu vernehmen. Das Treiben auf diesem Platz gilt als so einzigartig, dass die UNESCO eigens eine neue Kategorie erschuf und den Djemaa el-Fna zum ersten „immateriellen Erbe der Menschheit“ ernannte. Allerdings rät auch die UNESCO von den sogenannten Zahnärzten ab, die auf dem Platz ihre Dienste anbieten und mit besorgniserregenden Instrumenten ausgestattet sind.

Tagsüber kann man über den Djemaa el-Fna in die zahlreichen Souks gelangen und sollte dabei nicht vergessen, dass in Marokko kräftig um den Preis für das ein oder andere Souvenir gefeilscht werden darf. Wersicherfolgreich aus den weitverzweigten Gassen der Souks wieder herausgeschlängelt hat, sollte sich auf eine ausgedehnte Tour durch Marrakesch begeben, es wird garantiert für jeden Geschmack etwas dabei sein. Ob gewaltige Moscheen, üppige Gärten oder die größte Koranschule des Landes – die „rote Stadt“ hat mehr als genug Highlights zu bieten.

*Die rote Stadt, wie Marrakesch wegen der größtenteils rötlichen Bauten auch bezeichnet wird, gab dem Land Marokko einst seinen Namen und ist noch immer die heimliche Hauptstadt.*



### *Der, der den Himmel auf seinen Schultern trug ...*

Nur einen Steinwurf von Marrakesch entfernt sollte man einen Abstecher ins Atlasgebirge nicht verpassen – benannt wurde es nach einem rebellierenden Titan in der griechischen Mythologie, der zur Strafe den Himmel auf seinen Schultern tragen musste. Als ihm die Last zu schwer wurde, bat er die Götter darum, versteinert zu werden, und wurde in das Atlasgebirge verwandelt. Soviel zur Sage und hinein in die reale Welt des Hohen Atlas, die doch das Wort sagenhaft verdient hat. Selbst wer sich stärker zum Meer und Stränden hingezogen fühlt – und keine Sorge,



machen. Von dort aus eröffnet sich der Blick auf ein beeindruckendes Sammelsurium blau-weißer Häuser umzäunt von einer imposanten Befestigungsanlage, die sich in einem Tal an die Atlantikküste schmiegen. Die Stadt erlangte vor allem durch viele Künstler, die sich in ihr niederließen, Berühmtheit. Die Faszination, die Essaouira auf Jimi Hendrix, Cat Stevens oder die Rolling Stones ausübte, lässt sich schnell auf einem eigenen Erkundungsgang nachempfinden. Vom Stadttor aus kann man beinahe die gesamte Stadt auf der Befestigungsanlage umrunden und gleichzeitig den herrlichen Blick auf den Atlantik genießen – im Übrigen war eben jene Befestigungsanlage Schauplatz des Hollywoodfilms „Königreich der Himmel“ und wer einmal die Hinterlassenschaften der Römer in Essaouira gesehen hat, kann die Wahl Ridley Scotts für diesen Drehort sehr gut verstehen.

Doch die Stadt bietet noch aus einem ganz anderen Grund ein reizvolles Ziel – in den 1960er- und 70er-Jahren war Essaouira das Ziel viele Hippies und ähn-

Marokko hat mehr als genug davon zu bieten, immerhin besitzt das Land mehr als 3.000 Kilometer Küste – einen Ausflug ins Gebirge des Titanen sollte man wagen. Schon allein um einen Eindruck von der ursprünglichen Lebensweise der Marokkaner zu bekommen, welche durch das traditionelle Leben der Berber in malerischen Dörfern nachzuempfinden ist. Besonders lohnenswert ist der Weg zum Jebel Toubkal, seines Zeichens 4.165 Meter hoch und damit der höchste Berg Nordafrikas. Auch wenn man ihn nicht erklimmen möchte, bietet er bei klarer Sicht ein beeindruckendes Naturschauspiel umrahmt von einer majestätischen Landschaft, kleinen Flüssen und schroffen Felsen. Wenn es in der Zeit von Dezember bis März nach Marokko verschlägt, der sollte Snowboard oder Ski nicht vergessen – denn in einem Land, in dem ein Siebtel der Gesamtfläche auf über 2.000

Meter über dem Meeresspiegel liegt, kann man ausgezeichnet den Wintersportfreuden frönen.

### *Königreich der Himmel am Atlantik*

Auf dem Rückweg zur Atlantikküste – schließlich muss man das größtenteils mediterrane Wetter in Marokko auch in der Horizontalen am Strand genießen – empfiehlt sich noch ein Abstecher nach Essaouira – in die blau-weiße Stadt. Um sich dieser einzigartigen Stadt angemessen zu nähern, sollte man einen kurzen Halt vor dem eigentlichen Stadttor



*Der Jebel Toubkal.*



*Auf der Stadtmauer in Essaouira.*

lich wie Torremolinos in Spanien wurde es zum touristischen Wallfahrtsort der Blumenkinder. Es finden sich zwar nur noch wenige Spuren der außergewöhnlichen Gäste – doch der inspirierende Geist lebt noch immer in Essaouira.

Obwohl Marokko weder Serengeti noch Pyramiden zu bieten hat, enttäuscht es seine Besucher erst, wenn man das Land viel zu schnell wieder verlassen muss. Die einzigartige Mischung aus Orient, Exotik, rauer Berglandschaft und weiten Stränden lässt keinen Urlaubswunsch offen und bietet Abwechslung pur! Der ideale Urlaubsort also für jeden, der Afrika von seiner anderen Seite kennenlernen möchte. <<<



# DENTALZEITUNG

**B V D**

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**AKTUELL >> INFORMATIV >> UNVERZICHTBAR**

## PROBIEREN SIE JETZT!

Bestellung auch online möglich unter:  
[www.oemus.com/bestellcenter](http://www.oemus.com/bestellcenter)



Labor/Praxis \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

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

**Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.**

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die **DENTALZEITUNG** im Jahresabonnement zum Preis von 34,- € inkl. gesetzl. MwSt. und Versand beziehen.

Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift \_\_\_\_\_

**OEMUS MEDIA AG**

Abonnement-Service  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-2 00  
Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
E-Mail: [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)





## 1 EMS will es wissen

Seit dem 1. Mai können Prophylaxe affine Zahnarztpraxen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz an einer honorierten EMS-Umfrage teilnehmen. Als Belohnung winkt ein Original Swiss Instrument PS im Wert von 118€.

Um das Instrument PS kostenlos zu erhalten, muss die Praxis zu allererst ins Internet und unter [www.die-1PS-Frage.com](http://www.die-1PS-Frage.com) ein paar Fragen zum Thema Prophylaxe in der Zahnarztpraxis beantworten. Mit Leichtigkeit und nur wenigen Klicks kommt man zum Ende des Fragebogens und erhält als Dank per Post ein Original Swiss Instrument PS. Das Instrument kommt in einer attraktiven Geschenkbox mit zahlreichen weiteren Informationen rund um das Thema Prophylaxe daher. Die Anzahl der zu gewinnenden Instrumente ist auf fünftausend Stück und auf einen Teilnehmer pro Praxis limitiert. Darum sollte jede interessierte Zahnarztpraxis schnellstmöglich ins



Netz, um an dieser, am 30. September 2010 endenden, Kampagne teilzunehmen.

Mit der Aktion möchte man bei EMS zeigen, dass die Qualität der EMS Swiss Instruments sich gegenüber den zahlreichen No-Name Ultraschallinstrumenten deutlich unterscheidet.

Laut EMS ist dies eine gute Gelegenheit, das Instrument PS einmal selber auszuprobieren.

[www.ems-dent.com](http://www.ems-dent.com)

## 2 Die Proxeo Systeme

UNIVERSAL und YOUNG sorgen für Sicherheit und Flexibilität in der Zahnreinigung:

Proxeo UNIVERSAL hält, was sein Name verspricht: Das System kann mit allen gängigen Kappen und Bürsten kombiniert werden. Der Wechsel klappt sekundenschnell und flexibel, denn mit der Screw- bzw. Snap-on-Technik können die Kappen je nach Wunsch aufgeschraubt oder aufgesteckt werden. Mit dem von W&H eigens entwickelten Dichtungssystem bleiben Paste und Behandlungspartikel au-



ßen vor. Das schont die Technik und garantiert eine lange Lebensdauer auch bei härtesten Einsätzen.

Mit seinen vielseitigen Talenten ist Proxeo YOUNG so benutzerfreundlich wie kaum ein anderes Instrument: Das YOUNG Einwegwinkelstück passt perfekt auf das Proxeo Handstück und wird nach der Anwendung als Ganzes entfernt. Die einzigartige Triple Seal Dichtung des Systems verhindert außerdem das Eindringen auch kleinster Schleifpartikel in das Instrument. Die Dichtung erneuert sich bei jedem Kappenwechsel und sorgt so bei jeder Anwendung für beste Hygienebedingungen und einen langfristigen Einsatz auf Topniveau. 24 Monate Garantie und bewährte W&H Qualität machen Proxeo zu einem Begleiter, auf den man sich verlassen kann. Proxeo ist thermodesinfizierbar und bis zu 135°C sterilisierbar. Proxeo sorgt mit einer optimalen Drehzahl dafür, dass die Polierpaste bleibt, wo sie hingehört. Die Umdrehungsgeschwindigkeit mit der Untersetzung von 4:1 ermöglicht effiziente Reinigung und schonendes Polieren.

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



## 3 Endo Mate TC2

NSK stellt den Nachfolger des TCs vor. Das neue Endo Mate TC2 verfügt über eine große, übersichtliche LCD-Anzeige, fünf einfach festzulegende Voreinstellungen und ein leichtes, kabelloses Handstück, das Ihnen die Handhabung auch bei den kompliziertesten endodontischen Verfahren vereinfacht. Das TC2 unterstützt die meisten namhaften Hersteller von Nickel-Titan-Feilen.

Es gibt zwei Arten von akustischen Alarmsignalen für eine sichere und effizientere Behandlung, die es Ihnen ermöglicht, die Feilen keiner zu starken Belastung auszusetzen, wodurch es zu einer geringeren Metallermüdung kommt.



Auch schaltet es sich automatisch ab, um Energie zu sparen und die Sicherheit zu verbessern. Die intelligente Autoreverse-Funktion kommt zum Tragen, sobald die voreingestellte Last des Drehmomentes erreicht wird. Die drehende Feile hält an und die automatische Rückwärtsdrehfunktion (Autoreverse) wird aktiviert.

Die Kalibrierungsfunktion sorgt für eine präzisere Drehgeschwindigkeit und Drehmomenteinstellung. Das Endo Mate TC2 steht für ein schlankes Design, effizientes Arbeiten und für mehr Sicherheit bei der sensiblen endodontischen Behandlung.

[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

## 4 Neue Demo-DVD erhältlich



Artikulatorprogrammierung und Funktionsdiagnostik mit KaVo ARCUSdigma: DVD-Neuheit zeigt Anwendung des Systems live am Patienten.

Lange haben die Anwender und Interessenten des KaVo ARCUSdigma 3D-Messsystems warten müssen: Jetzt ist endlich eine DVD verfügbar, die das innovative System anhand einer Live-Behandlung am

Patienten ausführlich darstellt und die umfangreichen Einsatzmöglichkeiten in der täglichen Praxis aufzeigt.

Insgesamt stehen dem Anwender mit dem ARCUSdigma-System bis zu neun verschiedene Messprogramme für Therapie und Diagnostik zur Verfügung. Um jederzeit zu allen Programmen optimale Informationen zu erhalten, werden alle relevanten Behandlungsschritte am Patienten und weiterführend im zahntechnischen Labor mithilfe der neuen DVD demonstriert. Zahlreiche verschiedene Anwendungsgebiete können auf der DVD gezielt ausgewählt werden. Ob zum Beispiel individuelle Artikulatorprogrammierung, Bestimmung der zentrischen Unterkieferposition, Schienentherapie, Bewegungsanalyse oder Lokalisation einer schmerzhaften Kie-

fergelenkposition mit automatischer Schienenberechnung: Der Anwender erhält alle gewünschten Informationen in ansprechend visualisierter Form.

Erhältlich ist die DVD ab sofort direkt über KaVo (Bestell.-Nr. 1.003.9354).

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

# ➤ TERMINE

## 7. Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin 10.–11. September 2010 in Leipzig



## FACHDENTAL Leipzig 17.–18. September 2010 in Leipzig

## NordDental 25. September 2010 in Hamburg

## DENTALHYGIENE START UP 01.–02. Oktober 2010 in Berlin

## INFODENTAL 01.–02. Oktober 2010 in Düsseldorf

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:

Messdruck 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.

# [ dental ] SUCCESS

Ein Ratgeber zur Niederlassung



[dentalSUCCESS] bietet jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten auf über 100 Seiten Inspiration und Denkanstöße für einen gelungenen Start in die zahnärztliche Existenz. In Zusammenarbeit mit Spezialisten aus verschiedenen Bereichen und in Kooperation mit dem Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V. (BdZA) ist ein Ratgeber entstanden, der als E-Paper auf [www.dental-success.de](http://www.dental-success.de) zu lesen ist und regelmäßig erweitert wird. Zusätzlich kann eine Printversion für 4,95 Euro beim Verlag bestellt werden.

Faxsendung an

03 41/4 84 74-2 90

Bitte senden Sie mir das aktuelle Handbuch [dentalSUCCESS] – Ein Ratgeber zur Niederlassung zum Preis von 4,95 €.

Preis versteht sich inkl. MwSt. und Versandkosten.

## Jetzt bestellen!

Name:

Vorname:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon/Fax:

E-Mail:

Unterschrift:



**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-0  
Fax: 03 41/4 84 74-2 90

# 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