

# dentalfresh 2019 2

Das Magazin für junge Zahnmedizin



© Lexikon / shutterstock.com

 @estheticdays.dental

 @estheticdays

Inspiration und Impulse  
für die Zahnmedizin  
der Zukunft.

ZEIT FÜR EINEN  
BESONDEREN  
KONGRESS

**ES**  
**THE** **DAYS**  
**TIC**

06.09. — 07.09.19  
BADEN-BADEN  
WWW.ESTHETICDAYS.DENTAL  
straumann group





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

für viele ist das Ende der Uni wie das Zerplatzen einer Blase. Nach den letzten Prüfungen ändert sich plötzlich komplett das Umfeld und die Assistenzzeit beginnt. Dem voraus gingen vielerlei Fragen (War meine Studienwahl wirklich die richtige? Und was kommt eigentlich nach dem Examen?) und natürlich Motivationskurven, rauf wie runter! Für mich war gerade kurz vor Schluss die Überzeugung der richtigen Berufswahl am geringsten.

Doch schon während des Examens habe ich überlegt, ob ich gleich einer fachspezifischen Weiterbildung als Fachzahnarzt nachgehen oder lieber die kommenden zwei Jahre als Vorbereitungsassistent zum Sammeln von grundsätzlichen Erfahrungen nutzen soll. Entschieden habe ich mich für eine Weiterbildung im Fach Oralchirurgie und hatte großes Glück, eine vakante Stelle an meinem Wunschort zu finden. Klappt es nicht sofort wie erhofft, sollte das erste Berufsjahr aber nicht als Verschwendung wertvoller Zeit, sondern als Bereicherung an wichtigen Erfahrungen auf dem Weg zum Ziel verstanden werden. Denn in den meisten Kammern ist eine fachzahnärztliche Weiterbildung sowieso erst nach einem allgemeinzahnärztlichen Jahr möglich bzw. kann eine curriculäre Weiterbildung auch nach einigen Berufsjahren angestrebt werden.

Für mich zeigte sich schon nach den ersten Wochen im Beruf, dass meine Berufswahl (nach wie vor) zu mir passt und auch meine Motivation wieder deutlich gestiegen war. Und jetzt, nach über einem Jahr in der Praxis, bin ich immer noch glücklich mit dieser Entscheidung und hoffe, dass es vielen anderen ähnlich gehen wird.

Viel Spaß mit der aktuellen Ausgabe der **dental**fresh.

**Maximilian Voß**

Zahnarzt und Immediate Past President bdzm



3 Editorial

## PRAXIS

- 6 News
- 8 Importerfolg: Eine deutsche Zahnärztin revolutioniert die Kinderzahnheilkunde in London
- 14 Young Scientists in Dentistry 2019
- 16 Dentale Lebensläufe: Univ.-Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Bernd Lethaus, MHBA
- 20 Im Fokus: Fachzahnarztgebiet Parodontologie
- 21 „Ohne Parodontologie ist keine moderne Zahnheilkunde möglich.“
- 22 Auf die Plätze, fertig, los: Paro-Profis am Start
- 24 „Das größte Glück für mich ist, dass ich ein hoch motiviertes, ehrliches und stets freundliches Team habe!“
- 28 Curriculum Implantologie mit praktischen Übungen am Humanpräparat
- 32 „Das Ganze läuft unauffällig ab.“

## MARKT

- 34 News
- 38 Sinnvolle Therapieoption in jeder Praxis: Interview mit Univ.-Prof. Dr. Thorsten M. Aushill, MBA
- 40 Die zweite Interdentale
- 42 Wrigley Oral Healthcare Program feiert Jubiläum!
- 44 Wir. Die OEMUS MEDIA AG.
- 46 Esthetic Days 2019

48 Fortbildung@ZWPonline bringt Wissen aus der Praxis ins Netz

- 50 Mission Possible: Existenzgründung mit Nachwuchs
- 52 Produkte

## TIPP

- 30 Mundhygiene: (Unsere) Erwartungen anpassen

## STUDIUM

- 54 News
- 56 „Meine Dozenten wissen nichts von meinem Kind.“
- 60 Sommer-BuFaTa 2019 in Köln
- 61 Erster Fachschafftspreis 2019 geht nach München

## LEBEN

- 62 News
- 64 Sich gesund atmen
- 65 Hören Sie noch oder podcasten Sie schon?
- 66 Impressum

# **NSK** CREATE IT.

Ihr verlässlicher Partner – ein ganzes Berufsleben lang

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

VERTRAUEN

PRÄZISION

LÄCHELN

WEITSICHT

ZUKUNFT

INNOVATION

PROFESSIONALITÄT

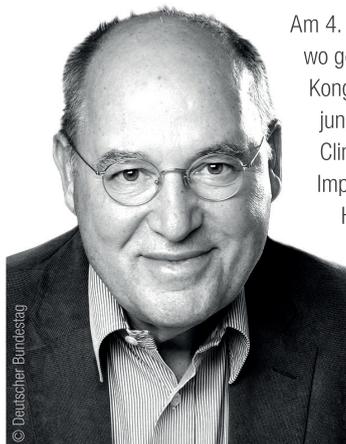
**NSK Europe GmbH**

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

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

# PRAxis

## 2. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie der DGZI mit Special Guest Dr. Gregor Gysi



© Deutscher Bundestag

Am 4. und 5. Oktober 2019 findet unter dem Leitthema „Perio-Implantology: Implants, Bone & Tissue – Wo stehen wir und wo geht die Reise hin?“ der 2. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie der DGZI statt. Das interaktive Kongresskonzept blickt erneut auf die Zukunft dieser innovativen Disziplin und richtet sich damit in besonderer Weise an junge Kolleginnen und Kollegen. Mit Strategievorträgen, Übertragungen von Live-Operationen/Behandlungen und Table Clinics sowie einem reinen Wissenschaftstag am Samstag wird dem Informationsbedürfnis vor allem niedergelassener Implantologen Rechnung getragen. Den Eröffnungsvortrag zum Thema „Gesundheitspolitik und Zahnarztpraxis – Herausforderungen für die Zukunft“ hält diesmal Dr. Gregor Gysi (MdB). Ziel des Kongresses ist es, erstklassige praxisnahe Fortbildung auf höchstem Niveau zu bieten und eine Brücke zu schlagen von neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem universitären Bereich, über die Vorstellung von Innovationen aus den Reihen der Industrie bis hin zu deren Umsetzung in der täglichen Praxis. Der Kongress findet am letzten Oktoberfest-Wochenende statt. Die Anmeldung ist unter [www.dgzi-jahreskongress.de](http://www.dgzi-jahreskongress.de) ab sofort möglich.

Anmeldung und Programm



[www.dgzi.de](http://www.dgzi.de) · [www.oemus.com/veranstaltungen](http://www.oemus.com/veranstaltungen)



## Fortbildung und Meer für chirurgische Höhenflieger

Zahnärztliche Chirurgie und Kitesurfen haben eines gemeinsam: Erst das perfekte Zusammenspiel der Komponenten führt zum Ziel. Da man in beiden Disziplinen nie auslernt, verbindet das zweite Kite & Education Symposium vom 1. bis

6. September 2019 auf Sylt erneut das Angenehme mit dem Nützlichen: Neben einem interessanten wissenschaftlichen Programm von hochkarätigen Referenten, fast alle selbst begeisterte Wellenzähler, kommen Kiteanfänger wie -profis beim sportlichen Sidekick voll auf ihre Kosten. Der wissenschaftliche Leiter Prof. Dr. mult. Robert Sader (Frankfurt am Main) hat das zahnärztliche Programm besonders praxisnah gestaltet: Es gibt neben den umfassenden theoretischen Vorträgen zu einem Thema passende Intensivworkshops von Nahttechniken bis zum Blutentnahmekurs. So bietet das Symposium den Teilnehmern einen praxisrelevanten Einblick in Schwerpunktbereiche von Weich- und Hartgewebsmanagement bis Praxismarketing und liefert Updates zu Leitlinien sowie den Einsatz von PRF (Platelet Rich Fibrin). Das am Ortsrand von Rantum gelegene Dorfhôtel auf Sylt bietet dafür den idealen Rahmen. Im Anschluss geht es mit den Trainern der renommierten Kiteschule I love Kitesurf Sylt mittels Anfängerschulungen sowie Coachings für Fortgeschrittene aufs Board. Die perfekten Bedingungen bietet Deutschlands nördlichste Insel ohne jeden Zweifel. Anmeldung und weitere Informationen unter: [www.kite-education.de](http://www.kite-education.de)

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



Infos zum Unternehmen



## Kann ich Chef?

Bei der gemeinsamen Kampagne von DIE ZA, KZV NR, DZV, ZÄK NR und FVDZ NR dreht sich alles um eine wichtige Frage: „Kann ich Chef?“. Die fünf Institutionen verfolgen das Ziel, den Berufsstand zu stärken und wieder mehr Zahnmediziner für eine eigene Praxis zu begeistern. Der zahnärztliche Nachwuchs tendiert zunehmend zu einer Anstellung statt zur Gründung einer eigenen Praxis. Gründe dafür sind unter

anderem die zunehmenden bürokratischen Anforderungen an die Praxisinhaber, die finanziellen und rechtlichen Unsicherheiten bei einer Praxisgründung und sich wandelnde Lebensentwürfe. Vor allem aber scheinen die vielen Fragen fernab der fachlichen Qualifikation, z. B. zu administrativen Aufgaben, der Praxisführung und den persönlichen Bedenken gegenüber einer eigenen Praxis, die jungen Zahnärzte zu beschäftigen. In vielen Gesprächen wurde deutlich, dass sich der zahnärztliche Nachwuchs angesichts einer möglichen Praxisgründung hilflos fühlt. Oftmals bedauerten die Studenten, dass sie in der Universität lediglich das medizinische Handwerkszeug vermittelt bekommen. DIE ZA, KZV NR, DZV, ZÄK NR und FVDZ NR stellen ein breites Informationsangebot rund um das Thema Praxisgründung zur Verfügung, das kaum eine Frage unbeantwortet lässt.

Weitere Informationen unter [www.ich-kann-chef.de](http://www.ich-kann-chef.de)

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

Infos zum Unternehmen



# Import Erfolg

Eine deutsche Zahnärztin revolutioniert die Kinderzahnheilkunde in London



Die Kinderzahnarztpraxis Toothbeary von Dr. Nicole Sturzenbaum befindet sich im affluent Londoner Stadtteil Richmond und bietet eine durchdachte und moderne Kinderzahnmedizin fernab der Versorgungsangebote des National Health Systems (NHS).



INTERVIEW >>> Ein Blick nach Großbritannien offenbart good news: die Zahnheilkunde, wie sie im deutschen Gesundheitssystem ausgeübt wird, weist im Vergleich mit der Insel einen beneidenswerten Standard auf. Im Interview mit Dr. Nicole Sturzenbaum, Kinderzahnärztin in eigener Praxis in London, zeigt sich, dass eine moderne und verantwortungsvolle (Kinder-)Zahnheilkunde auch im 21. Jahrhundert keine Selbstverständlichkeit ist und dass der Weg in die eigene Praxis, hier wie dort, wirkliches Durchhaltevermögen braucht.

**Frau Dr. Sturzenbaum, Sie haben 2008 Ihre Kinderzahnarztpraxis „Toothbeary“ im Londoner Stadtteil Richmond eröffnet. Was hat Sie zur Kinderzahnheilkunde und später nach England geführt?**

Ich habe 1998 mein Zahnmedizin-Examen in Würzburg abgelegt und danach meine zweijährige Assistenzzeit in einer Praxis in Bad Brückenau verbracht. Gleich zu Beginn meiner Assistenzzeit entwickelte ich ein besonderes Interesse für die Kinderzahnmedizin. Zu diesem Zeitpunkt wurde gerade das erste APW-Curriculum für Kinderzahnheilkunde ins Leben gerufen, für das ich mich sofort einschrieb. Mir war schnell klar, dass sich eine umfassende Kinderzahnheilkunde in einer Erwachsenen-Zahnarztpraxis nicht zu 100 Prozent umsetzen ließ; daher ging ich 2001 in eine ausgewiesene Kinderzahnarztpraxis – das war damals noch eine Seltenheit – nach München. Ab dann wollte ich nur noch mit Kindern in einer reinen Kinderzahnarztpraxis arbeiten. Nach England bin ich durch meinen britischen Mann gekommen, der zum Zeitpunkt unseres Kennenlernens an der LMU in München tätig war. Als mein Mann eine Professur am King's College London bekam, zogen wir nach London. Das war 2006, 2008 habe ich dann meine eigene Praxis eröffnet.

**Wie gestalteten sich die ersten Schritte hin zur Gründung?**

Nach der Anerkennung meiner zahnärztlichen Zulassung und der Registrierung bei der staatlichen Aufsichts-

Kinderzahnheilkunde in London zu eröffnen, als vollkommen unrealistisch einschätzte. Es gäbe, so war der damalige Tenor, für die private Kinderzahnheilkunde in Großbritannien ein-

Ben, war es wichtig, einen Standort mit dem richtigen Klientel zu finden, also dort die Praxis aufzumachen, wo auch Familien ansässig sind, die die finanziellen Möglichkeiten für einen Privat-zahnarzt haben. Gleichzeitig sind die Mieten in London wahnsinnig hoch, vielfach höher als in vergleichbaren deutschen Großstädten. Als ich dann Räume gefunden hatte, musste ich einen Nutzungsantrag stellen, dessen Bewilligung ein ganzes Jahr dauerte. Erst dann konnte der Umbau losgehen. Da der Ruf englischer Handwerksunternehmen eher schlecht als recht ist, wickelte ich den kompletten Praxisumbau und die Ausstattung über eine deutsche Firma ab. Nur der Architekt kam aus England, was wiederum zu einigen sprachlichen Problemen führte.

„Vor allem erleben wir die Regularien nicht nur als **zeitaufwendig**, sondern zum Teil auch als **hinderlich**.“

behörde, dem General Dental Council (GDC), ging ich die Finanzierung meiner Praxis an und kam sogleich ins Stocken. Trotz Eigenkapital war es nicht möglich, eine Finanzierung durch englische Banken zu bekommen. Dem lag zugrunde, dass man das Vorhaben, eine Privatpraxis für

fach keinen Markt. Am Ende hat die Deutsche Apotheker- und Ärztekammer die Praxisfinanzierung übernommen. Auch die Standortwahl war eine Herausforderung. Da es um eine reine Privatpraxis ging und selbst private Krankenkassen in Großbritannien eher selten eine Zahnversorgung einschlie-

Dr. Nicole Sturzenbaum hat konsequent an ihr Praxisprojekt und Geschäftsmodell geglaubt und dafür gekämpft – trotz großer Skepsis aus dem Umfeld und anfänglicher Durststrecken.



**Das englische und das deutsche Gesundheitssystem sind zwei verschiedene Schuhe – welche Kernunterschiede gibt es und welche Bedeutung bekommen diese Unterschiede mit Blick auf die Kinderzahnheilkunde?**

In Großbritannien gibt es drei Möglichkeiten, (zahn)medizinisch versorgt zu werden: entweder im National Health System (NHS), dem staatlichen Gesundheitsdienst, über eine private Krankenversicherung oder als Selbstzahler. Anders als in Deutschland, wo man einer Krankenkasse beitreten muss, bietet das NHS für alle Bürger des Landes gleichermaßen einen freien und kostenlosen Zugang zur (zahn)medizinischen Versor-

„Letztlich gilt, ob Krise oder Erfolg –  
**wir meistern und feiern es  
 als Team zusammen!**“

gung. Für die Kinderzahnheilkunde ergibt sich daraus der folgende Umstand: Alle Kinder werden im NHS umsonst behandelt. Viele Briten sind stolz auf das NHS und den sozialen Grundgedanken, der ihm zugrunde liegt; gleichzeitig ist das NHS aber auch sehr umstritten, überreglementiert und teilweise runtergewirtschaftet. Das zeigt sich dann auf solchen Gebieten wie der Kinderzahnheilkunde überdeutlich; im NHS werden die Kinder nur sehr „basic“ versorgt, und viele wichtige Pfeiler der Kinderzahnheilkunde, die in Deutschland selbstverständlich sind und mir am Herzen liegen – zum Beispiel eine engmaschige Vorsorge und moderne, weil schonend, sowie nachhaltige Behandlungsansätze – werden hier oft vernachlässigt. Zudem wird Milchzähnen wenig Bedeutung geschenkt, und die Meinung, man könne Karies unbehandelt lassen und, wenn nötig, die erkrankten Zähne einfach ziehen, ist immer noch vorherrschend. Jene, die sich hierzu kritisch äußern, sprechen von einem „public health issue“.



**Zähneputzen muss  
 man lernen!**

Grundlegende Aufklärung und engmaschige Vorsorge werden in der Praxis Toothbeary großgeschrieben.



**Am Ende des Tages  
 zählt Wissen.**

Komet studiert Zahnheilkunde seit 1923, was circa 190 Semestern entspricht. Darum ist unser dentales Wissen fast einmalig. Und wir möchten es mit Ihnen teilen. Dafür sorgen unsere Uni-Berater und Studentenbetreuer. Dieses dentale Know-how steckt natürlich auch in unseren Instrumentensets, die wir zusammen mit Dozenten speziell für Studenten entwickelt haben.  
**Komet. Die Qualität der Qualität.**



I am happy! Nach der Behandlung freuen sich die kleinen Patienten über besonderen Belohnungen.

### Wie muss man sich die zahnmedizinische Versorgung von Kindern im NHS vorstellen?

In der Regel werden Kinder, wenn abzusehen ist, dass eine „größere“ Versorgung notwendig ist, vom Hauszahnarzt an die NHS-Krankenhäuser und dortigen Kinderzahnärzte überwiesen. Hier gelten je nach Krankenhaus strenge Versorgungsregeln: Wenn sich ein Kind ohne Narkose behandeln lässt, wird eine Füllung oder Stahlkrone vorgenommen. Lässt sich das Kind nicht behandeln, muss es in Vollnarkose gelegt werden, bei der meistens eine Extraktion oder Stahlkrone vorgenommen wird. Dieser Teufelskreis führt dann dazu, dass in unserer Praxis zum Teil Kinder vorstellig werden, denen mehr als zehn Zähne gezogen wurden, die leicht hätten erhalten werden können! Natürlich gibt es Ausnahmen und gute Zahnärzte in Privatpraxen, obwohl eine Privatpraxis auch nicht per se für Qualität steht. Im NHS aber ist die Versorgung doch problematisch und die Berufsausübung als Zahnarzt oft unbefriedigend.

### Wieso bieten auch zahnärztliche Privatpraxen keine garantierte Qualität?

Weil viele Privatpraxen zu großen landesweiten Ketten gehören und sich über Zahlen definieren. Das sind bür-

sengelistete Institutionen, bei denen es in erster Linie um Investment geht. Natürlich finden Sie hier auch gute Zahnmediziner, die ihren Beruf ernst nehmen und wirklich etwas bewirken wollen – grundsätzliche Praxisentscheidungen aber werden aber oft anhand finanzieller Parameter getroffen.

„Der anfängliche finanzielle Aufwand der Praxisgründung in London war enorm, und wir haben die ersten Jahre wirklich **ums überleben gekämpft.**“

### In Deutschland wird der steigende bürokratische Aufwand einer Praxis heftig kritisiert. Wie sieht es damit in England aus, nimmt auch hier das „Papierwerk“ stetig zu?

Ja, auf jeden Fall. Vor allem erleben wir die Regularien nicht nur als zeitaufwendig, sondern zum Teil auch als hinderlich – gemessen an den eigentlichen Dental Care-Problemen. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Wir unterliegen den Vorgaben der Care Quality Commission (CQC), einer Aufsichtsbehörde im Gesundheits- und Sozialsektor. In einem umfangreichen Regelwerk des CQC wird uns vorgegeben, was wir in der Praxis wie zu dokumentieren haben. Jeder Schritt muss – wie eine

Art TÜV – nachvollziehbar sein. Teil der CQC-Vorgaben sind Patientenbefragungen, die auch gezielt Änderungswünsche einholen. Bei unserer letzten Befragung fanden die Patienten unsere Praxis ganz toll, nur die Praxisöffnungszeiten bis täglich 17.30 Uhr unbefriedigend. Uns sind jedoch die Hände gebunden, weil uns das Local Council (Gemeinde) längere Öffnungszeiten untersagt. Laut CQC sollen wir nun alle Eltern schriftlich darüber informieren, warum wir um 17.30 Uhr schließen. Bei einem Patientenstamm von 15.000 ist das natürlich Wahnsinn! Letztlich aber dienen uns diese Regularien auch im Hinblick auf mögliche Klagen. Großbritannien ist, ähnlich wie Amerika, ein klagefreudiges Land! Ich kenne nicht die genauen Zahlen, aber fast jeder Zahnarzt wird einmal im Berufsleben verklagt. Das ist eine große Demotivation, und viele Zahnärzte sehen eigentlich keine Perspektive in ihrem Job. Gerade für junge Zahnmediziner sind die Hürden, in eine eigene Praxis zu gehen, enorm hoch und kaum zu schaffen.

**Welche beruflichen Möglichkeiten haben dann junge Zahnärzte zu Beginn ihrer Karriere?**

Viele gehen als sogenannte Associates in verschiedene Praxen der erwähnten Ketten und werden dort am Umsatz beteiligt. Das ist wie ein Angestelltenverhältnis. Die Gehäl-

ter sind gut, ohne dass man sich um Bürokratie und Klagen kümmern muss. Andere wiederum gehen in die Krankenhäuser, sind aber, wie erwähnt, oftmals vom NHS-Standard frustriert und entscheiden sich, in den privaten Sektor zu gehen. Das Gründen einer eigenen Praxis wird in vielen Fällen als nicht machbar eingeschätzt; allein der bürokratische und finanzielle Aufwand, der sich aus den CQC-Vorgaben ergibt, schreckt viele ab.

**Was ist das Erfolgsgeheimnis Ihrer Praxis?**

Für mich war von Anfang an wichtig, dass ich zum Team gehöre und nicht abgehoben die Chefin vom Dienst bin. Ich binde mein zahnmedizinisches Personal komplett mit ein, wir ziehen alle an einem Strang, haben alle gleichermaßen wichtige Aufgaben und vermitteln das, zum Beispiel über unser einheitliches Outfit, auch so nach außen hin. Kinder würden sofort stutzen, wenn ich anders aussehe als mein Team. Gleichzeitig unterstreicht die einheitliche Kleidung auch intern unsere Gleichwertigkeit. Mag sein, dass ich die ein oder andere verantwortungsvolle Entscheidung allein treffen muss, ansonsten aber reihe ich mich ins Team ein. Natürlich ist auch der finanzielle Aspekt wichtig, die Wertschätzung, die sich über ein angemessenes und ordentliches Gehalt zeigt. Letztlich gilt, ob Krise oder Erfolg – wir meistern und feiern es als Team zusammen! <<<

ANZEIGE

Deutsche Gesellschaft für Parodontologie



**Trainingscamp**  
12.7.-13.7.2019, Frankfurt am Main

**FIT FÜR PARO  
IN DER PRAXIS**

**VERANSTALTER**

Deutsche Gesellschaft für Parodontologie e.V. (DG PARO)  
Telefon: +49 (0)941 94 27 99-0, www.dgparo.de

**VERANSTALTUNGSORT**

Johann-Wolfgang-Goethe Universität Frankfurt am Main, Haus 22  
Theodor-Stern-Kai 7, 60590 Frankfurt am Main

# Young Scientists in Dentistry 2019

**VERANSTALTUNG** >>> Am 17. und 18. Mai 2019 trafen sich mehr als 120 Studierende der ersten klinischen Semester sowie junge Forscherinnen und Forscher auf dem Hallenser Medizin-Campus Steintor zu einem deutschlandweit einmaligen Veranstaltungsformat.

Das nunmehr 15. Symposium „Young Scientists in Dentistry“ bietet jungen Nachwuchswissenschaftlern aus der Region Halle (Saale)–Leipzig–Dresden die Möglichkeit, ihre Studienergebnisse einem ausgewählten Publikum vorzustellen und aktiv zu netzwerken.

Eingeladen hatte in diesem Jahr der Standort Halle (Saale), vertreten durch apl. Prof. Dr. Christian Gernhardt, in Kooperation mit der Universitätspoliklinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie Leipzig und der Poliklinik für Zahnerhaltung Dresden. Für die traditionelle Festrede konnte Univ.-Prof. Dr. Hans-Günter Schaller, Direktor der Universitätspoliklinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie am Universitätsklinikum Halle (Saale), gewonnen werden. Der Keynote folgten zwei Kurzvorträge-Sessions mit insgesamt neun Referentinnen und Referenten. Alle Beiträge standen für die Young Scientists Awards zum Ausschaid. Die Plätze 1 bis 3 gewannen in diesem Jahr: Juliane Siegner aus Leipzig („Keramik/Komposit/Zahn-Verbundversagen in Abhängigkeit von Präparationsdesign

und Veneerdicke – Eine Bewertung mit OCT“), Jasmin Kirsch aus Dresden („Welchen Einfluss haben Fluoridreinstoffe auf die initiale bakterielle Kolonisation in situ?“) und Anna Peters aus Halle („Mundgesundheit ghanaischer Vorschul- und Schulkinder in städtischen und ländlichen Regionen“). Der zweite Veranstaltungstag stand ganz im Zeichen der Erarbeitung einer Promotion. Neben den Ausführungen von Univ.-Prof. Dr. Christian Hannig zum Warum und Wie einer Promotionsarbeit konnten sich die Teilnehmenden in Workshops dem Thema nähern.

Und so hat sich auch 2019 gezeigt, dass das Symposium eine feste und wichtige Größe im universitären Veranstaltungskalender der Wissenschaftsstandorte Halle (Saale), Leipzig und Dresden ist und mit Stolz und großem Engagement von den Verantwortlichen durchgeführt wird. Zudem kann die freundliche und lockere Atmosphäre unter den Teilnehmenden und der rege Austausch zwischen Dozenten, Studierenden und Forschenden als erneuter Erfolg verzeichnet werden. <<<



Zur Bildergalerie



Die Juroren und Gewinnerinnen der Young Scientists Awards, v.l.: (Hinten) apl. Prof. Dr. Christian Gernhardt, Prof. Dr. Christian Hannig, Univ.-Prof. Dr. Rainer Haak. (Vorn) Jasmin Kirsch (2. Platz), Juliane Siegner (1. Platz), Anna Peters (3. Platz).

# Gibt es einen Praxiskredit, der nicht wehtut?

Antworten auf Ihre Fragen.  
Das apoPur-Gespräch.

Jetzt Termin vereinbaren:  
[apobank.de/praxiskredit](http://apobank.de/praxiskredit)

Weil uns mehr verbindet.



Nadine Müllers  
Kundin der apoBank



**Univ.-Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Bernd Lethaus, MHBA**  
Klinikdirektor, Klinik und Poliklinik für Mund-, Kiefer- und Plastische Gesichtschirurgie, Universitätsklinikum Leipzig

„Die MKG-Chirurgie ist das Bindeglied zwischen der Human- und Zahnmedizin.  
**Das macht die Disziplin auch so unglaublich spannend.“**

**Starten wir mit der eigentlich letzten Frage zuerst – Herr Prof. Lethaus, welche bekannte Persönlichkeit würden Sie gerne auf ein Gespräch treffen und warum?**

Gute Frage! Schwierige Frage! Ich glaube, ich hätte gerne Kofi Annan kennengelernt. Als Diplomat und Generalsekretär der UN hat er ja wahnsinnig viel in seinem Leben gesehen. Ihm hätte ich gerne einfach mal nur zugehört, aber leider ist das nicht mehr möglich. Dann wähle ich Elon Musk, den etwas verrückten Tesla-Unternehmer. Das wäre bestimmt eine spannende Begegnung, zu sehen, wie so ein Mensch tickt, in welchen Dimensionen er denkt und was er alles macht. Ja, mit Musk würde ich gerne mal ein Bier trinken!

**Nun zu Ihnen und Ihrem Werdegang – können Sie uns bitte kurz Ihre bisherigen Stationen umreißen?**

Ich komme gebürtig aus Düsseldorf und habe von 1993 bis 2003 am Universitätsklinikum Erlangen erst Human- und dann Zahnmedizin studiert. Danach habe ich meine Facharztausbildung zum MKG-Chirurgen in Erlangen begonnen und diese am Klinikum in Stuttgart abgeschlossen. Weitere Stationen als Oberarzt bzw. leitender Oberarzt waren, neben Stuttgart, Maastricht und Aachen. Seit Beginn 2019 bin ich als neuer Klinikdirektor der Mund-, Kiefer- und Plastischen Gesichtschirurgie in Leipzig tätig.

**Was reizt Sie an der MKG-Chirurgie?**

Die MKG-Chirurgie ist das Bindeglied zwischen der Human- und Zahnmedizin. Das macht die Disziplin auch so unglaublich spannend. Es gibt kein Fach, das so breit aufgestellt, so inhärent interdisziplinär ausgeprägt ist wie die MKG-Chirurgie.

**Sie haben mehrere Jahre in den Niederlanden gelebt und gearbeitet – wie kam es dazu?**

Ich war fünf Jahre als leitender Oberarzt am Universitätsklinikum Maastricht tätig. Der Schritt in die Niederlande ergab sich zum einen über meine frühere Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Dr. Kessler (Clinic of Oral and Maxillofacial Surgery, Universität Maastricht, Niederlande; Anm. d. R.), den ich noch aus Erlangen kannte, zum anderen bot mir der Weg nach Maastricht auch die Möglichkeit, zurück an die Universität zu gehen. Das sah ich als gute Gelegenheit an. Und es ist ja immer spannend, über den Tellerrand hinauszuschauen! Die Niederlande ist zwar geografisch nahe an Deutschland gelegen, dabei aber doch eine ganz andere Welt. Sie ist ausgesprochen angelsächsisch geprägt, auch im Gesundheitswesen. Ich habe wirklich viel von der dortigen Zeit mitgenommen, habe viel gesehen, viel gelernt. Das war eine tolle Erfahrung für mich.

**Dann wollten Sie aber doch wieder zurück nach Deutschland?**

Ja, nach vier bis fünf Jahren wird die Lernkurve einfach flach, und man muss schauen, dass sie wieder nach oben geht. Und ich wollte auch das Fach der MKG-Chirurgie weiter voranbringen, möglichst auch einen Lehrstuhl besetzen. Da war dann das Aachener Klinikum der perfekte Standort für den nächsten Schritt.

**Sie haben seit Kurzem die Leitung der Klinik für Mund-, Kiefer- und Plastische Gesichtschirurgie am Universitätsklinikum Leipzig inne. Was hat Sie nach Leipzig geführt, welche Schwerpunkte verfolgen Sie hier?**

Erstmal ist Leipzig eine tolle und charmante Stadt mit einer schönen Größe, in der einfach viel passiert! Der bundesweite Zuzug nach Leipzig reist ja, wie ich höre, nicht ab. Ich fühle mich also in der Stadt sehr wohl. Gleiches gilt aber auch für den medizinischen Standort Leipzig. Man spürt einfach das Wachstum und die Dynamik des Klinikums.

Was die Schwerpunkte angeht, bespielen wir eigentlich das komplette Stück der MKG-Chirurgie, wobei die Spaltchirurgie ein zentraler Bereich ist. Der Standort ist hoch professionell und ausgesprochen interdisziplinär ausgestattet, mit einer hohen Patientenzahl und sehr guten Kinderklinik. Die Zusammenarbeit mit der HNO hier im Haus ist exzellent. Das möchte ich unbedingt so weiterführen. Ich persönlich komme ja aus der Rekonvaleszenz und Onkologie. Mir ist die Psychoonkologie sehr, sehr wichtig. Da waren wir in Aachen extrem gut aufgestellt, und das möchte ich hier in Leipzig (weiter) etablieren.

**Stichwort: Niederlagen und Erfolge – wie stehen Sie zu beidem?**

Niederlagen gehören einfach zum Leben und zum Arbeiten dazu. Auch bei mir ist natürlich nicht immer alles glattgelaufen. Letztlich ist aber nicht die Niederlage das Entscheidende, sondern der Umgang damit. Kennen Sie den Spruch von Rocky Balboa? Da heißt es im Film: „It ain't about how hard you hit. It's about how hard you can get hit and keep moving forward.“ Ich finde, das trifft es doch sehr genau. Man muss aus Niederlagen und Fehlern lernen und versuchen, es das nächste Mal anders, besser zu machen. Da hat man schon viel gewonnen. Bei den Erfolgen gibt es nicht den einen großen Erfolg. Mich bestärken vielmehr immer wieder das Arzt-Patienten-Verhältnis, die enge Zusammenarbeit mit Patienten und das Gefühl, dass wir nach einer erfolgreichen OP einem Menschen – sei es ein Kind, sei es ein Tumorpatient – wirklich helfen konnten. Das sind solche

Momente, die einen dann weiter antreiben. Gleichzeitig müssen wir aber natürlich auch für Patienten da sein, wenn es mal nicht so gut läuft. Das ist genauso wichtig. Erfolg ist aber auch nie pure Eigenleistung; nicht alles liegt im eigenen Tun und Handeln. Das sollte man nicht vergessen! Da spielen immer

„Kennen Sie den Spruch von Rocky Balboa? [...] „It ain't about how hard you hit. It's about how hard you can get hit and **keep moving forward.**““

auch andere Kräfte eine Rolle – sei es Schicksal oder Fortune –, die dann so zusammenlaufen, dass man zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort ist.

**Was würden Sie – aus Ihrer Erfahrung heraus – jungen Zahnmedizinstudierenden und frischen Absolventinnen und Absolventen von heute raten?**

Man sollte sich nicht zu früh festlegen und erst mal sehen, was es alles für Möglichkeiten gibt und welche Bereiche und Fachgebiete einem Spaß machen. Also nach links und rechts schauen und interessiert bleiben. Ich glaube, es ist nicht ratsam und auch gar nicht notwendig, sich schon früh, zu früh,



Prof. Bernd Lethaus im Gespräch mit dentalfresh-Redakteurin Marlene Hartinger.

# Angewandte Wissenschaft für die Praxis

Deutsches Zentrum für



orale Implantologie e.V.

## CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

am Zentrum für Zahn-, Mund & Kieferheilkunde  
der Universität Göttingen

- **Einwöchiger Blockunterricht in Theorie & Praxis**
- **Direkt anschließende Hospitationen & Supervisionen**

**Nächster Termin: 23. Curriculum Implantologie  
Montag 7. Oktober bis Samstag 12. Oktober 2019**

- Preise:**
- DZOI-Mitglieder 6.800,- € plus 19% MWSt.
  - Nichtmitglieder 7.800,- € plus 19% MWSt.
  - **10% Frühbucherrabatt:  
Anmeldung bis zum 30.06.2019**

In dem Seminarpreis sind der Blockunterricht,  
max. 5 Hospitationen, das Abschlussgespräch  
sowie das Zertifikat enthalten.

## 30. Jubiläumskongress des DZOI e.V.

im Hotel  **FÄHRHAUS** in 56072 Koblenz,  
An der Fähre 3

**07.08. bis 09.08.2020**

mit Schifffahrt „Rhein in Flammen“

Jahrgang  
1972

### Studium in Erlangen

1993 bis 1999 Humanmedizin  
1999 bis 2003 Zahnmedizin

### Anstellung

1999 bis 2003 Assistenzarzt  
Uni Erlangen

2003 bis 2005 Assistenzarzt  
Katharinenhospital Stuttgart

2005 bis 2008 Oberarzt  
Katharinenhospital Stuttgart

2009 bis 2012

leitender Oberarzt, Maastricht UMC

2012 bis 2018

leitender Oberarzt und stellv.  
Klinikdirektor, RWTH Aachen

seit 2019 Klinikdirektor, UKL

### Tätigkeitsschwerpunkte

Onkologie,  
Rekonstruktion,  
kraniofaziale Fehlbildungs-  
chirurgie

## Kurzvita

auf eine Richtung festzulegen und dann et-  
was zu tun, was einem gar nicht liegt. Besser  
ist es, das zu finden, was man gerne macht  
und gut kann und wofür man dann auch lang-  
fristig den Atem, die Kraft und die Lust hat.

### Wo finden Sie Ausgleich zu den beruflichen Anforderungen? Oder anders gefragt: Was tun Sie für Ihre Work-Life-Balance?

Ich verstehe meine neue Stelle in Leipzig  
als wirkliche Berufung, der ich mich voll  
und ganz widme. Deshalb kann ich die  
Bereiche Work versus Life auch nicht so  
streng trennen. Natürlich sind Familie und  
Freunde ganz, ganz wichtig. Gerade auch  
dann, wenn wir mit Niederlagen kämpfen  
müssen, wenn wir Fehler machen oder  
auch – wir arbeiten ja zu einem großen Teil  
in der Onkologie – einen Patienten ver-  
lieren, sind das familiäre Netz und ein  
Freundeskreis ausgesprochen wichtig. Zu-  
dem spielt für mich auch der Sport eine  
Rolle. Das versuche ich mehrmals die  
Woche einzubauen.

Vielen Dank für das Gespräch! <<<

### Informationen und Anmeldung:

**Deutsches Zentrum für orale Implantologie e.V.**  
Rebhuhnweg 2 · 84036 Landshut · Tel.: 0871 - 66 00 934  
Fax: 0871 - 966 44 78 · office@dzoi.de · www.dzoi.de



# Parodontologie

»» In der **dental**fresh 1/2019 haben wir die Fachzahnarzt Ausbildung im Bereich Kieferorthopädie beleuchtet. Im vorliegenden Heft widmen wir uns der Weiterbildung im Fachbereich der **Parodontologie**.

Die Parodontologie ist die Disziplin der Zahnheilkunde, die sich mit der Prävention, Therapie und Nachsorge von parodontalen, mukogingivalen und periimplantären Erkrankungen befasst. Hierzu zählen auch die primäre Implantatversorgung, die mukogingivale/plastische Parodontalchirurgie und die Perioprothetik.

Eine Weiterbildung zum Fachzahnarzt für Parodontologie ist derzeit ausschließlich im Raum Westfalen-Lippe und damit am Universitätsklinikum Münster (UKM) und der dortigen Poliklinik für Parodontologie und Zahnerhaltung möglich.

Während sich in Deutschland jeder Zahnarzt\* als ein „Spezialist für Parodontologie“ bezeichnen darf, setzt die Verwendung des Titels „Fachzahnarzt für Parodontologie“ nachweislich dokumentierte Erfahrungen in der Behandlung, Erkennung und Vorbeugung von Erkrankungen des mukogingivalen und parodontalen Bereichs voraus. Der Nachweis erfolgt durch das Absolvieren praktischer (OP-Katalog) wie theoretischer Aufgaben, die in der Weiterbildungsordnung der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe detailliert festgehalten sind.

Die Weiterbildung umfasst in der Regel drei Jahre. Vor Beginn der Weiterbildung ist ein allgemeinärztliches Jahr abzuleisten. Von den drei Jahren muss ein Jahr an einer Fachabteilung für Parodontologie einer Universitätszahnklinik absolviert werden, die weiteren zwei Jahre können in einer weiterbildungsbemächtigten Praxis abgeleistet werden. Unmittelbar nach der Weiterbildungszeit muss der Weiterbildende ein qualifiziertes Zeugnis erstellen, das die Anzahl und Art der in der Praxis behandelten Krankheitsbilder, den systematischen Aufbau und Ablauf der fachspezifischen Weiterbildung sowie die Anzahl der von der oder dem Weiterzubildenden selbstbehandelten Fälle, aufgeführt nach dem Behandlungsspektrum, auflistet. Das Zeugnis muss am Ende von beiden Weiterbildungsparteien unterzeichnet und bei der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe eingereicht werden. <<<

\* Die Verwendung der männlichen Bezeichnung von „Zahnarzt“ impliziert gleichzeitig die weibliche Form „Zahnärztin“ und steht hier allein aus Platzgründen synonym für beide Geschlechter.

Weiterbildungsordnung



# FACHGESELLSCHAFT

**DG PARO >>>** Das Spannende und Reizvolle an der Parodontologie ist ihre Schlüsselrolle im Rahmen synoptischer Behandlungskonzepte. Ohne die Parodontologie als Schnittstelle zu anderen zahnmedizinischen Teildisziplinen wie Implantologie und Prothetik ist keine nachhaltige Zahnheilkunde durchzuführen. Auch wenn die Grundlagen im Studium gelegt werden, sind die parodontologischen Kenntnisse und Fähigkeiten keinesfalls zu diesem Zeitpunkt vollumfänglich abgeschlossen. Ebenso kann es schwierig sein, ein praxistaugliches parodontologisches Konzept aufzustellen. Hier hilft die DG PARO.

Die Deutsche Gesellschaft für Parodontologie e.V. (DG PARO) beschäftigt sich als wissenschaftliche Fachgesellschaft mit Fragestellungen in der Parodontologie. Ausdrücklich ist sie offen für alle Zahnärztinnen und Zahnärzte, weil sie dazu beitragen will, die Professionalisierung der Parodontologie in der Breite zu stärken.

Jeder parodontologisch interessierte Zahnarzt sollte sich als Mitglied der DG PARO registrieren, der Beitritt lohnt sich! Als Mitglied der DG PARO erhalten Sie eine Vielzahl unterschiedlicher Vorteile. Dazu gehören nicht nur reduzierte Teilnahmegebühren für die DG PARO-Veranstaltungen, sondern auch der kostenlose Zugriff zu parodontologischen Fachzeitschriften, um Ihr Wissen zu erweitern. Außerdem werden Praxisunterlagen zu unterschiedlichsten Themen zum Download zur Verfügung gestellt. Ein besonders hervorzuhebendes Feature ist der kostenfreie Zugang zu online gestellten Videoaufzeichnungen von Vorträgen der Fortbildungsver-

anstaltungen. Somit können Sie interessante Beiträge wiederholt anschauen und Tagungen nachbereiten.

#### Vorteile der Mitgliedschaft

- Exzellenz in Qualifikation & Weiterbildung
- Neues Wissen & praktische Anwendung
- Aktuelle Stellungnahmen und fachlicher Austausch
- Interessenvertretung
- Gute Positionierung in der Auseinandersetzung mit privaten Versicherungsträgern
- Teil der wissenschaftlichen Gemeinde

Die DG PARO organisiert über das Jahr hinweg mehrere Fortbildungsveranstaltungen. Ziel aller Veranstaltungen ist es, aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse in Vereinbarung mit der Relevanz im Praxisalltag zu bringen. Daher sind die DG PARO-Veranstaltungen nicht nur für parodontologisch

spezialisierte Zahnärzte von Interesse, auch allgemein Zahnärztlich tätige Kolleginnen und Kollegen bekommen einen Überblick über klinisch relevante Aspekte, umsetzbare Behandlungskonzepte und aktuelle Neuigkeiten aus der Parodontologie. Bei den Veranstaltungen sind neben dem wissenschaftlichen Programm auch der kollegiale Austausch, der Ausbau des persönlichen Netzwerks und ein Einbringen von Ideen und Bedürfnissen in die Fachgesellschaft wichtige Bestandteile.

DG PARO-Mitgliedschaft bedeutet: Mehr Wissen, mehr Können, mehr Souveränität im Umgang mit Patienten, Versicherungsträgern und bei der Behandlung und bietet Teilnahme in der parodontologischen Community. <<<

#### KONTAKT

DG PARO  
www.dgparo.de



„Ohne Parodontologie ist keine moderne Zahnheilkunde möglich.“

Text: Dr. Lisa Hezel

© Sandra Prophet-Dreis

# Auf die Plätze, fertig, los: Paro-Profis am Start

**EVENT >>>** Am 12. und 13. Juli 2019 wird in Frankfurt am Main zum ersten Mal das Weiterbildungsformat DG PARO Basic in Form eines Trainingscamps an den Start gehen.

Unter dem Motto „Fit für Paro in der Praxis“ wird sich an diesem Juli-Wochenende alles um genau das drehen, was junge Zahnärztinnen und Zahnärzte im Praxisalltag beschäftigt. Statt aufwendigen Eingriffen, ausgefallenen Materialien oder komplizierten Nahttechniken stehen lebensnahe Probleme aus dem parodontologischen Praxisalltag im Mittelpunkt. Denn wer von uns stand noch nicht vor Fragen wie: „Nichtchirurgische PAR-Therapie abgeschlossen, aber immer noch Taschen – und jetzt!?“ oder „Mit PAR-Therapie Geld verdienen – geht das überhaupt?“. Auch das Thema Antragstellung und Begutachtung parodontologischer Leistungen bietet einige Fallstricke, die wir unter anderem mithilfe der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Hessen angehen werden. An zwei Tagen werden praxiserfahrene Referentinnen und Referenten einen bunten Mix aus Alltagsproblemen und entsprechenden Konzepten zur Lösung präsentieren – eben aus der Praxis für die Praxis!

## DG PARO- Trainingscamp

Programm und Anmeldung unter [www.mitglieder.dgparo.de](http://www.mitglieder.dgparo.de). Es können bis zu 14 Fortbildungspunkte gemäß BZÄK und DGZMK gesammelt werden.

### Von Hands-on bis Frankfurter Skyline

Im Mittelpunkt des ersten Veranstaltungstages stehen drei Workshops, bei denen die Teilnehmenden in Kleingruppen auch selbst „Hand anlegen“ können, wie zum Beispiel beim Hands-on-Kurs „Grundlagen der Parodontalchirurgie“. Zudem

bieten zwei Schweizer Dentalhygienikerinnen wertvolle Tipps und Tricks zur nichtchirurgischen Parodontitis-therapie. Abgerundet wird der erste Fortbildungstag durch das Workshop-Thema „Motivation: ein Dauerbrenner“. Das abendliche Get-together im Hafenlokal „Oosten“ lässt den Tag mit einer spektakulären 270-Grad-Perspektive auf die Frankfurter Skyline ausklingen. Der zweite Fortbildungstag widmet sich den typischen

Praxisthemen in der Parodontologie: Dazu zählen die Organisation der UPT, Therapiestrategien zum Management häufig auftretender Begleitprobleme der PAR-Therapie sowie die Vorstellung von erprobten Praxiskonzepten zur nichtchirurgischen und chirurgischen Parodontitistherapie. <<<

Deutsche Gesellschaft für Parodontologie



DG PARO  
Basic



# Jetzt durchstarten mit dental bauer

## Wir begleiten Sie auf dem Weg zur Existenzgründung

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

Erfahren Sie mehr über das Rundum-sorglos-Paket in unserem neuen Existenzgründerangebot **existKONZEPT<sup>db</sup>** unter [www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)



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

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

# Das größte Glück für mich ist, ...

**INTERVIEW >>>** Die Universitäts- und Saalestadt Halle mag für so manchen, im Vergleich zur großen „Schwester“ Leipzig, etwas ab vom Schuss liegen – für andere, wie die junge Zahnärztin Michaela Sehnert, ist es der ideale Ort zur Verwirklichung eines klaren Ziels: mit 30 in der eigenen Praxis zu stehen. Und so bekommt der Standort Halle (Saale) durch die hochmoderne Praxis einer überaus charmanten und sympathischen Zahnmedizinerin neben fachlichem Know-how auch ein bisschen Großstadt-Glamour.

**Frau Sehnert, Beruf und Familie – wie vereinbaren Sie beides? Wann denken Sie – aus Ihrer Erfahrung heraus – ist der beste Zeitpunkt für junge Zahnmedizinerinnen, die Familienplanung anzusetzen?**

Ich habe meine beiden Söhne (8 und 11 Jahre) während des Studiums bekommen. Dies war für mich der beste Zeitpunkt. Ich habe mit 19 Jahren angefangen, zu studieren, und dann bis zum Physikum beide Kinder bekommen. Natürlich musste das Studentenleben einige Abstriche machen, und ich habe auch durch die Elternzeit 1,5 Jahre länger studiert. In der Phase der Praxisgründung (2016) waren meine beiden Söhne dann jedoch bereits in der Schule und hatten ein Alter, wo sie sehr gut verstanden, warum es drei Monate lang etwas hektischer einherging. Das war ein großer Vorteil für mich. Es gibt nie den perfekten Zeitpunkt, um Kinder zu bekommen. Trotzdem kann man die Selbstständigkeit und das Familienleben sehr gut miteinander vereinbaren und organisieren. Ich arbeite drei Tage in der Woche bis 12 Uhr und habe somit die Möglichkeit, meine beiden Söhne nach der Schule zu betreuen.

**Gehen wir nochmal einen Schritt zurück – wann und wo haben Sie studiert und danach Ihre Assistenzzeit absolviert? Hatten Sie einen Plan B in Bezug auf den späteren Beruf?**

Als ich in der Grundschule war, wollte ich immer Lehrerin werden. Später kam dann das Interesse für einen medizinischen

Beruf auf. In den letzten Jahren des Gymnasiums wusste ich, dass ich Zahnmedizin studieren wollte. Ich habe mein Studium in der Hansestadt Greifswald begonnen (bis zum Physikum) und, nach einem Studienplatzwechsel, den ich vornahm, um – schwanger mit meinem zweiten Sohn – wieder näher an der Heimat zu sein, an der Universität Leipzig beendet.

**Wollten Sie schon immer eine eigene Praxis führen oder hat sich der Schritt mehr oder weniger ergeben?**

Der Wunsch der eigenen Praxis bestand von Anfang an. Ich wusste stets, dass ich mein eigener Chef sein und eine Zahnarztpraxis nach meinen ganz eigenen Wünschen aufbauen und führen möchte. Bereits im Studium hatte ich mich dahingehend erkundigt, um mein klares Ziel – vor meinem 30. Lebensjahr in die Selbstständigkeit zu gehen – erreichen zu können.

**Wie haben Sie Ihre heutige Praxis gefunden? Und wie liefen die Finanzierungsgespräche mit der Bank?**

Ich hatte erstmals im Studium mit der Firma MLP Kontakt aufgenommen, die mir ab dann immer wieder beratend zur Seite stand. Nachdem ich meine zwei Jahre Assistenzzeit beendet hatte, konkretisierte ich meine Wünsche und Vorstellungen (Ort, Größe der Praxis, Finanzierungsvolumen) und suchte gemeinsam mit MLP eine passende Zahnarztpraxis. Es stand für mich fest, eine bestehende Praxis zu übernehmen, denn

... dass ich ein hoch motiviertes, ehrliches und stets freundliches Team habe.“

gerade in den neuen Bundesländern gab es doch das ein oder andere interessante Angebot. Eine Neugründung kam für mich nicht infrage. Nachdem ich eine geeignete Praxis gefunden hatte (welche aus Krankheitsgründen abgegeben wurde), wurden konkrete Ziele und Wünsche in einem sog. Businessplan festgehalten und gemeinsam mit der Beraterin besprochen. Es wurde gezielt geschaut, in welchem Umfang Finanzierungen getätigt werden können und über welchem Zeitraum eine solche Finanzierung gemacht werden soll. Meine Wünsche und konkreten Ideen (digitale Praxis, Sanierung aller Räume, inkl. neuer Ausstattung) wurden durch Kostenvoranschläge, insbesondere durch das Depot Henry Schein, der Firma IC-med und der Möbelmanufaktur Patrick Weiher, finanziell aufgezeigt und dann in einem Existenzgründerplan zusammengetragen. Diese Vorlage war dann wiederum Grundlage für die Verhandlungen mit der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer (Leipzig), sodass die Finanzierungsplanung vervollständigt und konkretisiert werden konnte. Selbstverständlich hatte ich mehrere Kostenvoranschläge und Bankangebote. Trotz allem ist es für die Berufsgruppe des Zahnarztes mit einem gut durchdachten und zu realisierenden Plan keine Hürde, eine Finanzierung zu bekommen und seine eigenen Wünsche und Pläne verwirklichen zu können. Ich konnte so im Mai 2016 meine eigene Praxis nach einer intensiven zweiwöchigen Modernisierungsphase eröffnen.



„Je mehr eine Mitarbeiterin das Konzept der Praxis versteht und täglich sieht, desto besser kann sie es auch leben.“

Das komplette Praxisteam.



#### **Würden Sie heute – im Rückblick – etwas anders machen bei der Praxisübernahme?**

Nein, ich würde keinen Schritt ändern. Die Beratung durch eine Finanz- bzw. Vermögensfirma, welche mich immer noch betreut, sollte die Grundlage aller Verhandlungen sein, da man sich als Zahnarzt eher mit Zähnen und, vor allem zu Beginn der Karriere, weniger mit all den anderen Dingen, wie Finanzierungsplanung usw., auskennt. Der Kontakt zu dem Vorbesitzer der Praxis hat mir auch sehr geholfen, die Praxis und die Patienten zu übernehmen. Eine Art Übergangszeit, wo evtl. mit dem Praxisabgeber gemeinsam gearbeitet wird, ist bestimmt empfehlenswert, aber auch ohne diese Zeit – wie es bei mir war, da sich durch Krankheit des Vorbesitzers eine solche Übergangszeit nicht bot – ist eine Praxisübernahme gut möglich. Ich rate Praxisneugründern, sich immer professionelle Unterstützung zu holen, auch wenn diese Geld kostet. Aber es spart nicht nur viel Zeit und Nerven, sondern verhindert unnötige Fehler und gibt Sicherheit in Bereichen, die man selbst durch fehlende Erfahrung einfach nicht abdecken kann.

#### **Wie groß ist Ihr Praxisteam und welche Tätigkeitsschwerpunkte bieten Sie an?**

Nach Übernahme der Praxis waren wir zu dritt – zwei Mitarbeiterinnen und ich. Jetzt habe ich eine angestellte ZÄ, zwei ZMP, zwei ZMF und eine ZMV. Wir sind also in relativ kurzer Zeit deutlich gewachsen. Wir bieten ganzheitliche Zahnmedizin an und sind chirurgisch, implantologisch, parodontologisch, prothetisch und kieferorthopädisch aufgestellt, um unseren Patienten eine allgemeinärztliche Behandlung in einer Praxis anbieten zu können. Natürlich arbeiten wir sehr eng mit Spezialisten aus den Bereichen MKG und KFO zusammen, um alle Indikationen unserer Patienten und deren erforderlichen Behandlungen abdecken zu können.



#### **Und zum Schluss: Wie motivieren und binden Sie Ihre Mitarbeiterinnen?**

Durch meine Zeit als angestellte ZÄ habe ich ganz schnell gelernt, dass die Motivation der Mitarbeiter das allerwichtigste ist. Meine Mitarbeiterinnen sind umsatzbeteiligt, denn ich denke, dass auch das Geld heutzutage eine große Motivation darstellt. Außerdem ist es wichtig, ein Klima zu schaffen, wo sich jeder Typ von Mensch wohlfühlen kann. Wir haben alle zusammen viel Spaß in der Praxis und lachen viel. Obwohl ich die Chefin bin, bekomme ich meistens Aufgaben von meinen Mitarbeiterinnen. Sie haben stets einen Gesamtüberblick über alles Relevante. Es gibt keine Geheimnisse in unserer Praxis, auch was das Thema Finanzen betrifft. Ich bin überzeugt: Je mehr eine Mitarbeiterin das Konzept



der Praxis versteht und täglich sieht, desto besser kann sie es auch leben. Und ich hinterfrage stets, ob ich mich als eine Angestellte meiner Praxis wohlfühlen würde. Das ist ein ganz wesentliches Kriterium für mich. Zudem haben wir angenehme Arbeitszeiten, sind familienfreundlich und versuchen, individuell auf jede einzelne Rücksicht zu nehmen. Das größte Glück für mich ist, dass ich ein hoch motiviertes, ehrliches und stets freundliches Team habe. Alle meine „Mädels“ arbeiten Hand in Hand und ergänzen mich täglich. Das Motto unserer Praxis und somit die Motivation unserer täglichen Arbeit ist es, Menschen glücklich zu machen und den Menschen durch ein neues Lächeln Selbstvertrauen zu geben oder es zu stärken. <<<

## „YOUR DAYS“

Treffen und Fortbildung für junge Mitglieder der Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt

Halle (Saale) unterliegt der Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt. Diese bietet jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten auch in diesem Sommer wieder ein Welcome-Wochenende, die sogenannten „Your Days“. Im Fokus stehen das Kennenlernen der Kammer sowie wichtige **Hinweise zu Fortbildungsangeboten** und **Tipps zur Existenzgründung**. Zudem ermöglichen die alle sechs Monate stattfindenden Zahnärztetreffe den Kontakt und Fachaustausch mit Kolleginnen und Kollegen. Das Kurzcurriculum „Praxiseinstieg – Der Weg in die Niederlassung“ gibt wichtige Informationen und Erfahrungsberichte für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit.

Weitere Informationen unter: [www.zaek-sa.de](http://www.zaek-sa.de) und [info@zahnaerztekammer-sah.de](mailto:info@zahnaerztekammer-sah.de)

© Fotostudio ShootingStarHalle

# Curriculum Implantologie mit praktischen Übungen am Humanpräparat

**WEITERBILDUNG >>>** Das Deutsche Zentrum für orale Implantologie e.V. hat seiner zentralen Fortbildung ein Update verpasst. Schon im 23. Curriculum Implantologie vom 7. bis 12. Oktober 2019 werden die Kernpunkte umgesetzt: Noch mehr praktische Übungen, jetzt neu auch zu den Themen Knochenersatzmaterial, Laser und Nahttechnik, sowie Bereitstellung des kompletten erforderlichen Kursmaterials.

Das DZOI-Curriculum hebt sich zudem durch seinen sechstägigen Blockunterricht sowie durch die Tatsache hervor, dass die Teilnehmenden in der Anatomie der Georg-August-Universität Göttingen an Humanpräparaten arbeiten können. „Einen ganzen Tag lang im großen Präpariersaal der Anatomie an Humanpräparaten arbeiten zu können, bedeutet für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer unseres Curriculums Implantologie oft den entscheidenden Schritt zu mehr Sicherheit bei chirurgischen Implantationstechniken und osteoplastischen Maßnahmen“, sagt DZOI-Präsident Dr. Helmut B. Engels. Der komplette fünfte Tag des Blockunterrichts ist dafür reserviert. Nach einem anatomischen Repetitorium werden in Dreiergruppen, begleitet unter anderem von Curriculums-Leiter Prof. Dr. Dr. Wilfried Engelke, Übungen am menschlichen Schädel durchgeführt.

Hands-on-Trainings haben im optimierten Ablauf des Curriculums Implantologie einen höheren Stellenwert erhalten. Der Einstiegstag ist noch geprägt von theoretischen Grundlagen. Doch gleich am zweiten Tag erleben die Teilnehmenden einen praktisch orientierten Nachmittag mit zwei neuen Übungsanteilen: Hands-on mit Knochenersatzmaterial und Übungen zu Nahttechniken. Am dritten Tag stehen Laseranwendungen am Tierorgan auf dem Programm und an Tag vier zwei Phantomkurse (schablonengeführte Implantationen und Augmentationstechniken an Ober- und Unterkiefer).

Bei einer Live-OP in einer Göttinger Zahnarztpraxis am sechsten und letzten Tag des Blockunterrichts können die künftigen Zahn-Implantologinnen und -Implantologen einem erfahrenen Kollegen bei einer mikrochirurgischen Implantation über die Schulter schauen und dabei die Planung und Herstellung von 3D-Operationsschablonen verfolgen. Um den Aufwand für den Einzelnen zu reduzieren, stellt das DZOI ab dem kommenden Curriculum Implantologie das komplette erforderliche Kursmaterial vor Ort zur Verfügung und hilft auch dabei, geeignete Chairside-Teaching-Praxen oder Mentoren für die Supervision auszuwählen. <<<

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



Infos zur Fachgesellschaft





# INTER-DENTALE 2019

YOUNG EXPERTS  
DENTAL SYMPOSIUM

18. / 19. Oktober 2019 in Hamburg

**Die zweite Interdentale kommt** – und bringt wieder ein frisches, interaktives Programm für Studenten, Assistenz Zahnärzte und Praxisgründer. Mit innovativen Vorträgen, Expertentips und Workshops weit jenseits von reinen Produktpräsentationen.

Bist du dabei?

Jetzt anmelden unter: [www.interdentale.de](http://www.interdentale.de)

SEI DABEI.  
SCHON AB  
129 EURO!



Bitte  
scannen



# tipp

## Mundhygiene: (Unsere) Erwartungen anpassen

**Text:** Dr. Carla Benz

Die „patientenverstehende Kommunikation“ kann in der Prophylaxe und Parodontologie wahre Wunder bewirken. In kaum einer anderen Fachrichtung ist der Behandlungserfolg so sehr von der Mitarbeit der Patienten abhängig wie hier. Wir, die behandelnden Zahnärzte, wissen das genau, aber haben unsere Patienten das auch wirklich verstanden? In der Regel haben sie das nicht! Und das nicht etwa, weil ihr Intellekt dazu nicht ausreicht, sondern weil **WIR** ihre Lage nicht nachvollzogen haben.

Mein konkretes Beispiel führt mich diesmal in die Parodontologie. Die meisten Betroffenen einer plaqueinduzierten Parodontitis haben häufig nie einen adäquaten Bezug zur häuslichen Mundhygiene (MH) entwickelt. Sofort mit der Tür ins Haus zu fallen und über die Nutzung von Zahnseide und Zahnzwischenraumbürstchen aufzuklären, bringt selten den gewünschten Effekt. Ein Mensch, der sich maximal ein Mal am Tag die Zähne reinigt, kann mit all unseren gut gemeinten Informationen nichts anfangen.

Viele scheuen die angemessene Aufklärung dieser Patienten, da sie befürchten, zu viel reden zu müssen. Diese Sorge ist aber unbegründet, und es spart uns am Ende sogar Zeit, wenn wir lernen, unsere Patienten **WIRKLICH** zu verstehen, und anfangen, einige Punkte zu beachten.

1. Finden Sie heraus, wie der Patient zu seiner eigenen Mundhygiene steht (wie oft, wie wichtig, wie ausgiebig).
2. Akzeptieren Sie, dass es Menschen gibt, die andere Prioritäten haben als ihre Mundhygiene. Die eigene Akzeptanz allein kann schon wahre Wunder bewirken.
3. Kommunizieren Sie dieses ehrliche Nachempfinden dem Patienten.

Mithilfe der Schritte 1 bis 3 holen Sie den Patienten ab, Sie geben Korrekturmöglichkeit und erzeugen keinen Widerstand. Der Patient fühlt sich von Ihnen verstanden und ist nun offener für Ihre Vorschläge.

4. Im Kompromiss liegt die Chance! Können Sie sich mit dem Patienten für das erste PAV-Intervall auf eine kleine Veränderung einigen? Zum Beispiel, dass sie/er sich verpflichtet, nicht ein Mal, sondern zwei Mal manuell zu reinigen?
5. Fragen Sie den Patienten, was sich für sie oder ihn in der persönlichen Wahrnehmung verändert hat, seit zwei Mal täglich geputzt wird.
6. Wenn der Patient kooperiert, können Sie nach weiteren zwei Wochen ein nächstes neues Mundhygiene-Tool vorschlagen.

Die Parodontologen werden es mir nachsehen: Nur in den wenigsten Fällen betreiben unsere Parodontitispatienten (vorausgesetzt: plaqueinduzierte PA) eine Mundhygiene aus dem Lehrbuch. Wenn Sie jemanden, der maximal ein Mal täglich „gereinigt“ hat, dazu bekommen, regelmäßig zwei Mal am Tag adäquat zu putzen, ist das ein erster Erfolg und wirkt sich entsprechend positiv auf unseren klinischen Behandlungserfolg aus.

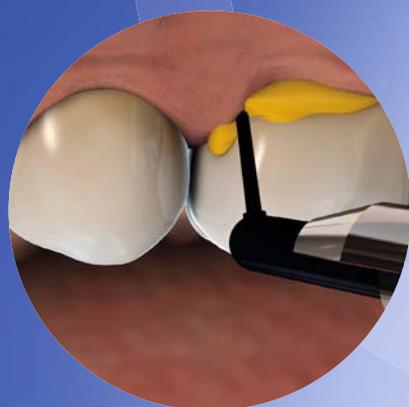


### KONTAKT

**Dr. med. dent. Carla Benz**  
Zahnklinik  
Abteilung für Zahnärztliche  
Prothetik und Dentale Technologie  
Universität Witten/Herdecke  
Alfred-Herrhausen-Straße 44  
58455 Witten  
Tel.: 02302 926-600  
carla.benz@uni-wh.de

Infos zur Autorin





## Ligosan® Slow Release Der Taschen-Minimierer.

Das Lokalantibiotikum für die Parodontitis-Therapie von heute.

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

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

Mundgesundheits in besten Händen.



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2018 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

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

# Das Ganze läuft

# unauffällig ab.



**INTERVIEW >>>** Was fällt Ihnen spontan zur Bundeswehr ein? Bestimmt Kasernen, Soldaten in Uniform und vielleicht noch unsere Verteidigungsministerin Ursula von der Leyen. Doch dass die Bundeswehr auch zivile Karrieren ermöglicht und Ausbildungsplätze für vielerlei Berufszweige, unter anderem auch für die Zahnheilkunde, bietet, ist weit weniger bekannt. Wir haben mit Dr. Andreas Simka, Zahnarzt bei der Bundeswehr, hinter die Kulissen geschaut und seinen Werdegang nachverfolgt.

**Herr Dr. Simka, Sie sind im Bundeswehrkrankenhaus Hamburg tätig – wie sind Sie zu Bundeswehr und Zahnmedizin gekommen?**

Aufgrund der damals noch bestehenden Wehrpflicht habe ich mich 2002 zunächst dazu entschlossen, meinen Grundwehrdienst bei der Bundeswehr abzuleisten. Den Gedanken, dort zu studieren, hatte ich bereits im Hinterkopf, da mein ältester Bruder auch schon bei der Bundeswehr studiert hatte. Ich habe mir dann gezielt den Bereich des Sanitätsdienstes für meinen Grundwehrdienst ausgesucht, weil ich mir so die Strukturen genauer ansehen und mich mit dem Gedanken „Soldat auf Zeit“ auseinandersetzen konnte. Nach der dreimonatigen Grundausbildung kam ich dann in meine eigentliche Verwendung, und damit in die Zahnarztgruppe Walldürn. Eigentlich wollte ich Humanmedizin studieren, doch der Zahnarzt in Walldürn empfahl mir die Zahnmedizin und ermutigte mich zur Bewerbung bei der Bundeswehr. Dafür musste ich in der Offiziersprüfzentrale in Köln drei Tage lang vielerlei Tests durchlaufen, von Sportprüfungen über verschiedene schriftliche und mündliche Prüfungen bis hin zum Gespräch mit einem Psychologen. Danach ging alles ziemlich schnell. Nachdem ich angenommen wurde, fuhr ich zurück nach Walldürn, packte meine Sachen und wurde nach München zur Offiziersausbildung versetzt. Sechs Monate nach meiner Eignungsprüfung startete ich mit dem Studium an der Universität Ulm.

**Wie genau läuft das Studium ab und welche Vor- wie Nachteile ergeben sich aus der Anbindung an die Bundeswehr?**

Das Ganze läuft eigentlich ganz unauffällig ab. Für die Zeit des Studiums wird man beurlaubt und kann sich komplett auf das Lernen konzentrieren. Die Bundeswehr hat bei verschiedenen Hochschulen in Deutschland ein Kontingent an Studienplätzen, die sie in Eigenregie vergeben können. Das heißt, man

Infos zur Person



studiert dort, wo jeder andere Student auch studiert. Zu Anfang und Ende eines jeden Semesters trifft man sich mit seinem Betreuungsoffizier und den Studenten der anderen Semester zum Austausch. Verschiedene Leistungen, wie das Deutsche Sportabzeichen oder einen Leistungsmarsch zu absolvieren, gehören zum Soldatsein auch dazu. Sehr vorteilhaft ist sicherlich, dass man weiterhin Ausbildungsgeld erhält, von dem man sich das Leben und das Studium finanzieren kann. Den fehlenden finanziellen Druck nach dem Examen habe ich persönlich in der Praxis als vorteilhaft empfunden. Auch, dass man sich zu Anfang etwas mehr Zeit für die Behandlung lassen konnte, war ein großes Benefit. Man hatte die Möglichkeit, seine Fähigkeiten zu verbessern und erst mit der Zeit dabei auch schneller zu werden. In Bezug auf die Nachteile – natürlich möchte die Bundeswehr, dass man das Studium zügig abschließt. Nach jedem Semester muss man daher seine erworbenen Scheine nachweisen und bei einem Zusatzsemester dieses begründen. Ein gewisser zusätzlicher Druck entsteht dadurch schon.

**Sie haben sich durch das Studium der Zahnmedizin bei der Bundeswehr automatisch für einen Zeitraum von mindestens 17 Jahren verpflichtet – das bürgt Sicherheit wie Einschränkungen. Wie gehen Sie damit um?**

Ich denke jeder, der sich für eine so lange Zeit verpflichtet, hat sich bereits im Vorfeld seine Gedanken darüber gemacht. Der vorgegebene Weg ist zwar gerade, aber nicht so eng wie er womöglich erscheint. Es bleibt jedem selber überlassen, wie er sich innerhalb der Vorgaben entfaltet. Nicht immer mitentscheiden kann man jedoch bei der Wahl des Arbeitsplatzes. Wie im zivilen Leben gibt es für jeden attraktivere und weniger attraktive Orte. Auch ist immer etwas Eigeninitiative bei Fort- und Weiterbildung gefragt. Einzelne Fachbereiche wie die KFO und die Kinderzahnheilkunde werden nicht gefördert, da diese Behandlungen innerhalb der Bundeswehr nicht durchgeführt werden. Auch werden Implantate nur durch unsere Oralchirurgen und Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen gesetzt. Für mich persönlich gehört gerade das Setzen von Implantaten zum Repertoire eines Zahnarztes und sollte bei Nachweis der Befähigung (z. B. Curriculum Implantologie plus ausreichende chirurgische Kenntnisse) möglich gemacht werden. Diese Limitationen waren mir allerdings vorher bereits bewusst.

„Die Bundeswehr hat bei verschiedenen Hochschulen in Deutschland ein **Kontingent an Studienplätzen** [...]. Das heißt, man studiert dort, wo jeder andere Student auch studiert.“

**Ist es für Sie möglich, sich innerhalb der Zahnmedizin zu spezialisieren und was haben Sie zukünftig vor?**

Die Bundeswehr bietet intern in Zusammenarbeit mit der DG Paro ein Curriculum Parodontologie an. Auch im Bereich Funktionsanalytik und Funktionstherapie kann man sich curricular fortbilden. Mindestens zwei Jahre Berufserfahrung sollte man jedoch haben, um die Zusage zu diesen Fortbildungen über die Bundeswehr zu erhalten. Auch für die Weiterbildung zum Fachzahnarzt für Oralchirurgie kann man sich bewerben oder durch ein zusätzliches Studium der Humanmedizin zum Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen ausbilden lassen. Neben den genannten curricularen Fortbildungen habe ich letztes Jahr zivil den Masterstudiengang Endodontologie begonnen, um mich in diesem Bereich zu spezialisieren.

Was die Zukunft angeht: Für mich endet Mitte nächsten Jahres meine Dienstzeit bei der Bundeswehr. Nach 18 Jahren Anstellung möchte ich nun mein eigener Chef sein und mir meine Praxis nach meinen Vorstellungen gestalten. Ich freue mich auf neue Herausforderungen und auf die Selbstständigkeit. <<<

# ZAHN- MEDIZIN IN DER BUNDES- WEHR

Die zahnmedizinische Versorgung ist integraler Bestandteil der sanitätsdienstlichen Versorgung der Soldatinnen und Soldaten der Bundeswehr. Dies gilt sowohl im Inland als auch bei allen Einsätzen und Übungen. Mit einem eigenen Fachbereich Zahnmedizin wird die Versorgung der Patientinnen und Patienten nach aktuellem Standard im Rahmen eines gesetzlichen Anspruchs kostenfrei angeboten und sichergestellt.

Zahnmedizinische Versorgung kann darüber hinaus im Rahmen der Hilfe bei Naturkatastrophen, schweren Unglücksfällen und im Rahmen der dringenden Nothilfe im In- und Ausland sowie bei humanitären Einsätzen durch Sanitätsoffiziere erfolgen.

Von gesamt knapp 400 Sanitätsoffizieren Zahnarzt bei der Bundeswehr sind etwa 350 approbationsbezogen eingesetzt. Drei Viertel der Zahnärzte sind als Zeitsoldaten und ein Viertel als Berufssoldaten beschäftigt. Den Mitarbeitern stehen umfangreiche Qualifizierungs- und Fortbildungsmöglichkeiten offen.

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



# MARKET

## Weg in die eigene Praxis: Übernehmen oder neu gründen

Zurzeit überwiegt mit 60 Prozent der Anteil der Praxisübernahmen. Nur zehn Prozent der Zahnarztpraxen werden tatsächlich neu gegründet. Das muss aber nicht so bleiben. Was spricht für eine Übernahme und was für eine Neugründung? Bei einer Praxisübernahme übernehmen Sie einen bestimmten Patientenstamm und können zunächst mit bekannten Einnahmen rechnen. Die Praxis ist im Idealfall bekannt und gut eingeführt. Die Zahlen erfahren Sie aus der BWA. Darüber hinaus können Sie meist auch das Personal übernehmen, das wiederum die Patienten kennt und wertvolle Hinweise geben kann. Außerdem sind Miet- bzw. Eigentumsfragen des Gebäudes meist langfristig geklärt, und die Nachbarschaft ist für den Praxisbetrieb sensibilisiert. Die Nachteile liegen in dem, was der Abgeber möglicherweise verschweigt. Das können versteckte Kosten, Rechtsunsicherheiten oder Konflikte unter den Angestellten sein. Vielleicht schlägt er auch einen kleinen Privatbonus auf den Kaufpreis drauf. Für eine Neugründung spricht das Argument, dass Sie eine Praxis ganz nach Ihren Vorstellungen und Wünschen gestalten können. Die Raumgestaltung, das Personal, der Standort – alles suchen Sie aus. Andererseits ist der Investitionsbedarf hier höher, zum Standort gibt es keine Erfahrungswerte und damit auch keine planbare Umsatzerwartung, und Sie müssen den Patientenstamm ganz neu aufbauen. Zu Ihrer Unterstützung gibt es den Niederlassungsfahrplan der ZSH. Darin sind alle Fragen zum Thema Niederlassung, Neugründung oder Übernahme einer Zahnarztpraxis dargestellt.

[www.zsh.de/fahrplan](http://www.zsh.de/fahrplan) · [info@zsh.de](mailto:info@zsh.de)



## Save the Date: Gründer Camp 2019

Am 6. und 7. September 2019 veranstaltet dent.talents. by Henry Schein zum zweiten Mal das Gründer Camp, das Event für angehende Praxisgründer. Als Location wurde die angesagte „Halle 45“ in Mainz ausgewählt. Das Gründer Camp bietet jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten die Möglichkeit, acht junge Praxisgründer kennenzulernen und von deren Hochs und Tiefs im Gründungsprozess zu lernen. Neben diesen Erfahrungsberichten bleibt den Teilnehmern genug Raum, auch persönliche Fragen mit Praxisinhabern und Experten zu besprechen und Kontakte zu knüpfen. In Vorträgen und Workshops zu Themen

wie Konzeptentwicklung, Businessplan und Finanzierung, Personal oder Standortsuche können sich die Teilnehmer zudem das nötige Wissen rund um den Start in die eigene Zahnarztpraxis aneignen. Auch die Vereinbarkeit von Familie und Beruf wird thematisiert – und konkret unterstützt: Auf Anfrage wird während des Gründer Camps eine Kinderbetreuung angeboten.

[www.denttalents.de](http://www.denttalents.de)  
[www.gruendercamp.denttalents.de](http://www.gruendercamp.denttalents.de)



ANZEIGE



# Existenzgründung: Chance in der Übernahme!

Preisgünstig, geeignet für 1-2 Übernehmer/innen.

Lage: Metropolregion Hamburg – Kreis Harburg

Termin im Jahr 2019

Mehr Informationen:

[willeweit.de/praxisangebot](http://willeweit.de/praxisangebot)



## Ultrapräzise Bilder bei geringster Strahlung

Das neue DVT-System des japanischen Hightech-Unternehmens PreXion, der PreXion3D EXPLORER, bietet mit einem 0,3 mm Focal Spot und Voxelgröße von 0,07 mm eine einzigartige Kombination aus höchstmöglicher Bildqualität bei geringstmöglicher Strahlenbelastung – und das zu einem wirtschaftlich attraktiven Preis.

Das neue PreXion-DVT ermöglicht einen akkuraten 360-Grad-Rundumblick von 512 bis 1.024 Aufnahmen. Der PreXion3D EXPLORER verfügt neben der 3D-Analysefunktion über einen „True“- und einen „Reconstructed“-Panoramamodus bei Bildausschnittgrößen (FOV) von 50x50, 150x78 und 150x160 mm. Zudem besticht das Gerät durch einfache Bedienbarkeit, umfangreiche Planungsprogramme und Bildgebungssoftware über alle zahnmedizinischen Indikationsbereiche hinweg.

[www.prexion.eu](http://www.prexion.eu)



Infos zum Unternehmen



Frauen gründen anders. Wie, erfahren sie von erfahrenen Experten beim Praxisgründungsforum für Zahnärztinnen bei van der Ven.

Infos zum Unternehmen



## Beruf und Familie vereinbaren – Praxisgründungsforum für Zahnärztinnen

Die Zukunft der Zahnmedizin ist weiblich. Der Anteil der Examensabgängerinnen liegt mittlerweile bei 75 Prozent, Tendenz steigend. Den Großteil der jungen Zahnärztinnen zieht es in eine Anstellung. Dabei war es noch nie so einfach, sich mit einer eigenen Praxis selbstständig zu machen. Das führte das Praxisgründungsforum für Zahnärztinnen im Ratinger Stammhaus des Dentaldepots von der Ven vor Augen. „Vor fünf Jahren war ich arbeitslos und schwanger“, berichtet Dr. Mariana Mintcheva beim Praxisgründungsforum lachend. Doch sah sie darin die perfekte Gelegenheit für den Start in die Selbstständigkeit und richtete ein Kinderzimmer in der Praxis ein. Das ganze Team half bei der Kinderbetreuung. Heute gehört ihre Praxis zu den erfolgreichsten Praxen für Ästhetische Zahnmedizin in Deutschland. Christina Götte von der apoBank Essen spricht auf dem Praxisgründungsforum von einem minimalen Risiko bei Praxisgründungen. Nur 0,05 Prozent der von ihr betreuten Vertragsärzte seien von Insolvenz betroffen. „Diesem Risiko steht in der Regel ein deutlich höheres Einkommen im Vergleich zu einem angestellten Mediziner gegenüber.“ Bereit stehen viele Partner, die am Erfolg der Praxisgründung interessiert sind – von der Bank über den Rechtsanwalt und Steuerberater bis hin zum Dentaldepot. So bietet von der Ven das SELECT CONCEPT für Gründerinnen. „Damit statten wir die Praxis 100 Prozent schlüsselfertig von A bis Z aus“, sagt Lars Gärtner, geschäftsführender Gesellschafter von van der Ven.

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



UNSERE LEIDENSCHAFT

**DAS ARBEITEN UND LEBEN**

**VON ZAHNÄRZTEN**

DAS BEREITS SEIT MEHR

ALS 40 JAHREN

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

[ ZSH ]  
Finanzdienstleistungen

# Sinnvolle Therapieoption in jeder Praxis



FAQs an Univ.-Prof. Dr. Thorsten M. Auschill, MBA, Philipps-Universität Marburg

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

Ich benutze das Lokalanthibiotikum seit zehn Jahren regelmäßig für parodontale Erkrankungen. In der nichtchirurgischen antiinfektiösen PA-Therapie kommt es zur Behandlung vereinzelter entzündlicher Parodontien (mit Sondierungstiefen von 4–6 mm) im Rahmen des Scaling and Root Planings (SRP) zum Einsatz, zur Reevaluation bzw. der unterstützenden Parodontitistherapie (UPT). Auch in der chirurgischen PA-Therapie (bei Sondierungstiefen > 6 mm) nehme ich das Präparat zur Vorbereitung der PA-Chirurgie.

**Wie haben Sie das Lokalanthibiotikum für sich entdeckt?**

Zum einen möchte ich in der Ausbildung der angehenden Zahnärzte wie auch der Fortbildung von Zahnärzten am Puls der Zeit sein. Dafür setzt man sich mit Innovationen auseinander und beurteilt diese kritisch. Zum anderen möchte man natürlich seinen eigenen Patienten die bestmögliche Therapie bieten. Über das Literaturstudium bin ich schließlich auf die lokale Antibiose durch 14-prozentiges Doxycyclin aufmerksam geworden.

**Welche Erfahrungen haben Sie mit diesem Produkt gemacht?**

Bei den beschriebenen Anwendungsgebieten zeigt sich eine deutliche Reduktion der

entzündlichen Parameter: Beim Einsatz in der nichtchirurgischen PA-Therapie überzeugt 14-prozentiges Doxycyclin in Kombination mit vorherigem SRP durch einen deutlichen Entzündungsrückgang, der meiner Meinung nach nicht durch alleiniges SRP erreicht werden kann. Und vorbereitend auf die PA-Chirurgie lässt sich die Operation in einem deutlich entzündungsärmeren Gebiet durchführen. Zusammenfassend kann der klinische Nutzen des Lokalanthibiotikums bei entsprechender Indikation und richtiger Anwendungsweise als hoch bewertet werden. Es ist eine sinnvolle Option als Begleittherapie in der systematischen PA-Therapie mit deutlich weniger Nebenwirkungen als bei der systemischen Antibiose und in der Vorbereitung der PA-Chirurgie.

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

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

Hinweis: Ligosan® Slow Release ist in der Schweiz nicht zugelassen.

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

Infos zur Person



Infos zum Unternehmen



## Kulzer Fortbildungs- und Kursprogramm 2019

### Referent:

Univ.-Prof. Dr. Thorsten M. Auschill, MBA

### Thema:

„Parodontale und periimplantäre Erkrankungen – was gibts Neues?“ (3 Fortbildungspunkte)

### Termin/Ort:

21. August Berlin  
25. September Leipzig  
6. November Hagen

### Thema:

„Systematik in der Parodontitistherapie – ein praxistaugliches Konzept?“ (3 Fortbildungspunkte)

### Termin/Ort:

28. August Münster

### Thema:

„Parodontale und periimplantäre Erkrankungen – was gibts Neues? & Alternative Therapiestrategien in der Zahnarztpraxis“ (Gemeinsamer Vortrag mit Dipl.-Biologe Wolfgang Falk, 5 Fortbildungspunkte)

### Termin/Ort:

20. November Frankfurt am Main

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

# Träume werden wahr. KaVo Angebote für Existenzgründer.



Alle  
KaVo Kerr Vorteile  
für Existenzgründer

**3 JAHRE  
GÜLTIG**

und kombinierbar mit  
allen aktuellen  
Aktionen.

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

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

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

Jetzt bis zu 3.000 € Zusatzvorteil pro Gerät sichern:

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



**VERANSTALTUNG >>>** Nach dem Erfolg der Premiere im letzten Jahr heißt es im Oktober 2019 erneut „Willkommen zur Interdentale!“. Ziel des brandneuen Veranstaltungsformats für junge Zahnmediziner ist es, Wissensvermittlung, Austausch und Spaß auf frische Weise zu verbinden. Wieder in Hamburg, bietet auch die Interdentale 2019 ein treffsicheres und abwechslungsreiches Programm.

Das zweitägige Symposium präsentiert auch in diesem Jahr einen frischen Mix aus Theorie und Praxis für Assistenzzahnärzte, Praxisgründer und Studenten in den klinischen Semestern.

#### Vortrag, Workshop und Beach Club

Von der digitalen Zahnmedizin über Konfliktmanagement in der Praxis bis zur dentalen Fotografie: Das breit gefächerte Themenspektrum liefert praxisnahen Input für den nächsten beruflichen Schritt. Und am Freitagabend wird zusammen gefeiert. Auf der Interdentale-Party im Beach Club „StrandPauli“, direkt an der Elbe.

#### Fach und Fachübergreifendes vereint

Als Referenten der Interdentale 2019 konnten etliche namhafte Experten gewonnen werden. Zu ihnen gehören unter anderem der Direktor der Young Dentist Academy, Dr. Shiraz Khan aus London und Priv.-Doz. Dr. Falk Schwendicke von der Charité Berlin. Zum Konzept der Veranstaltung gehört außerdem, auch über den medizinischen Tellerand hinauszusehen. So zeigt zum Beispiel der Cirque du Soleil®-Showstar Christian Lindemann, wie man auf den Bühnen des Lebens andere begeistert.

#### Tolle Partner

Unterstützt wird die Interdentale 2019 von einigen der renommiertesten Unternehmen der Dentalbranche.

Neben Initiator und Gastgeber DMG gehören dazu BEGO Implants, Philips, DZR, Hu-Friedy, TePe, Deutsche Ärzte Finanz, MEISINGER und die OEMUS MEDIA AG. Eine Industrierausstellung der Interdentale-Partner kann in den Vortragspausen besucht werden; diese stieß im vergangenen Jahr auf sehr positive Resonanz. <<<t

**SAVE THE DATE!**

**Wann: 18. und 19. Oktober 2019**

**Wo: DMG Dental Training Center,  
Elbgastraße 248, 22547 Hamburg**

Die Interdentale-Party: Im „StrandPauli“ an der Waterkant  
Weitere Infos unter: [www.interdentale.de](http://www.interdentale.de)

Infos zum Unternehmen

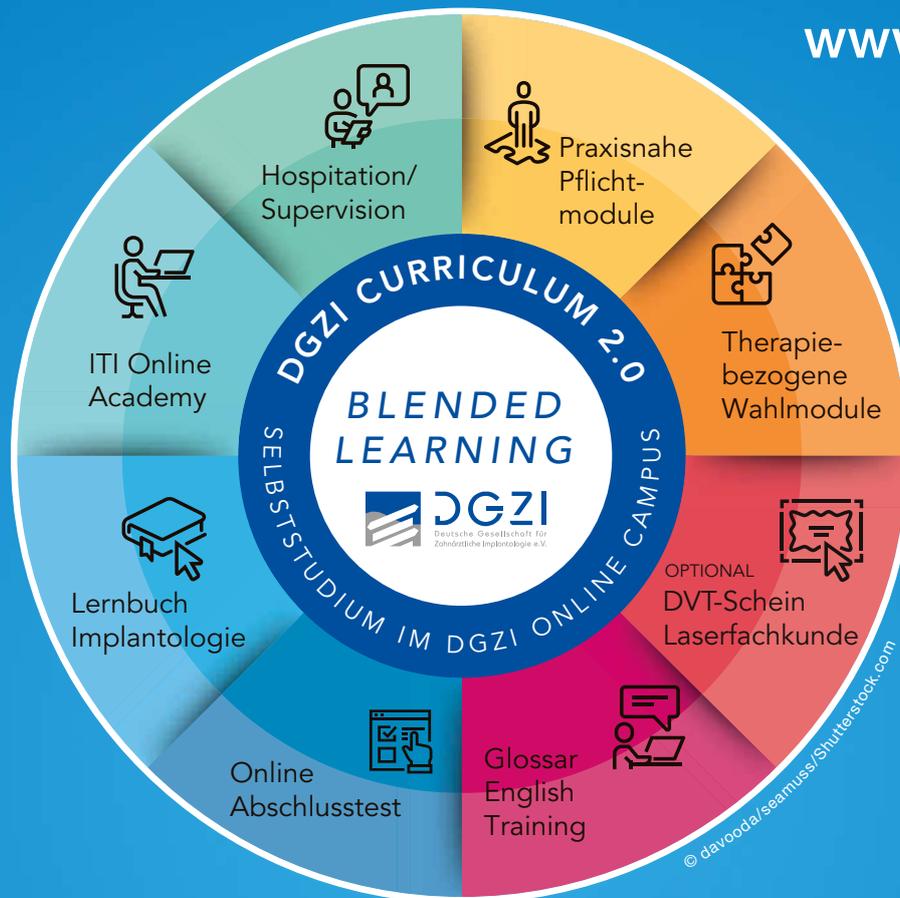


**DMG**

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

# IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

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



## Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

- ITI Online Academy Zugang inklusive während des Curriculums
- Praxisbezogene Pflicht- und therapiebezogene Wahlmodule
- Online Abschlussklausur
- Für Mitglieder reduzierte Kursgebühr: 4.900 Euro

Bei Abschluss einer mindestens dreijährigen Mitgliedschaft in der DGZI,  
ansonsten Kursgebühr: 5.950 Euro

Informationen, Termine und Anmeldung unter [www.DGZI.de](http://www.DGZI.de)  
sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.

MARKT

# WRIGLEY

## Oral Healthcare Program



feiert

# JUBILÄUM!



Sabine Bode



Prof. Christian Hannig



Prof. Werner Geurtsen

**JUBILÄUM >>>** Die Mars GmbH engagiert sich mit der 1989 ins Leben gerufenen Mundgesundheitsinitiative Wrigley Oral Healthcare Program (WOHP) seit nunmehr drei Jahrzehnten für die Verbesserung der Zahn- und Mundgesundheit in Deutschland in Forschung, Lehre und Praxis. Was das Programm jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten sowie dem zahnmedizinischen Praxispersonal im Jubiläumsjahr 2019 bietet, verraten uns Sabine Bode (WOHP Deutschland) sowie die Professoren Christian Hannig (Präsident der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung, DGZ) und Werner Geurtsen (Past-Präsident der DGZ).

**Sabine Bode:** In den 1970er- und 1980er-Jahren wurden in zahlreichen Studien die für die Zahngesundheit förderlichen Effekte des Kauens zuckerfreien Kaugummi untersucht und bestätigt. Das war der Startschuss für unser Engagement, das auf der zentralen Rolle des Speichels als natürlichem Schutzfaktor für die Zahn- und Mundgesundheit beruht. Denn sein Fluss wird durch Kaugummikauen stark stimuliert. Neben der Wrigley's Extra Kaugummi-Reihe (Ersteinführung 1992) haben wir ein Bestellprogramm für Zahnarztpraxen im Internet, das die Lehr- und Lernprogramme StuDent und SalivaDent für Zahnmedizinstudenten bzw. das Praxispersonal sowie den Wrigley Prophylaxe Preis etabliert. Der seit nunmehr 25 Jahren bestehende Preis zeichnet jährlich unter der Schirmherrschaft der DGZ Studien und Projekte zur Verbesserung der Oralprophylaxe in Wissenschaft und Praxis aus. Wir feiern also gleich zwei Jubiläen dieses Jahr.

**Prof. Christian Hannig:** In den letzten Jahrzehnten hat in der Medizin und Zahnmedizin ein Paradigmenwechsel hin zu Prävention und Prophylaxe stattgefunden. Der Wrigley Prophylaxe Preis leistet hierzu seinen Beitrag – mit inzwischen knapp 400 Bewerbern und 75 verliehenen Preisen. Die Initiatoren begrüßen ausdrücklich die Bewerbung von Nachwuchswissenschaftlern aus der Zahnmedizin. So sind unpublizierte präventionsorientierte Studien und auch Zusammenfassungen von Dissertationen zur Bewerbung zugelassen. Die Verleihung des Preises, der aktuell mit insgesamt 10.000 Euro dotiert ist, wurde über die Jahre fester Bestandteil der DGZ-Jahrestagungen und hilft mit seinem Renommee, den Wert der Prophylaxe nachhaltig in einer breiteren Öffentlichkeit zu verankern. Seit einigen Jahren wird zusätzlich der mit 2.000 Euro dotierte Sonderpreis „Niedergelassene Praxis & gesellschaftliches Engagement“ verliehen, um das edukative und soziale Engagement für Oralprophylaxe auch in kleineren, nicht wissenschaftlich ausgerichteten Projekten zu fördern.

**Prof. Werner Geurtsen:** Einen weiteren sehr begrüßenswerten Beitrag des WOHP für eine präventionsorientierte Ausbildung leisten die Lehr- und Lernprogramme StuDent und SalivaDent. StuDent fasst alle examensrelevanten Aspekte zum Thema „Speichel und Mundgesundheit“ für Zahnmedizinstudenten zusammen. Die Module Vorlesung, Skript und Lehrfilm wurden von renommierten Universitätsdozenten für Zahnerhaltungskunde entwickelt und erklären die Anatomie und Physiologie des Speichels über Karies,

Erosion und Bleaching bis hin zu Erkrankungen, bei denen der Speichel eine Schlüsselrolle spielt. SalivaDent ist das stärker anwendungsorientierte Pendant für die Weiterbildung des Praxisteams. Das Skript erhalten Studenten übrigens kostenlos in den WOHP-„StuDent-Taschen“ – bei uns in Hannover bestellen die Dozenten, an einigen Universitäten läuft der Abruf alternativ über die Fachschaften. Alle Module lassen sich zusätzlich auch downloaden.

**Sabine Bode:** Auf unserer Fachwebsite [www.wrigley-dental.de](http://www.wrigley-dental.de) haben wir all unsere Angebote für Zahnarztpraxen sowie angehende Zahnärztinnen und Zahnärzte zusammengestellt. Neben den Informationen zum Wrigley Prophylaxe Preis und den SalivaDent- bzw. StuDent-Unterlagen, die bereits 90 Prozent der zahnmedizinischen Fakultäten in Deutschland nutzen, sind dies insbesondere zuckerfreie Kaugummi in Sonderformaten und zu Sonderkonditionen sowie Praxismaterial. Dazu gehört z. B. die kostenlose DGZ-Patientenleitlinie *Sieben grundlegende Empfehlungen zur Kariesprophylaxe bei bleibenden Zähnen*. Sie fasst kurz, knapp und allgemeinverständlich zusammen, was derzeit in puncto Kariesprophylaxe wissenschaftlich gesichert und empfehlenswert ist. <<<

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



# Wir.

Die OEMUS MEDIA AG.

## Marius Mezger

Illustrator **dental**fresh

Für das grafische i-Pünckchen bei der **dental**fresh sorgt unser Multitalent Marius Mezger, langjähriger Mitarbeiter der Anzeigenabteilung und zugleich leidenschaftlicher In-house-Karikaturist. Der gelernte Gestalter und Medienfachwirt zeichnet seit vielen Jahren für unser Haus – in nationalen und internationalen Publikationen – und pointiert so das schnelllebige Geschehen der Dentalwelt. Zudem erfassen seine Karikaturen in der ZWP die aktuelle Tages- und Weltpolitik als gekonnte Gesellschaftssatire. Auch die eine oder andere auflockernde Illustration zu einem Fachartikel entstammt seiner Feder und kommt somit frisch vom Leipziger Mezger. <<<



WHO IS ...?

# frisch vom Mezger

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

Für den Blick aufs Ganze: [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

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

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

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

© Katja Kupfer



# ES THE TIC

# DAYS

06.09.—07.09.19  
BADEN-BADEN  
[WWW.ETHETICDAYS.DENTAL](http://WWW.ETHETICDAYS.DENTAL)

**VERANSTALTUNG >>>** Am 6. und 7. September 2019 finden in Baden-Baden die ersten bundesweiten Esthetic Days statt, ein neues Kongresskonzept, initiiert von der Straumann Group Deutschland, veranstaltet von der M:Consult GmbH. Das Unternehmen präsentiert sich dabei erstmals als Komplettanbieter für ästhetische Lösungen. Was sich genau hinter der Veranstaltung verbirgt, verrät uns Manuela Gallus, Mitglied der Geschäftsleitung Straumann Group Deutschland, im Interview.

**Frau Gallus, neben der funktionellen, zahnmedizinischen Rehabilitation äußern Patienten zunehmend ästhetische Wünsche. Was bedeutet diese Entwicklung für Ihr Unternehmen?**

Dieser Trend bestimmt maßgeblich unsere strategische Ausrichtung. Schon heute kommt fast jeder zweite Patient aufgrund eines ästhetischen Anliegens in die Praxis. Wir wollen hier Praxen zur Seite stehen und streben an, DER Komplettanbieter und Partner der Wahl für ästhetische Dentallösungen zu sein.

**Die Esthetic Days sind explizit interdisziplinär ausgerichtet und bieten ein heterogenes Referententeam aus Uni-Professoren und Dozenten, Behandlern aus der Praxis sowie Meistern aus den zahntechnischen Laboren. Was ist der Gedanke dahinter?**

Wir wollen eine inspirierende Plattform in einem besonderen Umfeld schaffen und alle dentalen Fachbereiche zusammenbringen: die Generalisten, die Spezialisten, aber auch die Zahntechnik. Mit den Esthetic Days sprechen wir alle Entscheider dieser Disziplinen an, die ihre Praxis oder ihr Labor fit für die Zukunft machen und daher verstärkt auf das Thema Ästhetik setzen wollen. Denn so wie die Bedürfnisse der Patienten sich ändern, so müssen es auch erfolgreiche

Behandler und Labore tun. In Baden-Baden profitieren alle Kongressteilnehmer gleichermaßen von visionären Fachkollegen und Trendsettern, die sich bewusst für diesen Schwerpunkt entschieden haben.

„Wir wollen eine **inspirierende Plattform** in einem besonderen Umfeld schaffen und alle dentalen Fachbereiche zusammenbringen.“

**Fortbildungsinhalte stehen heutzutage rund um die Uhr in Print- wie Onlinebereichen bereit. Warum haben Symposien wie die Esthetic Days trotzdem ihre Relevanz als eine wichtige Plattform für Zahnärzteschaft und Zahntechnik?**

Ich glaube, dass es beides braucht. Online-Fortbildungen, Live-OPs sowie Webinare sind heute aus dem Angebot nicht mehr wegzudenken und integraler Bestandteil des Fortbildungsmix. Aber die Möglichkeiten zum persönlichen Austausch mit Kollegen sind über diese modernen Formate

beschränkt, und gerade diesen Austausch darf man in Zeiten der Digitalisierung nicht unterschätzen. Daher halte ich Präsenzveranstaltungen nach wie vor für sehr wichtig. Entscheidend aber ist die Qualität, nicht die Quantität: Das Jahr hat nur 52 Wochen, und wir sehen, dass insbesondere die jüngere Generation nicht mehr bereit ist, jedes zweite Wochenende eine Veranstaltung zu besuchen. Wir stehen also immer in direkter Konkurrenz mit Praxisausfall und/oder Verzicht auf die Familie. Mit den Esthetic Days wollen wir nicht irgendeinen neuen Kongress kreieren, wir wollen den Teilnehmern Mehrwerte bieten, die diese beiden Tage lohnenswert machen. Bei der Konzeption waren uns zwei Faktoren wichtig: erstens, ein wissenschaftliches Programm, das stark an den Bedürfnissen der Patienten und Behandler ausgerichtet ist. Und zweitens haben wir mit Carsten Schlüter von der M:Consult GmbH einen kompetenten Partner an der Seite, dessen Anspruch es ist, auch immer die wirtschaftlichen Aspekte einzubinden, um Praxen und Labore noch erfolgreicher zu machen.

**Neben der Implantologie gehören die Prophylaxe, Prothetik und Kieferorthopädie ebenso zur Ästhetischen Zahnheilkunde. Wie spiegelt sich diese Vielfalt im Programm der Esthetic Days wider?**

Wir bieten auf den Esthetic Days verschiedene Schwerpunkt-Sessions an. Die Teilnehmer können bereits im Vorfeld entscheiden, welches Thema sie vertiefen möchten. In einer Session geht es um Prävention und Regeneration. Darin wollen wir einen ganzheitlichen, patientenorientierten Ansatz aufzeigen und Zahnärzten wegweisende Lösungen anbieten, Krankheiten zu verhindern,

# 1,5 TAGE, 30 VORTRÄGE, 1 THEMA

Wann: 6. und 7. September 2019  
Wo: Kongresshaus Baden-Baden  
Extras: Exklusive Abendveranstaltung „THE NIGHT“

Anmeldung und Programm unter:  
[www.estheticdays.dental](http://www.estheticdays.dental)

Zahngesundheit wiederherzustellen und eine bessere Ästhetik zu erreichen. Die Prophylaxe ist natürlich ein wichtiges Thema, auch im Hinblick auf die Rentabilität einer Praxis. Auf die prothetischen Optionen gehen wir während des gesamten Programmes ein.

Die Kieferorthopädie hat einen sehr hohen Stellenwert für uns, daher gibt es hierzu eine komplette Fokus-Session. Um Fehlstellungen zu korrigieren, bevorzugen immer mehr Patienten, Zahnärzte und Kieferorthopäden transparente Aligner. Die Alignertherapie ist einer der am schnellsten wachsenden Bereiche in der Kieferorthopädie. Gerade für junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner, die ihre Praxis aufbauen und etablieren wollen, kann der Einstieg in die Alignerbehandlung eine äußerst interessante Option

sein. Clear Correct hat bereits Hunderttausenden von Patienten zu einem schöneren Lächeln verholfen.



Manuela Gallus, Mitglied der Geschäftsleitung Straumann Group Deutschland, im Interview mit Jürgen Isbaner (links) und Georg Isbaner, OEMUS MEDIA AG, zur IDS 2019 in Köln.

Infos zum Unternehmen



## KONTAKT

**Straumann GmbH**  
[info.de@straumann.com](mailto:info.de@straumann.com)  
[www.straumann.de](http://www.straumann.de)

#behindthescenes



Kamera läuft, Action! Das Praxisteam um Oralchirurg Dr. Jan Spieckermann (2. v. l.) und Zahntechniker Ulf Neveling (im Hintergrund) ist für die fachliche Expertise zuständig, ...



Live-OP



... das Team der OEMUS MEDIA AG garantiert das technische Know-how.

live-op



# Fortbildung@ZWP online

bringt Wissen aus  
der Praxis ins Netz

studio-tutorial



Sind auch vor dem Green Screen im Studio souverän und gut gelaunt: ZT Ulf Neveling (links) und Dr. Jan Spieckermann.



Gestern in der Chemnitzer Praxis, heute im Leipziger Studio: Dr. Jan Spieckermann und ZT Ulf Neveling werden von der MCS-Crew professionell in Szene gesetzt.



Zeit ist weit mehr als das, was die Uhr sagt. Vor allem dann, wenn sie uns fehlt! Dann kommen private wie berufliche Ansprüche und Vorhaben ins Schwanken. Das gilt natürlich auch für den Bereich Fortbildung. „Ich muss und will mich ja fortbilden“, heißt es in der zahnärztlichen Berufsgruppe, „nur wann (und auch wo)?“ Ganz einfach: Auf ZWP online! Hier kommt die Fortbildung in HD-Qualität und rund um die Uhr direkt aufs Tablet und Smartphone! Dabei ist das Ganze live und fachlich fundiert, cool, modern und kostenfrei. Mit den Experten der Stunde! Ob Live-OP oder Studio-Tutorial: Aktuelle Themen und Techniken werden in und aus der Praxis beleuchtet und bereichern so – absolut treffsicher – das eigene Wissen und Können. Die OEMUS MEDIA AG bietet seit 2015 Online-Fortbildungen in Form von Webinaren und CME-Artikeln sowie seit 2017 Live-OPs und Studio-Tutorials an – immer angepasst an die neuesten technischen Möglichkeiten und wachsenden Bedürfnisse der Rezipienten. Also, worauf warten Sie noch? Schalten Sie ein und lernen Sie mit den Leipziger Fortbildungsprofis! <<<

Fotos: Katja Kupfer

[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)  
[www.facebook.com/zwponline](https://www.facebook.com/zwponline)  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)

## INTERVIEW &gt;&gt;&gt;

Karriere machen und gleichzeitig Mutter sein – geht das? Ja! Die Herausforderung „Familie & eigene Praxis“ war im April Thema eines neuen Veranstaltungsformats von dental bauer speziell für Zahnärztinnen mit Gründungsambitionen. Im Doppelinterview teilen die Referentinnen ihre ganz persönlichen Erfahrungen.



**Dr. Birgit Riebeling bietet in ihrer Zahnarztpraxis Zahnalm im Herzen von Regensburg moderne, nachhaltige Zahnheilkunde und Ästhetik in entspannter Atmosphäre.**

#### Wie hat sich für Sie der Traum von der eigenen Praxis erfüllt?

Nach zehn Jahren im Angestelltenverhältnis wollte ich mich beruflich verändern. Als ich die Jugendstilvilla am Stadtpark in Regensburg zum ersten Mal betreten habe, war ich sofort verliebt, und so gründete ich 2014 meine Zahnalm.

#### Als Partner haben Sie sich für das Dentaldepot dental bauer entschieden – wieso?

Ein Freund und Kollege, auch selbstständig, gab mir die Telefonnummer von Rita Lenkner, Leiterin der dental bauer Niederlassung Regensburg, und nach einem Treffen im Café (wir haben das gleiche Lieblingscafé) fand ich sie sofort megasymphatisch. Angebote habe ich trotzdem auch bei anderen Dentaldepots eingeholt – die Entscheidung für dental bauer war eine Bauchsache.

#### Welche Bedenken hatten Sie im Vorfeld?

Die Kredithöhe ist erst einmal eine Summe, die mir schon ein paar schlaflose Nächte bereitet hat – genauso wie die Tatsache, dass man bei einer Praxisneugründung zunächst keinen Patientenstamm hat.

#### Zeitgleich mit Ihrer Praxiseröffnung wurden Sie zum ersten Mal Mutter. Wie haben Sie die Herausforderung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie gemeistert?

Im Nachhinein war es der allerbeste Zeitpunkt, denn mein Bestellsbuch war zu Beginn noch nicht so ausgebucht wie heute! Meine Tochter hatte ihr Bettchen in meinem Büro und war die ersten drei Monate mit in der Praxis. Später habe ich mich mit Großeltern, Leihoma und Kita gut organisiert. Außerdem gibt es ja auch noch den Papa, der seine Rolle trotz eigener Selbstständigkeit sehr gut ausgefüllt hat – außer nachts, leider (lacht).

#### Was wäre bei Ihrer Existenzgründung fast „schiefgelaufen“ und wie haben Sie diese Hürden überwunden?

Schiefgelaufen ist zum Glück nichts wirklich Essenzielles, aber ich weiß jetzt, was es heißt, Lehrgeld zu bezahlen: Ich hatte Probleme mit meinem Praxislogo und musste dieses ein halbes Jahr nach Gründung nochmals ändern lassen, was viel Zeit, Nerven und auch Geld gekostet hat.

#### In der Zahnalm werben Sie mit einer hohen Flexibilität bzgl. der Termine. Wie realisieren Sie dennoch eine ausgeglichene Work-Life-Balance?

Tja, ich arbeite und lebe sehr gerne! Ich habe einen Beruf, den ich liebe, eine Praxis, die ich großgezogen habe,



eine Tochter, die mich stolz macht, und ich habe meinen Traummann geheiratet – also alles in absoluter Balance (lacht). Aber viel Zeit für Sport oder Freizeit bleibt da nicht.

**Welchen Tipp würden Sie Zahnärztinnen mit Niederlassungswunsch gern mit auf den Weg geben?**

Setzt euch Ziele, damit ihr erfolgreich sein könnt. Wechselt nicht jede Windel selbst. Und wenn ihr nicht auf andere hören wollt, dann macht einfach, worauf ihr Lust habt: Das macht sowieso am meisten Spaß. Selbstständigkeit ist wirklich super – ich habe es jedenfalls noch keine Sekunde bereut!

„Im Nachhinein war es **der allerbeste Zeitpunkt**, denn mein Bestellbuch war zu Beginn noch nicht so ausgebucht wie heute!“

Als Existenzgründungs- und Abgabeberaterin für dental bauer GmbH & Co. KG leitet Kathleen Suchanow regelmäßig Infoveranstaltungen für Zahnärzte mit Gründungsambitionen.

**Die Zahnmedizin wird zunehmend weiblich. Wächst im gleichen Maß auch die Zahl der Niederlassungen von Frauen?**

Im gleichen Maß würde ich nicht sagen. Die Niederlassungen werden generell weniger. 2008 waren es in Bayern 8.633, 2018 nur noch 8.145 – wobei die Zahl der niedergelassenen Zahnärztinnen gestiegen ist. Die Zahl der angestellten Zahnärzte ist zeitgleich in die Höhe geschossen: Heute sind es in Bayern über 2.000 Anstellungen mehr als noch vor zehn Jahren. Das hängt zum einen mit dem hiesigen Versorgungsgrad von 112 Prozent zusammen, zum anderen natürlich mit der Feminisierung des Berufs. Frauen sind im Anstellungsverhältnis durch das arbeitnehmerfreundliche Mutterschutzgesetz sehr gut geschützt und können sich so erstmal voll und ganz auf die Familiengründung konzentrieren.

**Welche Gründungsform empfehlen Sie Frauen?**

Das ist Typsache. Familienfreundliche Konzepte lassen sich sowohl in einer Einzelpraxis als auch in einer Gemeinschaftspraxis umsetzen.

**Welche zeitlichen Aspekte gilt es, zu beachten?**

Die Praxisgründung kann vor der Familiengründung sinnvoll sein, weil 100 Prozent der Aufmerksamkeit und Energie reingesteckt werden können. Und wenn die Praxis dann gut läuft, i. d. R. nach zwei bis drei Jahren, ist wieder mehr Zeit für Kinder vorhanden.



© Christian Hoffmann – Catch the life photography

Aber auch nach der Familiengründung, wenn die Kinder aus dem Windelalter raus und gut in ein soziales Netzwerk eingebunden sind, ist es möglich, seinen Traum von der eigenen Praxis zu verwirklichen. Der Vorteil hier ist der Zugewinn an Reife durch die Erfahrung des Mutterseins.

**Wo lohnt sich Ihrer Meinung nach eine Niederlassung?**

Hier empfehle ich, eine gute Standortanalyse zu machen. Wir bei dental bauer haben ein Tool dafür sowie gute Kontakte und Netzwerke, sodass wir gemeinsam den richtigen Standort für das gewünschte Konzept finden.

**Was sind die Pros und Cons der Selbstständigkeit?**

Für eine Anstellung spricht das arbeitnehmerfreundliche Arbeitsrecht, durch das angestellte Zahnärzte geschützt sind. Ein Nachteil ist die Gebundenheit, z. B. was Konzepte und Ausstattung angeht, aber auch das Risiko jederzeit kündbar zu sein. Positiv in Hinblick auf die Selbstständigkeit ist wiederum die freie Wahl der Arbeitsweise, des Teams usw. Ein Manko ist die Arbeitszeit, vor allem in den ersten Jahren: Im Durchschnitt arbeitet jeder selbstständige Zahnarzt 46 Stunden pro Woche (davon sind 34 Stunden Behandlungszeit). Aber man weiß ja, wofür, denn die eigene Praxis ist nicht zuletzt auch eine Altersvorsorge. <<<

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

Infos zum Unternehmen





## Frischekur für Winkelstücke, Handstücke und Turbinen

Zur IDS 2019 stellte NSK ein Update seiner Erfolgs-Modellreihe S-Max M vor, bestehend aus sechs Winkelstücken, einem Handstück und einer Vielzahl an Turbinen.

Die pneumatisch betriebenen Turbinen sind bei NSK traditionell in allen in Europa gängigen Kupplungsvarianten sowie jeweils in zwei unterschiedlichen Kopfgrößen erhältlich. Zudem wurden die aus der Ti-Max Z Turbinenserie bekannten numerischen Produktbezeichnungen zur Angabe der Kopfgröße (900 für die Standardgröße, 800 für den Mini-Kopf) in die neue S-Max Turbinenklasse übernommen. Durch ein spezielles Rotordesign erzielen die Turbinen eine noch höhere Durchzugskraft und sorgen so für ein souveränes Arbeitempfinden. Die drei Winkelstücke, die jeweils mit und ohne Licht erhältlich sind, decken alle Standardanwendungen ab und zeichnen sich durch einen ruhigen Lauf aus.

Die neue Generation der S-Max Instrumente ist ebenso wie die Vorgängerreihe aus reinem Edelstahl gefertigt. Äußerlich überzeugen die Instrumente mit einem puristischen Design sowie einer noch ergonomischeren Formgebung. Um den hohen Anforderungen an die Instrumentenperformance im Hochgeschwindigkeitsbereich gerecht zu bleiben, stattet NSK seine roten Winkelstücke und die Turbinen mit Keramiklagern und 4-Düsen-Spray aus. Ein verstärktes Spannzangensystem mit verbesserter Haltekraft tut ein Übriges dazu, diese Instrumente zu einer sicheren Bank für jede Zahnarztpraxis zu machen.

NSK Europe GmbH  
www.nsk-europe.de

Infos zum Unternehmen



## Kleine Prophylaxebox mit großer Wirkung

Egal, ob Patientenvorbereitung, Reinigen oder Polieren: Perfekt aufeinander abgestimmte Lösungen von KaVo Kerr machen die Prophylaxebehandlung noch einfacher und effizienter – und sind jetzt in einer gemeinsamen Prophy Box verfügbar. Herzstück dieses Paketes sind die neuen KaVo SMARTmatic Instrumente für die Prophylaxe mit den exakt dazu passenden Kerr Pro-Cups™ zum spritzfreien Aufbringen der Kerr Cleanic™ Polierpaste. Je nach bevorzugtem Polierkelchsystem kann zwischen dem KaVo SMARTmatic PROPHY S31, dem KaVo SMARTmatic PROPHY S33 und dem KaVo SMARTmatic S53 gewählt werden. Die KaVo SMARTmatic Modelle zeichnen sich unter anderem durch einen kleinen Kopf für optimale Sicht, hochwertige Materialien, wie rostfreien Edelstahl für lange Haltbarkeit, sowie ein geringes Gewicht für ermüdungsfreies Arbeiten und optimale Balance aus. Modellabhängig arbeiten sie zudem mit einer 70 Grad oszillierenden Bewegung für eine besonders effektive Politur. Auf die bereits bestehenden drei Prophy Boxen folgt ab sofort die vierte: Die neueste Prophy Box kombiniert die innovativen Einwegpolierer Kerr PerfectPearl™ mit dem exakt dazu passenden KaVo SMARTmatic Prophy S19 –



abgestimmt auf die Anforderungen in der Praxis, zum Vorteilspreis in einer Box. Entsprechend der Bauart des Kopfes umfasst jede Prophy Box neben dem KaVo SMARTmatic Instrument dann jeweils 30 Kerr Prophy Cups™ mit Snap-on, 30 Kerr Pro-Cups™ Screw-in oder 30 Kerr Pro-Cups™ mit Winkelstückenschaft oder 144 Prophy Angles Standard Cup bei der neuen Prophy Box SMARTmatic S19. Zudem beinhalten alle Pakete: Zwei 100 ml-

Tuben der legendären Ein-Schritt-Prophy-Paste Kerr Cleanic™ in den Geschmacksrichtungen Fluorid Mint sowie Fluorid Berry. Zudem sind in der Box zwei komfortablen Lippen- und Wangenhalter für ungestörte Sicht sowie zwölf Kerr Prophy Clips als praktische, sterilisierbare Träger für Pasten aus Patronen und Tuben.

KaVo Dental GmbH  
www.kavokerr.com



### Natriumfluoridlack garantiert geschmacklichen Volltreffer

Mit Enamelast™ eröffnet Ultradent Products die Eissaison auch für Patienten mit reizempfindlichen Zähnen: Der aromatisierte 5%ige Natriumfluoridlack mit natürlichen Harzen als Träger haftet dank patentierter adhäsionsfördernder Formulierung zuverlässig an der Zahnoberfläche und gewährleistet somit eine hervorragende Abgabe und Aufnahme von Fluorid. Die Namen der erhältlichen Geschmacksrichtungen lesen sich dabei wie Lieblingseissorten, denn seit Kurzem ist Enamelast™ neben Walterberry, Orange Cream, Cool Mint und Bubble Gum auch in Caramel erhältlich. Die Anwendung ist so einfach wie angenehm: Nach der gründlichen Reinigung der

Zähne mit Gummipolierern oder Bürstchen sowie anschließender Lufttrocknung wird Enamelast™ als dünne Schicht aufgetragen. Der glatte und nahezu transparente Fluoridlack bewirkt einen mechanischen Verschluss der Dentintubuli bei der Behandlung von Zahnhypersensibilitäten.

Infos zum Unternehmen



Ultradent Products GmbH  
www.ultradent.com/de

### Dentastic Five: Retten den Kronen- und Füllungsalltag

Wer wünscht sich im Praxisalltag nicht ein Set von ausgesuchten Instrumenten, mit denen sämtliche Füllungen und Kronen zügig entfernt werden können? Deshalb Vorhang auf und Applaus für die Dentastic Five!

#### Wir stellen die Komet-„Charaktere“ vor:

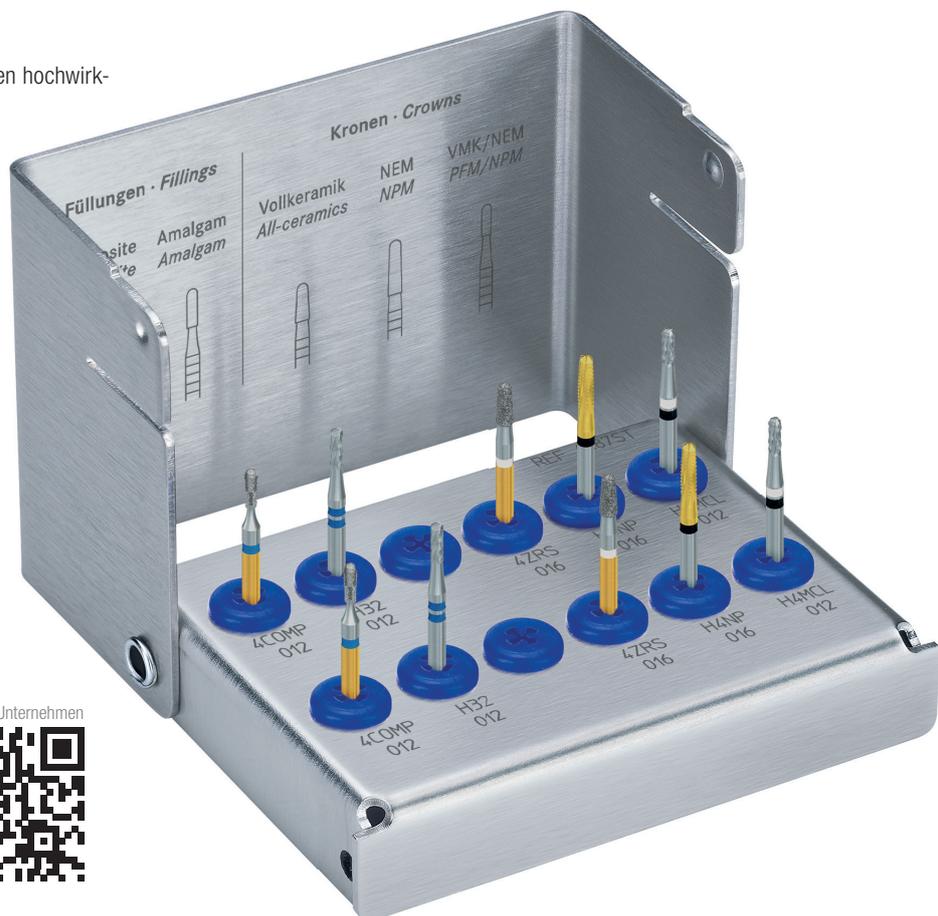
- H32: der Schonende, der alte Amalgamfüllungen hochwirksam zerspant
- 4COMP: der Kantige, der Komposite schnell und wirkungsvoll abträgt
- H4NP: der Bissige, der selbst hartnäckige NEM-Kronen effizient entfernt
- H4MCL: der Allrounder, der niedrig schmelzende Verblendkeramiken und auch harte Metallgerüste spielend meistert, und
- Jack (4ZRS): der Spezialist, der bei adhäsiv befestigten Vollkeramikronen spielend eine Trennfuge anlegt.

Die Dentastic Five bieten einen schnellen und effektiven Workflow zum Entfernen und Trennen. Sie eignen sich für alle gängigen Restaurationsmaterialien und sind am Behandlungsstuhl superschnell griffbereit. Die Aufbereitung ist im belasteten Edelstahlständer eine sichere Sache. Und wer sie erst einmal testen möchte, entscheidet sich für das praktische Probierset 4687. Einfach dentastic!

Infos zum Unternehmen



Komet Dental  
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG  
www.kometdental.de





# STU DIUM

© martin a. lewis - unsplash.com

## Helfen Sie mit, ein Lächeln zu schenken!

Wir – Magda, Lara, Kerstin und Lays – sind drei Studentinnen und ein Zahnarzt aus Würzburg. Im September 2019 möchten wir für unsere Auslandsfamulatur und mithilfe des Vereins United Smile e.V. nach Kathmandu/ Nepal reisen. Der von drei Würzburger Studenten gegründete Verein engagiert sich seit Februar 2017 durch das Errichten von Health Camps vor Ort. Bislang konnte 2.500 Einheimischen durch den Zugang zu kostenloser zahnmedizinischer Versorgung unmittelbar geholfen werden. Nach dem verheerenden Erdbeben von 2015 standen viele Menschen vor dem Nichts. Häufig teilt sich eine Familie eine Zahnbürste, teilweise gibt es gar keine. Dies führt zwangsläufig dazu, dass viele mit 35 Jahren keine Zähne mehr haben. Unser Einsatz in Nepal wird vier Wochen dauern. Dabei werden wir in drei Health Camps hoffentlich bis zu 700 Patienten behandeln, sei es mit Füllungen, Extraktionen, Fluoridierungen oder einer kostenlosen Zahnbürste.

Doch wir benötigen Ihre Hilfe und bitten um Spenden! Was wir benötigen: Sachspenden (Instrumente, Verbrauchsmaterialien, Kasacks etc.) sowie finanzielle Unterstützung.

Für Sachspenden wenden Sie sich bitte über: [info@theunitedsmile.net](mailto:info@theunitedsmile.net) direkt an uns. Sie können uns zudem unter [www.theunitedsmile.net](http://www.theunitedsmile.net) erreichen.

Bei gewünschter Spendenquittung sollte bitte die Versandadresse in den Verwendungszweck geschrieben werden.



### UNITED SMILE E.V.

Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG Würzburg  
IBAN: DE25 3006 0601 0005 3840 81  
BIC: DAAEDEDXXX

## Neue zahnärztliche Approbationsordnung verabschiedet

Die Approbationsordnung für Zahnärzte stammt aus dem Jahr 1955 und ist, anders als die ärztliche Approbationsordnung, seitdem inhaltlich weitgehend unverändert geblieben. Das Bundesgesundheitsministeriums (BMG) hatte nach jahrelangen Gesprächen mit der Zahnmedizin im August 2017 einen Kabinettsentwurf zur „Verordnung zur Neuregelung der zahnärztlichen Ausbildung“ vorgelegt. Dieser wurde nun vom Bundesrat befürwortet. „Die Verabschiedung der neuen Studienordnung ist längst überfällig. Dass die Aktualisierung der ZApprO nach 64 Jahren nun zeitnah erfolgen soll, ist eine sehr gute Nachricht für die Zahnmedizin. Die Rahmenbedingungen für die Hochschulen entsprechen damit den aktuellen wissenschaftlichen Anforderungen“, so BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel.

Zugleich ist mit der Novelle die Gleichwertigkeitsprüfung für ausländische Zahnärzte geklärt worden. Denn die zahnärztliche Approbationsordnung regelt nicht nur die Studienbedingungen der Studierenden, sondern soll in ihrer Neufassung ebenso Verfahrensregeln für die Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse definieren. Dies ist in der alten Version nicht enthalten. Einziger Wermutstropfen: Der verabschiedete Kompromiss besagt unter anderem, dass die Vorklinik von der Novelle ausgenommen ist. Die Bundeszahnärztekammer und mit ihr die 17 (Landes-)Zahnärztekammern dringen nun darauf, dass die notwendigen Reformen des ersten Studienabschnitts in den Entwurf für den Masterplan Medizinstudium 2020 aufgenommen werden.

Quelle: BZÄK



*Katja Schmid studiert seit Oktober 2018 Zahnmedizin an der Ludwig-Maximilians-Universität in München. Ihren Studienplatz hatte sie schon seit dem Sommersemester 2018. Allerdings musste sie sich für das Semester aufgrund eines noch sehr kleinen Kindes und in Ermangelung eines Kita-Platzes beurlauben lassen.*



# „Meine Dozenten wissen nichts von meinem Kind.“

**INTERVIEW >>>** Kann man mit einem Kleinkind Zahnmedizin studieren? Die Antwort hängt natürlich vom befragten Gegenüber ab. Für jedes Ja gibt es gewiss ein Nein. Welche Abstriche muss man machen? Welche Kraft und Konzentration sind aufzubringen, um der Doppelrolle studierender Eltern gerecht zu werden? Und, welche positive Erfahrung stellt sich ein, wenn man – trotz Widrigkeiten – doch alles unter einen Hut bekommt? Fragen über Fragen, die uns Zahnmedizinstudentin Katja Schmid ehrlich beantwortet.

.....

*Falls auch Sie mit Kind studieren und Ihre Erfahrungen, gute wie schlechte, teilen möchten – nichts leichter als das!*  
*Schreiben Sie uns unter*  
***dentalfresh@oemus-media.de***  
*Wir freuen uns über jede Meinungsäußerung!*

## **Tägliches Ringen oder machbarer Kompromiss: Wie erleben Sie das Studium mit Kind?**

Es ist hauptsächlich eine Bereicherung. Sich trotz Kind auf den eigenen Werdegang konzentrieren zu können, ist ein Geschenk. Allerdings ist der Alltag natürlich anstrengend und auch mit Stress verbunden. Der Tag bräuchte immer mehr Stunden, als er hat. Ich muss an dieser Stelle aber ehrlich sagen: Meine Dozenten wissen nichts von meinem Kind. Denn bisher gab es keinen Anlass dazu, ihnen das mitzuteilen. Gäbe es einen Grund, meinen Sohn mit in die Uni zu nehmen, würde ich das kurz per E-Mail ankündigen, und ich bin mir sicher, dass es keine Einwände gäbe. Die praktischen Kurse finden allerdings in einem zahntechnischen Labor und einem Simulationsraum mit Phantompatienten statt. Dort würde ich meinen Sohn nicht mitnehmen. Da er sehr mobil ist, müsste ich ihm vermutlich nur nachlaufen und hoffen, dass er nichts kaputt macht. Ich würde ihn nur ungern mit in die Uni nehmen, auch wenn von Uni-Seite nichts dagegen spricht. Ich wäre immer in Sorge, dass er eventuell zu laut ist oder anderweitig meine Kommilitonen und den Dozenten stört. Ich selbst hätte dann auch keine Ruhe, um der Vorlesung zu folgen. Ich versuche also, zumindest tagsüber, Studium und Kind auseinanderzuhalten.

## **Welche besonderen Möglichkeiten und Bedingungen stellt Ihnen die Uni als studierender Mutter bereit?**

Als werdende Mutter kann man in den Mutterschutz gehen, als stillende Mutter kann man Stillräume in der Uni nutzen und hätte sogar die Möglichkeit, eine Klausur zum Stillen zu unterbrechen. Zudem kann man theoretisch während des Studiums in Elternzeit gehen. Auch eine Beurlaubung, die sonst im 1. Fachsemester nicht möglich ist, ist durch die Elternzeit möglich. Es gibt für Studierende mit Kind auch eine Beratungsstelle, die engagiert mit Rat und Tat unterstützt. Bei einer längeren Erkrankung des Kindes könnte man mit dem notwendigen Nachweis Klausuren verschieben. Es gibt also bereits viele Möglichkeiten an der LMU für Eltern. Ich hoffe, dass ich nie in die Situation komme, eine Hilfestellung in Anspruch nehmen zu müssen. Erst in großer Not würde ich meine Sondersituation als Mutter geltend machen. Ansonsten möchte ich wie jeder andere Studierende behandelt werden.

## **Was tun Sie, wenn sich im Studienalltag etwas außerplanmäßig ergibt?**

Dann greife ich, soweit möglich, auf die Familie zurück. Für mich sind vor allem kurzfristige Abendtermine mit großer Organisation verbunden, denn mein Partner arbeitet im Schichtdienst. Hier tritt meine Mutter auf den Plan. Auch wenn mein Sohn krank wird und nicht in die Kita gehen kann, wird es schwierig. Da muss ich schnell etwas organisieren. Denn ein Fehlen in den praktischen Kursen möchte ich mir nicht erlauben.

Ein eingespieltes Team: Katja Schmid, seit 2017 Mutter eines kleinen Sohnes und seit Oktober 2018 Studentin der Zahnmedizin in München.



## Studieren mit Kind

Ein vergleichsweise starres Curriculum sowie Anwesenheitspflichten für einen Großteil der Lehrveranstaltungen kennzeichnen das Studium der (Zahn-)Medizin in Deutschland. Diese Gegebenheiten lassen wenig Raum für eine individuelle Planung und flexible Gestaltung des Studiums und stellen viele Studierende mit Kind vor Herausforderungen. Laut einer Befragung studierender Eltern an der Medizinischen Fakultät der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (MLU) sind insbesondere flexible Kompensationsmöglichkeiten für Pflichtveranstaltungen eine wesentliche Voraussetzung für die Vereinbarung von (Zahn-)Medizinstudium und Elternschaft. Ebenso bedarf es verlässlicher Informationen zur Studienorganisation mit Kind und geltenden Verfahrensregeln. Diesem Bedarf wurde mit der Integration entsprechender Informationen in die Homepage der Universitätsmedizin Halle Rechnung getragen. Nähere Informationen zum Projekt „Studieren mit Kind an der Universitätsmedizin Halle“ finden Sie auf der Homepage des Instituts für Gesundheits- und Pflegewissenschaft der MLU unter [www.medizin.uni-halle.de](http://www.medizin.uni-halle.de)

### Warum wäre ein Fehlen gerade in den praktischen Kursen so nachteilig?

Hier hat man eine gewisse Zeit, um seine Arbeit fertigzustellen. Jeden Arbeitsschritt zeigt man bei einem Assistenzarzt oder Zahntechniker vor und lässt ihn sich abtestieren. Für mich ist es realistisch, die Arbeit fristgerecht zu erledigen, wenn ich jeden Tag anwesend bin und daran arbeite. Ein Fehlen würde für mich bedeuten, dass ich den Abgabetag nach hinten schieben muss und mit einer schlechteren Note zu rechnen habe. Zudem würde ich die wichtigen Demos, die uns gezeigt werden, um unsere Arbeiten korrekt auszuführen, verpassen. Prinzipiell ließe sich der Kurs bei einem Nichtbestehen im nächsten Semester wiederholen. Das hieße dann aber, dass sich das Studium verlängert.

### Wann lernen Sie?

Ich lerne abends, wenn mein Kind schläft. Das spielt sich ungefähr in dem Zeitraum von 20 bis 23 Uhr ab. Am Wochenende nutze ich zusätzlich den Mittagsschlaf als Lerneinheit. In

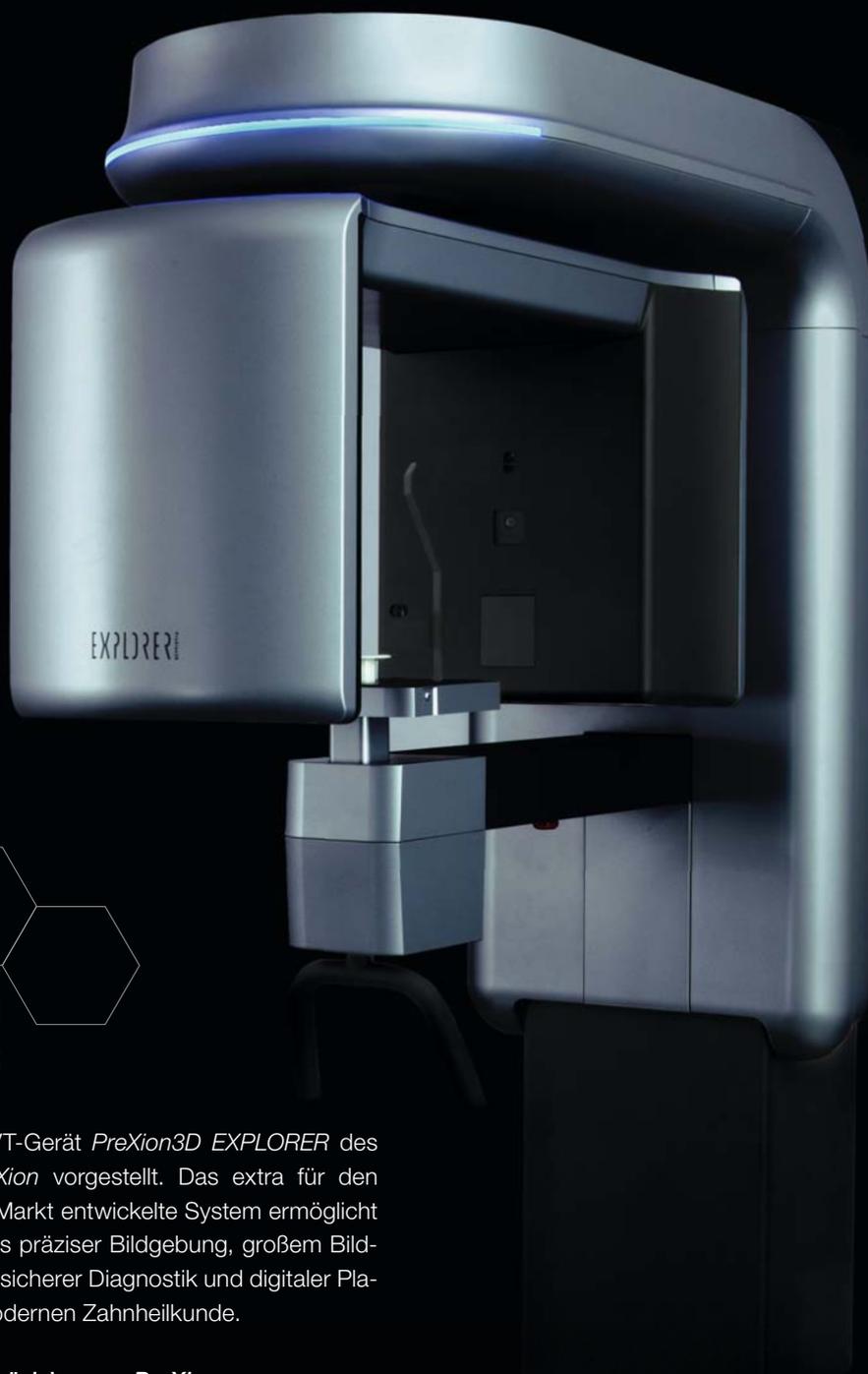
der heißen Phase vor den Klausuren wird mir mein Sohn viel von meinem Partner oder meiner Mutter abgenommen. Logistisch gesehen beginnt mein Studientag damit, dass ich sowohl meinen Sohn als auch mich für den Tag fertig mache. Auf dem Weg zur Uni gebe ich ihn in der Kita ab. Dann verbringe ich den Tag in der Uni. Auf dem Heimweg hole ich mein Kind dann wieder ab. Um Zeit für mich zu haben, mache ich etwas Sport und setze mich anschließend an den Schreibtisch und lerne.

### Studieren mit Kind: Ja oder nein?

**Auf jeden Fall ein Ja!** Das Zahnmedizinstudium mit Kind verlangt viel Disziplin und ist auch streckenweise anstrengend. Aber es ist machbar, und ich bin dankbar dafür, mein Traumstudium und das Mutterdasein zeitgleich erleben und kombinieren zu können. Letztlich ist mein Sohn auch meine Motivation. Denn man ist als Mutter entschlossener, hinterfragt weniger, handelt zielgerichteter und vielleicht auch schneller. Man ist absolut lösungsorientiert. Das kommt mir im Studium zugute. <<<

# DVT-WELTPREMIERE

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



## EXPLORER PreXion3D

Auf der IDS 2019 wurde das neue DVT-Gerät *PreXion3D EXPLORER* des japanischen Technologiekonzerns *PreXion* vorgestellt. Das extra für den europäischen und US-amerikanischen Markt entwickelte System ermöglicht eine außergewöhnliche Kombination aus präziser Bildgebung, großem Bildausschnitt, geringer Strahlenbelastung, sicherer Diagnostik und digitaler Planung für alle Indikationsbereiche der modernen Zahnheilkunde.

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



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



# Sommer-BuFaTa 2019 in Köln

VERANSTALTUNG >>> Am 24. und 25. Mai trafen sich bei herrlichem Sonnenwetter in Köln zahlreiche Vertreter von 28 Fachschaften zur Sommer-Bundesfachschaftentagung 2019. Wie gewohnt bot das BuFaTa-Wochenende den Studierenden einen lebendigen Mix aus Fachschaftenaustausch und Workshops, Party Time und Industriekontakt.

Die Bundesfachschaftentagungen, kurz BuFaTas genannt, bieten Studierenden der Zahnmedizin zweimal im Jahr, im Winter- und Sommersemester, die Möglichkeit, sich in lockerer Atmosphäre zu treffen und zugleich relevante Themen des Studienalltags intensiv zu bearbeiten.

Während am Freitag, dem 24. Mai, alle teilnehmenden Fachschaften in Köln anreisten, stand der darauffolgende Samstag ganz im Zeichen aktueller Fragestellungen der universitären Zahnmedizin: Die Fachschaftenaussprache in Köln, moderiert vom Bundesverband der Zahnmedizinierenden in Deutschland (bdzm), beinhaltete die Verabschiedung von drei Positionspapieren des bdzm zu den Themenbereichen Patientenmangel, Klinikkleidung an universitären Zahnkliniken deutschlandweit und Erneuerung des Referentenentwurfs zur neuen Approbationsordnung.

Die Positionspapiere dienen dem bdzm als offizielle Wortmeldungen zu aktuellen Problemstellungen des Studienalltags und sind in Kürze auf der Website des bdzm einsehbar. Zudem stellten Studierende während der Fachschaftenaussprache ihr Engagement im Zahnmedizinischen Austauschdienst (ZAD) und in der International Association of Dental Students (IADS) vor und diskutierten im Auditorium positive wie negative Erfahrungen an ihrem jeweiligen Standort zur Handhabung der Kleiderordnung, zu digitalen Lehrmedien und wissenschaftlichem Arbeiten. Zum Programm der BuFaTa in Köln zählte auch die Versammlung der neu eingerichteten Lokalvertretungen der einzelnen Fachschaften.



Die Fachschaft Köln hat ihre Gastgeberrolle mit Bravour gemeistert und sich auf jeden Fall ein Kölsch (oder gleich an paar Kästen) verdient!

Begleitet wurde das zweitägige Event wie gewohnt von einer Industrieausstellung der zahlreichen Sponsoren. Des Weiteren fanden zwölf Workshops, ausgerichtet von einzelnen Industrievertretern und verteilt auf dem Gelände des Kölner Klinikums, zu Themen, wie unter anderem digitaler Workflow, Lachgas, dentale Fotografie, Virtual Dentistry und Implantologie, statt. Zum Ausklang der diesjährigen Sommer-BuFaTa trafen sich die Studierenden natürlich an keinem anderen Ort als den Rheinterrassen – ganz nach dem verkündeten Motto „Köllefornia Dreaming“ <<<

*Die nächste BuFaTa findet vom 8. bis zum 10. November 2019 in Halle (Saale) statt.*

# Erster Fachschaftspreis 2019

## geht nach München

**INTERVIEW >>>** Zur IDS 2019 wurde zum ersten Mal der Fachschaftspreis von Bundeszahnärztekammer und bdzm an das beste Fachschaftsprojekt verliehen. Unter den Einreichungen hat am Ende das besondere Bemühen der Fachschaft München die Jury überzeugt. Die dort Studierenden haben ihr Projekt der zahnmedizinischen Versorgung in Flüchtlingsheimen gewidmet. Wir sprachen mit der Fachschaft über die Beweggründe ihrer ehrenamtlichen Arbeit.

### Mit welchem Projekt habt ihr euch um den neuen Fachschaftspreis beworben?

Bei unserem Projekt handelt es sich um einen Zahnpflegeworkshop für Asylbewerber, bei dem wir dieses als Studierende der Zahnheilkunde unser Wissen über die Mundhygiene weitergeben konnten.

### Was war der Auslöser für das Projekt?

Wir wurden als Fachschaft im Juli 2018 vom Helferkreis Unterföhring bei München angeschrieben. Dieser benötigte in einer Asylunterkunft dringend Unterstützung bei der Zahnpflege, da es hier wohl größere Defizite gab. Angefragt wurde ein „Kurzer Workshop, eher am Nachmittag, für Kinder und Eltern“. Im August 2018 fand der erste Workshop in der Asylunterkunft statt. Teilgenommen haben neun ambitionierte Fachschaftsmitglieder und etwa 30 Bewohner der Asylunterkunft, sowohl Kinder als auch Erwachsene. Dafür haben wir Spendenmaterialien, wie Handschuhe, Mundschutz, Zahnseide, Interdentälbürstchen, Zahnbürsten und Weiteres, organisiert. Nach einer kurzen theoretischen Einführung haben wir die Teilnehmer über die richtige Zahnpfuchttechnik und interdental Reinigung aufgeklärt und diese im Anschluss daran gemeinsam eingeübt. Der Workshop ist bei den Teilnehmern überaus gut angekommen und hat uns große Freude bereitet, sodass wir beschlossen haben, das Projekt weiter auszubauen. Gerade befinden wir uns noch in der Planungsphase, wobei es unser Ziel ist, einen solchen Workshop regelmäßig, am besten bis zu zweimal pro Semester, in verschiedenen Asylunterkünften anzubieten.

### Was bezweckt ihr mit eurem Engagement?

Der Schwerpunkt des Workshops liegt auf der Prophylaxe, die bei uns als selbstverständlich angesehen wird, jedoch nicht unter allen Lebensbedingungen möglich ist. Wir möchten den Menschen, die sich in anderen Lebensumständen befinden, das Thema Mundhygiene zugänglich und sie mit der täglichen Zahnpflege vertraut machen. Außerdem ist es unser Ziel, die Teilnehmer des Workshops für die



Freuen sich über die Anerkennung ihres Engagements: Die Fachschaft München mit der Preisurkunde.

Wichtigkeit regelmäßiger Zahnarztbesuche zu sensibilisieren und sie zudem zu motivieren, dieses Angebot der Prophylaxe zu nutzen. Dabei weisen wir sie darauf hin, dass sie mit ihrem aktuellen Versicherterstatus jederzeit zu jedem beliebigen Zahnarzt zur Behandlung gehen können. Nebenbei fördert dieser Workshop den Kontakt zwischen Studenten aus vorklinischen und klinischen Semestern. Dabei bietet sich den Studierenden die Möglichkeit, über das Studium hinaus praktische Erfahrung im Rahmen eines sozialen Engagements zu sammeln. Außerdem ist es für die Studierenden eine spannende Erfahrung, insbesondere mit den Kindern, Mundhygiene zu trainieren, da dazu im Studium nur wenig Gelegenheit besteht. <<<



© Jacob Lund - stock.adobe.com

# LEBEN

## Von einer in die nächste (unbezahlte) Schicht ...



Frauen in Deutschland verbringen, laut einer Studie der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) und der Europäischen Stiftung zur Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen, jeden Tag im Schnitt vier Stunden und 29 Minuten mit unbezahlter Arbeit. Dazu gehören Haushalt, Betreuung von Kindern oder pflegebedürftigen Angehörigen sowie Vereins- oder Wohltätigkeitsarbeit. Wie viel unbezahlte Arbeit Männer in Deutschland leisten, beschreibt die Studie nicht. Im Schnitt aller 41 untersuchten Länder kommen Frauen auf vier Stunden und 26 Minuten unbezahlte Arbeit pro Tag, Männer auf eine Stunde und 48 Minuten. Werden neben dem bezahlten Job auch die unbezahlten Stunden im Haushalt, in der Pflege und bei gemeinnützigen Aktivitäten gezählt, sind Frauen deutlich stärker belastet: Sie arbeiten im Schnitt 55 Stunden pro Woche, Männer 49.

[www.zeit.de/arbeit](http://www.zeit.de/arbeit), [www.ilo.org](http://www.ilo.org)

## Woher kommt eigentlich das Modewort „Nachhaltigkeit“?



Gefühlt hört man es in allen Kontexten unseres Lebens: die Rede ist von der Nachhaltigkeit. Dabei steht der Begriff nicht nur synonym für „dauerhaft“, sondern hat einen echt „grünen“ Hintergrund: Er stammt aus der deutschen Forstwirtschaft und wurde erstmals im Jahr 1713 von Hans Carl von Carlowitz in einer Publikation zur nachhaltigen Nutzung von Wäldern geprägt. Bezeichnet wird damit die Idee, höchstens so viele Bäume zu fällen wie neue angepflanzt werden können, so dass auch für künftige Generationen genügend Ressourcen vorhanden sind. Es geht also um den achtsamen Umgang mit Umwelt und Gütern. Zum politischen Begriff wurde Nachhaltigkeit 1992 auf einer Konferenz für Umwelt und Entwicklung in Brasilien. Damals wurde ein globales „Recht auf eine nachhaltige Entwicklung“ festgeschrieben. Das heißt, Wirtschaft und Politik müssen weltweit nicht nur wirtschaftliche, sondern auch ökologische und soziale Fortschritte anstreben.

[www.nachhaltigkeit.info](http://www.nachhaltigkeit.info), [www.umweltdialog.de](http://www.umweltdialog.de)

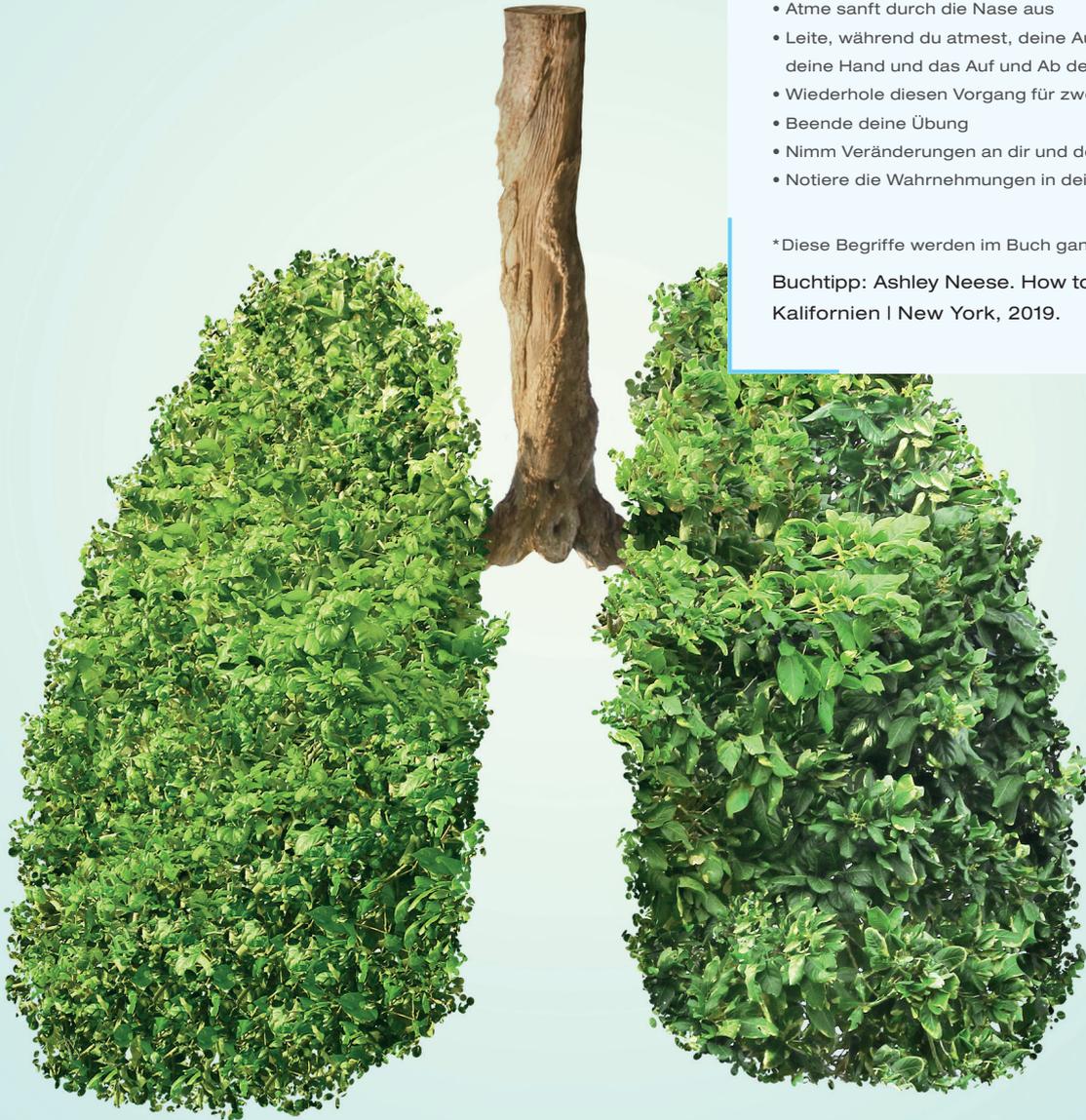
## Plogging: Umweltfreundliche Kombination aus Sport und Müll sammeln

Plogging ist ein aktueller Trend aus Schweden, der Jogging und Müll sammeln (Schwedisch plocka upp – aufheben) verbindet. Das Ganze ist so leicht wie es klingt: Jogger heben bei ihrer Laufrunde einfach den Müll auf, den sie auf ihrem Weg liegen sehen, und entsorgen ihn anschließend. Dabei werden ähnlich wie beim Intervalltraining unterschiedliche Trainingsintensitäten und Bewegungen verbunden. In Schweden wie Amerika ploggen nicht nur einzelne Jogger, sondern es finden sogar schon Plogging-Events statt. Mit etwas Motivation und einem Müllbeutel im Hosenbund lässt sich etwas für die eigene Gesundheit und die Umwelt tun.

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



Sich gesund atmen



### Übungsbeispiel aus „How to Breathe“ zur Bewältigung von Wut (3 Minuten)

- Stell deine Füße hüftbreit auf
- Setze dir ein Ziel\* für die Übung
- Atme langsam durch die Nase ein
- Atme schnell durch den Mund aus
- Wiederhole diese Abfolge dreimal
- Leg eine Hand auf deinen Bauch
- Atme tief durch die Nase ein
- Atme sanft durch die Nase aus
- Leite, während du atmest, deine Aufmerksamkeit auf deine Hand und das Auf und Ab deines Bauches beim Atmen
- Wiederhole diesen Vorgang für zwei Minuten
- Beende deine Übung
- Nimm Veränderungen an dir und deinem Körper wahr
- Notiere die Wahrnehmungen in deinem Journal\*

\*Diese Begriffe werden im Buch ganz genau definiert.

Buchtipp: Ashley Neese. How to Breathe. TEN SPEED PRESS.  
Kalifornien | New York, 2019.

Unser Atmen ist Grundvoraussetzung für unser Sein. Wir atmen, um zu leben. Gleichzeitig ist es ein Automatismus, etwas, worüber wir im gesunden Zustand nicht weiter nachdenken. Dabei wohnt dem bewussten Atmen, so zeigt die neue Publikation „How to Breathe“ der amerikanischen Atmungsexpertin Ashley Neese, ein großes und faszinierendes Potenzial inne: Mit der richtigen Atemweise können wir einer Vielzahl an Erfahrungen – von Stress, Schmerz, Trauer über Wut bis permanenter Überforderung – gegensteuern und uns stattdessen fokussieren, entspannen und heilen. Je nach individuellem Bedarf und ganz ohne weiteres Equipment, denn wir tragen – einfacher kanns kaum sein – das notwendige Tool in uns! Was es allein braucht, ist der feste Entschluss, der eigenen Atmung nachzugehen, um sie gezielt steuern zu können, und die notwendige Disziplin. Denn, wie alle guten Dinge, bedarf auch die optimale Atmung Hingabe, Training und Zeit. Ashley Neese bietet in ihrem Buch 25 praktische Übungen, von ganz leicht bis mittelschwer, für das bewusste Atmen und offenbart so Möglichkeiten zur sanften Selbstheilung. <<<

# Hören Sie noch oder podcasten Sie schon?

**INTERVIEW >>>** Stellen Sie sich eine Drehscheibe mit allen erdenklichen Themen dieser Welt vor. Drehen Sie einmal dran und wo immer die Scheibe stoppt – genau zu diesem Thema gibt es mit allergrößter Wahrscheinlichkeit einen Podcast! Fast jeder hört sie, Folge um Folge, unterwegs oder zu Hause. Zuhören war noch nie so cool, angesagt und „outside the box“!

Die Chartlisten der beliebtesten Podcasts in Deutschland auf Spotify<sup>1</sup> oder iTunes<sup>2</sup> spiegeln die einzigartige Themenvielfalt wider: die Spannbreite reicht von „Verbrechen“ und „Gemischtes Hack“ über „Beste Freudinnen“ sowie „Lage der Nation“ bis zum „Herrengedeck“. Was drauf steht ist nur bedingt auch drinnen, und genau das erzeugt Spannung und Interesse. Im Kurzinterview verrät der Berliner Journalist und Podcast-Experte Martin Kaluza, was es mit dem Phänomen „P“ auf sich hat.

## Herr Kaluza, was sind Podcasts und warum sind diese plötzlich so beliebt?

Podcasts sind Ton- oder Videodateien, die im Internet hinterlegt sind und die man in irgendeiner Form abonnieren kann. Beliebt sind sie, weil sie beiden Seiten viel zu bieten haben: Hörer können sich Podcasts zu den Themen aussuchen, die sie interessieren. Und die Absender können sich, wenn sie geschickt vorgehen, ein Stammpublikum aufbauen, das genau nach ihren Inhalten sucht. Deshalb gibt es auch eine solche Vielzahl an Anbietern: Radiosender bieten in ihren Mediatheken vergangene Sendungen an. Nerds und Bürgerinitiativen können für wenig Geld und mit geringem Aufwand Beiträge zu Themen produzieren, die ihnen am Herzen liegen. Unternehmen und Verbände nutzen Podcasts als PR-Kanäle. Es ist für jeden etwas dabei.

## Gibt es Inhalte, die sich besonders gut oder eher weniger gut für das Format eignen?

Das Schöne an Podcasts ist, dass man darin sehr spezielle Inhalte unterbringen kann. Bei Radio und Fernsehen mag die Reichweite groß sein, doch das heißt auch, dass die Programmplaner Kompromisse eingehen müssen. Podcasts hingegen finden ihr Publikum auch dann, wenn die Zielgruppe klein und in aller Welt zerstreut ist. Sie interessieren sich für Gemüsegärten? Sie finden einen Podcast dazu. Sie möchten auf dem neuesten Stand der Astrophysik sein? Kein Problem. Und noch ein Vorteil von Podcasts: Sie können kurze Themen kurz abhandeln und sich für aufwendige Themen Zeit lassen.

## Was sind Ihre aktuellen Podcast-Favoriten?

1. „Einschlafen Podcast“: Tobias Baier hat eine sanfte, an zwei Töchtern geschulte Stimme, die auf Dauer jeden einlullt → [einschlafen-podcast.de](http://einschlafen-podcast.de)
2. „Imaginary Advice“: Der britische Autor Ross Sutherland unterlegt seine pointierten Fiction-Monologe mit Beats → [imaginaryadvice.com](http://imaginaryadvice.com)
3. „Kunst und Leben“: Immer, wenn die neue Ausgabe des Kunst-Magazins *Monopol* erscheint, widmet sich der Podcast ausführlich einem Thema aus der Welt der Kunst → [detektor.fm/serien/monopol-podcast](http://detektor.fm/serien/monopol-podcast) <<<

<sup>1</sup> [www.itunescharts.net](http://www.itunescharts.net)

<sup>2</sup> [www.chartable.com/charts/spotify](http://www.chartable.com/charts/spotify)





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

Der Verein vertritt die Interessen aller Zahnmedizin-studierenden in Deutschland und ist der Dachver-band der Fachschaften für Zahnmedizin.

**ZIELE**

- Aufbau und Förderung demokratischer Grundstrukturen an deutschen Universitäten
- Austausch fachspezifischer Informationen
- Verbesserung und Angleichung der Studien-situation an den einzelnen Universitäten
- Entwicklung und Qualifizierung der studentischen Fachschaftsarbeit
- Förderung bundeseinheitlicher Studenten-betreuung durch Beratung und Weiterbildung der Studentenvertreter (Workshops etc.)
- Mitwirkung an der Neugestaltung der zahnärztlichen Approbationsordnung
- Förderung der Zusammenarbeit mit standespolitischen Organisationen
- Mitwirkung in gesundheitspolitischen Belangen
- Stärkung der öffentlichen Präsenz und Wirksamkeit
- Aufbau von Kommunikationsstrukturen
- Zusammenarbeit mit Repräsentanten aus Industrie und Handel

**KONTAKT**

**Bundesverband der Zahnmedizinistudierenden in Deutschland e.V. (bdzm)**

Geschäftsstelle Berlin  
Chausseestraße 14  
10115 Berlin  
mail@bdzm.de  
www.bdzm.de

**Spendenkonto**

IBAN: DE35 4007 0080 0021 0955 00  
BIC: DEUTDE3B400



Bundesverband der Zahnmedizinistudierenden in Deutschland

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



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

**Vorstand:**  
1. Vorsitzende:  
Lotta Westphal  
president@bdzm.de

2. Vorsitzender:  
Felix Madjlessi  
vicepresident@bdzm.de

Generalsekretär:  
Fynn Hinrichs  
generalsecretary@bdzm.de

Öffentlichkeitsarbeit:  
Lisa-Marie Northhoff  
pr@bdzm.de

Kommunikation:  
Alexandra Wöflle  
communication@bdzm.de

Immediate Past President:  
Maximilian Voß  
pastpresident@bdzm.de

**bdzm-Geschäftsstelle:**  
Chausseestraße 14 · 10115 Berlin  
mail@bdzm.de

**Redaktion:**  
Marlene Hartinger  
m.hartinger@oemus-media.de  
Antje Isbaner  
a.isbaner@oemus-media.de

**Korrektorat:**  
Marion Herner · Tel.: 0341 48474-126  
Sophia Pohle · Tel.: 0341 48474-125

**Verleger:**  
Torsten R. Oemus

**Verlag:**  
OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-0  
Fax: 0341 48474-290  
kontakt@oemus-media.de

Deutsche Bank AG, Leipzig  
IBAN: DE20 8607 0000 0150 1501 00  
BIC: DEUTDE8LXXX

**Verlagsleitung:**  
Ingolf Döbbecke  
Tel.: 0341 48474-0

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner  
Tel.: 0341 48474-0

Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller  
Tel.: 0341 48474-0

**Projektmanagement:**  
Timo Krause · Tel.: 0341 48474-220  
t.krause@oemus-media.de

**Produktionsleitung:**  
Gernot Meyer · Tel.: 0341 48474-520  
meyer@oemus-media.de

**Art Direction:**  
Alexander Jahn · Tel.: 0341 48474-139  
a.jahn@oemus-media.de

**Grafik/Satz:**  
Max Böhme · Tel.: 0341 48474-115  
m.boehme@oemus-media.de

**Druck:**  
Löhnert Druck · Handelsstraße 12  
04420 Markranstädt



Erscheinungsweise:

**dentalfresh** – Das Magazin für junge Zahnmedizin erscheint 4 x jährlich. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig. Der Bezugspreis ist für Mitglieder über den Mitgliedsbeitrag im bdzm abgegolten.

**Verlags- und Urheberrecht:**

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wider, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig, wenn der Kunde Unternehmer (§ 14 BGB), juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist.



WRIGLEY Oral Healthcare  
Program - für gesunde  
Zähne Ihrer Patienten

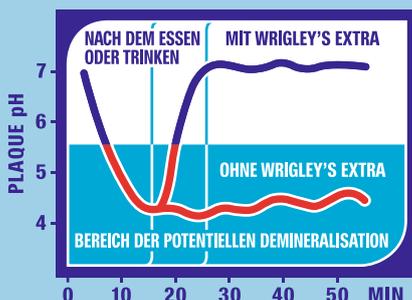
Mini-Packs exklusiv für Ihre Praxis  
**Jetzt einfach bestellen:**  
> Telefon unter 030 231 881 888  
> Fax an 030 231 881 881  
> [www.wrigley-dental.de/shop](http://www.wrigley-dental.de/shop)



# Empfehlen Sie Ihren Patienten für die Zahnpflege zwischendurch Wrigley's EXTRA Professional

## Geben Sie ihnen nach der Behandlung Wrigley's EXTRA Kaugummi zur Zahnpflege mit!

Denn damit unterstützen Sie Ihre Patienten nicht nur bei der weiteren Zahnpflege und Kariesprophylaxe - auch Ihre Praxis profitiert davon. Schließlich erhalten kleine Geschenke die Freundschaft und sorgen dafür, dass man immer wieder gerne zu Ihnen kommt.



## Wissenschaftlich bewiesen:

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



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

**WRIGLEY**  
Oral Healthcare  
Program





VAN DER VEN -

**WAWI**

## - UND IHR LAGER IST IMMER UP TO DATE

Unser neues, kostenloses Warenwirtschaftssystem macht  
Materialverwaltung und -bestellung einfach und komfortabel.  
Online und als App.

### DIE VORTEILE DES VAN DER VEN-WAWI:

- Rechtzeitige Warnung via Verbrauchsstatistik bei geringem Warenbestand
  - Vorschläge für entsprechende Produktbestellungen erhalten
    - Haltbarkeitsdaten im Blick
  - Möglichkeit der automatischen Nachbestellung
    - Kein Scanvorgang beim Wareneingang\*
  - **Zeit und Geld sparen!**

Jetzt  
anmelden unter:  
[www.vshop.de/  
wawi/](http://www.vshop.de/wawi/)

\*bei allen Produkten, die über [www.vshop.de](http://www.vshop.de) bestellt werden