

dentalfresh

2019

3

Das Magazin für junge Zahnmedizin



© Jason Lloyd - stock.adobe.com



von MENSCH zu MENSCH



PERFEKTER WORKFLOW MIT STIL

Gutes Design ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für jede Praxis. Doch ob futuristisch, puristisch, naturnah oder verspielt - auch der Workflow muss stimmen. Das van der Ven-Design team vereint technisches Planungs-Know-how mit Einrichtungs-Expertise. So sorgt es für einen ganz individuellen Auftritt Ihrer Praxis und für einen idealen Arbeitsablauf. Ergebnis: eine angenehme Atmosphäre, in der sich Patienten und Team wohlfühlen und Ihr persönlicher Stil zum Ausdruck kommt. Neuste Trends der Dentalmedizin und stilvolle Einrichtungsideen können Sie in unseren Showrooms in Ratingen, Bad Salzungen und Köln hautnah erleben.

Inspiration gefällig?

Unsere Designexperten freuen sich darauf, von Ihnen zu hören!
Tel.: 02102-1338-0 • info@vanderven.de

Fachhändler für Designmarken -
von Artemide bis Vitra

www.vanderven.de

EDI TORIAL



Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen,

nach Abschluss des Studiums und in den ersten Assistenzjahren kommen viele neue Herausforderungen auf jeden Einzelnen von uns zu – für die eigene Zukunft sind wichtige Entscheidungen zu treffen. Einige davon kristallisieren sich bereits während des Studiums heraus, andere formen sich in den ersten Jahren der Praxis.

Unsere Arbeit nimmt einen großen Anteil unseres Lebens ein. Deshalb sollten wir uns dort, wo wir arbeiten, auch wohlfühlen, und das, was wir tun, auch gerne machen. Somit stellt sich für jeden auch die Frage nach einem Behandlungsschwerpunkt oder einer Spezialisierung, beispielsweise mit einer Weiterbildung zur Fachzahnärztin oder zum Fachzahnarzt. Die Weiterbildungsordnungen sind in den Bundesländern unterschiedlich geregelt. Daher sollten Sie sich vorab darüber informieren und frühzeitig die Stellenlandschaften erkunden. Die vorliegende **dentalfresh**-Ausgabe geht näher auf die Weiterbildung in Oralchirurgie ein. Aus meiner eigenen Erfahrung kann ich sagen, dass das Gebiet der oralen Chirurgie überaus spannend und abwechslungsreich ist!

Zugleich sind auch der Blick über den Tellerrand und ein Ausgleich zu den Anforderungen im Beruf wichtig. Hier spielt, wie die **dentalfresh** zeigt, für viele der Sport eine große Rolle, ob aus Leidenschaft oder als Gesundheitsprävention. Vielleicht regt die Lektüre so manchen an, die Laufschuhe oder ein Florett zur Hand zu nehmen ...

Ich wünsche Ihnen viel Freude und hilfreiche Informationen mit der aktuellen **dentalfresh**!

Dr. Anne Bauersachs

Oralchirurgin in eigener Praxis in Sonneberg und
Vorstandsmitglied der Landes Zahnärztekammer Thüringen



3 Editorial

PRAXIS

- 6 News
- 10 Sport frei! Zähne intakt!
- 14 3xErfüllung: Fechten, Familie und Zahnmedizin
- 18 „Synoptisches Denken und interdisziplinäres Arbeiten sind die Basis für eine erfolgreiche Sportzahnmedizin“
- 24 Im Fokus: Fachzahnarztgebiet Oralchirurgie

TIPP

- 22 „Das kann gar nicht wehtun!“

MARKT

- 28 News
- 34 Gelungener Spagat zwischen Funktion und Design
- 38 Von 0 auf 100: So startet Ihre Praxis von Anfang an durch
- 40 „Der Markt der Praxisvertretungen hat derzeit noch ein Nischendasein.“

44 Wir. Die OEMUS MEDIA AG.

- 46 Glasklare Sache
- 48 Let's talk about money
- 51 Nina, das Gesicht der Schwerelos-Kampagne
- 52 Produkte

STUDIUM

- 54 News
- 56 Mangelerscheinung Patient
- 58 „Ich habe viel probiert, um in Deutschland Zahnmedizin studieren zu können, doch wurde letztlich woanders fündig.“

LEBEN

- 62 News
- 64 Sich und andere wertschätzen
- 65 Spaziergehen mal anders
- 66 Impressum

NSK CREATE IT.

Ihr verlässlicher Partner – ein ganzes Berufsleben lang

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

VERTRAUEN

PRÄZISION

LÄCHELN

WEITSICHT

ZUKUNFT

INNOVATION

PROFESSIONALITÄT

NSK Europe GmbH

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

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

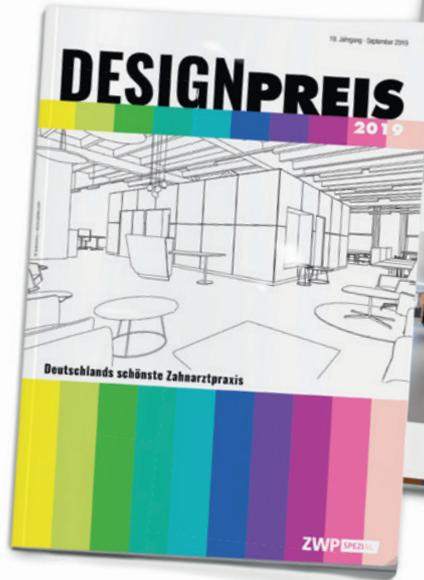
Einzelpraxis oder Mehrbehandlerpraxis?

Jeder frischgebackene Zahnmediziner steht zu Beginn seiner beruflichen Karriere vor der Frage: Für welche Praxisform soll ich mich entscheiden? Dabei gilt vielen Jungzahnärzten der Einstieg in eine Mehrbehandlerpraxis mit oder ohne Kapitalbeteiligung als interessante Alternative zur Einzelpraxis. Hierbei spielen familiäre Erwägungen eine besonders wichtige Rolle. Denn immer mehr Frauen arbeiten im Zahnarztberuf, während Männer zunehmend den Wunsch hegen, sich stärker in die Kindererziehung einzubringen. In einer Sozietät lassen sich Berufstätigkeit und Familie aufgrund flexiblerer Arbeitszeiten besonders gut unter einen Hut bringen. Die Gründung von Mehrbehandlerpraxen ist jedoch auch vor dem Hintergrund einer zunehmenden Versorgungsdichte und Konkurrenz sinnvoll. Sozietäten sind in der Lage, mehr zu investieren und so mit einer besonders modernen Praxisausstattung hervorzustechen. Attraktive Öffnungszeiten im „Schichtbetrieb“ – sogar an Samstagen – sorgen für eine langfristige Patientenbindung. In die Entscheidung für eine bestimmte Praxisform sollten jedoch nicht nur persönliche Aspekte, sondern auch Standorterwägungen und Überlegungen zum geplanten Tätigkeitsschwerpunkt einfließen. So macht es beispielsweise wenig Sinn, in einer strukturschwachen Gegend ein Implantologiezentrum mit weiten Anfahrtswegen zu eröffnen. Dort sind eher Einzelpraxen für allgemeine Zahnheilkunde und der „Familienzahnarzt“ gefragt. Jede Praxisform birgt vielerlei rechtliche, datenschutzrechtliche, strukturelle und finanzielle Herausforderungen, die es bei einer Praxisneugründung zu beachten gilt. Die erfahrenen Partner der ZSH schlagen Ihnen einen Weg durchs Dickicht und begleiten Sie in eine berufliche Zukunft ohne Fallstricke.

www.zsh.de/praxisform



www.designpreis.org



Leipziger Praxis gewinnt ZWP Designpreis 2019

Seit 18 Jahren kürt die Zeitschrift *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis* in ihrer *ZWP spezial*-Ausgabe die schönste Zahnarztpraxis Deutschlands.

In diesem Jahr haben sich fast 60 Praxiseinrichtungen, Architekturbüros und Dentaldepots deutschlandweit beworben. Elf Praxen, deren ausgewählte Form-, Farb- und Materialwahl treffsicher ins Auge fielen, haben es 2019 in die engere Auswahl geschafft.

Den kleinen, aber feinen Vorsprung erzielte am Ende der Minimalismus in Weiß von Zahnarzt Dr. Niels Hoffmann aus Leipzig.

Die Praxis moderndentistry ist die schönste Zahnarztpraxis Deutschlands 2019! Das Interior Design der Praxis ist stringent,

klar und großzügig, die hell gestalteten Räumlichkeiten wirken zurückhaltend und einladend zugleich und stellen anhand über-

großer Fotoleinwände einen besonderen Standortbezug zu dem architektonisch industriell verankerten Leipziger Westen her.

Wenn auch Sie Interesse haben, Ihre Praxis zu zeigen – nichts leichter als das! Füllen Sie einfach die Bewerbungsunterlagen

auf www.designpreis.org aus und senden diese bis zum 1. Juli 2020 ein.

www.designpreis.org

Gründer Camp 2019: Jede Erfahrung zahlt sich aus

Auf Einladung von dent.talents., einer Marke von Henry Schein, trafen sich am 6. und 7. September 2019 in der Mainzer HALLE 45 mehr als 150 junge Zahnärztinnen und Zahnärzte, Steuer-, Finanz- und Existenzgründerberater sowie Persönlichkeitstrainer, um sich einem Thema von

vielelei Seiten zu nähern: der Gründung der eigenen Praxis.

Während im Publikum all jene saßen, die eine Gründung zukünftig erwägen, standen neun frisch absolvierte Gründerinnen und

Gründer auf der Bühne und gaben in kurzen, durchweg

gelungenen Präsentationen ihre ganz eigene „Start-up-Story“,

die Höhen wie Tiefen ihres Gründungsprozesses, preis. Zudem

boten zahlreiche Workshops und Breakout-Sessions den

Teilnehmern die Möglichkeit, kompakte Einblicke in eine

Vielzahl an gründungsrelevanten Bereichen – von Finanzierung

über CAD/CAM bis Prophylaxe und Personalführung.

Nach der erfolgreichen Premiere 2017 hat sich auch das

zweite Gründer Camp als rundum gelungenes Format

bewiesen! Vor allem die kurzen und prägnanten Präsentationen,

angefangen mit den zehnmütigen Stories der Gründer bis hin

zu den Elevator Pitches der Firmen der Industrieausstellung,

haben den Teilnehmern geballten Inhalt ohne ermüdende

Längen geboten.

Quelle: ZWP online





Praxisnaher Input für den eigenen Weg!

Die Interdentale, das neue Veranstaltungsformat für junge Zahnmediziner, geht in die zweite Runde! Nach der erfolgreichen Premiere 2018 werden auch in diesem Jahr wieder Wissensvermittlung, Austausch und Spaß auf frische Weise verbunden. Das Event ist fast ausgebucht, wer noch dabei sein will, sollte

sich beeilen ... Von der digitalen Zahnmedizin über Konfliktmanagement in der Praxis bis zur dentalen Fotografie: Das breite Themenspektrum der Interdentale liefert praxisnahen Input für den nächsten beruflichen Schritt. Und am Freitagabend im Beach Club „StrandPauli“ wird zusammen gefeiert. Zu den Referenten gehören wieder international renommierte Experten, darunter der Direktor der Young Dentist Academy, Dr. Shiraz Khan aus London, und Priv.-Doz. Dr. Falk Schwendicke von der Charité Berlin. Zudem zeigt der Cirque du Soleil® Showstar Christian Lindemann, wie man auf den Bühnen des Lebens andere begeistert. Auch die Partner der Interdentale 2019 sind namhaft. Neben Initiator und Gastgeber DMG gehören dazu BEGO Implants, Philips, DZR, Hu-Friedy, TePe, Deutsche Ärzte Finanz, Meisinger und die OEMUS MEDIA AG. In den Vortragspausen kann eine Industrieausstellung der Interdentale-Partner besucht werden. Die Interdentale 2019 findet am 18. und 19. Oktober im DMG Dental Training Center in Hamburg statt.

Infos zum Unternehmen



www.interdentale.de



1. Interdisziplinäres Symposium Sportzahnmedizin

Die Messe- und Sportstadt Leipzig ist am 23. November Austragungsort des 1. Interdisziplinären Symposiums Sportzahnmedizin. Die eintägige Veranstaltung ist ein Kooperationsprojekt der Deutschen Gesellschaft für zahnärztliche Prävention und Rehabilitation im Spitzensport e.V. (DGzPRsport) und der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie des Universitätsklinikums Leipzig. Ausgewählte Referenten widmen sich in vier Blöcken den Themen Entzündung, Ernährung, Funktion und Trauma. Die Tagungsleitung unterliegt Univ.-Prof. Dr. Rainer Haak, Klinikdirektor der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie. Weitere Informationen stehen unter www.symposium-sportzahnmedizin.de bereit. Anmeldungen bis zum 30. September erhalten einen Early Bird-Rabatt. Für Studenten gilt eine attraktive Tagungsgebühr von nur 50 Euro.

www.symposium-sportzahnmedizin.de

DEIN ZUKÜNFTIGER PATIENT.

BRAUCHT DEIN WISSEN.

5x
2.400 €¹
fürs Studium

Jetzt Konto eröffnen und
Zuschuss fürs Studium gewinnen.

Kopf frei fürs Studium mit unserem Studentenpaket.² Jetzt online abschließen und alle Vorteile genießen.

- Kostenlose Bargeldauszahlung an über 18.300 Geldautomaten in Deutschland³
- Kostenlose apoClassicCard – die Kreditkarte (VISA CARD) der apoBank – mit weltweit kostenloser Bargeldauszahlung³
- Das und noch viel mehr unter: studenten.apobank.de

Weil uns mehr verbindet.

 deutsche apotheker-
und ärztebank

facebook.com/scrubsnet



instagram.com/scrubsnet

¹ Mit den Unterlagen zur Kontoeröffnung werden alle wichtigen Informationen zur Registrierung und Teilnahme an der Verlosung versendet. Teilnahmezeitraum für das Aktionsangebot „Zuschuss fürs Studium“ ist der 01.04. bis 31.12.2019. Mitarbeiter der apoBank dürfen nicht teilnehmen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Eine Bargeldauszahlung ist nicht möglich.

² Angebot gilt für Studenten der Human-, Zahn- und Veterinärmedizin sowie Pharmazie unter Vorlage einer gültigen Immatrikulationsbescheinigung. Höchstalter bei Studienbeginn: 35 Jahre, bei Promotion 40 Jahre.

³ Gegebenenfalls werden Sie durch den Geldautomatenbetreiber mit einem zusätzlichen Entgelt belastet. Dieses Entgelt werden wir Ihnen auf Antrag erstatten.

Sport frei!

Zähne intakt!

FEATURE >>> Was haben Leistungssport und Zahn
Menschen, die beides in verschiedener Intensität
der verbinden. Genau diesen Menschen, drei an
vorliegenden Ausgabe der **dentalfresh** nach
unter anderem, dass sich die sportliche Diszi
Teamgeist wunderbar auf die Zahnmedizin

medizin gemeinsam?
und Umfang miteinander
der Zahl, sind wir in der
gegangen und zeigen
plin und der Mannschafts-
übertragen lassen.



© Jacob Lund - stock.adobe.com

© Jacob Lund - stock.adobe.com

„Aus dem Leistungssport bringe ich **Teamfähigkeit, Ehrgeiz und Durchhaltevermögen** mit.“

INTERVIEW >>> Verträgt sich eine aktive Karriere im Hockey mit einem Vollzeitjob als angestellte Zahnärztin? Nein? Doch! Sagt die 27-jährige Torhüterin und Assistenz Zahnärztin Julia Sonntag im exklusiven Gespräch mit **dentalfresh**. Denn, so Sonntag, „eine unangenehme Behandlung ist auch nicht nervenaufreibender als ein Siebenmeter im WM-Finale“. Ob im Tor oder mit Bohrer in der Hand – mental ist Julia Sonntag auf alles vorbereitet.

Frau Sonntag, Sie sind angestellte Zahnärztin in einer Praxis in Mönchengladbach und gleichzeitig eine erfolgreiche Nationalspielerin in der Hockey-Bundesliga für Rot-Weiss Köln – Wie lassen sich beide Tätigkeiten vereinen?

Das verlangt einiges an Organisation, ist dann aber ohne Probleme möglich. Das Training mit Rot-Weiss Köln (Bundesligaverein) findet in der Regel abends statt, sodass ich nach der Arbeit direkt nach Köln fahren kann. Das Einzeltraining für die Nationalmannschaft terminiere ich selbst, sodass ich den kurzen Mittwoch und Freitag dafür nutzen kann. Die Bundesligaspiele finden in der Regel am Wochenende statt. Dafür muss ich also nicht bei der Arbeit fehlen. Wenn ich mit der Nationalmannschaft unterwegs bin, wird mein Arbeitsausfall von der deutschen Sporthilfe erstattet. Ein

Akademische Ausbildung

- 2011 – Studium der Zahnmedizin an der Universität Witten/Herdecke
- 2016 – Staatsexamen
- 2017 – Assistenz Zahnärztin bei Viva Dental Mönchengladbach/Düsseldorf
- 2019 – Angestellte Zahnärztin bei Georg Stähn, Mönchengladbach

Sportlicher Werdegang

- 1995–2007 – Gladbacher HTC
- 2008–2009 – RTHC Leverkusen (2. Bundesliga)
- Seit 2009 – Rot-Weiss Köln (1. Bundesliga, 3x Deutscher Meister, 2x 2012, 2014)
- Seit 2015 – A-Kader Nationalspielerin (Hallenhockeyweltmeisterin 2018)
- 2018 – Kölns Sportlerin des Jahres 2018



© Christian Ritter



Julia Sonntag (rechts) im Einsatz für Rot-Weiss Köln.

finanzieller Schaden entsteht somit weder mir noch dem Arbeitgeber. Zum Glück stehen die Termine lange im Voraus fest, sodass die Praxis entsprechend planen kann.

Wann haben Sie mit dem Hockey begonnen und was macht den Sport für Sie aus?

Ich habe bereits mit sechs Jahren beim ortsansässigen Club angefangen. In dem Alter geht es natürlich ausschließlich um den Spaß mit Gleichaltrigen. Ernster wurde es, als ich mit 17 Jahren nach Leverkusen gewechselt bin, um dort in einer leistungsorientierten Jugendmannschaft um Deutsche Jugendmeisterschaften mitzuspielen. Von dort wurde ich auch in die Jugendnationalmannschaft berufen. Seit meinem Wechsel in die Erste Liga zu Rot-Weiss Köln und dem Stammplatz im deutschen A-Kader ist es jetzt endgültig mehr als ein Hobby. Hockey zeichnet sich einerseits durch seine Schnelligkeit und andererseits durch raffinierte Taktiken aus. Der talentierteste Einzelspieler wird es niemals zu etwas bringen, wenn ihm die nötige Cleverness und der Spielwitz fehlen.

Wie sind Sie zur Zahnmedizin gekommen? Was reizt Sie an dieser Fachrichtung und welche Eigenschaften aus dem Sport kommen Ihnen für den Beruf zugute?

Mein Vater Dr. Jochen Ciupka ist niedergelassener Zahnarzt. Dadurch war die Zahnmedizin häufig schon als Kind Tischthema. Das hat anfangs mein Interesse geweckt. Durch Praktika hat sich dann das Ganze gefestigt. Studiert

habe ich in Witten an der Universität Witten/Herdecke. Mir gefällt vor allem der Umgang mit Menschen, mit meinen Händen zu arbeiten und jeden Tag vor neuen Herausforderungen zu stehen. Aus dem Leistungssport bringe ich Teamfähigkeit, Ehrgeiz und Durchhaltevermögen mit. Eine unangenehme Behandlung ist auch nicht nervenaufreibender als ein Siebenmeter im WM-Finale. Mental bin ich auf so ziemlich alles vorbereitet.

Können Sie uns eine gewöhnliche Woche in Ihrem Alltagsleben schildern, wann arbeiten Sie, wann trainieren Sie?

Ich habe einen ganz normalen 40-Stunden-Job. Der Montagabend gehört meinem Mann und mir. Hier wird gemeinsam zu Abend gegessen. Dienstags fahre ich direkt nach der Arbeit nach Köln zum Vereinstraining. Mittwochs ist mittags in der Praxis Feierabend. Nachmittags wird individuell trainiert, alleine im Fitnessstudio oder in der Kleingruppe aus der Nationalmannschaft. Abends ist dann wieder Vereinstraining in Köln. Der Donnerstag ist wie der Dienstag. Freitagsnachmittag wird nochmal individuell trainiert. Samstag und Sonntag ist Bundesliga.

„Wenn ich mit der Nationalmannschaft unterwegs bin, wird mein Arbeitsausfall von der deutschen Sporthilfe erstattet. **Ein finanzieller Schaden entsteht somit weder mir noch dem Arbeitgeber.** Zum Glück stehen Termine lange im Voraus fest, sodass die Praxis entsprechend planen kann.“

„Momentan bin ich in **meinem Angestelltenverhältnis sehr glücklich** und werde mir zeitgleich mit dem Leistungssport sicher keine Selbstständigkeit antun. Wie lange ich im Sport aktiv bin, hängt einfach damit zusammen, wie lange ich in der Lage bin, diese Leistung zu bringen.“

Und wann tanken Sie auf bzw. was tun Sie für Ihre Work-Sport-Life-Balance? Wie schalten Sie ab?

Ich habe auf jeden Fall eine „Work-Sport-Balance“! Sich jeden Tag nach der Arbeit auf dem Sportplatz auszutoben und ggf. auch mal abzureagieren, ist für mich ein guter Ausgleich zu meiner Arbeit in der Praxis. Das wirkt sich auch auf den Bereich „Life“ aus. Zeitlich gesehen, das kann man auch nicht schönreden, kommt der „Life“-Part natürlich zu kurz. Aber es gibt immer mal freie Tage oder die Möglichkeit für einen Kurzurlaub. Familie und Freunde bieten für mich dann das beste Umfeld, um abzuschalten und runterzukommen.

Bekommen Sie eigentlich Feedback von Patienten bezüglich Ihrer Doppelrolle als Zahnärztin und Leistungssportlerin, und wenn ja, welches?

Dass ich tatsächlich wiedererkannt werde, ohne dass der Patient einen persönlich kennt oder eine Verbindung zum Hockey hat, kommt kaum vor. Dafür ist der Sport zu unpopulär und ich trage im Spiel einen Helm mit Gittermaske. Nicht mal mein Mann könnte mich aus 50 Metern in der Rüstung erkennen. Wenn das Thema trotzdem mal aufkommt, ist die Reaktion eigentlich immer gleich: Totale Verwunderung, denn für die meisten ist Leistungssport in einer olympischen Disziplin ein Vollzeitjob und der Beruf des Zahnarztes ebenfalls. Und dass ein und dieselbe Person zwei Vollzeitjobs hat, können sich viele nur schwer vorstellen. Aber so ist das bei Amateursportarten leider. Das betrifft nicht nur uns Hockeyspieler.

Wo sehen Sie sich in den kommenden fünf Jahren? Wie lange lassen sich wohl beide Felder vereinen?

Momentan bin ich in meinem Angestelltenverhältnis sehr glücklich und werde mir zeitgleich mit dem Leistungssport sicher keine Selbstständigkeit antun. Wie lange ich im Sport aktiv bin, hängt einfach damit zusammen, wie lange ich in der Lage bin, diese Leistung zu bringen. Es ist ja auch nicht allein meine Entscheidung, für Deutschland international oder für Rot-Weiss Köln in der Bundesliga zu spielen. Ich bin weder im Club noch im A-Kader die einzige Torhüterin. Irgendwann wird es dann auch Zeit für die eigene Familie. Und für die will ich ausreichend Zeit haben. Eine ausgewogene Work-Life-Balance also. <<<



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.

3X

Erfüllung:

Fechten, Familie und Zahnmedizin

PORTRÄT >>> Als mehrfache deutsche Meisterin, Olympiasiegerin und Weltmeisterin im Florettfechten gehörte die in Rumänien geborene Dr. Zita Funkenhauser in den 1980er-Jahren zur internationalen Fechtelite. Gleichzeitig studierte sie Zahnmedizin an der Julius-Maximilians-Universität Würzburg, absolvierte 1993 ihr Examen, promovierte 1994 und eröffnete 1996 ihre eigene Zahnarztpraxis in Tauberbischofsheim. Der folgende Beitrag blickt auf die Zutaten eines randvoll gefüllten Lebens aus Florettfechten, Mutterdasein und einer „positiven“ Zahnmedizin.



© DEMUS MEDIA/AC/Mariene Hantinger

„Alles war für die Praxis-
eröffnung vorbereitet, **ein**
Zurück gab es nicht!
Auch nicht schwanger!“

Es gibt Phasen im Leben, in denen sich in relativ kurzer Zeit vieles und zudem Wesentliches entscheidet. So als ob Ereignisse, die sich eigentlich über mehrere Jahre erstrecken sollten, in ein beschleunigtes Tempo geraten. Für die Zahnärztin, Olympiasiegerin und mehrfache Weltmeisterin im Florettfechten, Dr. Zita Funkenhauser, war 1996 so ein Jahr: Sie erwartete Zwillinge, hörte aufgrund dessen vor den Olympischen Sommerspielen in Atlanta mit dem Fechten auf und eröffnete

im April 1996 ihre Zahnarztpraxis in Tauberbischofsheim. „Alles war für die Praxiseröffnung vorbereitet, ein Zurück gab es nicht! Auch nicht schwanger! Also verwarf ich meine Ambitionen, ein viertes Mal an den Olympischen Spielen teilzunehmen. Stattdessen arbeitete ich im April und Mai in der Praxis, dann hat eine ehemalige Kommilitonin die Praxis für mich kurzzeitig stellvertretend geführt und im September stand ich schon wieder hier. Natürlich wäre der ideale Lauf der Dinge ein anderer gewesen, erst noch die Olympischen Spiele absolvieren, dann die Praxis

über ein, zwei Jahre führen und dann die Kinder. Aber so lässt es sich nicht planen, und den idealen Zeitpunkt für eine Familiengründung gibt es so wieso nicht! Anfangs habe ich vormittags in der Praxis gearbeitet, die Kinder waren durch ein Kindermädchen betreut, und mittags war ich wieder zu Hause. Ich habe mich dann immer wahn-sinnig auf meine Kinder gefreut, war fürsorglich und habe das bewusst als Luxus empfunden, beides haben zu können, die Familie und den Beruf. Und an den Nachmittagen haben wir uns, mein Mann, die Großeltern und ich, die Kinderbetreuung geteilt. Das war natürlich nicht leicht, aber es war machbar! Bestimmt auch, weil ich anfangs eine überschaubare Patientengröße, etwa 200 Patienten im Quartal, hatte. Die Praxis war ja neu gegründet und musste erst wachsen. Und gewachsen ist sie dann gewissermaßen mit den Kindern. Günstig waren auch die kurzen Wege in Tauberbischofsheim, später war die Grundschule meiner Mädchen genau gegenüber von der Praxis. Wir konnten uns zuwinken. Das hat das Ganze auch logistisch sehr vereinfacht.“

Aus dem Sport entlehnter Teamspirit:
Dr. Zita Funkenhauser mit einem Teil
ihres komplett weiblichen Praxisteams.



Fechtzentrum Tauberbischofsheim

Doch wie gelangt man aus Siebenbürgen nach Tauberbischofsheim, einer Kleinstadt in der Region Heilbronn-Franken mit überschaubaren 12.000 Einwohnern? „Über das Fechten! Meine Familie wohnte damals im rumänischen Satu Mare. Gegenüber von unserem Haus war eine Fechthalle, und da lag es einfach nahe, zu fechten. Mit zehn Jahren habe ich damit angefangen, hatte Talent, wurde Meisterin meiner Altersklasse, und so ist meine Familie dann 1979, als ich 13 Jahre alt war, ganz gezielt nach Tauberbischofsheim, in die Fecht-Hochburg, übersiedelt. Ab dann habe ich im hiesigen Verein FC Tauberbischofsheim trainiert. Und nun sind Ort und Region Heimat für uns, meine Töchter sind hier groß geworden, mein Mann ist sowieso gebürtiger Tauberbischofsheimer (ebenfalls Olympiasieger und mehrfacher Weltmeister im Florettfechten Matthias Behr [Anm. d. Red.]) und die Praxis besteht auch schon seit 23 Jahren in der Hauptstraße 71.“

Ebenso wie sich das Fechten aus den lokalen Begebenheiten fast zufällig ergab, ergab sich auch das Studium der Zahnmedizin für Zita Funkenhauser nicht aus einem lang

gehegten Wunsch oder einer Familientradition heraus, sondern war vielmehr eine pragmatische Entscheidung: „Ich hatte schon immer eine Affinität für das Handwerkliche, wollte in der Nähe studieren, um weiter trainieren zu können, und wusste gleichzeitig, dass die Zeit des aktiven Sports begrenzt ist und ich einen Gegenpart zum Fechten brauche. Ich hatte auch überlegt, Architektur zu studieren oder Augenärztin zu werden. Es musste ein Studiengang sein, der in Würzburg angeboten wurde und der mir die Möglichkeit für etwas Gestalterisches bot. Und so entschied ich mich letztlich für die Zahnmedizin als eine Mischung aus „Hand-Arbeit“ und Theorie. Bis heute erfreut es mich, wenn ich Zähne verschönern und so einen Menschen glücklich machen kann. Das gefällt mir an der Zahnmedizin, dass man ja überwiegend positiv arbeitet, man restauriert defekte Zähne oder erlöst von Schmerzen. Wir müssen unseren Patienten keine Horrornachrichten überbringen. Es geht in der Regel darum, etwas Ästhetisches zu gestalten. Das ist meine Motivation!“

Praxiserweiterung mit fünf neuen KaVo-Einheiten

Seit der Eröffnung der Praxis 1996 haben sich über die Jahre lediglich der Praxisumfang und zum Teil das Personal geändert. Beide Töchter von Zita Funkenhauser sind nicht nur in die Fecht-Fußstapfen der Eltern getreten, sondern haben auch, wie die Mutter, Zahnmedizin in Würzburg studiert. So wird mit großer Wahrscheinlichkeit die Praxis in nächster Generation in der Familie bleiben. Ein überaus schöner und glücklicher Umstand. „Das Verhältnis zu meinen Töchtern ist sehr gut, und ich blicke mit Freude in die Zukunft und auf unsere künftige Zusammenarbeit.“ Mit der Hoffnung auf eine gesicherte Weiterführung entschied sich Zita Funkenhauser, ihre Praxis zu erweitern und den bisherigen vier Behandlungszimmern einen fünften Raum für den Nachwuchs hinzuzufügen. Denn der Freund einer der Töchter hat als frischer Uni-Absolvent und neuer Assistenzzahnarzt bereits in der Praxis angefangen. Mit fünf Behandlungszimmern, die im Frühjahr 2019 mit jeweils einer neuen KaVo-Behandlungseinheit ausgestattet wurden – Funkenhauser ist langjährige Kundin von KaVo – ist es möglich, dass mehrere Behandler ohne Einschränkungen arbeiten können. „Es war mir schon immer wichtig, die Stunden in der Praxis effektiv zu nutzen, voll ausgelastet zu sein und straff zu arbeiten, um dann Zeit mit der Familie zu verbringen. Wir haben begrenzte Öffnungszeiten, an zwei Nachmittagen in der Woche ist die Praxis zu, umso wichtiger ist es, unsere Öffnungszeiten optimal zu nutzen und Patienten komprimiert einzubestellen.“ Die Praxis, die 10 Mitarbeiter beschäftigt, betreut Kinder wie Erwachsene und bietet neben Ästhetischer Zahnheilkunde auch die Fachrichtungen Endodontie und Parodontologie.



Dr. Zita Funkenhauser vor einer der neuen KaVo-Behandlungseinheiten in ihrer Praxis.

Hier wie dort: Disziplin und Durchhaltevermögen

Das konzentrierte, strukturierte und zielorientierte Arbeiten in der Praxis, alleine und im Team fällt Zita Funkenhauser leicht – das hat auch ganz direkt etwas mit dem Sport zu tun. „Man lernt als Sportler frühzeitig, diszipliniert zu sein, vorzuplanen und auch dann durchzuhalten, wenn es mal nicht gut läuft. Es geht ja im Leistungssport nicht nur um Talent, sondern auch und ganz entscheidend um Geduld und Ausdauer. Nicht die Talentertesten, sondern die Hartnäckigsten gewinnen! Mit dem Fechten habe ich also nicht nur meine Finesse mit dem Florett, sondern auch diese Beharrlichkeit trainiert. Und ich sehe diese

„Das gefällt mir an der Zahnmedizin, dass man ja überwiegend positiv arbeitet, man restauriert defekte Zähne oder erlöst von Schmerzen. Wir müssen unseren Patienten keine Horrornachrichten überbringen. Es geht in der Regel darum, **etwas Ästhetisches zu gestalten.“**

Qualität auch bei meinen Töchtern. Zudem ist das Fechten zwar eine Einzelsportart, man braucht aber den Trainingspartner, den Gegner, um überhaupt Fechten zu können. Das ist auch in der Zahnmedizin so – ich bin zwar die Behandlerin, brauche aber mein Team und die Unterstützung der Assistenz. Ich weiß um die Bedeutung dieses Zusammenspiels und versuche das auch dem Personal zu zeigen, indem ich ein angenehmes und wertschätzendes Arbeitsumfeld schaffe. Natürlich gibt es auch Konflikte, dort, wo Menschen aufeinandertreffen. Wichtig ist es, ob im Sport oder hier in der Praxis, sich diesen Konflikten zu stellen und sie zu lösen, damit jeder gerne in die Praxis kommt.“ Und was zählt heute für Zita Funkenhauser neben der Praxis und 23 Jahre nach dem Ende der aktiven Fecht Karriere? „Heute spiele ich, wenn die Schulter es zulässt, Badminton und mache Yoga. Das Laufen ist eher nicht mein Fall, ich war nie eine Ausdauersportlerin. Zudem bin ich viel im Garten und natürlich eng mit meiner Familie und meinen Töchtern verbunden.“ Und so ist Zita Funkenhauser ein wunderbarer Beweis dafür, dass es ein volles und erfülltes Leben neben und nach dem Leistungssport geben kann, unter anderem auch dank der Zahnmedizin. <<<

Nicole Gerwert
Wirtschaftsberatung
für Zahnärzte

**Spezialist Existenz-
gründung Prävention
Absicherung Praxis-
beratung Teamplayer
Diagnose Therapie
Wegbegleiter**



„Mich interessiert der Mensch hinter der Frage. Ich möchte zunächst die Träume und Wünsche des Mandanten kennenlernen, um ihn dann individuell beraten zu können!“

Nicole Gerwert

Wirtschaftsberatung für Zahnärzte
www.wirtschaftsberatung-fuer-zahnaerzte.de
Tel.: +49 201 / 10 22 77 – 53
zahnaerzte@vonbuddenbrock.de



EIN PARTNER DER
VON BUDDENBROCK
UNTERNEHMENSGRUPPE

„Synoptisches Denken und interdisziplinäres Arbeiten sind die Basis für eine erfolgreiche **Sportzahnmedizin**“

INTERVIEW >>> Muskeln, Fitness, Training, Sieg – die Schlagworte aus der Welt des Leistungssports drehen sich in der Regel – zumindest bisher – nicht um Zähne, Karies und Wurzelfüllung. Dabei ist die Mundhöhle auch und besonders für Sportler ein Bereich, der gesund sein muss, um Leistung erbringen zu können. Die derzeit viel erwähnte Sportzahnmedizin unterstützt Sportler gezielt dabei, vor wie nach Wettkämpfen, gesund im Mund zu bleiben. Wir sprachen mit ZA Christian Barth, weltweit jüngster Dental Coordinator in Sports, zu seiner Arbeit mit Sportlern und Betreuerenteams.

Herr Barth, Sie sind Zahnarzt im Team der Zahnarztpraxis DENTALE in Leipzig und betreuen gleichzeitig Sportvereine sowie einzelne Sportler in zahnmedizinischen Fragen. Warum haben sie sich für diese Spezialisierung entschieden?

„Ich erinnere mich an einen Fußballer, der in einem Spiel nach einem Ellenbogenschlag **mehrere dislozierte Frontzähne** hatte. Noch im Stadion haben wir die Zähne reponiert und geschient und konnten somit alle Zähne erhalten. Die **verletzungsbedingte Ausfallzeit** wurde dadurch natürlich **so gering wie möglich gehalten.**“

Meine Kollegen und ich haben vor sieben Jahren die DENTALE gegründet, ein zahnmedizinisches Kompetenzzentrum, in dem durch ein Team von spezialisierten Zahnmedizinern alle Fachbereiche der Zahnmedizin abgebildet werden. Dazu zählt auch die Sportzahnmedizin, eine der jüngsten Disziplinen mit der Spezialisierung auf Leistungssport.

Warum mich gerade diese Spezialisierung interessiert, liegt auch an meiner Affinität zum Sport: Mit sechs Jahren habe ich selbst angefangen, Fußball zu spielen, und mich im Laufe der Jahre zum Leistungssportler bis in höhere Leistungsklassen hinein entwickelt. Bis heute kicke ich leidenschaftlich gern, wenn auch nicht mehr in der Intensität wie damals. Unser Team DENTALE arbeitet seit vielen Jahren als Kooperationspartner erfolgreich mit den großen Leipziger Fußballvereinen zusammen und betreut deren Profimannschaften als auch den Nachwuchsbereich. Da wir alle zahnmedizinischen Disziplinen unter einem Dach konzentrieren, bieten wir unseren Partnern die bestmögliche Betreuung und im Bedarfsfall eine weitreichende Expertise. Im Laufe der Jahre hat sich hier ein großes interdisziplinäres medizinisches Netzwerk entwickelt. Dadurch genießt DENTALE mittlerweile den Ruf, erster Ansprechpartner bei zahnmedizinischen Angelegenheiten auch in anderen Sportarten zu sein. Dieser Erfolg und den Leistungsstand der Sportler zu verbessern bzw. auf höchstem Niveau zu halten, gibt mir persönlich ein großes Glücksgefühl.

Welche Qualifikationen haben Sie für die Spezialisierung im Vorfeld erlangt?

Ich wurde 2018 in München zum Dental Coordinator in Sports nach den internationalen Standards der IASD zertifiziert, dabei bin ich zurzeit der jüngste Dental Coordinator weltweit! Mitglied der wissenschaftlichen Fachgesellschaft DGzPRsport bin ich schon seit einigen Jahren, und die DENTALE ist im Zertifizierungsverfahren zum Sportzahnmedizinischen Betreuungszentrum der DGzPRsport/IASD.



ZUR PERSON

Christian Barth, Jahrgang 1981, Ausbildung zum Zahntechniker, danach Studium der Zahnmedizin in Leipzig und Ulm. Nach der Assistenzzeit und Hospitationen in verschiedenen Praxen, Gründung (mit vier Kollegen) des Zahnmedizinischen Kompetenzzentrums DENTALE in Leipzig. DENTALE vereint seit mehr als sieben Jahren alle Disziplinen der Zahnmedizin unter einem Dach und hat dadurch alle Spezialisten vor Ort, um komplexe zahnmedizinische Fälle lösen zu können.

Oft werden unseriöse
LEISTUNGSVERSPRECHEN
im Zusammenhang mit
sogenannten „Performance-
splints“ gemacht



Wir, die DGzPRsport, halten diese pauschalen Leistungsversprechen für mehr als fragwürdig! Hier steht meiner Einschätzung nach nur selten das Wohl des Sportlers im Vordergrund. Für die positive Wirkung von Performancesplints gibt es zurzeit kaum wissenschaftliche Evidenz.“

Die Sportzahnmedizin scheint derzeit eine Art Hype zu erfahren – warum, denken Sie, ist das Thema gerade jetzt so wichtig?

Von Hype würde ich gar nicht sprechen. Die Sportzahnmedizin gibt es seit vielen Jahren, allerdings ist die wissenschaftliche Basis im Vergleich zu anderen Fachgebieten noch nicht weit entwickelt. Und genau da setzt die DGzPRsport mit ihren wissenschaftlichen Beiräten an, um künftig valide wissenschaftliche Erkenntnisse zu sammeln und tragfähige Betreuungskonzepte für den Sport zu entwickeln.

Hinzu kommt, dass eine gesunde Lebensweise und Prävention für die Menschen immer wichtiger wird und auch im Spitzensport eine zunehmende Bedeutung gewinnt. Und auf diesem Feld können wir Sportzahnmediziner gut helfen.

Über welchen Zeitraum kann sich eine zahnmedizinische Betreuung von Sportlern erstrecken? Inwieweit variieren Ihre Behandlungsansätze je nach Disziplin und Profi-Sportgrad?

Sportzahnmedizin ist präventionsorientiert und findet daher permanent statt. Bei Mannschaftssportarten startet es meist zu Saisonbeginn mit den sogenannten Medizinchecks und ist dann während der Saison eher individuell bedarfsorientiert. Individualsportler wenden sich häufig über ihre Physiotherapeuten und Ärzte an uns, sofern sie das Gefühl haben, dass etwas nicht stimmt. Das können bspw. entzündliche oder funktionelle Erkrankungen sein, die zu Leistungseinschränkungen führen. Hier haben wir spezielle sportzahnmedizinische Konzepte, um dem Athleten zu helfen.

Sie sind Mitglied der Deutschen Gesellschaft für zahnärztliche Prävention und Rehabilitation im Spitzensport e.V. – Was hat Sie zur Mitgliedschaft bewogen und was leistet die Gesellschaft für ihre Mitglieder und so schlussendlich für die Patienten?

Die DGzPRsport ist die erste und führende Gesellschaft der Sportzahnmedizin in Deutschland und bietet das gesamte Spektrum einer aktiven wissenschaftlichen Fachgesellschaft: Sie unterhält einen Beirat aus aktiven Hochschullehrern, ist forschungsaktiv, betreut Projekte im Sport, organisiert Treffen sowie Fortbildungsveranstaltungen und ist international anerkannt. Eben ein gutes Gesamtpaket. Daher bin ich schon vor einigen Jahren Mitglied geworden und habe mich durch Weiterbildung zum Zahnmedizinischen Koordinator bei der DGzPRsport qualifiziert. Was ich an unserer Gesellschaft sehr sympathisch finde, sind die flachen und persönlichen Strukturen sowie das Selbstverständnis einer lernenden Gemeinschaft.

Was kann die zahnmedizinische Betreuung von Sportlern eigentlich erbringen oder anders gefragt: Geht es hauptsächlich um präventive Maßnahmen zur Gesunderhaltung der Mundhöhle oder um Leistungssteigerung in Bezug auf den gesamten Organismus?

Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass sich eine gesunde Mundhöhle systemisch positiv auf den gesamten Organismus auswirkt. Das heißt, dass die Prävention von Infektionen die Grundlage allen zahnmedizinischen Handelns bildet. Aber ohne sinnvolle therapeutische sportzahnmedizinische Intervention kommt man im Bedarfsfall auch nicht weiter. Diese wird in enger Zusammenarbeit mit dem medizinischen Betreuungsteam abgestimmt. Was mich sehr ärgert: Oft werden unseriöse Leistungsversprechen im Zusammenhang mit sogenannten „Performancesplints“ gemacht. Wir, die DGzPRsport, halten diese pauschalen Leistungsversprechen für mehr als fragwürdig! Hier steht meiner Einschätzung nach nur selten das Wohl des Sportlers im Vordergrund. Für die positive Wirkung von Performance-splints gibt es zurzeit kaum wissenschaftliche Evidenz.

Welche Erfolge als zahnmedizinischer Betreuer von Sportlern sind Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben und wo kamen Sie eventuell auch an Ihre Grenzen?

Ich erinnere mich an einen Fußballer, der in einem Spiel nach einem Ellenbogenschlag mehrere dislozierte Frontzähne hatte. Noch im Stadion haben wir die Zähne reponiert und geschient und konnten somit alle Zähne erhalten. Die verletzungsbedingte Ausfallzeit wurde dadurch natürlich so gering wie möglich gehalten. Eine andere Sportlerin klagte über Leistungsabfall. Nach systematischer Befundung konnten wir eine *apikale Ostitis* an einem wurzelbehandelten Zahn diagnostizieren. Durch die fachgerechte Revision der insuffizienten Wurzelfüllung konnten wir die Entzündung beseitigen und somit die Leistungsfähigkeit wiederherstellen. Die Grenzen sind für mich als Sportzahnarzt dann erreicht, wenn zahnmedizinisch alle möglichen Ursachen ausgeschlossen werden können und dennoch die Leistungsminderung bestehen bleibt. Dann liegt der Ball nicht mehr in unserem Feld!

Stichwort „Interdisziplinäres Arbeiten“: Inwieweit ist das gerade für die Sportzahnmedizin wichtig?

Synoptisches Denken und interdisziplinäres Arbeiten sind die Basis für erfolgreiche Sportzahnmedizin im Spitzensport. Als zahnmedizinischer Koordinator führe ich regelmäßig Screenings aller Vereinssportler durch und gebe Diagnosen und Therapiehinweise an den Patienten und an das medizinische Betreuungsteam weiter. Oft muß ich auch geschilderte Symptome und Diagnosen aus der Sportmedizin oder der Sportphysiotherapie in meine Betreuung einfließen lassen. Daher arbeiten wir eng mit den anderen Spezialisten zusammen, besprechen Patientenfälle und arbeiten gemeinsam an individuellen Lösungen zur Gesunderhaltung eines jeden Patienten. Genau in diesem Kontext veranstalten wir als DGzPRsport erstmalig am 23.11.2019 in Leipzig ein interdisziplinäres Symposium mit international bekannten Referenten. Hier wird der Austausch der verschiedenen medizinischen Fachrichtungen im Spitzensport gefördert, weil wir die Themenfelder aus zwei Perspektiven, der Sportmedizin und der Zahnmedizin, beleuchten und synoptische und interdisziplinäre Lösungsstrategien aufzeigen. <<<

tipp

„Das kann gar nicht wehtun!“

Text: Dr. Carla Benz

Egal, ob Sie jemals ein Kommunikationstraining absolvieren werden oder nicht, es gibt einen Satz, den Sie als absolutes „No-Go!“ aus Ihrem aktiven Sprachgebrauch streichen können: „Das kann ja gar nicht ... wehtun/zu hoch sein/stören etc.“ Denn wenn wir einen psychisch gesunden Patienten voraussetzen, dann ist immer noch vorerst er Spezialist für die Empfindungen innerhalb seiner Mundhöhle – und nicht wir!

Beispiel Schmerzausschaltung

Vielleicht kennen Sie diesen Donnerstagnachmittag, die Woche war bisher lang und anstrengend, das Wartezimmer ist voll und vor Ihnen sitzt eine ängstliche Jugendliche, die Sie gerade mittels Lokalanästhesie auf die Extraktion von Zahn 28 vorbereiten. Heute müssen Sie besonders pünktlich raus, und eigentlich passt Ihnen diese Situation kurz vor Feierabend gar nicht. Sie unternehmen sogar eine hohe Tuberanästhesie, um ganz sicherzugehen. Nach „ausreichend“ Wartezeit setzen Sie den Hebel an, um den Zahn zu luxieren. Da schreit die Patientin auf, es würde noch wehtun. In dieser oder einer ähnlichen Situation sind wir alle schon gewesen. „Es kann aber nichts mehr wehtun“ dürfen Sie sich an dieser Stelle noch nicht einmal genervt denken! Denn, ob nur ausgestrahlt oder tatsächlich ausgesprochen, wird es in Ihrer Patientin nur noch mehr Widerstand und tatsächlich auch Schmerzen hervorrufen. In zahlreichen Studien konnte belegt werden, dass die Schmerzwahrnehmung nicht nur kulturell variiert, sondern auch von Alter, Geschlecht und Grad der Ängstlichkeit des Patienten abhängt. Hinzu kommt, dass die individuelle Schmerzwahrnehmung komplex ist und zudem von diversen (auch emotionalen) Faktoren bestimmt wird.

Wie reagieren Sie am besten auf die Schmerzen der Patientin?

Schenken Sie der Patientin Glauben und meinen Sie das auch so – das allein kann schon wahre Wunder bewirken. Schieben Sie den Stress, der Ihnen im Nacken sitzt, durch ein paar tiefe Atemzüge zur Seite, denn mit ihm ist lösungsorientiertes Handeln nicht möglich. Versuchen Sie gemeinsam mit der Patientin herauszufinden, WAS ihr genau Schmerzen verursacht. In der Regel verursacht die Angst der Patienten den Schmerz – Druckempfinden wird in der Stresssituation oftmals ebenfalls als Schmerz interpretiert. Und verfahren Sie nach dem Prinzip „Tell – Show – Do“: Erklären Sie der Patientin in einfacher Sprache den Effekt der Lokalanästhesie und demonstrieren Sie ihr dies in ihrer eigenen Mundhöhle. Stellt sich heraus, dass es tatsächlich „die Angst ist, die schmerzt“, finden Sie gemeinsam mit der Patientin einen Anker, an dem sie die Angst abladen kann, hier können Sie sich ruhig trauen und kreativ werden (bspw. Luxationen nur in Ausatemphasen, Stressball anbieten, loben Sie die Patientin während der Luxation). All dies funktioniert schneller als die Patientin davon überzeugen zu wollen, dass „nichts mehr wehtun kann!“.

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





VDW.ROTATE™ NiTi Wurzelkanalfeile

Der Remix für rotierende Aufbereitung
auf dem nächsten Level

VIELSEITIGKEIT

VDW.ROTATE™ umfasst eine intuitive 3-Feilen-Basissequenz sowie eine große Auswahl an größeren Feilen mit passenden Papierspitzen und Obturatoren.

Damit bereiten Sie virtuos auf!

ERHALT DER NATÜRLICHEN KANALANATOMIE

Dank der speziellen Wärmebehandlung ist die Feile flexibler und folgt so dem natürlichen Kanalverlauf – ohne die Schneidleistung zu beeinträchtigen.*

So bringen Sie Schwung in die Aufbereitung!

EFFIZIENTES ENTFERNEN VON DEBRIS

Der angepasste S-Querschnitt schafft mehr Raum für den Abtransport von Debris, sorgt für Kontrolle über das Instrument und ermöglicht eine schnelle, gründliche und sichere Aufbereitung*,**

Denn Sie geben den Takt an!

*im Vergleich zu anderen rotierenden Instrumenten von VDW
**im Vergleich zu einem zentrierten, rotierenden Feilenquerschnitt



© V&P Photo Studio – stock.adobe.com

ORALCHIRURGIE

»» In den vorangegangenen **dentalfresh**-Ausgaben haben wir verschiedene Fachzahnarztbildungen beleuchtet. Im vorliegenden Heft widmen wir uns der Weiterbildung zum Fachzahnarzt im Bereich **Oralchirurgie**.

Die Oralchirurgie ist ein Teilgebiet der Zahnmedizin, das zusätzlich zur zahnärztlichen Chirurgie die Diagnostik und Therapie von Luxationen und Frakturen im Zahn-, Mund- und Kieferbereich einschließt. Zudem gehört auch die dentale Implantologie zum Fachbereich der Oralchirurgie. Die Weiterbildung befähigt den zukünftigen Fachzahnarzt für Oralchirurgie dazu, Erkrankungen des Zahnfleisches (Gingiva) und des Zahnhalteapparates (Parodont) zu erkennen und umfassend zu behandeln. Außerdem schließt die Ausbildung die Versorgung mit Implantaten, die plastische Parodontalchirurgie und die Rekonstruktion mit Zahn-

ersatz sowie die entsprechende Nachsorge mit ein. Die Ausbildung zum Fachzahnarzt für Oralchirurgie umfasst mindestens drei Jahre. Zusätzlich dazu muss ein allgemeinärztliches Jahr absolviert werden. Dieses sollte vor Beginn der fachspezifischen Ausbildung erfolgt sein. Neben den theoretischen Inhalten muss, wie bei anderen Fachzahnarztbildungen, auch hierfür ein Operationskatalog mit festgelegten Fallzahlen abgearbeitet werden. <<<

Weiterbildungsordnung
BZÄK



BERUFSVERBAND DEUTSCHER ORALCHIRURGEN

BDO >>> Auch wenn der Berufsverband Deutscher Oralchirurgen mittlerweile 36 Jahre auf dem Buckel hat, ist er alles andere als ein „altes Eisen“ und präsentiert sich als ein Verband, der nicht nur die Interessen der alteingesessenen Kollegen, sondern vor allem der jungen angehenden Oralchirurgen im „Young BDO“ vertritt.



„Der Berufsverband Deutscher Oralchirurgen war und ist eine Gesellschaft **berufspolitischen und wissenschaftlichen Charakters** ohne Verfolgung wirtschaftlicher Interessen.“

Kein anderes Fachgebiet korreliert so eng mit der Medizin wie die Oralchirurgie, weshalb die Forderung „Mehr Medizin in die Zahnmedizin“ weiterhin entschlossen verfolgt wird. Dass die Medizin ein integraler Bestandteil der fachzahnärztlichen oralchirurgischen Weiterbildung ist, offenbart sich in den Weiterbildungsinhalten. Neben den operativen Therapieverfahren von alveolärer Chirurgie bis hin zur Traumatologie sind Kenntnisse in benachbarten medizinischen Fachdisziplinen obligatorisch.

Oralchirurgie ist spannend, nicht nur aufgrund des vielschichtigen Weiterbildungsspektrums, sondern auch hinsichtlich der späteren vielseitigen und fachübergreifenden beruflichen Tätigkeit.

Rückblick

Gegründet wurde der BDO am 23. Mai 1983 in Frankfurt am Main unter dem damaligen Namen „Bundesverband Deutscher Oralchirurgen“, nachdem der Boden für diese Verbandsgründung durch die Einführung einer Weiterbildungsordnung für das Gebiet „zahnärztliche Chirurgie – Oralchirurgie“ durch die Bundeszahnärztekammer im Jahr 1975 geebnet wurde. Zielsetzung war, die Oralchirurgie in Deutschland zu fördern und die Qualifikation in diesem fachzahnärztlichen Gebiet zu stärken.

Bereits unmittelbar nach Verbandsgründung war der BDO bestrebt, eine internationale Zusammenarbeit mit oralchirurgischen Verbänden und Fachverbänden in Europa und Über-

see zu gründen. Seit 1986 trägt der Verband die Bezeichnung „Berufsverband Deutscher Oralchirurgen – BDO – e.V.“.

Status praesens

Der Berufsverband Deutscher Oralchirurgen war und ist eine Gesellschaft berufspolitischen und wissenschaftlichen Charakters ohne Verfolgung wirtschaftlicher Interessen. Der BDO versteht sich nicht nur als Vertreter der Zahnärzte für Oralchirurgie, sondern nimmt die Interessenvertretung aller Zahnärzte für die zahnärztliche Chirurgie durch ein entsprechendes berufspolitisches Engagement als auch durch wissenschaftliche Aktivitäten wahr. Regelmäßig organisiert der BDO nationale und internationale Kongresse, Fortbildungsveranstaltungen und Qualifizierungskurse. Publikationsorgan ist das *Oralchirurgie Journal*. Die im BDO integrierten diversen Arbeitsgemeinschaften tragen zur Profilierung und Modernisierung des Verbandes bei. In Kooperation mit den Fachgesellschaften DGMKG und BDK/DGKFO strebt der BDO eine Stärkung der Fachdisziplinen im Chor der allgemeinen Zahn-

ärzteschaft an. Ein Hauptanliegen ist dabei, eine Trennung von Medizin und Zahnmedizin zu überwinden und den dualen Weiterbildungsweg Kieferchirurgie–Oralchirurgie in eine gemeinsame Weiterbildung zu überführen.

Der BDO ist ein starker Verband mit über 1.500 Mitgliedern, darunter viele junge Kollegen. Jede Zahnärztin, jeder Zahnarzt, die/der ein Interesse für die zahnärztliche Chirurgie zeigt, ist herzlich willkommen. Eine Übersicht über das Profil und die Aktivitäten des

BDO vermittelt die verbandseigene Internetseite www.oralchirurgie.org. Es lohnt sich, reinzuschauen.

Perspektive

Auch wenn in der kürzlich verabschiedeten neuen zahnärztlichen Approbationsordnung die vorgesehene Angleichung der Studiengänge Medizin und Zahnmedizin im vorklinischen Studienabschnitt gestrichen wurde, ist diese Reform des Studiums unverzichtbar. Der BDO setzt sich dafür

ein, dass spätestens im Rahmen des Masterplans Medizinstudium 2020 dieser Schritt umgesetzt wird und damit die Vision einer gemeinsamen Weiterbildung in oraler und maxillofazialer Chirurgie näher rückt. <<<

KONTAKT

BDO-Geschäftsstelle

Tel.: 06562 968215
 IZI-GmbH.Speicher@t-online.de
www.oralchirurgie.org

Als Mitgliederorgan des Berufsverbandes Deutscher Oralchirurgen ist das *Oralchirurgie Journal* das autorisierte Fachmedium für den Berufsstand, das quartalsweise Einblicke in anwenderorientierte Fallberichte, Studien sowie Marktübersichten gibt und durch Produktinformationen auf die neuesten Trends und Entwicklungen im Dentalmarkt aufmerksam macht. Das *Oralchirurgie Journal* kann im Abo bezogen oder online gelesen werden. Für Abo-Bestellungen einfach eine Mailanfrage senden an: grasse@oemus.media.de oder telefonisch unter: 0341 48474-315.



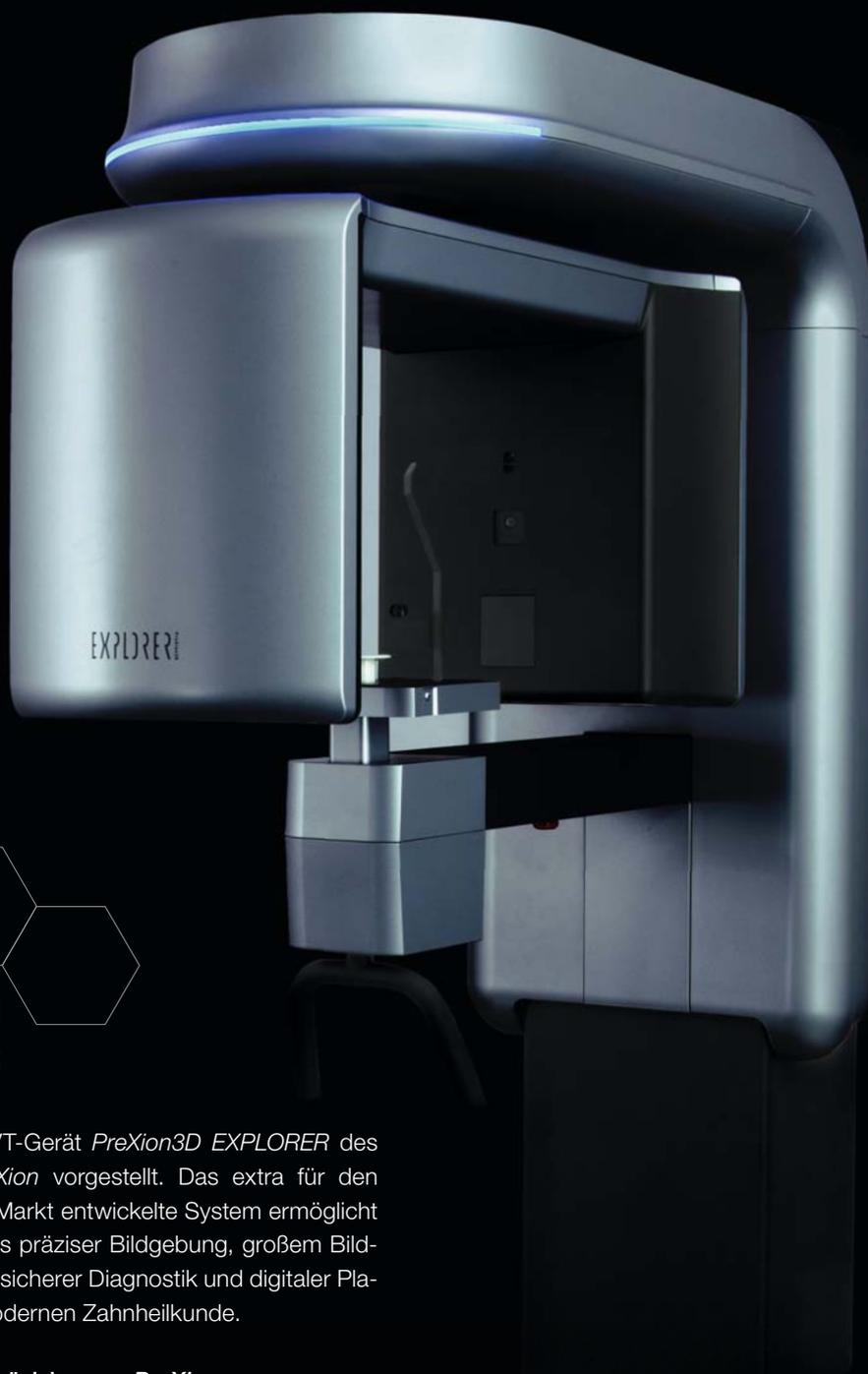
Kompakt informiert
 zur modernen Oralchirurgie

E-Paper Oralchirurgie
 Journal 3/2019



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 · www.prexion.eu

MARKT

Die byzz^{next} 10 User
ist immer dabei!

2D und 3D
Röntgengeräte



Modul Digitale
Intraoralsysteme
oder
Intraoralmodul
oder
Sensormodul

Ihre Röntgenvollaus-
stattung/-ergänzung –
so preiswert wie noch nie!

zur Aktion



Aktionszeitraum: 01.07.2019 bis 31.12.2019.
Mehr Infos erhalten Sie über Ihr Dentaldepot
oder Sie kontaktieren uns direkt.

Herbstaktion mit preiswerten Röntgenmodulen

orangedental bietet im zweiten Halbjahr 2019 eine interessante Röntgenmodul-Aktion an, die intra- sowie extraorale Röntgengeräte umfasst. Vom Folienspeicher x-on scan und dem EzSensor HD-, über das Intraoralröntgengerät x-on tube^{AIR} bis hin zu den bekannten PaX-i 2D- oder 3D-Röntgenanlagen findet der Kaufinteressierte die richtigen Produkte und kann sich individuell und auf die Praxisbedürfnisse abgestimmt seine ganz persönliche Röntgenausstattung zusammenstellen. Einsparungen innerhalb der Module von bis zu 38 Prozent zum Listenpreis machen auch wirtschaftlich die orangedental Röntgenmodule besonders interessant. orangedental möchte mit den Angeboten Neugründer, Digitaleinsteiger, aber auch technikbegeisterte Profis, die an neuer, innovativer Technologie interessiert sind, ansprechen. Alle Module werden selbstverständlich mit der byzz^{next} Desktop-Software für zehn User ausgeliefert. byzz^{next} ist die offenste Software im Markt und wird nicht nur wegen ihrer intuitiven Nutzerführung von vielen Anwendern als qualitativ marktführend bezeichnet. orangedental/Vatech Produkte stehen für Innovation und Zuverlässigkeit auf höchstem Qualitätsniveau. Die orangedental 7-Tage-Hotline sowie das Technikerteam garantieren einen außergewöhnlichen Service. Fragen Sie das Dentaldepot Ihres Vertrauens nach der orangedental Röntgenmodul-Aktion oder kontaktieren Sie uns direkt.

Infos zum Unternehmen



www.orangedental.de



VDW feiert 150-jähriges Jubiläum

Starke Produkte, wegweisende Innovationen und eine traditionsreiche Leidenschaft für Endodontie: VDW – eine der weltweit führenden Marken im Bereich der Wurzelkanalbehandlung – wird 150. Der Münchner Endo-Spezialist gilt als einer der ersten Produzenten von Wurzelkanalinstrumenten in ganz Europa und hat als Pionier die Grundlagen der Wurzelkanalbehandlung entscheidend geprägt. Seit seiner Gründung ist das Unternehmen dieser Spezialisierung treu geblieben und setzt mit fundiertem Know-how und Produktinnovationen im Endo-Markt immer wieder neue Maßstäbe. Getreu dem Firmencredo Endo Easy Efficient umfasst das Angebot Produkte und Dienstleistungen, die über alle Behandlungsschritte hinweg ineinandergreifen, sodass Anwender Behandlungen möglichst effizient, sicher und einfach durchführen können. Zudem bietet VDW ein umfassendes Fortbildungsprogramm für Zahnärzte.



Infos zum Unternehmen



YEARS

www.vdw-dental.com

3D-Bildgebung at its best!

Der PreXion3D EXPLORER bietet mit einem Fokuspunkt von 0,3mm sowie einer Voxelgröße von nur 74µm eine einzigartige Kombination aus schärfster Bildqualität sowie geringster Strahlenbelastung. Mit einem gezielt steuerbaren Pulsgenerator wird die Röntgenstrahlung immer nur dann erzeugt, wenn es für die Bildgebung entscheidend ist. So ist bei der 20-sekündigen Scandauer im Ultra-HD-3D-Modus die reine Röntgenbestrahlungszeit zwischen 4,4 und 5,8 Sekunden. Im zehneckündigen Standard-Scan-3D-Modus beträgt die Röntgenbestrahlungszeit lediglich 3,2 Sekunden. Die geringe Voxelgröße ermöglicht eine detailliertere Darstellung auch feinsten Hart- und Weichgewebestrukturen in Ultra-HD. Die geringe Bildrekonstruktionszeit sorgt für einen fließenden Ablauf in der täglichen Praxis. Die 3D-Analysefunktion des PreXion3D EXPLORER ermöglicht Bildausschnitte (FOV) von 50x50, 100x100, 150x80 und 150x160 mm und bietet somit flexible diagnostische Möglichkeiten für alle Fachbereiche sowie bei der Analyse der Atemwege und Kiefergelenkfunktion. Im neuen PreXion Showroom in Rüsselsheim kann man sich von den Vorteilen des Gerätes überzeugen.



Infos zum Unternehmen



www.prexion.eu



Existenzgründung: Chance in der Übernahme!

Preisgünstig, geeignet für 1-2 Unternehmer/innen.

Lage: Metropolregion Hamburg – Kreis Harburg

Termin im Jahr 2019

Mehr Informationen:

willeweit.de/praxisangebot





© One Line Man – stock.adobe.com

Seminare für (potenzielle) Gründer

Die apoBank bietet speziell für gründungsinteressierte Zahnmediziner zugeschnittene Seminare zu einer Spannweite an fachrelevanten Themen und bietet so Orientierung bei der Niederlassung – ob Neugründung oder Übernahme einer Einzelpraxis oder Praxisgemeinschaft. Angefangen mit einem in Modulen aufgebauten Seminar „Der Weg in die eigene Praxis“ über Workshops und Expertenrunden zu solchen Aspekten wie zum Beispiel „Selbst ist die Frau. Was machen Frauen anders bei der Niederlassung?“ bis hin zu „Existenzgründer- und Praxisabgebortage“. Fast alle Seminare sind kostenlos und können von Kunden und Nichtkunden gebucht werden. Unser Existenzgründungsportal bietet über die Kachel „Seminare“ direkten Zugang zum Seminarprogramm für Gründer. Alle Informationen stehen unter www.existenzgruendung.apobank.de bereit.

www.apobank.de

Implantologie schnuppern

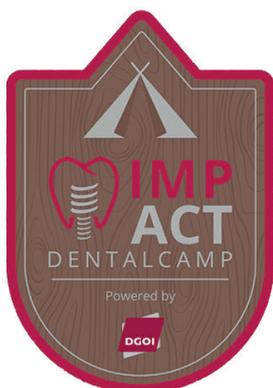
Die Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie (DGOI) hat ihre Fortbildungen genau auf die Bedürfnisse junger Zahnärzte ausgerichtet und bietet mit dem ImpAct DentalCamp und dem Curriculum Implantologie „9+2“ die optimale Kombination für den Einstieg in die Implantologie. Für Studierende und junge Zahnärzte ist das ImpAct DentalCamp am 16. und 17. November 2019 in Kaltenkirchen bei Hamburg die ideale Gelegenheit, um in die Implantologie hineinzuschnuppern, erfahrenen Implantologen bei einer Live-OP über die Schulter zu schauen

und in den Hands-on-Trainings eigene praktische Erfahrungen mit Ratsche, Skalpell und piezoelektrischer Knochenchirurgie zu sammeln. In diesem Jahr hat die DGOI zudem den bekannten Polarforscher Arved Fuchs mit dem aktuellen Vortragsthema „Klimawandel, Realität oder Fake?“ eingeladen. Wer nach dem ImpAct Dental Camp richtig in die Implantologie einsteigen will, der kann gleich Anfang Februar 2020 mit dem Curriculum Implantologie „9+2“ der DGOI durchstarten. Diese strukturierte Fortbildung bietet an insgesamt neun Kurswochenenden neben dem aktuellen evidenzbasierten Wissen immer auch Hands-on-Trainings und Live-OPs. Und: Die Curriculum-Absolventen erhalten noch zwei Standard-Coaching-Einheiten mit erfahrenen Implantologen für die Planung von zwei eigenen Fällen. Die Kursreihe 7 des Curriculums Implantologie „9+2“ startet am 7. und 8. Februar 2020 in Frankfurt-Eschborn. Weitere Informationen erhalten Interessierte bei Susanne Tossmann: tossmann@dgoi.info und Tanja Ringlstetter: weiterbildung@dgoi.info

www.dgoi.info



9+2
CURRICULUM



Infos zur Fachgesellschaft





UNSERE LEIDENSCHAFT

DAS ARBEITEN UND LEBEN

VON ZAHNÄRZTEN

DAS BEREITS SEIT MEHR

ALS 40 JAHREN

www.zsh.de

[ZSH]

Finanzdienstleistungen

Auswahl an Fortbildungen zu Ligosan



Infos zum Unternehmen



Literatur



Ergänzende Parotherapie – gewusst wie!

Das Lokalantibiotikum Ligosan® Slow Release zur ergänzenden konventionellen, nichtchirurgischen Standardtherapie bei Erwachsenen verbindet die Stärken des Wirkstoffs Doxycyclin mit einer neuartigen

wie praktischen Darreichungsform: Als zunächst fließfähiges Gel wird der „Taschen-Minimierer“ aus der Zylinderkartusche mit einem handelsüblichen Applikator einmalig und direkt in die jeweilige Parodontaltasche eingebracht. Dort verbleibt Ligosan Slow Release sicher an Ort und Stelle. Der Wirkstoff wird dabei zuverlässig über mindestens zwölf Tage in ausreichend hoher

Konzentration abgegeben. Dabei erfasst es die parodontalpathogenen Keime antibiotisch und wirkt zugleich antiinflammatorisch.¹ Zahlreiche Studien und eine große Anwendungsbeobachtung im niedergelassenen Bereich belegen den Nutzen des Lokalantibiotikums.^{2,3} Interessiert? Jetzt mehr über

die ergänzende Parodontistherapie mit Ligosan Slow Release erfahren und Fortbildungspunkte sammeln! Das umfangreiche Fortbildungsprogramm von Kulzer bietet deutschlandweit Kurse zum Thema an unter www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen

www.kulzer.de/ligosan

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



© Kulzer/picture alliance/Burghardt



Zahnarztpraxis in Tostedt bei Hamburg sucht Nachfolger/-in

Dr. Wieland Klöss ist seit mehr als 35 Jahren als Zahnarzt in Tostedt tätig und möchte nun in den wohlverdienten Ruhestand gehen und seine Praxis zum Kauf anbieten. Wir sprachen mit Dr. Klöss zu Praxis und Abgabe.

Herr Dr. Klöss, auf welche Höhen und auch Tiefen in Ihrem langjährigen Praxisleben können Sie zurückblicken?

Die Praxis hatte sich nach ihrer Gründung 1982 innerhalb kurzer Zeit etabliert und genießt bis heute einen guten Ruf. Wenn man selbst viel gibt, wiegen Enttäuschungen beispielsweise im zwischenmenschlichen Bereich natürlich umso schwerer. Aber ich habe viele dankbare Patienten und engagierte Mitarbeiterinnen und freue mich über eine erfolgreiche jahrzehntelange Zusammenarbeit mit zwei Zahn-techniklabors am Ort.

Wie haben Sie Umfeld und Patienten der Praxis in Tostedt erlebt?

Zunächst war eine Praxisgründung in einer Stadt 15 Kilometer entfernt Richtung Hamburg geplant, Tostedt war nicht „Liebe auf den ersten Blick“. Heute bin ich froh über die Entscheidung. Mein Studium habe ich in Hamburg absolviert, und zwei Jahre lebte ich mitten in der Hafencity. Ich liebe aber die Natur und brauche viel Freiraum, den ich in der Samtgemeinde Tostedt finde; gleichzeitig ist die Infrastruktur hier gut. Viele der Patienten sind zuverlässig und treu über Generationen. Privat wohne ich mit der Familie ein paar Kilometer entfernt in einem Dorf.

Wie würden Sie Ihre Praxisphilosophie beschreiben?

Meine Praxisführung stellt den Menschen in den Mittelpunkt und fragt: „Was möchte der Patient, der gerade vor mir sitzt, wie kann ich ihm bestmöglich helfen?“ Ich schwatze den Leuten nichts auf, bin authentisch.

Welche Vorteile sehen Sie in einer Praxis im kleinstädtischen Raum?

Es gibt weniger Zufallspatienten, sondern gezieltes Aufsuchen aufgrund Empfehlung zufriedener Patienten. Deshalb und auch aufgrund günstigerer Mieten gilt der Slogan: „Das Geld wird auf dem Land verdient.“

Wem empfehlen Sie Ihre Praxis?

Die Praxis ist sehr gut für eine(n) Kollegen/-in geeignet oder auch für zwei, wenn zweimal 30 Stunden pro Woche am Patienten gearbeitet wird (oder alternativ 35 und 25 Stunden). Ich habe im Laufe der Zeit fünf Kollegen/-innen ausgebildet und nach deren Einarbeitungszeit jeweils im zeitlich versetzten Dienst mit ihnen gearbeitet. Wenn gewünscht, stehe ich nach der Übergabe gern beratend/vertretend zur Seite.

Zahnarztpraxis Dr. Wieland Klöss · Bahnhofstraße 42 · 21255 Tostedt · Kontakt über: www.buero-willeweit.de

UNSERE EXISTENZGRÜNDER HABEN'S DRAUF



Bereits im 3. Jahr in Folge wurde ein Dampsoft-Kunde mit dem Luxx des Jahres prämiert - 2018 ging der Preis an Malte Schaefer.

Sie wollen auch erfolgreich durchstarten?
www.dampsoft.de/startup



Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMP SOFT
Die Zahnarzt-Software

Text: Kerstin Oesterreich

Gelungener Spagat

zwischen Funktion und Design





PRAXISPORTRÄT >>> „Form follows function“ besagt ein Zitat des amerikanischen Architekten Louis Henry Sullivan. Selten entfaltet es seine Bedeutung so gekonnt wie im Fall der Vorarlberger Zahnarztpraxis Immler, eingebettet in ein Haus, das Wohnen und Arbeiten gleichermaßen ermöglicht. Als vor rund sieben Jahren der Wunsch nach einer eigenen Praxis unüberhörbar wurde, war die Kriterienliste von Dr. med. dent. Robert Immler und seiner Frau Michaela klar: Sie wollten privates Wohnen mit der Familie und öffentliches Arbeiten unter einem Dach vereinen. Aufgrund des relativ kleinen Bauplatzes im österreichischen Hard entwarf das Architekturbüro ARSP einen Baukörper mit nahezu dreieckigem Grundriss, bei dem das Haus selbst den privaten Garten und Vorplatz von den praxiseigenen Parkplätzen räumlich abtrennt. „Eine Vermischung von Privat und Geschäft konnte somit und durch einen separaten Zugang vermieden werden“, erklärt Dr. Robert Immler.

Grauer Sichtbeton trifft auf cleanes Weiß: Die hochwertige Umsetzung des gesamten Gebäudes spiegelt die Behandlungskompetenz des Praxisteams wider.



Für die Umsetzung der dentalspezifischen Aspekte entschied sich das Ehepaar für eine Zusammenarbeit mit PROFIMED, einem Partnerdepot von dental bauer, zu dessen Geschäftsführer Bernd Immler bereits vor dem Hausbau eine freundschaftliche Verbindung bestand. Dieser Umstand und natürlich das fachliche Know-how des Unternehmens ermöglichten eine ideale Kommunikation mit den Planern und ausführenden Handwerkern. Im Zentrum der Marktgemeinde entstand so innerhalb von zehn Monaten ein repräsentatives Wohn- und Geschäftshaus, das durch seine unorthodoxe Architektur, seine praktische räumliche Aufteilung und seinen langlebigen Baustil sowie individuelles Design optimale Bedingungen für eine effiziente sowie angenehme Arbeitsatmosphäre schafft.

Liaison aus Funktion und Design

Die architektonischen Vorstellungen mit den Anforderungen an eine Zahnarztpraxis unter einen Hut zu bringen, war dabei immer wieder

„Über allem stand stets die Funktion, vor allem in Form kurzer Arbeitswege für Mitarbeiter und Patienten.“

eine Herausforderung: „Ich denke, wir haben den Spagat zwischen Design und Funktionalität sehr gut hinkommen. Über allem stand stets die Funktion, vor allem in Form kurzer Arbeitswege für Mitarbeiter und Pa-

tienten“, erzählt der Bauherr. Sich abheben von der Masse – mit einer Praxis, die schon von außen auffällt, die Leute neugierig macht, in der sich Jung und Alt wohlfühlen: „Aktuellen Trends versuchten wir möglichst nicht

zu erliegen und entschieden uns für ein zeitloses, modernes Design“, so Dr. Robert Immler. Das Leitelement Beton zieht sich dabei schnörkellos wie ein roter Faden durch alle Räume. Eine feine



© Andreas Uher – MEDIAArt Photographie



© Kerstin Hussbaumer

Farbigkeit bringt das Mauerwerk in das vom Grau des Sichtbetons und des geschliffenen Estrichs dominierte Ambiente ein. Der Beton im Inneren ist gestockt, jener der Decke nur geschalt. „Die Sichtbetonwände stehen für mich synonym für die hochwertige Ausführung des gesamten Gebäudes und spiegeln den handwerklichen Aspekt meiner Arbeit wider“, erklärt der Behandler.

Um Patienten die Angst zu nehmen, wirkt der Eingangsbereich mit seinen raumhohen Fenstern offen und einladend, zudem wurden die Sitzmöbel, Trennelemente, Vorhänge und Lampen mit gelbgrünem Filz überzogen – ebenfalls nicht ohne Grund: „Das Material dient einerseits als Schallschlucker, andererseits aber auch dem Wohlbefinden. Die Theke,

die Türen sowie die Kinderecke sind aus weiß geölter Esche, was zusätzlich für Behaglichkeit sorgt“, so Dr. Robert Immler.

Keine Kompromisse

In den Behandlungsräumen selbst sollte dem Patienten ein steriles, sauberes Arbeiten vermittelt werden, daher dominieren weiße Möbel – abgesehen vom technischen Equipment. Für dessen Entscheidungsfindung konnte Dr. Robert Immler zuvor verschiedene von PROFIMED ausgestattete Praxen besichtigen und mit den Zahnärzten über deren Zufriedenheit sprechen. „Für meine individuellen Wünsche wurde immer eine Lösung gefunden. Teilweise wurden auch kleinere, vom Hersteller nicht vorgesehene Adaptionen vom

PROFIMED-Techniker vorgenommen“, zeigt sich der Zahnarzt zufrieden. Für seine mittlerweile fünf Jahre alte Ordination erhält er nach wie vor Komplimente, was den Bauherren bestätigt: „Ich sehe eine stilvolle und hochwertige Ordination als Rahmen für meine Dienstleistung, als etwas, das alles zu einem stimmigen Ganzen macht.“ <<<

KONTAKT

Zahnarztpraxis Immler
 Dr. med. dent. Robert Immler
 praxis@zahnarztimmler.at
 www.zahnarztimmler.at



Text: Nadja Alin Jung

Von 0 auf 100: So startet Ihre Praxis von Anfang an durch

MARKETING >>> Ein großer Schritt steht kurz bevor: Die Eröffnung Ihrer eigenen Praxis! Ob Übernahme oder Neugründung, nachdem das perfekte Objekt gefunden ist, liegt noch ein spannender Weg zwischen Ihnen und den ersten Patienten. Dabei sollten Sie auch Marketingfragen nicht außen vor lassen, denn der Praxisstart will kommuniziert werden!

Das Wichtigste in Sachen Marketing: Klare Vorstellungen und ein guter Zeitplan, damit zum Praxisstart alle nötigen Maßnahmen umgesetzt sind. Im ersten Schritt brauchen Sie ein Marketingkonzept, das die entscheidenden Marketing-To-dos mit einem passenden Budgetplan kombiniert.

Der ganz eigene Look

Um Ihre Praxis schon bald als Marke zu etablieren und Wiedererkennungswert für die Patienten zu schaffen, steht am Anfang die Entwicklung Ihrer individuellen Corporate Identity. Nehmen Sie sich hierfür ausreichend Zeit und überlegen Sie genau, wie Sie sich und die Praxis in Zukunft präsentieren möchten.

Ihr wichtigster Botschafter ist das Logo. Es sollte nicht nur zeitlos sein und sich von der Masse abheben, sondern vor allem genau Ihre Message vermitteln. Die Investition lohnt sich, denn das Praxislogo wird Sie über die nächsten Jahre begleiten. Passend zum Logo braucht es eine Designlinie, die sich zum Beispiel in der Praxiseinrichtung, der Bekleidung des Praxisteams, in Ihrer Geschäftsausstattung etc. wiederfindet.

Visitenkarte, Anamnesebogen und Co.

Auch im digitalen Zeitalter braucht es nach wie vor eine grundlegende analoge Geschäftsausstattung. Dazu gehören unter anderem Visitenkarten, Briefpapier, Rezeptzettel, der Anamnesebogen und Co. In jedem Fall sollten sich Ihr Praxislogo und das festgelegte Corporate Design durch alle Printprodukte ziehen, denn so schaffen Sie Wiedererkennung.

In Zeiten der DSGVO gibt es allerdings noch mehr zu beachten als das Aussehen: Achten Sie zum Beispiel unbedingt darauf, dass der Anamnesebogen keine unzulässigen Informationen abfragt und Sie damit rechtlich auf der sicheren Seite sind.

Say hi! So stellen Sie sich zukünftigen Patienten vor

Wenn Sie eine bereits bestehende Praxis übernehmen, ist es sinnvoll, dies den Patienten frühzeitig zu kommunizieren. Schließlich sollen sie der Praxis die Treue halten, auch wenn Sie ihren bekannten Behandler ablösen, denn die Bestandspatienten sind erst einmal Ihr Startkapital! Ein geeigneter Weg kann hier der Patientenbrief sein. Die Praxisabgeberin bzw. der Praxisabgeber sollte diesen nutzen, um sich von den Patienten zu verabschieden und Sie gleichzeitig als Nachfolger vorzustellen. Das schafft von Anfang an eine Vertrauensbasis zwischen Ihnen und Ihren zukünftigen Patienten und der Wechsel läuft geordnet ab. Nun gilt es, sich auch auf der großen Bühne zu präsentieren.

Ihr großer Auftritt im Web

Heute ist ein gelungener Internetauftritt wichtig wie nie, denn unzählige Patienten finden über das Netz ihren Weg in Ihre Praxis. Dazu zählen Empfehlungsportale, einschlägige Social-Media-Kanäle, aber vor allem Ihre Praxiswebsite. Um an der Onlinefront bestmöglich aufgestellt zu sein, sollten Sie auch hier eine gute Strategie parat haben. Weil das Design, die Programmierung und natürlich die Erstellung des Inhalts viel Zeit in Anspruch nehmen, sollten Sie unbedingt rechtzeitig loslegen.

Im ersten Schritt kann schon vor der Eröffnung eine sogenannte Web-Visitenkarte, oder eine kleine Vorab-Website sinnvoll sein, um die Eröffnung Ihrer Praxis anzukündigen. Selbstverständlich ganz in Ihrem neuen Corporate Design! Übernehmen Sie eine Bestandspraxis, die bereits einen Onlineauftritt hat, könnte auch dort die Ankündigung Ihrer baldigen Übernahme eingebunden werden.

Bei der Gestaltung der zukünftigen Website gilt eins: Individualität! Sowohl Layout als auch Texte und vor allem das eingesetzte Bildmaterial sollten einzigartig sein und perfekt zu Ihnen und Ihrer Praxis passen.

Bitte lächeln! Ihr Praxisfotoshooting

Setzen Sie unbedingt auf individuelles Bildmaterial. Hier lohnt sich in jedem Fall die Investition in ein professionelles Praxisfotoshooting. Während Freunde und Familie gerne modeln dürfen, sollten Sie einen professionellen Fotografen engagieren, um Sie, Ihre Praxis und das Behandlungsspektrum zu promoten. Planen Sie unbedingt einen ganzen Tag ein und beachten Sie, dass ausreichend Bilder für Ihre spätere Website, aber auch für Printprodukte wie zum Beispiel Imageflyer im Kasten sind. Eines ist sicher: Das Praxisfotoshooting ist auch immer ein tolles Teamevent zu Beginn und wird allen Beteiligten noch lange in Erinnerung bleiben.

Fazit

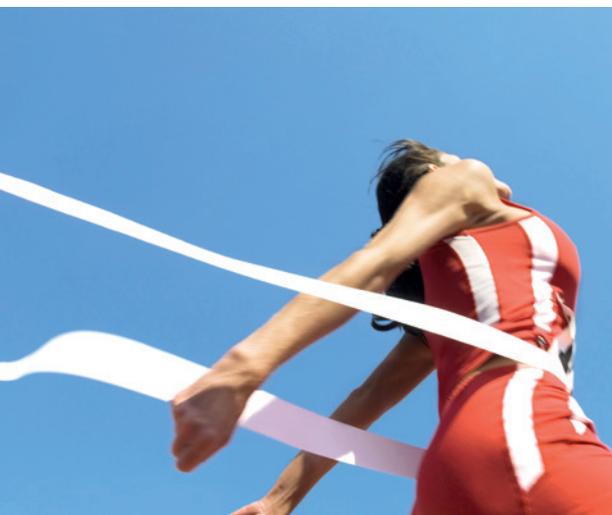
Mit einem gut durchdachten Fahrplan und einem konsequent verfolgten roten Faden werden Sie in Sachen Marketing am Tag der Praxiseröffnung perfekt aufgestellt sein – offline wie online. Wie immer zählt vor allem, step-by-step die geplanten Maßnahmen von der Logokreation bis hin zum Fotoshooting gekonnt umzusetzen. So starten Sie durch – von 0 auf 100. <<<

KONTAKT

Nadja Alin Jung

m2c | medical concepts & consulting
info@m-2c.de
www.m-2c.de

Infos zur Autorin



STERI-SAFEwave



... gut durchdacht ist der neue STERI-SAFEwave Bohrerständer aus Medical Kunststoff mit den überzeugenden Vorteilen:

- universell
- sicher
- systematisierbar
- hygienisch
- validiert
- und mehr



Neugierig geworden?
Fordern Sie den
Spezialprospekt an oder
informieren Sie sich unter
www.busch-dentalshop.de



DENTAL SHOP

... da finden Sie auch
Ihre Premium Produkte
zu Top Konditionen.



BUSCH & CO. GmbH
& Co. KG

51766 Engelskirchen • Tel. +49 2263 86-0 • www.busch.eu

„Der Markt

der Praxisvertretungen noch ein

INTERVIEW >>> Eine Möglichkeit, nach der Assistenzzeit breite Erfahrungen im zahnmedizinischen Alltag zu sammeln, ist eine Vertreter Tätigkeit. Anders als bei einem festen Angestelltenverhältnis in einer Praxis bekommt man als Honorarzahnarzt unmittelbare Einblicke in die Arbeitsroutinen einer Vielzahl an Behandlern und Praxisteams und kann sich so Ideen für die eigene Praxisführung holen bzw. entscheidet sich, durch das Erlebte, zukünftig gegen bestimmte Managementpraktiken. Noch hat die Vertreter Tätigkeit ein Nischendasein, die Nachfrage wird aber, so ist sich Zahnarzt und Betriebswirt für Zahnmedizin Dr. Danush Ahrberg sicher, steigen.

Herr Dr. Ahrberg, Sie sind seit nunmehr zwei Jahren als Vertretungszahnarzt in verschiedenen Praxen deutschlandweit tätig – Was hat Sie dazu bewogen, anstelle einer Festanstellung in verschiedenen Praxen zu agieren?

Der feste Wunsch, diesem Vertreterbereich in der Zahnmedizin hauptberuflich nachzugehen, war nicht von Anfang an mein Ziel. Ich wusste anfänglich kaum etwas über diese Möglichkeit. Wie viele andere junge Zahnärztinnen und Zahnärzte habe ich nach dem Studium erste Erfahrungen als Assistenzarzt gesammelt, danach einen kurzen Ausflug als Assistent an der Uniklinik gemacht und mehrere Jahre als angestellter Zahnarzt gearbeitet. Der Wille nach einer Veränderung hat mich gereizt. In gewisser Weise hat mich auch die Unzufriedenheit im Anstellungs-

verhältnis dazu bewogen, dem Tipp einer Kollegin nachzugehen, als Vertreter was Neues, Unkonventionelles auszuprobieren. Ich kann von mir jetzt behaupten, in allen Bereichen der Zahnmedizin Erfahrungen gesammelt zu haben!

Welche Vertretungen übernehmen Sie und welche Zeitspannen kann eine Vertretung umfassen?

Meine Vertreter Tätigkeit in Zahnarztpraxen ergibt sich aus vielerlei Gründen. Dazu gehören z. B. Schwangerschaft, Krankheit, Todesfall, Urlaub, Fortbildung und Notdienstübernahme, die einen Praxisinhaber dazu bewegen, sich oder eine angestellte Zahnärztin bzw. einen Zahnarzt vertreten zu lassen. Eine laufende Praxis mit Honorarumsätzen ist immer besser als eine geschlossene Praxis. Die Zeitspannen sind sehr unterschied-

hat derzeit Nischendasein.“

lich. Die Dauer meiner Vertretung kann einige Tage bis mehrere Monate betragen. Die längste Zeitspanne bei mir lag bei fünf bis sechs Monaten. Ich übernehme bei Abwesenheit der Praxisinhaber nicht nur das Behandeln der Patienten, sondern auch zahnmedizinische Führungsaufgaben, damit der Betrieb am Laufen bleibt.

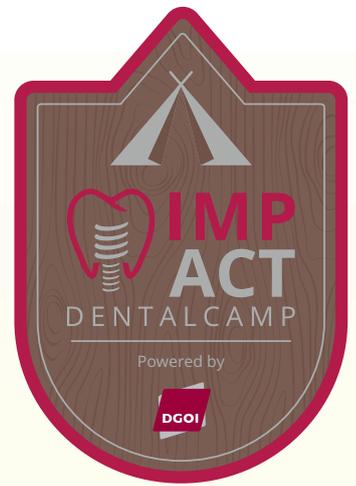
Welche Vorteile bringt Ihrer Meinung und Erfahrung nach das Vertreterdasein? Was macht es attraktiv – gerade auch für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte (flexible Arbeitszeiten, Lohn, Lernkurve etc.)?

Das ist wohl die spannendste Frage! Ich denke, dass es aufgrund der Feminisierung und der daraus begründeten Familienplanung von weiblichen Praxisinhabern in der Zahnärzteschaft einen in Zukunft immer größeren Bedarf nach Vertretungszahnärzten geben wird. Der Markt hat momentan noch ein Nischendasein, die Nachfrage wird aber steigen. Gerade für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte ist es eine tolle Erfahrung. Wenn man vorhat, sich nach einigen Jahren Berufserfahrung niederzulassen, sollte meiner Meinung nach jeder nochmals über den Tellerrand schauen und die Praxisvertretung für einen gewissen Zeitraum in Betracht ziehen. Man erweitert seinen Horizont und hat definitiv flexible Arbeitszeiten. Für mich war die attraktivere

Vergütung als Honorararzt im Vergleich zum Angestelltenverhältnis auch ein Kriterium.

Gibt es auch Nachteile der Vertretertätigkeit und wenn ja, welche? Und was ist, wenn eine Praxis nicht gefällt? Kann man dann die Vertretung einfach beenden?

Das ist eine gute Frage. Je nachdem, wie intensiv man es betreiben will, muss man bereit sein, weite Distanzen zu fahren und evtl. auch unter der Woche woanders zu übernachten, wie ich es z. B. öfter getan habe. Man sollte außerdem die Bereitschaft haben, flexibel zu bleiben und sich auf verschiedene Praxen neu einzustellen. Man betreut Patienten nicht über einen langen Zeitraum und kann Behandlungserfolge bei großen Planungen und Umsetzungen evtl. nicht komplett miterleben. Dass mir eine Praxis nicht gefallen hat, ist schon vorgekommen. Sehr wichtig ist es für mich immer, einen speziellen, von mir entworfenen und rechtlich abgesicherten schriftlichen Vertrag für die Praxisvertretung abzuschließen, in dem alles genau vereinbart wird. Dieser beruht auf meinen Erfahrungen und sichert vor Problemen gut ab. Er beinhaltet eine Ausstiegsklausel für krasse Fälle, sodass man die Vertretung immer einvernehmlich mit dem Praxisinhaber beenden kann.



Nichts für Stubenhocker

Warm werden mit der
Implantologie

16.-17. November 2019

**Hotel Dreiklang
in Kaltenkirchen bei Hamburg**

JETZT ANMELDEN!
Programm und Anmeldung unter:
www.dentalcamp.dgoi.info



www.dgoi.info

PRAXIS-

Ein Vertragszahnarzt kann sich in eigener Praxis bei Krankheit, Urlaub, Teilnahme an einer zahnärztlichen Fortbildung und im Falle einer Wehrübung innerhalb von zwölf Monaten bis zur Dauer von drei Monaten, bei Schwangerschaft bis zu sechs Monaten, von einem Zahnarzt vertreten lassen. Vertreter kann sowohl ein **Vertragszahnarzt** oder ein Zahnarzt mit **Approbationsurkunde**, der bereits mindestens ein Jahr lang als Assistent bei einem Vertragszahnarzt, in einer Universitätsklinik, in einer Zahnstation eines Krankenhauses oder der Bundeswehr, im öffentlichen Gesundheitswesen oder einer Zahnklinik tätig war, sein. Die Beschäftigung eines Vertreters bedarf der vorherigen Genehmigung des Vorstandes der jeweilig zuständigen KZV. Eine Verlängerung der Vertretung kann der Vorstand bei nachgewiesenen Gründen genehmigen.

VERTRETUNG

Quelle: KZV Sachsen, www.zahnaerzte-in-sachsen.de

Können Sie uns ein paar konkrete Erfahrungen nennen, die Sie bisher sammeln konnten?

Man erlebt verschiedene Praxiskonzepte, die man für seine spätere Niederlassung entweder übernehmen oder ablehnen möchte. Es geht da um fachliche zahnmedizinische Themen, aber auch um die betriebswirtschaftliche Komponente wie Praxismarketing, Kommunikation mit dem Patienten – das sind ja überaus wichtige Aspekte. Ich würde sagen, man ist als Praxisvertreter mehr in die Praxisabläufe eingebunden, als wenn man nur angestellt ist. Außerdem ist die Wahrnehmung auch eine ganz andere. Man vertritt den Chef oder einen Angestellten. Man hat definitiv mehr Autorität. Klar ist, dass ich als Praxisvertreter nicht immer die Positivbeispiele einer modern positionierten Zahnarztpraxis erlebt habe, weil es auch Praxen gewesen sind, wo, um das ganz salopp zu sagen, „die Hütte gebrannt hat“.

Was braucht es Ihrer Meinung nach, um als Vertretung erfolgreich zu sein?

Welche sozialen wie fachlichen Kompetenzen sind erforderlich?

Zwingend notwendig ist die zweijährige Assistenzzeit. Für die fachliche Routine empfiehlt es sich, auch darüber hinaus mehrjährige Erfahrungen im Angestelltenverhältnis in einer Praxis vorweisen zu können. Ich habe mich über die Jahre immer stets fachlich fortgebildet und konnte so manchem Praxisinhaber noch was Neues beibringen. „Soft Skills“ wie Einfühlungsvermögen und Sympathie sind wie in jedem Bereich der Zahnmedizin wichtig, weil man ja für Patienten immer als der „neue Zahnarzt“ in Vertreterschaft in den Praxen erscheint.

Stichwort Patientenbindung: Sie lernen Patienten kurzzeitig kennen und verlassen dann wieder die Praxis. Wie baut man in der Kürze der Zeit trotzdem Vertrauen auf?

Das Thema Patientenbindung ist wichtig, und hier habe ich viel gelernt. Wie baue ich in kurzer Zeit eine Bindung zum Patienten auf? Ich denke, dass das sichere, sympathische Auftreten als Autoritätsperson hier einen Zahnarzt für die eigene Praxis sehr gut vorbereitet. Wenn man eine eigene Praxis hat, sei es Neu-

gründung oder Übernahme, setzt man ja in gleicher Weise an, um ein Vertrauensverhältnis aufzubauen. Klar, einige Patienten wollten nur zur Praxisinhaberin, weil Sie dort schon immer waren. Einige haben sich so wohl gefühlt bei mir, sodass sie nach meiner Visitenkarte oder der Adresse meiner Praxis gefragt haben. Das Gleiche galt für Praxismitarbeiter. Ich musste häufiger trösten und mitteilen: „Eine eigene Praxis habe ich leider nicht.“

Sie agieren neben Ihrer eigenen Vertretertätigkeit auch als Vermittler für Vertretungen über Ihre neu gegründete Agentur „DocDent4Rent“. Was genau bieten Sie damit an?

Die Idee hinter „DocDent4Rent“ entstand über eine längere Zeit, weil ich gesehen habe, dass es keine zentrale Anlaufstelle für Interessenten gab, um nach einer Vertreterstelle oder, vonseiten der Praxen, nach einem Vertreter zu suchen. Ich möchte

„Meine Vertretertätigkeit in Zahnarztpraxen ergibt sich aus vielerlei Gründen. Dazu gehören zum Beispiel Schwangerschaft, Krankheit, Todesfall, Urlaub, Fortbildung und Notdienstübernahme [...]. **Eine laufende Praxis mit Honorarumsätzen ist immer besser als eine geschlossene Praxis.**“

bundesweit Zahnärzte in freiberuflicher Vertreterschaft und Praxisinhaber zusammenbringen. Ich biete die Vermittlung an und begleite beide Seiten beim Genehmigungsverfahren durch die KZV und der vertraglichen Umsetzung. Der Name „Doc Dent4Rent“ lehnt sich an das flexible Arbeitsmodell an und bringt die Praxisvertretung mit etwas Humor auf den Punkt. Interessierte können sich gerne mit mir unter www.docdent4rent.de oder info@docdent4rent.de in Verbindung setzen. <<<

KONTAKT

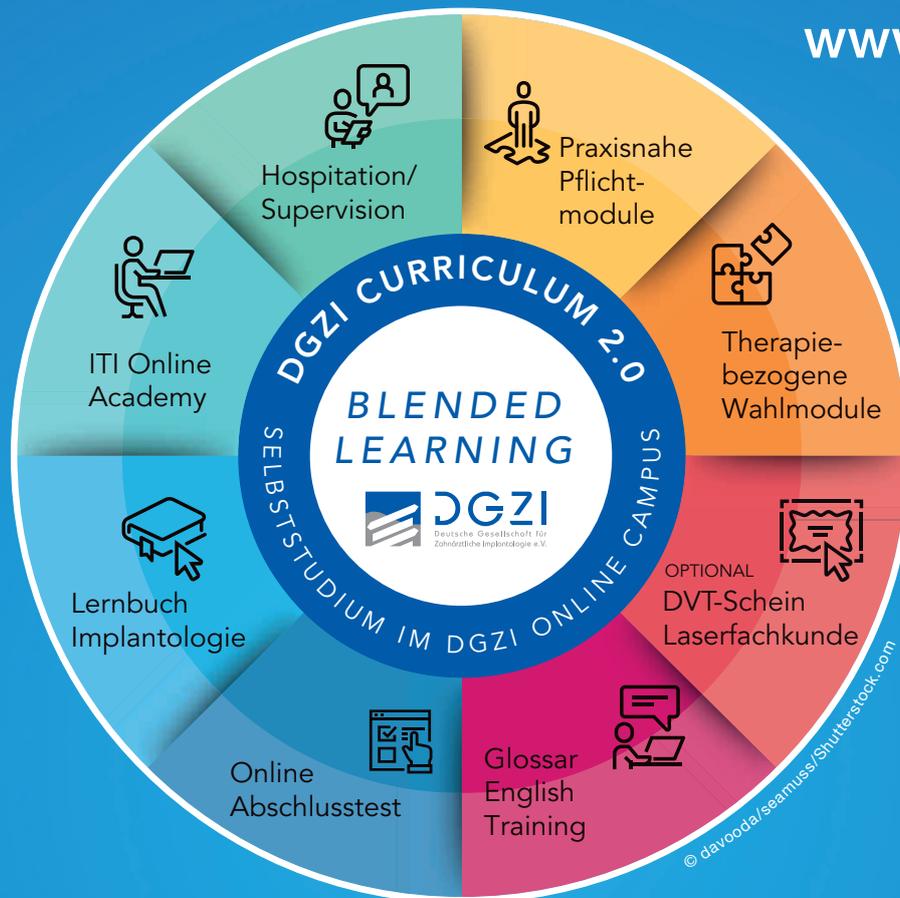
Dr. Danush Ahrberg

DocDent4Rent

da@docdent4rent.de • www.docdent4rent.de

IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

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
sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.

Wir

Die OEMUS MEDIA AG.

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

Für den Blick aufs Ganze:
www.oemus.com

[facebook.com/oemus](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)

>>> Dentale Lupenbrillen? Könnte das Korrekturat gut gebrauchen! Denn wie auch bei den Zähnen zählt bei unseren Publikationen der Blick fürs Detail. Jede noch so kleine Fehlstellung oder Lücke trübt den Gesamteindruck. Aus diesem Grund arbeiten in unserem Korrekturat fünf detailversessene Menschen, die mit Duden und Köpfchen jedes vergessene Komma setzen und auch die kompliziertesten Begriffe prüfen. Zwei davon, Marion Herner und Sophia Pohle, widmen sich mit großer Konzentration, Hingabe und dem Know-how vieler Regeln und Ausnahmen der dentalfresh. Jeder Text wird mehrmals genauestens untersucht und auf Vordermann gebracht. Einer nach dem anderen, Stück für Stück, denn die „Textpatienten“ stehen Schlange ...

Phl ↑

len

- fett

Wir. Die OEMUS MEDIA AG. <<<

Implanatsystem

Marion

Herner

Korrekturat **dental**fresh

Mikroskop

Sophia

Pohle

Korrekturat **dental**fresh

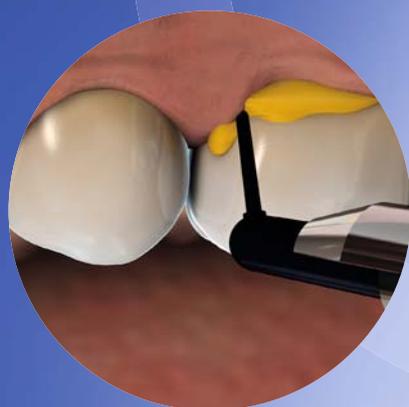
beinhalten

Zahnfleischerkrankung

Patienten



© Katja Kupfer



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.

Mundgesundheit 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 ≥ 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

Glasklare Sache

CHECKLISTE >>> Da alle Arbeitsergebnisse während des Zahnmedizinstudiums und zum Examen von Prüfern mit Lupenbrille (oder Mikroskop) bewertet werden, sollten Zahnis dem in nichts nachstehen. Die spezialisierte Augenoptikerin Vanaz Rasul erklärt, was vor der Anschaffung der optischen Arbeitshilfe zu beachten ist.



Die Augenoptikerin Vanaz Rasul im Beratungsgespräch.

Infos zum Unternehmen



Großes Sehfeld, hohe Tiefenschärfe, homogene Ausleuchtung – die Formel für ein optimales Arbeitsumfeld ist klar, stellt jedoch Einsteiger in die Welt der vergrößernden Sehhilfen samt passenden Beleuchtungen aufgrund der Vielzahl der am Markt erhältlichen Systeme vor eine schier unlösbare Aufgabe. Als fachliche Beraterin beim führenden Anbieter für Lupenbrillensysteme in der Medizin, Bajohr OPTECmed, informiert Vanaz Rasul direkt in den Unis über den Sinn und Zweck sowie die richtige Nutzung. Hier ihre Tipps:

Wann?

- ab Beginn der praktischen Tätigkeit

Wieso?

- vergrößerte und verzerrungsfreie Abbildung des Behandlungsfeldes mit hoher Tiefenschärfe
- präzises, effektives, sorgfältiges Arbeiten
- ergonomische Sitzhaltung von Anfang an
- Entlastung der Augen
- funktioniert gleichzeitig als Schutzbrille
- idealerweise in Verbindung mit einem passenden Lichtsystem

Worauf achten?

- zum Start 2,5- bzw. 2,7-fache Vergrößerung optimal
- leichte, sportliche Fassung
- optimaler Sitz (kein Verrutschen, kein Nasendrücken)
- gebogene Form (seitlicher Spritzschutz)

Warum von Bajohr OPTECmed?

- individuelle, fachspezifische Beratung mit Know-how aus über 30 Jahren Erfahrung
- breite Auswahl an Lupenbrillensystemen von vier internationalen Markenherstellern plus Eigenmarke BaLUPO
- einziger augenoptischer Fachhandelspartner für Carl Zeiss Meditec in Deutschland
- bietet alle erforderlichen Messungen zur individuellen Anpassung: Sehstärkenmessung sowie ggf. Korrektur für Brillenträger, Bestimmung des idealen Arbeitsabstandes usw.
- optimale Abstimmung von Lupenbrille und Lichtsystem
- zahlreiche Angebote für Studierende: Marken-Lupensysteme um ca. 25 Prozent günstiger gegenüber dem Normalpreis, zinslose Finanzierung über 24 oder 36 Monate, Mengenrabatte bei einer Bestellung von mehr als zehn Studenten u. v. a. m. <<<

Eine Fortbildung für Existenzgründer.



Umsatzmotor Prophylaxe. News, Trends aus Praxis und Wissenschaft!

Im Herbst startet KaVo Kerr eine Kursreihe für junge Zahnärzte/Innen in 3 verschiedenen Städten. Die Teilnehmer erwartet eine spannende Kombination aus Theorie und Praxis. **Prof. Dr. Dirk Ziebolz** und **Sylvia Fresmann** werden sich mit den Neuigkeiten in der Parodontologie und der neuen Klassifikation der Parodontalerkrankungen auseinandersetzen.

Agenda:

- Die neue PA-Klassifikation – Stufen und Graduierung mit einem Klick berechnen
- Prävention & Parodontologie 2019 – News u. neue Konzepte – Wissenschaft meets Praxis
- Die perfekte Prophylaxesitzung
- Table Clinics zu den Themen: Modernes Biofilmmangement | Es gibt für alles eine App – auch für Paro! | Hands-on
- Mit Prophylaxe zum Erfolg



Prof. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc.



Sylvia Fresmann

Termine:

25. Sept. 2019	14–19 Uhr	Köln
23. Okt. 2019	14–19 Uhr	Biberach
20. Nov. 2019	14–19 Uhr	Berlin

Anmeldung online unter:
[www.kavo.com/de/
gruenderprophy](http://www.kavo.com/de/gruenderprophy)

LET'S

INTERVIEW >>> Das Thema Geld und Gehalt hat viele Richtungen und mehr als ein Tempo. Und braucht, neben einem gesunden Maß an Selbstbewusstsein, auch das Wissen um spezialisierte Prozesse und Produkte. Nicole Gerwert, Wirtschaftsberaterin für Zahnärzte, kennt sich umfassend in Finanzfragen aus und berät transparent und engagiert. Warum es sich lohnt, mit der Expertin über Geld und Praxisentwicklungen zu reden.

Frau Gerwert, Sie bieten eine Wirtschaftsberatung für Zahnärzte an. Warum gerade für diese Berufsgruppe?

Mir war es von Beginn an wichtig, meine Mandanten vollumfänglich zu verstehen. Deshalb habe ich mich intensiv in die Zielgruppe Zahnärzte eingearbeitet und auch für die Themen Existenzgründungs- und Praxisberatung Interesse entwickelt. In Summe entstand die „Wirtschaftsberatung für Zahnärzte“. Zudem kam in diesem Jahr die Gründung der Praxislotse GmbH hinzu. Auf diese Weise trenne ich die Finanzdienstleistungs- von den praxis-spezifischen Themen. So, dass für jedes Beratungsfeld die entsprechende Tiefe möglich ist. In der Praxislotse GmbH ist mein Geschäftspartner selbst Zahnarzt. Ich möchte Zahnärzte bei Fragen zu Absicherungs-, geldspezifischen, karriere-orientierten und wirtschaftlichen Themen unterstützen. Dies ist mir aufgrund der Spezialisierung möglich.

Warum sollte man eher früher als später über Geld reden?

Weil das Examensende junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner unausweichlich vor das Thema Schutz bei Berufsunfähigkeit stellt. Leider wird diese Absicherungslösung sehr unterschiedlich am Markt beraten, und der Laie wird überflutet mit den verschiedensten Meinungen sowie Ange-

Seminarangebote

Nicole Gerwert bietet auch Seminare an. Das Seminar „Vorsorgehelden“ befasst sich mit der strategischen Planung zur finanziellen Freiheit, der Altersvorsorge sowie der Aufklärung der Möglichkeiten im Krankenversicherungsbereich. Das Seminar „Arbeitsplatzhelden“ thematisiert unter anderem die Bereiche Gehaltsverhandlung und Rhetorik im Team.

boten. Deshalb verfolge ich in meiner Beratung das Ziel – bevor ich ein Angebot erstelle –, zunächst über die Fakten aufzuklären und die Absicherungsbedürfnisse aufzunehmen. Die Kombination mit Anlageprodukten ist grundsätzlich nicht Teil meiner Empfehlungen. Zudem macht es Sinn, sich frühzeitig über einen erfolgreichen Vermögensaufbau Gedanken zu machen, um bessere Chancen und Zeit für eine Entwicklung zu haben. Nach einem harten Studium wird das erste Einkommen erzielt. Nun sollte der Grundstein für die strategische Planung zur finanziellen Freiheit gelegt werden, auch wenn zunächst nur im Sinne der Erkenntnisgewinnung. Und spätestens nach zwei Jahren Assistenzzeit werden die ersten Gehaltsgespräche ausgerufen. Hier sollte man schon genauer wissen, wo man hin möchte. Meine Erfahrungen ermöglichen mir, in diesem Kontext vollumfänglich zu beraten. Auch zu Fragen der Entwicklungen am Zahnarztmarkt in Bezug auf Investoren oder Medizinische Versorgungszentren (MVZ) kann ich fundierte Auskünfte geben und relevante Informationen bereitstellen.

KONTAKT

Nicole Gerwert

www.wirtschaftsberatung-fuer-zahnaerzte.de
www.vonbuddenbrock.de/beraterprofil-nicole-gerwert

ABOUT

Am 19.10.2019 findet ein Kombi-Workshop aus beiden Seminarreihen statt – hier können Teilnehmer vorab ihre Wünsche nennen und so einen individuell zusammengestellten Workshop-Tag erleben.

Anmeldungen sind ab sofort über n.gerwert@wirtschaftsberatung-fuer-zahnaerzte.de möglich.

TALK

Ein Auszug aus Nicole Gerwerts Beratung zur Gehaltsoptimierung:

Im Vorhinein eines Gehaltsgesprächs sollte man sich bewusst werden, welches Ziel im Gespräch verfolgt wird. Insbesondere aber ist es wichtig, zunächst in die Mokassins des Arbeitgebers zu schlüpfen. Diese indianische Lebensweisheit hilft, die unterschiedlichen Gedanken innerhalb eines Gehaltsgesprächs zu verdeutlichen. Beide Parteien wollen mehr Geld, die eine, in dem sie mehr bekommt, die andere, in dem sie weniger gibt. Da zählen Argumente, die dem Gegenüber genau in seinen Gedanken abholen. So erreichen Sie Ihr Ziel!

Perspektiven der Gehaltsverhandlung

Alleine das zur Verhandlung stehende Objekt der Begierde wird bereits unterschiedlich betrachtet. Der Arbeitnehmer wünscht sich ein höheres Nettogehalt, wo hingegen der Arbeitgeber für seine Praxis eine geringe Personalkostenquote sowie eine maximale Gewinnerzielung anstrebt. Zudem richten sich seine Gedanken bei einer Gehaltsver-

„Beide Parteien wollen mehr Geld (...) Da zählen Argumente, die den Gegenüber genau in seinen Gedanken abholen.“

handlung auf das Bruttoeinkommen zuzüglich der Lohnnebenkosten. Denn der Arbeitgeber hat pro Angestellten circa 20 bis 22 Prozent Nebenkosten zum Bruttogehalt zu tragen. Achten Sie also darauf, nicht aneinander vorbeizureden.

MONEY

Die Finanzexpertin Nicole Gerwert hat sich auf die Berufsgruppe der Zahnärzte spezialisiert und bietet eine vollumfängliche und passgenaue Beratung zu allen wirtschaftlichen Aspekten der zahnärztlichen Praxis.

Natürlich setzen Sie Umsatz um und bringen Ihrem Chef damit einen Mehrwert, jedoch benötigen Sie auch neben den gehaltsspezifischen Kosten entsprechende Ressourcen zur Umsetzung Ihrer Tätigkeit. Raum- und Technikressourcen, ein Helferinnenteam, Verbrauchsmaterialien und Ähnliches. Demnach steht bei einem Gehaltsgespräch immer auch die Frage im Raum, wie viel Kapital wird vom Umsatz für den Bereich Personal benötigt? Kurz gesagt: Gute Umsätze ergeben gute Chancen für eine Gehaltserhöhung. Bei dem Erreichen Ihres Wunschgehalts muss Ihnen also bewusst sein, dass der Arbeitgeber sich in anderen Denkmustern bewegt und auch andere Ziele wie Sie selbst verfolgt. Für die Gesprächsführung kann es deshalb von Vorteil sein, sich in die Gedankenstruktur des Arbeitgebers hineinzuversetzen und sich vorab entsprechend zu informieren.

Umsatzbeteiligung

Wenn Sie in der Praxis die Chance zur vollen Entfaltung haben und keine unsichtbaren Umsatzgrenzen vorhanden sind, kann eine Umsatzbeteiligung eine faire Lösung sein. Wird Ihnen vor Ort die volle persönliche und fachliche Anerkennung entgegengebracht, besteht prinzipiell eine ausreichende Patientenzahl sowie die Möglichkeit des Aufbaus eines eigenen Patientenstamms, und können Sie innerhalb der praxisinternen Infrastruktur durchgängig über zwei Behandlungszimmer mit einem entsprechenden qualifizierten Assistententeam behandeln, haben Sie faire Chancen auf hohe Umsätze. Wenn eine Stagnation der Umsätze oder ein Erreichen bestimmter Umsatzzahlen nicht möglich ist, können strukturelle Abläufe bzw. das Fehlen der oben genannten Parameter verantwortlich sein. In diesem Fall wäre es sinnvoll, wenn Sie zunächst ein Gespräch über diesen Mangelzustand führen, um dann im Anschluss – wenn entsprechende Umsatzziele erreicht wurden – bequem die nächste Gehaltserhöhung zu verhandeln bzw. die Umsatzbeteiligung anzustoßen. <<<

GEHALT:

Fachzahnärzte liegen vorn!

Wie viel verdienen Zahnärzte in den ersten Berufsjahren und was lässt sich überhaupt verhandeln?

4.500 EUR Bruttoeinstiegsgehalt pro Monat

Die Höhe des Gehalts, das sich in Zahnarztpraxen verdienen lässt, ist, da es keine Tarifverträge gibt, grundsätzlich Verhandlungssache. Die Empfehlung ist, dass nach der Assistenzzeit ein Bruttoeinstiegsgehalt von 4.500 EUR monatlich verhandelt wird, wenn es sich um ein Festgehalt handelt.

Wachsendes Gesamtbruttogehalt bis 5.000 EUR pro Monat

Das monatliche Festgehalt für angestellte Zahnärzte wird geringer angesetzt (ca. 3.500 EUR monatlich), wenn sie am Umsatz beteiligt werden. Wenn der selbst erwirtschaftete Umsatz zum Beispiel bei 20.000 EUR im Monat liegt und die Umsatzbeteiligung ab 14.000 EUR gewährt wird, liegt durch den Überschuss von 6.000 EUR eine 25-prozentige Beteiligung bei 1.500 EUR. Dadurch wächst das Gesamtbruttogehalt auf 5.000 EUR pro Monat.

15 bis 25 Prozent Zusatzbeteiligung an Praxiseinnahmen

Üblicherweise wird zu dem Festgehalt eine zusätzliche Beteiligung an den von dem angestellten Zahnarzt geleisteten Praxiseinnahmen vereinbart. Hierbei handelt es sich in der Regel um 15 bis 25 Prozent.

Spezialisierungen zahlen sich aus!

Denn Fachzahnärzte, wie zum Beispiel Kieferorthopäden oder Oralchirurgen, sowie angestellte Zahnärzte mit Zusatzqualifizierungen, wie zum Beispiel Endodontologen, erhalten in den meisten Fällen ein höheres Festgehalt.

Dieses kann zwischen 45.000 und 115.000 EUR pro Jahr liegen.

Quelle: Karrierekompass apoBank

Nina,

das Gesicht der Komet Schwerelos-Kampagne

INTERVIEW >>> Die Markenbotschafterin für Komet Campus erzählt im Interview, wie man schwerelos durch den Zahni-Alltag kommt.



Die sportliche Kampagne ist aktuell zu sehen auf www.kometcampus.de und auf Ninas privatem Instagram-Account unter [ninaakubla](https://www.instagram.com/ninaakubla).

Nina, was macht eine Komet-Markenbotschafterin im „echten“ Leben?

Ich bin 25 Jahre alt und studiere seit 4,5 Jahren Zahnmedizin an der Uni Witten/Herdecke. Dieses Jahr mache ich mein Staatsexamen und wenn alles gut läuft, darf ich mich ab Dezember Zahnärztin nennen. In meiner Freizeit treibe ich gerne Sport oder treffe mich mit Freunden zum Kochen. Und ich liebe das Reisen. Das ist ein schöner Ausgleich zum Studium. Außerdem bin ich bei einer Model-Agentur gemeldet.

Welche Komet-Message verkörperst Du?

Für die „Schwerelos-Kampagne“ ist ein locker-leichter Schnappschuss von mir in der Luft entstanden – als Pendant zur einfachen Bestellung auf Komet Campus: Da wird für Studenten richtig viel mitgedacht und organisiert. Alle Vorteile bekommst du automatisch zugespielt, z. B. die 25 Prozent Rabatt, portofreie und superschnelle Lieferung sowie

die Bestellung einzelner Instrumente. Am coolsten finde ich aber, dass die Instrumentensätze nach Universität und Semester individuell bestückt sind. Gib einfach deine Uni und dein Semester ein – fertig. Da kann nichts schiefgehen.

Markenbotschafterin für Komet zu sein, ist ...?

... für mich ein echter Glücksfall! Studium und Model-Tätigkeit ergänzen sich in diesem Fall ganz wunderbar. Und ich stehe voll dahinter: An Komet-Instrumenten schätze ich vor allem die Qualität und Standzeit. Da merkt man echt einen Unterschied! Außerdem finde ich den Service tipptopp. Das würden sicher auch meine Kommilitonen so unterschreiben.

Vielen Dank für das Gespräch. <<<

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 Arbeitsempfinden. 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 Edel-

stahl 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 Keramikugellagern 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. Speziell für Studenten bietet NSK tolle Angebote – einfach eine E-Mail an info@nsk-europe.de senden und gleich alle Vorteile sichern.

Infos zum Unternehmen



NSK Europe GmbH
www.nsk-europe.de

Effektives Bearbeiten von Zirkoniumdioxid in der Zahnarztpraxis

Zirkoniumdioxid, kurz Zirkonoxid genannt, hat sich zu einem Trendwerkstoff entwickelt. Diese Hochleistungskeramik hat die Vorteile einer besonderen Ästhetik, Biokompatibilität und Stabilität, allerdings auch den Nachteil der relativ schwierigen Bearbeitung. Hier bietet BUSCH aus seinem Diamantschleifer-Programm die neue ZIRAMANT-Schleifer-Serie für die Zahnarztpraxis an. Diese verfügt über drei auf Zirkonoxid und verschiedene Arbeitsschritte abgestimmte spezielle und vor allem stabile Mischkorn-diamantierungen. Von der Korrektur von Abutments über die Trepanation von Restaurationen bis hin zur Entfernung von Restaurationen finden Sie die entsprechenden Ausführungen in unserem Angebot. Elf ZIRAMANT-Schleifer in unterschiedlichen Formen und Körnungen stehen für verschiedene Anwendungen zur Verfügung.

Infos zum Unternehmen



BUSCH & CO. GmbH & Co. KG
www.busch-dentalshop.de



Durchblick von Anfang an

Seit über 30 Jahren ist das Unternehmen Bajohr OPTEC-med der Augenoptik-Experte für professionelle Lupenbrillen und die dazu passenden Beleuchtungssysteme in Medizin und Technik. Mit gleich zwei Neuheiten seiner Exklusivmarke präsentiert sich der bundesweit führende Anbieter jetzt auch an den Unis: Die BaLUPO 3 HD ist die brandneue hochauflösende Präzisionslupenbrille mit 3,5-facher Vergrößerung bei nur 44 Gramm Gewicht in der Sportfassung. Sie ist in fünf verschiedenen Arbeitsabständen verfügbar und ermöglicht dank der individuellen Maßanfertigung auch eine Sehstärkenkorrektur.



Passend dazu punktet das neue BaLEDO FreeLight als kabellose LED-Beleuchtung mit benutzerfreundlicher Touchfunktion und einer hohen Beleuchtungsstärke von 35.000 Lux. Im Lieferumfang sind zudem drei Powerpacks enthalten, die die Arbeit ohne lästige Unterbrechungen ermöglichen. Das spezielle Design des Beleuchtungssystems verteilt das Gesamtgewicht von nur 23 Gramm gleichmäßig auf den Rahmen und minimiert so den Druck auf die Nase.

Die Kombination aus der Präzisionslupenbrille BaLUPO 3 HD und dem kabellosen LED-Lichtsystem BaLEDO FreeLight setzt damit neue Maßstäbe hinsichtlich Abbildungsgüte und Helligkeit. Das leichte System sorgt zusätzlich für eine optimale Ergonomie während der Behandlung der Patienten.

Infos zum Unternehmen



Bajohr OPTECmed GmbH
www.lupenbrille.de

Einfach wie nie: Der neue Dreh- und Angelpunkt



Mit dem Ziel der Vereinfachung von Implantatinsertionen sowie oralchirurgischen Eingriffen hat das Schweizer Dentalunternehmen Bien-Air Dental die neuen Implantologie- und Chirurgie-Motoren Chiropro und Chiropro PLUS vorgestellt. Die Steuerung erfolgt mithilfe eines einzigen Drehknopfs: Anhand einer Drehbewegung navigiert der Nutzer durch die Menüs, zur einfacheren Wartung lässt sich dieser leicht entfernen und sterilisieren. Dank dieser prägnanten Schnittstelle zeigen

der Chiropro sowie der Chiropro PLUS die wichtigsten Informationen auf einen Blick: Art der zu verwendenden Instrumente, Drehzahl und -moment, Fördermenge der Spülflüssigkeit und Drehrichtung.

Während der neue Chiropro im Wesentlichen dem Implantatsetzen gewidmet ist, ermöglicht der Chiropro PLUS sowohl die Durchführung von implantologischen als auch oralchirurgischen Eingriffen. Vorprogrammierte Behandlungsabläufe und die Möglich-

keit, die Einstellungen je nach den Besonderheiten des Patienten zu ändern, erleichtern ebenfalls die Bedienung der neuen Implantologie- und Chirurgie-Motoren. So einfach haben Behandler den Dreh raus.

Infos zum Unternehmen



Bien-Air
Deutschland
GmbH
www.bienair.com



Wie geht es Studierenden an deutschen Unis?

Die Studie „Gesundheit Studierender in Deutschland 2017“, die in Zusammenarbeit des Deutschen Zentrums für Hochschul- und Wissenschaftsforschung mit der Freien Universität Berlin und der Techniker Krankenkasse entstand, zeichnet erstmalig ein repräsentatives Bild der Gesundheit und des Gesundheitsverhaltens Studierender sowie deren Wahrnehmung und Bewertung der Anforderungen und Ressourcen ihres Studiums an deutschen Hochschulen. Die Studienergebnisse zeigen unter anderem, dass Studierende sich weder gesünder beschreiben noch gesünder verhalten als der altersgleiche Anteil der Bevölkerung, der nicht studiert. Studierende bewerten im Vergleich zu Gleichaltrigen ihre Gesundheit schlechter und weisen häufiger physische und psychische Beschwerden auf – insbesondere Studentinnen. Der vollständige Gesundheitsreport 2017 kann hier aufgerufen werden:

Zum Report



Quelle: www.tk.de, Gesundheit Studierender in Deutschland 2017



Winter-BuFaTa 2019 in Halle an der Saale

Vom 8. bis 10. November findet wieder die Bundesfachschaffentagung der Zahnmedizinierenden statt, diesmal in Halle (Saale). Kern der Veranstaltung bildet die Fachschaffenaussprache, moderiert vom Bundesverband der Zahnmedizinierenden (bdzm). Zudem wird die BuFaTa von einem bunten Rahmenprogramm, Workshops und einer Messe mit interessanten Themen aus Politik, Berufsstart und fachspezifischen Bereichen begleitet. Bei den Abendveranstaltungen stehen Austausch und Networking der Studierenden im Mittelpunkt. Derzeit organisieren 25 Zahnmedizinierende des Hallenser Standortes das Event und freuen sich sehr darauf, Studierende aus ganz Deutschland in ihrer kürzlich neu eröffneten Zahnklinik begrüßen zu dürfen.



Studierende erhalten Training für Umgang mit Menschen mit Behinderungen

Im September dieses Jahres wurde in den USA beschlossen, dass Studierende der Zahnmedizin ab 2020 ein besonderes Training für den Umgang mit „special needs patients“, das heißt mit körperlich wie geistig behinderten Patienten, durchlaufen müssen. Damit soll sichergestellt werden, dass Menschen mit Behinderungen die zahnmedizinische Betreuung erfahren, die sie benötigen und die ihnen zusteht. „Menschen mit Behinderungen erhalten keine adäquate zahnmedizinische Versorgung, weil Zahnärzte nicht entsprechend ausgebildet sind“, so der Rechtsberater Amged Soliman. „Es ist nicht fair, dass sie benachteiligt sind, nur weil keiner weiß, wie es geht.“ Angeregt wurde diese gesetzliche Neuerung durch den National Council on Disability, einem Beratungsgremium innerhalb des US-amerikanischen Bildungsministeriums, das sich für die Chancengleichheit behinderter Menschen einsetzt. Erst im vergangenen Jahr änderte die American Dental Association ihren Verhaltenskodex. Demnach ist es Zahnärzten untersagt, Menschen mit Behinderungen abzuweisen und die zahnmedizinische Behandlung vorzuenthalten.

Quelle: www.disabilityscoop.com/2019

Top-Ranking Zahnmedizin 2019

Im Vergleich der weltweiten Universitätsstandorte der Zahnmedizin 2019 hat es die Universität Freiburg auf Platz 75 geschafft und damit die beste Platzierung eines deutschen Standortes erzielt – bei insgesamt 300 Plätzen eine erfolgreiche Positionierung! Die Berliner Einrichtungen Charité, Freie Universität und Humboldt Universität haben die Plätze 77, 78 und 79 erreicht. Zu den begehrten Top Five gehören hingegen die vier amerikanischen Universitäten University of Michigan–Ann Arbor (1), University of Washington (2), University of North Carolina (3) und die Harvard University (5). Platz 4 hat das Londoner King's College erreicht.

Quelle: www.shanghairanking.com



MANGELERSCHEINUNG PATIENT

»» Eine Problematik des Zahnmedizinstudiums, die viele Lehrstandorte gleichermaßen betrifft, ist der Patientenmangel. Dabei sind die praktischen Übungen und das Training am wirklichen Patienten unabdingbar, damit sich angehende Zahnärztinnen und Zahnärzte auf die reale Behandlungswelt vorbereiten können. Das Problem ließe sich lösen, wenn die Universitäten ihre Möglichkeiten zur Werbung von Patienten nutzen würden ...

Mit der Aufhebung des strengen Werbeverbots im Gesundheitssektor durch den Europäischen Gerichtshof im Mai 2017¹, ist eine moderate und zielführende Patientenwerbung für die Studierendenkurse durch die Universitäten möglich – warum also mangelt es an potenziellen Patienten? In seinem aktuellen Positionspapier zum Thema „Patientenmangel“ fordert der bdzm daher die Lehreinrichtungen auf, geeignete Patienten vermehrt und anstelle der Eigenbehandlung für Studierendenkurse zur Verfügung zu stellen, um so eine konstante Qualität der Lehre zu sichern. Äquivalenzleistungen als Ersatz für reale Behandlungssituationen sind, so kritisiert der bdzm, kein annehmbarer Lösungsansatz. Doch welche Werbemöglichkeiten werden bereits praktiziert, zeigen Erfolg und sollten weiterhin ausgebaut werden? Der bdzm verweist auf die folgenden Werbeformate zur Patientengewinnung: die Homepages der Universitäten, telefonische Auskünfte, Flyer und Plakate, regionale Medienauftritte der Universitäten und soziale Netzwerke.

Telefonische Auskunft

Mit einer Onlinepräsenz werden nicht alle Menschen erreicht. Viele Patienten, vor allem die der älteren Generation, möchten sich nicht durch Internetseiten klicken, um an die für sie interessanten Informationen zu kommen. Sie rufen in der Zahnklinik an und sollten an dieser Stelle auf den Studentenkurs hingewiesen werden.

Flyer und Plakate

Das Platzieren von Flyern und Plakaten sind eine sehr einfache und doch effektive Methode, um Patienten zu werben. Die erstellten Flyer und Plakate kann man sowohl innerhalb der Zahnklinik, beispielsweise am Empfang, als auch außerhalb der Zahnklinik in Umlauf bringen. Als sinnvoll erweisen sich die Flyer unter anderem in den Ersti-Tüten aller Studiengänge, so werden alle Studenten auf den Studentenkurs aufmerksam gemacht.

Soziale Netzwerke

Auch Studenten können als Patienten an den Zahnkliniken gewonnen werden. Die Werbung hierfür kann am leichtesten über die sozialen Netzwerke erfolgen. Wichtig ist hierbei eine optimale Absprache zwischen den Studierenden, der Zahnklinik und der jeweiligen Landes Zahnärztekammer, da besonders in sozialen Netzwerken die Werberegeln schwierig zu kontrollieren, aber genauso einzuhalten sind.

Homepage

Auf den Internetseiten vieler Universitäten wird bereits auf die Studentenkurse hingewiesen, vielfach auch erläutert, was sich dahinter verbirgt. Es kommt aber nicht nur darauf an, ob, sondern auch wie die Behandlungsmöglichkeit durch Studierende im Netz präsentiert wird, zum Beispiel mit direkter Kontaktmöglichkeit und einer Auflistung der Vorteile, die eine Behandlung im Studentenkurs mit sich bringen. Der Hinweis sollte sichtbar als Eye Catcher auf der Homepage platziert werden.

Regionale Medienauftritte der Universitäten

An einigen Universitäten wird mit Auftritten in regionalen Medien, beispielsweise einer Dokumentation im Fernsehen, einem Beitrag im Radio und regelmäßigen Zeitungsannoncen, auf den Studentenkurs aufmerksam gemacht. Diese Mittel sind zwar nicht die einfachsten in der Umsetzung und bedürfen einiger Organisation, sind aber sehr erfolgreich und machen die Studentenkurse weitreichend publik. <<<

¹ „Klartext 05/17“ der BZÄK 2017



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.

Jetzt anmelden unter: www.interdentale.de

2019 schon ausgebucht? Save the date: 23.-24. Oktober 2020 in Berlin!

SEI DABEI.
SCHON AB
129 EURO!



Bitte
scannen





MEDICAL UNIVERSITY - SOFIA



FACULTY OF DENTAL MEDICINE

ICH HABE VIEL PROBIERT,
UM IN DEUTSCHLAND
ZAHNMEDIZIN STUDIEREN
ZU KÖNNEN.

DOCH WURDE
LETZTLICH
WOANDERS
FLÜNDIG!

Konstantin Schrader, gebürtig aus Reinbek bei Hamburg, vor dem Universitätsgebäude der Faculty of Dental Medicine in Sofia, Bulgarien. Die Medizinische Universität Sofia wurde 1917 gegründet und bietet die Studiengänge Humanmedizin, Zahnmedizin und Pharmazie an.

INTERVIEW >>> Dass man alles schaffen kann, man muss es nur wirklich wollen, ist eine alte Küchenweisheit, die sich spätestens in Bezug auf das Studium der Zahnmedizin leicht widerlegen lässt. Denn Zahnmedizin in Deutschland studieren zu wollen und es auch zu dürfen, sind, bei deutlich mehr Bewerberzahlen als vorhandenen Studienplätzen, eindeutig zwei Paar Stiefel! Oder anders gesagt: Für viele bleibt das Studium der Zahnmedizin an einer deutschen Universität ein unerfüllter Wunsch und jahrelanger Warteprozess ohne garantiertes Happy End, wie es uns der Zahnmedizinstudent Konstantin Schrader schildert.

Konstantin, du studierst zurzeit in Bulgarien Zahnmedizin. Warum hast du dich für ein Studium im Ausland entschieden?

Ich studiere jetzt genau ein Jahr an der Medizinischen Universität Sofia in Bulgarien, weil es meine einzige Chance war, das Zahnmedizinstudium zu beginnen. Mein NC war nicht gut genug, um über Hochschulstart in Deutschland anzufangen, deshalb entschied ich mich für die Alternative im Ausland. Ich habe mich vier Jahre lang regelmäßig in Deutschland beworben und trotz Ablehnungsbescheiden blieb und wuchs in mir das Verlangen, Zahnmedizin studieren zu wollen. Jetzt habe ich die ersten zwei Semester überstanden und bereue es nicht. In den vier „Warte“-Jahren habe ich in einem Zahntechniklabor gearbeitet und festgestellt, dass ich die praktischen Voraussetzungen eines Zahnarztes erfülle, weshalb ich jetzt viele Vorteile in der Vorklinik genieße.

Wie läuft das Studium an der MU Sofia genau ab?

Das Studium ist auf Englisch, was anfänglich für Verwirrung sorgt, aber damit ist man ja nicht alleine. Ich studiere in einer Gruppe von zehn Leuten. Darunter sind hauptsächlich Deutsche, ein paar Italiener und eine Griechin. Es gibt hier etwa 100 Zahnmedizinistudierende, die in Gruppen aufgeteilt sind, vornehmlich Griechen und auch viele Engländer. Die Griechen haben es nicht weit bis Bulgarien, und den Engländern fällt es wegen der Sprache wohl etwas leichter. Inhaltlich nimmt es sich nicht viel vom deutschen Studium, wir haben naturwissenschaftliche Praktika, Prothetik und Werkstoffkunde. Da es ein privater Studiengang ist, fallen pro Semester 4.000 Euro Studiengebühren an, was mich inzwischen aber weniger abschreckt, da ich sehr kostengünstig wohne. Lebensmittel und Freizeit sind in Bulgarien im Schnitt

wesentlich günstiger als in Deutschland. Es kommt natürlich darauf an, wie man leben möchte, aber ich zahle für eine helle saubere Wohnung neben der Zahnklinik 250€ Miete in einer WG mit meinem italienischen Mitbewohner, der auch gleichzeitig ein Kommilitone von mir ist.

Daumen hoch, Daumen runter: Was ist deine Sichtweise auf das Prozedere der Studienvergabe in Deutschland?

Ich sehe es aufgrund meiner persönlichen Betroffenheit dementsprechend kritisch. Ich habe viel probiert, um in Deutschland Zahnmedizin studieren zu können, doch wurde letztlich woanders fündig.

NumerusClausus

– STUDIENGANG ZAHNMEDIZIN –

Zum Sommersemester 2019 musste man, um im Rahmen der Abiturbestenquote einen Studienplatz im Studiengang Zahnmedizin zu erhalten, als Abiturient aus den jeweiligen Bundesländern folgende Durchschnittsnoten erreicht haben:

1,1 mit Abitur in: Rheinland-Pfalz

1,2 mit Abitur in: Baden-Württemberg, Bayern, Brandenburg und Bremen

1,3 mit Abitur in: Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Nordrhein-Westfalen,

1,4 mit Abitur in: Berlin (+ 11 Wartesemester) und Thüringen

1,5 mit Abitur in: Sachsen und Schleswig-Holstein

1,6 mit Abitur in: Hamburg, Niedersachsen, Saarland und Sachsen-Anhalt

Im Rahmen der Wartezeitquote liegt die erforderliche Wartezeit bei 13 Wartesemestern. Bei gleicher Anzahl an Wartesemestern benötigte man eine Abiturnote von mindestens 2,7 als nachrangiges Kriterium, welches gegenüber dem Sommersemester 2018 mit noch 2,9 angestiegen ist.

Wartesemester waren keine Option für mich, weil ich nicht sechs Jahre warten wollte, um dann noch mal sechs Jahre zu studieren. Ich habe es über den Umweg eines Physikstudiums und den Quereinstieg versucht, doch wurde von allen Universitäten abgelehnt, da die Restplatzvergabe den Hochschulwechslern vorbehalten blieb. Inzwischen ist es aus meiner Sicht so gut wie unmöglich, erfolgreich zu klagen, da die Universitäten geschickt mit ihren Restplätzen umgehen. Man läuft Gefahr, hohe Rechtsanwaltskosten zu tragen, ohne die Sicherheit eines Erfolges.

Wie sieht es mit Tauschaktionen von Studienplätzen unter Studierenden aus – gibt es sie und wird das einfach von den Universitäten gestattet?

Mir sind da Gruppen bei Facebook ein Begriff. Dort können innerhalb Deutschlands Studierende im selben Semester wechseln. Ich habe mitbekommen, dass viele nach dem Physikum wechseln. Wenn man als Münchner nur einen Platz in Greifswald bekommen hat, will man vielleicht zurück in die Heimat und umgekehrt, so profitieren beide Seiten von einem Tausch.

Es liegt aber in der eigenen Verantwortung, einen Tauschpartner zu finden, auf den Verlass ist. Die meisten Unis machen wohl keine Anstalten, so einen Tausch zu blockieren, solange der Aufwand aufseiten der Wechsler ist.

Hegst du nach wie vor den Wunsch, in Deutschland (weiter)zustudieren?

Das kann ich jetzt noch nicht genau beantworten. Nach meinem ersten Jahr hier habe ich das Land ein bisschen kennengelernt, und jetzt schon wieder ans Zelteabbrechen zu denken, käme mir sprunghaft vor. Ich werde mir auf jeden Fall bis zum Physikum Zeit lassen, weil das hier ein wenig anders abläuft. Es gibt in dem Sinne kein Physikum wie in Deutschland, denn geprüft wird während der Semester. Ich habe schon vielen Kommilitonen gratulieren dürfen, weil sie als Hochschulwechsler nach Deutschland gegangen sind. Man läuft zwar Gefahr, vielleicht ein Semester zu verlieren, aber die Option „Deutschland“ ist in Sofia immer gegeben. <<<

STUDIENPLATZKLAGEN

Drei Fragen an Rechtsanwaltsexperte Ralf Bergert

Wie hoch liegt derzeit die Zahl der Studienplatzklagen in der Zahnmedizin?

Die Zahl der Studienplatzkläger ist je nach verklagter Universität unterschiedlich hoch und lag im Wintersemester 2018/19 zwischen einigen wenigen und 52. Nachdem es in den letzten Jahren einen leichten Trend hin zu weniger Studienplatzklägern gab, zeichnet sich wegen der Unwägbarkeiten bezüglich des ab dem Sommersemester 2020 neuen Hochschulstart-Studienplatzvergabeverfahrens ein zunehmendes Interesse an einer Studienplatzklage ab.

Loht sich Ihrer Meinung nach eine Studienplatzklage in der Zahnmedizin überhaupt? Wie sehen die durchschnittlichen Erfolgschancen aus?

Die Studienplatzklage ist und bleibt neben der regulären Bewerbung eine zusätzliche Chance. Zum Wintersemester 2018/19 konnten 14 Zahnmedizin-Studienplätze, 1. Fachsemester, unter in den erfolgreichen Studienplatzklageverfahren durchschnittlich 29 Antragstellern erstritten werden.

Was sollte man unbedingt im Vorfeld einer Klage beachten?

Zwei vorbereitende Maßnahmen sind wichtig. Erstens: Die Erfolgsaussichten von Studienplatzklagen im Studiengang Zahnmedizin, 1. Fachsemester, sind deutlich höher, wenn die Hochschulstart-Bewerbung durch einen auf Hochschulzulassungsrecht spezialisierten Anwalt optimiert wurde. Aufgrund rechtlicher Vorgaben

müssen manche Universitäten in der Hochschulstart-Bewerbung an bestimmter Stelle angegeben werden, um diese überhaupt verklagen zu können. Hierzu sollten sich Altabiturienten rechtzeitig vor dem 31.5. und Neuabiturienten vor dem 15.7. für ein Wintersemester beraten lassen. Für ein Sommersemester gilt der 15.1. Zweitens: An Universitäten in einigen Bundesländern ist es erforderlich, bereits bis zum 15.7. für ein Wintersemester bzw. bis zum 15.1. für ein Sommersemester Sonderanträge auf Zuweisung eines Studienplatzes außerhalb der festgesetzten Kapazität zu stellen. Wird ein Anwalt hiermit nicht beauftragt, kann in diesen Bundesländern keine Studienplatzklage erfolgen.

Präzisions-Lupenbrille 3.5 HD + kabellose LED-Beleuchtung

BaLEDO FreeLight

- + Touch-Funktion
- + 35.000 LUX
- + Gewicht nur 23 g
- + Adapter für alle Marken-Lupenbrillen
- + Inklusive 3 Akkus



NEU

BaLUPO 3 HD

- + 3.5-fache Vergrößerung
- + 5 Arbeitsabstände
- + Großes Blickfeld
- + Hohe Tiefenschärfe (HD)
- + Augenoptische Anpassung

BAJOHR
OPTECmed

Lupenbrillen + Lichtsysteme



PeriOptix

BaLUPO

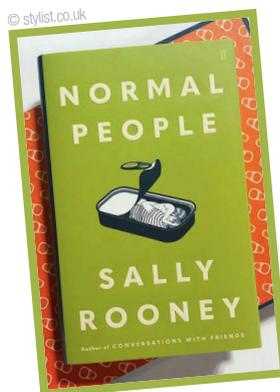
LEBEN

Sally Rooneys *Normal People*

Geschmäcker sind bekanntlich verschieden. Das trifft natürlich auch auf die Lektüre von Büchern zu – was der eine verschlingt, schafft der andere nicht mal bis zur Hälfte. Wieder andere bevorzugen nur

ausgewählte Genres, leichte Kost oder Hochliteratur. Kurzum: Jedem sein Buch!

Mit Ausnahmen! Denn ein Buch, das derzeit gefühlt jeder zu lesen scheint, vielerorts vergriffen und zum literarischen Phänomen aufgestiegen ist, kommt aus Irland: *Normal People* von Sally Rooney. Die Redaktion ist Fan! Wer schwere Kost leicht(er) verpackt, schöne Sprache und eine bewegende Geschichte zweier Millennials mag, der muss – sollte – könnte – diesen zweiten Roman der 27-jährigen Irin unbedingt lesen.



Unterwegs mit *FARE*

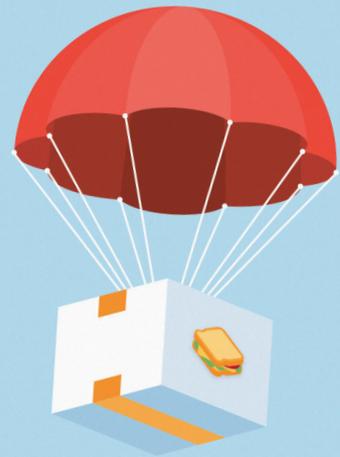
Ob Frühling, Sommer, Herbst oder Winter – jede Jahreszeit ist Reisezeit! Man muss nur das richtige Reiseziel wählen. Und wie gerne ist man beim Reisen weniger Tourist und vielmehr ein Besucher mit Vorkenntnissen zu einheimischen Hotspots – genau das ermöglicht *FARE*, das besondere Städtemagazin im handlichen Reiseformat. Bisher gibt es fünf Ausgaben an der Zahl – zu den Städten Glasgow, Seoul, Charleston, Helsinki und Istanbul. Jede Ausgabe wurde in engster Zusammenarbeit mit den jeweils Einheimischen der Stadt und Region gemacht und zeigt so die wahre Stadtkultur aus Essen, Historie und derzeitiger Community. Egal, ob als direkte Reisevorbereitung oder entspannte Lektüre zur allgemeinen Horizonsweiterung – *FARE* ist ein echter Lese- und Augenschmaus!

Quelle: www.faremag.com

Fang das Sandwich!

Dass es heutzutage weniger auf das Was als auf das Wie ankommt, beweist die erste „float-down eatery“ der Welt. Jafflechutes sind Sandwiches in drei Geschmacksrichtungen, die an kleinen Fallschirmen befestigt, dem fangsicheren Käufer vom Himmel in die Hände fallen. Gekauft wird das Sandwich via PayPal. Der Käufer wählt eine Zeit und bekommt kurz vor der Lieferung des in Bio-Papiertüte verpackten und mit persönlicher Widmung versehenen Sandwiches den Ort des Anflugs genannt. Dann heißt es nur noch bereitstehen, volle Konzentration und fangen! Ausgedacht haben sich das Adam, David und Huw, drei junge Gründer aus Melbourne, wo die Aktionen bisher hauptsächlich stattfinden.

Quelle: www.jafflechutes.com



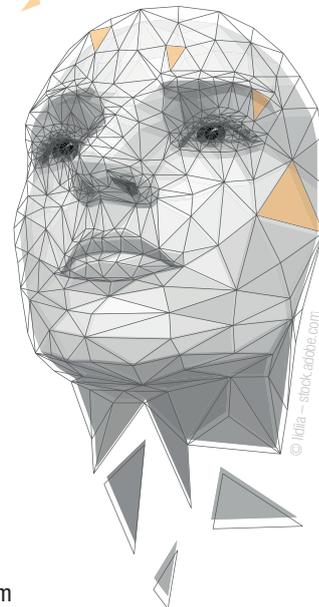
© lukpedclub – stock.adobe.com

Deepfakes: Verfälschte Wirklichkeit anhand künstlicher Intelligenz

Menschen sagen und tun Dinge, die sie nicht wirklich sagen und tun – klingt gruselig und ist es auch. Denn dank künstlicher Intelligenz lässt sich das Gesicht und die Mimik einer Person unmerklich auf eine andere übertragen. Dabei ist die für das realistische „Face Swapping“ in Deepfake-Videos notwendige KI-Bildgebungstechnologie nicht nur extrem ausgeklügelt, sondern letztlich auch für alle zugänglich. Was das Ganze demokratisch und gleichzeitig höchst gefährlich macht und wieder ein Stück „Wirklichkeit“ verfremdet. Bleibt nur zu hoffen, dass es zukünftig eine Software-Technologie geben wird, die Deepfakes als Fälschungen ersichtlich macht. Bis dahin gilt:

Nur weil wir etwas sehen, muss es nicht echt sein,
denn Science-Fiction ist die neue Realität!

Quelle: edition.cnn.com



© lolita – stock.adobe.com

Nichtstun à la Hollandaise

Nach dem dänischen Hygge (eine kerzenumrahmte Gemütlichkeit) kommt jetzt, als neuer Lifestyltrend aus Holland, das „Niksen“. Auf Niederländisch bedeutet es so viel wie „nichts tun“ und erhebt die immer seltener werdenden Leerlauf-Momente unseres Lebens zur neuen Ambition. Niksen als zielloses Abhängen, als entspannter Blick in die Ferne oder als genussvolle Langeweile lässt sich in jeder Konstellation durchspielen – ob alleine, zu zweit oder in Familie. Schon Pläne fürs Wochenende? Wie wärs mit Niksen?

Quelle: www.vogue.co.uk



© pakpong pongatichat – stock.adobe.com

Sich und andere wertschätzen

„In kaum einer Fragestellung stimmen Erfahrungen und **Forschungsergebnisse** so weitgehend überein wie bei den positiven Auswirkungen eines wertschätzenden Klimas in der Arbeitswelt und den verstärkenden Effekten, welche **Lob und Anerkennung** auf Leistung und Befindlichkeit der Mitarbeiter haben. Wenn in einem Betrieb eine auf gegenseitige Wertschätzung beruhende Unternehmenskultur etabliert ist, führt dies zu **mehr Zufriedenheit, höherer Produktivität und stärkerer Identifikation** der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit dem Unternehmen.“

– Reinhard Haller

»» Der Begriff der Wertschätzung klingt zugegebenermaßen etwas verstaubt, wie ein Gegenstand aus der Museumsvitrine. Dabei ist das, was sich dahinter verbirgt – unter anderem Respekt, Anerkennung, Empathie und Zuwendung –, absolut zeitlos und gehört zu den wichtigsten Zutaten unseres zwischenmenschlichen Miteinanders. Die Wertschätzung erlebt gerade, so stellt der Psychiater, Psychotherapeut, Neurologe und mehrfache Autor Reinhard Haller in seinem neuen Buch „Das Wunder der Wertschätzung“ fest, ein Revival. Wie eine Art Schlüsselbegriff wird die Wertschätzung derzeit mit allen Formen unseres Miteinanders in Zusammenhang gebracht, ist wesentlicher Bestandteil öffentlicher Diskurse zur Persönlichkeitsentfaltung und Personalführung und wird als grundlegende Lösung einer Vielzahl an gesellschaftlichen Problemen und Krankheitsbildern heraufbeschworen. Dort, wo Wertschätzung stattfindet, so der allgemeine Tenor, fassen wir Vertrauen, fühlen wir uns besser, arbeiten wir besser und können unser Potenzial entfalten. Dort, wo Wertschätzung fehlt – und das scheint (derzeit noch) an vielen Orten der Fall zu sein –, machen sich, in verschiedenen Stärkegraden, emotionale Dürre, Angst und Misstrauen breit, und wir werden, über kurz oder lang, krank. Es gilt daher, in allen Bereichen unseres Lebens ein wertschätzendes Klima zu schaffen und es nachhaltig zu leben. Und auch sich selbst gegenüber einen wertschätzenden Umgang zu pflegen. Denn, Reinhard Haller fasst es treffend zusammen: „Durch ein richtiges Maß an Wertschätzung stärkt jeder Einzelne nicht nur die Mitmenschen, vor allem aber sich selbst.“««

Buchtipps:

Reinhard Haller: Das Wunder der Wertschätzung.
2019, GRÄFE UND UNZER VERLAG GmbH, München

Herr Prof. Schmitz, Sie sind Promenadologe an der Kunsthochschule in Kassel – was genau verbirgt sich hinter der Spaziergangswissenschaft?

Ich vertrete die Lucius & Annemarie Burckhardt-Professur an der Kunsthochschule in Kassel. Die beiden Namensgeber haben die Spaziergangswissenschaft in den 1980er-Jahren entwickelt bzw. ihre gesamte Forschung zum Thema Gestaltung, Planen und Bauen nach dem Zweiten Weltkrieg unter dem Begriff **Promenadologie** versammelt. In den 1980er-Jahren war ein zuvor nie gekanntes Ausmaß der Mobilität (gehen, fahren, fliegen) erreicht. Das hatte Folgen für unsere Wahrnehmung sowie auf das Planen und Bauen. Die Spaziergangswissenschaft bietet den gestaltenden Berufen einen komplexen Zugang für diverse Problemlösungen an. Man könnte auch verknappt sagen, die Spaziergangswissenschaft ist eine Form der Städtebau- und Mobilitätskritik, weil sie hinterfragt, was uns durch Stadt- und Landschaftsplanung in und an die Wege gesetzt wird.

Wie sind Sie zu diesem Fach gekommen?

Über mein Studium an der Kunsthochschule Kassel und den dortigen Hochschullehrer und Schweizer Soziologen Lucius Burckhardt (1925 bis 2003). Er war im Fachbereich Architektur, Stadt- und Landschaftsplanung mein Professor. Er stellte Fragen wie „Wer plant die Planung?“ oder behauptete „Design ist unsichtbar“, denn was nützt das schönste Design einer Straßenbahn, wenn sie nachts nicht fährt. Alles ist gestaltet, auch Fahrpläne sind es. Seine Fragestellungen faszinierten mich.

Worin liegt die Besonderheit eines bewussten Spaziergangs? Und was lässt sich aus den wissenschaftlichen Erkenntnissen für unseren Lebensalltag gewinnen?

Der ideale Spaziergang für einen Promenadologen lässt alle Hilfsmittel weg, kein Plan, keine Führung, sondern ist eine Betrachtung ohne „Vorurteil“. Ein Kind interessiert sich auf dem Weg für eine leere Getränkedose, die Erwachsenen aber sprechen von typischen Landschaften, der Rhön oder dem Taunus. Diese Information haben sie aber gelernt. In einer Zeit der nie zuvor dagewesenen Informationsflut durch die Medien werden unsere Vorstellungen von schönen Städten und Landschaften reichlich gefüttert und, am Ort angekommen, auch oft enttäuscht, weil sie so hässlich sind. Ein bewusster Spaziergang führt zu neuen Interpretationen der Umwelt und in der Folge zu einer anderen Gestaltung. <<<

Spazierengehen mal anders

INTERVIEW >>> Warum biegt eigentlich die Straße genau hier ab? Warum hat der Park diese Form und wieso ist die Tram-Haltestelle nicht 100 Meter weiter? Kaum einer stellt sich im normalen Alltag diese oder ähnliche Fragen. Dabei würden die möglichen Antworten zu einer vollkommen neuen (und sehr wahrscheinlich kritischen) Sichtweise und Einschätzung unserer Umwelt führen. Eine Disziplin, die sich solchen Rätseln widmet, ist die Spaziergangswissenschaft, auch Promenadologie genannt, die von dem Berliner Spaziergangswissenschaftler, Autor und Verleger Prof. Martin Schmitz an der Kunsthochschule Kassel gelehrt wird. Wir haben bei Martin Schmitz nachgefragt, welcher Gewinn sich aus dem bewussten Sehen beim Gehen einstellt.





BUNDESVERBAND DER ZAHNMEDIZIN-STUDIENDEN IN DEUTSCHLAND e.V.

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

ZIELE

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

KONTAKT

Bundesverband der Zahnmedizinierenden in Deutschland e.V. (bdzm)

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

Spendenkonto

IBAN: DE35 4007 0080 0021 0955 00
 BIC: DEUTDE33400



Bundesverband der Zahnmedizinierenden in Deutschland

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



Herausgeber:
 Bundesverband der Zahnmedizinierenden in Deutschland e.V.

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

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

Generalsekretär:
 Fynn Hinrichs
 fynn.hinrichs@bdzm.de

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

Kommunikation:
 Alexandra Wöfle
 alexandra.woefle@bdzm.de

Immediate Past President:
 Maximilian Voß – max.voss@bdzm.de

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

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

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

Verleger:
 Torsten R. Oemus

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Druck:
 Löhnert Druck · Handelsstraße 12
 04420 Markranstädt



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

Verlags- und Urheberrecht:

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



Jetzt durchstarten mit dental bauer

Wir begleiten Sie auf dem Weg zur Existenzgründung

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

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



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

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

Unsere gesamte Lebensführung hängt ab von unseren Sinnen, und die Tatsache, dass das Sehen der umfassendste und prächtigste von ihnen ist, lässt keinen Zweifel daran, dass alle Erfindungen, die der Erweiterung seiner Kraft dienen, zu den nützlichsten gehören, die es gibt.

René Descartes, 1596 - 1650

französischer Philosoph, Mathematiker und Naturwissenschaftler.



orangedental 
premium innovations **DDI** inside

opt-on Lupenbrille: Nur 32 g | 2.7-fache oder 3.3-fache Vergrößerung | Extrem hohe Sehqualität und Tiefenschärfe | Arbeitswinkel einstellbar | uvm.

spot-on^{cordfree} Lichtsystem: Nur 18 g | CRI 90 (CRI 100 = Tageslicht) | smart an/aus Schalter | Drei Helligkeitsstufen: 10/15/20K Lux | Akku-Aufladezeit: ca. 1,0 Std. | uvm.