

dentalfresh 2019 **4**

Das Magazin für junge Zahnmedizin





UNSERE LEIDENSCHAFT

DAS ARBEITEN UND LEBEN

VON ZAHNÄRZTEN

DAS BEREITS SEIT MEHR

ALS 40 JAHREN

www.zsh.de

[ZSH]
Finanzdienstleistungen



Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte, liebe Zahnis,

Weihnachten naht und damit eine wohlverdiente Pause für alle Zahnis und natürlich all jene, die schon in den Praxen ihr Bestes geben! Auch ich bin seit 2018 in der Zahnklinik Bochum tätig und absolviere gerade meine Weiterbildung zum Oralchirurgen. Gleichzeitig bringe ich mich seit 2014 aktiv im bdzm ein, bin für das Ressort European Relations zuständig und vertrete unseren Verband in der European Dental Students' Association (EDSA). Im August dieses Jahres haben wir das 64. EDSA-Meeting in Berlin ausgerichtet, zu dem 220 Zahnmedizinstudierende und junge Zahnärzte aus ganz Europa anreisten. Dabei zeigte sich ganz deutlich: So verschieden die Vorgaben der Länder zu Studium und Berufsausübung und die nationalen Versicherungssysteme sein mögen, so ähnlich sind doch die Fragestellungen, die junge Zahnmedizinstudierende wie Jungzahnärzte europaweit umtreiben: Welche Spezialisierung passt zu mir und wie will ich arbeiten – angestellt oder als Chef in meiner eigenen Praxis. Vielleicht kann hier die aktuelle **dentalfresh** ein paar Anregungen beisteuern und darüber hinaus Einblicke geben, wie Kommilitonen und Kollegen ihre Visionen umsetzen.

Viel Spaß mit der Ausgabe, ein frohes Weihnachtsfest und einen guten Rutsch ins neue Jahr!

Dr. Felix Roth

Weiterbildungsassistent für Oralchirurgie
bdzm-Mitglied/Ressort European Relations



3 Editorial

PRAXIS

- 6 News
- 10 Big City Dentistry
- 16 Zahnärztliche Existenzgründung:
Frauen holen auf
- 18 „Ich wollte an meinem Traum arbeiten“
- 24 Basiswissen und mehr zur Kinderzahnheilkunde
- 26 Wenn Menschen Menschen helfen:
Zahnärztliche Betreuung von Bedürftigen – Teil 1
- 32 Fachzahnarzt* für Öffentliches
Gesundheitswesen

MARKT

- 36 News
- 39 Produkte
- 40 Die zweite Interdentale
- 44 Praxisübernahme: Planning is key
- 46 Abenteuer Praxisübernahme
- 52 Step-by-Step: Parodontaltaschen
einfach in den Griff bekommen
- 54 Der Herr der Antworten

TIPP

- 42 Automatisiertes Sparen
überwindet Aufschieberitis
- 43 „Finger weg!“

STUDIUM

- 56 News
- 59 Winter-BuFaTa 2019 in Halle:
270 Zahnis waren dabei!
- 60 Ich bin dann mal weg ...

LEBEN

- 62 News
- 64 Keep on Rolling
- 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



PRAaxis

Gründungsfahrplan: Ein Leitfaden für Praxisgründer

Sie haben bereits eine Zahnarztpraxis im Blick oder möchten eine Praxis kaufen, sind sich aber unsicher, ob es die richtige Praxis oder der optimale Standort ist? Wir unterstützen Zahnärzte, Oralchirurgen, Kieferorthopäden und MKG-Chirurgen beim Kauf bzw. der Übernahme einer Praxis. Denn unsere Erfahrung zeigt, dass es schwer ist, die richtige Praxis oder den passenden Standort selbst zu finden. Die Expertinnen und Experten der ZSH sind in gleichem Maße wie Sie Spezialisten: Dieses Know-how haben wir in unserem Niederlassungsfahrplan zusammengefasst und Sie können sich diesen Leitfaden jetzt ganz einfach kostenlos herunterladen!

Viele unserer Kunden träumen schon länger von der eigenen Zahnarztpraxis. Entweder scheitern Sie bereits daran, eine verfügbare Praxis zu finden oder Sie sind sich unsicher, ob die gefundene Praxis die richtige ist. Die Frage nach dem passenden Standort folgt bald darauf. Viele gehen den Weg über Praxismakler und andere stehen im Kontakt mit dem Abgeber. Sowohl Makler als auch Abgeber sind jedoch nicht neutral beim Verkauf der Praxis.

Ohne den Niederlassungsfahrplan und einen Berater an Ihrer Seite haben Sie keinen unabhängigen Dritten, der Zahlen prüft und Sie individuell berät. Sie müssen sich also allein auf die vorgelegten Daten des Abgebers verlassen. Jedoch können diese geschönt oder für die Abgabe optimiert sein: So kann sich das Gehalt für einen angestellten Zahnarzt, das vertraglich durch den Abgeber vereinbart wurde, über die Jahre verändert haben. Am Ende zahlen Sie womöglich einen falschen und überbewerteten Kaufpreis und warten vergeblich auf die passenden Patienten. Holen Sie sich also den kostenlosen Niederlassungsfahrplan der ZSH!

www.zahnarztpraxis-gruendungsfahrplan.zsh.de

Neun von zehn Zahnärzten fürchten Patientenklagen

Der Beruf des Zahnarztes ist sowohl physisch als auch psychisch sehr herausfordernd und hält ohne Frage viel Stresspotenzial bereit. Eine Stressquelle, die bisher unterschätzt wurde, ist die Angst davor, von Patienten verklagt zu werden. Scheinbar habe in den letzten Jahren ein Wandel in der Gesellschaft stattgefunden und die Bereitschaft, einen Prozess anzuschleppen, sei deutlich gestiegen. So schätzt zumindest die Zahnärzteschaft, laut einer Studie des *British Dental Journals* nahezu geschlossen (98 Prozent), die Situation ein. 89 Prozent der mehr als 1.100 befragten Zahnärzte gaben an, dass sie sich Sorgen um Klagen und Beschwerden unzufriedener Patienten machen. Die von Dental Protection durchgeführte Untersuchung legt zudem offen, dass sich mehr als drei Viertel der Zahnärzte davon gestresst fühlen. Die Angst fungiert demnach als zusätzlicher Stressfaktor, der sich negativ auf die Gesundheit der Zahnärzteschaft auswirkt. Ältere Studien haben bereits belegt, dass Stress unter anderem das Urteilsvermögen beeinträchtigt und ein hohes Potenzial für Behandlungsfehler mit sich bringt. Verfügen Betroffene in diesen Fällen nicht über effektive Bewältigungsstrategien, drohen nicht nur Klagen, sondern auch existenzgefährdende Burn-outs.

Quelle: ZWP online

ANZEIGE



**Praxis-
gründung
geplant?**

Wir sorgen für Ihren
perfekten Auftritt.

**Online und
offline!**

Do Relations GmbH –
Agentur für
Praxismarketing
www.dorelations.de
T: 0211 / 930 740 70

Zuletzt wurde im Rahmen des 6. Implantologieforum Berlin live aus dem OP von Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc. gestreamt. Ein kurzes Behind the scenes Video gibt Einblicke in die Produktion.



Fortbildung to go: 100 Prozent Praxisgehalt

Die OEMUS MEDIA AG bietet seit 2017 Live-OPs und Studio-Tutorials an – immer angepasst an die neuesten technischen Möglichkeiten und wachsenden Bedürfnisse der Rezipienten. Dabei werden aktuelle Themen und Techniken in der Praxis beleuchtet und bereichern so – absolut treffsicher – das eigene Wissen und Können. Mittels Multi-Channel-Streamings (MCS) werden Operationen oder Tutorials – hierzu zählen auch Interview- und Talksituationen sowie eine Kombination aus Live-OP und anschließender Diskussion – entweder live oder zeitversetzt über ZWP online und die reichweitenstarken Social-Media-Kanäle YouTube und Facebook ausgestrahlt und können so, ohne zusätzliches Equipment, ganz einfach auf den gängigen mobilen Endgeräten zur eigenen Fortbildung genutzt werden. Damit unterstützt das zeitgemäße Lernformat Zahnärztinnen und Zahnärzte gezielt dabei, zeit- und ortsunabhängig über Neuerungen und Innovationen der Zahnmedizin auf dem Laufenden zu bleiben. Die ZWP online CME-Community zählt inzwischen mehr als 4.200 Mitglieder – machen Sie mit und holen Sie sich 100 Prozent Praxisgehalt auf Ihr Gerät!

www.zwp-online.info



Kamera läuft,
Action in Berlin!
Behind the scenes
@MCS.

Modern und relevant: 2. Zukunftskongress Implantologie

Anfang Oktober fand in München der 2. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie und zugleich der 49. Internationale Jahreskongress der DGZI mit 50 Referentinnen und Referenten und fast 350 Teilnehmenden statt. Nach der erfolgreichen Premiere des 1. Zukunftskongresses 2018 präsentierte sich die zweitägige Veranstaltung erneut als ein herausragendes und innovatives Fortbildungsereignis. Zudem wurde durch die Verknüpfung verschiedener Disziplinen und Bereiche – der Wissenschaft, Praxis, Politik und Industrie – eine neue Ebene der Interaktion erreicht. Zentraler Fokus der Fortbildung 2018 wie 2019 war und ist die Frage, wie die Implantologie in fünf oder zehn Jahren aussehen wird und wie sich gleichzeitig die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verändern werden. Mit diesem aktiven Blick nach vorn hat die DGZI bewusst Neuland beschritten. „Wir sind sehr froh, dass wir diesen Weg gegangen sind!“, so DGZI-Präsident Dr. Georg Bach.

www.dgzi-jahreskongress.de

Nachbericht und
Bildergalerie zum
2. Zukunftskongress



SAVE THE DATE:

Am 6. und 7. November 2020 findet der 3. Zukunftskongress erneut mit spannenden Themen in der Hansestadt Bremen, in der die DGZI 1970 gegründet wurde, statt.



Heute angestellt. Morgen selbständig!

Wir begleiten Sie vertrauensvoll auf dem Weg zur eigenen Praxis.

50 %

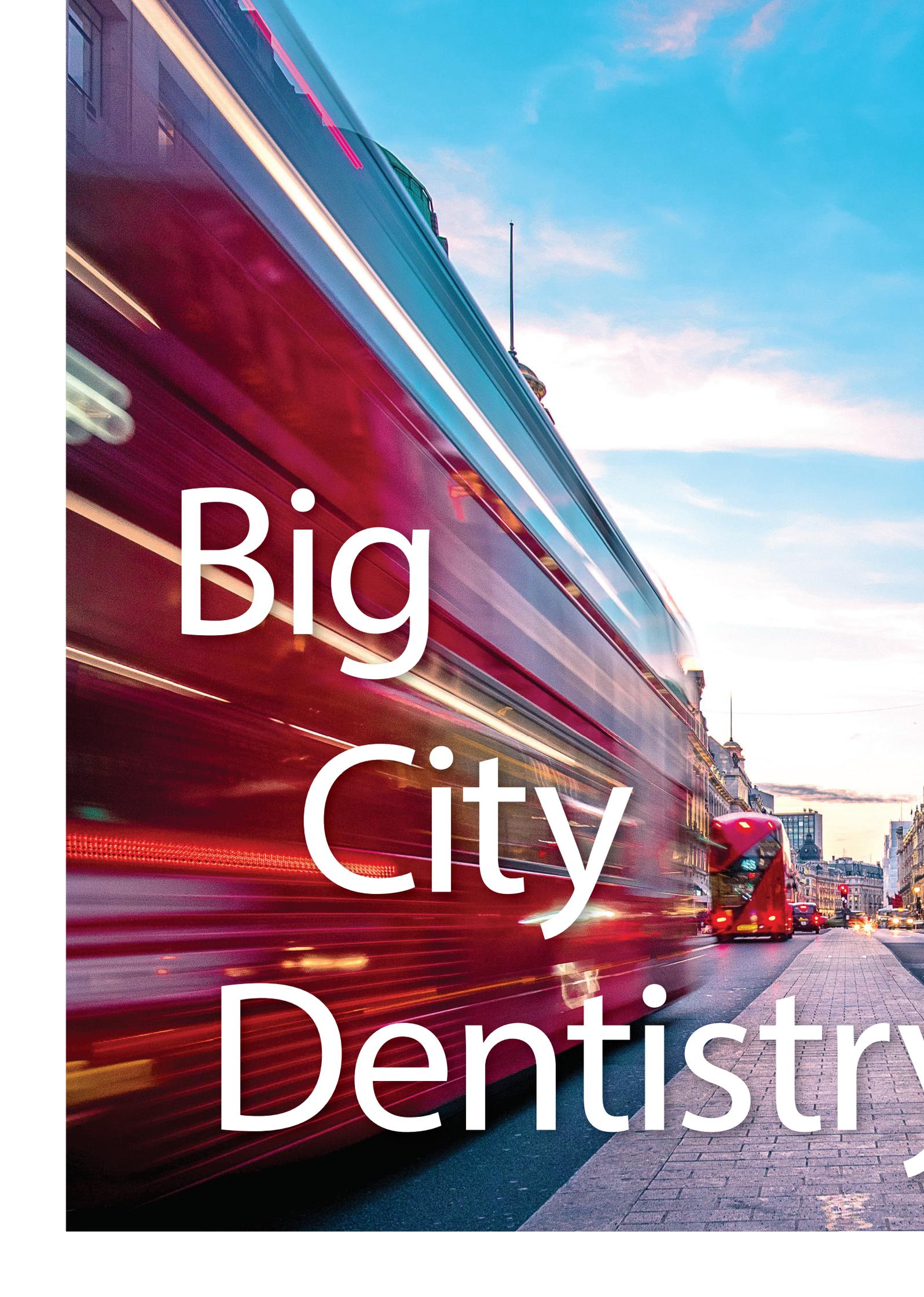
aller Existenzgründungen
von Ärzten und Apothekern
begleiten wir.

Jetzt durchstarten mit der eigenen Praxis:
apobank.de/existenzgruendung

Weil uns mehr verbindet.

 deutsche apotheker-
und ärztebank





Big City Dentistry

INTERVIEW >>> Manche Menschen sind in ihrer Art, wie sie auf andere zugehen – offen, generös, teilnehmend –, und wie sie zugleich ihren Beruf verstehen und ausüben, unglaublich mitreißend. Einer unter ihnen ist der junge Londoner Zahnarzt Dr. Shiraz Khan, der unter anderem zum „European Rising Star in Dentistry 2018“ ernannt wurde. Wir sprachen mit Dr. Khan exklusiv über die Zahnheilkunde im britischen Königreich, zu den Herausforderungen junger Zahnmediziner hier und heute und zu seiner Passion neben der Zahnheilkunde – dem Londoner Street Dance.

Dr. Khan, die (zahn)medizinische Versorgung im britischen National Health System (NHS) steht immer wieder in der Kritik. Wie schätzen Sie als junger Zahnarzt die zahnmedizinische Landschaft in Ihrer Heimat ein?

Die britische Zahnheilkunde ist wie eine gesplante Persönlichkeit: Auf der einen Seite gibt es die High-End-Praxen, die sich zum Großteil auf Ästhetische Zahnheilkunde

konzentrieren, und auf der anderen Seite stehen die staatlich getragenen Einrichtungen des NHS. Natürlich ist ein Versorgungssystem, das die medizinische Betreuung für alle gleichermaßen offeriert, mit Limitationen und Schwächen konfrontiert. Letztlich aber unterliegen alle Zahnärzte, egal, wo sie tätig sind, den gleichen Prinzipien, Prozessen und Vorgaben – zu jeder Zeit im besten Interesse aller Patienten zu handeln!



Born and bread in London – Dr. Shiraz Khan ist nicht nur in der britischen Hauptstadt geboren und aufgewachsen, sondern arbeitet auch in drei verschiedenen Zahnarztpraxen über ganz London verteilt.

Weitere Informationen zu Dr. Shiraz Khan gibt es unter: www.drshirazkhan.com



Weit entfernt von der Zahnmedizin: Dr. Shiraz Khan in seinem Element als Street Dancer.

Und die Mehrzahl der Zahnärzte, davon bin ich überzeugt, versucht wirklich ihr Bestes. Gleichzeitig wähle ich als Patient den (Zahn-) Arzt, der sich ehrlich meinem Problem annimmt und dem ich so vertrauen kann. Diese Entscheidung ist unabhängig vom System, sondern hängt mit der Glaubwürdigkeit des Zahnarztes zusammen.

Ich bin überzeugt, dass Fehler, Erfahrungen und Training in einem engen Verhältnis stehen – **je mehr Erfahrung man sammelt und je weiter man sich fortbildet, desto weniger Fehler treten auf.**

Lang gehegter Berufswunsch oder zufällige Fügung – Wie sind Sie zur Zahnmedizin gekommen?

Mit 18 wusste ich eigentlich noch nicht, was ich später machen wollte. Meine Eltern schlugen mir das Medizinstudium vor, aber so richtig sicher war ich mir nicht. Deshalb entschied ich mich erstmal, den „Bachelor in Medical Science“ zu absolvieren, danach

bin ich eine Zeit lang gereist, unter anderem nach Südkorea, und gleichzeitig schaute ich, was mich genau interessierte. Später kristallisierte sich die Zahnmedizin als mein Gebiet heraus, auch weil ich gerne mit Menschen umgehe und mich für Wissenschaft und Forschung interessiere. Von 2008 bis 2013 habe ich dann Zahnmedizin an der University of Birmingham studiert. Momentan arbeite ich stundenweise in drei unabhängigen Praxen in London. Diese Aufteilung hat sich durch verschiedene Jobangebote ergeben und ist nicht immer optimal, denn ich muss mein Material ständig von einer Stelle zur anderen transportieren. Insofern denke ich schon, dass ich später meine eigene Praxis haben möchte.

Sie haben neben der Zahnmedizin eine besondere Leidenschaft – den Street Dance. Was bedeutet Street Dance für Sie?

Letztlich muss man, um langfristig den Zahnarztberuf ausüben zu können, immer wieder abschalten, den Blick heben und andere Einflüsse zulassen. Das ist ungemein wichtig, denn wir arbeiten ja in der Zahnmedizin innerhalb eines sehr kleinen, abge-



steckten Rahmens – der Mundhöhle –, und dafür brauchen wir höchste Konzentration und Präzision. Street Dance ist für mich der Gegenpart dazu, bringt ein vollkommen anderes Umfeld mit sich, bedeutet Bewegung und Austausch mit Freunden. Der Stresslevel in der Zahnmedizin ist extrem hoch und kann für manchen zu Sucht und Depression führen. Daher, denke ich, müssen wir frühzeitig dafür sorgen, dass wir mental und körperlich gesund bleiben und andere Interessen außerhalb der Zahnmedizin pflegen. Neben dem Street Dance bin ich auch ein großer Fashion-Fan und interessiere mich für Men's Wear.

Sie sind auf Facebook, Twitter und Instagram aktiv vertreten – Wie stehen Sie als Zahnarzt zu Social Media?

Ich sehe Social Media als ein großes Informationstool und halte eigentlich nichts davon, es per se abzulehnen, auch wenn es sicherlich Fallstricke gibt. Man sollte wissen, wie es funktioniert, und es für sich positiv nutzen. Es vereinfacht das Lernen und Teilen von Informationen und durchzieht letztlich alle Bereiche unseres Lebens – wenn man zum Beispiel wissen möchte, welches Restaurant gut ist, geht man auf Facebook und schaut, was andere empfehlen. Das abzulehnen, wäre zu kurz gedacht, und letztlich ist Social Media der Ort der Zukunft. Ich habe zwei Instagram-Accounts, einen Account als „Privatperson“, auf dem ich unter anderem Bilder von mir als Street Dancer, auf Reisen und mit Freunden poste und meine Vorliebe für coole Outfits zeige. Der andere Account gibt

Dr. Shiraz Khan ist auch als Referent, unter anderem für die Firma DMG und die Young Dentist Academy, tätig.



Schau auf einen Sprung bei uns vorbei.

-  25 % Rabatt für Studierende
-  Persönliche Beratung
-  1er Verpackung
-  Made in Germany



www.kometcampus.de

Einblicke in meine Tätigkeit als Zahnarzt und Referent. Hier konzentriere ich mich auf klinische Vorher-Nachher-Bilder und zeige meine Schwerpunkte und Arbeiten. Bilder von mir als Privatperson wären hier nicht wirklich relevant. Ich trenne also beide Bereiche, gleichzeitig sind die Accounts verlinkt und leicht zugänglich, denn letztlich gehören beide Seiten zu mir.

Stichwort Fehlermanagement – Wie gehen Sie mit Fehlern im zahnmedizinischen Alltag um?

je mehr Erfahrung man sammelt und je weiter man sich fortbildet, desto weniger Fehler treten auf. Natürlich bleibt in der (Zahn-)Medizin immer ein Teil, eine Variable, die man nicht komplett abstecken kann, wenn man aber nach bestem Wissen und Gewissen handelt und genau nachvollziehbar ist, warum man etwas wie gemacht hat, kann man trotzdem mit sich im Reinen sein. Man hat sein Bestes gegeben. Am Ende sind wir Dienstleister – wir offerieren denen Hilfe, die Hilfe brauchen. Und wir sollten das professionell, ehrlich und aufrichtig tun. Das sind

Herausforderungen des Praxisalltags gewachsen zu sein oder nicht. Das ist keine leichte Situation, die jeder Einzelne für sich bewältigen muss. Genau hier setzt die Academy an und hilft jungen Zahnmedizinern dabei, Grundkenntnisse zu festigen, Hands-on-Erfahrungen zu sammeln, Teil einer Community zu sein, aktiv zu Netzwerken und so Vertrauen in das eigene Können aufzubauen. 2014 habe ich an der Academy den Kurs „Competence and Confidence in General Practice“ besucht und mich dort sehr wohlfühlt. Dann bat man mich,

Es gibt keinen Probelauf:

Wir müssen als ausgebildete Zahnärzte von Tag eins an Patienten behandeln, egal, ob wir meinen, den Herausforderungen des Praxisalltags gewachsen zu sein oder nicht. **Das ist keine leichte Situation, die jeder Einzelne für sich bewältigen muss.**

Wichtig ist zu allererst, dass man akzeptiert, dass wir keine Maschinen sind und Fehler passieren können. Gleichzeitig gilt es – und das haben wir früh in unserer Ausbildung im NHS gelernt –, uns und unsere Arbeit fortwährend zu reflektieren. Im ersten Jahr der Ausbildung mussten wir ein sogenanntes „personal development portfolio“ führen. Dabei haben wir festgehalten, wie wir was gemacht haben und vor allem, was in unseren Arbeiten warum nicht geklappt hat. Durch die ständige Reflektion wurden Fehler sichtbar, die wir zukünftig vermeiden konnten. Das ist unglaublich wichtig für die eigene Entwicklung. Fehler werden so Teil eines kontinuierlichen Lernprozesses und verlieren ein Stück weit ihre Wucht. Ich bin überzeugt, dass Fehler, Erfahrungen und Training in einem engen Verhältnis stehen –

in meinem Verständnis die Kernwerte unserer Berufsausübung. Deshalb rate ich jungen Zahnärzten, eine bestimmte Summe ihres monatlichen Gehalts für Fortbildungen zur Seite zu legen und damit gezielt in das eigene Können zu investieren.

Sie sind seit diesem Jahr der Vorsitzende der Young Dentist Academy? Was steckt hinter der Academy?

Die Young Dentist Academy wurde 2013 von dem britischen Zahnarzt Maryn Amsel gegründet, mit dem Ziel, junge Zahnärzte am Beginn ihrer Berufsausübung durch praxisbezogene Fortbildungen zu unterstützen und für den beruflichen Alltag zu wappnen. Denn es gibt keinen Probelauf: Wir müssen als ausgebildete Zahnärzte von Tag eins an Patienten behandeln, egal, ob wir meinen, den

meine Ideen einzubringen, und daraus ergab sich eine wunderbare Zusammenarbeit, die letztlich zu meiner Ernennung als Direktor führte. Für mich ist die Academy eine tolle Möglichkeit, die Grundfesten der Zahnheilkunde zu vermitteln, denn man muss immer erst laufen lernen, bevor man rennt – und zugleich die Ehrfurcht und Unsicherheit mancher durch das Sammeln von Erfahrungen und Weiterbildung in ein Selbstvertrauen, Freude und Erfüllung in der Zahnmedizin umzuwandeln. Momentan bietet die Academy eine Reihe an breit gefächerten Kursen und Study Clubs, unter anderem zur Endodontie, Dental fotografie, Parodontologie und dem Smile Design mit exzellenten Referenten an und ist auch mit Zweigen in Skandinavien, Neuseeland und Dubai global vernetzt. <<<

Träume werden wahr. KaVo Angebote für Existenzgründer.



Alle
KaVo Kerr Vorteile
für Existenzgründer
**3 JAHRE
GÜLTIG**
und kombinierbar mit
allen aktuellen
Aktionen.

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

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

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

Jetzt bis zu 3.000 € Zusatzvorteil pro Gerät sichern:
www.kavo.com/existenzgruender

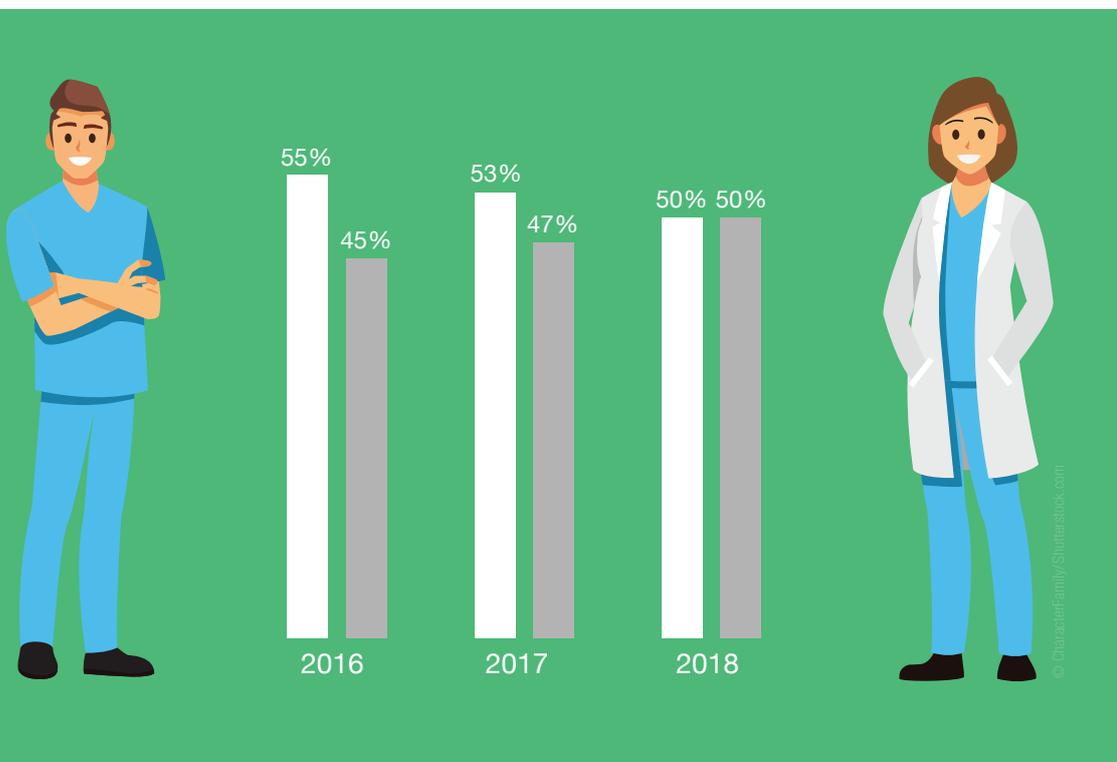
ANALYSE >>> Der Anteil der Frauen an den zahnärztlichen Existenzgründungen steigt. 2018 erfolgte jede zweite Niederlassung durch eine Zahnärztin. Das belegt die jüngste Existenzgründungsanalyse der Deutschen Apotheker- und Ärztekbank (apoBank).

Zahnärztliche Existenzgründung: Frauen holen auf

Trotz der seit Jahren hohen Frauenanteile unter den Zahnmedizinierenden und angestellten Zahnärzten von deutlich über 60 Prozent bleiben Zahnärztinnen unter den Praxisgründern aber immer noch unterproportional vertreten. Vor allem im Osten Deutschlands zeigen sich Zahnärztinnen unternehmerisch: Mit 63 Prozent ist dort der Frauenanteil unter den Existenzgründern wesentlich höher als in den anderen Teilen der Republik. „Diese Entwicklung könnte im direkten Zusammenhang mit der Struktur der dortigen zahnmedizinischen Versorgung stehen“, kommentiert Daniel Zehnich, Bereichsleiter Gesundheitsmärkte und Gesundheitspolitik bei der apoBank. „Im Osten kommen größere Praxen mit angestellten Zahnärzten seltener vor. Dementsprechend gibt es auch weniger Alternativen zur Niederlassung in einer eigenen Praxis. Zudem beobachten wir, dass

die Zahnärzte immer wieder größere Praxisräumlichkeiten planen, um sich die Option offenzuhalten, künftig Kollegen einzustellen“, so Zehnich. „Bei Praxisübernahmen wiederum nutzen die Existenzgründer gerne die Gelegenheit, die erworbene Praxis mit innovativen Techniken und Behandlungsmethoden auszubauen.“ Was die Art der Niederlassung betrifft, verändert sich der Existenzgründermarkt seit Jahren kaum: Die Einzelpraxis bleibt bei den Zahnärzten weiterhin die mit Abstand beliebteste Niederlassungsform. Dabei gab es 2018 bei Neugründungen einen leichten Anstieg um drei Prozentpunkte auf nun zehn Prozent. 63 Prozent der Existenzgründer übernehmen eine bestehende Praxis, um diese als Einzelpraxis weiterzuführen. <<<

Quelle: Deutsche Apotheker- und Ärztekbank



GAR NICHT MAL SO KALT!

Mit Dampsoft an Ihrer Seite.



Wir unterstützen Existenzgründer ganz besonders dann, wenn es darauf ankommt: in der Startphase der Praxis.

Bringen Sie Ihre eigene Praxis gemeinsam mit uns auf Kurs und entdecken Sie unsere Angebote für angehende Praxisgründer:

www.dampsoft.de/startup

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMP SOFT
Die Zahnarzt-Software

INTERVIEW >>> Was es heißt, eine deutsch-türkische Zahnärztin zu sein, weiß Aylin Selçuk nicht. Denn ihre Identität hat, als gebürtige Berlinerin, weit mehr mit der deutschen Hauptstadt als mit Istanbul zu tun, auch wenn andere das anders sehen und sie sich selber immer wieder in öffentlich geführte politische Debatten eingebracht hat. Ein Gespräch über alte Fehler in der Flüchtlingspolitik, Start-up-Einblicke und die Erfahrung, eine Sache einfach zu machen, wie zum Beispiel eine Zahnarztpraxis in Berlin-Charlottenburg zu übernehmen.

Aylin Selçuk in ihrer 2019 eröffneten Praxis in Berlin-Charlottenburg.



„Ich wollte an meinem Traum arbeiten.“

Frau Selçuk, Sie bringen sich seit Schultagen in öffentliche Diskurse rund um das Thema Integration ein und debattierten in der Vergangenheit mit Bundespolitikern aller Ebenen – Woher rührt dieses offenkundige politische Engagement?

Der Hauptgrund für mein damaliges Engagement war, dass ich während meiner Schulzeit gemerkt habe, dass das Bild der jungen (deutsch-)türkischen Bevölkerung, welches in den Medien und zum Teil in den Köpfen meiner Lehrer und Mitschüler vorlag, nicht mit dem übereinstimmte, welches ich durch meine Familie hier in Berlin und durch meine Besuche in der Türkei und der dort lebenden Familie und meinen Freunden hatte. Es lagen da für mich eine deutliche Diskrepanz und viele Missverständnisse, Berührungsängste und Vorurteile vor. Durch mein Engagement wollte ich diese abbauen und Brücken schaffen. Außerdem wollte ich Jugendlichen aus bildungsfernem Milieu eine Stimme geben und zu einer gewissen Sichtbarkeit verhelfen. Wichtig war mir, dass sich mein Engagement letztlich nicht nur auf das deutsch-türkische Verhältnis begrenzte, sondern es ging grundsätzlich um Fragen der Integration und Partizipation.

Sie haben dann die Deukische Generation, einen Verein, gegründet ...

Ja, wobei Deukisch nicht nur für deutsch-türkisch stand – auch wenn wir überwiegend dies repräsentierten –, wir haben auch viele deutsch-italienische, deutsch-arabische und sogar deutsch-spanische Mitglieder. Das Wort steht vielmehr symbolisch für die dritte und vierte Generation der Einwanderer. Hauptziel der Vereinsarbeit war es, der hiesigen Gesellschaft aufzuzeigen, dass wir alle ein Teil der Gesellschaft sind und alle gemeinsame Werte und eine gemeinsame Zugehörigkeit zu diesem Land aufweisen (sollten). Dies war vor 15 Jahren gar nicht so selbstverständlich, heutzutage sollte das nicht mehr der Rede wert sein. Es ging also darum, Vorurteile abzubauen, gleichzeitig Brücken zu bauen

„Zwei Seelen wachsen erst zusammen, wenn man ihnen eine Heimat gibt.“

Aylin Selçuk,
Mitglied der „Deukische Generation“ Initiative
und Chancen junger Deutsch-Türken verbessern

**STARKE FRAUEN
STARKES LAND**

Wählen Sie jetzt Ihre Favoritin:
www.goldenebildderfrau.de

JACOBS
für
Klimmung

WallDecaux
Premium Outdoor Sales

**Bild
der
Frau**

2008 war Aylin Selçuk eine der Preisträgerinnen der Frauenzeitschrift *Bild der Frau*, die jedes Jahr engagierte Frauen und ihre besonderen Vereinsprojekte auszeichnet.

und auch den „Einwanderercommunitys“ ganz klar zu kommunizieren: Ihr seid Teil dieses Landes, ihr habt hier alle Rechte und Pflichten wie jeder andere: Macht mit und nehmt Anteil an der Gesellschaft. Tretet Parteien und Vereinen bei! Versteht und lebt die Werte dieses Landes, sprecht die Sprache und fühlt euch auch als Teil und nicht als Opfer. Wir haben immer an beiden Seiten angesetzt, und nicht nur einseitig. Unsere Arbeit war stets lösungs- und nicht problemorientiert.



Aylin Selçuks Familienpraxis verbindet eine gezielt geschaffene Wohlfühl-atmosphäre mit einem hohen technischen Standard moderner Zahnmedizin.

Auch wenn bestimmte Fragestellungen heute weniger akut scheinen, es bleiben doch nach wie vor Probleme bestehen – von einer multikulturellen Gesellschaft, die auf einer verlässlichen Akzeptanz und Toleranz aller basiert, kann leider nicht die Rede sein ...

Natürlich nicht, und hier muss man sich die Gründe anschauen. Die Art und Weise, wie schwer wir Deutschen es uns mit unserer eigenen Identität machen, spielt da bestimmt auch eine Rolle. Das hat natürlich historische Ursachen, die man nie vergessen darf. Doch während sich andere Nationen mit einer gewissen Laissez faire zu ihrer Nationalität bekennen, brauchte es in Deutschland erst die WM, um das Ganze etwas aufzulockern und positiv zu besetzen. Es ist wichtig, sich bei der laufenden Flüchtlingsdebatte diesem Hintergrund – der deutschen Zwiespältigkeit – bewusst zu sein. Zudem gestaltet sich die Integration von Flüchtlingen und Einwanderern nach wie vor

Ich arbeite ganz bewusst ganzheitlich und schaue mir meine Patienten genau an (...) und ziehe dabei Anzeichen in Betracht, die nicht unmittelbar mit der Zahnmedizin zu tun haben.

schwierig, weil immer wieder die gleichen Fehler gemacht werden wie schon zu Gastarbeiterzeiten.

Welche Fehler meinen Sie?

Das Weiterbestehen von sogenannten Sonder- bzw. Förder-/Flüchtlingsklassen zum Beispiel ist ein Trugschluss. Es ist bewiesen, dass das eher zu Abkapselungen führt und das gewünschte Erlernen der deutschen Sprache und Heranführen an die deutsche Gesellschaft und Kultur nicht fördert. Über-

haupt dürfte der Erwerb der deutschen Sprache für Einwanderer keine Option, sondern sollte eine Pflicht sein. Denn es braucht für beide Seiten eine konstruktive und geplante Einwanderungspolitik. Natürlich bin ich auch für die Aufnahme und Unterstützung von Flüchtlingen. Doch dazu gehört auch, sie auf das Leben in Deutschland vorzubereiten. Da ist die Sprache und Wertevermittlung essenziell und sollte nicht optional gestaltet werden. Denn nur über die Sprache kann man an einer Gesell-



schaft partizipieren und sich integrieren. Hierfür gäbe es eigentlich ausreichend Ressourcen, auch ehrenamtliches Lehrpersonal, sie müssten nur genutzt werden. Und ohne Sprache ist auch die Aufnahme einer Arbeit schwierig bis unmöglich. Damit verengen sich die Perspektiven für viele junge Leute enorm, die aus ganz unterschiedlichen Gründen, zum Teil auch traumatisiert, nach Deutschland gekommen sind. Natürlich gibt es darunter Menschen mit Berufsqualifizierung, die in Deutschland schnell Fuß fassen können. Ein Teil aber kommt eben nicht aus der Bildungsschicht und braucht Angebote, Möglichkeiten und Hilfestellungen, sich einzubringen. Gleichzeitig muss man aber auch sagen, dass diejenigen, die nicht bereit sind, sich an den Werten und Grundgesetzen des Landes zu orientieren, in dem sie um Aufnahme bitten, nicht selbstverständlich hier bleiben müssen. In diesem Zusammenhang finde ich auch das Strafsystem nicht konsequent genug.

Kommen wir zur Zahnmedizin – Was hat Sie an dem Fach gereizt?

Mein Entschluss, Zahnärztin zu werden, geht auf meine Kindheit zurück. Der Sohn meiner „Nanny“ studierte Zahnmedizin, und ich war begeistert von den Arbeiten, die er zu Hause durchführte. Schon mit fünf Jahren bemerkte ich, dass es zwei Seiten gab: Er „stellte“ sowohl Zähne „her“ und lernte auch Medizinisches über den Körper und konnte so

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

alle Gesundheitsfragen von Freunden und der Familie beantworten. Das fand ich toll. Als ich dann auf das Gymnasium ging und in die 5. Klasse kam, schrieb ich am ersten Tag auf meinen Steckbrief, dass ich Kieferorthopädin werden möchte. Das Ziel war also gesteckt!

Und dass ich studieren würde, stand sowieso außer Frage, denn ich komme aus einer Familie, in der ein hoher Grad an Bildung dazugehört und erwartet wurde. Der Beruf passt aber auch deshalb zu mir, weil er zwei Seiten von mir anspricht: Zum einen habe ich eine starke Helfer-Ader, die ich in der Arbeit mit Patienten ausleben kann. Zum anderen bin ich auch kreativ und kann das wiederum in die zahnmedizinische Versorgung einfließen lassen. Ich arbeite ganz bewusst ganzheitlich und schaue mir meine Patienten genau an, mache ein allgemeines Check-up und ziehe dabei Anzeichen in Betracht, die nicht unmittelbar mit der Zahnmedizin zu tun haben. Mit diesem Ansatz entspreche ich ganz meinen Möglichkeiten und mache den Beruf zu meiner Berufung.

Sie waren 2018 Medical Advisor bei einem Dental-Start-up. Was hat Sie dazu bewogen, dort mitzumachen?

Ich bin, neben dem zahnmedizinischen Fachwissen, auch sehr an betriebswirtschaftlichen Prozessen interessiert, und so ergab sich die Zusammenarbeit mit dem Start-up. Das war eine wahnsinnig intensive und lehrreiche Zeit für mich, weil die Uni solche Inhalte kaum vermittelt. Es hat extrem viel Spaß gemacht, das Start-up mitaufzubauen zu können und zu verstehen, wie ein Unternehmen von den Zahlen her funktioniert. Insofern war es auch eine tolle Vorbereitung auf meine Selbstständigkeit.

Sie haben im Juli 2019 Ihre Praxis in Charlottenburg eröffnet. Wie lange haben Sie bis dato nach einer Praxis gesucht?

Direkt gesucht habe ich eigentlich gar nicht. Als meine Mitarbeit bei dem Start-up endete, wollte ich mich erstmal nur auf meine Doktorarbeit konzentrieren. Dann hörte ich zufällig, dass jemand eine Praxis aufgeben möchte, und es hieß, die Praxis würde

Entweder arbeitet man an seinem eigenen Traum oder an dem Traum anderer.

Ich wollte an meinem Traum arbeiten!

Die Praxis bietet ganzheitliche Digitale und Ästhetische Zahnmedizin sowie Kieferorthopädie mit Alignern an.



gut zu mir passen. Ab da war ich neugierig, habe mir eines Abends spät die Räumlichkeiten angeschaut und war sofort verliebt. Ich fand die Praxis wunderschön, und auch die bisherige Besitzerin war mir sympathisch. Vor Eröffnung habe ich die Praxis renoviert und jetzt drei Mitarbeiter – zwei Helferinnen und eine Person, die sich um die IT kümmert. Das Personal habe ich übernommen. Gleichzeitig suche ich aber nach Zuwachs für mein Team.

Gab es für Sie besondere Bedenken bezüglich der Praxisübernahme?

Ich hatte nicht viel Zeit, um das Ganze zu überlegen, ich wusste nur, dass ich meinen Traum verwirklichen wollte. Denn entweder arbeitet man an seinem eigenen Traum oder an dem Traum anderer. Ich wollte an meinem Traum arbeiten! Anfangs sprach ich mit verschiedenen Leuten darüber und hörte viele Gründe, warum das oder jenes nicht klappen könnte. Ich hörte überwiegend Zweifel und merkte, dass mir das nicht guttat. Und dann habe ich den Kreis derer, mit denen ich das Projekt besprach, verkleinert und die Dinge einfach Schritt für Schritt erledigt. Ich bin ein Typ Mensch, der die Dinge anpackt und Herausforderungen annimmt. Und am Ende darf man nicht vergessen, dass viele diesen Schritt gegangen sind. Man sollte also Mut haben und sich trauen und auch den Umständen vertrauen.

Welche Leistungen bieten Sie in Ihrer Praxis?

Ich biete ganzheitliche Digitale Zahnmedizin, Ästhetische Zahnmedizin und Kieferorthopädie mit Alignern an. Mein Fokus liegt damit auf einer digital-modernen, präventiven, ganzheitlichen und ästhetischen Zahnmedizin sowie der Kieferorthopädie. Zudem habe ich als Familienpraxis die Möglichkeit, Patienten wirklich kennenzulernen und langfristig einen persönlichen Kontakt aufzubauen, von den Großeltern über die Eltern bis zu den Enkeln. Eigentlich wie bei einer Allgemeinarztpraxis, ich kann Verläufe sehen und Veränderungen nachgehen. Und so meinen ganzheitlichen Ansatz umsetzen.

Und wo sehen Sie sich in fünf Jahren? Oder anders gefragt: Was sind Ihre mittelbaren Pläne?

Zukünftig möchte ich mir noch einen angestellten Zahnarzt oder einen Partner in die Praxis holen, um meine dortigen Stunden zu reduzieren und Zeit für andere Projekte zu gewinnen. Viele tolle Projektideen habe ich schon im Kopf! Zugleich möchte ich mich damit auch für meine Familienplanung absichern, denn während angestellte Zahnärztinnen von Tag eins der wissentlichen Schwangerschaft dem Beschäftigungsverbot unterliegen, haben selbstständige Zahnärztinnen keinen Schutz oder Support. Auch wenn das Thema für mich noch nicht unmittelbar ansteht, beschäftigt es mich doch, und ich finde, dass der Staat selbstständige Frauen in dieser Hinsicht im Stich lässt. Darin sehe ich auch begründet, warum sich viele Frauen gegen eine Selbstständigkeit entscheiden. Das ist auf jeden Fall ein Thema, für das ich mich in Zukunft engagieren möchte. <<<

UNNAER FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

14. und 15. Februar 2020
Mercure Hotel Kamen Unna

**Kostenfreie
Teilnahme**
für Studenten am
wissenschaftlichen
Vortragsprogramm.
Assistenten zahlen
„Assistentenpreise“.*

UNNA FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

(ehemals Unnaer Implantologietage)

14./15. Februar 2020
Mercure Hotel Kamen Unna

Implantologie

Allgemeine Zahnheilkunde



ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.unnaer-forum.de

*Unnaer Forum: www.unnaer-forum.de (Assistentenpreis Samstag:
129 Euro Kongressgebühr + 59 Euro Tagungspauschale, zzgl. MwSt.).
Bei Online-Anmeldung bitte Zusatz **#dentalfreshfortbilden** vermerken.

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de

OEMUS MEDIA AG

Basiswissen und mehr zur Kinderzahnheilkunde



PUBLIKATION >>> Die Leipziger Kinderzahnärztin – und vierfache Mutter – Dr. Ulrike Uhlmann hat Anfang des Jahres das Nachschlagewerk *Kinderzahnheilkunde. Grundlagen für die tägliche Praxis* herausgebracht. Wir sprachen mit der Autorin über die Zielgruppe und Beweggründe für ihr erstes Buch.

Was hat Sie zum Schreiben des Buches bewegt?

Meine Erfahrungen in der allgemein Zahnärztlichen Praxis, nachdem ich vor meinem Praxiswechsel schwerpunktmäßig Kinder behandelt hatte. Mir wurde plötzlich klar, wie schlecht die zahnärztliche Versorgung von Kindern abseits der spezialisierten Praxis sein kann, und das hat mich wacherüttelt. Dazu kamen viele Fachfragen von allgemein Zahnärztlich tätigen Kolleginnen und Kollegen, die mich immer wieder per Mail erreichten. Auch im Dialog wurde deutlich, dass die Kinderzahnheilkunde vielerorts ein „Stiefkind“ ist. Das Fachgebiet wird oft als stressig empfunden, gerne an unerfahrene Vorbereitungsassistenten abgegeben oder nur so lange als positiver Bestandteil des Behandlungsspektrums empfunden, solange die Kinder kariesfrei, kooperativ und die Eltern nett sind. Das fand ich schade, zumal ich gerade diese Altersgruppe aus vielerlei Gründen als Schlüssel für eine angenehme Praxiskultur empfinde. Zum einen legen wir mit einer angenehmen und qualitativ hochwertigen Kinderbehandlung den Grundstein für angstfreie erwachsene Patienten. Zum anderen liegt die Familienpraxis im Trend, und Kinder können den Praxisalltag auflockern, unser Behandlungsspektrum erweitern und somit auch zur Zufriedenheit der Behandlerinnen und Behandler sowie der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beitragen.

Und für wen ist die Publikation geeignet?

Das Buch richtet sich an allgemein Zahnärztlich tätige Kolleginnen und Kollegen, Vorbereitungsassistentinnen und -assistenten, Studierende der Zahnmedizin, aber auch an alle Praxismitarbeiterinnen und -mitarbeiter, die mit Kindern oder den Eltern im Praxisalltag in Kontakt kommen. Es ist kein Hochglanzprospekt von Behandlungen aus der spezialisierten Praxis und auch kein klassisches Lehrbuch voller Definitionen, sondern bietet Tipps und Tricks aus dem Praxisalltag, die für allgemein Zahnärztliche Kolleginnen und Kollegen sofort und gut umzusetzen sind. <<<

Weitere Informationen zu Buch und Autorin finden Sie im kompletten Interview in der *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis* 6/19



Dr. Ulrike Uhlmann



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



Die Zahnarztpraxis am Lichtenberger Bahnhof besteht seit 2004. Ihr Träger ist der Humanistische Verband Deutschlands. Die Praxis ist in den „TagesTreff für Obdachlose und Bedürftige“ in der Weitlingstraße 11 eingebunden, der zudem eine Allgemeinarztpraxis, einen Waschsalon, eine Kleiderkammer, warme Mahlzeiten und eine sozialpädagogische Beratung anbietet. Der TagesTreff ist täglich geöffnet; die medizinische Versorgung besteht von montags bis freitags. Ein weiterer Standort am Berliner Ostbahnhof wird von der GEBEWO getragen.



Wenn Menschen **Menschen helfen.**

ZAHNÄRZTLICHE BETREUUNG VON BEDÜRFTIGEN TEIL EINS >>> Die zahnmedizinische Betreuung von Wohnungslosen am Bahnhof Berlin-Lichtenberg vereint fachliche Expertise mit dem Bedürfnis, Menschen in den Randregionen unserer Gesellschaft ein Stück weit zu helfen. Finanziert wird das Angebot über Spenden, die zum größten Teil über das Berliner Hilfswerk Zahnmedizin e.V. (BHZ) gebündelt werden. Der folgende Beitrag gibt einen kleinen Einblick in das Projekt.

Der Humanistische Verband Deutschlands (HVD) wurde 1993 in Berlin gegründet. Er ist eine Weltanschauungsgemeinschaft und eine Kultur- und Interessenorganisation von Humanistinnen und Humanisten in Deutschland. Der Verband hat sich eine überparteiliche, föderalistische und demokratische Organisation gegeben, die Kultur- und Bildungsangebote sowie soziale Unterstützung und Beratung anbietet. Der Bundesverband besteht aus zwölf Landesverbänden in dreizehn Bundesländern.

Infos und Spendenangebote:

spenden@hvd-bb.de
www.humanismus.de

„Die Patienten in unserer Praxis werden leider immer jünger“, stellt die Zahnarzthelferin Antje Turek traurig fest. Sie ist seit 2006 in der vom Humanistischen Verband Deutschlands (Landesverband Berlin-Brandenburg) getragenen Zahnarztpraxis für Obdachlose am Bahnhof Berlin-Lichtenberg angestellt. „Viele, die zu uns kommen – in der Mehrzahl alleinstehende Männer – sind abgerutscht, haben Scheidung, Arbeitsstellen- und Wohnungsverlust hinter sich. Oder sie kommen aus komplizierten Elternhäusern, die eine normale Entwicklung erschwert oder unmöglich gemacht haben.“ Die Zahnarztpraxis versorgt versicherte wie nicht versicherte Patienten, beschränkt sich dabei nicht nur auf Notfallbehandlungen, sondern bietet auch konservierend-chirurgische und prothetische Versorgungen an – soweit eine gewisse Patientencompliance dies ermöglicht. Neben der leitenden Zahnärztin Monika Zahn engagieren sich noch zwei weitere Zahnärzte ehrenamtlich in der Praxis, die sich ausschließlich über Spenden finanziert, die über das BHZ entgegenommen werden. <<<



**Viele Patienten sind
Wartezimmer-untauglich,
erscheinen mit oder ohne Termin.
Dieses Verhalten stößt bei uns
nicht auf Ablehnung, obwohl
natürlich auch wir versuchen,
den Patienten ein gewisses
Maß an Compliance
abzufordern.**



INTERVIEW >>> Frau Zahn, Sie sind leitende Zahnärztin in der Praxis des HVDs am Bahnhof Berlin-Lichtenberg – Seit wann arbeiten Sie hier und welche beruflichen Stationen haben Sie davor absolviert?

Ich arbeite seit Mitte Januar 2019 in der Praxis am Lichtenberger Bahnhof und bin durch einen Artikel in einer Ausgabe des MBZ (Mitteilungsblatt Berliner Zahnärzte) auf die Stelle aufmerksam geworden. Zuvor war ich von 1987 bis 2012 selbstständig in meiner eigenen Praxis tätig. Von 2012 bis Ende 2018 bin ich Vertretertätigkeiten in meiner ehemaligen eigenen Praxis sowie einer Fremdpraxis nachgegangen, wobei ich dort weiterhin

ser Patientengruppe gerecht zu werden. Viele kommen zu uns, weil sie gar nicht die Möglichkeit sehen, sich in einer „normalen“ Praxis als Patienten anzumelden. Sie sind Wartezimmer-untauglich, erscheinen mit oder ohne Termin. Dieses Verhalten stößt bei uns nicht auf Ablehnung, obwohl natürlich auch wir versuchen, den Patienten ein gewisses Maß an Compliance abzufordern. Wir bemühen uns sehr, die Patienten, trotz all ihrer Hindernisse, für die Mundhygiene zu motivieren. Der TagesTreff in Lichtenberg bietet eine gewisse Alltagsstruktur und theoretisch allen die Möglichkeit zur täglichen Hygiene, also auch zum Zähneputzen.



Tapferer Patient: Klaus-Dieter Manske ist seit mehr als zwei Jahren Patient in der Lichtenberger Praxis und unterstützt gleichzeitig den TagesTreff als Spendenfahrer.

„meine“ Patienten behandelt habe. Ich hatte ein sehr gutes Verhältnis zu meinen jahrelangen Patienten aufgebaut und die Patienten sind dann auch, quer durch die Stadt, mit mir gegangen.

Welche besonderen Herausforderungen bringt die zahnmedizinische Betreuung von Menschen ohne festen Wohnsitz und/oder Suchterkrankungen mit sich?

Es braucht auf jeden Fall viel Zeit, Geduld und ein großes Maß an Empathie, um die-

Inwieweit lassen Sie sich auf die einzelnen Schicksale Ihrer Patienten ein?

Wir praktizieren eine gesunde Mischung aus Empathie und Distanz. Das ergibt sich auch ganz natürlich durch die Ansprache mit „Sie“. Wir sitzen jeden einzelnen Patienten, bringen ihm so Respekt entgegen, zeigen Verständnis, halten aber auch Abstand zu den individuellen Schicksalen. Bei vielen kennen wir die Hintergründe, manchmal fragen wir nach und bekommen natürlich Einblicke in unsere Gesellschaft,



Wir bringen jedem Patienten Respekt entgegen, zeigen Verständnis, halten aber auch Abstand zu den individuellen Schicksalen.

die nachdenklich machen. Letztlich kann es jeden in kürzester Zeit, durch unterschiedlichste Schicksalsschläge, Lebensbrüche und -umstände treffen – häufig steht am Anfang der Verlust der Arbeit in Kombination mit Krankheit oder eine Scheidung und die sich daraus ergebenden prekären Lebenssituationen. Auch der Verlust eines nahen Menschen durch Tod oder Suizid kann besonders schwer wiegen. Der Weg nach unten ist kurz, kürzer als man denken mag, und die Verurteilung durch andere erfolgt schnell. Letztlich setzen wir dem unser zahnmedizinisches Angebot entgegen und schließen keinen aus, solange er bzw. sie behandelbar ist.

Was könnte sich auf bundespolitischer Ebene verbessern, um die Betreuung von Bedürftigen zu erleichtern?

Das ist eine große Frage! Meiner Meinung nach sollte Hilfe vor allem grundsätzlich zentralisierter erfolgen und nicht in 100.000 einzelne Hilfsorganisationen aufgesplittert sein. Viele Angebote verfolgen mehr oder weniger ähnliche Ziele, auf die dann der Geldtopf verteilt werden muss und es so letztlich für keine Organisation wirklich reicht. <<<

Fachkenntnis trifft Empathie im Team: Leitende Zahnärztin Monika Zahn und langjährige Zahnarzthelferin Antje Turek. Neben Monika Zahn arbeiten noch zwei weitere Zahnärzte an zwei Tagen in der Woche stundenweise in der Praxis.

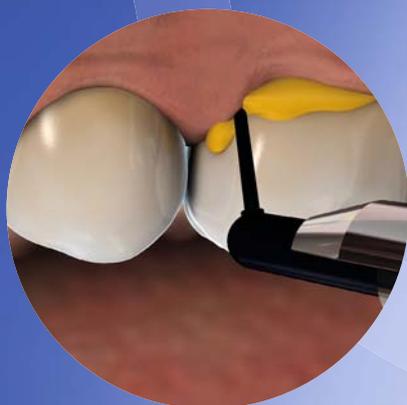
ENGAGIEREN AUCH SIE SICH!

Spendengelder und Mitgliedsbeiträge des BHZ gehen ohne Abzüge direkt an die Projekte. Das Spendenkonto, weitere Infos zum BHZ und seinen Projekten unter: www.zaek-berlin.de/bhz

BERLINER HILFSWERK ZAHNMEDIZIN E.V.

www.zaek-berlin.de/bhz

... ist ein gemeinnütziger Verein, der 2001 von Mitgliedern des Vorstandes der Zahnärztekammer Berlin gegründet wurde. Ziel des BHZ ist es, die vielfältigen gemeinnützigen Aktivitäten der Berliner Zahnärztinnen und Zahnärzte zu bündeln. Es finanziert sich allein aus den Beiträgen seiner Mitglieder sowie Spenden seiner Unterstützer und nimmt eine bedeutende gesellschaftspolitische Aufgabe bei der zahnmedizinischen Versorgung Hilfebedürftiger wahr. Das BHZ unterstützt Menschen, die aus unterschiedlichen Gründen in regulären Zahnarztpraxen keinen Zugang finden. Dazu gehören Wohnungslose, Drogenkranke, Patienten mit Behinderungen sowie geriatrische Patienten.



Save the date
Frühbucherpreis

Kulzer – Ein Tag für Mundgesundheit

14.03.2020

10:00 – 17:00 Uhr
Berlin, Spree Speicher

249 €

(199 € für Frühbucher
bis 31.01.2020)

Mehr Informationen &
Anmeldung unter:
[kulzer.de/
zahnarztfortbildungen](http://kulzer.de/zahnarztfortbildungen)

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

ÖGW

Öffentliches Gesundheitswesen



© yuriditsabert - stock.adobe.com

»»» In den vorangegangenen **dentalfresh**-Ausgaben in diesem Jahr haben wir die verschiedenen Fachzahnarztbildungen beleuchtet. Im vorliegenden Heft beenden wir die Reihe und widmen uns der Weiterbildung zum **Fachzahnarzt* für Öffentliches Gesundheitswesen**.

Die Spezialisierung zum Fachzahnarzt für Öffentliches Gesundheitswesen (ÖGW) erfolgt unter Voraussetzung einer zahnärztlichen Tätigkeit in einer Einrichtung des ÖGW mit dem Ziel, wesentliche Kenntnisse für Planung, Koordination und Leitung von Maßnahmen zur Förderung und zum Schutz der Gesundheit der Bevölkerung auf allen Ebenen des öffentlichen Gesundheitswesens zu erwerben. Dabei vertritt der Fachzahnarzt für ÖGW die Interessen der Bevölkerung und arbeitet zu ihrem Wohl. Die Weiterbildung befähigt u. a. zur Leitungsübernahme eines Gesundheitsamtes.

Die mindestens vierjährige Weiterbildung zum Zahnarzt für Öffentliches Gesundheitswesen umfasst in der Regel zahnärztliche Weiterbildungszeiten von mindestens je 22 Monaten in einer zahnärztlichen Praxis und in einer Einrichtung des öffentlichen Gesundheitswesens unter verant-

wortlicher Leitung von – zur Weiterbildung ermächtigter – Zahnärzte sowie einen theoretischen Lehrgang (400 Stunden) zu den Fachgebieten Rechts- und Verwaltungskunde, Epidemiologie, Statistik, Qualitäts- und Hygienemanagement, Begutachtung, Gesundheitsplanung und -sicherung auf Bevölkerungsebene.

So werden wesentliche Kenntnisse vermittelt, um den Gesundheitszustand der Bevölkerung zu bestimmen, Verbesserungsmöglichkeiten darzulegen sowie Tendenzen und Gefahren aufzuzeigen bzw. abzuwehren. «««

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

Weiterbildungsordnung



FACHGESELLSCHAFT

BZÖG >>> Der Bundesverband der Zahnärztinnen und Zahnärzte des Öffentlichen Gesundheitsdienstes e.V. nimmt die beruflichen Interessen der im Öffentlichen Gesundheitsdienst tätigen Zahnärztinnen und Zahnärzte wahr und koordiniert die Arbeit der Zahnärztlichen Dienste in den Bundesländern. Der Verband ist ein eingetragener Verein und wird in den Ländern durch Landesstellen vertreten. Seit 1967 hat er den Status einer wissenschaftlichen Gesellschaft.

Der BZÖG engagiert sich für die Mundgesundheitsförderung und eine sozial orientierte Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde. Er setzt sich dabei für die Verbesserung der Mundgesundheit der Bevölkerung, insbesondere der Kinder und Jugendlichen, ein. Basis für die Planung, Organisation und Durchführung bevölkerungs- und gruppenorientierter präventiver Interventionskonzepte bilden dabei die Ergebnisse der Gesundheitsberichterstattung. Der BZÖG wirkt auf Bundesebene bei der Konzipierung wesentlicher Grundlagen mit, die für die Arbeit in den Gesundheitsämtern und in Fachgremien bedeutsam sind. Er beteiligt sich an der Erstellung von medizinischen Leitlinien. Die auf der Bundesebene er-

arbeiteten Grundsätze und Rahmenvereinbarungen fließen in den Bundesländern in die Gesundheitsdienstgesetze, Schul- und Kitagesetze sowie in Richtlinien ein. Die einzelnen Mitglieder setzen ihre zahnmedizinischen Kenntnisse und Erfahrungen in der täglichen aufsuchenden Arbeit in Krippen, Kindertagesstätten, Schulen und Gesundheitsämtern um. Sie leisten damit einen wichtigen Beitrag, um das Ziel der Chancengleichheit hinsichtlich des Mundgesundheitszustandes insbesondere für Kinder und Jugendliche zu erreichen. Der Vorstand des BZÖG organisiert Arbeitstagungen, beruft Arbeitsgruppen ein und hat Sitz in zahlreichen Gremien, darunter in der Deutschen

Arbeitsgemeinschaft für Jugendzahnpflege e.V., und im Aktionskreis Tag der Zahngesundheit. Der BZÖG veranstaltet jährlich in Zusammenarbeit mit den Ärztinnen und Ärzten des Öffentlichen Gesundheitsdienstes e.V. einen wissenschaftlichen Kongress. Organ des BZÖG ist die Verbandszeitschrift *Zahnärztlicher Gesundheitsdienst*. <<<

KONTAKT

Bundesverband der Zahnärztinnen und Zahnärzte des Öffentlichen Gesundheitsdienstes e.V.

Dr. Silke Riemer
info@bzoeg.de · www.bzoeg.de



BUNDESVERBAND
der Zahnärztinnen und Zahnärzte des
Öffentlichen Gesundheitsdienstes e.V.



Es geht um Planung, Koordination, Durchführung und Evaluation **neuer** **Präventions-** **programme**

INTERVIEW >>> Warum entscheidet man sich, die Weiterbildung zur Fachzahnärztin für Öffentliches Gesundheitswesen zu absolvieren? Wir haben bei der Fachzahnärztin Simona Mitter nachgefragt.

Frau Mitter, Sie sind als Fachzahnärztin für Öffentliches Gesundheitswesen im Gesundheitsamt Dortmund angestellt. Was hat Sie an der Weiterbildung zur Fachzahnärztin für Öffentliches Gesundheitswesen gereizt und wie gestaltete sich diese?

An der Weiterbildung hat mich die umfassende Vermittlung von Kenntnissen, die bei der Tätigkeit im Zahnärztlichen Dienst von Bedeutung sind, interessiert. Ein Schwerpunkt der Weiterbildung ist die Rechts- und Verwaltungskunde. Hier wurden uns alle notwendigen gesetzlichen Grundlagen und Rechtsverordnungen, die zur Erstellung von Gutachten relevant sind, vermittelt. Weitere Schwerpunkte werden in der Epidemiologie, der Planung, Koordination, Durchführung und Evaluation von neuen Präventionsprogrammen gesetzt. Hier handelt es sich also um Kompetenzen, die maßgeblich zur Erfüllung der gesundheitsfördernden Aufgaben des Zahnärztlichen Dienstes beitragen und

somit im gesundheitlichen Interesse der Bevölkerung stehen. Die Weiterbildung an der Akademie für Öffentliches Gesundheitswesen in Düsseldorf war sehr gut. Sie wurde von vielen Dozenten durchgeführt, die alle Experten auf ihrem Gebiet sind. Wir als Teilnehmende bekamen regelmäßig Aufgaben, die man entweder in Gruppenarbeit oder einzeln ausarbeiten und dann den anderen Teilnehmern vorstellen musste. Demnach wurde während der Weiterbildung auch besonderer Wert auf das Erlernen von Didaktik und Kommunikationstechniken gelegt.

Welche konkreten Aufgabenfelder umfasst Ihre tägliche Arbeit?

In meiner Tätigkeit führe ich zahnärztliche Reihenuntersuchungen in Kindertagesstätten und Grundschulen durch. Anhand der erhobenen Daten ist es uns möglich, Präventionskonzepte zu entwickeln, weiterzuentwickeln und auszuwerten. Regelmäßig führe ich Schulungen von Multiplikatoren, wie etwa Erzieherinnen oder

Hebammen, durch. Die Zusammenarbeit aller Beteiligten sowie ein koordiniertes und multiprofessionelles Vorgehen können dazu beitragen, die Mundgesundheit der Kinder und Jugendlichen weiter zu verbessern. Aber auch das Erstellen von gutachterlichen Stellungnahmen unter Berücksichtigung der Beihilfeverordnung NRW, des Asylbewerberleistungsgesetzes und der Gebührenordnung für Zahnärzte und Ärzte ist ein wichtiger Bereich meiner Tätigkeit.

Welche besonderen Herausforderungen bringen die Aufgaben einer Fachzahnärztin für Öffentliches Gesundheitswesen mit sich?

Es ist wichtig, komplexe Vorgänge zu erkennen und darauf zu reagieren. Genauso ist es aber von essenzieller Bedeutung, die Ängste und Bedürfnisse von Bevölkerungsgruppen zu erkennen und sie dort abzuholen, wo sie stehen. Nur dann ist es möglich, geeignete Präventionsprogramme zu entwickeln. <<<

SAVE THE DATE

MARBURGER FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

15. und 16. Mai 2020
Congresszentrum VILA VITA

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.marburger-forum.info



Podien:

- 1 Implantologie
- 2 Prävention
- 3 Ästhetische Zahnheilkunde

Veranstalter:

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com



Veranstaltungskombination:



* Marburger Forum: www.marburger-forum.info (Assistentenpreis Freitag und Samstag: 130 Euro Kongressgebühr + 98 Euro Tagungspauschale, zzgl. MwSt.).
Bei Online-Anmeldung bitte Zusatz #dentalfreshfortbilden vermerken.

Faxantwort an +49 341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum MARBURGER FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

df 4/19



MARKT



Leasingoffensive für DVT-System gestartet

Der DVT-Spezialist PreXion geht mit einem attraktiven Leasingangebot für den PreXion3D EXPLORER in die Offensive und überzeugt damit die Anwender. Um die Liquidität zu schonen, bietet die Rüsselsheimer Firma eine bis zu 100 Prozent Fremdfinanzierung. Damit ersparen sich Anwender unnötige Kapitalbindung und sind trotzdem mit einem der modernsten am Markt erhältlichen DVT-Systeme ausgestattet. Durch zuvor fest vereinbarte Leasingraten innerhalb einer bestimmten Vertragslaufzeit erhöht sich die Planungssicherheit deutlich. Zudem ist die monatliche Leasingrate bei Beachtung der steuerlichen Richtlinien voll absetzbar. Dass sowohl die Finanzierung als auch das Produkt aus einer Hand angeboten werden, erhöht den Komfort für die Nutzer. Darüber hinaus konnte PreXion technische Vertriebspartner in verschiedenen Regionen Deutschlands, Österreich und denächst auch in der Schweiz gewinnen, um einen schnellen und zuverlässigen Service zu gewährleisten.

www.prexion.eu



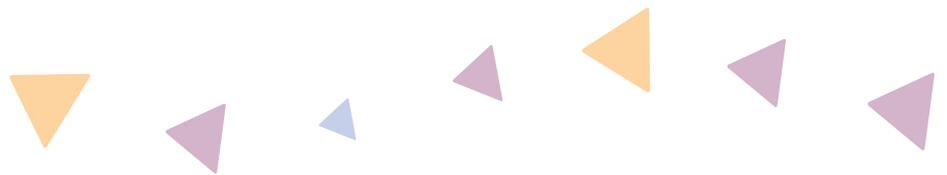
Die van der Ven-Designexperten, hintere Reihe v. l.: Hans-Dieter Becker, Lisa-Marie Thielking, David Kopito, vordere Reihe v. l.: Silke Schaffeld, Nadja Aufterbeck, Kristin Stiens, Alina Sonia Branciforti, Beate Becker.

Acht kreative Köpfe für einzigartiges Design und reibungslosen Workflow

Praxisdesign ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg einer Praxis. Doch nicht nur der Look ist wichtig, auch der Workflow muss reibungslos klapfen. Die Designexperten des Dental-Depots van der Ven verbinden mit ihrem Spezialwissen zur technischen Planung einer zahnärztlichen Praxis und dem Bewusstsein für erstklassiges Design beides perfekt. Ob Neugründung oder Modernisierung, die acht diplomierten Architekten und Fachplaner stehen den Kunden

bei allen Schritten mit Rat und Tat zur Seite – je nach Wunsch von der ersten Idee bis zur (Wieder-)Eröffnung. Auch für schwierige bauliche Voraussetzungen finden die Einrichtungsspezialisten ästhetisch ansprechende Lösungen. Dabei verläuft der gesamte Planungs- und Einrichtungsprozess in enger Abstimmung mit den Kunden. „Wir haben immer sowohl das große Ganze als auch die Details wie die Akustik oder die Beleuchtung im Blick“, berichtet David Kopito, Planungsspezialist bei van der Ven. Zur besseren Anschauung verfügt van der Ven an den Standorten in Ratingen, Bad Salzuffen und Köln über große Showrooms mit komplett funktionsfähigen Behandlungszimmern, die als eigene Themenwelten gestaltet sind: von klassisch über extravagant bis futuristisch. Gleichzeitig sind die Showrooms der ideale Ort, um sich mit den van der Ven-Planungsspezialisten auszutauschen.

www.vandervende.de



Existenzgründer-Programm mit zahlreichen Vorteilen

Die erste eigene Praxis gründet man nur einmal im Leben. Damit schwere Entscheidungen wie die Frage nach der richtigen Behandlungseinheit, dem besten Röntgengerät oder den passenden Instrumenten möglichst leichtfallen, bietet KaVo Kerr allen Existenzgründerinnen und Existenzgründern zahlreiche Vorteile. Gemeinsam mit dem jeweiligen Fachhändler offeriert KaVo Kerr ein in Preis und Leistung abgestuftes Programm für alle Praxisanforderungen – heute zur Gründung und morgen zur Erweiterung. Zu den Angeboten gehören Hand- und Winkelstücke, Turbinen, Behandlungseinheiten und bildgebende Systeme für alle Fachbereiche, von Restauration über Endodontie bis Prophylaxe. Dabei stehen die autorisierten Fachhändler und KaVo Kerr bei allen Fragen rund um die Existenzgründung zur Verfügung und bieten viele exklusive Zusatzvorteile: Für einen perfekten Start in die eigene Praxis sind alle KaVo Kerr Existenzgründer-Vorteile ab dem Tag der Erstbestellung drei Jahre gültig und kombinierbar mit anderen aktuellen Aktionen von KaVo. Ein weiterer Vorteil: Auch wer sich bereits vor Kurzem selbstständig gemacht hat, kann vom KaVo Existenzgründer-Programm profitieren, denn teilnahmeberechtigt sind alle Antragstellerinnen und Antragsteller, die seit max. 24 Monaten in der Selbstständigkeit sind.

www.kavo.com



Praxisgründer-Wellness-Event: Jetzt anmelden!

Interessantes und Wichtiges trifft auf Wellness und Spaß: Zu einem Gründerevent der anderen Art lädt dental bauer vom 20.–22. März 2020 in den Thüringer Wald. Im 4-Sterne-Berghotel Oberhof erarbeiten die Teilnehmer inmitten der Natur gemeinsam ein Konzept zur Praxisgründung. Yoga am Morgen, kleine Massagen zwischendurch und Entspannung in der Wellnessoase am späten Nachmittag sind der perfekte Ausgleich zu den kurzweiligen Vorträgen und Workshops. Neben Themen wie Standortanalyse, Investitionskosten, Vertragsgestaltung, Finanzierung und Marketing ist der Planungsworkshop ein wesentlicher Bestandteil des Seminarprogramms. Die Partner und Referenten von Dürr Dental, Ultradent, synMedico, PVS-Reiss, die Steuer- und Anwaltskanzlei v. Düsterlho, Rothammer und Partner, die Deutsche Apotheker- und Ärztekammer sowie Kommunikationstrainer Michael Heitkötter stehen den Gründungswilligen jederzeit als Ansprechpartner zur Verfügung. Abgerundet wird das Praxisgründer-Wellness-Event mit einer nächtlichen Rodelpartie mit anschließender Hüttengaudi. Anmeldungen sind ab sofort möglich unter kathleen.suchanow@dentalbauer.de bzw. Tel. 0911 59833-141.

www.dentalbauer.de/seminare



© Berghotel Oberhof GmbH / Peter Georgi, EN FACE the foto factory Straußfurth

Infos zum Unternehmen



Karrierekompass zu Gehalt und Arbeitszeiten von angestellten Zahnärzten

Der Karrierekompass der apoBank ist die zentrale Orientierungshilfe für Heilberufler im Angestelltenverhältnis in puncto Verdienst und Gehaltsspiegel. Denn für Zahnarztpraxen existieren keine Tarifverträge, die als verbindliche Grundlage dienen können. Deshalb ist die Höhe des Gehalts grundsätzlich Verhandlungssache. Es wird jedoch empfohlen, dass nach der Assistenzzeit ein Bruttoeinstiegsgehalt von 4.500 Euro monatlich vereinbart wird, wenn es sich um ein Festgehalt handelt. 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. Das monatliche Festgehalt für angestellte Zahnärzte wird geringer angesetzt (ca. 3.500 Euro monatlich), wenn sie am Umsatz beteiligt werden. Wenn der selbst erwirtschaftete Umsatz zum Beispiel bei 20.000 Euro im Monat liegt und die Umsatzbeteiligung ab 14.000 Euro gewährt wird, liegt durch den Überschuss von 6.000 Euro eine 25-prozentige Beteiligung bei 1.500 Euro. Dadurch wächst das Gesamtbruttogehalt auf 5.000 Euro pro Monat. Wenn angestellte Zahnärzte keine Umsatzbeteiligung vereinbaren, steigt das Festgehalt mit zunehmender Berufserfahrung. So kann nach zehn bis 20 Jahren das Festgehalt auf 65.000 bis 85.000 Euro pro Jahr ansteigen. Weitere Informationen finden Sie im Karrierekompass der apoBank.

www.apobank.de/karrierekompass



Zu diesen Konditionen arbeiten angestellte Zahnärzte 2019

Zahnarzt	Zahnärztin mit Spezialisierung
Berufseinstieg	k. A.
40 Wochenstunden	40 Wochenstunden
Keine Nachtarbeit	Keine Nachtarbeit
4.500 €	3.750 € – 9.584 €

Quelle: Die Angaben zu Gehalt, Arbeitszeiten und Umsatzbeteiligung beruhen auf den aktuellen Veröffentlichungen von Tarifverträgen/Verordnungen sowie konsolidierten Erfahrungen von BeraterInnen der apoBank aus zurückliegenden Kundengesprächen.



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

TWIST-Polierer für Komposite

Die Anforderungen an Polierer in der Zahnmedizin sind vielfältig. Diverse Formen und Größen müssen auf die unterschiedlichsten Einsatzgebiete und Werkstoffe abgestimmt werden. Als sinnvolle Programmergänzung hat BUSCH die TWIST-Polierer für die intraorale Politur von Kompositen ins Programm aufgenommen. Diese flexiblen Polierer schmiegen sich selbst bei unebenen Flächen besonders gut an das Polierfeld an, insbesondere an individuell gestaltete Kauflächen.

Die diamantdurchsetzten Komposit Twist-Polierer sind ein Premium-Produkt und deshalb zur besseren Erkennbarkeit zweifarbig.

Die Polierer sind als Multi-Use Artikel unter Beachtung der Herstellerangaben für alle üblichen Desinfektions-, Reinigungs- und Sterilisationsmethoden und damit zur mehrfachen Nutzung geeignet.

Mehr Informationen unter
www.busch-dentalshop.de

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





Die zweite Inter- Dentale

VERANSTALTUNG >>> Zahlreiche junge Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie Studierende der Zahnmedizin fanden sich im Oktober zu einem Programm aus Vorträgen und Expertentipps sowie Workshops mit Hands-on bei DMG in Hamburg ein.



Wie schon bei der erfolgreichen Premiere 2018, präsentierte die zweitägige Interdentale zahnärztliche Fachthemen mit fachübergreifenden Einblicken in Bereiche, die an der Uni oftmals zu kurz kommen. So ging es unter anderem um die Themen Abrechnung und Honorarverlust, das Management von Konflikten und die Ergonomie am Behandlungsstuhl. Zu den Fachthemen zählten unter anderem die digitale Zahnmedizin sowie moderne

Konzepte in der kieferorthopädischen Frühbehandlung. Der zweite Veranstaltungstag stand ganz im Zeichen von Interaktion, Hands-on und einem Live-Bleaching. Mehrere Workshops gaben den Teilnehmern die Möglichkeit, sich zu Kompositrestaurationen, zur Zahnaufhellung und dentalen Fotografie zu informieren und mit den Referenten ins Gespräch zu kommen. Ein Highlight war dabei der Workshop des jungen Londoner Zahnarztes Dr.

Shiraz Khan, der ausgesprochen mitreißend sein Verständnis des Zahnarztberufes darlegte und zugleich den Aufbau einer einfachen und ästhetisch hochwertigen Kompositrestauration mit Ecosite Elements von DMG vorführte. Eingerahmt wurde die zweitägige Fortbildung von einer Industrieausstellung der Partner DMG, BEGO, Philips, DZR, Hu-Friedy, TePe, Deutsche Ärzte Finanz, Meisinger und der OEMUS MEDIA AG. <<<



Die nächste Interdentale findet am 23. und 24. Oktober 2020 in Berlin statt.

Die Zukunft der Zahnmedizin ist weiblich! Luisa, Ida, Carla, Laura und Annick von der Uni Köln nutzen die Interdentale, um sich zu Themen zu informieren, die im Studium oftmals zu kurz kommen.



Hands-on im Workshop von Dr. Shiraz Khan aus London.

MARKT

Sie waren schon bei der ersten Interdentale 2018 dabei – Was hat Sie damals wie diesmal an der Veranstaltung gereizt?

Dr. Rebecca Amann: Mir gefällt sehr gut, dass die Interdentale ein Programm speziell für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte bietet. Die Themen waren in beiden Jahren sehr gut gewählt und die Stimmung immer sehr entspannt und konstruktiv. Dieses Jahr hat mir der Hands-on-Kurs über ästhetische Füllungen sehr gut gefallen, auch die Übungen für Bewegung zur Vorbeugung vor gesundheitlichen Schäden waren sehr interessant und zudem war der Vortrag über Fehler in der Abrechnung hilfreich. Ein schöner Abschluss des ersten Tages ist auch immer das gemeinsame Abendessen und die Party.

Dr. Rebecca Amann: Ich bin tatsächlich sehr gespalten, was die Digitalisierung angeht. Ich habe bereits volldigitalisiert gearbeitet und war davon überzeugt. Als es dann aber einmal Computerprobleme gab, waren wir in der Praxis komplett lahmgelegt. Das Arbeiten mit Patientenakten aus Papier und mit analogen Abdrücken birgt diese Gefahren nicht. Ich weiß aber, dass der Weg klar in Richtung Digitalisierung geht und bin letztlich auch gespannt, wie dieses Thema mein Arbeitsleben weiter beeinflussen wird.

Welches Wissen ist Ihrer Meinung nach für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte besonders relevant und wichtig in den ersten Praxisjahren?

INTERVIEW >>> Wir haben zwei Teilnehmerinnen befragt, welchen Mehrwert die Interdentale für sie hatte.



Interdentale-Fans: Die beiden Zahnärztinnen Katharina Büttner/Chiemsee (links) und Dr. Rebecca Amann/Nürnberg waren schon das zweite Mal bei der Interdentale dabei.

Katharina Büttner: Die meisten Fortbildungen handeln ein spezifisches Thema meist relativ genau ab. Da sinkt die Aufnahmefähigkeit nach einigen Stunden. Die Interdentale bietet kurze Beiträge zu vielen Bereichen der Zahnmedizin. Hier geht es nicht nur um die rein fachlich-praktische Fortbildung, sondern auch darum, gerade am Anfang des Berufslebens gewisse Strategien an die Hand zu bekommen, um die alltäglich auftretenden kleinen Hürden besser meistern zu können.

Das Thema Digitalisierung wird vielerorts aufgegriffen, so auch auf der Interdentale. Wie stehen Sie als Praktikerin dazu?

Katharina Büttner: Für mich persönlich sind vor allem die Aspekte der zwischenmenschlichen Kommunikation ein wichtiges Thema während meiner Assistenzzeit gewesen. Wie schaffe ich es, das kleine Kind doch dazu zu bringen, mich mal in den Mund schauen zu lassen? Wie kann ich einen panischen Angstpatienten am ehesten beruhigen und die nötige Behandlung möglichst schnell und schmerzfrei durchführen? Oder: Wie finde ich meinen Platz im Team? Was darf ich vom Team fordern und wo überschreite ich meine Kompetenzen? Die Uni bildet einen theoretisch gut aus, aber alles Weitere ist irgendwo Learning by Doing. <<<

DMG Unternehmen



Bildergalerie
2. Interdentale





Automatisiertes Sparen überwindet Aufschieberitis

Text: Nicole Gerwert

So wie ein Prüfling in Lernphasen das Phänomen kennt, plötzlich den Drang zu verspüren, die Küche zu putzen, so ergeht es auch vielen bei dem Thema Sparen. Es fällt der Aufschieberitis zum Opfer. Dadurch entsteht ein Scheinriese, der unbezwingbar wirkt. Am Ende fehlen jedoch die Rücklagen für jetzt, bald und die Zukunft.

Ein guter Start: 10 Prozent des Nettoeinkommens

Verhaltenspsychologen erklären dies mit den fehlenden greifbaren Belohnungen. Also müssen wir uns selbst austricksen und das Sparen automatisieren. Ein Dauerauftrag von 10 Prozent des Nettoeinkommens ist eine gute Herangehensweise, um konstant Vermögen aufzubauen und Lebensrisiken abzusichern, ohne sich dabei im Alltag spürbar einschränken zu müssen (Spardoseneffekt).

Heutige Sparlandschaft: Komplex und mit Risiken behaftet

Die heutige Anlagewelt ist kompliziert. Unsere Elterngeneration hatte klar ersichtliche Optionen wie ein Bausparvertrag oder ein Sparbuch mit sinnvollen Zinsentwicklungen und greifbaren Spielregeln. Die Zinsen führten zu einer direkten und sicheren Belohnung. Da war es leichter, sichtbar Geld zu sparen. Heutzutage muss der Kompass zur Ausrichtung einer Geldanlage in Richtung Sicherheit anders justiert werden. Diversifikation, Risikomanagement, Anlagestrategien und Expertenwissen gehören nun in den Fokus. Fondssparpläne, Fondspolizen, ETFs, Indexrenten – Was ist nun der richtige Weg? Lauern hier Gefahren? Plötzlich wird der Wunsch, die Küche auf Hochglanz zu schrubben, noch mal größer.

Sparpläne mit Spardoseneffekt

In unserer Beratung nutzen wir den Spardoseneffekt als ersten Schritt für Sparpläne jeglicher Art bis hin zur Altersvorsorgeplanung. Von der Systematik zur Anlagelösung. Das ist der Trick, den leider nur wenige beachten. Das Sparen sollte zur Normalität werden. Sparkonten können Tagesgeldkonten, aber auch ein Fondssparplan sein. Diese sind ab 25 Euro erhältlich und schärfen die Sinne für die Anlagewelt.

Empfehlung

Ein guter Einstieg, um die Sinne zu schärfen, ist vBInvest. Ein Fondssparplan in einem Portfolio aus ETFs und Fonds. 600 Analysten entscheiden, welche Anlageklassen wie stark gewichtet werden müssen. Es werden regelmäßige Reports ausgehändigt, womit die Sinne trainiert werden können. Ein guter Einstieg. Und das Highlight: Anleger haben jederzeit direkten Zugriff auf ihr Vermögen.

KONTAKT

Nicole Gerwert

B. A. BWL-Finanzdienstleistung
IHK-zertifizierte Praxismanagerin
Leitende Spezialistin Zahnärzte

Nehmen Sie jetzt Kontakt auf!
Terminkalender Nicole Gerwert



„Finger weg!“

Text: Dr. Carla Benz

Bei aller patientenverstehender Kommunikation wird es immer eine Gruppe von Menschen geben, bei der wir an unsere eigenen Grenzen gelangen. Schlimmer noch: Die von Ihnen so gut gemeinte empathische Herangehensweise wird den Umgang mit diesen Patienten in der Regel nur noch mehr erschweren. Gemeint sind Patienten mit psychosomatischen Störungen.

Da das Wissen um psychosomatische Störungen, wie bereits 1985 von dem Juristen Pelz beschrieben, nicht zum „Basiswissen des Zahnarztes“ gehört, wird es immer wieder Fälle geben, bei denen Sie sich denken: „Hätte ich das vorher gewusst, hätte ich den Fall nicht angerührt!“ Dann ist es aber meist zu spät, und womöglich sind Sie gefangen in einer nicht enden wollenden Therapie, die im äußersten Fall zu einem Gerichtsverfahren führt. Wie können Sie also entsprechende Fälle rechtzeitig erkennen und angemessen reagieren? Der wichtigste Faktor ist das Anamnesegespräch.

Keiner konnte bisher helfen

In der Praxis wurde eine Patientin vorgestellt, die bereits bei zahlreichen Vorbehandlern gewesen ist. Laut ihrer Aussage hat bisher niemand zufriedenstellend helfen können – die erste Information, die uns vorsichtig werden lassen sollte. Die Patientin äußerte Beschwerden, welche sie auf ihren herausnehmbaren Zahnersatz im Oberkiefer (fünf Jahre alt) zurückführte. Sie beschrieb ihre Beschwerden wie folgt: bitterer Geschmack, allgemeiner Schwindel, der sich verstärkt, sobald ZE eingegliedert wird, allgemeines Unwohlsein sowie Übelkeit während des Tragens und unspezifisches Unwohlsein im Kopfbereich beim Tragen des ZE.

Die Patientin brachte Arztbriefe von Dermatologen und Allgemeinmedizinern mit, die allergische Reaktionen oder Allgemeinerkrankungen ausschlossen, was die Patientin selbst aber nicht nachzuvollziehen schien. Spätestens jetzt verhärtete sich mein Verdacht, dass der Zahnersatz nicht die Ursache ihrer Beschwerden sein könnte.

Es fand sich kein klinischer oder radiologischer Befund, der für die von der Patientin geäußerten Beschwerden ursächlich gemacht hätte werden können. Die Patientin wünschte ausdrücklich die Anfertigung eines neuen Zahnersatzes und war mir gegenüber äußerst fordernd. Zur Abklärung meiner Vermutung überwies ich die Patientin an eine universitäre Poliklinik für Prothetische Zahnmedizin, welche den Bereich Psychosomatik schwerpunktmäßig mit abdeckt. Ich kommunizierte der Patientin offen, dass ich nicht davon ausgehe, dass ihr zahnmedizinisch zu helfen sei und wofür sie nun eine Überweisung in oben genannte Einrichtung erhielt. Dies stieß bei ihr auf großes Unverständnis. Widerwillig verließ sie die Praxis.

Eine langjährige Helferin der Praxis teilte mir daraufhin mit, die Patientin sei die Mutter einer ehemaligen Mitschülerin gewesen, die vor vier Jahren bei einem Autounfall tragisch ums Leben gekommen sei. Dieser Verlust kann durchaus ursächlich für die Beschwerden der Patientin sein.

Etwas später erhielt ich den Entlassungsbrief der Universitätsklinik. Die Patientin litt demnach wahrscheinlich unter einer somatoformen Prothesenunverträglichkeit und weise keinen zahnmedizinischen Behandlungsbedarf auf. Darüber hinaus solle sie keinesfalls beschwerdeorientiert behandelt werden. Ein aufmerksames Anamnesegespräch und eine gründliche Befunderhebung haben mich vor einem für beide Seiten frustrierenden zahnärztlichen Therapieversuch bewahrt.



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





Praxisübernahme: Planning is key

© aleasmunt – stock.adobe.com

Text: Oliver Löw

FACHBEITRAG >>> Die Übernahme einer bereits etablierten Zahnarztpraxis stellt für Praxisgründer grundsätzlich eine große Chance dar: Von Beginn an können sie zum Beispiel auf einen festen Patientenstamm zurückgreifen, haben oft ein bereits eingespieltes Praxisteam hinter sich und übernehmen mitunter den (hoffentlich guten) Ruf der Praxis.

Dennoch hält eine Praxisübernahme einige Hürden bereit und stellt den „Übernehmer“ vor zahlreiche Herausforderungen. So muss das „alte“ Praxisteam mit dem Nachfolger „können“ und eventuelle Änderungen bei den internen Abläufen akzeptieren und richtig umsetzen. Sofern Renovierungen geplant sind, müssen diese oft zügig erfolgen, damit der Praxisbetrieb nicht zu lange stillsteht. Die Stammpatien-

ten des bisherigen Inhabers müssen zunächst „neu gewonnen“ bzw. überzeugt werden. Darüber hinaus streben viele junge Zahnärzte einen Kultur- und Imagewechsel der Praxis an, führen neue Methoden ein und möchten mittelfristig neue Zielgruppen erreichen. Gerade für die letzten beiden Punkte ist Praxismarketing immens wichtig und sollte möglichst frühzeitig in die Überlegungen einbezogen werden.

Praxisübernehmer sollten sich im Vorfeld den folgenden Fragestellungen widmen:

- Wann und wie informiere ich über den Inhaberwechsel?
- Wie überzeuge ich die Stammpatienten des bisherigen Praxisinhabers, weiterhin Stammpatient bei mir zu bleiben?
- Wie soll das Corporate Design meiner Praxis aussehen (Naming, Logo etc.)?
- An welchen Stellen müssen die Daten der Praxis aktualisiert werden (z. B. Schilder, Branchenportale, Google MyBusiness-Eintrag etc.)?
- Welche Marketingmaterialien benötige ich zum Start?
- Welche Möglichkeiten gibt es, vom Praxismarketing des bisherigen Inhabers zu profitieren?

Zeitplan für das Praxis(übernahme)marketing aufstellen

Wer frühzeitig festlegt, wann welche Prismarketing-Maßnahme wie und von wem realisiert werden soll, entgeht der Gefahr, mitten im „Übernahmestress“ wichtige Schritte zu vergessen. Gerade bei marketingtechnischen Aktivitäten kann dieser Plan eine wertvolle Hilfe sein, da das Prismarketing oft in der Prioritätenliste „nach unten rutscht“, wenn es z.B. Schwierigkeiten bei der Renovierung gibt oder dringend benötigte Praxisgeräte nicht rechtzeitig geliefert werden.

Im Folgenden finden Praxisübernehmer deshalb eine erste Hilfestellung, welche Prismarketing-Aufgaben in den Phasen „vor der Übernahme“, „während der Übernahme“ und „nach der Übernahme“ sinnvollerweise zu erledigen sind.

Wer die Weichen bereits frühzeitig richtig stellt, kann die Vorteile einer Praxisübernahme im Hinblick auf das Prismarketing voll ausschöpfen. Gerade unmittelbar vor und nach der Übernahme bieten sich einmalig diverse Möglichkeiten, die Praxisübernehmer unbedingt ausschöpfen sollten, bevor es zu spät ist. All die genannten Aufgaben sind jedoch bisweilen komplex und benötigen ein in sich stimmiges Konzept sowie erfahrene, kreative Hände und Köpfe für die Umsetzung. Insofern ist es empfehlenswert, sich ggf. an namhafte Prismarketing-Agenturen zu wenden, die Erfahrung im „Praxisübernahme-Marketing“ vorweisen können.

Fazit: Gute Planung erhöht Erfolgspotenzial enorm. <<<

KONTAKT

Oliver Löw

Geschäftsführer Docrelations GmbH
Agentur für Prismarketing & PR
oliver.loew@docrelations.de
www.docrelations.de



3–4 Monate VOR der Übernahme

- Praxisname festlegen
- Corporate Design entwickeln lassen (Praxislogo, Schriftbild, Farbgebung)
- Praxisdrucksachen und Praxis Schilder vorbereiten

Wenn der Praxisabgeber „mitspielt“ und eine Praxiswebsite betreibt:

- Hinweis auf der Praxishomepage, dass der Inhaberwechsel bevorsteht – inklusive einer wohlwollenden Empfehlung für den Nachfolger und eines gemeinsamen „Shakehands-Fotos“ des Abgebers und Übernehmers



1–2 Monate VOR der Übernahme

Wenn der Praxisabgeber „mitspielt“:

- Patienten anhand eines Postmailings über den Inhaberwechsel informieren
- Hinweise zur Übernahme in der Praxis anbringen bzw. auslegen, z. B. Übernahmeflyer, Plakate, Roll-up
- Neue Praxiswebsite so weit wie möglich vorbereiten
- Anmeldung bei Online-Terminportalen für Ärzte (u. a. jameda, Doctolib) und Einbindung des Terminbuchungstools auf der neuen Praxiswebsite
- Ggf. die Presse informieren und zur (Neu-)Eröffnung einladen, eventuell in Verbindung mit einer Anzeigenschaltung zur Eröffnung



Unmittelbar VOR der Übernahme

- Praxisdrucksachen und Praxis Schilder finalisieren und bestellen, damit am Tag der offiziellen Übernahme alles bereitsteht
- Anrufbeantworter neu besprechen



Am Tag der (Neu-)Eröffnung

- Liveschaltung der neuen Website, Abschaltung der alten Website
- Praxis Schilder austauschen
- Neue Praxisdrucksachen auslegen bzw. nutzen
- Einträge in Internetportalen aktualisieren
- „Begrüßungsbrief“ für Stammpatienten am Empfang auslegen, um sich vorzustellen



Unmittelbar NACH der Übernahme

- Vorstellung bei möglichen „Überweisern“ oder Multiplikatoren, mit denen man zusammenarbeiten möchte: Kollegen, Apotheken im Umfeld, Physiotherapeuten, Psychologen, Sportvereine, Kindergärten, Schulen etc.
- Halbjahres- oder Jahresplan für das Prismarketing erstellen, damit es nach der Eröffnung nicht schnell wieder „ruhig“ wird

Abenteuer Praxisübernahme



Eva-Marie Müller in ihrer 2018 eröffneten Praxis in Haar bei München.

INTERVIEW >>> Eine Praxisübernahme ist im Idealfall ein komplexes Unterfangen, das eine genaue Planung, durchdachte Investitionen und vertrauensvolle Zusammenarbeit ebenso braucht wie Zeit, Kraft und Durchhaltevermögen. Doch abseits vom Idealfall vervielfacht sich der Einsatz, wie uns die junge Zahnärztin Eva-Marie Müller schildert.

Frau Müller, Sie haben nach einem mehrjährigen Angestelltenverhältnis in München im Januar 2018 eine Praxis in Haar übernommen – Wie gestaltete sich der Übernahmeprozess?

Ich hatte gewissermaßen zwei Anläufe. Ursprünglich wollte ich eine ganz kleine Praxis im östlichen Münchner Umland kaufen, der Vorvertrag war auch schon unterschrieben. Aber dann lernte ich den Vermieter kennen, merkte, dass dieser nicht zu mir passte und er zudem die Praxis unverhältnismäßig teuer vermieten wollte, und sagte die Übernahme kurzerhand ab. Innerhalb von vier Wochen fand ich dann die Praxis, die ich letztlich auch übernommen habe. Die Inhaberin hatte die Praxis eigentlich schon anderweitig versprochen, dann aber umgeschwenkt, weil ich eine langjährige CEREC-Anwenderin bin und die Praxis ein ausgereiftes CAD/CAM-Angebot hatte. Der Abgeberin war es überaus wichtig,

dass die bisherigen Angebote der Praxis fortgeführt und im Idealfall ausgebaut werden würden, und entschied sich daher, Praxis und Patienten in meine Hände zu übergeben.

„Schritt für Schritt zeigte sich, dass ich zwar durchstarten wollte, das übernommene Team jedoch damit überfordert war

und mir dies – und das ist die Krux bei der Sache – auch nicht frühzeitig und offen kommuniziert hat.“



Ein fester Bestandteil des Leistungsspektrums der Praxis ist die Prophylaxe mit der Guided Biofilm Therapy (GBT).



Haben Sie auch jemals eine Praxisneugründung erwogen?

Die Frage kann ich ganz klar mit einem Nein beantworten. Ich befinde mich in einem Ballungsgebiet (Speckgürtel um München, Anm. d. R.), und hier gibt es unheimlich viele Bestandspraxen. Schon allein das spricht für mich für eine Übernahme. Und dann geht es ja bei einer Praxisübernahme auch um die Übernahme eines bestehenden Patientenstamms. Dieser sorgt im Idealfall gleich zu Beginn für ein gefülltes Terminbuch und damit für einen sofortigen Cashflow. Man sollte im Vorfeld sehr genau schauen, was man, neben den Räumlichkeiten, übernimmt, welches bisherige Portfolio und welche Praxisstrukturen, und ob das zu einem passt. In meinem Fall waren beispielsweise CEREC und die Prophylaxe ganz klar meine Schnittstellen. Außerdem bin ich seit Jahren Mitglied der Swiss

„Erst, wenn das bisher Bestehende und das Eigene als Produkt zusammenkommen, als **„meine“ Praxis mit einer klaren Praxisphilosophie und einem festen Team, ergibt auch das Marketing Sinn.**“

Dental Academy und damit Anwenderin der Guided Biofilm Therapy (GBT) und wollte das bisherig bestehende Prophylaxekonzept damit weiter voranbringen. Zudem muss man wirklich bereit sein, der bisherigen Praxis respektvoll gegenüberzutreten und auch, zu-



MARKT

Zahnmedizin mit Ski-Kulisse: Die Innenarchitektin Jeanette Heerwagen begleitete eng den verlängerten Umbauprozess der Praxis, die heute drei Behandlungs-/Prophylaxezimmer umfasst, eine optimale Arbeitsatmosphäre für das gesamte Team bietet und zugleich der Persönlichkeit von Eva-Marie Müller entspricht.

zulernen. Dann wurde mir aber im Zuge der Umbauplanung klar, dass es bezüglich der Statik, des Brandschutzes und einigem mehr zu Komplikationen kommen würde. An dieser Stelle habe ich mich dann entschlossen, alles bisher Geplante zu kippen, die Innenarchitektin Jeanette Heerwagen aus meinem dentalen Netzwerk ins Boot zu holen und noch mal neu zu starten. Das bedeutete eine Verschiebung des zeitlichen Rahmens und eine zusätzliche Investition. Rückblickend war das der richtige Schritt für mich.

Warum hat sich die Übernahme im Fortgang verkompliziert?

Schritt für Schritt zeigte sich, dass ich zwar durchstarten wollte, das übernommene Team jedoch damit überfordert war und mir dies – und das ist die Krux bei der Sache – auch nicht frühzeitig und offen kommuniziert hat. Im Zuge der Übernahme hatte ich in Vorgesprächen den Verbleib des bisherigen Teams geklärt. Ich war froh, nicht auf Personalsuche gehen zu müssen, und meinte, das Team wird bei Fragen auf mich zukommen. Doch als ich die Praxissoftware switchen wollte, war das Team zögerlich. Ich lenkte ein, mit der bisherigen Software (LinuDent) weiterzumachen, den geplanten Umbau abzuwarten und dann zu wechseln. Ich verließ mich an dieser Stelle weitestgehend auf das Team, das zu diesem Zeitpunkt aus einer Rezeptionistin, die auch gleichzeitig die Abrechnung machte, einer Assistentin in Vollzeit, einer Assistentin in Teilzeit und einer Prophylaxehelferin bestand. Eine meiner ersten Maßnahmen als Chefin war es, in Rücksprache mit dem Team, die Praxisöffnungszeiten zu erweitern, um das hohe Patientenaufkommen aufzufangen. Mein Team signalisierte mir auch hierfür die volle Mitarbeit, und ich dachte, alles läuft gut. Doch das war leider nicht der Fall. Denn plötzlich sah ich eine klare Diskrepanz zwischen laut Praxissoftware vorhandenem Umsatz und meinem eigentlichen Kontostand. Und das bei einer Überzahl an Patienten. Und dann gingen bei mir die Alarmglocken an! Erst auf mein Nachfragen hin offenbarte mir die zuständige Mitarbeiterin, dass sie komplett überfordert war. Weder Rechnungen noch Mahnungen wurden noch sachgemäß gestellt, und auch an uns gestellte Forderungen wurden nicht mehr beglichen, da sie gar nicht auf meinem Schreibtisch ankamen. Ich befand

mindest zeitweise, bestehende Strukturen fortzuführen. Natürlich möchte man in der Regel Neues einführen, gerade bei älteren Bestandspraxen ist das bestimmt notwendig, aber das sollte, aus meiner Erfahrung heraus, erst der zweite Schritt sein. Zuerst gilt es, das Bestehende für sich selbst in den Griff zu bekommen, auch mit Blick auf das übernommene Praxisteam.

Stichwort Umbau: Wann und wie haben Sie das in Angriff genommen?

Natürlich hätte ich gerne gleich meine Vision einer modernen Praxis umgesetzt, habe aber auf meinen Praxisvermittler Charly Trautmann gehört, der mir riet, den Umbau erst frühestens im dritten Monat nach Praxisübernahme zu starten. Und zwar, um die Patienten und das Team zu Beginn nicht gleich zu überfordern und eine mögliche Patientenflucht auszulösen, um zuallererst Geld zu verdienen und nicht sofort das finanzielle Risiko auszuschöpfen und – ganz wichtig – mich auch erst mal einzufinden, die Patienten und das Team kennen-



Eva-Marie Müller am Dentalmikroskop, das in der modernen Endodontie unverzichtbar ist. Das Dentalmikroskop macht selbst komplexe Zahnstrukturen im Zahn sichtbar, die ohne Mikroskop nicht zu sehen und deshalb auch nicht zu behandeln wären.

„Man muss wirklich bereit sein, der bisherigen Praxis respektvoll gegenüberzutreten und auch, zumindest zeitweise, bestehende Strukturen fortzuführen.“

mich also – für mich – plötzlich in einem gefühlsmäßigen und realen Chaos und wusste, dass ich handeln musste. Ich bin mir sicher, wenn ich an dieser Stelle gewartet hätte, wäre ich mittelfristig gegenüber der Bank in Erklärungsnot geraten.

Wie sind Sie daraufhin weiter vorgegangen?

Ich habe umgehend meinen Münchner Steuerberater kontaktiert und auch der Bank Bescheid gesagt. Dann habe ich mir eine bekannte, externe Kraft geholt und ein Abrechnungsunternehmen eingeschaltet. Das kann ich an dieser Stelle nur empfehlen: die Abrechnung mit Experten zu machen. Wir haben dann sofort ausstehende Rechnungen beglichen und Rechnungen wie Mahnungen gestellt. Innerhalb von zwei Monaten hatte ich wieder ein deutliches Plus auf dem Konto.

Und welche zusätzlichen Schritte folgten?

Klar war dann auch, dass ein Personalwechsel überfällig war. Das betraf unter anderem den Bereich Prophylaxe.

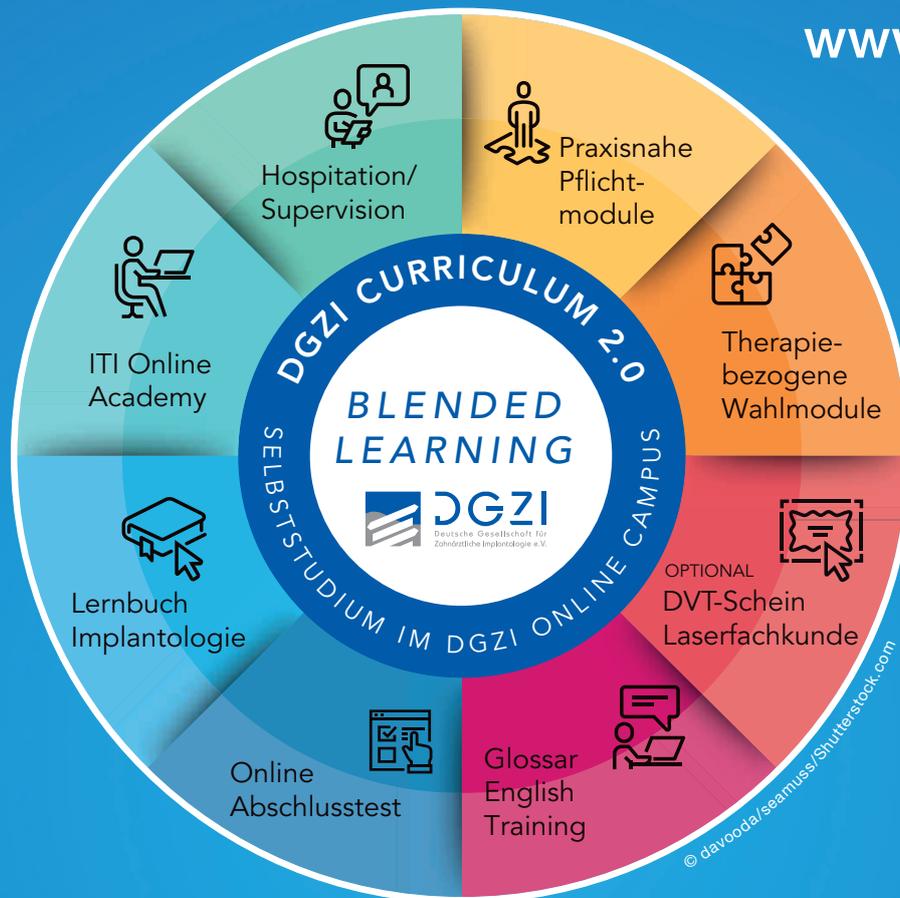
Hier suchte ich kurzfristig nach einer Interimslösung und holte mir eine externe Prophylaxekraft ins Team. Diese Prophylaxekraft war ein absoluter Glücksfall! Sadia de Kiden übernahm zu diesem Zeitpunkt nämlich nicht nur die Prophylaxe, sondern analysierte als Beraterin gleichzeitig auch die Praxisstruktur, gab mir wertvolle Tipps und half mir, den anstehenden Personalwechsel vorzubereiten. Ich habe dann innerhalb von drei Monaten und bis auf eine Kraft das gesamte Team erneuert und von den bisherigen vier auf neun Mitarbeiter inklusive einer angestellten Zahnärztin erhöht. Durch die Hinzunahme eines Azubis sind wir jetzt insgesamt zehn Mitarbeiter in der Praxis. <<<



Das komplette Interview
in der *ZWP Zahnarzt
Wirtschaft Praxis* 11/19.

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.

Step-by-Step: Parodontaltaschen einfach

HERSTELLERINFORMATION >>> Ein innovatives Lokalanthibiotikum in Gelform überzeugt seit fast einem Jahrzehnt Anwender und Patienten mit seiner unkomplizierten, nahezu schmerzfreien Anwendung und zuverlässigen Wirkung. Das Gel ergänzt die konventionelle, nichtchirurgische Standardtherapie chronischer und aggressiver Parodontitis.

Bei erwachsenen Parodontitispatienten mit Taschentiefen ab fünf Millimetern unterstützt das Lokalanthibiotikum Ligosan® Slow Release (Wirkstoff 14%iges Doxycyclin) die Therapie effizient mit einer antibakteriellen als auch antiinflammatorischen Wirkung¹: In den Studien konnte nachgewiesen werden, dass das Arzneimittel die Taschentiefen nach sechs Monaten stärker reduziert als durch alleiniges Scaling and Root Planing (SRP). Auch ist ein höherer Attachmentlevelgewinn zu verzeichnen.² Weiterhin wurden die Studienergebnisse durch eine breit angelegte Anwendungsbeobachtung im niedergelassenen Bereich bestätigt.³ So gelingt die Anwendung von Ligosan Slow Release ganz einfach:



Am Anfang stehen die gründliche Anamnese und Befunderhebung, u. a. mittels des Parodontitis-Screenings (PSI).



Das PSI beinhaltet das Abtasten des Zahnfleisches und der Wurzeloberfläche sowie das Messen der Taschentiefe mit einer Parodontalsonde.



Ist das „Bleeding on Probing“ (BOP) positiv, ist von einer parodontalen Entzündung auszugehen.



in den Griff bekommen

Die Instillation von Ligosan Slow Release erfolgt über die Zylinderkartusche. Mit einem handelsüblichen Applikator wird das Gel langsam einmalig im Fundus der jeweiligen Parodontaltasche platziert.

4



Die Parodontaltasche sollte komplett mit Ligosan Slow Release gefüllt werden, bis überschüssiges Gel aus der Tasche tritt.

5



Überschüssiges, am Gingivrand austretendes Gel lässt sich z. B. mit einem feuchten Wattepellet leicht entfernen.

6



Das Lokalantibiotikum Ligosan Slow Release verbleibt nun zuverlässig in der Tasche und gibt den Wirkstoff über mindestens zwölf Tage in ausreichend hoher Konzentration (MHK90) ab. Es muss nicht entfernt werden und baut sich selbstständig zu Milch- und Glykolsäure ab.

7



Kulzer GmbH | www.kulzer.de/taschenminimieren

Der **HERR** der **ANTWORTEN**

INTERVIEW >>> Marc Flesch betreut seit 28 Jahren Komet-Kunden und ist ein echter Profi in Sachen Instrumentenkunde. Sein wichtigster Tipp gilt den Drehzahlen, denn sie sind bei der Oberflächenbearbeitung entscheidend. Doch was kommt vom Antrieb raus und was beim Instrument an? Im Interview gibt er Antworten auf die frequently asked questions.

Für eine korrekte Oberflächenbearbeitung ist die Drehzahl das A und O. Wie lässt sich diese richtig einstellen?

An vielen Unis wird mit Mikromotoren gearbeitet, die in einer bestimmten Geschwindigkeit drehen. Das sind meist 40.000/min. Aber es ist das Winkelstück, das durch Unter- bzw. Übersetzung eine bestimmte Drehzahl erzeugt, mit der das Instrument schließlich am Zahn arbeitet. Um herauszufinden, welche Drehzahl eigentlich beim Instrument ankommt, bedarf es also immer einer kleinen Kopfrechnung.

Erklären Sie uns das am besten an einem Rechenbeispiel!

Die Über- oder Untersetzung ist immer auf dem Winkelstück aufgelasert. Nehmen wir z.B. das schnell drehende rote Winkelstück mit einer Übersetzung von z.B. 1:5. Eine Umdrehung, die ins Winkelstück kommt, wird dann mit dem Multiplikator 5 auf das Instrument weiter übertragen. Steht die Anzeige an der Einheit auf 20.000, dann dreht das Instrument mit 100.000/min. Das langsam drehende grüne Winkelstück produziert hingegen Untersetzungen. Wenn darauf z.B. 10:1 gelasert ist und 20.000 Umdrehungen vom Mikromotor eingehen, dreht das Instrument mit nur 2.000/min. Ausnahme ist das blaue Winkelstück mit seiner 1:1-Umsetzung. Da muss ausnahmsweise nicht gerechnet werden, also dreht das Instrument mit der angezeigten Geschwindigkeit.

Komet gibt in seinen Produktinformationen immer zwei Drehzahlen an. Was bedeuten diese?

Da ist zum einen die maximale Drehzahl. Diese kann das Instrument gerade noch aushalten. Sie sollte bei der Behandlung aber keinesfalls überschritten werden. Alles darüber birgt das Risiko, dass es kaputtgehen könnte. Lange Instrumente könnten sich dann verbiegen oder gar brechen. Deshalb ist es so wichtig, sich konsequent an der zweitgenannten Drehzahl zu orientieren. Das ist die optimale, sie wird von Komet für die jeweilige Indikation empfohlen. Also immer erst rechnen, den Mikromotor entsprechend einstellen und dann erst loslegen!

Vielen Dank für die Tipps. <<<

KONTAKT

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

Infos zum Unternehmen



PRÄZISE 3D-BILDGEBUNG

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

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*.

JETZT live erleben:
Jahrestagung
BDO & DGMKG
(13./14.12.2019 in Berlin)

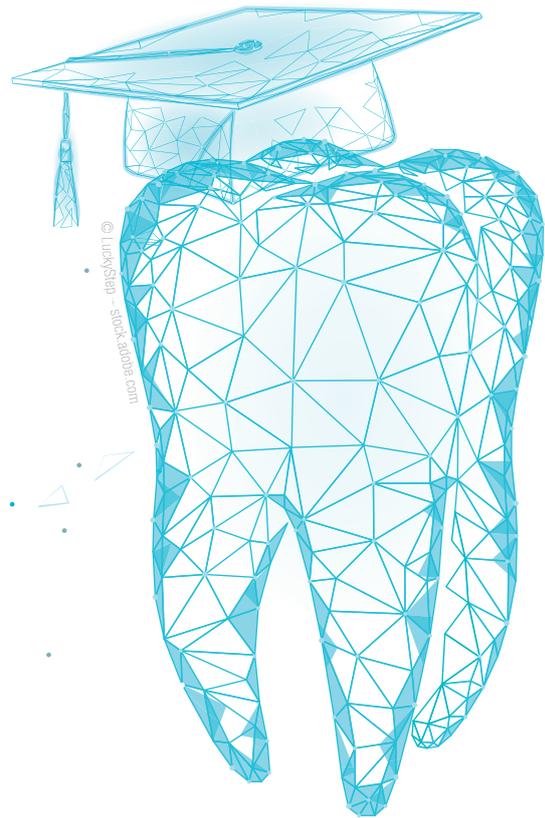


PreXion (Europe) GmbH

Stahlstraße 42-44 · 65428 Rüsselsheim · Deutschland

Tel: +49 6142 4078558 · info@prexion-eu.de · www.prexion.eu

STUDIUM



Modellstudiengang Zahnmedizin geht im UKE an den Start

Am 14. Oktober starteten 67 Erstsemester ihr Studium der Zahnmedizin im neuen Modellstudiengang iMED DENT am Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf (UKE). Erstmals wird im Wintersemester 2019/20 nach dem neuen Curriculum unterrichtet. Kernelemente des neuen Studiengangs sind – wie schon beim 2012 eingeführten Modellstudiengang Humanmedizin – die frühe und enge Vernetzung von theoretischen und praktisch-klinischen Ausbildungsinhalten sowie eine wissenschaftliche und praxisorientierte Ausbildung vom ersten Semester an. „Ein wesentliches Reformziel besteht darin, die Interdisziplinarität von Medizin und Zahnmedizin von Beginn an zu schulen“, erläutert Prof. Dr. Bärbel Kahl-Nieke, Ärztliche Leiterin des Zentrums für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde des UKE, die den neuen Ausbildungsgang maßgeblich mitgestaltet hat. „Im zahnmedizinischen Alltag ist häufig ein interdisziplinäres Arbeiten zwischen Zahnerhaltung, Prothetik, Kieferorthopädie sowie Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie erforderlich. Darüber hinaus gibt es viele Schnittstellen zur Medizin, etwa bei möglichen Zusammenhängen zwischen Parodontalerkrankungen und Diabetes oder Herzerkrankungen. Aufgabe während des Modellstudiengangs ist es, so berufsorientiert wie möglich zu lehren.“ Die Regelstudienzeit beträgt fünf Jahre, auf welche ein Examssemester folgt. Nach erfolgreichem Abschluss aller Prüfungen sind die Studierenden approbierte Zahnärztinnen und Zahnärzte.

Quelle: UKE

Teilnehmende des 64. EDSA-Meetings
im August 2019 in Berlin.

European Dental Students' Association in Berlin

Im August 2019 fand das 64. EDSA-Meeting zum ersten Mal in Deutschland statt. Die EDSA stellt die größte politische Vertretung zukünftiger Zahnmediziner in ganz Europa dar. Zweimal jährlich treffen sich die Delegierten zur Vollversammlung – dem EDSA-Meeting. In Berlin wurde der neue Vorstand unter dem Präsidenten Tin Crinic (Kroatien) gewählt, zudem tauschten sich die Delegierten

in mehreren Arbeitsgruppen über die Themen Nachhaltigkeit, Alumniarbeit sowie Stress in Studium und Beruf aus. Wie in vorangegangenen Meetings wurde auch an der Satzungsüberarbeitung des Verbandes weitergearbeitet. Zudem konnte ein Austausch in mehreren Arbeitsgruppen mit dem Verband der europäischen Hochschullehrer (ADEE), welche zeitgleich an der Charité tagte, ermöglicht werden. Highlight des Meetings war die Möglichkeit für Delegierte, sich in Vorlesungen und Hands-on-Kursen fortzubilden. „Bei der Organisation der Veranstaltung haben wir uns vor allem um Nachhaltigkeit bemüht“, so Maximilian Voß und Felix Roth, Vorsitzende des lokalen Organisationskomitees. So wurden für sämtliche Kaffeepausen wiederverwertbare Becher verwendet, ausschließlich öffentliche Verkehrsmittel genutzt und insgesamt auf wenig Papierverbrauch geachtet. Das nächste Treffen der EDSA wird im April 2020 in Istanbul stattfinden.



Quelle: www.edsa.web.org

Zu wenige Frauen in universitären Führungspositionen

Die Feminisierung der (Zahn-)Medizin ist allgegenwärtig. Dennoch sind, laut einer aktuellen Stellungnahme von Christiane Groß, Präsidentin des Deutschen Ärztinnenbundes e.V., die Mehrzahl der Lehrstühle in den wichtigsten Fachgebieten an einer Reihe an 35 Universitätskliniken nach wie vor von männlichen Kollegen besetzt. Nur 13 Prozent der Lehrstühle seien von Frauen geführt. Groß berief sich in ihren Äußerungen auf eine Erhebung des Verbandes in 16 medizinischen Fächern. Zudem verwies die Präsidentin darauf, dass Ausbildung, Therapiekonzepte und die medizinische Meinungsbildung voraussichtlich bis zum Jahr 2051 durch Männer geprägt bleiben wird. Damit fehlt es nicht nur an einer weiblichen Stimme und Präsenz auf Führungsebenen, sondern auch an weiblichen Vorbildern in

Entscheidungsgremien. Daher unterstützt der Verband gezielt Frauen in der Human- wie Zahnmedizin dabei, ihr Potenzial zu erkennen und auszuschöpfen und gleichzeitig Beruf und Familie zu vereinbaren. Hierfür bietet der Verband unter anderem ein Mentorinnen-Netzwerk, das die strategische Karriereplanung, wissenschaftliche Promotionen und die Bewerbung auf Führungspositionen aktiv mitbegleitet. Als Mentee können sich Ärztinnen und Studentinnen der Human- und Zahnmedizin bewerben, die eine Führungsposition anstreben, in ärztlichen Gremien aktiv teilnehmen wollen oder Informationen vor und zur Niederlassung benötigen.

Quellen: ZWP online,
www.aerztinnenbund.de

© Robert Kneschke – stock.adobe.com





Finanzielle Sorgen Studierender

Knapp drei Viertel der befragten Studierenden in Deutschland fühlen sich von Universitäten und Hochschulen in finanziellen Angelegenheiten ganz und gar nicht unterstützt. Mehr als 60 Prozent sind außerdem auf Zuschüsse ihrer Eltern angewiesen, um ihre finanziellen Ausgaben zu bestreiten. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Umfrage des studentischen Personaldienstleisters Zenjob unter 2.142 Studierenden in Deutschland. 86 Prozent der Umfrageteilnehmer verdienen Geld mit Studentenjobs. Die Hälfte von ihnen ist auf den Nebenverdienst angewiesen, um den Lebensunterhalt bestreiten zu können. Nur 19 Prozent der Befragten erhalten staatliche Unterstützung in Form von BAföG. Mehr als die Hälfte von ihnen spürt jedoch auch trotz der BAföG-Erhöhung im August dieses Jahres keine finanzielle Entlastung. Stattdessen bleiben die Eltern eine wichtige Geldquelle für 62 Prozent der Studierenden. Dabei werden junge Frauen im Vergleich eher von ihrer Familie unterstützt als ihre männlichen Kommilitonen (65/57 Prozent). Bei steigendem Alter des studierenden Nachwuchses sinkt gleichzeitig die Bereitschaft der Eltern, Geld für den Unterhalt zuzuschießen. Im Alter von 18 bis 21 Jahren erhalten 72 Prozent der Studierenden Geld von ihren Eltern, zwischen 22 und 25 Jahren noch 60 Prozent, während nur noch 43 Prozent der 26- bis 29-Jährigen von ihren Eltern unterstützt werden. Ab 30 Jahren sinkt der Anteil auf 23 Prozent. Die größte finanzielle Hürde sind für 60 Prozent der Studierenden die Miet- und Haushaltskosten. 41 Prozent von ihnen wenden bis zur Hälfte ihres monatlichen Budgets für die Miete auf. Einen noch höheren Anteil geben 37 Prozent der Befragten aus. Dabei zeigt die Umfrage große Altersunterschiede auf: Während nur knapp die Hälfte der 18- bis 21-Jährigen die Miet- und Haushaltskosten als große Belastung ansieht, liegt dieser Anteil bei Studierenden zwischen 26 und 29 Jahren bei 80 Prozent. Als große finanzielle Belastungen nennen Studierende weiterhin Semesterbeiträge (40 Prozent), Supermarkteinkäufe (35 Prozent) und Freizeitaktivitäten (34 Prozent). 19 Prozent der Befragten empfinden Ausgaben für Uni-Materialien als Bürde. Um ihre finanziellen Lasten zu stemmen, sehen sich 37 Prozent der Umfrageteilnehmer gezwungen, ihr Konto zu überziehen.

Quelle: Zenjob

dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin

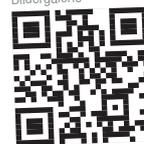
JETZT FAN WERDEN 





Ein Teil der Fachschaft Halle (Saale) im Klinikhösaal.

Bildergalerie



Winter-BuFaTa 2019 in Halle: 270 Zahnis waren dabei!

Vom 8. bis 10. November 2019 fand in der Händelstadt Halle (Saale) die zweite Bundesfachschaf-ten-tagung (BuFaTa) in diesem Jahr statt. Dabei konnten die Studierenden einen Blick auf einen der modernsten Standorte der Universitätsmedizin werfen – die Hallenser Zahnklinik wurde 2017 komplett saniert und bietet die modernsten Ausbildungs- und Arbeitsbedin- gungen in ganz Deutschland. 270 Studie- rendenvertreter von 16 Fachschaf- ten waren nach Halle (Saale) an- gereist, um sich während der Fachschaf-tenausprache über aktuelle Fragestellun- gen des Studiums auszu- tauschen, über Angebote von Firmen und der Zahn- ärztekammer Sachsen-An- halt zu informieren, an Work- shops teilzunehmen und na- türlich, um ausgiebig im Hallenser

„Turm“, einer urigen Event-Location in der histori- schen Moritzburg, zu feiern. Zu den Themen der Fach- schaf-tenausprache zählte unter anderem der Mangel an verfügbaren Doktorandenstellen in der Zahnmedi- zin. Die Anzahl an Doktorandenstellen entspräche laut Aussagen der Fachschaf-ten nicht der Nachfrage vonseiten der Zahnmedizinierenden. Deshalb müssten viele der Zahnis auf eine Promotion in der Humanmedizin ausweichen. Ein weiteres Thema der Aussprache war das Auswahlverfahren zum Stu- dium. Hier verfolgt jeder Uni-Standort verschiedene Gewichtungen, wobei absolvierte Ausbildungen vor dem Studium an Bedeutung verlieren. Auch der Test für Medizinische Studiengänge (TMS) und die Abitur- note fallen zunehmend weniger ins Gewicht. Dagegen entscheiden, so die Studierenden, immer mehr stand- ortindividuelle Eignungstests über die Aufnahme. Nicht zuletzt wurde in Halle (Saale) die neue Approba- tionsordnung thematisiert und dabei Chancen wie Abstriche der derzeitigen Fassung kritisch diskutiert.

Save the Date!

Die nächste BuFaTa findet vom 15. bis 17. Mai 2020 im hessischen Marburg statt.



Ich bin dann

FAMULATUR >>> „Ich bin dann mal weg“ lässt sich auch ganz wunderbar während eines Zahnmedizinstudiums verkünden. Dabei sind Auslandsfamulaturen (viel) mehr als nur ein Ortswechsel. Sie verlangen Einsatz auf ganzer Strecke und belohnen ebenso umfassend, wie es Zahnmedizinstudentin Chiara-Fabienne Pantke von der Universität Freiburg erlebt hat.

Im Februar 2019, und damit am Ende ihres 9. Semesters der Zahnmedizin an der Universität Freiburg, reiste Chiara-Fabienne Pantke für ihre Famulatur auf die Philippinen nach Nord-Samar. Während des vierwöchigen Aufenthalts an der Mabuhay St. Francis of Assisi Clinic in Bugko erwarteten die Studentin Herzlichkeit, geduldige Patienten und viele zu

extrahierende Zähne. Durch eine komfortable Ausstattung der Klinik – es gibt zwei mehr oder weniger funktionierende Behandlungseinheiten, viele Instrumente und sogar Klimaanlage – und durch die engagierte Leitung der deutschen Schwester Sabine und die Filipina Schwester Veronica wird das zahnärztliche Dasein vor Ort immens

aufgewertet. Und doch gab es für die junge Zahnmedizinstudentin plötzliche Herausforderungen, auf die man sich nicht hätte vorbereiten können, wie zum Beispiel sogenannte „Burn-outs“. „Ein Burn-out ist“, so erklärt die Studentin, „ein Stromausfall, der in Bugko wöchentlich bis täglich vorkommt. Mit einer Taschenlampe in der Hand und einer

Chiara-Fabienne Pantke mit einheimischen Kindern in Bugko: „Über die Zeit lernte ich mehr und mehr Worte in Tagalog und konnte besser mit den Menschen und auch Patienten kommunizieren.“



mal weg ...

„Anfangs“, so schildert Chiara-Fabienne, „musste ich erst die wichtigsten Begriffe lernen wie: Masu-ol?, Tekop und Nga Nga (Haben Sie hier Schmerzen?, Mund schließen, Mund öffnen). Aber nach einer kurzen Eingewöhnungsphase konnte ich fast jede Behandlung eigenständig durchführen.“

ruhigen Grundeinstellung ist das gut zu meistern. Ist man jedoch gerade dabei, bei 39 Grad und feuchter Luft einen oberen Molaren zu extrahieren, wird das Ganze etwas anstrengend. Mit einer nicht ergonomischen Sitzposition durch Ausfall sämtlicher Steuerungen (Sitzposition, Absauger usw.), dem Wegfall der kühlenden Klimaluft und einem mit

Handylicht nur sporadisch beleuchteten Operationsfeld wurde dieser Eingriff zum Highlight meiner Famulatur. Der Zahn konnte erfolgreich entfernt werden und die Patientin war wohl auf. In einer Famulatur stößt man oft an seine Grenzen, aber wächst gleichzeitig über sich hinaus. Neben fachlichen Seltenheiten bietet auch die Kultur spannende

neue Eindrücke. Ich hatte eine unvergesslich schöne Zeit, nehme all das Gelernte mit und kann jedem ein solch einzigartiges Erlebnis nur anraten.“ <<<

Hier geht es zum kompletten Famulaturbericht auf www.zad-online.com



LEBEN



Luther wars!

Geschenke gehören für viele als feste Größe zu Weihnachten dazu. Doch wer hat eigentlich damit angefangen? Kein Geringerer als Martin Luther! Dieser hat 1535 den Gebrauch der Weihnachtsgeschenke eingeführt. Gab es bis dahin Geschenke nur am Nikolaustag zu Ehren von Sankt Nikolaus, so wollte, nach allgemeiner Überlieferung, Luther das ändern, denn der Heiligenkult gefiel ihm nicht. Vielmehr sollte der Heilige Christ Überbringer und Anlass für Geschenke sein.

Quelle: www.luther2017.de

Right Livelihood Award 2019

Die 16-jährige schwedische Umweltaktivistin Greta Thunberg hat als eine von vier Preisträgern den alternativen Nobelpreis 2019 erhalten. Greta Thunberg rief 2018 die Schulstreiks für das Klima ins Leben, die als „Fridays for Future“ weltweit Beachtung und zahlreiche Anhänger fanden. „Mit Greta Thunberg ehren wir“, so die Right Livelihood Stiftung, „eine der einflussreichsten Vertreterinnen der Zivilgesellschaft weltweit und weisen gleichzeitig auf die Kraft eines jeden Menschen hin, politisch etwas zu verändern. Greta Thunberg verschafft der politischen Forderung nach dringenden Klimaschutzmaßnahmen Gehör und sagt den Mächtigen der Welt kompromisslos die Wahrheit.“ Laut *TIME* gehört Greta Thunberg zu den 100 einflussreichsten Persönlichkeiten des Jahres 2019.

Quellen: www.zeit.de/campus
www.time.com/collection/100-most-influential-people-2019



Ein Hoch auf Clara!

2019 ist nicht nur Bauhaus-Jahr, sondern feiert auch den 200. Geburtstag einer Frau, die ihrer Zeit weit voraus war: die erfolgreiche Komponistin und Starpianistin Clara Schumann. Neben ihrer Passion für das Klavier und ihrem unermüdlichen Wirken als Musikerin – Clara Schumann ging zeitlebens auf was wir heute als „Tournee“ bezeichnen würden und trug damit wesentlich zum Lebensunterhalt ihrer Familie bei – gebar sie zehn Kinder. Gleichzeitig erfüllte sie die Rolle einer fürsorglichen Ehefrau und war enge Vertraute ihres Mannes, dem Komponisten Robert Schumann. Damit lebte Clara Schumann vor, was heute viele weibliche Biografien ausmacht: ein emanzipiertes Doppelleben aus Familie und beruflicher Erfüllung. Noch bis zum 19. Januar 2020 bietet das Leipziger Stadtgeschichtliche Museum weitere Informationen und besondere Details zu Clara Schumann in der Ausstellung „Frauenliebe & Leben“.

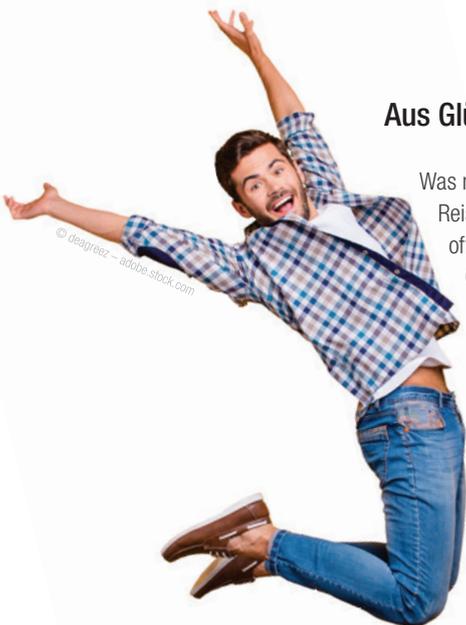
Quelle: www.stadtgeschichtliches-museum-leipzig.de



Aus Glücksvorlesung wird Podcast „The Happiness Lab“

Was macht uns glücklich? Für die einen sind es die neuesten iPhone-Modelle, für die anderen All-inclusive-Reisen und für Dritte der Geruch frisch gemahlener Kaffees (die Redaktion hebt die Hand). Dabei fällt es uns oftmals schwer, das Glück dort zu finden, wo es ist. Oder aber wir meinen, es braucht genau diesen einen Gegenstand oder genau diese Situation, um glücklich zu sein. Das ist natürlich Humbug. Wie einfach die Sache mit dem Glücklichen eigentlich ist und für viele sein könnte, verrät Dr. Laurie Santos, Professorin für Psychologie und Kognitionswissenschaft an der Yale University, in ihrem Podcast „The Happiness Lab“. Entstanden ist der Podcast aus einem Kurs unter dem Titel „Psychologie und die schönen Dinge des Lebens“, den die junge Professorin 2018 ihren Studierenden im Grundstudium anbot. Der Kurs wurde schnell zum Hit und beliebtesten Seminar, das jemals in der Geschichte der Yale University angeboten wurde. Für all jene, die es wohl nicht nach Yale schaffen werden, bietet der Podcast die zentralen Inhalte zum Glücklichen für die eigene Umsetzung.

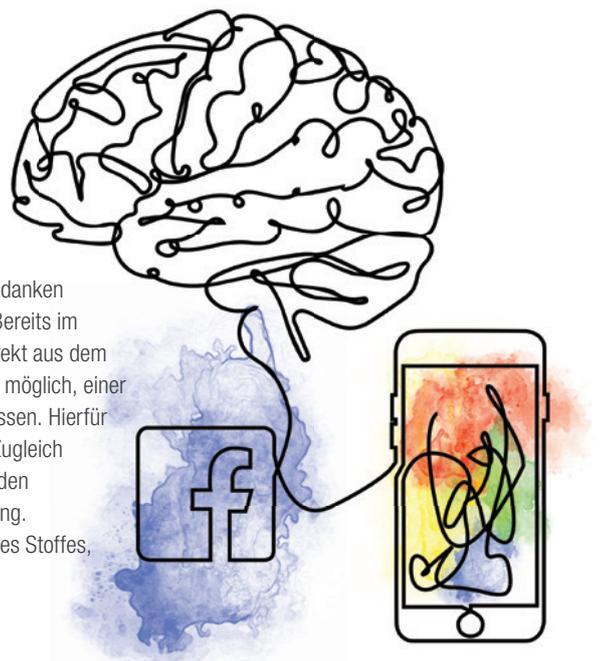
Quelle: www.happinesslab.fm



Geräte mit Gedanken steuern

Facebook hat kürzlich ein Start-up gekauft, das Geräte mit Gedanken steuern lassen will. Die Firma CTRL-labs verwendet dafür ein Armband, das die neuronalen Signale auf dem Weg zu den Muskeln erkennen und in Computerbefehle umwandeln kann. Auf diese Weise könne man dann zum Beispiel ein Foto mit einem Freund nur durch den Gedanken daran teilen. Das Interesse von Facebook an dieser Technologie besteht schon länger. Bereits im Frühjahr befasste sich das Facebook-Forschungslabor mit Überlegungen, Menschen direkt aus dem Gehirn heraus Worte in den Computer schreiben zu lassen. Damit wäre es zum Beispiel möglich, einer Person eine Textnachricht zu schicken, ohne dafür das Smartphone herausholen zu müssen. Hierfür sollten Sensoren auf dem Kopf genutzt werden, da Implantate nicht praktikabel seien. Zugleich räumte Facebook ein, dass die dafür nötigen Sensoren jedoch erst noch entwickelt werden müssten. Auch andere Firmen zeigen zunehmendes Interesse an der Gedankenenerkennung. So verfolgt der Tech-Milliardär und Tesla-Chef Elon Musk angeblich die Entwicklung eines Stoffes, den man mit neuronalem Gewebe verbinden kann.

Quelle: www.zdf.de/dpa



KEEP ON ROLL

Text: Anne-Katrin Hutschenreuter

Das Fahrrad ist nun seit mehr als 200 Jahren nicht mehr aus dem Stadtbild wegzudenken und hat es als Erfindung von Karl von Drais im Jahre 1817 weit gebracht. Das vom Mensch angetriebene Zweirad-Transportsystem steht nach all den Jahren in seiner Entwicklung für mehr als nur eine emissionsfreie Mobilität. Das Fahrrad ist ein Symbol von Fortschritt, Unterhaltung, Unabhängigkeit, sportlichem Wettkampf und Trend sowie ein ästhetisches Designobjekt. Vom Steckenpferd bis zum heutigen modernen E-Bike ist es ein weiter Weg gewesen, doch es gibt kein umweltschonenderes, vergnüglicheres und populäreres Fortbewegungsmittel als das Fahrrad. Allein in Leipzig verfügen 70 Prozent der Haushalte über mindestens ein Fahrrad, so der ADFC Leipzig. Das Fahrrad ist damit das in Leipzig am häufigsten vorhandene Verkehrsmittel – und es wundert uns keinesfalls, wenn wir den Blick durch die Straßen schweifen lassen. Schlechtes Wetter gibt es dabei nicht, das wussten schon unsere Großeltern. Unser geliebter Drahtesel hält uns fit, bringt uns schnell ans Ziel, verursacht keinen Lärm und keine umweltschädlichen Ausstöße, wir sparen Geld, das wir im Sommer lieber in Eis investieren, wir entdecken unsere Stadt viel intensiver und vor allem macht Radfahren einfach Spaß.

WE RIDE LEIPZIG

Genau aus diesen Gründen widmen wir dem Projekt WE RIDE LEIPZIG seit mehr als zwei Jahren unsere ganze Aufmerksamkeit und schenken der Stadt mittlerweile viermal im Jahr ein eigenes Magazin zur Leipziger Fahrradkultur – ebenso erfreut sich seit diesem Sommer auch Kiel über eine eigene Ausgabe. Hinter der unabhängigen Plattform WE RIDE LEIPZIG stecken Stefan, Max, Anne und der Herausgeber Robert. Wir lieben Fahrradfahren und jede Geschichte vom Radweg, die wir erzählt bekommen. Von Reisegeschichten, Radladen-vorstellungen, Cafétipps bis zu persönlichen Statements. WE RIDE LEIPZIG zeigt, wie unterschiedlich jeder Fahrradfahrer und jede Fahrradfahrerin sein können, aber gleichzeitig auch, wie nah wir zusammenstehen, wenn es um das geliebte Fahrrad geht. Es verbindet uns alle. Du willst Teil der WE RIDE LEIPZIG-Bewegung werden? Dann ab aufs Rad mit dir! <<<

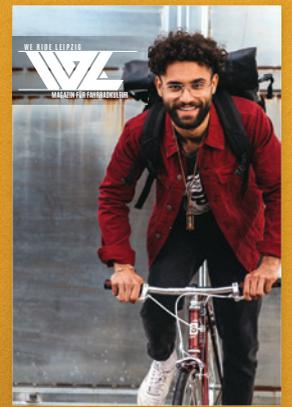
KONTAKT



WE RIDE LEIPZIG
Plattform für Leipziger Fahrradkultur
redaktion@werideleipzig.com
www.werideleipzig.com



ING



BISHERIGE AUSGABEN

bonvelo

bdzm

BUNDESVERBAND DER ZAHNMEDIZIN-STUDIENDEN IN DEUTSCHLAND e.V.

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

ZIELE

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

KONTAKT

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

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

Spendenkonto

IBAN: DE35 4007 0080 0021 0955 00
BIC: DEUTDE3B400



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
president@bdzm.de

2. Vorsitzender:
Felix Madjlessi
vicepresident@bdzm.de

Generalsekretär:
Fynn Hinrichs
generalsecretary@bdzm.de

Öffentlichkeitsarbeit:
Lisa-Marie Northhoff
pr@bdzm.de

Kommunikation:
Alexandra Wöflle
communication@bdzm.de

Immediate Past President:
Maximilian Voß
pastpresident@bdzm.de

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

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

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

Verleger:
Torsten R. Oemus

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

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

Verlagsleitung:
Ingolf Döbbecke
Tel.: 0341 48474-0

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

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

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

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

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

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

Pia Krah · Tel.: 0341 48474-130
p.krah@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.

von MENSCH zu MENSCH

V VAN DER VEN



WIR MÖBELN UNSEREN VSHOP FÜR SIE AUF

Hier kommt der neueste van der Ven-Kracher: Ab sofort können Sie eine Auswahl aus unserem Einrichtungssortiment online ordern. Ob Armatur, Arbeitsleuchte, 3D-Drucker oder Sattelsitz - das alles gibt es nun auch in unserem VSHOP. Sie mögen es lieber live? Natürlich können Sie weiterhin in den Showrooms unserer Depots in Ratingen, OWL und Köln alles in Augenschein nehmen und ausprobieren. Schauen Sie einfach mal vorbei - online oder vor Ort.

www.vshop.de
www.vanderven.de

