

dentalfresh

2020

1

Das Magazin für junge Zahnmedizin





All YOU need! Education, Networking, Mentoring

Raus aus der Uni – rein ins Berufsleben.

Ein Sprung ins kalte Wasser. Bei YOU finden Sie die Unterstützung, die Sie als Berufseinsteiger brauchen. Von der Assistenzzeit bis zur Gründung oder Übernahme der eigenen Praxis.

YOU are not alone: Die Curricula bieten Praxiswissen und -training in unterschiedlichen Fachbereichen abgestimmt auf den Wissensstand beim Uni-Abschluss. Gut für die Praxis, perfekt als Vorbereitung für Ihre Spezialisierung über eine Fachgesellschaft.



Jetzt **YOU**-Teilnehmer werden –
und zu einem der Curricula anmelden!

dentsplysirona.com/you

Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte, liebe Zahnris,



© 2020 Zahnarztpraxis Dr. Bühler & Kollegen

Dr. Sarah Bühler

Zahnärztin in eigener
Praxis in Eislingen

Mitglied des Arbeitskreises
„Future Now“ der Landes Zahn-
ärztekammer und Kassen-
zahnärztlichen Vereinigung
Baden-Württemberg

Sie befinden sich in der Vorbereitung oder Weiterbildung, möchten eine Praxis gründen, übernehmen oder miteinsteigen? Was sind überhaupt die ersten Schritte nach dem Studium und wer kann beim Eintritt in Berufsleben und Selbstständigkeit helfen? Speziell Frauen fragen sich, wie sie den Spagat zwischen Beruf, Familie und Kinder am besten meistern können? Sind wir ehrlich, der Fokus liegt aufgrund der Fülle an Fächern während des Studiums nicht unbedingt auf der Berufskundevorlesung und die wenigsten Studierenden bzw. jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte wissen etwas mit den Körperschaften anzufangen. Das ändert sich aber grundlegend, wenn es von den Hörsälen in die (eigenen) Praxisräume geht. Dann werden vielfältigste Themen rund um die Existenzgründung nicht nur interessant, sondern auch zunehmend relevant. Und an wen können wir dann unsere Fragen richten? Als gemeinsames Konzept wurde von der Landes Zahnärztekammer und Kassenzahnärztlichen Vereinigung in Baden-Württemberg der Arbeitskreis „Future Now – Junge Zahnärzte in Baden-Württemberg“ gegründet. Hier wird der Kontakt zu den Zahnmedizin studierenden, Assistenten, zur jungen Kollegenschaft und zu Neuniedergelassenen hergestellt. Unser Ziel ist die aktive fachliche und unabhängige Information, Beratung, Unterstützung und Begleitung in das Berufsleben. Nutzen Sie diese Möglichkeiten und kommen Sie auf uns zu, denn dafür sind wir da! Und nutzen Sie auch die **dental**fresh, um zu sehen, welche spannenden Wege Ihre Kolleginnen und Kollegen gehen und welche Unterstützung der Dentalmarkt für Sie bereithält.

Viel Spaß mit der ersten Ausgabe in 2020!



3 Editorial

PRAXIS

- 6 News
- 12 „Man macht schon vieles richtig, indem man es anders macht als alle anderen“
- 20 Über den Wolken ...
- 22 Von Philadelphia nach Gärtringen mit einem Elite-Abschluss

MARKT

- 28 News
- 34 Auf den Zahn geföhlt: Q&A mit Wiebke Volkmann
- 36 Der Einzelkämpfer verschwindet, die Einzelpraxis nicht
- 38 Schmecken lassen: Das perfekte Rezept für die Existenzgründung
- 40 Ask Doc Paro!
- 42 Dein Einstieg ins Berufsleben
- 44 Pop-up-Praxis: Das Upgrade einer Zwischenlösung
- 48 DENTORY: Eigenstudium mit Community
- 54 Produkte

TIPP

- 50 Wie sage ich es dem behandlungswilligen Kind?
- 52 Auf die Lichtquelle kommt es an

STUDIUM

- 56 News
- 58 sophiehobelsberger auf Instagram
- 61 Kolumne: Zähne statt Fußsohlen präparieren

LEBEN

- 62 News
- 64 Yoga neu verortet
- 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

Zahl der I-MVZ steigt

Laut Kassenzahnärztlicher Bundesvereinigung (KZBV) gab es im dritten Quartal 2019 bundesweit **169** rein zahnärztliche Medizinische Versorgungszentren mit Investorenbeteiligung (I-MVZ). Damit standen Fremdinvestoren hinter beinahe jedem vierten der insgesamt **738** rein zahnärztlichen Versorgungszentren (Z-MVZ) in Deutschland zu dem genannten Zeitpunkt. Prognostiziert werden weiter steigende Zahlen im Verlauf des Jahres. Die Aufrechterhaltung der flächendeckenden, wohnortnahen und qualitätsgesicherten Versorgung wird mit dem Geschäftsmodell der Investoren, so die KZBV, auf Dauer gefährdet.

Quelle: Abt. Statistik der KZBV



WIR FÜR DICH
NEXT TO YOU
DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE

Dental Camps bieten Implantologie für Einsteiger

Den ersten Sinuslift am Ei meistern. Implantate erfolgreich in den Gipskiefer inserieren. Wer Lust auf Hands-on-Trainings und Implantologie hat, ist bei den ImpAct Dental Camps der Deutschen Gesellschaft für Orale Implantologie e.V. (DGOI) genau richtig. Bei den zweitägigen Fortbildungsveranstaltungen finden Studierende der klinischen Semester und junge Zahnärzte ganz leicht den Einstieg in diesen faszinierenden Fachbereich. Fernab von Hörsälen vermitteln namhafte Referenten – von der Hochschule und aus der Praxis – am ersten Tag die theoretischen Grundlagen. Die Atmosphäre ist leger, schließlich soll Implantologie vor allem Spaß machen. Am zweiten Tag steigen die Beginner an der Seite von erfahrenen Implantologen mit Hands-on-Trainings in die Chirurgie ein. In kleinen Gruppen durchlaufen sie verschiedene Übungsstationen, vom Gipskiefer zum Sinuslift am Ei und weiter zum Bone-Splitting an der Schweinerippe. Jeder Teilnehmer kann praktisch arbeiten.

Wann und wo?

ImpAct Dental Camp Süd im bayerischen Chiemgau findet am 25. und 26. Juli 2020 statt. Am 12. und 13. Dezember 2020 gehts dann zum Dental Camp Nord ins schleswig-holsteinische Kaltenkirchen. Weitere Informationen von Frau Susanne Tossmann unter tossmann@dgoi.info



Infos zur
Fachgesellschaft



www.dgoi.info

Nordwind in St. Peter-Ording & Südwind im Allgäu

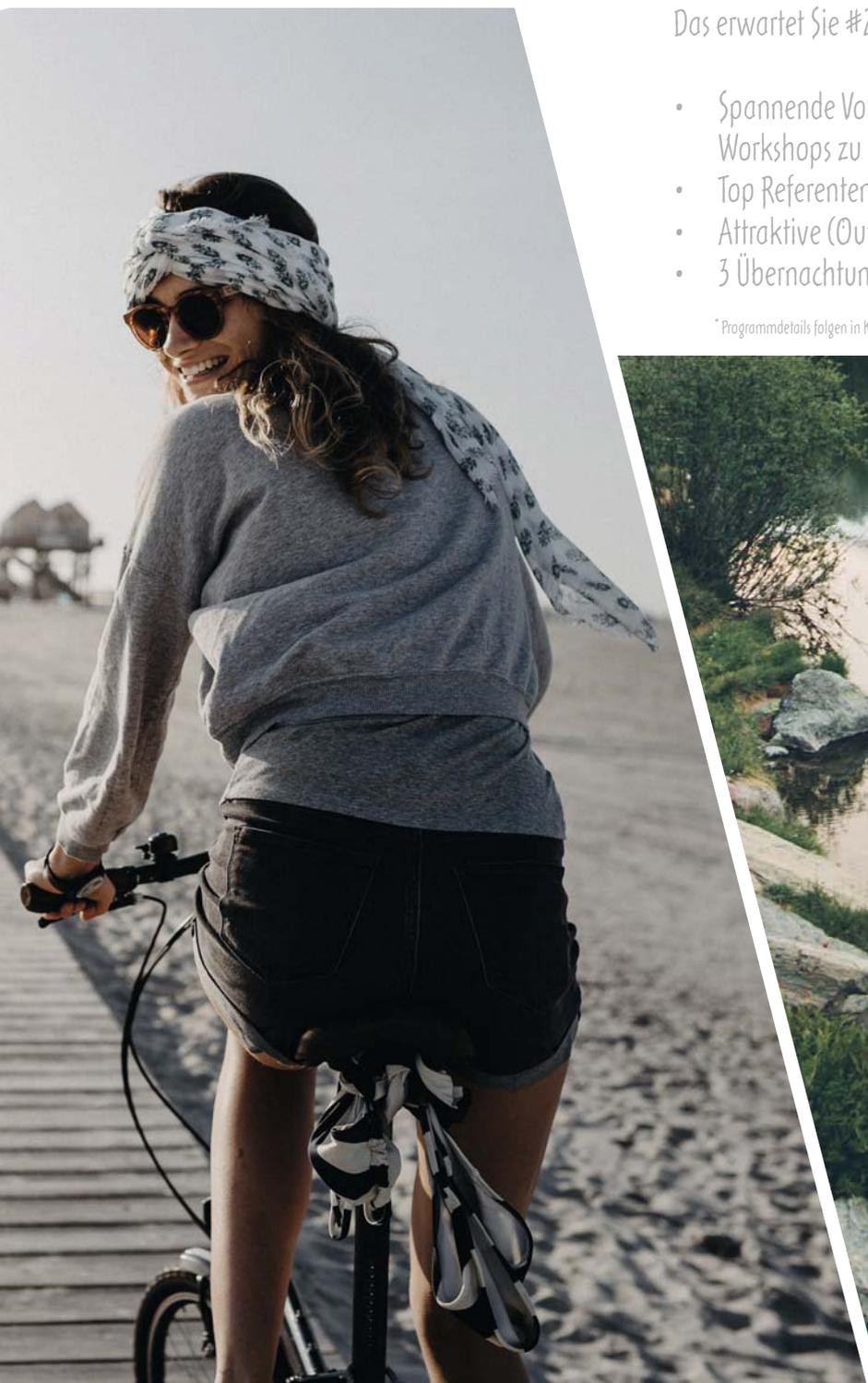
Rückenwind

www.meinezukunft.dental

Das erwartet Sie #2020

- Spannende Vortragssessions & zahlreiche individuell buchbare Workshops zu wichtigen Themen rund um Ihre Selbstständigkeit
- Top Referenten zum Anfassen und Ausfragen
- Attraktive (Outdoor-) Aktivitäten
- 3 Übernachtungen im DZ - Verpflegung inklusive*

* Programmdetails folgen in Kürze. Verpflegung laut Programm. Programmänderungen vorbehalten.



Eine Kooperation von

 pluradent

 **straumann**

ZWP ONLINE
CME-COMMUNITY

„Führen im Sandwich“:
Tipps für Assistenz-
zahnärztinnen und -zahnärzte
mit Ana Pereira

am 31. März 2020
ab 15 Uhr

Präsentiert von: **Dentsply Sirona** | **YOU**



CME-Community



CME-Newsletter



Live-Tutorial: Führungs-Tipps für Assistenzzahnärztinnen und -zahnärzte

Der Einstieg in die Praxis birgt für Assistenzzahnärztinnen und -zahnärzte viele Herausforderungen. Referentin Ana Pereira gibt im Tutorial am 31. März 2020 ab 15 Uhr jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten viele einfach anwendbare Tipps – ohne den generellen Führungsstil in der Praxis umzukrempeln. Das Tutorial soll den Zuschauern einen Einblick in die Werkzeuge für die persönliche Weiterentwicklung der Führungskompetenz geben. Immer unter der Prämisse, sich selbst zu reflektieren und einen kooperativen Führungsstil anzustreben. Um künftig über alle Online-Fortbildungshighlights informiert zu sein, können Interessenten kostenlos Mitglied in der ZWP online CME-Community unter www.zwp-online.info/cme-fortbildung/livestream werden sowie unter www.zwp-online.info/newsletter den CME-Newsletter abonnieren.

www.zwp-online.info

**REGISTER
NOW!**

3rd European Young Professional Summit in Lissabon

Am 23. und 24. Oktober 2020 findet in Portugals Hauptstadt Lissabon der 3rd European Young Professional Summit statt. Der Straumann-Kongress für junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner begeisterte im vergangenen Jahr rund 270 internationale Teilnehmer in der niederländischen Metropole Amsterdam. In diesem Jahr bietet das einmalige Event auf dem angesagten Gelände der Lissaboner LX Factory unter der Headline #MyEntrepreneurialFuture spannende Vorträge, mitreißende Workshops und zahlreiche Möglichkeiten zu Networking und fachlichem Austausch. Anmeldung und weitere Informationen unter www.straumann.com/ypp-summit

Infos zum Unternehmen



www.straumann.com



www.straumann.com/ypp-summit

LISBON, I'M READY

#MyEntrepreneurialFuture

Nächste Termine:

16./17.04.2020

29./30.05.2020

26./27.06.2020

Kurse zu Keramikimplantaten und Biologischer Zahnheilkunde

Den perfekten Einstieg in die Keramikimplantologie sowie in die darin integrierte Biologische Zahnheilkunde bietet Dr. Karl Ulrich Volz, Leiter der Swiss Biohealth Clinic in Kreuzlingen (Schweiz). In einem zweitägigen Kurs stellt der erfahrene Implantologe seine speziell entwickelten Behandlungsprotokolle – vom „ALL IN ONE“-Konzept bis zum „SWISS BIOHEALTH CONCEPT“ – vor und erläutert unter anderem Indikationen, Behandlungsschritte sowie wesentliche Unterschiede zu Titanimplantaten. Eine Live-OP rundet das Programm ab.

Das komplette Kursprogramm mit ganzjährigen Terminen unter: www.swissdental-solutions.com/fortbildung

www.swissdentialsolutions.com

Infos zum Unternehmen



Dr. Karl Ulrich Volz



Das *ZWP Spezial 1+2/20* widmet sich der Praxisgründung und gibt Einblicke, Tipps und Tricks rund um die Niederlassung. Neben spannenden Interviews und Praxisporträts als Anregung für die eigene Selbstständigkeit und Fachbeiträgen zum Onlinemarketing und zur Positionierung einer Zahnarztpraxis stellt das Heft auch aktuelle Industrieangebote für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte vor. Das Supplement der *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis* steht unter www.zwp-online.info/publikationen als E-Paper bereit.

zum E-Paper



Am Ende des Tages
zählt Wissen.

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

Komet. Die Qualität der Qualität.

Fortbilden mit Hauptstadt-Flair: Interdentale 2020 in Berlin

Am 23. und 24. Oktober 2020 heißt es erstmals in Berlin „Willkommen zur Interdentale!“. Nach zwei erfolgreichen Events in Hamburg bietet die Interdentale auch in diesem Jahr wieder ein spannendes interaktives Programm für Studierende in den klinischen Semestern, Assistenz-zahnärzte und Praxisgründer. Mit frischem Wind, abwechslungsreichen Themen und dem ersten „Dental Science Slam“! Von künstlicher Intelligenz in der Zahnmedizin über betriebswirtschaftliche Fragestellungen bis hin zu Themen aus den Bereichen Kommunikation und Persönlichkeit: Auf der Interdentale erleben Teilnehmende eine abwechslungsreiche Mischung aus Theorie und Praxis – in Form von Vorträgen, Get-togethers und Workshops. Zu den Referenten zählen renommierte Experten aus Universität und Praxis. Zudem präsentiert DMG in Berlin den ersten deutschen „Dental Science Slam“. Vier Teilnehmer haben jeweils zehn Minuten Zeit, ihr Publikum für ein wissenschaftliches Thema aus der Dentalwelt zu begeistern. Ein weiteres Highlight ist die Verleihung des Esthetic Dental Care Awards (EDCA), in dessen Fokus die beste ästhetische Versorgung unter Einbeziehung der Infiltrationsbehandlung steht. Abgerundet wird das Event mit einer großen Portion Austausch, Miteinander und Spaß auf der Interdentale-Party im FrannzClub, DER Club-Legende am Prenzlauer Berg. Für die Teilnahme an der Interdentale werden 18 Fortbildungspunkte vergeben.

Weitere Informationen, einschließlich Programm und Anmeldung, unter www.interdentale.de

www.dmg-dental.de

Infos zum Unternehmen



E-Paper auf ZWP online bieten digitale Vielfalt und Lesekomfort

Schon seit mehreren Jahren bietet die OEMUS MEDIA AG Zahnärzten, Zahn Technikern, Kieferorthopäden und dem zahnmedizinischen Fachpersonal die Möglichkeit, die verlagseigenen Publikationen als E-Paper online, schnell und unkompliziert abzurufen. Von dieser digitalen Vielfalt profitieren auch ZWP online-Leser. Denn das gesamte Zeitschriftenportfolio des Dentalverlages inklusive multimedialem Lesekomfort ist auch im ZWP online-Mediocenter abrufbar.

Bereits eine Woche vor dem Erscheinen der jeweiligen Printausgabe können ZWP online-Leser im digitalen Pendant unter www.zwp-online.info/publikationen blättern. Die E-Paper sind darüber hinaus für alle Endgeräte und Bildschirmgrößen optimiert und hinterlassen somit in jedem Internetbrowser einen perfekten Eindruck.

www.zwp-online.info

Zur aktuellen Ausgabe



Dein zukünftiger Patient braucht dein Wissen.

Wir machen den Kopf frei mit unserem Studentenpaket.¹

► apobank.de/studenten

Jetzt online abschließen!

Exklusiv für Zahnmedizinstudenten und Studenten der akademischen Heilberufe:

- Kostenloses apoBank-Girokonto inklusive apoBankCard (Debitkarte)
- Weltweit kostenlose Bargeldauszahlung² mit der Kreditkarte (VISA CARD) der apoBank für nur 9 Euro im Jahr
- Kostenlose Auslandsreisekrankenversicherung
- Und vieles mehr

Weil uns mehr verbindet.

 deutsche apotheker- und ärztebank

¹ Angebot gilt für Studenten der Human-, Zahn- und Veterinärmedizin sowie Pharmazie unter Vorlage einer gültigen Immatrikulationsbescheinigung. Höchstalter bei Studienbeginn: 35 Jahre, bei Promotion 40 Jahre. Die Vergabe des apoStudienKredits hängt von weiteren Voraussetzungen ab. Eine Bargeldauszahlung ist nicht möglich.

² Gegebenenfalls werden Sie durch den Geldautomatenbetreiber mit einem zusätzlichen Entgelt belastet. Dieses Entgelt werden wir Ihnen auf Antrag erstatten.

„MAN MACHT SCHON
VIELES RICHTIG,
WENN MAN ES
ANDERS MACHT
ALS ALLE ANDEREN.“

INTERVIEW >>> Zahnarzt Dr. Sandro Strößner hat im Januar 2018 seinen 270 Quadratmeter großen Praxisneubau in Weißenfels eröffnet – auf dem Weg bis zur Eröffnung hat er ganz bewusst alles anders gemacht als alle anderen und damit bewiesen, dass, wenn das Ziel im Kopf wie auf dem Papier klar ist, eigentlich keine Hürde und kein Risiko zu groß erscheinen. Und von beidem gab es, wie uns der junge Zahnarzt versichert, mehr als genug.

Herr Dr. Strößner, Sie haben 2012 Ihr Zahnmedizinstudium in Halle (Saale) beendet, danach folgte die Assistenzzeit in Weißenfels. Ende 2017 haben Sie dann promoviert und Anfang 2018, mit nur dreißig Jahren, Ihre komplett neu gebaute Praxis im Zentrum von Weißenfels eröffnet. Wie haben Sie das alles in dieser relativ kurzen Zeit geschafft?

Ich war schon sehr früh, einschließlich meiner Zeit als Schüler, auf meine Ziele fokussiert, wobei meine Eltern meinen gesunden Ehrgeiz gefördert und mich angespornt haben.

Und weil ich später mein eigener Chef, finanziell vollkommen unabhängig und ganz frei in meiner beruflichen Gestaltung sein wollte, mit einem gewissen gesellschaftlichen Standing, bot sich der Beruf des Zahnarztes einfach an. Nachdem ich den Entschluss gefasst hatte, bin ich zielgerichtet die notwendigen Schritte gegangen – habe konzentriert studiert, mich frühzeitig um ein Promotionsthema gekümmert und während meiner Assistenzzeit meine spätere Praxisgründung mit vollem Einsatz vorbereitet. Dabei komme ich nicht aus



Dr. Sandro Ströbner, Jahrgang 1987, kommt gebürtig aus Weißenfels. Nach seinem Studium an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg wollte der junge Zahnarzt in seine Heimatstadt an der Saale zurückkehren, doch nicht alles lief nach Plan. Heute gehört Dr. Ströbner zum festen Bestandteil der Weißenfeler Praxislandschaft und bietet dabei eine höchst moderne und qualitativ hochwertige Zahnmedizin. Zum Team der Praxis zählen drei angestellte Zahnärztinnen.

© Maxi Sangerhals



Dr. Sandro Ströbner
Infos zur Person

Anfang Januar 2018 wurde der Praxisbetrieb im Neubau in der Leopold-Kell-Straße 25 gestartet. Die helle und großzügige Praxis im unteren Teil des Gebäudes verfügt über drei Behandlungszimmer, allesamt mit Blick auf einen grün bewachsenen Garten. Die Popularität der Praxis zeigt sich unter anderem in der großen Zahl an Neupatienten pro Woche: Diese beläuft sich auf 20 Patienten aus Weißenfels und der Burgenland-Region.



© Max Sängeraub

einem zahnmedizinischen Elternhaus wie viele meiner Kommilitonen, hatte also weder Vater noch Mutter in dem Beruf und konnte somit auch nicht auf deren Erfahrungen oder Praxisräumlichkeiten zurückgreifen. Ich musste mir jeden Schritt erarbeiten, jede Erfahrung neu machen. Das war teilweise hart, und vieles, was ich in der Assistenzzeit wie in der Vorbereitungs- und Bauzeit meiner Praxis erlebt habe, war sehr ernüchternd. Letztlich aber hatte ich mein Ziel der Selbstständigkeit ganz klar vor Augen, konnte die zum Teil großen Risiken immer wieder relativieren und den Druck auf eine einfache Formel runterbrechen: Ich mache alles anders als alle anderen. Ich war mir immer meine eigene Messlatte, und das hat sehr gut funktioniert. Außerdem hat mir eine Visualisierung in meiner Zielplanung sehr geholfen, die mir mein Unternehmensberater Benjamin Kündiger, der mich seit Studientagen betreut, vorgeschlagen hatte. Auf einem Strahl von null bis zur durchschnittlichen Lebenserwartung (85 Jahre), sollte ich alles eintragen, was ich wann vorhatte. Dabei zeigte sich, dass die aktive Zeit, diese Ziele zu erreichen, gar nicht so groß ist, wie man meinen könnte. Ich wusste also schon frühzeitig, dass Zeit ein Gut ist und ich keine Zeit zu verschwenden hatte. Dieser Zeitstrahl auf Papier war eine effektive Übung für mich.

„Meine Grundstückssuche war leider vor allem von einer Erkenntnis geprägt: Dass mir keine Institution, die ich dazu kontaktierte, wirklich helfen wollte. Weder Stadt noch Land. Es hieß immer nur:
„Nein, das geht nicht!““

WISSEN MACHT DICH STARK

WEIL DIE PATIENTEN VON MORGEN DEINE EXPERTISE BRAUCHEN.



Wissen verbindet

Dr. Strößner mit seinem Praxisteam.



„Ich war mir immer
meine eigene Messlatte,
 und das hat sehr gut funktioniert.“

Wie ging es nach dem Studium unmittelbar bei Ihnen weiter?

Als ich mit dem Studium fertig war, bin ich in Weißenfels auf Stellensuche gegangen. Doch dies gestaltete sich ausgesprochen schwierig. Auf meine Initiativbewerbungen meldete sich anfangs keine Praxis zurück; es gab also keine zu besetzenden Assistenzstellen. Nach einem kurzen Intermezzo in einer Leipziger Einbehandlerpraxis, wechselte ich letztlich in die Zahnarztpraxis von

Holger Eichardt in Weißenfels und absolvierte hier meine komplette Assistenzzeit. Das waren ausgesprochen lehrreiche Jahre, in denen ich eine sehr gute Ausbildung genossen habe. Ich konnte sofort Verantwortung für meine Patienten übernehmen – für meine ersten Weisheitszähne brauchte ich zwar mehrere Stunden, aber ich habe es von Beginn an gemacht und geschafft und dadurch Vertrauen in mich und meine Arbeit gefasst.





Eine Praxisübernahme bietet vor allem anfängliche Vorteile – man übernimmt einen bestehenden Patientenstamm sowie bisherige Praxismitarbeiter und kann auf etablierte Strukturen zurückgreifen. Haben Sie jemals eine Praxisübernahme erwogen?

Kurzzeitig hatte ich die Möglichkeit in Betracht gezogen, aber schnell verworfen. Damals hatte ich mir ausgewählte Praxen in der Umgebung angeschaut, die als „modern“ deklariert wurden und zur Abgabe standen, und musste ganz schnell feststellen, dass das nicht für mich infrage kam. Denn das Attribut „modern“ wurde hier sehr weit gefasst und entsprach in keinster Weise meinen Vorstellungen von modern und zeitgemäß. Und das, was Sie als Vorteile einer Übernahme beschreiben, sehe ich als Nachteile.

Wie das?

Ich hatte mir während der Assistenzzeit einen Patientenstamm aufgebaut, den ich, so war es vereinbart, in meine spätere eigene Praxis mitnehmen würde. Insofern brauchte ich keine weiteren Patienten. Zudem bin ich überzeugt, dass die Übernahme von bisherigen Mitarbeitern eher zu Konflikten führt als Vorteile bringt. Wie kann ich als junger Chef von 30 Jahren einer langjährigen und in der Regel deutlich älteren Mitarbeiterin eine neue Arbeitsweise abringen, ohne dass Frust und Missverständnisse entstehen? Das geht nicht. Und auch die Übernahme der Behandlungseinheiten ist eher eine Last als ein Gewinn, denn das, was man übernimmt, braucht in der Regel bald Updates, in die man dann zwangsläufig investieren muss. Deshalb war für mich klar, dass ich eine neu gebaute Praxis

wollte, die vollkommen meinen Vorstellungen entspricht. Und das trotz aller damit einhergehenden Risiken. Aber diese Risiken sind, wenn man mal genau hinschaut, vertretbar. Denn was wäre, wenn es (was sehr unwahrscheinlich in unserem Beruf ist) vor den Baum geht, also das „Worst-Case-Scenario“ eintritt? Man ist insolvent, muss über mehrere Jahre angestellt arbeiten und erreicht dann einen Punkt zum Neustart. Das Leben endet nicht, sondern ändert sich allenfalls. Keiner kommt ins Gefängnis, keiner stirbt, wenn das Projekt aus irgendeinem Grund nicht funktioniert. Diese Einstellung hat mir sehr geholfen, auch mit dem großen Investitionsvolumen umzugehen und einen klaren Kopf zu behalten.

Wie hat sich die Grundstückssuche für Ihren Neubau gestaltet?

Meine Standort- bzw. Grundstückssuche war leider vor allem von einer Erkenntnis geprägt: Dass mir keine Institution, die ich dazu kontaktierte, wirklich helfen wollte. Weder Stadt noch Land. Es hieß immer nur: „Nein, das geht nicht!“ – Es hieß nie: „Wir finden eine Lösung.“ In den Medien wird groß postuliert, dass man die jungen Zahnärzte in den kleineren Orten und im Osten halten möchte, aber meine Erfahrung hat leider das Gegenteil gezeigt. Und viele, die mit einschränkenden Vorschriften gegen meine Anfragen argumentierten, kannten die Vorgaben nicht mal. Das war unglaublich. Dabei entsteht nicht alle Tage ein Neubau in der Größenordnung meiner Praxis in Weißenfels, der die Infrastruktur und das Stadtbild stärkt und zugleich attraktive und sichere Arbeitsstellen bietet. Das schien aber keinen zu interessieren. Ich musste mir in dieser Zeit eine wirklich dicke Haut zulegen und viel Geduld und Durchhaltevermögen entwickeln, um mein Projekt voranzubringen. Letztlich, nach langer Suche, fand ich das Grundstück, auf dem jetzt meine Praxis steht. Das war damals in einem absoluten Urwald-Zustand und keiner wusste, wem es gehörte. Meine Eltern haben dann den Besitzer, die WW (Wohnungsverwaltung Weißenfels GmbH) ausfindig gemacht. Wir sprachen dort vor, ich zeigte meine genauestens ausgearbeiteten Pläne, einschließlich meines Praxiskonzeptes, und dann gab man mir die Zusage für mein Vorhaben. Das Grundstück war ideal für mein Projekt, mit 2.000 Quadratmetern Fläche und zentral gelegen, umgeben von weiteren Einrichtungen wie dem Deutschen Roten



Die Praxis ist mit großen Fenstern ausgestattet, die viel Tageslicht ermöglichen, wie hier im Wartebereich.

Kreuz, einer Internistenpraxis, Grundschule, Kindergarten und Feuerwehr. Zudem ist das affluente Wohnviertel Weißenfels-West auch gleich um die Ecke.

Stichwort Finanzierung: Wie sind Sie hier vorgegangen?

Nachdem ich also den Kauf des Grundstücks finalisiert hatte, musste ich eine Baufirma finden. Denn für die Finanzierung über die Bank braucht man neben dem Konzept und der Standortanalyse eine gewisse Kalkulation, also Zahlen, und für diese Zahlen braucht man wiederum eine Planung des Gebäudes durch ein Bauunternehmen bzw. ein Archi-

da ich mich ständig wegen Details in Ämtern rückversichern musste. Vieles davon war absurd. Zum Beispiel rief mich das Gesundheitsamt an und fragte: „Herr Strößner, was ist eigentlich ein OP-Eingriffsraum?“. Als ich dann um den dafür zuständigen Verantwortlichen, der das genehmigen sollte, bat, sagte mir die Dame am Telefon: „Das bin ich.“ Wie war das möglich! Die Person, die diesen Raum genehmigen sollte, wusste nicht worum es sich handelte. Ich verantwortete ein Projekt über Millionen und musste solche Telefonate führen! Manchmal dachte ich wirklich, ich sei bei „Verstehen Sie Spaß“. Und gleichzeitig lief mir die Zeit davon. Ich hatte

„Es ist wichtig, dass man eine gute Mischung aus Vertrauen und Verstehen entwickelt und **auch einen ‚Plan B‘** im Hinterkopf hat.“

tekturbüro. Für die Erstellung der Planung werden zehn bis 15 Prozent vom Gesamtwert veranschlagt. Ich hatte also zu diesem Zeitpunkt schon Kosten für das Grundstück und die Planung generiert, ohne eine wirkliche Summe auf dem Konto zu haben. Doch die Suche nach einer Baufirma lief ins Leere: Zwar sagten mir die Firmen im Ort anfänglich schnell einen Hausbau zu, als es aber konkret wurde und der an meinen Skizzen orientierte, fertige Entwurf der Räumlichkeiten von der Innenarchitektin vorlag, war Funkstille. Keine Firma meldete sich zurück. Schließlich erfuhr mein Unternehmensberater über Kontakte von einer Firma aus Bautzen, die den Bau dann umsetzte. Ich arbeitete damals mehr als 40 Stunden in der Praxis am Stuhl, nahm ständig Termine nebenbei wahr und promovierte noch dazu! Das war eine kräftezehrende Phase. Mit der Kalkulation stellte mein Unternehmensberater die notwendigen Unterlagen zusammen und reichte diese bei drei verschiedenen Banken ein, von denen ich allesamt eine Zusage bekam. Als dann das Onlinebanking bei der Bank meiner Wahl freigeschaltet wurde und ich plötzlich mit einer riesengroßen Summe hantieren konnte, hatte ich vor meinem eigenen Einsatz doch etwas Ehrfurcht. Mit nur dreißig Jahren überwies ich Summen im sechsstelligen Bereich. Das war keine Kleinigkeit. Letztlich aber habe ich einen großen Vorteil gegenüber anderen mittelständischen Unternehmen, die mit ähnlichen Summen kalkulieren – während man im freien Handel Kunden von einem Produkt überzeugen muss, ist das bei mir nicht der Fall. Mich sehen die Patienten und wissen sofort, dass sie mich brauchen. Das ist, wenn man es so betrachtet und etwas salopp formuliert, total easy.

Der eigentliche Praxisbau ist ja oftmals eine weitere Herausforderung. Wie war das bei Ihnen?

Ende 2016 hatte ich alle notwendigen Unterlagen eingereicht und dann zog sich der eigentliche Bau nochmal in die Länge,

meine Patienten vorausschauend ab dem 2. Januar 2018 einbestellt. Wenn ich dieses Zeitfenster nicht geschafft hätte, wären die Patienten woanders hingegangen. Der Druck war spürbar und wurde durch die zahlreichen bürokratischen Hürden nicht weniger. Letztlich wurde die Praxis innerhalb von acht Monaten fertiggestellt und ich eröffnete wie geplant am ersten Werktag im Januar 2018.

Was würden Sie in einer Anleitung zur Gründung unbedingt raten?

Ich kann aus ganzer Überzeugung sagen: Man macht schon vieles richtig, wenn man es anders macht als alle anderen. Ich wurde am Anfang von fast allen Seiten nur belächelt. Der Tenor war: „Was ich da vorhabe, das wird nichts. Den Berater brauche ich nicht, der zockt mich nur ab.“ Hätte ich auf die anderen und ihre Agenda gehört, wäre ich heute nicht hier. Es ist wichtig, dass man sich entscheidet, einem bestimmten Kreis an Menschen ohne Abstriche zu vertrauen. Für mich waren das vor allem meine Eltern und Großeltern sowie mein Unternehmensberater. Und man sollte versuchen, wenn auch nur kurzzeitig, zu verstehen, was man unterschreibt. Das sind ja zum Teil wahnsinnige Verklammerungen und viel Kleingedrucktes. Ich habe mir immer alles von meinem Unternehmensberater erklären lassen und dann sofort unterschrieben, solange ich noch wusste, worum es ging. Es ist wichtig, dass man eine gute Mischung aus Vertrauen und Verstehen entwickelt und auch einen „Plan B“ im Hinterkopf hat, für den (wenn auch unwahrscheinlichen) Fall, dass etwas schiefgeht und man von vorne starten muss. Aber da man, wenn einmal die Kredite erteilt sind, nicht alleine im Boot sitzt und viele (allen voran die Bank) daran Interesse haben, dass man erfolgreich ist und Gewinne einfährt, hat das Risiko von Plan A gewissermaßen eine Rückversicherung. Das Ganze so zu denken, hat mir sehr geholfen und ich kann es, wie zu Beginn den Zeitstrahl, nur empfehlen. <<<

PRÄZISE OPTIK, ITALIENISCHES DESIGN,
2,5 BIS 6-FACHE VERGRÖSSERUNG

LUPENBRILLEN: FASHION TRIFFT INNOVATION



Jetzt 35%
Studentenrabatt!



Für weitere Informationen melden
Sie sich bitte per E-Mail bei unserer
Produktspezialistin Kerstin Schnitzenbaumer:
k.schnitzenbaumer@ADSystems.de



www.univet-optic.com · info@univet.it

Sie möchten unsere Innovationen kennenlernen? Dann werfen
Sie einen Blick auf unsere Website www.ADSystems.de.

AMERICAN DENTAL SYSTEMS GMBH
Johann-Sebastian-Bach-Straße 42 · D-85591 Vaterstetten
T +49.(0)8106.300.300 · W www.ADSystems.de

Über den

Wolken

INTERVIEW >>> Mit einem Fuß auf der Erde, mit dem anderen in der Luft – das geht nicht nur im Zirkus, sondern auch im realen Leben, wie die junge Berliner Zahnärztin Dr. Alexandra Wolf zeigt. Sie ist sowohl angestellte Kinderzahnärztin wie Flugbegleiterin bei der Lufthansa. Wie dies logistisch überhaupt möglich ist, verrät sie uns im Interview.

Frau Dr. Wolf, Sie sind angestellte Kinder- und Jugendzahnärztin in der Berliner Zahnarztpraxis KU64 und zugleich als Flugbegleiterin tätig. Wie ist es denn zu dieser ungewöhnlichen Berufskombination gekommen?

Schon als Kind hat mich das Fliegen und die Tätigkeit der Flugbegleiter sehr beeindruckt. Der Kindheitstraum, auch einmal Stewardess zu werden, hat mich nie los gelassen. Eines Tages dachte ich mir, wenn ich mir diesen Traum jetzt nicht erfülle, am Beginn meiner beruflichen Laufbahn, dann werde ich es nie tun. Denn wenn man einmal tief in der Zahnmedizin eingebunden ist, einen Patientenstamm aufgebaut und gute Kollegen gefunden hat, ist es schwer, sich einfach davon zu trennen. Nach dem positiven Bewerbungsausgang bei Lufthansa hatte ich geplant, für ein Sabbatical (längerer Sonderurlaub [Anm. d.Red.]) eine Zeit lang als Flugbegleiterin tätig zu sein. Die Arbeit an Bord und das Leben als Stewardess gefiel mir so sehr, dass ich es nicht mehr aufgeben wollte. Lufthansa bietet verschiedene Teilzeitmodelle an und auch als Zahnärztin ist es möglich, stundenreduziert zu arbeiten, und somit ließ sich beides gut miteinander kombinieren.



Zwei Lebensverwirklichungen: Als Flugbegleiterin Alexandra in einer Lufthansamaschine ...

Und wie organisieren Sie beide Bereiche? Arbeiten Sie Vollzeit als Zahnärztin und Fliegen am Wochenende oder gestaltet sich die Verteilung ganz anders?

Die Praxis, in der ich jetzt tätig bin, hat ein modernes Schichtsystem, mit dem es möglich ist, mehrere Tage am Stück stundenintensiv zu arbeiten und darauf wieder mehrere Tage am Stück frei zu haben. In meinen freien Zeiten lege ich mir dann entsprechend die Flüge. Beide Berufe haben ein Schichtsystem und somit arbeite ich auch am Wochenende. Es gibt daher keine klassische Arbeitswoche, wie zum Beispiel Montag bis Freitag von 9 Uhr bis 17 Uhr – sondern jeder Monat ist anders terminiert. Das bedarf natürlich viel Organisation und wochenlanger Vorausplanung. Doch ich organisiere gerne, sodass dies keine Last für mich ist.

Die Zahnmedizin und das Fliegen – ergänzen sich beide Bereiche oder sind es zwei ganz und gar „verschiedene Paar Schuhe“?

Es gibt durchaus Parallelen. In der Zahnmedizin kann ich dazu beitragen, Kindern die Angst vor dem Zahnarztbesuch zu nehmen und eine gute Mundgesundheit aufrechtzuerhalten oder wiederherzustellen. Beim Fliegen gilt es in erster Linie, für die Sicherheit an Bord zu sorgen und den Flug für den Gast zu einem schönen Reiseerlebnis werden zu lassen.

„Wenn ich **eine** Tätigkeit aufgeben müsste, würde mir etwas fehlen.“

Bei beiden Berufen treffe ich auf sehr viele Menschen unterschiedlichster Kulturen, für beide Berufe sind Fremdsprachenkenntnisse wichtig sowie Freundlichkeit und Empathie. Außerdem sollte man Handlungssicherheit ausstrahlen und ein stetig aktuelles Fachwissen aufweisen – sei es in der Zahnmedizin oder Kenntnisse für jedes Flugzeugmuster oder auch in der Gastronomie.

Sie erwähnen Fremdsprachenkenntnisse? Wo haben Sie diese erworben?

Mein Zahnmedizinstudium schloss ich 2014 an der Medizinischen Fakultät Carl Gustav Carus der Technischen Universität Dresden ab. Ein Teil meines Studiums habe ich im Ausland an der University of Oslo (Norwegen) und während eines Austauschprogrammes an der University of Alberta (Kanada) absolviert. Während beider Aufenthalte habe ich intensiv Englisch und Norwegisch gelernt und gesprochen. Die Sprache eines Landes lernt man sowieso am besten vor Ort. Und bei der Bewerbung zur Flugbegleiterin kamen mir diese Kenntnisse sehr zugute.

Und wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

Hoffentlich weiter in beiden Branchen. Wenn ich eine Tätigkeit aufgeben müsste, würde mir etwas fehlen. Mein Alltag wäre dann zwar sicherlich ruhiger, aber auch nicht mehr so spannend und abwechslungsreich. <<<



© KU64-ZAHNARZT PRAXIS BERLIN

Infos zur Person



... und als Zahnärztin Dr. Wolf in der Berliner Praxis KU64, in der die junge Behandlerin seit 2018 tätig ist.

Von **PHILADELPHIA** nach **GÄRTRINGEN**

mit einem Elite-Abschluss

INTERVIEW >>> Das Studium an einer amerikanischen Ivy League-Universität ist ein Lottogewinn! Dabei spielt Glück kaum eine Rolle – wer in der Ivy League studieren möchte, braucht ganz viel Talent, Disziplin und Ehrgeiz. Lukas Winkelmann konnte bei allen drei Anforderungen ein Häkchen setzen und verbrachte so acht Jahre in den USA. Seit Mai 2019 ist der junge Zahnarzt wieder zurück in heimischen Gefilden – mit einem erstklassigen Abschluss und einer großen Motivation, sich und das Gelernte in der Familienpraxis einzubringen.



Seit Juli 2019 verstärkt Lukas Winkelmann, DMD (Doctor of Dental Medicine), an der Seite seines Vaters Dr. Reinhard Winkelmann die Praxis OXIDIO in Gärtringen. Lukas Winkelmann hat nach seinem Abitur in Böblingen in den USA Zahnmedizin studiert.

Herr Winkelmann, Sie haben in den USA Zahnmedizin studiert. Wie haben Sie das geschafft?

Durch meine Tennisleidenschaft! Ich war früher mit Herz und Seele Tennisspieler und wollte das Tennisspielen auch während des Studiums nicht aufgeben. So kam die Idee, mich in Amerika für ein Tennisstipendium zu bewerben. Noch dazu kannte ich die USA (zumindest Florida) von Kindheit an durch regelmäßige Urlaubsaufenthalte. Ich habe zuerst vier Jahre lang ein College in Tennessee an der Tusculum University besucht. Dort hieß es: Sechs Stunden Vorlesung und am Nachmittag Training und Konditionstraining. Das College muss man sich wie eine Art Physikum vorstellen, in dem alle Studenten des medizinischen Bereiches ähnliche Kurse belegen. Spiele mit dem Team wurden dann parallel zum Studium ausgetragen. Während meiner Zeit im College habe ich in den Sommerpausen neben dem Tennis auch zahlreiche Praktika absolviert. Ich war zwar von der Medizin fasziniert, wusste aber noch nicht, wo genau die Reise hingehen sollte – in die Chirurgie oder Zahnmedizin. Durch ein längeres Praktikum im Krankenhaus konnte ich hautnah das Gute und das Schlechte, die großen Momente und den Alltag erleben. Das war unglaublich lehrreich. Außerdem habe ich mir viele Zahnarztpraxen angeschaut, um unterschiedliche Praxistypen kennenzulernen und ein besseres Gefühl für den Beruf zu bekommen. Da ich zu den Top 3 von allen Tennisspielern der USA zählte, über 70 Auszeichnungen in den vier Jahren am College erhielt und noch dazu meinen Abschluss mit summa cum laude schaffte, konnte ich mir einen Platz an der University of Pennsylvania (UPenn) in Philadelphia, einer der besten Universitäten für Zahnmedizin, ergattern. Bevor mir der Platz sicher war, hatte ich eine Abmachung mit mir selber: Entweder ich schaffe es an die UPenn (und nicht an irgendeine beliebige Universität) und studiere Zahnmedizin oder aber ich versuche mein Glück im Tennis. Es hätte also durchaus auch noch ganz anders kommen können! Nochmal vier Jahre später habe ich dann mein Studium mit Dokortitel im Mai 2019 abgeschlossen.

Was hat Ihnen denn besonders am Studium der Zahnmedizin in den USA gefallen?

Ich hatte das Privileg, an einer sehr renommierten Universität studieren zu können, die großkalibrige Professoren anzieht und zudem ganz andere Ressourcen zur Verfügung stellt als eine staatliche Universität. Insofern entsprechen meine Erfahrungen sicherlich nicht dem Durch-

NEU! Basis Set
Composi-Tight® 3DFusion™
 Sectional Matrix System

Das neue Composi-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrizensystem bietet die Lösung für alle Klasse II Kavitäten.



FX-KFF-35

Preis:
€ 234,00*

Exklusiv!
 Ein kleines Basis Set für den perfekten Einstieg



1 Ring blau



40 Stk. sortiert



25 Stk. sortiert in 5 Größen



1 Zange

Testen ohne Risiko mit der 60-Tage-Geld-zurück-Garantie!

Rufen Sie uns an: 02451 971 409

Garrison Universalring für kurze oder schiefstehende Zähne

Besonders starke Separationskraft sorgt für feste Kontaktpunkte



Perfekte Anpassung durch weiches Silikon

Retentive Spitzen verhindern Abspringen, hält auf Kofferdam

Garrison
 Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971 409 • Fax: +49 2451 971 410
 info@garrisondental.net • www.garrisondental.com

*Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen zzgl. MwSt. Es gelten unsere AGB.

ADGM320 DF

Die Praxis OXIDIO betreut unter anderem auch amerikanische Patienten der umliegenden Militärstützpunkte. Hier kommt Lukas Winkelmann seine fundierten Kenntnisse der amerikanischen Sprache, einschließlich der erlernten zahnmedizinischen Fachbegriffe, zugute.



© Dirk Kitzberger

schnitt. Das Studium an der UPenn war unglaublich vielseitig und hart, weil es wahnsinnig viel zu tun und zu lernen gab. Beindruckend war vor allem das umfassende Angebot vor Ort – wir hatten alle Spezialprogramme und Kliniken im

fahrungen vergleichen. Ich habe an der UPenn gelernt – und bin dafür unglaublich dankbar – Zahnmedizin im Ganzen, aus jeder Perspektive zu betrachten, um für den Patienten eine einheitliche Gesamtplanung machen zu können.

ein großes, sondern auch ein klagefreudiges Land und die Gefahr, mindestens einmal im Berufsleben als Zahnarzt verklagt zu werden, ist um ein Vielfaches höher als bei uns. Auch das Thema Krankenversicherungen ist in Amerika sehr durchwachsen, weil nicht jeder versichert ist. Hier in Deutschland sind wir ja alle pflichtversichert, was dann aber leider zu endloser Bürokratie und einer komplizierten Politik der Krankenkassen führt. Und die Abrechnung in deutschen Praxen ist ja schon fast ein Studium für sich. Da stand ich ehrlich gesagt anfangs wie der Ochse vor dem Berg. Wir schreiben hier komplexe Abhandlungen zu Abrechnungspositionen mit allen möglichen Regeln und Klauseln; in den USA gibt es für eine Behandlung eine Abrechnungsposition und basta.

„Beindruckend war vor allem das umfassende Angebot vor Ort –

wir hatten alle Spezialprogramme und Kliniken im gleichen Gebäude wie die Zahnklinik.

gleichen Gebäude wie die Zahnklinik. KFO, MKG, Parodontologie, Kinderzahnheilkunde, Endo, Prothetik, Orale Pathologie und weiteres mehr. Dadurch erlebt man alles hautnah und kann sich Wissen und Erfahrungen direkt und wiederholt aneignen, und das noch dazu an der Seite von international renommierten Experten. Das war schon Wahnsinn! Was für eine einmalige Bandbreite an Wissen ich in dieser intensiven Zeit erlangen konnte, merke ich zum Teil noch jetzt, wenn ich auf andere „Frischlinge“ treffe und wir unsere Er-

Welche Unterschiede fallen Ihnen zwischen der Zahnmedizin in Deutschland und den USA auf?

Da gibt es einiges, angefangen mit den Gehältern in den USA. Diese liegen mit mehr als 152.000 US-Dollar pro Jahr bei weitem höher als in Deutschland. Dabei muss man aber auch bedenken, dass die meisten Studierenden eine Art staatliches Darlehen während des Studiums bezogen haben und dies danach zurückzahlen müssen. Und das sind keine Peanuts, sondern größere Beträge. Außerdem ist die USA nicht nur

Sie arbeiten seit Juli 2019 in der Zahnarztpraxis OXIDIO im baden-württembergischen Gärtringen. Wie kam es zur Anstellung in dieser Praxis?

Ich stand irgendwann vor der Entscheidung, entweder in den USA zu bleiben oder nach Deutschland zurückzukehren. Letztlich zog es mich zurück in die



Die dritte

Inter-
Dentale

INTER- DENTALE 2020

YOUNG EXPERTS
DENTAL SYMPOSIUM

23./24. Oktober 2020 in Berlin

Die dritte Interdentale kommt –

Die Konferenz für junge Zahnmediziner mit innovativen Vorträgen,
Expertentipps und Workshops. Bist du dabei?

Jetzt anmelden unter: www.interdentale.de



**JETZT
EARLY-BIRD
SICHERN BIS
03.04.2020**

**SEI DABEI.
SCHON AB
139 EURO!**



www.interdentale.de

Bitte
scannen

 **DMG**

PHILIPS

 **BEGO**

 *derris*

[dentisratio]

 **vfh**


BLUE SAFETY
Die Wasserexperten

IVY LEAGUE

Die Ivy League ist eine Liga bzw. ein Verbund aus acht amerikanischen Elite-Universitäten, die allesamt dem Leistungssport verpflichtet sind. Neben ihrer sportlichen Profilierung und den nachweislichen Erfolgen ihrer Studierenden auf dem Gebiet des Leistungssports haben die Universitäten der Ivy League zudem den Ruf, zu den besten akademischen Bildungsstätten des Landes zu gehören. Studienplätze der einzelnen Standorte sind daher bei Eltern wie zukünftig Studierenden heiß begehrt und hart umkämpft. Zur Ivy League gehören: Harvard University (Massachusetts), Yale University (Connecticut), Princeton University (New Jersey), Columbia University (New York), Brown University (Rhode Island), Dartmouth College (New Hampshire), University of Pennsylvania (Pennsylvania) und Cornell University (New York).

Quelle: www.mastersportal.com

Heimat. Mit meinem Vater, der auch Zahnarzt ist, habe ich mich während dieser Studienzeit fachlich viel ausgetauscht und stand ihm dabei durchaus kritisch gegenüber. Doch auch er ist sehr wissbegierig, arbeitet in seiner Praxis zukunftsorientiert und hat immer das Gespräch mit mir gesucht. Insofern wusste ich, dass ich mich aktiv einbringen kann und in meinen Interessen und Entwicklungen nicht beschränkt werde. Zudem hat OXIDIO viele amerikanische Patienten, und das passt zu mir. Daher war mein Einstieg in die Praxis meines Vaters wie maßgeschneidert für mich – ich war geografisch und familiär wieder zu Hause und zugleich noch mit dem Amerikanischen verbunden.

Wieso ist eigentlich die Praxis derart amerikanisch ausgerichtet?

Es gibt im Umkreis von Stuttgart eine Reihe an US-Kasernen und Militärstützpunkten, die wiederholt Patienten an unsere Praxis überweisen. Deshalb hat mein Vater die Praxis irgendwann zweisprachig aufgestellt. Um die Versorgung amerikanischer Patienten auf deutschem Boden zu erleichtern, sind wir außerdem Teil von Concordia/Tricare, einem Versicherungsprogramm für Militärangehörige. Damit können wir ohne Probleme unsere amerikanischen Patienten behandeln, ohne dass für sie oder uns ein großer und langwieriger Papierprozess entsteht.

Wie gestaltet sich der Arbeitsalltag zwischen Ihnen und Ihrem Vater?

Jeder von uns hat seine Interessenschwerpunkte. Ich persönlich gehe in ästhetischen Fällen total auf. Veneers und Kompositveneers gehören, neben chirurgischen

Eingriffen, zu meinen Stärken. Mein Vater macht im Gegenzug die Implantate mit jahrelanger Erfahrung und liebt Endo. Damit ergänzen wir uns ausgesprochen gut. Und CAD/CAM ist ein genereller Leistungsschwerpunkt unserer Praxis. Wenn ich mal an einer Stelle nicht weiterkomme, zum Beispiel partout einen Kanalzugang nicht finden kann, dann kommt mein Vater von seinem in mein Behandlungszimmer und hilft mir. Das ist ein großartiger Bonus unserer Zusammenarbeit!

Lockt denn trotzdem noch die USA und ein mögliches Leben und Arbeiten dort? Und spielen Sie eigentlich immer noch Tennis?

Nein, nicht wirklich. Derzeit ist der Plan, dass ich langsam in die Praxisführung eingeschleust werde und mein Wissen und meine Erfahrungen in diesem Bereich gezielt vertiefe. Mein Vater liebt seine Arbeit, will aber gewiss nach einem langen Berufsleben auch irgendwann kürzer treten. Ein Standortwechsel im näheren Umkreis der derzeitigen Praxis ist momentan im Gespräch, um die Praxisgröße und die Erreichbarkeit für die Patienten zu optimieren. Ich gebe aber zu: Trotz dieser Pläne halte ich meine Arbeitslizenz (Approbation) in den USA durch verschiedene Fortbildungen aktiv, auch wenn ich es wahrscheinlich nie nutzen werde. Aber warum aufgeben, was man sich hart erarbeitet hat?! Das Tennis spielt heutzutage keine große Rolle mehr für mich. Ich spiele noch gelegentlich, aber ohne den früheren Drive. <<<



Durch eine Mischung aus Leidenschaft, Talent und Ehrgeiz schaffte es Lukas Winkelmann mit überdurchschnittlichen Leistungen im Tennis an die University of Pennsylvania und damit an eine der besten Universitäten der Welt.



Itis-Protect®

Zum Diätmanagement
bei Parodontitis

„Mit Itis-Protect können Entzündungen des
Zahnhalteapparates effektiv bekämpft werden.“

Wiebke Volkmann, B.Sc. Agrarwissenschaften,
Geschäftsführerin hypo-A GmbH

Itis-Protect® wirkt – bei beginnender und chronischer Parodontitis

60 % entzündungsfrei in 4 Monaten

- ✓ unterstützt ein gesundes Mikrobiom
- ✓ trägt zur Regeneration von Gewebe bei
- ✓ reduziert Parodontitis-bedingten Zahnverlust
- ✓ stabilisiert das Immunsystem



Info-Anforderung für Fachkreise

Fax: +49 (0)451 30 41 79 oder E-Mail: info@hypo-a.de

Name / Vorname _____

Str. / Nr. _____

PLZ / Ort _____

Tel. / E-Mail _____

hypo-A hypoallergene Nahrungsergänzung
D-23569 Lübeck, Tel. +49 (0)451 307 21 21, hypo-a.de

www.itis-protect.de

Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät).
Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.

MARKT



Karrierekompass zur beruflichen Orientierung

Der Karrierekompass der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer ist die zentrale Orientierungshilfe für junge Heilberufler in puncto Karriereplanung. Denn die apoBank zeigt, welche vielfältigen Möglichkeiten sich jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten bieten und worauf es zu achten gilt. Im Karrierekompass finden Interessierte Informationen zu Gehältern und Arbeitszeiten, kurativen und non-kurativen Zusatzqualifikationen, sonstigen Berufslaufbahnen sowie Erfahrungsberichte von Kolleginnen und Kollegen und vieles mehr.

Welche Wege führen zum Erfolg? Hier gehts zu den Antworten:
www.apobank.de/karrierekompass

www.apobank.de

Behandlungsmaterialien im Überblick

VDW.FLO™ Endo Organizer, der multifunktionale Kunststoffeinsatz für Schubladen und Gerätewagen von VDW, einem der weltweit führenden Hersteller von endodontischen Lösungen, organisiert lose Instrumente, Spül-, Obturations- und postendodontische Materialien und schafft so einen klaren Überblick über den Bestand. Als Tischaufgabe genutzt, hält der Organizer während der Behandlung alle benötigten Materialien geordnet und griffbereit. Seine 16 kleinen, mittleren und großen Fächer sind speziell auf gängige Verpackungsgrößen angepasst. Mithilfe des zugehörigen Beschriftungssets und vorgedruckter Aufkleber lässt sich der VDW.FLO Endo Organizer auf individuelle Arbeitsabläufe anpassen. Zur erleichterten Einhaltung der Hygienemaßnahmen in der Praxis, besteht der VDW.FLO Endo Organizer aus leicht zu reinigendem, robustem Kunststoff und verfügt über eine rutschfeste Silikonunterseite.

Infos zum Unternehmen



www.vdw-dental.de

Kostenfreies DVT-Einführungstraining

Das DVT-System PreXion3D EXPLORER bietet mit einem Fokuspunkt von 0,3 mm sowie einer Voxelgröße von nur 74 µm eine einzigartige Kombination aus schärfster Bildqualität und geringster Strahlenbelastung. Mit einem gezielt steuerbaren Pulsgenerator wird die Röntgenstrahlung immer nur dann erzeugt, wenn es für die Bildgebung entscheidend ist. So liegt bei der 20-sekündigen Scandauer im UltraHD-3D-Modus die reine Röntgenbestrahlungszeit zwischen 4,4 und 5,8 Sekunden. Im zehneckündigen Standardscan-3D-Modus beträgt die Röntgenbestrahlungszeit lediglich 3,2 Sekunden. Die geringe Voxelgröße ermöglicht eine detailliertere Darstellung feinsten Hart- und Weichgewebestrukturen. Die geringe Bildrekonstruktionszeit sorgt für einen fließenden Ablauf in der täglichen Praxis. Die 3D-Analysefunktion ermöglicht Bildausschnitte (FOV) von 50x50, 100x100, 150x80 und 150x160 mm und bietet somit flexible diagnostische Möglichkeiten in nahezu allen Bereichen der Zahnmedizin sowie bei der Analyse der Atemwege und Kiefergelenkfunktion. Im PreXion Showroom in Rüsselsheim, ausgestattet mit einem PreXion3D EXPLORER, können Interessenten ein kostenfreies Einführungstraining erhalten. Beratungs- und Besichtigungstermine können unter www.prexion.eu, per E-Mail an info@prexion-eu.de sowie unter Tel.: 06142 4078558 vereinbart werden.

Infos zum Unternehmen


www.prexion.eu


Paro & Prophylaxe im Überblick 2020

Auch in diesem Jahr startet KaVo Kerr wieder eine Paro-Kursreihe für Zahnärztinnen und Zahnärzte in drei Städten Deutschlands – im Mai in Köln, im Juni in Berlin und im Oktober in Biberach an der Riß. Dabei wird sich Prof. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc. (Leipzig) mit den aktuellen Trends in der Parodontologie und der neuen Klassifikation der Parodontalerkrankungen und deren Implementierung in der Praxis auseinandersetzen. Zudem stellt Prophylaxeexpertin Sylvia Fresmann (Dülmen) bzw. eine Dentalhygienikerin aus ihrem Team Abläufe und Vorgehen einer perfekten Prophylaxesitzung dar – ein Konzept, das die Auslastung und Umsatzentwicklung ebenfalls aufgreift. Auf der Agenda stehen im Einzelnen die „Neue PA-Klassifikation – Stufen und Graduierung mit einem Klick berechnen“, „Prävention & Parodontologie 2020 – News und neue Konzepte – Wissenschaft meets Praxis“, die „Perfekte Prophylaxesitzung“ und „Mit Prophylaxe zum Erfolg“. Zudem bietet die Veranstaltung Table Clinics mit Hands-on zu den Themen „Modernes Biofilmmangement“ und „Es gibt für alles eine App – auch für Paro!“. Eine erfolgreiche Teilnahme sichert sechs Fortbildungspunkte.

Anmeldung online unter:
www.kavo.com/de/gruenderprophy

www.kavo.com

Infos zum Unternehmen



Eine Fortbildung für Prophys.

am 13. Mai 2020
in Köln im Krankenhaus Süd

Die Erfolgsstory geht weiter.
Jetzt auch in 2020!

Umsatzmotor Prophylaxe.
News, Trends aus Praxis und Wissenschaft!

6 FORTBILDUNGSPUNKTE

35 Prozent Studentenrabatt auf Lupensysteme

Die Premiumkollektion von Univet aus Italien verbindet High-End-Technik mit erstklassigem Design – für die präzise Sicht. Durch Styles wie Glamour, Urban Life, Trendy oder Sport wird der Wunsch nach einer Kombination aus Optik und Design für jeden erfüllt. Die Black Edition ist die exklusive Luxusversion der Designer-Lupenbrillen. Univet besitzt ein eigenes Labor, das sich ausschließlich der Entwicklung von Technologien, Materialien und Beschichtungen widmet. Mit den auf Maß gefertigten Gestellen und Linsen erfüllen die Lupenbrillen modernste Leistungsansprüche und gewährleisten Genauigkeit in Diagnostik und Chirurgie. Studenten erhalten einen Rabatt von 35 Prozent auf Lupensysteme von Univet! Für weitere Informationen melden Sie sich bitte bei unserer Produktspezialistin Kerstin Schnitzenbaumer unter Telefon 0172 2467256 oder per E-Mail k.schnitzenbaumer@ADSystems.de

www.ADSystems.de



Infos zum Unternehmen



JOIN die Prothetik-Experten!

Die SWISS SCHOOL OF PROSTHETICS by CANDULOR (SSOP) bietet mit dem SWISS DENTURE PROGRAM ein einzigartiges Schulungskonzept: Das Programm ist in zwölf Module eingeteilt, die wiederum in jeweils sechs Grund- und Aufbaukurse gegliedert sind. Die Kurse ermöglichen das Erlernen, Vertiefen oder Wiederholen theoretischer und praktischer Up-to-date-Inhalte rund um die Totalprothetik, die periodontal oder enossal gestützte Overdenture sowie abnehmbare Tertiärkonstruktionen. Teilnehmende entscheiden eigenständig, wie schnell sie vorankommen möchten. Abgeschlossene Kurse werden auch zu einem späteren Zeitpunkt für das Expertenlevel angerechnet. Nach erfolgreicher Teilnahme an drei Grundkursen und zwei Aufbaukursen sowie bestandenen Onlinetests kann der „SWISS DENTURE EXPERT“ erworben werden.

Aktuelle Informationen zum Kursprogramm sowie Newsletter-Anmeldung unter: www.ssop.swiss

www.candulor.com



PRÄZISE 3D-BILDGEBUNG

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

EXPLORER PreXion 3D

2019 wurde das neue DVT-Gerät *PreXion3D EXPLORER* des japanischen Technologiekonzerns *PreXion* erfolgreich eingeführt. 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 kostenlose
Live-Demo vereinbaren.**
(Tel. +49 6142 4078558 | info@prexion-eu.de)



PreXion (Europe) GmbH

Stahlstraße 42-44 · 65428 Rüsselsheim · Deutschland

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

DESIGNPREIS 2020

Dein Design@Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

Die *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis* ruft auch in diesem Jahr wieder den ZWP Designpreis aus: Machen Sie mit und zeigen Sie das einzigartige und individuelle Interior Design Ihrer Zahnarztpraxis! Die Teilnahmebedingungen und Anmeldeunterlagen stehen unter www.designpreis.org bereit. Zu den Bewerbungsunterlagen gehören das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, ein Praxisgrundriss und professionell angefertigte Bilder. Der Einsendeschluss ist der 1. Juli 2020. Die Gewinnerpraxis darf sich über eine exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG freuen.

www.designpreis.org



Gesucht wird
Deutschlands schönste Zahnarztpraxis.
Jetzt bis zum 1.7.2020 bewerben:
www.designpreis.org

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS



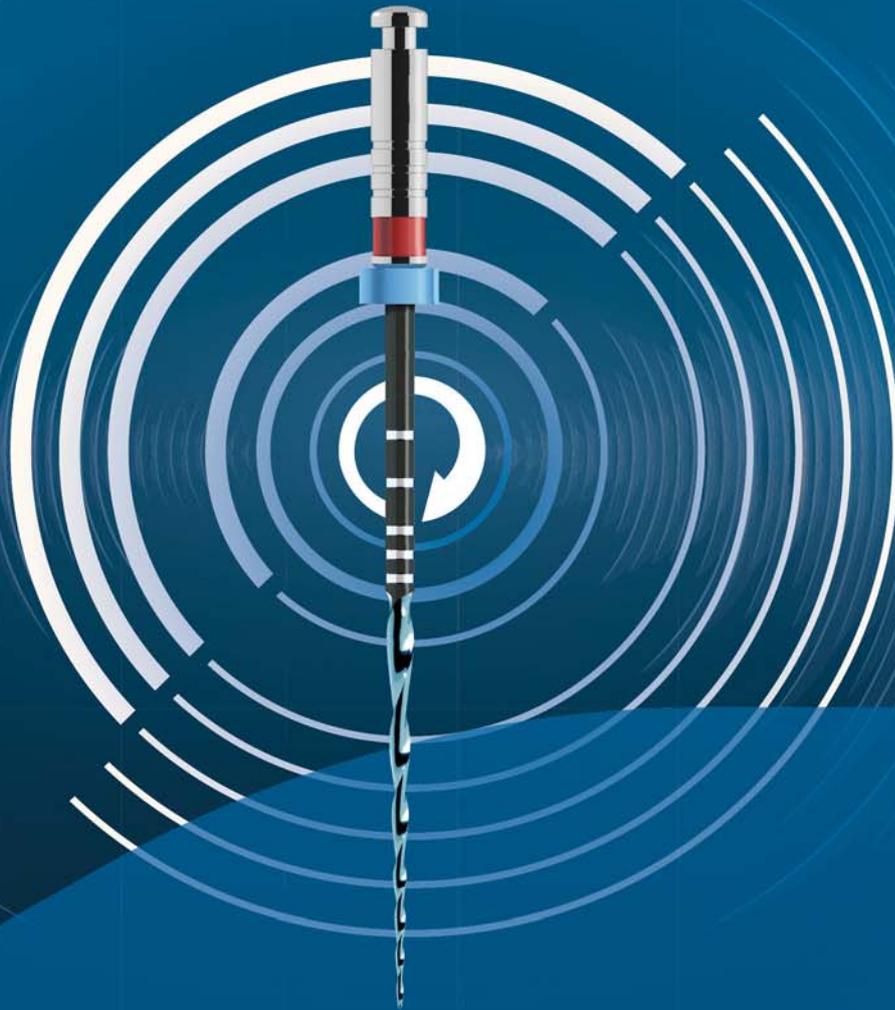
Veranstaltungen suchen, buchen und verwalten

Seit Sommer 2019 bietet die Onlineplattform univiva unter dem Motto „Einfach mehr Durchblick“ eine zentrale Anlaufstelle für relevante Services und Dienstleistungen rund um das heilberufliche Tätigkeitsfeld. univiva startete zunächst mit der Fokussierung auf Fortbildungen und bietet dabei eine komfortable, transparente und zielgerichtete Lösung für das Suchen, Buchen und Verwalten von Fortbildungsveranstaltungen auf einem immer komplexer und größer werdenden Markt an Angeboten. Zudem präsentiert univiva mit „univiva MARKOM“ einen weiteren Service aus Komplettlösungen für sämtliche Marketing- und Kommunikationsaktivitäten, die im (zahn)medizinischen Praxisalltag relevant sind. Darüber hinaus wird es in Kürze auch ein univiva begleitendes Magazin geben, das junge Zahnärztinnen und Zahnärzte über für sie wichtige und aktuelle Themen informiert.

Letztlich ist es das Ziel von univiva, ein zentraler Marktplatz für (Zahn-)Medizinerinnen und (Zahn-)Mediziner zu sein, mit einer Vielzahl an neuen Lösungen, die Heilberufler bei allen aktuellen und künftigen Herausforderungen ihrer unternehmerischen Tätigkeit unterstützen und stärken sollen.

www.univiva.de





VDW.ROTATE™ NiTi Wurzelkanalfeile

Der Remix für rotierende Aufbereitung
auf dem nächsten Level

VIELSEITIGKEIT

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

Damit bereiten Sie virtuos auf!

ERHALT DER NATÜRLICHEN KANALANATOMIE

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

So bringen Sie Schwung in die Aufbereitung!

EFFIZIENTES ENTFERNEN VON DEBRIS

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

Denn Sie geben den Takt an!

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

Auf den Zahn gefühlt:

Q & A mit Wiebke Volkmann

INTERVIEW >>> Seit einem Jahr ist Wiebke Volkmann in der Geschäftsführung der hypo-A GmbH, einem der führenden deutschen Hersteller für besonders reine Nahrungsergänzungen. Wir haben mit der Agrarwissenschaftlerin über die Herausforderungen eines Familienunternehmens, den Zusammenhang zwischen Körper und Mundhöhle und ihre Visionen für die Zukunft von hypo-A gesprochen.

Frau Volkmann, wer ist die hypo-A GmbH und wofür steht das Unternehmen?

hypo-A steht seit über 20 Jahren für gesunde Nahrungsergänzungen ohne belastende Zusatzstoffe, wie Zucker, Farb-, Hilfs- und Konservierungsstoffe wie Magnesiumstearat oder Titandioxid. Wir achten bis ins letzte Detail auf die Reinheit unserer Produkte, damit sie auch tatsächlich „hypoallergen“, also für Allergiker und andere Risikogruppen geeignet, sind. Außerdem zeichnen uns unsere Firmengeschichte sowie unsere Gesundheitsphilosophie aus. Die Grundlage dafür hat mein Vater als anerkannter Arzt für Naturheilkunde aus seiner Praxiserfahrung abgeleitet.

Sie sind also ein klassisches Familienunternehmen?

Ja, richtig. Mein Vater ist Gründer und ärztlicher Berater, meine Mutter und ich teilen uns die Geschäftsführung. Ich bin mit einem besonderen Blickwinkel auf die Themen Gesundheit, Ernährung und Nachhaltigkeit aufgewachsen. Mit meinem Einstieg ins Unternehmen wird auch die inhaltliche Philosophie weitergegeben – ich stehe zu 100 Prozent hinter dem, was meine Eltern aufgebaut haben. Dieses Erleben einer Philosophie seit früher Kindheit macht ein Familienunternehmen aus. Für einen Externen ist es schwierig, diesen Qualitätsanspruch zu verinnerlichen.

Orthomolekulare Nahrungsergänzungsmittel und Zahnmedizin – wie passt das zusammen?

Hier geht es uns hauptsächlich um parodontale Erkrankungen infolge einer Entzündung im Körper, der Silent Inflammation, die Zahnfleisch und Zahnhalteapparat schädigt. 2011 hat der Zahnarzt Dr. Heinz-Peter Olbertz aus Troisdorf eine Pilotstudie veröffentlicht, die zeigen konnte, dass man über eine gezielt abgestimmte höhere Dosierung unserer Mikronährstoffe einer Entzündung im Körper aktiv entgegenwirken und damit die Erneuerung des Zahnhalteapparates unterstützen kann. Aus dieser Studie ist die balanzierte Diät Itis-Protect® zum Diätmanagement bei Parodontitis hervorgegangen.

Was sind Ihre Visionen für hypo-A?

Wir möchten kranken Menschen helfen, gesund zu werden und gesunde Menschen darin unterstützen, gesund zu bleiben. Außerdem möchte ich hypo-A als Plattform nutzen: Ich möchte Menschen über Lebensmittel und Nachhaltigkeit, aber auch über alltägliche Themen wie Putzmittel, Kosmetikartikel und ihren Einfluss auf unsere Gesundheit aufklären. Wenn Sie Ihre Ernährung auf biologisch vollwertige Lebensmittel umstellen, Schadstoffe vermeiden und die Ernährung mit hochwertigen Mikronährstoffen anreichern, bekommen Sie Entzündungen relativ gut in den Griff – vom Darm bis in die Mundhöhle. <<<

Infos zum Unternehmen



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



Der Einzelkämpfer verschwindet, die Einzelpraxis nicht

Text: Dr. David Klingenberg

INVESTITIONSANALYSE >>> Das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) analysiert seit 1984 gemeinsam mit der Deutschen Apotheker- und Ärztebank das zahnärztliche Investitionsverhalten und publizierte im Dezember 2019 die zentralen Ergebnisse für das Jahr 2018. Rund 600.000 EUR für eine Einzelpraxisneugründung und mittlerweile fast 400.000 EUR für eine Einzelpraxisübernahme nehmen zahnärztliche Existenzgründer im Durchschnitt für die Existenzgründung in die Hand.

Galt die Niederlassung in eigener Praxis zu Beginn des Millenniums für die jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte noch als üblich bis selbstverständlich, so stellen die jungen Zahnärzte die Niederlassung heute oftmals lieber erst einmal zurück. Als Grund wird das finanzielle Risiko angeführt, aber auch Überlegungen zur Work-Life-Balance und zur Familienplanung werden immer wieder genannt.

Seit 2018: Jede zweite Niederlassung erfolgt durch eine Frau

Diese vielfältigen individuellen Entscheidungen schlagen sich in der Statistik nieder. Frauen lassen sich zwar seltener nieder als Männer, stellen aber inzwischen zwei Drittel der

frisch approbierten Zahnärzte. Seit 2018 herrscht Parität: Jede zweite Niederlassung erfolgt durch eine Frau. Die Niederlassung erfolgt im Schnitt mit 36 Jahren, Frauen sind mit 37 Jahren knapp zwei Jahre älter als ihre männlichen Kollegen. Jede dritte Zahnärztin ließ sich 2018 erst jenseits der 40 in der eigenen Praxis nieder. Zwei Dekaden zuvor hatte der Altersdurchschnitt noch bei 33 Jahren gelegen.

Männer investieren mehr in Neugründung

Frauen gründen heute also vergleichsweise später und präferieren dann auch oftmals etwas kleinere Praxiszuschnitte. In die Neugründung einer zahnärztlichen Einzelpraxis investierten

Männer durchschnittlich 711.000 EUR und damit 39 Prozent mehr als die Frauen, die im Schnitt 513.000 EUR investierten. Bei der Einzelpraxisübernahme lagen die Finanzierungsvolumina von Zahnärztinnen mit 356.000 EUR etwa 18 Prozent niedriger als die Investitionen der männlichen Kollegen, die 434.000 EUR investierten.

Verdoppelung des Finanzierungsvolumens für Neupraxis

Das durchschnittliche Finanzierungsvolumen für die Neugründung einer Einzelpraxis hat sich seit 2003 nahezu verdoppelt. Allerdings ist die Einzelpraxis von vor zwanzig Jahren auch kaum noch mit der modernen Einzelpraxis von heute vergleichbar. Die Einzelpraxis wird heute „kooperativer“ und damit auch größer gedacht: Zum einen streben viele junge Zahnärztinnen und Zahnärzte in die Anstellung, zum anderen stellen junge zahnärztliche Existenzgründer ihrerseits Zahnärzte ein – und berücksichtigen den personellen Aufbau der Praxis bereits bei der Niederlassungsplanung. Das treibt die Finanzierungsbeträge in die Höhe. Und die Unterschiede zwischen Einzelpraxis und Berufsausübungsgemeinschaft verwischen damit zusehends. Der Einzelkämpfer stirbt aus, die Einzelpraxis hat hingegen offen-

sichtlich noch Potenzial für die Zukunft zu bieten.

Trend BAG lässt auf sich warten

Von dem viel beschworenen Trend zur Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) ist momentan jedenfalls noch nicht viel zu spüren. Lediglich jede vierte Existenzgründung erfolgt in Form einer Berufsausübungsgemeinschaft. Männer präferierten deutlich häufiger (27 Prozent) die Kooperation als Frauen (19 Prozent). Bei den jüngeren Zahnärztinnen und Zahnärzten (bis 30 Jahre) präferiert immerhin jede(r) Dritte die Berufsausübungsgemeinschaft. Die Neugründung einer Berufsausübungsgemeinschaft schlug in 2018 mit 411.000 EUR zu Buche, während die Übernahme einer Berufsausübungsgemeinschaft im Schnitt ein Finanzierungsvolumen in Höhe von 362.000 EUR erforderte.

Praxisübernahme liegt vorn

Zwei Drittel der Existenzgründerinnen und Existenzgründer entscheiden sich für die Übernahme einer Einzelpraxis – eine angesichts des reichlichen Angebots an Praxisabgaben sinnvolle Option. Zukunftsfitte Praxen sind gefragt, während „Altersteilzeitpraxen“ mit Investitionsstau oftmals keinen Käufer

mehr finden. Trotz des bestehenden Angebotsüberhangs sind die Übernahmepreise in den vergangenen Jahren nicht nur stabil geblieben, sondern teils sogar kräftig angestiegen. Der Kaufpreis für eine Einzelpraxis beläuft sich derzeit auf 178.000 EUR (2014: 167.000 EUR), für eine Berufsausübungsgemeinschaft auf 237.000 EUR (2014: 145.000 EUR).

Verschwindend kleine Insolvenzrate

All diese Durchschnittszahlen können lediglich Hinweise und Fingerzeige für potenzielle Praxisgründer sein. Letztlich muss sich die eigene Praxis nicht nur rechnen, sondern auch Spaß machen. Immerhin steht sie in aller Regel auf sicheren Füßen. Die Insolvenzquote von Zahnarztpraxen liegt derzeit (2017) bei einem Promille, das heißt, einer gescheiterten Niederlassung stehen 999 Praxisinhaber gegenüber, die ihr Schiffchen auch in stürmischer See noch zu steuern wissen. <<<

KONTAKT

Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ)
www.idz.institute

Lektüre-Tipp

Wer sich näher für die komplexen Rahmenbedingungen und Erfolgsaussichten der zahnärztlichen Existenzgründung interessiert, wird im Band 36 der Monografiereihe des IDZ fündig (D. Klingenberg: Die zahnärztliche Niederlassung – Stand der Forschung zur Praxisgründung). Der aktuelle InvestMonitor Zahnarztpraxis 2018 steht auf www.idz.institute zum kostenlosen PDF-Download bereit.



Illustration: © artbalitsky – stock.adobe.com



MARKT

Schmecken lassen:

Das perfekte Rezept für die Existenzgründung

Text: Kerstin Oesterreich

SELBSTSTÄNDIGKEIT >>> In der Boomregion Mitteldeutschland erhalten Gründungswillige mit gleich zwei neuen Eventformaten jede Menge mundgerechte Tipps rund um das Thema Niederlassung – ganz nach ihrem Geschmack angerichtet und serviert von dental bauer.

Mit dem Gelingen einer genussvollen Existenzgründersuppe ist es so eine Sache: Hier herrscht Unsicherheit über die richtigen Zutaten, dort fehlt es an der Würze mit dem gewissen Extra. dental bauer ruft Interessierte gleich mit zwei neuen Gründerevents zu Tisch – garniert mit einer Extraportion Genuss.

WEGWEISER Event

Der beste Weg zur eigenen Praxis führt nicht immer nur schnurstracks geradeaus. Vielmehr gilt: Die richtige Ausfahrt zur richtigen Zeit sichert das Ankommen. Den Gründungsfahrplan dafür erhalten Niederlassungswillige beim WEGWEISER Event von dental bauer am 24. und 25. April 2020 in Halle (Saale). Das Event schafft die gelungene Balance zwischen richtungsweisenden existenzgründungsrelevanten Themen und einem kreativ kulinarischen Abendprogramm. Neben Vorträgen zu Standortanalyse, Finanzierung, Marketing und Patientenkommunikation sind die Workshops zu Chirurgie und Endo ein wesentlicher Bestandteil auf der Seminaragenda. Abgerundet wird das zweitägige Fortbildungsevent mit Spaß und genussvoller Verköstigung beim gemeinsamen Kochabend unter Anleitung von Mathias Herbarth.

„Lounge by dentalbauer“

„Gründen mit Genuss“ lautet auch das Motto eines völlig neuen Fortbildungsformats des Traditionsdepots: Bei

MARKT

allem Business zeigt die „Lounge by dentalbauer“ auf, dass auch immer Zeit für anderes bleibt und sich der notwendige Enthusiasmus eines Praxisgründungsvorhabens sehr wohl mit etwas Genuss verbinden lässt – nicht nur kulinarisch, sondern auch in puncto möglicher Wunschthemen der Teilnehmer wie Sport, Beauty, Musik oder Kultur. Das Grundgerüst bilden die fachlich aufbereiteten Must-have-Zutaten, die von db-Existenzgründercoaches, Steuerberatern, Rechtsanwälten und Finanzprofn kurz und knackig serviert werden. Danach stellen sich alle Referenten ähnlich einer Dinershow den Fragen der maximal zehn Anwärter. Geplant sind innerhalb von zwölf Monaten drei Seminarsteps, deren Themenauswahl und Terminierung die Teilnehmer aktiv mitbestimmen. Der Start der

„Lounge“-Reihe erfolgt am 8. Mai 2020 in Leipzig, wo dental bauer nach dem Businesssteil zum interaktiven Wissensaustausch in die Kaffeerösterei Ganos einlädt. Die Anmeldung zu diesen und weiteren Fortbildungsformaten erfolgt auf www.dentalbauer.de/seminare oder gebührenfrei unter der Existenzgründer-Hotline 0800 6644718. <<<

Infos zum Unternehmen



KONTAKT

dental bauer GmbH & Co. KG
www.dentalbauer.de

WEGWEISER

24./25.4.2020 | Halle (Saale)
Hal-Dent Zahntechnik GmbH

„Lounge by dentalbauer“

8.5.2020 (Auftakt) | Leipzig
Staroste Heilberufe GmbH/
Kaffeerösterei Ganos

ANZEIGE

BaLUPO® 3 HD

TTL-Lupensystem
3,5-fache Vergrößerung
Titan- oder Sportfassung
Bis zu fünf Farben

NEU

BaLEDO® Freelight²

kabelloser Lampenkopf
Touch- und Dimm-Funktion
aufsteckbarer Gelbfilter



BAJOHR
OPTECmed

Lupenbrillen + Lichtsysteme

Tel. (055 61) 31 99 99-0 oder info@lupenbrille.de
Bajohr OPTECmed GmbH | Hansestraße 6 | D-37574 Einbeck

www.lupenbrille.de



ASK *DOC* PARO!

Hallo Dr. Lotz, nach der nichtchirurgischen Parotherapie treten Blut und Sulkusflüssigkeit aus. Wird Ligosan® Slow Release dadurch aus der Parodontaltasche gespült? ✓✓

Nein. Die Instillation des gelförmigen Lokalanthibiotikums sollte direkt nach dem Scaling und Root Planing (SRP) erfolgen. Eine starke Blutung kann zuvor aber ggfs. mit H₂O₂ (3%) gestillt, mit NaCl gespült und danach mit einem sterilen Tupfer gereinigt werden. Selbst wenn oberflächlich etwas Gel austritt, verbleibt ausreichend Wirkstoff in der parodontalen Tasche.

Warum ist das so? ✓✓

Ligosan Slow Release vergrößert in wässriger Umgebung sein Volumen, wird semi-fest und entwickelt eine klebrige Konsistenz. Dadurch bleibt der „Taschen-Minimierer“ an Ort und Stelle und das enthaltene 14%ige Doxycyclin wird zuverlässig über mindestens zwölf Tage in ausreichend hoher Konzentration (MHK90) abgegeben (slow release = langsame Freisetzung).

Sollte der Patient während dieses Zeitraums auf feste Nahrung verzichten? ✓✓

Grundsätzlich nicht. Dennoch ist vor allem anfangs Vorsicht geboten vor z.B. Kaugummi oder Lebensmitteln, die die Gingiva stärker massieren, die Tasche beanspruchen und somit auch Ligosan Slow Release heraustreten lassen können. Dazu gehören auch Krustenbrot oder Karamell. Aus dem gleichen Grund darf übrigens auch in den ersten sieben Tagen nach der Behandlung nur okklusale Geputz werden. In der behandelten Region sollte daher jegliche mechanische Reinigung, z.B. der Zahnzwischenräume, mit Zahnseide oder Mundduschen vermieden werden.

Hinweis: Ligosan® Slow Release ist in der Schweiz nicht zugelassen.
Literatur: Kim T et al. J Periodontol. 2002; 73(11): 1285–91
Eickholz P. et al., J Clin Periodontol 2002; 108–117. Non-surgical periodontal therapy with adjunctive topical doxycycline: a double-blind randomized controlled multicenter study.



Die Instillation von Ligosan Slow Release erfolgt mit einem handelsüblichen Applikator einmalig direkt in den Taschenfundus. In wässriger Umgebung (Blut, Sulkusflüssigkeit) erhöht sich die Viskosität des Gels.



Ligosan Slow Release wird semi-fest, verbleibt sicher in der Parodontaltasche und setzt dort seinen Wirkstoff (14%iges Doxycyclin) über mindestens zwölf Tage in ausreichend hoher Konzentration (MHK90) frei. Überschüssiges Gel kann z.B. mit einem feuchten Wattepellet entfernt werden.



Die klinische Wirksamkeit ist in zahlreichen Studien bewiesen. Anders als mit alleinigem SRP sind die Taschentiefen mit Ligosan Slow Release nach sechs Monaten stärker reduziert und es wird ein höherer Attachmentlevel-Gewinn erzielt. Das Arzneimittel baut sich selbstständig zu Milch- und Glykolsäure ab.

KONTAKT

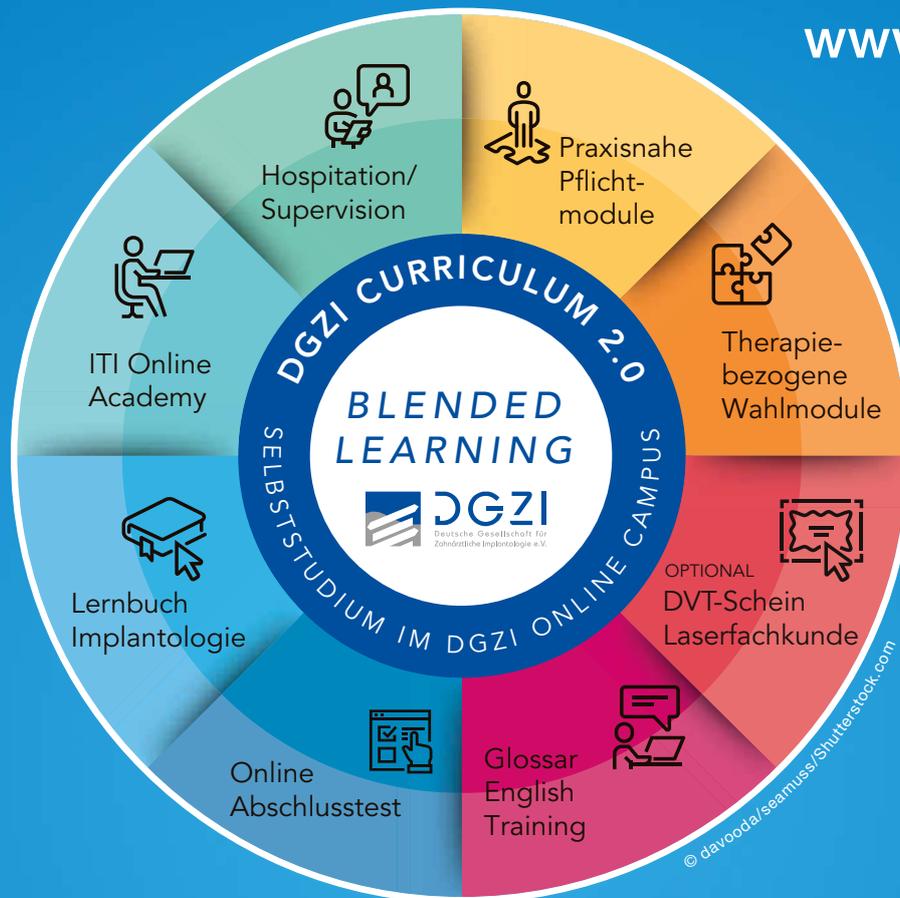
Kulzer GmbH
Tel.: 0800 43723368
www.kulzer.de

Infos zum Unternehmen



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.

Dein Einstieg ins Berufsleben



DENTAL COMMUNITY >>> Dentsply Sirona bereitet jetzt mit dem neuen YOU-Programm junge Zahnärztinnen und Zahnärzte optimal auf ihren Berufseinstieg vor: von der Uni bis zur eigenen Praxis.

Das **YOUNG DENTIST PROGRAM (YOU)** beginnt mit Angeboten für Zahnmedizinstudenten im Abschlussemester vor der Approbation. Beim Young Dentist Day, der individuell vereinbart werden kann, wird das **YOUNG DENTIST PROGRAM** im Detail vorgestellt. Neben einer Führung durch den größten dentalen Produktionsstandort weltweit und dem modernen Showroom der Dentsply Sirona Akademie in Bensheim erleben die Besucher alle Bereiche der Zahnmedizin. Der Fokus liegt dabei auf den neuen digitalen Technologien, Fachvorträgen je nach Wunschthema, Hands-on- und Expertenmeetings.

Das Herzstück: die Curricula

Das Herzstück von YOU sind die Curricula. Abgestimmt auf den Wissensstand beim Uni-Abschluss erlernen und trainieren die Teilnehmer in ganz unterschiedlichen Fachbereichen theoretische und praktische Grundlagen. „Unsere Curricula bieten eine optimale Unterstützung für den Praxisalltag und sind die bestmögliche Vorbereitung auf die eigene Spezialisierung und die Curricula der Fachgesellschaften“, davon ist

Brigitte Hofbeck, bei Dentsply Sirona verantwortlich für das YOU-Programm, überzeugt. „Und wir lassen die Teilnehmer nicht allein: Im Rahmen der Curricula stehen ihnen Mentoren zur Seite – nicht nur Zahnmediziner, sondern auch Experten für Praxismanagement; ein Team von praxiserfahrenen Spezialisten, die sich noch sehr gut an die ‚heiße Phase‘ des Berufseinstiegs erinnern können.“

Die ersten drei Curricula stehen schon fest und starten zu den Themen „Digitaler Workflow“ (8. Mai 2020), „Implantatbezogene Chirurgie“ (24. Juli 2020) und „Praxismanagement“ (16. Oktober 2020).

1. Curriculum „Digitaler Workflow“: Bei diesem Curriculum erlernen die Teilnehmer die digitalen Workflows von der digitalen Abdrucknahme mit der Primescan über die 3D-Diagnostik, digitale Behandlungsplanung und geführte Chirurgie bis zur CAD/CAM-Fertigung der Prothetik über die Schnittstelle zum Labor, oder die In-house-Fertigung mit CEREC.

- 2. Curriculum „Implantatbezogene Chirurgie“:** Hier werden die Grundlagen für eine implantologische Tätigkeit gelegt. Nach Abschluss dieses Curriculums sind die Teilnehmer in der Lage, auch größere chirurgische Eingriffe selbstständig vorzunehmen und Komplikationen zu beherrschen. Implantologische Curricula von Fachgesellschaften können als weiterführende Fortbildung problemlos abgeschlossen werden.
- 3. Curriculum „Praxismanagement“:** Nachdem die Teilnehmer in den Curricula 1 und 2 fachlich fit gemacht wurden, lernen sie im nächsten Step beim Curriculum „Praxismanagement“ alles, was sie für die Gründung oder Übernahme einer eigenen Praxis benötigen: Kommunikation, Personalmanagement, Praxisorganisation, Praxismarketing, Qualitätsmanagement und Hygiene, Recht und Steuern, Abrechnung.

All YOU need! Nur das, was wirklich zählt: Education, Networking, Mentoring.

Das **YOUNG DENTIST PROGRAM** von Dentsply Sirona hat drei Schwerpunkte im Fokus, die sich viele junge Zahnärztinnen und Zahnärzte für ihren Berufseinstieg wünschen: Education, Networking und Mentoring.

YOU-Education macht fit: YOU ist 100 Prozent praxistauglich. Was ist im Alltag wichtig? Wie funktioniert „Digital Dentistry“? Wie meistert man die ersten chirurgischen Eingriffe? Was sind die besten Voraussetzungen für eine Spezialisierung? Die Curricula geben Antworten auf die wichtigsten Fragen der Berufseinsteiger.

YOU-Networking ist Teamwork: Wenn man plötzlich in der Praxis allein vor dem Patienten steht, tut es gut, Teil einer Community zu sein. Durch das YOU-Programm ist man mit Leuten verbunden, die in der gleichen Situation sind, die das Gleiche erlebt haben und Tipps geben können, wie man das Beste aus jeder Lage machen kann.

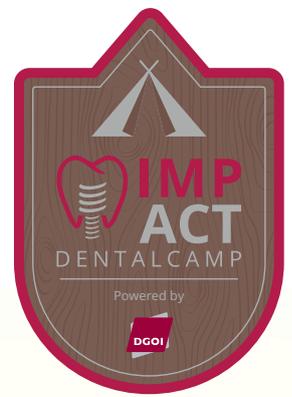
YOU-Mentoring ist nah dran: Nachdem Prüfungen und Testate an der Uni vorbei sind, erhalten die Teilnehmer des YOU-Programms persönliche Begleitung und Unterstützung von erfahrenen Mentoren. Die Mentoren sind jung, ausgeprägte Fachspezialisten, leidenschaftlich und erfolgreich, geben fachlichen Input für den Praxisalltag und stehen in allen Fragen als persönliche Ansprechpartner zur Verfügung. Dr. Fabienne Oberhansl, eine der Mentoren, bringt es auf den Punkt: „Warum ich YOU-Mentorin bin? Ganz einfach: Weil ich mir sowas als Berufseinsteiger auch gewünscht hätte.“

Weitere Informationen zum **YOUNG DENTIST PROGRAM** gibt es unter www.dentsplysirona.com/you <<<

KONTAKT

Dentsply Sirona
www.dentsplysirona.com

Infos zum Unternehmen



Nichts für Stubenhocker

Warm werden mit der
Implantologie



25.-26. Juli 2020

Hotel Oberwirt
in Obing



12.-13. Dezember 2020

Hotel Dreiklang
in Kaltenkirchen bei Hamburg

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



www.dgoi.info

Pop-up-Praxis:

Das Upgrade einer Zwischenlösung

INTERVIEW >>> Die Kieferorthopäden Dr. Lisa Meyding und Dr. Moritz Meyding haben im vergangenen Herbst den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Das Besondere: Statt sich lange mit der Suche nach der perfekten Immobilie aufzuhalten, haben sie ihre Pop-up-Praxis“ mitten in der Altstadt von Wetzlar eröffnet. In ihrer temporären Praxis am Domplatz hat das Ehepaar mit einem gezielten Marketingkonzept den Startschuss gesetzt, bevor 2021 der Umzug in die neuen, langfristigen Räumlichkeiten bevorsteht – und zwar zusammen mit dem bis dahin gewonnenen Patienten- und Überweiserstamm.



Kieferorthopäden in Wetzlar:
Dr. Moritz und Dr. Lisa Meyding



Hell, modern und einladend:
der Empfangsbereich der Praxis.



POP-UP-SPACES

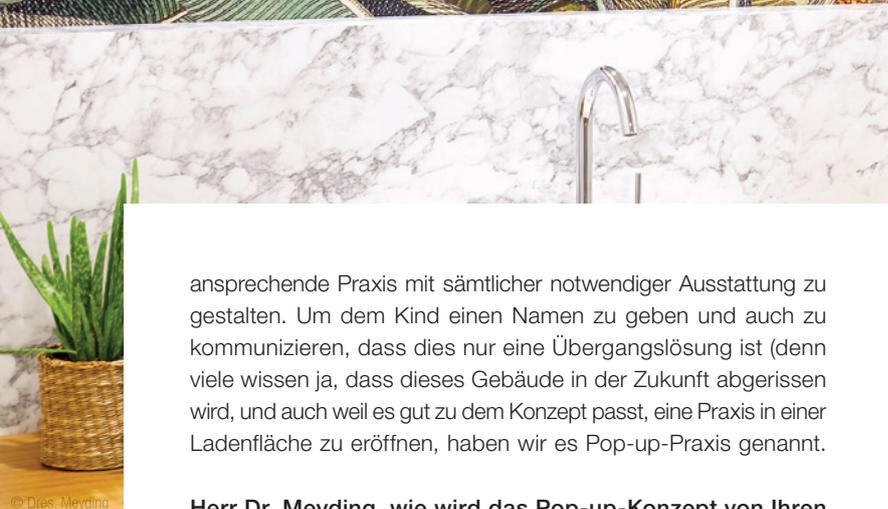
Die Idee des Pop-up-Space kommt aus dem Businessbereich und hat ihren Ursprung wohl im asiatischen Raum. In den USA werden Pop-up-Spaces seit Ende der 90er-Jahre genutzt; in Europa wird das Konzept seit fast fünf Jahren umgesetzt. Dabei werden scheinbar „plötzlich auftauchende“ Pop-up-Stores dazu genutzt, um gezielt und für einen abgesteckten Zeitraum Marken zu präsentieren, saisonale Bedürfnisse zu bedienen, sich außerhalb des Online-Marktes zu zeigen und Produkte und Standorte zu testen.

© Dres. Meyding

Temporär und vorläufig – das verbirgt sich hinter dem englischen Begriff „pop up“. Diese Beschreibung gilt aber allein für den Standort. Für eine begrenzte Zeit beherbergt eine vorübergehend nutzbare Immobilie die Praxis samt hochmoderner Ausstattung und styliher Einrichtung, bevor es weitergeht in ein anderes, dann fixes Objekt. Von vornherein in die Außendarstellung integriert, macht das Pop-up-Konzept neugierig und zieht sich wie ein roter Faden durch die Patienten- und Überweiserkommunikation. Auf diese Weise werden Patienten und Kollegen von Anfang an einbezogen auf dem Weg in die spätere, dauerhafte Praxis. Wir sprachen mit beiden Kieferorthopäden zu ihrer besonderen Zwischenlösung.

Frau Dr. Meyding, was hat Sie dazu bewogen, eine vorläufige Praxis zu eröffnen, bzw. wie sind Sie auf die Pop-up-Idee gekommen?

Die Idee zur Pop-up-Praxis kam uns, weil wir auf der Suche nach einer passenden Räumlichkeit für unsere neu gegründete Gemeinschaftspraxis für Kieferorthopädie waren. Alle interessanten Projekte hier in Wetzlar verzögerten sich aber vom Baubeginn her immer weiter nach hinten, wir wollten aber mit dem Schritt in die Selbstständigkeit nicht mehr länger warten. In ganz zentraler Lage am Domplatz befindet sich ein großer Komplex, der in einigen Jahren abgerissen wird (das sogenannte „Stadthaus“). Dort stand im Erdgeschoss ein Ladenlokal leer, und so entstand die Idee, zunächst unsere Praxis hier zu eröffnen. Durch die zentrale Lage kann von einem gewissen Werbeeffekt ausgegangen werden, und die Kosten für den Umbau werden durch die günstige Miete wettgemacht. Die Schwierigkeit bestand natürlich darin, die Kosten nicht ins Uferlose laufen zu lassen, aber dennoch eine schicke



ansprechende Praxis mit sämtlicher notwendiger Ausstattung zu gestalten. Um dem Kind einen Namen zu geben und auch zu kommunizieren, dass dies nur eine Übergangslösung ist (denn viele wissen ja, dass dieses Gebäude in der Zukunft abgerissen wird, und auch weil es gut zu dem Konzept passt, eine Praxis in einer Ladenfläche zu eröffnen, haben wir es Pop-up-Praxis genannt.

Herr Dr. Meyding, wie wird das Pop-up-Konzept von Ihren Patienten aufgenommen?

Der Begriff Pop-up-Praxis führt schon immer wieder zu Nachfragen, vielen Leuten ist er einfach nicht geläufig. Wenn man die Idee dahinter aber erklärt, sind die Patienten begeistert und vor allem überrascht, wie schön die Räumlichkeit geworden ist. Hier hatten wir den Vorteil, dass unser Schwager Innenarchitekt ist (Sebastian Straube, KONZEPTloft, Nürnberg) und die Einrichtung für uns entworfen hat. Die Schwierigkeit bestand vor allem darin, dass alle Möbel so konzipiert werden sollten, dass wir sie mit in die neuen Räume nehmen können. Die Umsetzung der Einbauten erfolgte dann durch eine regionale Firma für Innenausbau. Mit dem Ergebnis sind wir jedenfalls sehr zufrieden.

Frau Dr. Meyding, worin sehen Sie den Vorteil, die Vorläufigkeit des Praxisstandortes transparent zu kommunizieren?

Da in Wetzlar bekannt ist, dass das Gebäude, in dem wir uns aktuell befinden, irgendwann abgerissen wird, ist es unumgänglich, zu kommunizieren, dass wir nochmal umziehen. Die Patienten sollen ja die Sicherheit haben, dass wir auch in einigen Jahren noch da sind! Gerade, weil sich ja kieferorthopädische Behandlungen oft über mehrere Jahre hinziehen. Da wir in der jetzigen Räumlichkeit erst mal mit einem voll ausgestatteten Behandlungszimmer und der Option auf ein zweites gestartet sind, müssen wir uns ja (hoffentlich) auch irgendwann vergrößern. Unser Anschlussprojekt wird im Laufe des Jahres 2021 fertig werden, und dann steht der Umzug in die definitiven Räumlichkeiten an. <<<

Tropisches Flair im Hygienebereich.

„... wir wollten aber mit dem Schritt in die Selbstständigkeit nicht mehr länger warten.“

Das Marketingkonzept für ihre Pop-up-Praxis haben die Kieferorthopäden Dr. Lisa und Dr. Moritz Meyding mit der Agentur m2c medical concepts & consulting, Frankfurt am Main, umgesetzt.



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



Eigenstudium mit Community

WEITERBILDUNG >>> DENTORY, die Online-Fortbildungsplattform für Studierende und Berufseinsteiger der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde bietet Inhalte aus der Praxis junger Zahnärztinnen und Zahnärzte. DENTORY, vom Quintessenz Verlag und American Dental Systems ins Leben gerufen, steht dabei für eine moderne Form der Wissensvermittlung, die sich speziell an den Anforderungen der nächsten zahnmedizinischen Generation orientiert. Wir sprachen mit DENTORY Trainer Dr. Christoph Diezemann über das neue Fortbildungsangebot.

© American Dental Systems

Herr Dr. Diezemann, Sie sind Zahnarzt in Nürnberg und Spezialist für Endodontie – Was reizt Sie an der Fachrichtung?

Es bereitet mir Freude, den Patienten durch eine gute Wurzelkanalbehandlung die Schmerzen zu nehmen. Die meisten Patienten kommen mit großer Angst zur Behandlung und sind im Anschluss völlig überrascht, wie wenig schlimm der Eingriff eigentlich war. Da man durch eine saubere mikroskopische Wurzelkanalbehandlung eine sehr hohe Erfolgsquote erzielt, kann man auch viele Patienten schmerzfrei und zufrieden machen.

Sie sind zudem einer von weiteren Trainern bei DENTORY – Was macht für Sie die neue Plattform aus, wie ist es zu Ihrer Zusammenarbeit mit DENTORY gekommen und was genau bieten Sie als Trainer an?

Bei uns in der Praxis haben Fortbildungen – speziell in der Endodontie – einen sehr hohen Stellenwert. Die Firma ADS war in den letzten Jahren ein toller Partner bei vielen interessanten Fortbildungen in unserer Praxis. Die Idee, beim Projekt DENTORY als Trainer mitzumachen, war für mich daher von Anfang an sehr reizvoll. Ich denke, dass wir als Trainer sehr viel an Erfahrung an jüngere interessierte Zahnärzte weitervermitteln können. Darüber hinaus werden viele schöne Fälle bereitgestellt. So können sich unerfahrenere Zahnärzte mit relativ wenig Aufwand fortbilden und auf spezielle Behandlungen besser vorbereiten. Ich hätte die Plattform als Berufsanfänger auf jeden Fall genutzt. Auch jetzt finde ich es wahnsinnig spannend, die vielen tollen Fälle der anderen Trainer anzuschauen.

Was spielt Ihrer Meinung nach bei einer praxisnahen und effektiven Fortbildung vor allem eine Rolle?

Bei einer praxisnahen Fortbildung finde ich es wichtig, dass man möglichst viel aus dem praktischen Alltag eines erfahrenen Behandlers mitbekommt. Das ist ja auch das besondere bei DENTORY. Man kann sich zu jeder Fachrichtung Behandlungsvideos und Fälle anschauen und zusätzlich mit dem Behandler in Kontakt treten, um konkrete Fragen zu stellen.

Von welchem Trainingsangebot von DENTORY erhoffen Sie sich die besten Lerneffekte für Studenten und Berufseinsteiger?

Praxisnah ist DENTORY natürlich auch durch die sogenannte DENTORY Box. Verbunden hiermit ist ein bereitgestelltes On-Demand-Webinar, das einen auf den richtigen Umgang mit der Box vorbereitet. Man kann sein erlerntes Wissen also zunächst praktisch üben, bevor man es am Patienten anwendet. Alles in allem kann man so mit Sicherheit auch sehr effektiv lernen. <<<

Infos zum Unternehmen
American Dental
Systems GmbH



Weitere Informationen zu DENTORY gibts unter:
www.quintessence-publishing.com/dentory/de

Ersparen Sie Patienten einschneidende Erlebnisse.



Ligosan® Slow Release

Behandelt Parodontitis wirksam –
bis in die Tiefe.

- » klinisch bewiesene antibakterielle und antiinflammatorische Wirkung für bessere Abheilung der Parodontaltaschen
- » hohe Patientenzufriedenheit dank geringer systemischer Belastung
- » einfache und einmalige Applikation des Gels; kontinuierliche lokale Freisetzung des Wirkstoffs Doxycyclin über mindestens 12 Tage

Ein Anwendungsvideo und weitere Informationen können
Sie sich unter kulzer.de/taschenminimierer ansehen.



Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2020 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

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

Wie sage ich es dem behandlungswilligen Kind?

Text: Dr. Carla Benz

Spätestens seitdem ich ein eigenes Kind habe, habe ich die Bestätigung: Kinder spiegeln uns unser eigenes Verhalten auf direktem Wege zurück. Schlimmer noch, sie sind nicht nur in der Lage, unser Verhalten zu spiegeln, sie scheinen auch auf beeindruckende Weise unsere Gedanken lesen zu können. Das kann die Kinderbehandlung zu einer echten Herausforderung machen. Da nicht nur die Zahnarztpraxis voller potenzieller Ungewissheiten ist, sondern vor allem die zahnärztliche Behandlung, sollten unbedingt SIE eine vertrauensvolle Person sein, von der Sicherheit ausgeht. Wann immer Sie in dieser sensiblen Situation ein Kind anlügen, haben Sie verloren. Finden Sie daher Wege, wie Sie ganz individuell und authentisch mit den Ängsten des Kindes umgehen können.

Ein Kind kann spüren, was Sie denken

Erwachsenen können Sie vielleicht noch etwas vormachen, Kindern jedoch nicht. Wenn Sie ein Kind fragt, ob das weh tun wird, dann seien Sie am besten ehrlich. Und da haben wir schon das Dilemma, denn hatten wir nicht gelernt, dass wir „das tut gar nicht weh“ niemals sagen dürfen? Wenn ein Kind nicht gerade mit einer akuten Abszedierung zu Ihnen kommt, ist es ja möglich, weitestgehend schmerzfrei zu arbeiten. Bei Kindern ist es in der Regel die Angst vor der Ungewissheit, die „weh tut“, nicht die Behandlung selbst.

Bereiten Sie das Kind auf bevorstehende Empfindungen vor

Wissen Sie vielleicht selbst, wie sich eine Anästhesie anfühlt? Dann beschreiben Sie dieses Gefühl kindlich angemessen: „Weißt Du, das ist so, als würde plötzlich ein Feuerwerk in deiner Wange losgehen. Da kannst Du spüren, wie die vielen bunten Lichter kribbeln, wenn sie aufleuchten. Vielleicht spürst Du, dass deine Wange ganz dick wird ... das muss ein riesiges Feuerwerk sein, wenn so viele Lichter da hineinpassen.“

Unsere Worte werden zu Realitäten

Unsere Worte können leicht Bilder erzeugen. Kinder trennen noch nicht so bewusst zwischen gedachter und wirklicher Realität wie ein Erwachsener und diese Fähigkeit können wir uns mit Geschichten und Umschreibungen zunutze machen. Sämtliche Anwesende im Behandlungszimmer und auch ich selbst kommen sich oft etwas seltsam vor, wenn ich beim Exkavieren der ersten Karies meiner kleinen Patienten davon rede, wie ich „die Bude von den Zahnbewohnern ausräume, überall hindurchrumple, in der hintersten Ecke noch die Playstation finde und der Zahn so richtig durchgeschüttelt wird“. Wenn aber dieser Patient die Praxis mit den Worten: „Das war klasse! Gut, dass wir nicht bohren mussten!“ verlässt, dann bin ich gerne etwas komisch. Denn letztendlich sind „Bohren“, „Spritzen“, „Exkavatoren“ und „Zangen“ auch nur irgendwelche Bezeichnungen, die etwas in uns auslösen. Leider haben sich diese Bezeichnungen Erwachsene ausgedacht, denn vielleicht würden wir alle lieber zum Zahnarzt gehen, wenn es zum Beispiel statt der Spritze eine „Kügelcheneinfüllmaschine“ gäbe und den Zahn damit „schlafen lege“ ...

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





*Hey, schon die aktuellen
Fortbildungsangebote
gesehen?*

*Jetzt online einfach auf
univiva.de die Veranstaltung
finden, die zu Ihnen passt.*





Auf die Lichtquelle kommt es an

Text: Dr. Ingo Frank

Die Fotografie gewinnt in der Zahnmedizin zunehmend an Bedeutung: Von der Diagnose, über die Behandlungsplanung und Teamkommunikation bis hin zur Patientenaufklärung, Farbbestimmung und forensischen Dokumentation ist sie ein wichtiges Hilfsmittel. Dabei steht und fällt die Dentalfotografie nicht mit der besten Kamera oder dem teuersten Objektiv – der entscheidende Aspekt ist die Lichtquelle: Nur durch die ideale Beleuchtung der dunklen Mundhöhle lassen sich verwertbare und ästhetische intraorale Fotografien erstellen. Für den Benutzer erfordert die Dentalfotografie deshalb, neben einer guten Spiegelreflexkamera und einem Makroobjektiv, vor allem ein geschärftes Verständnis der Beleuchtung.

Verschiedene Lichtquellen

Der Ringblitz ist die am häufigsten verwendete und in der Handhabung einfachste Beleuchtung für die dentale Makrofotografie. Er ist typischerweise mit zwei Lampen in einem runden Gehäuse aufgebaut, welche sehr nah am Ende der Linse montiert ist und das Licht in Umfangsrichtung entschärft. Der Aufbau dieser Leuchtquelle ermöglicht eine gleichmäßige Verteilung des Lichts, wodurch Schatten vermieden wird. So können große Teile der Mundhöhle visualisiert werden – insbesondere im posterioren Bereich. Jedoch verstärkt die Abwesenheit von Schatten den Eindruck von Zweidimensionalität. Insbesondere im Frontzahnbereich zeigen sich durch den direkten Frontalblitz große spiegelnde Reflexionen auf der Oberfläche des Zahnes. Dieser Effekt kann minimiert werden, indem man den Winkel der Kamera ändert oder den Ringblitz von der Vorderseite des Objektivs entfernt und den Blitz – eventuell modifiziert mit einem Blatt Papier – seitlich der Kamera hält. Alternativ kann eine Kreuzpolarisation mit einem Polarisationsfilter verwendet werden. Diese Aufnahmen eignen sich besonders gut mithilfe einer Graukarte für eine genaue Farbbestimmung.

Die Alternative zum Ringblitz ist der Doppelblitz oder auch Seitenblitz genannt. Er hat zwei unabhängige Lichtquellen, deren Lichtstärke individuell eingestellt werden können. Mit einer zusätzlichen Blitzhalterung, zum Beispiel PhotoMed R2 Bracket oder Owl-Bracket, können die Winkel unterschiedlich stark eingestellt werden, die den Lichtkegel im Mund beeinflussen. Diese Möglichkeit, die Lichtquelle so zu positionieren, dass sie die Position der Kamera ergänzt, ermöglicht Aufnahmen mit selektiveren Lichtern und Schatten. Seitenblitze lassen somit ein dreidimensionales Erscheinungsbild zu. Dadurch wird die Wahrnehmung der Oberflächenstruktur erheblich verbessert.

Fazit

Der Ringblitz die einfachste Lichtquelle in der Dentalfotografie. Besonders für den Anfänger ist diese zu empfehlen, jedoch hat sie insbesondere im Frontzahnbereich zum Beispiel bei Texturdetails eindeutige Nachteile. Im Gegensatz dazu ist der Seitenblitz die vielseitigere Lichtquelle mit mehreren Modifikationen und mehr Möglichkeiten Kreativität auszudrücken.

Dr. Ingo Frank gibt regelmäßig Kurse zu den Themen Dentalfotografie und Digital Smile Design. Weitere Infos unter: www.implantate-landsberg.de/fuer-zahnaerzte

KONTAKT

Dr. Ingo Frank

Zahnärztliche Gemeinschaftspraxis
Dr. Bayer & Kollegen
Von-Kühlmann-Straße 1
86899 Landsberg am Lech
Tel.: 08191 947666-0
ingo.frank@implantate-landsberg.de
www.implantate-landsberg.de

Infos zum Autor





ANWENDERKURS (2 TAGE)

Keramikimplantate und Biologische Zahnheilkunde - SWISS BIOHEALTH CONCEPT

mit Dr. Ulrich Volz



16./17. April 2020

Heute sind wir in der Lage über 85 % der SDS - Implantate sofort zu setzen (Sofortimplantation und Sofortversorgung mit Langzeitprovisorium). Hierfür benötigt es ein spezielles Protokoll und die entsprechende Ausbildung. In diesem 2-Tages-Kurs geben wir Ihnen einen perfekten Einstieg in die Keramikimplantologie und erklären die wesentlichen Unterschiede zu Titanimplantaten. Dr. Ulrich Volz ist der Leiter der Swiss Biohealth Clinic und hat die Erfahrung von über 20.000 gesetzten Keramikimplantaten.

Weitere Termine:

29./30.05.2020

26./27.06.2020

17./18.07.2020

25./26.09.2020

16./17.10.2020

13./14.11.2020

11./12.12.2020

SPECIAL

Blutkonzentrate: Zuverlässige Partner der Regeneration

mit Prof. Dr. Dr. Dr. Shahram Ghanaati



19. März 2020

Die Regeneration in der Mundhöhle als prä-implantologische Maßnahme ist ein sehr komplexer Prozess. Die Durchführung der korrekten chirurgischen Technik stellt lediglich einen Aspekt dieser mannigfaltigen Kaskade dar. Um die Mehrdimensionalität der Wundheilung zu verstehen werden in Form eines Tageskurses die unten aufgeführten Aspekte erläutert und mit den Teilnehmern in Form eines interaktiven Kommunikationsstils diskutiert.

Melden Sie sich jetzt an:

www.swiss-biohealth-education.com

Lupenbrillen für den Durchblick von Anfang an

Seit über 30 Jahren ist Bajohr OPTECmed der bundesweit führende Anbieter für professionelle Lupenbrillen sowie dazu passende Beleuchtungssysteme. Die hochauflösende Präzisionslupenbrille BaLUPO 3 HD bietet eine 3,5-fache Vergrößerung bei nur 44 Gramm Gewicht in der Sportfassung. Sie ist in fünf verschiedenen Arbeitsabständen verfügbar und ermöglicht dank der individuellen Maßanfertigung auch eine Sehstärkenkorrektur.

Passend dazu punktet das neue BaLEDO FreeLight als kabellose LED-Beleuchtung mit benutzerfreundlicher Touchfunktion und einer hohen Beleuchtungsstärke von 35.000 Lux. Mit einem Gesamtgewicht von nur 23 Gramm minimiert sich der Druck auf die Nase.



Die Kombination aus der Präzisionslupenbrille BaLUPO 3 HD und dem kabellosen LED-Lichtsystem BaLEDO FreeLight setzt neue Maßstäbe hinsichtlich Abbildungsgüte und Helligkeit. Diese und weitere Innovationen aus dem Hause Bajohr OPTECmed können Zahnis direkt an den Unis testen.

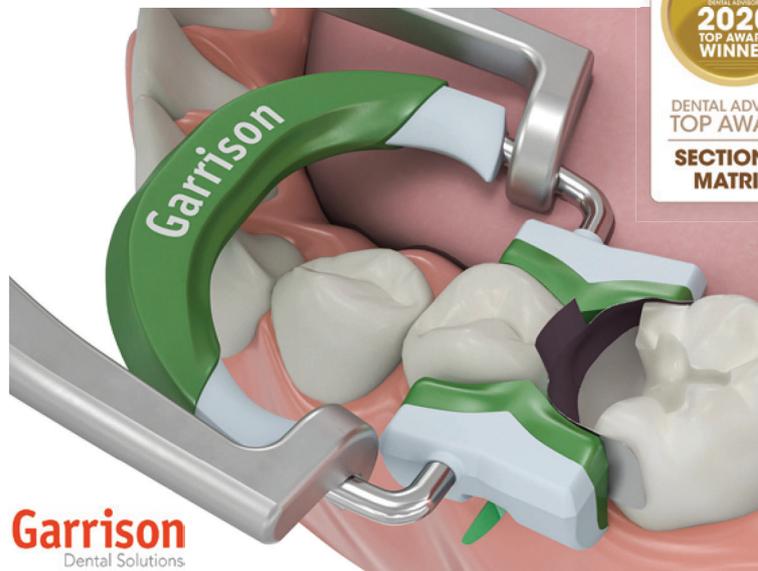
Infos zum Unternehmen



Bajohr OPTECmed GmbH
www.lupenbrille.de

Teilmatrizensystem für Klasse II-Herausforderungen

Das Teilmatrizensystem Composit-Tight® 3D Fusion™ von Garrison Dental Solutions, LLC, verkürzt nicht nur die Behandlungszeit, sondern verbessert auch die Ergebnisse selbst bei schwierigsten Klasse II-Kompositrestaurationen. Sei es zur Restauration eines kompletten Quadranten, der distalen Fläche des Eckzahns oder einer mesiookklusalen Kavität mit fehlendem Höcker – Composit-Tight® 3D Fusion™ bietet genau die Materialien, mit denen vorhersagbare Behandlungsergebnisse erzielt werden können. Zudem drücken Soft-Face™ Silikon-Ringspitzen mit verbesserter Randleistenanatomie die vorkonturierten bleitoten Matrizen an den Zahn und sorgen somit für perfekt konturierte Restaurationen ohne Kompositüberstände. Composit-Tight® 3D Fusion™ schließt die folgenden Funktionen ein: einfaches Aufsetzen des Rings, Platzieren über dem Keil sowie Ultra-Grip™ Spitzen gegen ein Verrutschen des Rings. All dies ermöglicht eine intuitive und frustrationsfreie Anwendung des Systems. Aufgrund seiner innovativen Eigenschaften wurde das Produkt von THE DENTAL ADVISOR als bestes Teilmatrizensystem des Jahres 2020 ausgezeichnet. Garrison revolutionierte im Jahr 1996 den Prozess bei Klasse II-Kompositrestaurationen durch



die Einführung des Composit-Tight® Teilmatrizensystems in die Dentalbranche und entwickelte in den vergangenen zehn Jahren beständig neue Innovationen bei Teilmatrizensystemen. Das 3D Fusion™ Teilmatrizensystem wurde 2017 auf den Markt gebracht.

Garrison Dental Solutions
www.garrisdental.com

Infos zum Unternehmen



Orthomolekularia bei Parodontitis

Kennen auch Sie Patienten, die trotz umfassender zahnärztlicher Behandlung und guter Zahnhygiene unter chronischer Parodontitis leiden? Wir möchten Ihnen für diese Patienten eine begleitende Empfehlung an die Hand geben, die den Behandlungserfolg stabilisieren und den Leidensdruck lindern kann: Itis-Protect® I–IV ist das führende systemische Konzept bei Parodontitis in allen Stadien. Die bilanzierte Diät zum Diätmanagement von Parodontitis kann krank machende Keime durch die Einnahme entzündungshemmender Nährstoffe reduzieren. Die Kombination aus Omega-3-Fettsäuren, Vitaminen, Spurenelementen und Mineralstoffen sowie einer Darmpflege reguliert die Entzündungsaktivität im Mundraum nachweislich.

Mit der Empfehlung von Itis-Protect® können Sie Patienten auf den Zusammenhang zwischen gesunder Ernährung, Nährstoffaufnahme und Zahnfleischgesundheit aufmerksam machen. Weitere Informationen finden Sie auf der Website www.itis-protect.de

hypo-A GmbH
www.hypo-A.de

Infos zum Unternehmen



Frischekur für Winkelstücke, Handstücke und Turbinen

Zur IDS 2019 stellte NSK ein Update seiner Erfolgs-Modellreihe S-Max M vor, bestehend aus sechs Winkelstücken, einem Handstück und einer Vielzahl an Turbinen. Die pneumatisch betriebenen Turbinen sind bei NSK traditionell in allen in Europa gängigen Kupplungsvarianten sowie jeweils in zwei unterschiedlichen Kopfgrößen erhältlich. Zudem wurden die aus der Ti-Max Z Turbinenserie bekannten numerischen Produktbezeichnungen zur Angabe der Kopfgröße (900 für die Standardgröße, 800 für den Mini-Kopf) in die neue S-Max Turbinenklasse übernommen. Durch ein spezielles Rotordesign erzielen die Turbinen eine noch höhere Durchzugskraft und sorgen so für ein souveränes Arbeitsempfinden. Die drei Winkelstücke, die jeweils mit und ohne Licht erhältlich sind, decken alle Standardanwendungen ab und zeichnen sich durch einen ruhigen Lauf aus. Die neue Generation der S-Max Instrumente ist ebenso wie die Vorgängerreihe aus reinem Edelstahl ge-

fertigt. 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 Keramikgugellagern 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

Neue ZApprO: Droht eine Unterfinanzierung?

Die Novelle der zahnärztlichen Approbationsordnung (ZApprO) tritt zum 1. Oktober 2020 in Kraft. Jedoch gibt es gut sieben Monate vor dem Inkrafttreten der neuen ZApprO weder einen Finanzierungsplan noch wurde der Gesamumfang der Lehrveranstaltungen abschließend definiert. Damit fehlen den Universitäten immer noch Schlüsselvoraussetzungen, um einen Studienplan für ein neues, qualitativ anspruchsvolles Zahnmedizinstudium zu erstellen.

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) hat sich aus diesem Grund an die Bundesminister Jens Spahn, Bundesministerium für Gesundheit, und Anja Karliczek, Bundesministerium für Bildung und Forschung, gewandt und um finanzielle Unterstützung für die Umsetzung der Approbationsordnung – zum Beispiel in Form einer Anschubfinanzierung – geworben.

Zeitgleich mit ihrer Zustimmung zur Novelle der Approbationsordnung hatten die Länder 2019 im Bundesrat einen Beschluss gefasst, der den Bund in die finanzielle Mitverantwortung für die verordnungsgemäße Umsetzung der Novelle einbezieht. Bislang wurde hier der Dialog zwischen Bund und Ländern jedoch noch nicht wieder aufgenommen.

Die Bundeszahnärztekammer befürchtet, dass eine drohende Unterfinanzierung des Zahnmedizinstudiums zu Qualitätseinbußen oder zur Absenkung der Studierendenzahlen führen würde. Dies gilt es zu verhindern.

Quelle: BZÄK





Sagithjan Surendra ist „Student des Jahres“ 2020.

„Student des Jahres“ ausgelobt

Der Student Sagithjan Surendra wird im April in Berlin vom Deutschen Hochschulverband (DHV) und vom Deutschen Studentenwerk e.V. (DSW) als „Student des Jahres“ ausgezeichnet. Neben seinem Studium der Molekularen Medizin an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg ist Surendra Vorstandsvorsitzender des „Aelius Förderwerks e.V.“, das er 2017 im Alter von 18 Jahren ins Leben rief. Junge Menschen aus Nichtakademikerfamilien, oftmals mit Migrationshintergrund, werden mithilfe des „Aelius Förderwerks“ darin unterstützt, ihren Bildungsweg unabhängig von der sozialen und finanziellen Situation des Elternhaushaltes selbstbestimmt zu gehen. Dank Surendras Initiative ist innerhalb kürzester Zeit ein breites Spektrum an Weiterbildungsseminaren, Workshops und Beratungsangeboten entstanden. Ein besonderer Baustein der Förderung ist das Mentoring-Programm „Dialog Chancen“. Hierbei werden Schülerinnen und Schüler bis zum Schulabschluss individuell von einer Mentorin bzw. einem Mentor aus Politik, Kultur oder Wissenschaft engagiert unterstützt. Bisher haben von der Arbeit des „Aelius Förderwerks“ schon 1.500 Schülerinnen und Schüler profitiert.

www.studentenwerk.de

BACK TO THE ROOTS

PART 2020

Sommer-BuFaTa 2020 in Marburg

Vom 15. bis 17. Mai 2020 findet an der Philipps-Universität in Marburg die erste Bundesfachschaftentagung in diesem Jahr unter dem Motto „Back To The Roots“ statt. Wie immer bietet die BuFaTa zahlreiche Möglichkeiten zum studentischen Netzwerken, entspannten Feiern und zur Kontaktaufnahme mit der Industrie. Highlight der Tagung ist, neben Partys und Industrieausstellung, die Bundesfachschaftenaussprache, die sich vorab eingereichten Themen der Studentenschaft ausführlich widmet. Doch wofür steht eigentlich „Back To The Roots“? Hier beziehen sich die Ausrichter auf die Eröffnung des Marburger Standortes im Jahr 1962 als die damals modernste Zahnklinik Europas. Die Teilnehmer der BuFaTa kehren somit an einen geschichtsträchtigen Standort „zurück“, der auch mehrere Jahrzehnte nach Eröffnung einer modernen Lehre verpflichtet bleibt und zugleich einen gewissen 60er-Jahre-Charme nicht verbergen kann. Weitere Infos zur BuFaTa in Marburg gibts in Kürze unter www.facebook.com/FachschaftZahnmedizinMarburg und www.fachschaft-zm-marburg.de

Quelle: Fachschaft Zahnmedizin Marburg

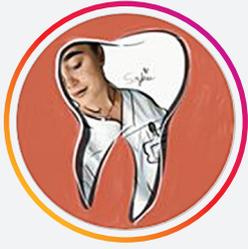
ANZEIGE

Praxisgründung geplant?

Wir sorgen für Ihren perfekten Auftritt.
Online und offline!

Docrrelations GmbH –
Agentur für
Praxismarketing
www.docrrelations.de
T: 0211 / 930 740 70



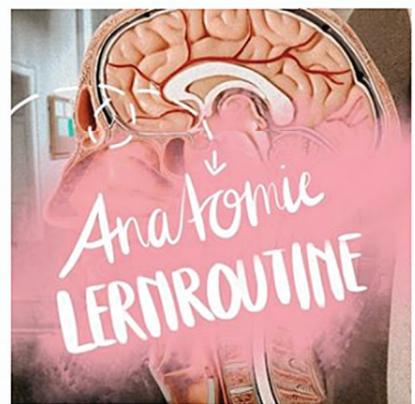
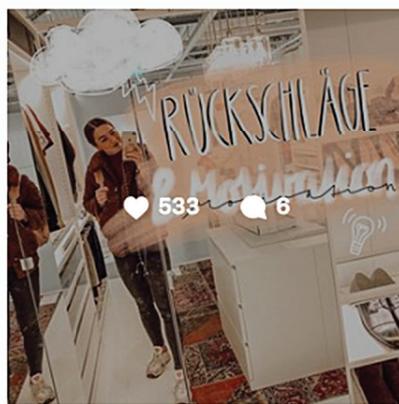


sophiehobelsberger

auf Instagram [Folgen](#)

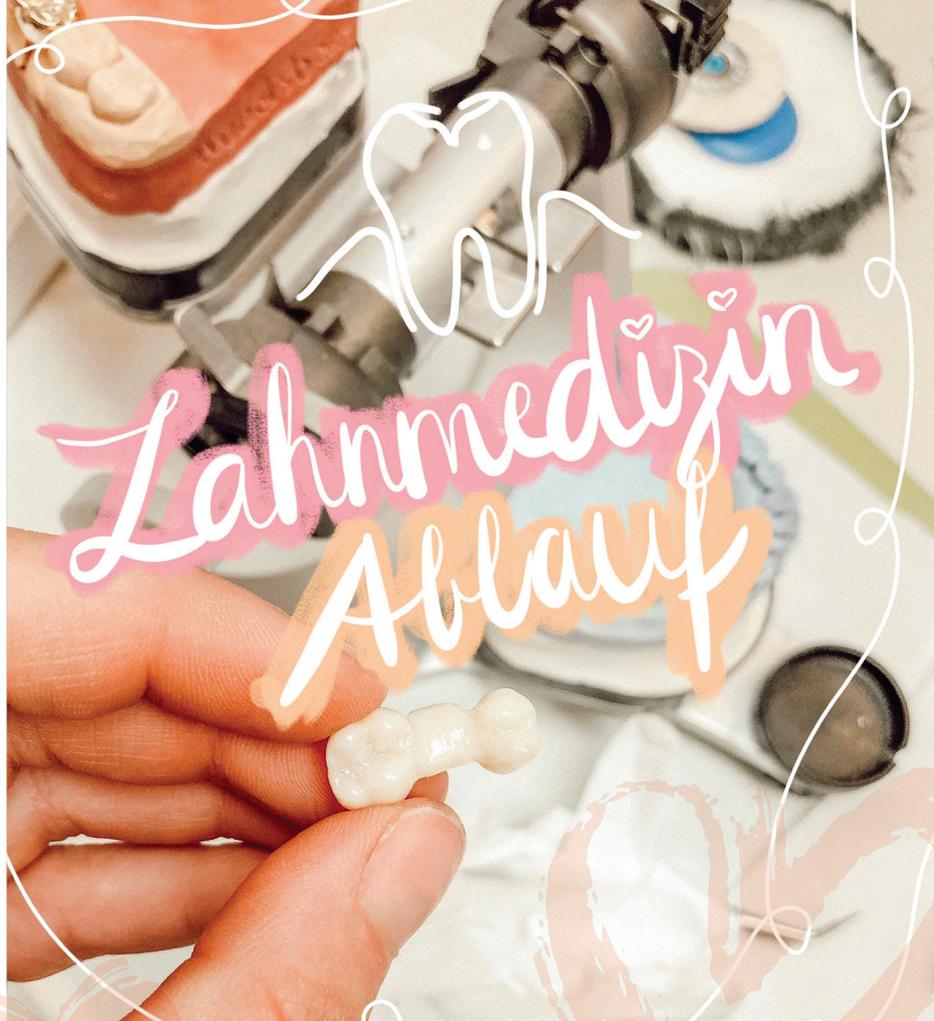
INTERVIEW >>> Für viele ist, gerade am Anfang, das Studium der Zahnmedizin ein Mysterium: Was genau muss man wissen, können, tun, um es zu schaffen? Eine Auflistung an Anforderungen und zu belegender Kurse ist gewiss nützlich, aber wie fühlt sich das Ganze in echt an? Die Zahnmedizinstudentin Sophie Hobelsberger bietet auf YouTube und Instagram Einblicke in ihren ganz persönlichen Zahni-Alltag und macht so das Studium zugänglicher.

BEITRÄGE IGTV MARKIERT



Frau Hobelsberger, Sie studieren an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg im 5. Semester Zahnmedizin. Was hat Sie dazu bewogen, Ihre Erfahrungen des Studiums via YouTube und Instagram publik zu machen?

Ich war bereits vor dem Studium auf YouTube aktiv und habe meine Videos zu vielerlei Themen – von Reitsport bis Fitness – hochgeladen. Ich mag das Format und kenne mich damit aus. Als ich dann in Vorbereitung zum Studium Videos zur Zahnmedizin gesucht habe, abseits von den 08/15-Texten mit einer eher abschreckenden Auflistung von Studieninhalten, fand ich nichts. Insofern schließen meine Videobeiträge und Instagram-Posts eine echte Lücke, und das Feedback ist Wahnsinn! Ich bekomme täglich Nachrichten von Abiturienten, die mir schreiben, dass sie sich durch meine Videos und Posts für ein Zahnmedizinstudium entschieden haben – trotz mittelmäßigem Abitur. Auch ich hatte „nur“ ein 1,9-Abitur und bin jetzt im 5. Semester. Es ist machbar! Man muss kein Genie sein. Man muss nur wissen, was zu lernen ist, und es dann absolut diszipliniert tun. Ich hatte anfänglich viele Bedenken, auch weil ich nicht aus einem Zahnarzt-Elternhaus komme; heute weiß ich, dass diese Zweifel zum größten Teil unbegründet waren. Das möchte ich in meinen Videos und Posts vermitteln – ich will die Hemmschwelle nehmen und zeigen, wie sich das Studium anfühlt. Gleichzeitig melden sich auch Kommilitonen bei mir, aus Erlangen und deutschlandweit. Wir tauschen uns aus und es entsteht eine Community. Das ist ein toller Bonus für mich, und ich lerne von Studierenden der höheren Semester, die mir so manche Frage beantworten oder mir Hilfestellungen geben. Und am Ende sind meine Videos und Posts auch eine Art Tagebuch, mit dessen Hilfe ich später zurückblicken kann und sehe, was ich alles erreicht habe.



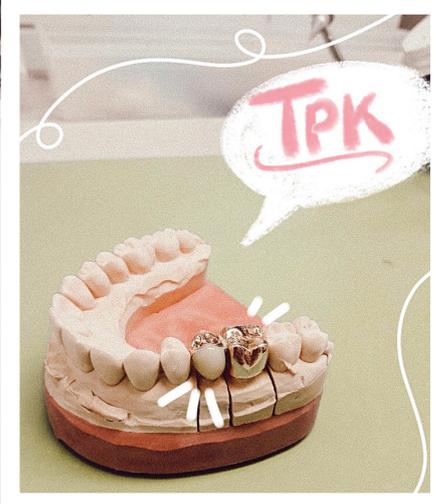
„Meine Videobeiträge und Instagram-Posts **schließen eine echte Lücke.**“

Was genau posten Sie?

Meinen Social-Media-Content plane ich nicht strikt und lange voraus. Im Vordergrund stehen meine Erfahrungen im Studienalltag. Ich zeige, wie ich meinen Tag an der Uni einteile, wie und wann und was ich lerne. Ich spreche über alles – von Finanzen und Lernroutine bis Phantomkurs, Zahni-Koffer und Physikum. Durch das zahlreiche Feedback, das ich erhalte, sehe ich, dass diese Infos anderen helfen. Ich stelle zum Beispiel auch viele Beiträge zum TMS-Mediziner-test und der Studienplatzbewerbung online und spreche über Druck, Selbstzweifel, Niederlagen und Stress und wie ich damit umgehe. Gerade dafür bekomme ich viele positive Rückmeldungen, denn das Studium ist stressig und wir müssen darüber reden, damit wir lernen, damit umzugehen. Das Teilen dieser Erfahrungen tut mir gut, und offensichtlich auch anderen.

Gab es ein Video, das Ihnen besonders Spaß gemacht hat?

Normalerweise mache ich alles allein – das Konzept, den Dreh, das Schneiden und Hochladen. Das ist echtes Multitasking und kostet einfach Zeit. Ich mache das aber sehr gerne – es ist mein Ausgleich zum Studium, ist für mich ein Teil davon, und ein echtes Hobby. Als mich aber das Implantatzentrum Herne kontaktierte und vorschlug, etwas zusammen zu drehen und dabei einen Einblick in einen normalen Arbeitstag als Zahnarzt zu geben, stand ich „nur“ vor der Kamera. Den Rest übernahm ein Kameramann und Cutter. Das war eine tolle Erfahrung, und das Video wurde über 31.000 Mal auf YouTube angeschaut. Aus dem Kontakt zu dem Implantatzentrum sind letztlich drei Videos entstanden. Auch das ist ein toller



„Ich spreche über alles –

von Finanzen und Lernroutine bis Phantomkurs, Zahni-Koffer und Physikum.“

Nebeneffekt meiner YouTube- und Instagram-Präsenz – ich bekomme Einblicke in verschiedene zahnmedizinische Fachbereiche und kann auch diese Erfahrungen mit anderen teilen. Vielleicht fällt dadurch die spätere Entscheidung für bzw. gegen einen Fachzahnarzt leichter.

Sie haben kürzlich auch einen „Zahni-Podcast“ gestartet? Was haben Sie damit vor?

Mein Podcast ist bisher ein kleines Projekt, wo ich einfach meine Gedanken teile und letztlich auch hier über Studium und Prüfungen spreche. Ich

selbst liebe Podcasts und höre sie viel. Kürzlich habe ich über meinen letzten praktischen Kurs gesprochen, wie ich den Kurs erlebt habe, was ich gut fand, was eher schwierig war. Ich bin auch hier ganz offen und möchte das zukünftig so beibehalten und hoffe, dass meine Gedanken und Erfahrungen anderen eine Hilfestellung sind. <<<

Sophie folgen?

hier entlang:



sophiehobelsberger



peppermintpattyblue

Zähne statt Fußsohlen präparieren

Prof. Dr. med. Heike Kielstein

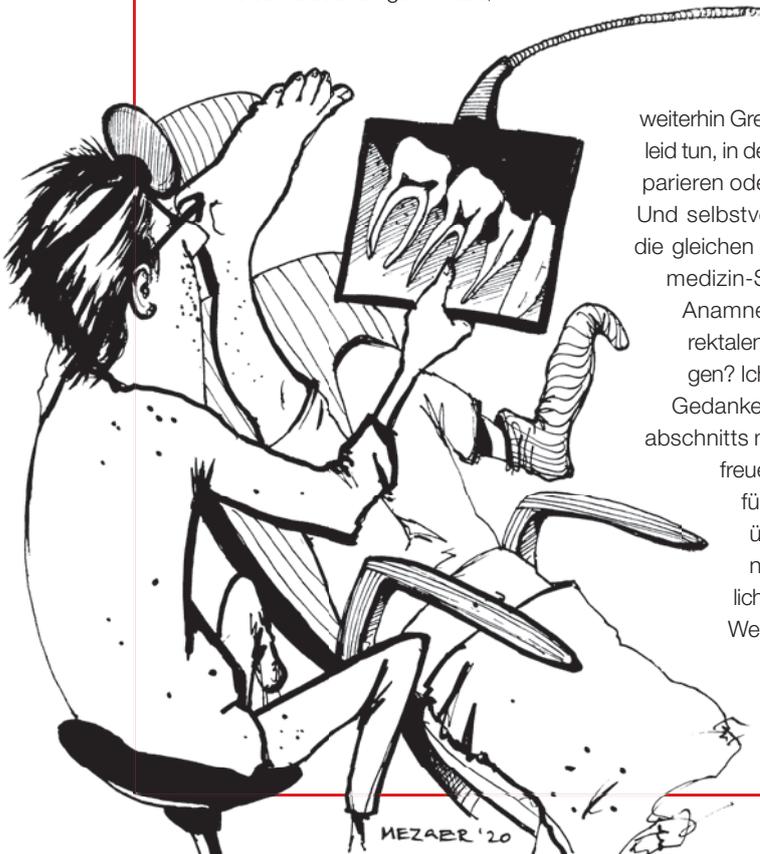
Im Juni 2019 wurde nach einer relativ kurzen, 64-jährigen Evaluierungsphase die zahnärztliche Approbationsordnung novelliert. Es gibt viele (hoffentlich nicht nur auf dem Papier) positive Aspekte: Standardisierte Ausbildungs- und Prüfungsbedingungen, ein besseres Zahlenverhältnis von Lehrenden zu Studierenden (hoffentlich ohne eine Reduktion der Immatrikulationszahlen!) und eine Stärkung der wissenschaftlichen Kompetenz der Studierenden. Gleichzeitig gibt es jedoch auch durchaus fragwürdige Neuerungsvorhaben.

Maler und Fotograf – diese beiden Berufe haben sicherlich einiges gemeinsam: beide Professionen bilden Personen, Landschaften, Tiere und durchaus auch Zähne ab. Man könnte sich sogar vorstellen, dass es für einen Maler bedeutsam sein könnte, etwas von der Fotografie zu verstehen. Auch ein Fotograf sollte sich vielleicht mit Farben und Maltechniken auseinandergesetzt haben. Es stellt sich hierbei nur die Frage, wie intensiv sich ein Maler mit der digitalen Fotografie, mit Brennweiten und Lichtstärken, Schärferebenen und Zerstreuungskreisen beschäftigen muss,

um ein guter Maler zu werden! Für mich als Anatomin ist diese Frage in Bezug auf den bevorstehenden zweiten Abschnitt der Novellierung der Approbationsordnung hochrelevant. In einem zweiten Schritt soll nämlich auch der vorklinische Abschnitt des Studiums umstrukturiert werden. Es wird nur noch auf die Umsetzung des Masterplans Medizin 2020 gewartet. Ich gehe davon aus, dass dies nicht 64 Jahre dauern wird. Ich hoffe aber sehr, dass dieser Teil der Novellierung mit Sinn und Verstand – vielleicht tatsächlich ein wenig gesundem Menschenverstand – oder noch viel besser mit der Mitarbeit von engagierten Zahnmedizin-Studierenden erarbeitet wird.

Zurück zum Maler und zum Fotografen – und der sich daraus ergebenden Frage für mich als Anatomin: Der zweite Teil der Novellierung sieht vor, dass Studierende der Zahnmedizin und Humanmedizin im vorklinischen Bereich gemeinsam ausgebildet werden sollen. Meiner Meinung nach wäre es ein genauso großer Unsinn, Studierende der Fotografie und der Kunst zwei Jahre lang gemeinsam zu unterrichten – ohne Rücksicht auf die Besonderheiten der jeweiligen Profession zu nehmen. In weiten Teilen der Anatomie bilden wir Zahnmedizin- und Medizin-Studierende bereits jetzt gemeinsam aus.

Aber dies hat seine Grenzen! Und dies muss auch weiterhin Grenzen haben. Mir würde jede Minute – jede Sekunde – leid tun, in der ich mit Zahnmedizin-Studierenden die Fußsohle präparieren oder Leitungsbahnen in der Kniekehle suchen müsste. Und selbstverständlich sollten Zahnmedizin-Studierende nicht die gleichen Seminare mit klinischem Bezug wie die Humanmedizin-Studierenden durchführen müssen. Was soll die Anamneseerhebung bei einem Patienten mit einem kolorektalen Karzinom für die spätere Tätigkeit als Zahnarzt bringen? Ich würde mich sehr freuen, wenn sich viele kluge Köpfe Gedanken um die Novellierung des vorklinischen Studienabschnitts machen. Ich würde mich auch über Verantwortliche freuen, die intensiv mit Studierenden sprechen und sich für deren Meinung interessieren. Und ich würde mich über mehr mutige Entscheidungsträger freuen, die nicht zu allem Ja und Amen sagen, sondern vermeintlich unumgängliche Innovationen kritisch hinterfragen. Wenn wir davon ausgehen müssen, dass es wieder sechs Jahrzehnte dauert, bis die aktuelle zahnärztliche Approbationsordnung novelliert wird, sollten wir uns gut überlegen, was wir dort hinein schreiben.





© active-activity - unsplash.com

Das Rad kommt an die Uni!

Ganze sieben Hochschulen richten laut Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur in diesem Jahr Professuren für Radverkehr ein.

Quelle: www.bmvi.de



Macht uns die 4-Tage-Woche glücklicher und produktiver?

Die neue 34 Jahre junge finnische Regierungschefin Sanna Marin äußerte Anfang des Jahres eine spannende Idee, die kurzzeitig als fester Bestandteil des finnischen Regierungsprogramms missverstanden wurde: Wie wäre es mit einer 4-Tage-Woche mit nur sechs Arbeitsstunden am Tag?! Die missverstandene Meldung löste weltweit Begeisterung aus, regte die Diskussionen um verschiedene Arbeitszeitmodellen erneut an und bewies, dass das Thema hochaktuell ist. Dementsprechend beschäftigen sich vielerlei Studien mit den Pro und Kons. Einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft¹ zufolge machen flexible Zeiten und individuelle Arbeitsverhältnisse, die auf einem gegenseitigen Vertrauen beruhen, Mitarbeiter nicht nur zufriedener, sondern auch produktiver.

¹ D. Enste, M. Grunewald, L. Kürten. IW-Trends 2/2018 Vertrauenskultur als Wettbewerbsvorteil in digitalen Zeiten. Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V.

Quelle: www.zeit.de, www.iwkoeln.de

What to stream

Lebensechte Mischung: Comedy-Erfolgsdrama *Fleabag*

Ehrlich, direkt und unglaublich mitreißend ist die weibliche Hauptfigur der britischen Erfolgscomedy *Fleabag*, die vom BBC-Geheimtipp zum absoluten Amazon-Hit der vergangenen Golden Globes 2020 aufgestiegen ist und es sogar auf Barack Obamas Favoritenliste 2019 geschafft hat.

Texterin und Hauptdarstellerin Phoebe Waller-Bridge verbindet in Finesse und mit dem feinsten britischen Humor die Höhen mit den Tiefen unseres Lebens. Ein absolutes Must-see in 2020!

Quelle: www.instagram.com/barackobama



© Marc Schaefer – unsplash.com

Zukunftswort 2020

Das Zukunftsinstitut hat das Zukunftswort 2020 gekürt: Green Pressure. Es bündelt die allgegenwärtig zunehmende Aufmerksamkeit und den Druck zum Grünen und Ökologischen. Denn kaum ein gesellschaftspolitischer Diskurs kommt mehr ohne Verweise auf Global Warming, Nachhaltigkeit und Klimaschutz aus. Und das zu Recht! Weitere Finalisten für das Zukunftswort waren unter anderem „Eco-Elegance“, „Sinnfluencing“ und „Slowbalization“. Auch das Unwort 2019 liegt im „Grünen Bereich“: „Klimahysterie“. Es diskreditiere, so die Jury, Klimaschutzbemühungen und wissenschaftliche Erkenntnisse. Weitere Anwärter für das Unwort 2019 waren „Umvolkung“ und „Ethikmauer“.

Quellen: www.zukunftsinstitut.de,
www.unwortdesjahres.net

Green Pressure

YOGA neu verortet



Blickkonzept und Idee: Judith Stoletzky
Fotografie: Markus Abele

INTERVIEW >>> Benötigt man eigentlich ein Studio, um Yoga machen zu können? Nein, meint Judith Stoletzky. Alles, was es braucht, ist ein verspäteter Bus oder ein gefühlt endloses Warten beim Friseur – und schon ist der perfekte Yoga-Moment da!

„Viel besser, als immer gleich aufs Smartphone zu gucken, wenn man mal eine Sekunde Leerlauf hat.“

Frau Stoletzky, wie sind Sie auf die Idee von „Yoga while you wait“ gekommen und machen auch Sie YOGA while you wait?

Ich wollte etwas Lustiges zum Thema Yoga machen, da mir der Kommerz, der pseudoheilige Ernst und der kompetitive Geist, mit dem die indische Gymnastik oft betrieben wird, unsympathisch waren. Es geht nicht darum, auf Instagram sexy auszusehen oder sich zu verbiegen als wäre man beim Zirkus. Eine Yogabuxe für 120 Euro braucht man auch nicht zwingend. Yoga ist vor allem eine innere Haltung und die kann man ja überall haben, nicht nur einmal pro Woche im Yoga-Studio. Die Idee kam mir, als ich beobachtete, dass ein gesunder junger Mann beim Warten auf einen Aufzug richtig schlechte Laune bekam. Ich dachte: Schade, dass er sich so ärgert. Jetzt hat er sich entschieden, dem Aufzug Macht über seine Stimmung zu geben. Die Warterei hat doch auch etwas Gutes: Er kriegt gerade ein kleines Püschchen geschenkt, kann sich zum Beispiel dehnen oder tief atmen. Wie schön. Ich mache so etwas dauernd. Ich kann es kaum erwarten, irgendwo warten zu müssen – viel besser als immer gleich aufs Smartphone zu gucken, wenn man mal eine Sekunde Leerlauf hat.

Die Yoga-Positionen, die in Ihrem Buch abgebildet werden, lassen einen schmunzeln – wie realistisch ist es, dass man diese Übungen wirklich in der Öffentlichkeit macht?

Sehr realistisch! Man muss es nur machen. Die Übungen sind einfach. Wenn man sich vor dem Urteil anderer fürchtet, kann man es als Yoga-Übung gegen den inneren Widerstand machen. Man schadet ja niemandem mit einer Kniebeuge. Vielleicht entsteht daraus ein netter Augenkontakt, ein Gespräch, oder es macht jemand mit. Die Skurrilität der Fotos liegt ja hauptsächlich darin, dass die Leute bei ihrer Übung keine Sportklamotten tragen.

YOGA while you wait



Nie wieder
dumm
rumsitzen
blöd
dastehen

Judith Stoletzky

mit Fotos von Markus Abele

Es ist doch verrückt, dass man glaubt, man brauche Sportkleidung als Legitimation, sich in der Öffentlichkeit zu strecken oder in die Hocke zu gehen.

Die Mischung aus Yoga und Humor nimmt gewiss den Druck raus, es perfekt können zu müssen. Sehen Sie vielleicht noch andere Bereiche unseres täglichen Lebens, in denen man mit Humor die Sache etwas vereinfacht?

Die Steuererklärung könnte ein wenig mehr Humor und Leichtigkeit vertragen. Und vielleicht die professionelle Zahnreinigung. Eigentlich alles! Wahrscheinlich ist Humor überall dort besonders hilfreich, wo man Leistungsdruck, Unsicherheit und Angst empfindet. Und wenn man den Humor verloren hat – bewusst Atmen hilft immer. <<<



BUNDESVERBAND DER ZAHNMEDIZIN-STUDIERTENDEN IN DEUTSCHLAND e.V.

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

ZIELE

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

KONTAKT

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

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

Spendenkonto

IBAN: DE35 4007 0080 0021 0955 00
 BIC: DEUTDE3B400



Bundesverband der Zahnmedizinistudierenden in Deutschland

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



Herausgeber:
 Bundesverband der Zahnmedizinistudierenden in Deutschland e.V.

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

2. Vorsitzender:
 Felix Madjlessi
 vicepresident@bdzm.de

Generalsekretär:
 Fynn Hinrichs
 generalsecretary@bdzm.de

Öffentlichkeitsarbeit:
 Lisa-Marie Northhoff
 pr@bdzm.de

Kommunikation:
 Alexandra Wöflle
 communication@bdzm.de

Immediate Past President:
 Maximilian Voß
 pastpresident@bdzm.de

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

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

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

Verleger:
 Torsten R. Oemus

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

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

Verlagsleitung:
 Ingolf Döbbecke
 Tel.: 0341 48474-0

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

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

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

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

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

Grafik/Satz:
 Max Böhme · Tel.: 0341 48474-118
 m.boehme@oemus-media.de

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

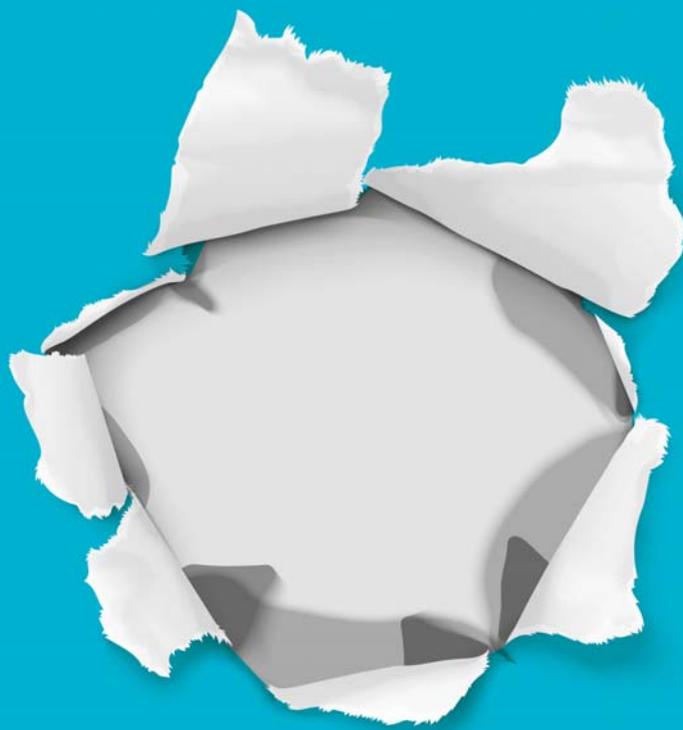
Druck:
 Silber Druck oHG
 Otto-Hahn-Straße 25, 34253 Lohfelden



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.



Lokalanästhesie
aus einer Hand.

Ja, das geht!

Und sogar günstiger
als bei anderen!

Unsere Argumente
werden Sie überzeugen!

Sparen Sie mit Citocartin® bis zu 20 % bei jeder Bestellung
im Vergleich zum aktuellen Marktführer.*

- ✓ Gleicher Wirkstoff (Articain)!
- ✓ Gleiche Qualität!
- ✓ Gleiche Anwendung!
- ✓ Deutlich günstigerer Preis.*

Preisstabilität
seit 2018



Heute noch Preise vergleichen.
Morgen schon sparen!

Die Sopira Zylinderampullen sind kompatibel mit allen gängigen Dentspritzen.

Mehr erfahren unter kulzer.de/sopiraersparnis

*Quelle: GfK 2019, Preisvergleiche auf Aera.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Mundgesundheit in besten Händen.

© 2020 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 10Mikrogramm/ml Injektionslösung; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5Mikrogramm/ml Injektionslösung • Für Erwachsene, Jugendliche (13 – 18 Jahre) und Kinder ab 4 Jahren. • **ZUSAMMENSETZUNG:** Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 10 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 10 Mikrogramm Epinephrin; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 5 Mikrogramm Epinephrin; Sonst. Bestandt. m. bek. Wirkung: Natriummetabisulfid (Ph. Eur.) (E223), Natriumchlorid, Wasser f. Injekt., Salzsäure 2% (E507) z. pH-Einstellung • **Anwendungsgebiete:** Bei Erwachsenen, Jugendlichen (13 – 18 Jahren) und Kindern ab 4 Jahren zur Lokalanästhesie (Infiltrations- u. Leitungsanästhesie) in der Zahnheilkunde; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 10Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztl. Behandlungen, die verlängerte Schmerzfreiheit und starke Verminderung der Durchblutung erfordern; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztliche Routinebehandlungen. • **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit/Allergie geg. einen d. Bestandteile; Allergie geg. Lokalanästhetika v. Amid-Typ; Allergie gegen Sulfite; schwere Störungen d. Reizbildungs- od. Reizleitungssystems des Herzens; Anamnese v. plötzlich auftretenden schweren Herzanfällen mit Atemnot u. anschwellenden Extremitäten; sehr niedriger od. sehr hoher Blutdruck; Muskelschwäche (Myasthenia gravis); kürzlich erfolgter Herzinfarkt; nach Koronararterien-Bypass-Operation; unregelmäßiger Herzschlag (Arrhythmie); Herzrasen (paroxysmale Tachykardie); Nebennierentumor (Phäochromocytom); Engwinkelglaukom; Schilddrüsenüberfunktion (Hyperthyreose); Asthma. • **Nebenwirkungen:** Selten: verlangsamter Herzschlag (Bradykardie); unregelm. Herzschlag (Arrhythmie); Erregung (exzitatorische Reaktionen), Zittern (Tremor), Orientierungsprobleme, metall. Geschmack, Schwindelgefühl (Vertigo), Ohrenklingen/Ohrgeräusche (Tinnitus), Pupillenerweiterung (Mydriasis), „Ameisenlaufen“ (Parästhesie), Kieferkrämpfe/Krampfanfälle (Konvulsionen); vorübergehende Augenbeschwerden (z. B. Doppeltsehen); beschleunigte Atmung (Tachypnoe), Erweiterung d. Luftwege (Broncho dilatation); Übelkeit/Erbrechen; beschleunigter Stoffwechsel; niedriger od. hoher Blutdruck (Hypotonie od. Hypertonie); Anstieg d. Körpertemperatur; Nervosität (Angstzustände), Schmerzen i. Rachen od. hinter dem Brustbein, Hitzegefühl, Schweißausbrüche, Kopfschmerzen; schwere allerg. Rkt. u. Bronchialkrämpfe (Bronchospasmen). Sehr selten: Hautausschlag, Juckreiz (Pruritus), juckender Hautausschlag – oftmals m. Blasenbildung (Urtikaria); Überempfindlichkeitsreaktionen (Atembeschwerden, Anschwellen von Kehlkopf u. Luftröhre bis z. Herz- u. Atemversagen [kardiorespiratorischer Kollaps] aufgr. eines anaphylakt. Schocks). Aufgrund des Gehaltes an Natriummetabisulfid kann es, insbesondere bei Bronchialasthmatikern, sehr selten zu Überempfindlichkeitsreaktionen kommen, die sich als Erbrechen, Durchfall, keuchende Atmung, akuter Asthmaanfall, Bewusstseinsstörungen oder Schock äußern können. Bei versehentl. Injektion in ein Blutgefäß: Blockierung d. Durchblutung a.d. Injektionsstelle bis z. Absterben des Gewebes (Gewebsstod, Gewebnekrose). • **Verschreibungspflichtig** • **Pharmazeutischer Unternehmer:** Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **STAND DER INFORMATION:** 07/2017

DESIGN PREIS

2020

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS

Gesucht wird Deutschlands schönste Zahnarztpraxis.
Jetzt bis zum 1.7.2020 bewerben: www.designpreis.org