

dentalfresh 2020 2

Das Magazin für junge Zahnmedizin



© Joe Bergrs - unplash.com



Patent ➤

Dental Implantate neu gedacht

Patent™ Implantate sind der Beginn einer neuen Ära für Dentalimplantate. Der auf das Maximum reduzierte Ansatz setzt einen neuen Standard für Einfachheit. Keine Schrauben, eine revolutionäre Oberfläche, zwei Bestandteile. Die Implantate sind aus Y-TZP Zirkonoxid, einteilig oder zweiteilig verfügbar und vollständig individualisierbar. Der Stiftaufbau besteht aus einem High-Tech Glasfaser-material. Weniger ist mehr, das ist Patent™!

www.mypatent.com

Liebe Leserinnen und Leser,



© Charité Berlin

Dr. Ufuk Adali

Oberarzt an der Charité –
Universitätsmedizin Berlin
Gewählter Delegierter in der
Zahnärztekammer Berlin
(Verband der Zahnärztinnen
und Zahnärzte von Berlin)

Infos zum Autor



wir haben das große Glück, in einem akademischen Beruf arbeiten zu können, welcher uns jeden Tag neu begeistert. Dabei steht es uns frei, in welchen Strukturen und Kontexten wir uns entfalten – von selbstständig über angestellt bis rein wissenschaftlich. Dies alles ist jedoch nur möglich, wenn die Rahmenbedingungen stimmen. Die COVID-19-Pandemie hat hier einiges an Staub aufgewirbelt und in vielen Teilen der Kollegenschaft für Unmut gesorgt. Wie kann es sein, dass alle Arztpraxen unter einen Rettungsschirm rutschen, jedoch die Zahnarztpraxen hier exkludiert werden? Erst durch öffentlichen Druck wurde über einen Rettungsschirm für Zahnärzte diskutiert, welcher sich dann jedoch in Luft auflöste und in ein abgespecktes Kreditangebot umgewandelt wurde. Wie kann es sein, dass die Kosten für eine moderne und sichere Zahnarztpraxis durch immer neue Anforderungen in die Höhe getrieben werden, jedoch der Gesetzgeber den GOZ-Punktwert seit 1988 nicht angepasst hat? Haben Rechtsanwälte und Politiker eventuell eine stärkere Lobby, da Gebührenpositionen beziehungsweise Diäten dieser Berufsgruppen bereits angepasst wurden? Wie kann es sein, dass angestellte Zahnärztinnen und Zahnärzte in der Facharztausbildung teilweise nur den gesetzlichen Mindestlohn erhalten? Stellen Sie sich diese und weitere Fragen rund um Ihren Traumberuf und wollen Antworten und Veränderungen? Dann unterstützen Sie den Berufsverband Ihrer Wahl und engagieren Sie sich politisch! Nur durch ein gemeinsames und starkes Auftreten in der Standes-, Landes- und Bundespolitik sind Veränderungen möglich. Falls Ihr Interesse geweckt wurde, laden wir Sie gerne zu einem Gespräch und Informationsaustausch zu den Treffen der Interessengemeinschaft Junge Zahnmedizin (IJZ) im Verband der Zahnärztinnen und Zahnärzte von Berlin ein.

Und natürlich wünschen wir Ihnen an dieser Stelle eine gewohnt anregende Lektüre der neuen **dental**fresh!



3 Editorial

PRAXIS

- 6 News
- 10 Mieten statt kaufen
- 14 „Wir hatten so viele Schmerzpatienten wie nie zuvor“
- 18 Mit emotionsloser Disziplin zum Dokortitel
- 22 Hamburger Stammtisch junger Zahnärztinnen und Zahnärzte
- 24 „Viele junge Zahnärzte kämpfen um ihre mentale Gesundheit“
- 28 „Wir haben gelernt, wie man die öffentliche Meinung mitbestimmt“

TIPP

- 30 Wenn die Angst unseren Verstand lähmt

MARKT

- 32 News
- 36 Sanierung in architektonischer und zahnärztlicher Hinsicht
- 38 „Für mich ist eine reibungslos funktionierende Praxissoftware das Herzstück der Praxis“
- 42 Verstehen – Üben – Anwenden
- 44 Qualität vor Ort bestaunt
- 45 Einfachheit ist der neue Standard!

STUDIUM

- 46 News
- 47 Aus Plastik wird nachhaltig.

LEBEN

- 48 News
- 49 a poem a day keeps the doctor away
- 50 Impressum

dentalfresh

= homemade =

Die vorliegende Ausgabe der **dentalfresh** ist, wie so vieles dieser Tage und zugleich ein Novum in der Geschichte des Magazins, komplett im Homeoffice entstanden. Zwischen Kindern, Schulaufgaben und Video-Sessions wurden die hier abgedruckten Gespräche am Telefon geführt, die Texte geschrieben und das Layout entwickelt – oftmals in Etappen und späteren Abendstunden.

Trotz aller Herausforderungen dieser neuen Situation hat es funktioniert!

Wir sind als Redaktion unglaublich dankbar, in dieser Form weitermachen und produktiv sein zu können. Noch ist offen, wie unsere zukünftige Arbeitswelt – alle Berufszweige eingeschlossen – aussehen wird. Wir hoffen, wie so viele andere auch, auf ein bald wieder analoges Miteinander und die Rückkehr einer gewissen, wenn auch neuen Normalität.

Bleiben Sie alle gesund, kreativ und zuversichtlich!

Ihre **dentalfresh**-Redaktion

NSK CREATE IT.



NEXT STAGE

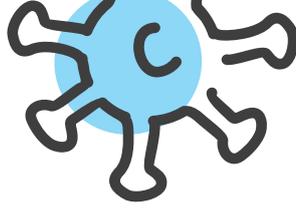
NEU S-Max M Serie

Winkelstücke & Turbinen

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



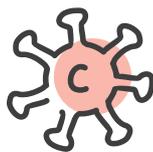
CORONA:



Erste repräsentative Schadensauswertung für Zahnarztpraxen



Die Corona-Krise belastet jede Branche in außergewöhnlicher Weise – wie groß das Ausmaß für die Zahnarztpraxen ist, zeigen aktuelle deutschlandweit repräsentative Daten aus dem GOZ-Analyse-Panel der Bundeszahnärztekammer (BZÄK): Im Bundesdurchschnitt schätzen die Praxen den Rückgang des Arbeitsaufkommens zwischen Anfang Februar und Anfang April auf mehr als 50 Prozent. Die Einschätzungen variieren, je nach Infektionsgeschehen und länderspezifischen Regelungen, zwischen 59,2 und 40,5 Prozent. Im Bundesdurchschnitt waren Zahnärzte Anfang April 25,2 Stunden pro Woche in der Praxis anwesend, darüber hinaus war jedoch die telefonische Erreichbarkeit außerhalb der Sprechzeiten gewährleistet. Beinahe die Hälfte der Praxen hatte ihren Betrieb auf Notfallbehandlung umgestellt (44,6 Prozent). Als Gründe wurden Infektionsschutz (38,1 Prozent), vorbeugende Empfehlungen der Körperschaften (28,0 Prozent), Terminabsagen der Patienten (27,1 Prozent) sowie fehlende oder knappe Schutzausrüstung (19,6 Prozent) genannt (Mehrfachnennungen möglich). In Bundesländern, in denen das Ministerium entsprechende Verordnungen erlassen hatte, kamen auch diese zum Tragen. Ein weiterer Grund war Personalmangel in der Praxis (entweder Zahnarzt/Personal Risikogruppe oder fehlende Kinderbetreuung). Kurzarbeit musste im Bundesdurchschnitt von über zwei Dritteln der Praxen in Anspruch genommen werden (69,8 Prozent). In die Auswertung einbezogen wurden Antworten von über 1.000 Praxen aus dem GOZ-Analyse-Panel der BZÄK. Aufgrund der Struktur des Panels sind repräsentative Hochrechnungen sowohl auf Bundes- als auch auf Länderebene möglich.



Quelle: BZÄK



P
R
A
X
I
S

© zahn – unistash.com



Maximilian Voß, links, Past President des bdzm und Vorsitzender des BdZA, und Lotta Westphal, links unten, Vorsitzende des bdzm, mit allen Akteuren des bdzm-Vorstands.

„Die Stellensuche ist deutlich schwerer geworden“

INTERVIEW >>> So langsam kehrt eine vorsichtige Normalität in unser Leben zurück – zumindest gewinnen wir wieder etwas mehr Bewegungsraum, in privaten wie studentisch-beruflichen Bereichen. Was aber hat die Corona-Krise mit Studium und Berufsanfängen gemacht? Lotta Westphal, 1. Vorsitzende des bdzm, und Maximilian Voß, 1. Vorsitzender des BdZA, geben Auskunft.



Lotta Westphal: Die Corona-Krise hat natürlich auch unsere Hörsäle erfasst und das Studium ausgebremst. Vor allem die Behandlung am Patienten und die Anwesenheitspflicht bei Präsenzveranstaltungen waren plötzlich aufgehoben. Seit Beginn des Semesters finden nun die Vorlesungen als Onlineveranstaltungen statt. Wann es wieder in die analoge Welt zurückgeht, ist leider noch offen. Erfreulich ist jetzt aber, dass nach einem kompletten Behandlungsstopp durch den Lockdown einige Universitäten schon wieder schrittweise zu einer Patientenbehandlung zurückkehren – das begrüßen wir sehr! Denn die Arbeit am Patienten ist für Studierende eine wichtige Komponente der Lehre. Ganz und gar darauf verzichten zu müssen, wäre fatal. Aber auch für die frisch von der Uni kommenden Zahnärztinnen und Zahnärzte ist die Zeit nicht leicht, denn die Stellensuche ist deutlich schwerer geworden. Viele Praxen sind natürlich vorsichtig, was das Einstellen von neuem Personal angeht, und gerade erst eingestelltes Personal bangt um den Job. Hier ist die Zahnmedizin genauso betroffen wie andere Branchen auch.

Maximilian Voß: Die jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte in Assistenz- und Weiterbildungszeit waren in den Praxen natürlich direkt von der COVID-19-Pandemie betroffen. Dabei ging es um Fragen zur richtigen Schutzausrüstung und die Beschaffung und den Umgang mit der Versorgungsknappheit. Das waren ja – in dieser Dringlichkeit und Größenordnung – neue The-

men. Die plötzlich zum Teil prekäre wirtschaftliche Wende in Praxen hat natürlich auch alle verunsichert. Vor allem junge Zahnärztinnen und Zahnärzte waren von der Kurzarbeit betroffen. Eine akute Frage, die sich aus der Corona-Situation ergeben hat, ist, ob die Assistenz- oder Weiterbildungszeit während der Kurzarbeit anerkannt wird oder nicht. Hier fordern wir als BdZA eine positive Stellungnahme der entsprechenden Gremien. <<<



ANZEIGE

Praxisgründung geplant?

Wir sorgen für Ihren perfekten Auftritt.
Online und offline!

Docrelations GmbH –
Agentur für
Praxismarketing
www.docrelations.de
T: 0211 / 930 740 70



Hochwertige Mikronährstoffe stärken Parodontitispatienten

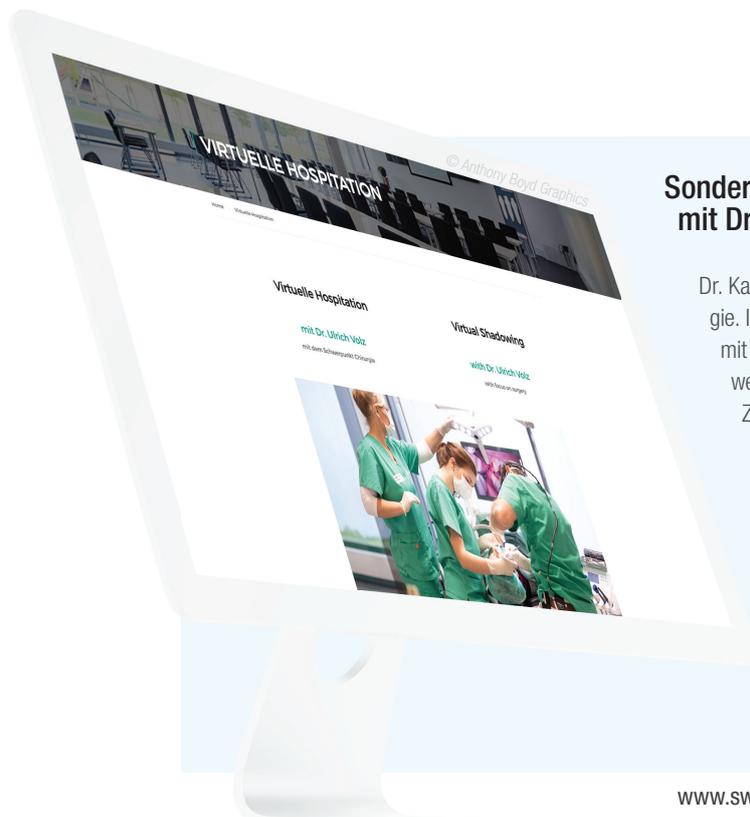
Bei Patienten mit refraktärer Parodontitis, die trotz guter Compliance nicht auf die Standardtherapie ansprechen, lohnt sich ein Blick auf das Immunsystem. Diese Patienten leiden in der Regel unter einer Entzündungsreaktion des Körpers, der Silent Inflammation. Die Parodontitis ist hier Symptom, nicht Ursache der Erkrankung. Zur Diagnose der Silent Inflammation in der Zahnarztpraxis eignet sich der aMMP-8-Test, der von ZMP und ZMF selbstständig erhoben werden kann. aMMP-8, die aktive Matrix-Metalloproteinase-8, ist ein Destruktionsmarker bei chronischen Entzündungen und kausal am parodontalen Gewebeabbau beteiligt. Das Enzym ist direkt in der parodontalen Tasche nachweisbar und baut Kollagen als Baustoff unseres Bindegewebes

ab. Im Gegensatz zu anderen Indikatoren, die retrospektiv Abbauprozesse spiegeln, gibt der aMMP-8-Wert den aktuellen Status der Erkrankung wieder. Eine Silent Inflammation ist immer Ausdruck einer Dysfunktion im Darm, die in der Regel infolge jahrelanger Fehlernährung entsteht. Patienten mit erhöhtem aMMP-8-Wert sollten deshalb zur Ernährungsberatung überwiesen werden. Hochwertige, gezielt abgestimmte Mikronährstoffe können die Regeneration des Darms unterstützen.

Als systemische Begleittherapie bei Parodontitis hat sich die viermonatige bilanzierte Diät Itis-Protect bewährt. Die Kur umfasst unter anderem die Gabe von Omega-3-Fettsäuren, Spurenelementen, Mineralien und Vitaminen. Eine Pilotstudie konnte nachweisen, dass Itis-Protect die orale Entzündungsaktivität deutlich reduziert, wodurch sich der Zahnhalteapparat stabilisieren kann. Eine anschließende erneute Bestimmung des aMMP-8-Wertes zeigt in der Regel einen Wert im Normalbereich als Beleg für den Abbau des Entzündungsgeschehens.



www.hypo-a.de



Sonderaktion von SDS: Virtuelle Hospitation mit Dr. Karl Ulrich Volz

Dr. Karl Ulrich Volz gilt als einer der Begründer der modernen Keramikimplantologie. In der SWISS BIOHEALTH CLINIC in Kreuzlingen/CH operiert er Patienten mit multiplen gesundheitlichen Problemen, wobei er nach dem von ihm und weiteren Experten entwickelten SWISS BIOHEALTH CONCEPT vorgeht. Das Zusammenspiel von Zahnmedizin und Medizin nimmt bei dieser Behandlungsart einen besonderen Stellenwert ein. Da aufgrund der Corona-Pandemie das reguläre Fortbildungsangebot ruhen musste, wird dieses zu Teilen über das Internet angeboten. In einer über sechsstündigen OP werden alle Indikationen des SWISS BIOHEALTH CONCEPTS abgedeckt. In Zusammenarbeit mit der OEMUS MEDIA AG erhalten die Leser der **dental**fresh freien Online-Zugang.

Mit dem Aktionscode df-0220 können sich Interessierte unter www.hospitation.swissdental-solutions.com ganz einfach anmelden.

www.swissdentalsolutions.com

Infos zum Unternehmen





Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V.

BdZA kooperiert mit der DGZI

Ab diesem Jahr wird die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI) mit dem Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V. (BdZA) erstmals kooperieren und beginnend mit dem 3. Zukunftskongress für die Zahnärztliche Implantologie am 6. und 7. November 2020 in Bremen neue Ideen der Zusammenarbeit umsetzen. BdZA-Vorsitzender Maximilian Voß, der die Kooperation gemeinsam mit dem DGZI-Präsidenten Dr. Georg Bach verantwortet, sieht hier nur einen Anfang der gemeinsamen Arbeit. Bereits in Bremen wird es Gespräche geben, wie auch in Zukunft die seit 50 Jahren bestehende DGZI mit dem noch jungen BdZA weiterführende Projekte diskutiert und umsetzt. Dr. Georg Bach freut sich nicht nur über die von ihm initiierte Zusammenarbeit, sondern erwartet auch eine „Inspiration für die Arbeit der etablierten Verbände, besondere in der Aus- und Weiterbildung der Zahnärztlichen Implantologie“.



Infos zur Fachgesellschaft



www.dgzi-jahreskongress.de

Umfassende Hygiene garantiert

Zu den Hygienemaßnahmen in einer Praxis zählen unter anderem die Desinfektion und Reinigung von Flächen im klinisch genutzten Praxisbereich. Hierbei leistet XO CARE eine wertvolle Unterstützung, denn die Oberflächen der Behandlungseinheiten des dänischen Herstellers sind antibakteriell und lassen sich dadurch leicht reinigen und desinfizieren. Ein weiteres Plus der neuen XO FLEX 2020 ist die serienmäßige Ausstattung der Einheit mit einem Wasserdesinfektionssystem inklusive Rückflussverhinderung. Für die sorgfältige Hygiene bietet XO CARE seinen Kunden ab sofort auch die passenden Desinfektionsprodukte für alle Oberflächen: Mit XO INTENSIVE DISINFECTION können alle alkoholresistenten Oberflächen desinfiziert werden (z. B. die Instrumente), XO GENTLE DISINFECTION eignet sich zur gründlichen Desinfektion aller weiteren Oberflächen und mit XO FABRIC MAKEUP kann das Polster besonders gut gereinigt und gepflegt werden. Alle Griffe der Einheit lassen sich entfernen und sterilisieren, wodurch das Risiko der Kreuzkontaminierung verringert wird. Mit dem XO SUCTION DISINFECTION werden das Absaugsystem und die Schläuche der Einheit automatisch desinfiziert. Zudem entkeimt der XO WATER CLEAN mit Antikalk-Zusatz das Wasser, das für die Behandlung verwendet wird, und schützt so das Wassersystem der Einheit vor der Bildung von Biofilm.

www.xo-care.com



Mieten statt kaufen

INTERVIEW >>> Im Oktober 2019 eröffnete auf 450 Quadratmetern in Düsseldorf die erste „Zahnpraxis der Zukunft“. Welche Besonderheiten die Praxis unter dem Namen ZAP*8 auszeichnen und wie es sich innerhalb des neuen Praxismodells arbeiten lässt – darüber sprachen wir exklusiv mit der jungen Zahnärztin Anna Bernhardt. Sie ist seit Januar 2020 in der Praxis tätig.

Frau Bernhardt, Sie sind als eine von drei Praxisinhaberinnen seit Januar 2020 in der Düsseldorfer Zahnarztpraxis ZAP*8 tätig. Die Praxis wurde Ende 2019 als erste „Zahnpraxis der Zukunft“ der Öffentlichkeit präsentiert und ist ein Pilotprojekt der Zahnpraxis der Zukunft GmbH (ZPdZ). Wie müssen wir uns das Praxismodell der ZAP*8 vorstellen?

Unsere Praxis ZAP*8 ist eine Berufsausübungsgemeinschaft und nicht, wie es mancherorts fälschlicherweise verstanden wird, eine Kette. In der Praxis arbeiten momentan drei Behandlerinnen, meine Kolleginnen Gesa Schmidt-Martens, Anja Feller Guimarães und ich, sowie vier weitere Angestellte. Das Besondere an unserer Praxis ist, dass wir sie unter dem Schirm der „Zahnpraxis der Zukunft“ gegründet haben und damit die Praxisräumlichkeiten, die Ausstattung, das Equipment, wie zum Beispiel die Behandlungsstühle, und ausgewählte Services und Dienstleistungen mieten. Wir bezahlen also einen monatlichen Betrag für die Miete sowie die Nutzung der Ausstattung und Services an die Zahnpraxis der Zukunft GmbH, die wiederum von der Deutschen Apotheker- und Ärztebank eG (apoBank) und der ZA – Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft (ZA eG) gemeinsam ins Leben gerufen wurde. Die Praxisräumlichkeiten wurden 2019 komplett umgebaut und modernisiert. Damit ist die Praxis auf dem neuesten Stand – sowohl im modernen Innendesign als auch der dentalen Ausstattung und den digitalen Tools und Vernetzungslösungen.

Kannten Sie und Ihre Kolleginnen sich schon vor der Praxisgründung oder ist der Kontakt erst über das Projekt der ZPdZ entstanden?

Nein, wir kannten uns noch nicht. Jede einzelne von uns hatte von dem Angebot aus verschiedenen Richtungen gehört – ich zum Beispiel über meine Schwägerin, die bei der apoBank arbeitet und mir von dem neuen Praxismodell erzählt hatte. Wir haben dann

im Vorfeld der geplanten Gründung natürlich ausführliche Gespräche mit der ZPdZ und auch untereinander geführt und für uns geprüft, ob wir uns sympathisch sind und uns das gemeinsame Arbeiten vorstellen können. Und das hat gepasst. Gestartet sind wir zu viert, eine Kollegin hat sich dann jedoch noch anders orientiert, sodass wir zum jetzigen Zeitpunkt zu dritt die Praxis führen.



Die drei Zahnärztinnen der ZAP*8 | Zahnarztpraxis am Seestern: (v. l. n. r.) Gesa Schmidt-Martens, Anja Feller Guimarães und Anna Bernhardt.



Patent 

Weniger ist mehr **Reduziertes Inventar**

Haufenweise Komponenten und Instrumente? Braucht es nicht!
Alles, was Sie benötigen ist ein Patent™ Implantat mit partiell
integriertem Abutment und den High-Tech Glasfaser Stiftaufbau.
Vergessen Sie Schrauben, Schraubenzieher, Abformpfosten,
Gingivaformer oder Implantat Abutments. Diese Zeiten sind vorbei.
Reduziert auf das Maximum, das ist Patent™!

www.mypatent.com

Die Düsseldorfer Praxis wurde auch als Showroom konzipiert. Ausgestattet mit neuester Digitaltechnik und vordigitalisierten Praxisprozessen vermittelt sie interessierten Zahnmedizinern im Rahmen von Seminaren und Hospitationen die „Zukunft zum Anfassen“.



© Björn Giesbrecht

„Das Besondere an unserer Praxis ist, dass wir sie unter dem Schirm der ‚Zahnpraxis der Zukunft‘ gegründet haben und damit die Praxisräumlichkeiten, die Ausstattung, das Equipment, wie zum Beispiel die Behandlungsstühle, und **ausgewählte Services und Dienstleistungen mieten.“**

Was hat Sie an der Idee der „Zahnpraxis der Zukunft“ gereizt?

Ich war bis Mitte November 2019 in einem Angestelltenverhältnis in Düsseldorf tätig, aber schon länger offen für Veränderungen. Als sich das Angebot der ZPdZ auftat, hat mich vor allem das Mietprinzip begeistert. Gerade am Anfang ist ja eine Praxisgründung mit hohen finanziellen In-

vestitionen verbunden, mit Risiken, die man erst mal tragen muss. Da schien mir das Angebot der ZPdZ ein „sanfterer“ Start in die Niederlassung, bei dem man sich von Anfang an auf die Arbeit konzentrieren konnte. Wir, meine Kolleginnen und ich, mussten keine großen Finanzierungsentwürfe bei der Bank einreichen oder vielfache Genehmigungen einholen. Wir muss-

ten kein Reinigungspersonal suchen oder uns umständlich in die Abrechnung reinfitzen. Das wurde und wird uns alles von der ZPdZ als Gesamtpaket angeboten. Gleichzeitig arbeiten wir in einem hochmodernem Umfeld, das uns zudem flexible Arbeitszeitmodelle ermöglicht. Ich arbeite zum Beispiel von Montag bis Donnerstag in zwei verschiedenen Zeitschichten; meine Kolleginnen, die beide schon Kinder haben, richten sich ihre Arbeitszeiten wieder anders ein. Natürlich schauen wir immer auch auf den Bedarf der Patienten. So haben wir an zwei Tagen in der Woche auch bis 20 Uhr geöffnet.

Neben der zeitlichen Flexibilität durch unser Dreierteam ermöglicht uns unsere Zusammenarbeit in der ZAP*8 auch fachlichen Austausch und Unterstützung. Das schätze ich sehr. Man ist nicht allein, sondern kann Fälle mit anderen besprechen oder sich gemeinsam fortbilden. Wir sind ja alle noch jung und lernen ständig dazu.

Wie viel Spielraum haben Sie als Behandlerinnen gegenüber der ZPdZ als Vermieter?

Einen großen Spielraum. Dieser wurde uns auch von Anfang an zugesagt. Das heißt, die ZPdZ hält sich aus dem täglichen Praxisgeschehen weitgehend raus. Wir machen, salopp gesagt, unser eigenes Ding, können uns aber bei Anliegen und Fragen natürlich jederzeit an das Unternehmen wenden. Das ist ein toller Bonus. Wenn wir in eine bestimmte Anschaffung, wie einen neuen Intraoralscanner, investieren möchten, müssen wir das nicht mit der ZPdZ abklären, sondern können es einfach tun. Alles andere würde auch der Form der Selbstständigkeit, in die wir ja alle mit der ZAP*8 gegangen sind, letztlich widersprechen.

Was ist, wenn Sie sich im Laufe der Zeit umentscheiden und doch andere Wege gehen möchten? Könnten Sie dann „einfach“ aus dem Modell aussteigen?

Ja, das ist möglich und weniger problematisch als bei anderen Praxisformen. Wir, die Praxisgründerinnen, haben als ZAP*8 einen Mietvertrag mit der ZPdZ und eine interne vertragliche Abmachung untereinander. Wenn der Fall eintreten sollte, dass jemand die Praxis verlassen möchte, ist das ohne große zeitliche und finan-

zielle Restverpflichtung möglich, und es können neue Inhaber nachrücken.

Sie sind derzeit eine reine Zahnärztinnen-Praxis. Ist das so gewollt?

Nein, das hat sich so ergeben. Das Praxismodell der „Zahnpraxis der Zukunft“ steht auch den Männern unseres Berufsstandes offen. Natürlich sprechen gerade der niedrigere Risikopiegel und die flexible Arbeitszeiteinteilung Frauen mit Blick auf die Familiengründung besonders an, obwohl auch für Männer die Themen „Kind und Beruf“ und „Work-Life-Balance“ zunehmend relevanter werden. Insofern ist das Praxismodell der ZPdZ für alle attraktiv, Zahnärztinnen wie Zahnärzte, die in die Selbstständigkeit gehen wollen, ohne hohe Anfangsinvestitionen und mit einem dentalen Netzwerk im Rücken.

Stichwort Weiterbildung: Wie wird das in Ihrer Praxis umgesetzt?

Da unsere Praxis geräumig und modern ausgestattet ist, bietet es sich an, Fortbildungen direkt hier vor Ort durchzuführen. Das Ansinnen ist auch Teil der ZPdZ-Philosophie. Wir sind gerade noch in den Anfängen, aber theoretisch können unsere Räumlichkeiten bis zu 20 Teilnehmer beherbergen, ob für Hands-on-Kurse, Tagungen oder Seminare. Auch für Live-OPs sind

unsere Räume geeignet und die dafür notwendigen digitalen Voraussetzungen alle gegeben. Das heißt, externe Referenten können unsere Praxisräume mieten bzw. wir holen uns gezielt Referenten und Themen in die Praxis. Das ist ein spannendes Feld mit viel Potenzial nach oben. <<<

Fotos: ©

**ZPdZ:
Selbstständigkeit mit
Rückendeckung!**

Die ZPdZ ermöglicht jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten den Schritt in die Selbstständigkeit, ohne die finanzielle Belastung eines Praxiskaufes auf sich zu nehmen. Dabei fußt das Konzept auf den fünf Säulen Mietpraxis, Serviceleistungen, Digitalisierung, Wissenstransfer und Mentoring.

Mehr Informationen unter:
www.zpdz.de

ANZEIGE

FLEXIBEL ARBEITEN

Mit der XO FLEX 2020 entscheiden Sie, ob Sie SOLO oder DUO arbeiten wollen.

Kontaktieren Sie Ihren XO PARTNER und erfahren Sie mehr über unser attraktives Angebot.

Besuchen Sie xo-care.com/xo-partners.

EXTRAORDINARY DENTISTRY





„Wir hatten so viele
Schmerzpatienten
 wie nie zuvor“

© Dental Care Bochum 2019

INTERVIEW >>> Ahmed Alkhafaji arbeitet seit 2014 in der Praxis seiner Mutter, der Zahnärztin Hanan Alkhafaji, in Bochum (Dental Care Bochum). Hanan Alkhafaji siedelte 1994 aus dem Irak nach Deutschland über und gründete 2003 ihre eigene Praxis – auch, weil sie durch ihren kulturellen Hintergrund keine Anstellung fand. Beide Zahnmediziner geben uns Einblicke in ihren Werdegang und aktuelle Praxisherausforderungen.

Herr Alkhafaji, wie haben Sie die Hochphase der Corona-Krise in Ihrer Praxis erlebt?

Es war eine absolut neue und angespannte Situation, die von allen viel abverlangt hat. Viele Praxen mussten im März in Bochum schließen, weil sie nicht ausreichend Schutzmasken und Verbrauchsmaterialien zur Verfügung hatten. Dadurch verdoppelte sich der Zustrom an Patienten bei uns um einiges. Unsere Praxis ist in der innerstädtischen Fußgängerzone gelegen und hat sowieso schon viel Laufpublikum. Im April aber hatten wir so viele Schmerzpatienten wie nie zuvor. Wir hatten rein zufällig vor dem Ausbruch der Krise Verbrauchsmaterialien, Schutzmasken, Handschuhe und Desinfektionsmittel bestellt. Das hat uns letztlich gerettet und den weiteren Betrieb möglich gemacht.

Was hätten Sie sich denn in der akuten Ausbruchszeit auf bundespolitischer Ebene als Hilfestellung gewünscht?

Eine zahnmedizinische Koordinierungsstelle, die den zahnmedizinischen Betrieb in Städten organisiert hätte. Dabei hätte es vielleicht sieben oder acht Praxen gegeben, die Schmerzpatienten versorgt hätten. Patienten hätten in einer zentralen Stelle anrufen können und wären dann zugewiesen worden. In den Krankenhäusern wurde es ja zum Teil so gemacht. Auch die prekäre Materiallage wäre somit gesichert und effektiv gebündelt gewesen. Dass am Ende jede Praxis ihre eigenen Lösungen finden musste, war nicht optimal und hat vielen viel Kraft gekostet.

PRÄZISE 2D/3D-BILDGEBUNG

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

EXPLORER PreXion3D

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 persönliche
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

ZÄ Hanan Alkhafaji. Neben ihrem Sohn Ahmed arbeitet auch ihr Sohn Yousef Alkhafaji in der Bochumer Familienpraxis.

© Dental Care Bochum 2019



Wie haben Sie dem Druck der Krisenstandgehalten?

Zum einen ist es immer wichtig, egal in welchem Kontext, dass man nicht vergisst, was wir tun – nämlich Menschen mit Schmerzen zu helfen. Das ist eine Verantwortung, die wir als (Zahn-)Ärzte annehmen müssen, besonders in Krisenzeiten. Zum anderen haben mir gesicherte Informationen geholfen. Ich habe mich zum Beispiel viel mit Kollegen ausgetauscht und Kenntnisse aus Studien zu Corona-Patienten bezogen. Gleichzeitig habe ich auch mein Wissen aus der Uni aufgefrischt. So konnte ich meinen Mitarbeiterinnen in der Praxis erklären, womit wir es bei einem behüllten Virus eigentlich zu tun haben. Diese Informationen waren unglaublich wichtig für mein Team, um mit den eigenen Fragen und auch der Panikmacherei umgehen zu können. Wissen ist bekanntlich Macht und hilft, die Gefahren zu verstehen und dort, wo es nötig ist, zu relativieren. All das hat uns handlungsfähig gemacht.

Und wie ist der Praxisalltag jetzt?

Da viele Kollegen jetzt wieder geöffnet haben, hat sich die Situation mit den Notfällen in der Praxis entspannt. Die Patientenkommunikation stellt aber

nach wie vor das Hauptproblem dar. Durch die mediale Ausbreitung des Themas sind die Patienten unverhältnismäßig verunsichert. Es ist wichtig, hier Klarheit zu schaffen und zu verdeutlichen, dass eine zahnmedizinische Versorgung in Deutschland unter den höchsten hygienischen Bedingungen sichergestellt ist und erforderliche Behandlungen – ohne Abstriche – durchgeführt werden können und müssen.

Frau Alkhafaji, Sie kommen gebürtig aus dem Irak und haben dort auch Zahnmedizin studiert. Seit wann leben und arbeiten Sie in Deutschland?

Ich habe im Jahr 1985 mein Studium in der medizinischen Fakultät der Universität in Bagdad abgeschlossen. Anschließend arbeitete ich für drei Jahre als Zahnärztin innerhalb eines staatlich finanzierten Hilfsprojekts in einem irakischen Dorf und behandelte im Schnitt täglich 60 Patienten. Danach habe ich bis 1994 in der Privatpraxis meines Vaters in Bagdad gearbeitet. Nach meinem Umzug nach Deutschland absolvierte ich meine deutsche Approbationsprüfung in der Universität in Münster. 2003 habe ich mich dann selbstständig gemacht und die Praxis in Bochum übernommen.

War die Selbstständigkeit schon immer ein Ziel von Ihnen?

Nein, eigentlich nicht, aber mir wurde in Deutschland viel Kontra geboten und ich fand keine Anstellung. Kollegen rieten mir, mein Kopftuch abzusetzen, weil die Menschen das nicht mochten. Aber das war einfach keine Option für mich. Zwar wollte ich natürlich meinen Beruf ausüben und Erfolg haben, aber ich wollte mich dabei nicht in meiner persönlichen Freiheit einschränken. Ich habe damals viele Vorstellungsgespräche geführt und wurde immer wieder aufgrund meines Kopftuches abgelehnt. Aus diesem Grund entschloss ich mich letztlich 2003, in die Selbstständigkeit zu gehen. Im Nachhinein war das die richtige Entscheidung – ich konnte unter meinen Bedingungen arbeiten und eine Praxis aufbauen, die heute auch für meine Söhne einen Ort bietet, sich zu verwirklichen.

Die Zusammenarbeit mit Ihren Söhnen – wie fühlt sich das für Sie an?

Es ist unglaublich spannend für mich! Da sich die Zahnmedizin ja wahnsinnig schnell entwickelt, ist es für unsere Generation kaum möglich, alle Facetten der neueren Zahnmedizin kennenzulernen und auch umzusetzen. Da meine beiden Söhne Zahnmedizin studiert haben, habe ich, parallel zu meinen Fortbildungsbesuchen, passiv immer den aktuellsten Stand der Zahnmedizin mitverfolgen können. Das empfinde ich als ein Geschenk! Und es macht mir große Freude, meinen Söhnen bei ihrem Einstieg in den zahnmedizinischen Alltag helfen zu können.

Herr Alkhafaji, worin sehen Sie klare Pluspunkte in der beruflichen Nähe zu Ihrer Mutter?

Der größte Vorteil besteht vor allem im Wegfallen des wirtschaftlichen Drucks. Ich konnte mich in aller Ruhe so entwickeln, wie ich es mir erhofft hatte. Gleichzeitig war ich zum Glück nicht so naiv zu glauben, dass ich, nur weil ich frisch von der Universität komme, keine Erfahrungen brauche. Von der Erfahrung meiner Mutter habe ich extrem viel profitiert. Statt pures „Learning by Doing“ hatte ich immer die Gelegenheit, kurz

„Es ist aber wichtig, die Grundlagen der chirurgischen Zahnmedizin selbst anwenden zu können. Daher rate ich jedem Kollegen:

Versucht, jeden Wurzelrest erst mal selbst zu entfernen.“

Infos zur Person
ZÄ Ahmed Alkhafaji



nachzufragen. Dabei habe ich auch gemerkt, dass die Patienten dies sehr wertgeschätzt haben. Anders als man vielleicht meint, sehen Patienten darin eher Kompetenz als Inkompetenz, wenn ich die Kollegin dazugeholt habe. Deshalb hatte ich auch sehr schnell meinen eigenen Patientenstamm, der mir nach relativ kurzer Zeit komplett vertraute.

Mit Blick auf den Praxisalltag, was vernachlässigt Ihrer Meinung nach die universitäre Ausbildung am meisten?

Für mich sind das vor allem zwei Bereiche: erstens, Abrechnung und Kasernenrecht und, zweitens, Chirurgie und

Notfallzahnmedizin. Eine der größten Herausforderungen der Zahnmedizin heute ist, dass der Anteil der Behandlung am Patienten leider immer weniger wird, während das Organisatorische zunimmt. Für eine gute Zahnmedizin ist aber gerade Zeit ein wesentlicher Faktor. Daher muss man hier wirklich proaktiv sein, die Praxis gut durchorganisieren, sodass im Idealfall viele Dinge automatisiert umgesetzt werden können. Sei es bei der Dokumentation, im Rahmen des QM oder in der Abrechnung. Der Bereich der Chirurgie und Notfallzahnmedizin wird in seiner Wichtigkeit leider auch unterschätzt. Oft

höre ich von jungen Kollegen, dass sie Fälle überweisen, weil entweder die Kompetenz nicht ausreicht oder aber, viel häufiger, weil sie sich nicht trauen. Es ist aber wichtig, die Grundlagen der chirurgischen Zahnmedizin selbst anwenden zu können. Daher rate ich jedem Kollegen: Versucht, jeden Wurzelrest erst mal selbst zu entfernen. Jede Extraktion beim gesunden Patienten erstmal selbst zu probieren, jeden Abszess erst mal selbst zu spalten. Holt euren Ausbilder dazu, wenn ihr euch nicht traut oder das Know-how noch fehlt! Nur so kann Erfahrung gewonnen werden. <<<

Studium der Zahnmedizin im Irak: ZÄ Hanan Alkhafaji berichtet



„Das Zahnmedizinstudium im Irak erfolgt **komplett in englischer Sprache** und umfasst, ähnlich wie in Deutschland, fünf Jahre und ist in Vorklinik und Klinik unterteilt. Das Staatsexamen hat einen theoretischen und praktischen Teil am Patienten. In der Zahnerhaltung müssen Füllungen, Teilkronen und Endos, im prothetischen Teil eine festsitzende sowie herausnehmbare Arbeit am Patienten hergestellt werden. Nach Abschluss des Staatsexamens absolviert man auch

im Irak eine **Assistenzzeit**. Das erste Assistenzjahr habe ich in der Hauptstadt Bagdad durchgeführt, im 2. und 3. Jahr arbeitete ich in einer ländlichen Region und behandelte **täglich mehr als 60 Patienten**. Gerade in dieser anfänglichen Zeit stehen junge Zahnärzte oft vor großen Herausforderungen, weil durch die Masse an Patienten kaum Hilfe durch erfahrene Zahnärzte gewährleistet werden kann. Somit ist die Lernkurve junger Zahnärzte besonders steil.“

Mit emotionsloser Disziplin zum Dokortitel

Infos zur Person
Dr. Stefanie Parkitny



Infos zur Person
Dr. Felix Roth



Dr. Stefanie Parkitny hat zu den histologischen Veränderungen bei vom Klinefelter-Syndrom betroffenen männlichen Individuen (Mensch und transgene Maus) promoviert. **Dr. Felix Roth** promovierte zur Retention von NEM-Suprakonstruktionen auf Implantatabutments.

GESPRÄCH >>> Eine Promotion ist kein Muss, aber ein verlockendes Vielleicht. Dabei ist der Weg zum Ziel wie eine Reise mit vielen Streckenabschnitten und Zwischenstopps. Ist es geschafft, ist das Hochgefühl gewiss und es bleibt eine lebenslange Errungenschaft. Wir haben zwei junge Zahnmediziner befragt, was sie zur Promotion bewogen hat und wie sie diese intensive Zeit geschafft haben.

Dr. Parkitny, Dr. Roth, warum haben Sie promoviert?

Dr. Parkitny: Für mich stand bereits zu Beginn des Zahnmedizinstudiums fest, dass ich promovieren möchte. Daher bewarb ich mich schon vor dem Physikum am Anatomischen Institut in Gießen, da ich mir auch eine humanmedizinische Arbeit vorstellen konnte und viele Doktorarbeiten in der Zahnmedizin an meinem damaligen Studienort meist erst nach bestandenen Examen vergeben wurden. Das hängt meines Erachtens damit zusammen, dass die jeweiligen Abteilungen der Zahnklinik Assistenten für die gesamte Assistenzzeit an sich binden möchten und dies über die Promotion dann tun. Promoviert habe ich auch,

weil ich finde, dass ein Dokortitel eine positive Wirkung auf Patienten hat, auch wenn er keinesfalls anzeigt, ob man als Zahnärztin oder Zahnarzt kompetent ist oder nicht. Zudem ist der Weg zum Dokortitel eine einmalige Möglichkeit, intensiv an wissenschaftlicher Arbeit beteiligt zu sein. Schafft man es bis zum Ziel, profitiert man letztlich ein Leben lang davon, den Titel tragen zu können.

Dr. Roth: Auch für mich war die Promotion von Anfang an klar. Damals meinte ich, es gehöre einfach zum Arztberuf dazu. Mittlerweile sehe ich das aber nicht mehr so streng, weil auch ich gemerkt habe, dass akademischer Titel und fachliches Können zweierlei Paar Schuhe sind.

Da mich zahnärztliche Implantologie und die Implantatprothetik schon immer interessiert haben, sprach ich den Lehrstuhlinhaber für Zahnärztliche Prothetik und Dentale Technologie frühzeitig an und wählte ein Thema, welches sich mit der Retention von zementierten Suprakonstruktionen auf Implantatabutments befasst. Ich hatte somit ein sehr praxisnahes Thema gefunden.

Im Schnitt sind Promovierende

29 Jahre alt.

Vier Prozent sind 25 Jahre oder jünger und fünf Prozent 45 Jahre oder älter.

Eine Doktorarbeit ist kein Zuckerschlecken: Was waren Ihre ganz persönlichen Hürden?

Dr. Roth: Das Schwierige am Schreiben einer Doktorarbeit ist, dass es nicht so linear verläuft wie beim Lernen. Wenn ich zum Beispiel eine Stunde etwas lerne, habe ich in der Regel doppelt so viel geschafft wie in einer halben Stunde. Das Geschaffte steht in einem logischen Verhältnis zur verwendeten Zeit. Bei der Niederschrift meiner Dissertation gab es aber Phasen, in denen ich in drei Stunden keinen ganzen Satz zusammenbrachte, weil ich eine bestimmte Quelle nicht fand oder einfach mit der Formulierung eines Zusammenhangs nicht weiterkam. Plötzlich platzte der Knoten und dann habe ich wieder drei Seiten in drei Stunden geschrieben. Mit dieser wechselnden Produktivität auf dem Papier umzugehen, war nicht

leicht und eine wesentliche Erfahrung für mich aus dieser Zeit.

Dr. Parkitny: Schwierig wurde es für mich zu den Zeitpunkten, an denen mir das Untersuchungsmaterial ausging und ich so wertvolle Zeit verlor. Dabei war ich auf andere angewiesen und konnte selbst nicht auf diese Situation einwirken. Denn für meine Forschung habe ich Gewebeproben von Männern untersucht, die am Klinefelter-Syndrom

erkrankt sind, und von transgenen Mäusen, im Hinblick auf Gefäßveränderungen. Das Material war limitiert, da sich Männer zur Gewinnung des Untersuchungsmaterials Biopsieentnahmen unterziehen müssen und diese Proben dann von verschiedenen Instituten benötigt werden. Außerdem werden die Mäuse, deren Gewebe ich untersucht habe, nur begrenzt herangezogen. Diese Leerlauf-Phasen, während ich auf Materialnachschub

53 Prozent

der Promovierenden haben mindestens einen Elternteil mit Universitätsabschluss. In Jura sind es sogar 67 Prozent.

ZEIT Campus

RATGEBER PROMOTION

Entscheiden, planen, durchhalten:
Die wichtigsten Tipps für die Dissertation
in allen großen Fachgebieten



Zahlen und Fakten: © „Ratgeber Promotion“ von ZEIT Campus

EMPFEHLUNG DER REDAKTION

Der „Ratgeber Promotion“ von ZEIT Campus bietet einen wunderbaren Einstieg zum Thema und gibt wichtige Tipps für die Dissertation in allen großen Fachgebieten. Zudem kommen eine Vielzahl an Promovenden zu Wort, die in ihren Testimonials ganz offen über ihre Promotionserfahrungen sprechen. Eine wirklich lohnenswerte und coole Lektüre!

196.200

Promovierende gibt es in Deutschland.

wartete, waren meine größten Durststrecken. Und danach fiel es mir schwer, mich wieder neu zu motivieren. Auch wenn Versuche, die mich oft tagelange Arbeit kosteten, nicht auszuwerten waren oder mir dabei schlichtweg Fehler unterliefen, war ich natürlich erst mal geknickt. Man muss sich in solchen Momenten ziemlich emotionslos disziplinieren und einfach weitermachen. Nur so kommt man durch die Tiefen durch.

Und was würden Sie Promotionsanfängern im Rückblick raten?

Dr. Roth: Nichts aufzuschieben, auch wenn die Verlockung streckenweise wirklich groß ist. Meine Promotion durchzog alle meine zahnmedizinischen Phasen, also Vorklinik, Klinik, Staatsexamen und Assistenzzeit. Dabei habe ich gemerkt, dass das Aufschieben von Arbeitsschritten oder des Schreibens an sich, das Ganze in nur noch unproduktivere und härtere Stadien hob. Auch wenn es während Studium und Klinik sehr aufwendig ist,

Im Durchschnitt arbeiten Promovierende

4,5 Jahre

an ihrer Doktorarbeit.

sich an die Doktorarbeit zu setzen, wird es später, nach einem achtstündigen Arbeitstag, ja nur noch härter. Ich glaube, dass hier die Motivation entscheidet – ist sie ausreichend vorhanden, kann man dem Verschiebungsdrang widerstehen und überwindet die Tiefen. Ansonsten wird die Luft dünn.

Schon prominente Vertreter des Dokortitels sind über Quellenachweise und Plagiatsvorwürfe gestolpert. Wie haben Sie sich hier abgesichert?

Dr. Roth: Das ist natürlich ein ganz wichtiges Thema bei der Doktorarbeit. Denn das falsche Zitieren verstößt gegen das Urheberrecht und ist somit strafbar. Der Dokortitel wäre weg und die Arbeit akademisch diskreditiert. Diese Konsequenzen entziehen einem vorsätzlichen Vorgehen jede Motivation. Die große Sorge beim Schreiben ist eher dahingehend, dass man dies versehentlich tut. Hier hilft ein Zitierprogramm wie Endnote, weil es nur korrekt eingegabene Quellen akzeptiert.

Dr. Parkitny: Das falsche Zitieren von Quellen ist ein absolutes No-Go. Das Zitieren muss nach einem Schema und immer einheitlich erfolgen, beispielsweise beginnend mit dem Autor, dann das Erscheinungsjahr des Artikels, dann der Titel, zum Schluss die Zeitschrift mit Seitenangabe. Bei über zehn Seiten Quellenangaben wie in meiner Arbeit kann sich trotz Verwendung eines Zitierprogrammes ein Fehler einschleichen. Deshalb habe ich zusätzlich noch eine Plagiatserkennungssoftware verwendet. Sie scannt jedes Wort der Arbeit und vergleicht die Inhalte mit einer Datenbank aus wissenschaftlichen Arbeiten. Danach werden alle Stellen farblich markiert, die noch mal überprüft werden sollten. Diese Softwareprogramme erleichtern das Überprüfen immens und Fehler in der Quelldokumentation können und dürfen so eigentlich nicht mehr passieren.

In welchem Zeitraum haben Sie Ihre Promotion verfasst und hatten Sie finanzielle Unterstützung?

Dr. Parkitny: Das reine Verfassen, also das Schreiben, dauerte ungefähr ein Jahr. Dem gingen drei Jahre voraus, in denen ich Daten erhoben und alle Versuche durchgeführt habe. Ich hatte ein Stipendium für vier Monate erhalten, sodass ich unmittelbar nach bestande-

nem Examen noch die restlichen Versuche durchführen und mit dem Schreiben beginnen konnte, ohne mir Gedanken um meinen Lebensunterhalt machen zu müssen. Danach ging es mit der Assistentenstelle los und ich musste parallel zum Vollzeitjob an der Doktorarbeit weiterschreiben. Mein Stipendium war ein Forschungsstipendium, das mir mein Betreuer ermöglichte. Die zeitliche Begrenzung auf vier Monate legte ich im Prinzip alleine fest, da ich bereits eine Weiterbildungsassistentenstelle in der Oralchirurgie in Aussicht hatte.

Dr. Roth: Ich habe mich erstmals im September 2013 bei meinem Doktorvater vorgestellt, die Verteidigung war dann im Dezember 2018. Es vergeht somit durchaus einige Zeit. Ein Stipendium habe ich nicht in Anspruch genommen. Im Nachhinein würde ich mir das aber überlegen, da ich von den Kosten, wie zum Beispiel für den Druck oder Fahrtkosten, sehr überrascht war. Zudem gab pünktlich drei Monate vor der Verteidigung mein Notebook den Geist auf und ich musste auch noch mal Geld investieren ... ein Stipendium wäre da bestimmt hilfreich gewesen. <<<

15 Prozent

der Promovierenden haben ein oder mehrere Kinder.

GEMEINSAM AUF ERFOLGSKURS.

MIT DAMPSOFT AN IHRER SEITE



EXISTENZ GRÜNDER

Gemeinsam auf Erfolgskurs.

Als Lösungsanbieter für die digitale Verwaltung und Abrechnung in Zahnarztpraxen unterstützen wir Sie schon in der Startphase. Und dann ein Praxisleben lang. Sie wollen auch durchstarten?

www.dampsoft.de/startup

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software

Hamburger Stammtisch

junger Zahnärztinnen und Zahnärzte



Drei der vier Gründerinnen des Stammtischs Junge Zahnärzte Hamburg: (v. l. n. r.) Dr. Laura-Katharina Pauli, Dr. Kathleen Menzel und Elisabeth Häußler. Die vierte, nicht abgebildete Zahnärztin ist Kristina Schumann.

INTERVIEW >>> Vor genau sechs Jahren gründeten vier junge Zahnärztinnen in Hamburg einen Stammtisch. Dabei wurde aus einer anfänglich kleinen Runde ein mehr als 680 Mitglieder umfassendes Netzwerk. Wir sprachen mit Dr. Kathleen Menzel, einer der Gründerinnen, über den Erfolg dieser Form des freundschaftlich-fachlichen Miteinanders.

Frau Dr. Menzel, Sie sind Mitinitiatorin des Stammtischs Junge Zahnärzte Hamburg – Was hat Sie zu einem Stammtisch bewogen und wer nimmt in der Regel daran teil?

Der Stammtisch wurde von drei jungen Zahnärztinnen und mir im Sommer 2014 ins Leben gerufen. Wir kamen damals frisch von der Uni und lernten uns auf einer zahnärztlichen Veranstaltung kennen. Danach beschlossen wir, den Hamburger Assistentenstammtisch, den es einige Jahre zuvor schon gab, neu aufzulegen, damit wir uns weiter austauschen, netzwerken und Kontakte knüpfen

konnten. Da nach der Assistenzzeit das Assistentinnen-Label nicht mehr zu uns passte, benannten wir das Ganze kurzer Hand in „Stammtisch Junge Zahnärzte Hamburg“ um. Somit kann jede Zahnärztin und jeder Zahnarzt teilnehmen, die/der jung ist oder sich jung fühlt. Auch Zahnmedizinstudierende sind herzlich willkommen. Anfangs waren wir eine überschaubare Runde von zwölf Teilnehmern, die sich in einem urigen Restaurant mitten in Hamburg trafen. Da die Teilnehmerzahl stetig stieg, wechselten wir mehrfach die Location. Organisiert werden die Stammtischtreffen über eine

Facebook-Gruppe mit mittlerweile über 680 Mitgliedern. Gleichzeitig wird der Stammtisch auf der Website der Zahnärztekammer Hamburg erwähnt. Jeder, der in Hamburg neu anfängt, bekommt von der Kammer einen Hinweis auf unser Netzwerk. Vor einigen Jahren haben wir zudem eine WhatsApp-Gruppe eingeführt, um uns kurzfristig für Fortbildungen und Veranstaltungen zu verabreden und dringende Fragen aus der Praxis schnell und direkt klären zu können. Unterstützt wurden wir von Anfang an von der Zahnärztekammer Hamburg und auch der apoBank.

Welche Themen kommen bei Ihren Zusammenkünften zur Sprache?

Unser Programm ist abwechslungsreich – mal gibt es einen Vortrag, mal steht das Gespräch untereinander im Vordergrund. Die bisher behandelten Themen umspannen die Bereiche PA-Chirurgie, CMD, Alterszahnheilkunde, Niederlassung, Altersvorsorge und Versorgungswerk, Personalführung und vieles mehr. Über das Netzwerk des Stammtischs werden auch immer wieder Stellen vermittelt. Dabei dient vor allem unsere Facebook-Gruppe als Plattform.

Im vergangenen Jahr fand unser fünfjähriges Jubiläum statt, und wir bekamen das Feedback, dass neben dem Wissensaustausch, auch wirklich gute Freundschaften entstanden sind. Das hat uns natürlich sehr gefreut!

Wann findet das nächste Treffen statt?

Wir hatten im April einen Stammtischtermin geplant, der dann leider aufgrund der damaligen Kontaktsperre verschoben werden musste. Das war sehr schade, da wir Dr. Wieland Schinnenburg, Mitglied des Bundestages, Zahnarzt und Rechtsanwalt, für diesen Termin gewinnen konnten. Anfang Mai haben wir unseren ersten Online-Video-stammtisch durchgeführt. Das hat auch sehr gut geklappt. Wann wir uns das nächste Mal wieder in alter Form treffen werden, steht leider noch nicht fest. Infos dazu wird es auf der Facebook-Seite geben. <<<



Stammtisch Junge Zahnärzte
Hamburg

Dr. Kathleen Menzel hat in Leipzig studiert und 2011 ihr Examen absolviert. Seit 2012 lebt sie in Hamburg. Sie arbeitet in Altona als angestellte Zahnärztin in einer Zwei-Behandler-Praxis. Seit Januar 2019 ist sie Vorstandsmitglied der Zahnärztekammer HH mit den Referaten Junge Zahnärzte, Beruf und Familie, Weiterbildung und Qualitätszirkel. Von 2016 bis 2019 war sie zudem Schatzmeisterin im Vorstand des Dentista e.V. Seit 2019 übt Dr. Menzel diese Position im Verband der Zahnärztinnen – Dentista aus.

Infos zur Person
Dr. Kathleen Menzel



Composi-Tight® 3DFusion™

Das neue und verbesserte
Teilmatrixsystem für
alle Klasse II Kavitäten

NEU!



Limitiertes Spar-Angebot!

FXR01 statt 285,00 €** für 195,00 €**



In diesem Pack erhalten Sie 3 Ringe für den Preis von 2!

FXR01: 1 Packung mit je 1 blauen, 1 orangen
und 1 grünen 3D Fusion Ring

Kaufen Sie unseren 3er Pack 3D Fusion Ringe FXR01
mit je 1 blauen, 1 orangen und 1 grünen
Composi Tight 3D Fusion Ring und
zahlen Sie nur 195€** anstatt 285€* im Monat Juni.

Selbst wenn Sie sonst andere Garrison Ringe bestellen würden,
ist dieses Angebot optimal
um alle neuen 3D Fusion Ringe in der Praxis anzuwenden und vielleicht
sogar einen neuen Lieblingsring zu finden.

**Das Angebot ist gültig bis zum 30.06.2020

oder solange der Vorrat reicht.

Scannen Sie einfach
den QR-CODE
und bestellen
Sie per Email



oder Rufen Sie uns an: 02451 971 409

Garrison
Dental Solutions

*Alle Preise sind unverbindliche
Preiseempfehlungen zzgl. MwSt.
Es gelten unsere AGB.
**Gültig bis zum 30.06.2020
oder solange der Vorrat reicht.

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

ADGM620 DF

THE LEADER IN MATRIX SYSTEMS

© 2018 Garrison Dental Solutions, LLC



„Viele junge Zahnärzte kämpfen um ihre mentale Gesundheit“

© Simon Chard

INTERVIEW >>> Für viele ist der Beruf des Zahnarztes eine absolute Erfüllung, für andere eine nicht zu unterschätzende Herausforderung und für wiederum andere eine klassische Kombination aus beidem. Doch gerade jüngere Zahnärzte, frisch von der Universität, müssen einen erheblichen Spagat absolvieren – das theoretisch Gelernte in der täglichen Praxis umsetzen, und zwar zur vollen Zufriedenheit zunehmend anspruchsvoller Patienten. Keine kleine Aufgabe! Dass hier die digitale Zahnmedizin helfen kann, Sicherheit zu gewinnen und vor allem auch den Spaß an der Sache nicht zu verlieren – davon ist der Londoner Zahnarzt Dr. Simon Chard überzeugt. Dabei ist Chard nicht nur einer der erfolgreichsten englischen Zahnärzte seiner Generation, sondern auch Ambassador einer neuen Ausrichtung in der Zahnmedizin, die eng an die Digitalisierung geknüpft ist: die Slow Dentistry®.

Dr. Chard, was sind für Sie die Vorteile der digitalen Zahnmedizin für Patienten und Behandler?

Die Tools und Workflows der digitalen Zahnmedizin, vom Intraoralscanner über Laser bis künstliche Intelligenz und mehr, verändern unsere Arbeit zum vielfach Besseren. Davon bin ich absolut überzeugt, und das erlebe ich täglich in der Versorgung meiner Patienten. Die Patienten gewinnen an Komfort und erleben gleichzeitig eine effizientere Versorgung als noch vor zehn Jahren. Ich versorge zum Beispiel 95 Prozent meiner Patienten heute mit Restaurationen in nur einer einzigen Sitzung. Die Patienten müssen keinen weiteren Termin vereinbaren und bekommen keine weitere Betäubung, die für viele sehr unangenehm ist. Mir hingegen ermöglicht die digitale Zahnmedizin nicht nur ein innovatives und mich anspornendes Arbeiten – es macht mir einfach unheimlich viel Spaß –, sondern vor allem auch eine große Vorhersagbarkeit des Behandlungsziels und eine wirkliche Kontrolle. Das ist für uns Zahnärzte, die in der Regel – mich eingeschlossen – einen kleinen Kontrolltack haben, ein großer Mehrwert, der gerade jungen Zahnärzten sehr hilft.



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

Warum profitieren gerade junge Zahnärzte von der Digitalisierung?

Weil wir einem zunehmenden Druck ausgeliefert sind. Zumindest kann ich das für die jungen britischen Zahnärzte sagen. In Großbritannien sind Zahnmedizinstudium und Training bei Weitem nicht ausreichend für das, was wir danach sofort in der Praxis leisten müssen. Viele junge Zahnärzte kämpfen deshalb ganz massiv um ihre mentale Gesundheit; das Thema Selbstmord ist hier viel präsenter als man denken mag. Es wird nur leider wenig darüber gesprochen. Die jungen Zahnärzte benötigen Rückhalt aus der beruflichen Community und die Möglichkeit, Behandlungserfahrungen zu sammeln. Und genau hier kommen auch die digitalen Tools ins Spiel. Denn die digitale Zahnmedizin objektiviert das eigene Tun, indem der Workflow einer Behandlung zu jedem Zeitpunkt nachvollziehbar und kontrollierbar ist. Das stärkt nicht nur das Vertrauen in die eigene Arbeit, sondern auch das Verhältnis zwischen Zahnarzt und Patient, das in Großbritannien oftmals auf wackeligen Füßen steht. Indem der Patient, durch eine bestmögliche Aufklärung und Visualisierung der Behandlungsschritte, nachvollziehen kann, was, wie und warum gemacht wird und welche Erwartungen realistisch sind, entspannt sich automatisch die Behandlungssituation.

Sie sind Ambassador einer relativ neuen Ausrichtung der Zahnmedizin, der Slow Dentistry®? Worum geht es dabei und wie kam es zu Ihrer Zusammenarbeit?

Ganz vereinfacht gesagt steht die Slow Dentistry für einen Fokus auf Qualität und Sicherheit in der Zahnmedizin. Sie bringt weltweit Behandler zusammen, die sich in ihrer täglichen Arbeit gezielt vier Qualitätskriterien verpflichtet haben: der korrekten Betäubung des Behandlungsgebietes, der Verwendung eines Kofferdams, der kompromisslosen Desinfektion des Arbeitsumfeldes, Equipments und der Instrumente sowie einer umfassenden Aufklärung der Patienten im Vorfeld einer jeden Behandlung. Als mich Dr. Miguel Stanley, einer der Mitinitiatoren der Slow Dentistry, kontaktierte und fragte, ob ich als Ambassador fungieren wolle, konnte ich mich sofort mit der Arbeits- und Vorgehensweise identifizieren und bin seitdem aktives Mitglied der Community. Mich haben schon einige Patienten gezielt aufgesucht, weil ich Slow Dentistry praktiziere. Letztlich steht das „slow“, also das „langsam“ für eine im Tempo an den Patienten angepasste Zahnmedizin. In unserer immer schneller werdenden Welt fordert die Slow Dentistry auf, Prioritäten zu setzen, und zwar beim Patienten und seinen Bedürfnissen. Die digitale Zahnmedizin korrespondiert perfekt mit diesen Ideen, denn sie nimmt die Patienten mit auf unsere Reise und stellt unter anderem eine reproduzierbare Qualität sicher. <<<



© Simon Chard

SIMON  CHARD

Dr. Simon Chard BDS (Hons) BSc (Hons) absolvierte sein Studium am Kings College London Dental Institute mit Auszeichnung. Zusätzlich erhielt er den renommierten Academy of Operative Dentistry Award, der herausragenden Studierenden der Zahnmedizin verliehen wird. 2015 gewann Chard den Dentistry Award und wurde zum Best Young Dentist ernannt.

www.drsimonchard.com
www.instagram.com/drsimonchard



Live Interactive Training

ePractice32 steht für Live Dental Hands-On-Training:

- ✓ Qualitativ hochwertig
- ✓ Schnell und leicht umsetzbar
- ✓ Kostengünstig

Ihre Vorteile: Topreferenten, Hands-On mit der Dentory Box, Präsentation von Behandlungsvideos und klinischen Fällen, Live-Diskussionsrunden, Teilnahme als Participant oder Observer, Punktesammeln nach BLZK.

Jetzt anmelden unter
www.ePractice32.de

 **AMERICAN**
Dental Systems
INNOVATIVE DENTALPRODUKTE

#AmericanDentalSystems



„Wir haben gelernt, wie man die öffentliche Meinung mitbestimmt“

INTERVIEW >>> Auf den ersten Blick hat der Journalismus nichts mit der täglichen Zahnmedizin zu tun. Auf den zweiten Blick schon, wie uns die junge Berliner Zahnärztin Dr. Nora Joos verrät.

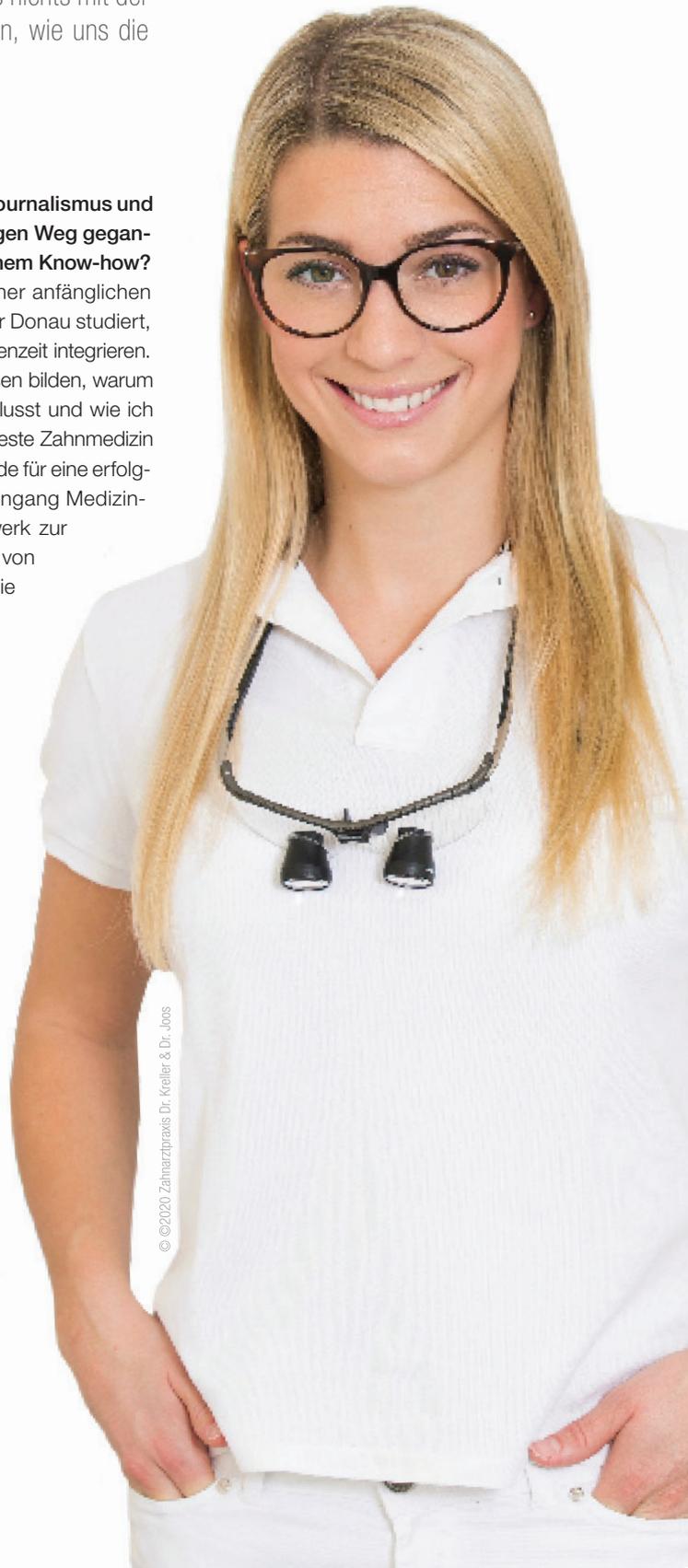
Frau Dr. Joos, Sie haben Zahnmedizin und gleichzeitig Medizinjournalismus und Öffentlichkeitsarbeit studiert. Warum sind Sie diesen zweigleisigen Weg gegangen und inwieweit profitieren Sie als Zahnärztin von journalistischem Know-how?

Medizinjournalismus zu studieren, stand eigentlich nicht auf meiner anfänglichen Agenda. Ich habe an der Danube Private University in Krems an der Donau studiert, das Fach wurde dort angeboten und so konnte ich es in meine Studienzeit integrieren. Als Zahnarzt ist es gut zu wissen, wie und wo sich Patienten ihr Wissen bilden, warum die öffentliche Meinung die Inanspruchnahme meiner Arbeit beeinflusst und wie ich meine Patienten am besten informiere. Was nützt es, wenn ich die beste Zahnmedizin erlerne, aber nicht in der Lage bin, diese auch zu präsentieren? Gerade für eine erfolgreiche Selbstständigkeit ist beides unglaublich wichtig. Im Studiengang Medizinjournalismus und Öffentlichkeitsarbeit haben wir uns das Handwerk zur Interaktion und Außenwirkung angeeignet und hinter die Kulissen von Verlagen und Redaktionen geschaut. Wir haben gelernt, wie man die öffentliche Meinung mitbestimmt, und dieses Wissen hilft mir dabei, auch einen fairen und nachhaltigen Informationsaustausch mit Patienten zu führen. Es stärkt mich als Zahnärztin in meiner täglichen Arbeit und als Vertreterin unseres Berufsstandes.

Sie sind Mitglied des IJZ (Interessengemeinschaft Junge Zahnmedizin im Verband der Zahnärzte von Berlin) und bringen sich aktiv in die Junge Zahnmedizin ein – was treibt Sie dabei an?

Ich bin erst seit Kurzem Mitglied im IJZ. Meine anfängliche Motivation war es, vom Wissen erfahrener Kollegen fachlich zu profitieren, denn klassische Fehler müssen ja schließlich nicht zweimal gemacht werden. Gleichzeitig möchte ich mich auch als junge Frau einbringen, denn die Zahl der weiblichen Kolleginnen nimmt zwar mit jedem Jahr zu, Zahnärztinnen in der Standespolitik sind jedoch immer noch rar. Dabei sind die aktuellen Fragestellungen, zum Beispiel zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf, naturgemäß eine Thematik, die besonders Zahnärztinnen betrifft. Hier braucht es weibliche Wortmeldungen in Entscheidungsprozessen. Im Freundeskreis sehe ich es immer häufiger, dass der Wiedereinstieg in das Berufsleben nach einer Schwangerschaft schwierig ist und schlecht bezahlt wird. Ich bin nicht besonders feministisch veranlagt, denke jedoch, dass gerade solche Alltagsprobleme eine Plattform brauchen, für die es sich einzusetzen lohnt.

Weitere Informationen zum IJZ unter: www.zahnaerzteverband-berlin.de/wir-ueber-uns/die-jungen-ijz <<<



© 2020 Zahnarztpraxis Dr. Kreller & Dr. Joos



ANWENDERKURS (2 TAGE)

Keramikimplantate und Biologische Zahnheilkunde

mit Dr. Ulrich Volz



26./ 27. Juni 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.

Termine:

26./27.06.2020

17./18.07.2020

25./26.09.2020

16./17.10.2020

13./14.11.2020

11./12.12.2020

SWISS 
BIOHEALTH®
EDUCATION

ONLINE-KURS

Keramikimplantate und Biologische Zahnheilkunde

mit Dr. Ulrich Volz



Jetzt auch online!

Jeder Zeit buchbar

In diesem ONLINEKURS erhalten Sie eine virtuelle Einführung in die Biologische Zahnheilkunde und die Keramikimplantologie. Alle Inhalte des 2-Tages-Kurses in Kreuzlingen wurden mitgefilmt und aufwendig zusammengefasst. Somit haben Sie die Möglichkeit jederzeit und flexibel einzusteigen und von dem Expertenwissen des SDS-Firmeninhabers und Leiter der SWISS BIOHEALTH CLINIC, Dr. Ulrich Volz, aus über 20 Jahren Erfahrung zu profitieren.

Der Online-Zugang gewährt Ihnen Zugriff auf die für E-Learning optimierten Lerninhalte, die Sie so oft Sie wollen, in Ihrem Tempo durcharbeiten können.

Melden Sie sich jetzt an:

www.swiss-biohealth-education.com

SDS SWISS DENTAL
SOLUTIONS®



Wenn die Angst unseren Verstand lähmt

Text: Dr. Carla Benz

Besondere Ereignisse, wie die aktuellen, erfordern immer auch eine besondere Kommunikation. Wir sitzen zwar faktisch „alle in einem Boot“, aber irgendwie auch nicht.

Was passiert mit uns in emotionalen Ausnahmezuständen?

Angesichts des scheinbaren Kontrollverlustes kann es sein, dass wir nicht mehr nur beunruhigt sind, sondern schlicht Angst haben. Angst vor der Möglichkeit, ein geliebter Mensch oder man selbst könne ernsthaft erkranken; Angst vor dem Verlust des Arbeitsplatzes; Angst davor, die Familie nicht mehr ernähren zu können; Angst davor, die laufenden Kosten nicht mehr zahlen oder w-möglich nie wieder zu der gewohnten Normalität zurückkehren zu können.

Wenn wir aus der Angst heraus kommunizieren, dann haben wir eine „emotionale Haube“ auf, die es uns schwer macht, sachlich zu bleiben und uns auf unseren Verstand zu verlassen. Da sitzen wir tatsächlich alle wieder in einem Boot. Befinden wir uns im körpereigenen Krisenmodus, wird die Struktur unseres Gehirns, die für das kognitive und bewusste Denken gebraucht wird, der Neocortex, schlechter durchblutet. Das limbische System hingegen, der Teil unseres Gehirns, der für unsere Emotionen zuständig ist, dafür umso mehr. Wir sind dann von unseren ängstlichen Gefühlen indirekt „ferngesteuert“.

Was können wir dafür tun, um unbeschadet während dieser Krise zu kommunizieren?

Vergegenwärtigen Sie sich in diesen Zeiten einmal mehr, dass emotionale Belastung und Ängste unseren Verstand lähmen können und uns irrational agieren lassen. Das gilt für uns alle gleichermaßen. Sachlich miteinander reden und gemeinsam zu einer Lösung finden, können wir erst dann wieder, wenn wir nicht durch übergreifende Emotionen oder lähmende Angst ferngesteuert werden.

Aber wie gelingt dies am ehesten?

Stellen Sie sicher, wann Sie professionell sachlich bleiben müssen und wann Zeit ist, sich mit Ihren eigenen lähmenden Ängsten auseinanderzusetzen. Nehmen Sie sich Zeit für sich, gehen Sie beim Grübeln spazieren, schon die kleinste ablenkende Tätigkeit kann dabei helfen, dem Sog der negativen Gedanken zu entkommen. Kollegen, Angestellten oder Patienten gegenüber sollten Sie professionell und sachlich bleiben können. Wenn Ihr Gegenüber emotional ferngesteuert ist, spiegeln Sie ihm/ihr dessen Emotionen und helfen dadurch, Schritt für Schritt wieder klare Gedanken fassen zu können. „Kann es sein, dass Sie besorgt sind, weil ...?“ – „Lassen Sie uns sehen, was wir tun können, damit Sie sich besser fühlen.“

Auch in diesem Fall können kleine Dinge Großes bewirken. Dazu zählt auch, dass Sie keine Angst vor der Angst ihres Gegenübers haben. Atmen Sie tief durch und behalten Sie am besten Ihre gute Laune – die schlechte nützt Ihnen nichts.

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



Lupenbrillen + Lichtsysteme

Angebot für Studierende

Jetzt
Studentenflyer
mit allen
Angeboten
anfordern!



Im Set **990 €***

BaLEDO®
LED-Powerlight

+

BaLUPO 2®
Lupensystem mit 2.7-facher
Vergrößerung im Sportrahmen



BAJOHR
OPTECmed

Tel. (0 55 61) 31 99 99-0 oder info@lupenbrille.de
Bajohr OPTECmed GmbH | Hansestraße 6 | D-37574 Einbeck
www.lupenbrille.de

* Alle Preise verstehen sich zzgl. 19% MwSt. 0% Finanzierung bei allen Produkten möglich. Die Preise gelten im Zusammenhang mit einer gültigen Immatrikulationsbescheinigung. Die Abgabe beschränkt sich pro Studierendem auf eine Lupenbrille und ein Licht.

Risikominimierung dank Anti-Rückschlagventil

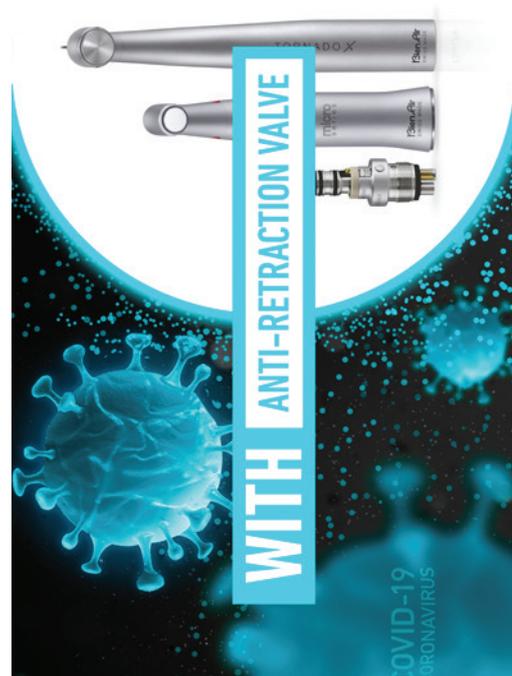
Bien-Air hat der Sicherheit von Behandlern und Patienten stets oberste Priorität eingeräumt, indem Produkte entwickelt wurden, die vor Kreuzkontamination schützen. Mit der Pandemie COVID-19 sind diese Merkmale wichtiger denn je. Das zahnärztliche Hochgeschwindigkeits-Handstück ohne Rückschlagventil kann während eines Eingriffs Fremdkörper und Flüssigkeiten ansaugen und ausstoßen. Noch wichtiger ist, dass die Mikroben, einschließlich Bakterien und Viren, die Luft- und Wassersläuche innerhalb der Dentaleinheit weiter kontaminieren und somit potenziell eine Kreuzinfektion verursachen können.

Bien-Air hat seine elektrischen Aufsätze und Hochgeschwindigkeits-Turbinen daher mit autoklavierbaren Anti-Rückschlagventilen entwickelt: Sie verhindern das Zurückziehen der Flüssigkeit aus der Mundhöhle in nicht sterilisierbare Schläuche und Wasserleitungen der Handstücke und reduzieren zudem den Rückfluss von Bakterien und Viren in die Dentaleinheit. Als zusätzliche Präventivmaßnahme gegen Kreuzinfektionen schützt das Anti-Rückschlagventil der Bien-Air Unifix®-Kupplungen die Abluftschläuche.

Infos zum Unternehmen



www.bienair.com



PreXion erweitert Partnernetzwerk und Serviceteam

PreXion, der japanische DVT-Spezialist, konnte für den PreXion3D EXPLORER jüngst vier autorisierte Technologiepartner für den deutschsprachigen Raum gewinnen. Mit Curaden (CH), DR&Partner MedTech GmbH (AT), Baumgartner & Rath GmbH (DE) sowie DSI HUBER Dental Science & Innovation (DE) rückt der technische Support rund um das Hochleistungs-DVT wieder ein Stück näher an die Anwender heran. Hinzu kommt, dass PreXion (Europe) sein technisches Serviceteam im Hauptsitz in der Nähe von Frankfurt am Main um zwei neue als Röntgentechniker zugelassene Kollegen erweitert hat, um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden.

Demos und Webinare

Interessenten sind herzlich zu einer persönlichen Demo rund um den PreXion3D EXPLORER in den Showroom Rüsselsheim oder bei unseren Partnern eingeladen. Aus aktuellem Anlass werden auch Webinare von anerkannten Spezialisten in Kürze zur Verfügung stehen. **Beratungs- und Besichtigungstermine können unter www.prexion.eu, per E-Mail an: info@prexion-eu.de sowie unter Tel.: 06142 4078558 vereinbart werden.**

www.prexion.eu



Infos zum Unternehmen



Live-Interactive Hands-on-Training mit Top-Referenten

Dank der neuen Online-Fortbildungsplattform „ePractice32“ bringt American Dental Systems (ADS) alles unter einen Hut! In Kooperation mit Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle als Chief Medical Officer (CMO) von ePractice32 bietet ADS künftig eine Reihe digitaler Workshops in sämtlichen Fachbereichen der Zahnheilkunde an. Top-Referenten bringen den Teilnehmern moderne zahnmedizinische Techniken in Theorie und Praxis näher – direkt und live ins Wohnzimmer oder in die eigene Praxis. Der große Vorteil: Im Hands-on(line)-Part trainieren die Teilnehmer praktisch mit der Dentory Box, die ihnen im Vorfeld per Post zugesandt wird.

Zusätzlich profitieren sie vom interaktiven Charakter der ePractice32-Workshops, denn neben den Hands-on-Übungen werden Behandlungsvideos und klinische Fälle präsentiert und live mit den Teilnehmern diskutiert. Mit den hochwertigen, aber preiswerten Online-Trainings von ePractice32 spart der Zahnarzt Reisekosten, hat keine Ausfallzeiten in der Praxis, erhöht seine Work-Life-Balance und schöpft inhaltlich genauso aus dem Vollen wie bei klassischen Präsenzveranstaltungen – Punktesammeln inklusive.

Weitere Infos unter:
www.ePractice32.de

Infos zum Unternehmen
American Dental Systems



ePractice32
live.dental.hands-on

Wachsen in der Krise: Webinare als Chance

Webinare und andere Online-Schulungen, die gerade jetzt von vielen Fortbildungsveranstaltern angeboten werden, bieten ein breites thematisches Spektrum. Je nach verwendeter Software können dabei Fortbildungen vom kleinen Kreis bis zum großen Auditorium realisiert werden. Auch Interaktionen mit Referenten sind möglich. Die Fortbildungsplattform univiva hat ein eigenes Tool bereitgestellt, das Anbietern eine flexible und technisch ausgereifte Möglichkeit bietet, Webinare mit allen Interaktionsoptionen zu jedem Thema live stattfinden zu lassen und später im Sinn einer Mediathek zur weiteren Nutzung zu archivieren. Da derzeit nach wie vor Kontakt- und Reisebeschränkungen bestehen, die einen Kongress- oder Seminarbesuch noch etwas hinauszögern, gilt es, die Webinar-Angebote kreativ zu umrahmen – gemeinsames Kochen und/oder Essen mit dem Team nach dem Webinar könnte eine Möglichkeit sein, den Restaurantbesuch nach der Fortbildung zu ersetzen. Ein weiteres Vorteil von Webinaren ist die zeitliche Komponente: Da Webinare zeitlich frei festlegbar sind, kann die praktische Umsetzung des Erlernten ohne jede Verzögerung erfolgen. Wann, wenn nicht jetzt, ist die Zeit für



Webinare, die, neben den hoffentlich bald wieder stattfindenden Präsenzfortbildungen, auf der Plattform für die Heilberufe zu finden sind – auf www.univiva.de

www.univiva.de

Infos zum Unternehmen
naontek AG



Tragbarer Mikromotor mit hohem Bedienkomfort

VOLVERE i7, eigentlich ein mikroprozessor-gesteuerter Labormikromotor aus dem Hause NSK, ist auch besonders bei Studenten beliebt, die für Übungszwecke einen Antrieb für ihre Winkelstücke benötigen. Er zeichnet sich durch sein kompaktes und fortschrittliches Design aus und besitzt trotz seines hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnisses alle wichtigen Funktionen. Das Steuergerät ist mit einer Breite von nur 69 mm so klein und mit einem Gewicht von 900 g so leicht, dass es überall Platz findet. Sei es auf dem Arbeitstisch, einem Regal oder praktisch aufgeräumt, liegend in einer Schublade. Motor und Instrument liegen bequem in der Hand, sodass in Verbindung mit einem Drehzahlbereich von 1.000 bis 35.000/min und einem Drehmoment von starken 4,1 Ncm die spätere Arbeit an der Behandlungseinheit bzw. am Patienten möglichst realitätsnah simuliert werden kann.

Dank der serienmäßigen Fußsteuerung ist auch in diesem Bezug komfortables Üben und Arbeiten möglich. Aber auch die Komfortfunktion „Auto Cruise“ ist hier enthalten – eine Funktion, die es erlaubt, den Fuß vom Pedal zu nehmen und bei gleichbleibender Drehzahl zu arbeiten. Der Mikromotor ist für die Verwendung von Hand- und Winkelstücken ohne Licht ausgelegt. Praktischerweise wird aus VOLVERE i7 durch die optionale spätere Beschaffung des passenden Laborhandstücks im Nachhinein ein Labormikromotor, der auch im Praxislabor eine äußerst gute Figur macht und wertvolle Arbeit leistet.



www.nsk-europe.de



Infos zum Unternehmen





Itis-Protect®

Zum Diätmanagement
bei Parodontitis

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

Wiebke Volkmann, 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



Infos anfordern auf hypo-a.de/infos
oder per Fax: +49 (0)451 30 41 79

Praxisstempel:

hypo-a GmbH, www.hypo-a.de
Tel.: +49 (0)451 307 21 21, info@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.

Sanierung

in architektonischer und zahnärztlicher Hinsicht

© zphoto - stock.adobe.com

PRAXISPORTRÄT >>> Im Herzen Ostfrieslands entstand in Zusammenarbeit mit dental bauer in einem denkmalgeschützten Kasernengebäude eine hochmoderne Überweiserpraxis mit maritimem Flair.

Im Rahmen einer neuen Stadtviertelplanung wurde in Aurich eine ehemalige Bundeswehr-Standortkleiderkammer revitalisiert und beherbergt seit Februar 2020 die implantologisch-chirurgisch orientierte Zahnarztpraxis von Dr. Dorothea Brinkmann. Auf 245 Quadratmetern hat sich die 35-jährige Wahl-Ostfriesin den Traum von der eigenen Fachzahnarztpraxis im Nordwesten Niedersachsens erfüllt.

Während ihrer Tätigkeit in einem Z-MVZ ging Dr. Brinkmann 2019 selbstständig auf die Suche nach kompetenten Partnern für die Umsetzung ihres Traums. Unter der Vielzahl der Kooperationsmöglichkeiten für Existenzgründer entschied sie sich bewusst für eine Zusammenarbeit mit der Oldenburger Niederlassung des Dentaldepots dental bauer. Hier fühlte sie sich von Anfang an gut aufgehoben: „Die Zusammenarbeit fand stets auf Augenhöhe statt und verlief in allen Belangen immer lösungsorientiert, transparent und konstruktiv. Meine Wünsche und Vorstellungen wurden sofort aufgenommen und an die entsprechenden Vorgaben angepasst, erzählt die

frischgebackene Praxisinhaberin. Aufgrund der stimmigen Chemie zwischen Dentaldepot und Existenzgründerin verlief die Standortsuche kurz und ergebnisorientiert: „Aurich habe ich als zentrale Lage in Ostfriesland gewählt, um ein möglichst großes Einzugsgebiet für die zuweisenden Zahnärzte zu gestalten. Das Gebäude entspricht meiner Vorstellung von einem Verbund moderner Innenausstattung in einem denkmalgeschützten Gebäude, welches in der Stadt Aurich in der Vergangenheit einer wichtigen Funktion unterlag“, so Dr. Dorothea Brinkmann. Für den Entwurf, die Planung sowie Bauleitung zeichnete sich das selbstständige Architektur- und Ingenieurbüro F-Projekt aus Aurich verantwortlich – unter der Leitung von Geschäftsführer Dipl.-Ing. Architekt Jürgen Fastenau. Inspiriert von der Nähe zum Meer und nicht zuletzt aufgrund der Vorliebe der Praxisinhaberin für jede Art von Wassersport zieht sich das maritime Flair der Praxis wie ein roter Faden durch das architektonische Feinkonzept.



Der Praxiskern wurde in Form eines Schiffsbuges mit behindertengerechter Rundgangmöglichkeit und einem formintegrierten Empfangsbereich gestaltet.



Vereint Einfühlungsvermögen mit hoher Kompetenz: Dr. Dorothea Brinkmann.

MARKT

Gezielt wurden die zwei Behandlungsräume an der Gebäude-Stirnseite eingeplant, um die beeindruckenden Denkmalschutz-Rundbogenfenster als Garant für ein lichtdurchflutetes Raumkonzept einzusetzen. In entspannter Atmosphäre werden Patienten so mithilfe von architektonischem Charme und Individualität vom Behandlungsgeschehen „abgelenkt“ und gedanklich auf Reisen geschickt.

Die den Gesamteindruck bestimmenden, stilgerecht eingesetzten Glasflächen im Backoffice, Wartebereich, Besprechungsraum und Arztbüro offerieren dem Patienten nicht nur optische Transparenz und somit „Durchblick“, sondern deuten einen offensichtlichen Vertrauensvorschuss unter Einhaltung sämtlicher Datenschutzvorgaben an.

„Mithilfe von architektonischem Charme werden die Patienten gedanklich **auf Reise geschickt.**“

Das ebenfalls hälftig aus Glaselementen gestaltete Patienten-Wartebereich dient auch Fortbildungszwecken. An der Stirnseite des „Schiffsbuges“ wird ein überdimensionaler digitaler Bilderrahmen mit Ambient-Licht-Funktion eingesetzt: Hier werden den Patienten hochqualitative Naturfotos aus der Region präsentiert – aufgenommen vom Fotografen Jörg Engel, der gleichzeitig der Lebensgefährte der Praxisinhaberin ist.

Der Einsatz eines dezent-reduzierten Farbkonzeptes schafft Klarheit und eine visuelle Zuordnung der eingesetzten Formen. „Unsere Arbeit in dieser spezialisierten Fachzahnarztpraxis für Oralchirurgie unterliegt strukturierten Behandlungskonzepten, so wie auch in der gewählten Praxisarchitektur und -ausstattung klare Linien und Formen dominieren. Dem Begriff des „Sanierens“ wird dem Patienten dadurch – in architektonischer und auch in zahnärztlicher Hinsicht – eine neue Dimension vermittelt“, so die Praxisinhaberin. Die uneingeschränkt positiven Äußerungen seitens der Patienten geben ihr Recht. „Mein Ziel ist die oralchirurgische Betreuung meiner Patienten auf höchstem funktionellem, technischem und ästhetischem Niveau. Nur so werden wirklich optimale Heilungserfolge erzielt“, ist Dr. Dorothea Brinkmann von ihrer Praxisphilosophie überzeugt. <<<

Infos zum Unternehmen
dental bauer



KONTAKT

www.dr-brinkmann-aurich.de
www.dental-bauer.de



In den denkmalgeschützten Räumen vor der ehemaligen Blücher-Kaserne entstanden innerhalb nur eines Jahres hochmoderne Praxisräume.



© DAMPSOFT

Dr.LillyQualen

... stammt gebürtig aus Timmendorfer Strand. Sie studierte von 2010 bis 2015 an der Universität Leipzig Zahnmedizin. Nach der Approbation folgte ein Teil der Assistenzzeit in einer Hamburger Praxis für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie. Die nächste Station war Lübeck: Hier arbeitete die junge Zahnärztin eineinhalb Jahre in einer Praxis für Allgemeine Zahnheilkunde. Am 1. April 2018 eröffnete sie ihre eigene Praxis in der Heimat.

„Für mich ist eine reibungslos funktionierende Praxissoftware **das Herzstück der Praxis“**

Text: Maximilian Voigt

INTERVIEW >>> Dr. Lilly Qualen eröffnete im April 2018 als damals jüngste Praxisgründerin – mit gerade einmal 26 Jahren – ihre eigene Zahnarztpraxis. Seitdem praktiziert Dr. Qualen erfolgreich in Niendorf/Timmendorfer Strand. „Die letzten zwei Jahre sind wie im Flug vergangen“, berichtet sie im Gespräch mit Maximilian Voigt, Ansprechpartner und Berater für Existenzgründer bei der DAMPSOFT GmbH.

Dr. Qualen, können Sie uns kurz Ihre Praxisgründung schildern?

Der Zeitpunkt meiner Praxisgründung ergab sich eher zufällig. Ich bekam die Möglichkeit, meine Praxisräume in einem entstehenden Ärztehaus selbst mitzugestalten. Nach einigem Überlegen dachte ich: So eine Chance kommt nicht wieder! Am Ende war es eine Bauchentscheidung. Vom Richtfest über den ersten Termin mit der Bank bis hin zur Finanzierung passierte alles während meiner Assistenzzeit. Knapp ein Jahr vor Eröffnung war das Projekt in trockenen Tüchern. Zumindest auf dem Papier. Ich hatte so geplant, dass ich nach meiner Assistenzzeit noch genügend Ruhe finden würde, alle meine Pläne umzusetzen. Dann aber erkrankte mein Chef und ich vertrat ihn noch bis zum letzten Tag. Für mich hieß das: Ich habe viel nach Feierabend und an den Wochenenden gemacht, war oft auf der Baustelle vor Ort, da ich über jede Steckdose mitentscheiden durfte. Das war zwar alles sehr stressig, aber gleichzeitig ein toller Testlauf für mich als Chefin eines ganzen Teams.



Wann haben Sie begonnen, sich darüber zu informieren, was mit einer Existenzgründung einhergeht?

Richtig aktiv wurde ich ein Dreivierteljahr vor Praxiseröffnung. Ich unterhielt mich mit verschiedenen Banken und am Ende entschied ich mich dann für eine Bank, die bereits Praxisneugründungen begleitet hat und deshalb auch das entsprechende Know-how besaß. Für mich ist es wichtig, starke Partner an meiner Seite zu haben. Den Businessplan habe ich zwei Wochen vor dem ersten

unter anderen Bedingungen ihre Praxen übernommen und auch nicht wie ich von null angefangen. Ich musste also vieles selbst herausfinden. Zum Glück bekam ich von einem Kollegen wichtige Hinweise und auch mein Depot hat natürlich viel Ahnung gehabt, was bei einer Bege-

kommunizierte mit den Laboren und machte rundum alles, was im Zahnarztberuf so anfällt. Es war eine harte Zeit, doch habe ich dabei wahnsinnig viel gelernt. Besonders, was die Abrechnung angeht, denn ich lernte alle Basics und arbeitete auch mit dem DS-Win von DAMPSOFT. Daher kannte ich die Software und ihre Vorzüge – und regte in der Lübecker Praxis, in der ich danach tätig war, an, von den Karteikarten wegzugehen und ebenfalls mit einer Softwarelösung von DAMPSOFT zu arbeiten. Ich konnte mich einbringen und habe sozusagen für einen Wandel gesorgt.

Von meinem Chef in Lübeck habe ich das sorgfältige Arbeiten gelernt. Was ich von meiner ersten Station in Hamburg an Selbstbewusstsein und Selbstständigkeit mitgebracht hatte, unterstützt durch die Arbeit mit einer leistungsstarken Software, wurde durch ihn feingeschliffen. Meine Lernkurve drehte sich hier vor allem auch um den „menschlichen Teil“: Wie geht man mit Personal und Patienten um? Wie behandelt man so gut, dass man am Ende des Tages sagen kann: Heute habe ich alles nach bestem Wissen und Gewissen getan – ich kann also als gute Zahnärztin in den Spiegel schauen. Mein Lübecker Chef hat mich viel bestärkt und mit seiner gewissen strengen Art auch das Handwerkliche aus mir herausgeholt. Das hat mir vor allem zu Beginn meiner eigenen Praxis sehr geholfen.

„Worauf ich besonders stolz bin:

Wir haben nach einem Dreivierteljahr unseren Break-even erreicht und müssen **weniger finanzielle Angst** haben.“

Banktermin gemacht. Dafür habe ich im Internet recherchiert, wie das geht und welches Investitionsvolumen realistisch ist. Von der Bank erhielt ich dann außerdem eine Checkliste. Zusammen mit meinen Recherchen ergab das einen kleinen Fahrplan, an den ich mich gehalten habe.

Einen Gründungsberater hatten Sie demnach nicht?

Nein, aber mein Vater, der selbst Zahnarzt gewesen ist, und mein ehemaliger Chef standen mir zur Seite. Doch beide hatten zu anderen Zeiten und

hingung alles gecheckt wird. Mein Wissen puzzelte ich mir auf diese Weise zusammen und erstellte mir so meine eigene Checkliste.

Welche Kenntnisse und Erfahrungen aus der Assistenzzeit haben Ihnen bei der Praxisgründung helfen können?

Ich habe zwei Anstellungen während meiner Assistenzzeit absolviert: in Hamburg und Lübeck. Die Assistenzzeit in der Hamburger Praxis hatte mich extrem gefordert. Ich machte Behandlungen und Dokumentationen alleine, erstellte Heil- und Kostenpläne,

DAMPSOFT bietet mit Ihnen Unterstützung für potenzielle Existenzgründer an und initiiert einen regen gegenseitigen Austausch. Haben Sie selbst solche Netzwerk-Formate vermisst?

Ich hatte mein Staatsexamen mit 23 Jahren und war, nach der Assistenzzeit, dann die Erste, die eine Praxis gegründet hat. Daher konnten meine Kommilitonen eher von meiner Erfahrung profitieren. Natürlich wäre es schön gewesen, wenn auch ich einen Pool aus jungen Kollegen oder einen jungen Qualitätszirkel um mich gehabt hätte. Diesen habe ich erst später auf Instagram gefunden. Auf die Idee, hier nach Antworten zu suchen, war ich während der Planung meiner Selbstständigkeit nicht gekommen. Mittlerweile bekomme ich viele Fragen von Existenzgründern, die anstelle ihren Bankberater oder ihr Depot zu kontaktieren, mich befragen. Sie wünschen sich den Rat von jemandem, der direkte Gründungserfahrungen gemacht hat – und das nicht schon vor Jahrzehnten, sondern erst vor einigen Jahren. Durch meine Zusammenarbeit mit DAMPSOFT kann ich den Mehrwert

meiner Erfahrungen anbieten und ausbauen – dabei stehe ich als junge Praxisgründerin für Fragen und Antworten zur Verfügung und DAMPSOFT als Lösungsanbieter für die Verwaltung und Abrechnung in Zahnarztpraxen.

Wie wichtig ist für Sie eine Praxissoftware wie DS-Win?

Für mich ist eine reibungslos funktionierende Praxissoftware das Herzstück der Praxis. Wenn sie ausfällt, liegt in der Praxis alles brach. Bei uns läuft alles vordigitalisiert: DAMPSOFT ist für mich ein starker Partner, der immer ansprechbar ist. Die Software verbindet beispielsweise unser digitales Röntgen, verbindet uns mit dem Kartenlesegerät und auch die ganze Abrechnung ist digital. Deshalb ist die Praxisverwaltungssoftware das Schlüsselstück in unserer Zahnarztpraxis.

Was war Ihr bisher größter Erfolg?

Dass wir nach einem Dreivierteljahr unseren Break-even erreicht hatten und dadurch finanziell auf sicheren Füßen stehen. Nach dem ersten Jahr eröffnete ich das dritte Behandlungszimmer, das aufgrund des Patientenaufkommens auch gebraucht wird. Mittlerweile sind über 1.000 Patienten in unserer Kartei. Jetzt, nach zwei Jahren, sind wir aus dem Größten raus. Ein weiterer Erfolg ist mein Team: Ich freue mich jedes Mal, wenn ich am Morgen in die gleichen Gesichter schaue. Dass alle so glücklich sind, ist für mich ein Erfolg als Chefin. <<<



Maximilian Voigt, Existenzgründerberater der DAMPSOFT GmbH.

Infos zum Unternehmen



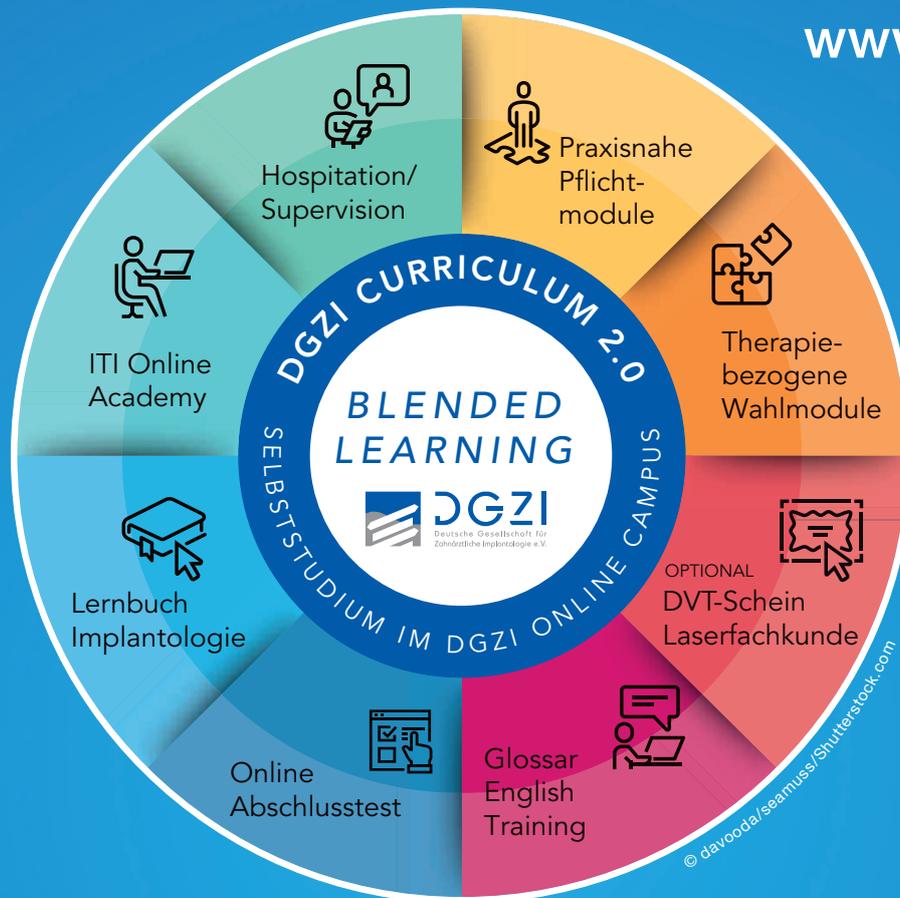
Dr.Qualenversichert: Manschafft das!

Das erste Jahr der Existenzgründung ist hart, aber wenn man sein Ziel vor Augen behält und sein Bestes gibt, kommt man da durch. Und auch Rückschläge bringen einen weiter. Ich hätte damals gerne eine perfekte Checkliste oder auch ein Handbuch mit allen Antworten gehabt. Und auch junge Kollegen, die ich mit allen Fragen hätte löchern können. Das wäre toll gewesen und das wünsche ich mir für andere Existenzgründer, die zukünftig durchstarten wollen. Gemeinsam mit DAMPSOFT möchte ich so eine Checkliste für Existenzgründer zusammenstellen.

Erfahren Sie mehr in der nächsten Ausgabe **dentalfresh 3** 2020!

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.

Verstehen – Üben –

Anwenden

INTERVIEW >>> Unser gesamtes Leben hat in den vergangenen Monaten einen großen Schwung Richtung online genommen. Dabei gewinnen vor allem Online-Fortbildungsformate an Relevanz und Nachfrage. Ein Angebot in dieser rasant wachsenden Sparte sind die neuen ePractice32-Workshops von American Dental Systems (ADS) in Kooperation mit Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle.

Fragen: Franziska Medhin

Prof. Dr. Dr. Stelzle, Sie sind Chief Medical Officer (CMO) von ePractice32, der neuen Online-Fortbildungsplattform von ADS. Welche Chancen sehen Sie in der zunehmenden Digitalisierung der Fortbildungen im zahnmedizinischen Bereich?

Digitale Fortbildungen sind aus meiner Sicht die Zukunft professioneller Weiterbildung im gesamten Sektor der Medizin. Gut gemachte digitale Fortbildungen sind überaus zeiteffizient und zielführend. Die Vorteile zeigen sich natürlich gerade in der aktuellen Situation: Man kann von zu Hause oder der eigenen Praxis aus neues Know-how akquirieren, aktuelle Trends und Behandlungsoptionen kennenlernen und sich mit Kollegen austauschen. Lange Anfahrtszeiten entfallen, Praxisausfallzeiten können minimiert werden und an arbeitsfreien Tagen bleibt Arbeit und Freizeit in der Balance. Einfach gesagt: Man bekommt vormittags hochqualitativen Input und kann nachmittags schon mit Freunden grillen oder der Familie eine Radtour unternehmen.

Sie sind ausgebildeter eTutor. Was zeichnet Ihrer Meinung nach einen guten digitalen Workshop (vor allem im medizinischen Bereich) aus und welche Rolle spielt dabei der Tutor?

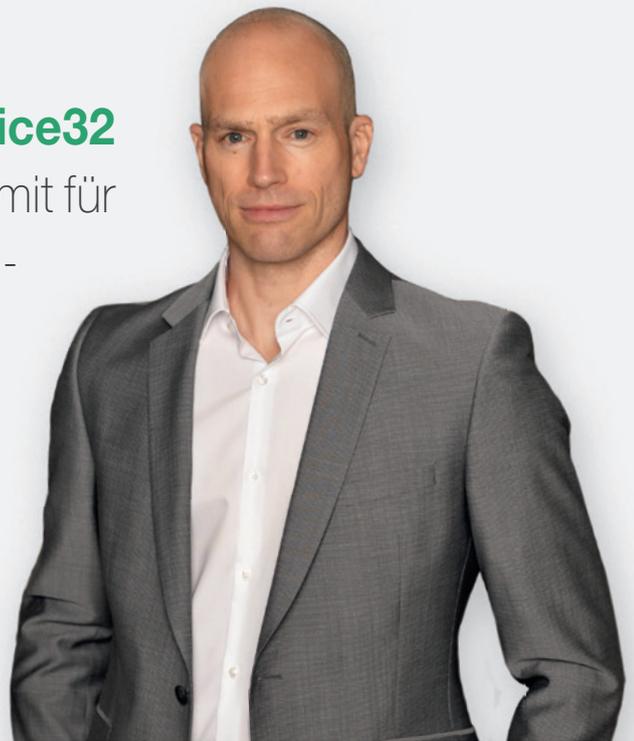
Eine qualitativ hochwertige Online-Fortbildung sollte für jeden Lerntyp funktionieren. Sie sollte auditive,

„Jeder Teilnehmer bekommt vorab unsere ‚Dentory-Box‘ nach Hause geschickt. In der Box befinden sich – individuell für jeden Kurs gepackt – Übungsmodelle, Materialien und die benötigten Single-use-Spezialinstrumente.“



steht bei ePractice32 für alle Zähne und damit für

den gesamten Bereich professioneller Zahnheilkunde.



KONTAKT

Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle
Face Surgery – München
info@facesurgery.de
www.facesurgery.de

Infos zur Person



haptisch-manuelle und visuelle Lerner mit unterschiedlichen Mischformen bedienen. Mit den Optionen moderner Medien ist das ja in besonderer Weise möglich. Nur so kann man jeden Teilnehmer optimal abholen. Missachtet man das, verpufft das Potenzial im virtuellen Raum. Der Tutor sollte die Informationen abwechslungsreich und verständlich auf den Bildschirm zaubern – also Entertainment schaffen. Denn eine gute Online-Fortbildung vermittelt nicht nur Wissen, sondern macht auch richtig Spaß!

Was machen ePractice32-Workshops aus?

Die ePractice32-Workshops sind eine optimale Kombination aus klarer, direkt praktisch umsetzbarer Information, kommentierten Behandlungsvideos, Fallbesprechungen, Live-Diskussionsrunden und – ganz wesentlich – Hands-on-Übungen. Jeder Teilnehmer bekommt vorab unsere „Dentory-Box“ nach Hause geschickt. In der Box befinden sich – individuell für jeden Kurs gepackt – Übungsmodelle, Materialien und die benötigten Single-use-Spezialinstrumente. Unter Anleitung des Referenten üben dann alle gemeinsam. Die Ergebnisse können in der Live-Schaltung direkt geprüft und diskutiert werden. So kommen die Tipps und Tricks heiß und frisch direkt auf den Tisch.

Welche weiteren Vorteile bieten die ePractice32-Workshops für die Teilnehmer?

Zum einen ist das die praktische Anwendbarkeit des vermittelten Wissens. Das ist gewissermaßen die Philosophie, die hinter dem ganzen Projekt steht: Verstehen – Üben – Anwenden. Durch den genannten Kursaufbau schaffen wir einen extrem schnellen und fundierten Trainingserfolg – vom Berufsanfänger bis zum Profi. Unser Ziel ist es, dass unsere Teilnehmer den von uns aufbereiteten Input direkt am nächsten Tag in ihrer eigenen Praxis wertvoll einsetzen können. Zum anderen ist uns die Interaktivität unserer Trainings besonders wichtig. Die Teilnehmer diskutieren während der Kurse mit dem Referenten live und bekommen ein direktes Feedback. Das ermöglicht einen sehr intensiven und produktiven Erfahrungsaustausch und macht die Trainings richtig effektiv.

Sie sind auf den Fachbereich Implantologie spezialisiert. Gibt es die ePractice32-Workshops auch für andere Fachbereiche der Zahnmedizin?

Natürlich! Das haben wir bewusst auch in unserem Namen verankert. „32“ steht bei ePractice32 für alle Zähne und damit für den gesamten Bereich professioneller Zahnheil-

kunde. Wir haben ein tolles Fortbildungsprogramm, das interaktive Live-Trainings in den Bereichen Endodontologie, Parodontologie, Implantologie, Rekonstruktive Zahnheilkunde, Prothetik und Dentalhygiene bietet. Die Trainings werden dabei jeweils von Top-Spezialisten abgehalten und sind nach dem oben genannten Lehr- und Lernkonzept aufgebaut. Das setzen wir stringent um.

Wie sieht Ihre künftige Zusammenarbeit mit ADS im Rahmen von ePractice32 aus?

Wir werden ePractice32 gemeinsam weiter ausbauen. Zusammen mit ADS habe ich ein wirklich gutes und besonderes Online-Trainingskonzept entwickelt, das sehr viel Spaß macht und hocheffektiv ist. Das Kursprogramm wird sicher um zusätzliche Kurskonzepte erweitert werden. Da habe ich schon eine Menge neuer Ideen – die digitale Welt bietet hier unglaublich spannende Optionen. Ganz konkret wird mein nächstes interaktives Live-Training zum Thema „Simplify your Augmentation“ am 27. Juni 2020 stattfinden.

Anmelden kann man sich ganz einfach unter: www.ePractice32.de <<<

Infos zum Unternehmen
American Dental Systems



QUALITÄT

vor Ort bestaunt

»»» Drei Universitäten folgten der Einladung von Komet Dental und erlebten am Stammsitz in Lemgo einen Blick hinter die Kulissen, eingebettet in ein lehrreiches Rahmenprogramm. Seitdem ist der Griff zum Instrument ein anderer.

Man setzt sein Instrument am Patienten ein ... und weiß doch so wenig über das Produkt, von dem der Behandlungserfolg maßgeblich mit abhängt. Viele offene Fragen füllten daher die Delegationen der Unis Hamburg (im September 2019) sowie Greifswald und Jena (im März 2020) mit Leben und Wissen: Auf Einladung von Komet-Regionalverkaufsleiter Toscardt Wuthe und Studentenbetreuer Matthias Wölk blickten sie am nordrhein-westfälischen Standort hinter die Kulissen des Medizinprodukteherstellers.

Die Herausforderung für Toscardt Wuthe und sein Kollegenteam war es, auf drei verschiedene Zielgruppen einzugehen: die 19 Studierenden aus Greifswald, die zwölf Fachschafts- und Studentensprecher aus Hamburg sowie die fünf Oberärzte aus Jena. Die persönlichen Anliegen jeder Zielgruppe standen bei der Komet-Werksführung im Mittelpunkt. Sie konnten in den Werkhallen den Entstehungszyklus eines Komet-Instruments komplett mitverfolgen – vom Rohmaterial über die Produktion, Qualitätskontrolle bis zur Sterilverpackung. Schnell wurde klar, welches geballte Fachwissen „made in Germany“ hinter Komet Dental steckt. Das Highlight der Werksführung: der Reinraum, in dem die Instrumente in Reinraumqualität in Blister steril verpackt werden.

Toscardt Wuthe ging auch auf die neue Approbationsordnung ein: „Ab Oktober 2021 kommen massive Veränderungen auf die Universitäten zu. Sie können bei Komet vor Ort erleben, dass wir ein zuverlässiger und flexibler Partner bei der Umsetzung der neuen Vorschriften sind.“ Ins Programm der Greifswalder Studierenden unter der Leitenden Oberärztin Dr. Heike Steffen wurde außerdem ein Endokurs eingebettet, der sonst regelmäßig an der Uni Greifswald stattfindet. Unter Anleitung von Endo-Fachberaterin Vanessa Eggert konnten der Endo Pilot, F360-Feilen im Endo-Studentenset und Acryl-Blöckchen getestet werden.

Allen drei Besuchergruppen wurde klar: Die Slogans der Komet-Werbekampagnen sind wirklich wahr. Ganz nach dem Motto: Ich war vor Ort, es stimmt wirklich. <<<

KONTAKT

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

Infos zum Unternehmen



Einfachheit ist der neue Standard!

Eigene Praxis. Zufriedene Patienten. Erfolgreiche klinische Fälle in der Implantologie. Gäbe es doch bloß eine weniger aufwendige Lösung ... Das Patent™ Implantat System aus Y-TZP Zirkonoxid mit partiell integriertem Abutment und einem Stiftaufbau aus einem Hightech-Glasfasermaterial bietet Ihnen Lösungen, mit denen Sie mehr Patienten in kürzerer Zeit einfach, sicher und gesund versorgen können. Tatsächlich! Alles wurde neu gedacht – vom Design über die Implantatoberfläche bis hin zum Protokoll und dem minimal erforderlichen Inventar – für eine effiziente Zusammenarbeit mit all Ihren Partnern.

Reduzierte Erstinvestition

Fast alles, was Sie brauchen, besitzen Sie bereits und wissen, wie es anzuwenden ist. Auch für Ihre Zuweiser und Laborpartner ist es einfach. Sie brauchen keine zusätzlichen Komponenten oder Spezialwerkzeuge.

Reduziertes Inventar

Haufenweise Komponenten und Instrumente? Braucht es nicht! Alles, was Sie benötigen, ist ein Implantat mit integriertem Abutment und den Hightech-Glasfaserstiftaufbau. Vergessen Sie Schrauben, Schraubenzieher, Abformpfosten, Gingivaformer oder Implantatabuments. Diese Zeiten sind vorbei!

Reduzierter Zeitaufwand

Das schlanke klinische Protokoll bedeutet weniger Sitzungen. Die klinischen Protokolle wurden entwickelt, um einen minimalinvasiven Ansatz zur Minimierung des Patiententraumas zu fördern. Es sind zwei effiziente prothetische Ablaufmethoden möglich.

Der Stiftaufbau kann entweder während einer Sitzung oder durch das Dentallabor präpariert werden. Die finale Prothetik wird später zementiert. So einfach geht das!

Metallfrei

Zirkonoxid ist das Material der Gegenwart in der Dentalimplantologie. Die Erfolgsraten von Zirkonoxidimplantaten sind mit denen herkömmlicher Titanimplantate vergleichbar. Mit ihrer Farbe, die der natürlichen Zahnwurzel ähnelt, sind sie eine deutlich ästhetischere Lösung, sie haben eine verringerte Disposition für periimplantäre Plaquebildung und zeichnen sich durch eine hohe Festigkeit aus, die der von Titanimplantaten entspricht.

Schleimhautfreundlich

Gesunde Schleimhaut ist die beste Voraussetzung für eine natürliche Ästhetik. Die zementierte Verbindung zwischen dem Patent™ Implantatkörper mit integriertem Abutment und dem Hightech-Glasfaserstiftaufbau liegt auf Schleimhautniveau und wird von der Krone komplett abgedeckt. Es braucht keine Gingivaformer und es kann sich kein Mikrospace bilden. Somit entstehen keine bakteriellen Ansiedelungen und keine Entzündungen, was sich positiv auf das Schleimhautgewebe auswirkt. Die ideale Voraussetzung für eine perfekte Schleimhautadhäsion.

Bewährt

Mit Patent™ Implantaten kann nachweislich^{1,2} sowohl beim Ersatz einzelner Zähne als auch bei teilweise zahnlosen Patienten eine Erfolgsrate ähnlich wie bei Titanimplantaten mit gesundem und stabilem Weich- und Hartgewebe erreicht werden.

Patent ➤



Zircon Medical Management AG
www.mypatent.com

Literatur



Studentenleben braucht Struktur

Die Psychosoziale Beratungsstelle des Studentenwerks Göttingen hat eine Anleitung in zehn Punkten verfasst, wie Studierende mit den zum Teil nach wie vor geltenden Kontaktbeschränkungen durch COVID-19 besser zurecht kommen können. Dabei gibt die Beratungsstelle unter anderem die folgenden Hinweise:

1. Halte eine Tagesstruktur ein!

Überleg dir eine sinnvolle Aufstehzeit und achte darauf, nicht länger als acht bis neun Stunden pro Nacht zu schlafen. So nett es sein kann, am Wochenende mal einen Tag im Pyjama zu chillen, so hilfreich ist es, sich an Werktagen morgens zu waschen, anzuziehen, um sich aktiv und energiegeladen zu fühlen.

2. Plane deinen Tag!

Ein guter Tagesplan beugt Gefühlen von Hilflosigkeit und Kontrollverlust vor – statt passiv den Tag an sich vorbeiziehen zu lassen, versuche, ihn aktiv zu gestalten. Setze dir klare Termine für Dinge, die du tun musst, und Dinge, die du tun möchtest – dabei kann es individuell sehr stark variieren, was zu welcher Kategorie gehört.

3. Stärke deine Resilienz!

Nutze die Chance und beginne, dein „psychologisches Immunsystem“ zu stärken, denn kleine oder größere Krisen treten immer mal wieder auf im Leben. Eine gute seelische Widerstandskraft ermöglicht dir, diese zu überwinden und gestärkt aus ihnen hervorzugehen.

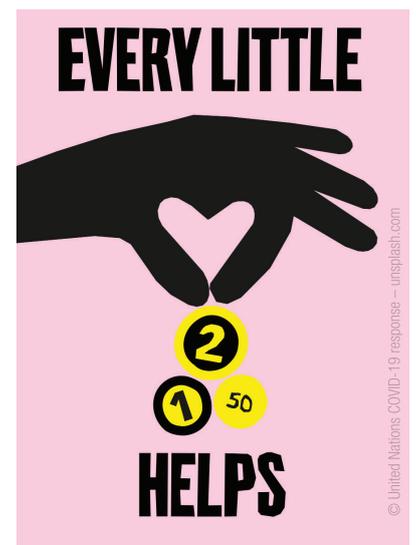
Die gesamten Hinweise stehen unter www.studentenwerke.de bereit.

Quelle: Deutsches Studentenwerk

Hilfe für pandemiebedingte Notlage

Da viele Studierende aufgrund der Corona-Krise ihre Nebenjobs verloren haben und dabei in finanzielle Not geraten sind, gibt es seit dem 16. Juni Nothilfe von staatlicher Seite in Form von nicht rückzahlenden Zuschüssen. Die Zuschüsse von bis zu **500 Euro pro Monat** können, laut einer Stellungnahme der Bundesforschungsministerin Anja Karliczek, über ein bundesweit einheitliches **Online-Verfahren beantragt werden**. Die Anträge werden danach vom jeweils vor Ort zuständigen Studenten- oder Studierendenwerk bearbeitet. Die Hilfe steht Studierenden aus dem In- und Ausland zu, unabhängig von Alter und Semesterzahl.

Quelle: www.bmbf.de



Aus Plastik

wird

nachhaltig.



STUDIUM

INTERVIEW >>> Zahnmedizinstudent Thorsten Musch studiert im 6. Semester an der Universität Witten/Herdecke und hatte über Nacht die Idee, Plastik genau dort zu reduzieren, wo es uns alle ausnahmslos und täglich betrifft – bei unserer Zahnbürste. Zusammen mit Zahnarzt Dr. Michael Weiss (OPUS DC – Zahnärzte in Ulm) gründete er ein Start-up und brachte seine Idee als ECObrush Zahnbürste auf den Markt.



Herr Musch, worum geht es Ihnen bei Ihrer neuen Zahnbürste?

Umweltschutz und Plastikreduzierung sind die großen Themen unserer Zeit. Deshalb dachte ich mir, warum nicht auch beim Zahnarzt Plastik einsparen und damit der Umwelt etwas Gutes tun. Gerade auch die Einmalzahnbürsten aus Plastik sind einfach nicht mehr zeitgemäß. Denn wie kann ein Produkt, das nur einmal benutzt wird, aus etwas hergestellt werden, das gewissermaßen unverwüstlich ist? Mit meiner Einmalzahnbürste ECObrush aus Bambus und mit Multi-use-Möglichkeit können Zahnärzte in Zukunft Plastik in größerem Umfang einsparen. Die ECObrush kann aber auch, aufgrund der hohen Qualität, mehrfach wiederverwendet werden. Der Patient kann die Zahnbürste nach dem Praxisbesuch mit nach Hause nehmen und weiter benutzen. Deshalb ist die ECObrush auch optimal für Hotels, Airlines oder Festivals geeignet.

Wie kam es zu Ihrer Zusammenarbeit mit dem Zahnarzt Dr. Michael Weiss?

Bevor ich anfang, in Witten zu studieren, habe ich wiederholt in der Ulmer Zahnarztpraxis OPUS DC bei Dr. Michael Weiss hospitiert und viel gelernt. Über die Jahre hinweg entstand so ein Mentorenverhältnis und eine besondere Freundschaft. Als ich dann Dr. Weiss meine Idee der ECObrush vorstellte, war er sofort begeistert und ich entschied mich, auch weil das Ganze in der Gründungsphase natürlich finanzielle Unterstützung benötigte, sie mit ihm zusammen umzusetzen.

Warum sind Sie mit Ihrer Idee nicht an ein Unternehmen herangetreten, sondern haben es selber in die Hand genommen?

Ich wollte schon meine eigenen Ideen selber in die Tat umsetzen. Der Prozess von der Idee zum Produkt war eine faszinierende Reise, bei der ich jeden Tag etwas Neues dazugelernt habe. Natürlich war die Start-up-Gründung anstrengend und mit viel Fleiß und Arbeit verbunden. Vor allem die rechtlichen Dinge, wie Markenschutz oder das TÜV-Zertifikat, waren ziemliche Hürden. Ich habe aber jede Minute gerne investiert, weil es mir unglaublich viel Spaß machte und auch eine Abwechslung zum Studium war.

Mehr Informationen auf www.eco-brush.de <<<

LEBEN

Bedingungsloses Grundeinkommen

In Finnland bekamen zwei Jahre lang 2.000 von rund 200.000 Langzeitarbeitslosen im Alter zwischen 25 und 58 Jahren monatlich 560 Euro vom Staat. Ohne Fragen, Bedingungen oder Gegenleistungen. Dabei haben sich die Menschen, so resümiert die Projektleiterin in einem Interview mit der *ZEIT*, mental viel besser gefühlt und waren deutlich weniger gestresst als ohne diesen Zuschuss. Die Summe von 560 Euro hat somit gereicht, um die Menschen zu entlasten.¹

¹ www.zeit.de/arbeit/2020-05/grundeinkommen-finnland-arbeitsmarkt-grundsicherung-experiment-psychische-gesundheit

Quelle: ZEIT ONLINE



Liebe in Zeiten von Corona

Was haben die vergangenen Monate der Kontaktsperre und Toilettenpapiersorge mit uns gemacht? Die Forschung geht dieser Frage bestimmt schon nach. Wer nicht so lange auf die Ergebnisse warten möchte, kann sich die neue Serie „Liebe.Jetzt!“ (ZDF neo) anschauen. Sie erzählt in herrlich kurzweiligen Geschichten (jede Folge ist nur 21 Minuten lang) über Paare in Quarantäne – sei es in einer sturen Vater-Tochter-Beziehung, als werdende Eltern, als moderne Lover im Vielleicht-Modus oder als Online-Party-Schnellkontakt. Jede Folge ist wie ein Kammerspiel, nur die Dialoge und Möbel variieren und natürlich hat die Technik (von Handy bis Zoom) die unangefochtene Hauptrolle ergattert. Und der Unterschied zwischen oben und unten, also zwischen herausgeputztem Oberkörper für die Online-Konversation und unsichtbarer Jogginghose von der Tischkante abwärts, kommt auch nicht zu kurz. Fürs Streamen einfach auf www.zdf.de/serien/liebe-jetzt gehen.

Quelle: ZDF Mediathek



A poetry ephebtor away

INTERVIEW >>> Gedichte sind für viele nicht die erste, zweite oder dritte Wahl, wenn es um Schmerzen oder Sorgen geht – der Griff zur Tablette oder das Bemühen um einen Therapieplatz bei einem Psychologen sind hier unsere gängigen Mittel. Dabei trägt Lyrik, die Kunst der wenigen Worte, ein großes Heilungs- und Tröstungspotenzial in sich, auf das die erfindungsreiche Britin Deborah Alma kreativ zurückgreift – mit einem Poetry Pharmacy-Laden im englischen Bishop's Castle.

Mrs. Alma, was steckt hinter Ihrer Poetry Pharmacy?

Die Grundidee der Poetry Pharmacy ist, Menschen mit Lyrik in Kontakt zu bringen, die normalerweise nicht auf Gedichte zurückgreifen würden, wenn sie Mühen, Sorgen oder Seelenschmerzen haben. Bevor ich mein Ladencafé in Bishop's Castle eröffnet habe, bin ich acht Jahre lang mit einem Vintage-Krankenwagen durchs Land gefahren und habe als „emergency poet“ Gedichte auf Rezept verschrieben, auf Festivals oder in Altersheimen, darunter auch an viele ältere Menschen mit Demenz. Diese Menschen haben sehr positiv auf meine Gedicht-Vorschläge reagiert und dadurch gezeigt, was für eine besondere Kraft und positive Energie von Lyrik ausgehen kann. Die Poetry Pharmacy ist also keine Medizin im klassischen Sinne, sondern hilft Menschen dabei, sich auf ihre Möglichkeiten zur eigenen emotionalen Heilung zu besinnen und sich dadurch besser zu fühlen.

Wie funktioniert das Ganze?

Mein Ladencafé vereint verschiedene Angebote – es bietet Lyrik unterteilt nach Stimmungen bzw. Themen, sodass man gezielt ein Thema erkunden kann – von Herzschmerz über Stress, Verlust eines geliebten Menschen bis hin zu Angst und Panik. Zudem ist es ein Café, das zum Sitzen, Lesen und Schreiben einlädt, und es hat einen Gesprächsraum, in dem ich Konsultationen anbiete. Dabei höre ich in erster Linie den Menschen zu, erfahre etwas über ihre Sorgen und versuche danach, auf dieser Grundlage, auf die positiven Aspekte einzugehen, rate zu Spaziergängen oder Auszeiten – zu Dingen, die allesamt zum Wohlbefinden beitragen können. Ich biete also keine Therapie und fachlich-medizinische

Hinweise. Ich bin kein Arzt! Mein Angebot sind lediglich das bewusste Zuhören und der Verweis auf das geschriebene Wort, in dem eine wohltuende, lebensbejahende Wirkung liegen kann. Wenn es gewünscht ist, überreiche ich meinen „Patienten“ am Ende eines Gesprächs ein für ihre emotionale Situation passendes Gedicht, das im besten Fall Hoffnung gibt oder zu positiven Veränderungen anregt.

Worin liegt die Kraft von Gedichten und welches Gedicht geben Sie am häufigsten weiter?

Ein Gedicht hat unglaublich viele Register und Gesichter, man muss sich nur darauf einlassen – es kann trösten, es kann aufwühlen, es kann ein Segen oder auch ein Fluch sein. Es kann lustig sein, leicht oder schwer. Es kann traurig oder auch glücklich machen. Vor allem kann es zeigen, dass die eigenen Erfahrungen in vielen Fällen auch schon von anderen gemacht und überlebt wurden. Es gibt also im Idealfall Kraft für die Herausforderungen unseres Lebens.

Ich arbeite mit ungefähr 300 Gedichten, die ich, je nach Bedarf, empfehle – ein Gedicht, das ich womöglich am häufigsten „verschreibe“, ist „Postscript“ des irischen Autors Seamus Heaney. Es geht darin um das pure und einmalige Erleben von Natur und Zeit und lässt sich auf vieles übertragen. <<<

Mehr zu Deborah Alma und der Poetry Pharmacy unter: www.poetrypharmacy.co.uk





BUNDESVERBAND DER ZAHNMEDIZIN-STUDIERENDEN IN DEUTSCHLAND e.V.

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

ZIELE

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

KONTAKT

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

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

Spendenkonto

IBAN: DE35 4007 0080 0021 0955 00
 BIC: DEUTDE330400



Bundesverband der Zahnmedizinierenden in Deutschland

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



Herausgeber:
 Bundesverband der Zahnmedizinierenden in Deutschland e.V.

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

2. Vorsitzender:
 Felix Madjlessi
 vicepresident@bdzm.de

Generalsekretär:
 Fynn Hinrichs
 generalsecretary@bdzm.de

Öffentlichkeitsarbeit:
 Lisa-Marie Northhoff
 pr@bdzm.de

Kommunikation:
 Alexandra Wöflle
 communication@bdzm.de

Immediate Past President:
 Maximilian Voß
 pastpresident@bdzm.de

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

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

Korrektorat:
 Marion Herner · Tel.: 0341 48474-126
 Frank Sperling · 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



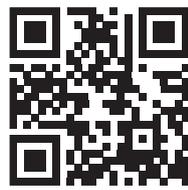
Erscheinungsweise:
dentalfresh – Das Magazin für junge Zahnmedizin erscheint 4 x jährlich. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig. Der Bezugspreis ist für Mitglieder über den Mitgliedsbeitrag im bdzm abgegolten.

Verlags- und Urheberrecht:

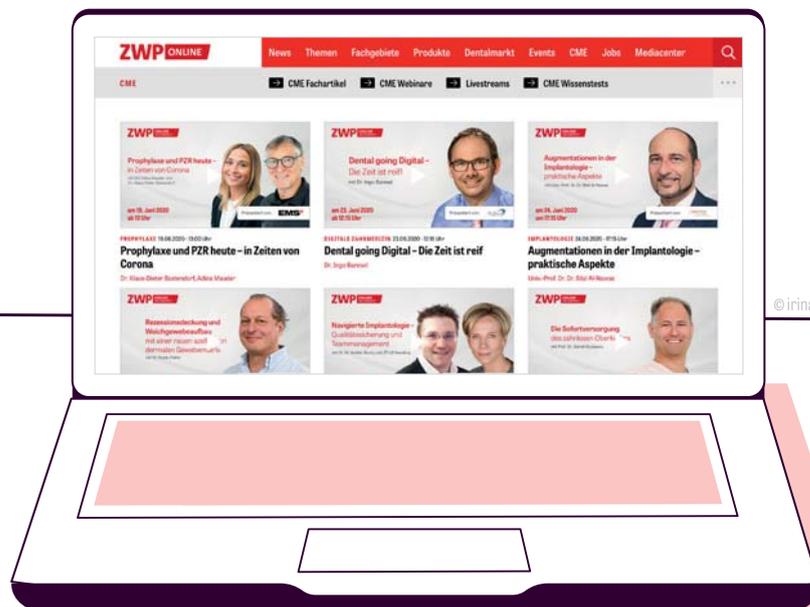
Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen 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.

5.500 Mitglieder können sich nicht irren.

Werden auch Sie Teil der ZWP online CME-Community.



- Fachbeiträge
- Live-OPs
- Live-Tutorials
- Web-Tutorials



© irinastrelf23 - stock.adobe.com



*Hey, schon die aktuellen
Fortbildungsangebote
gesehen?*

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

