

# dentalfresh

2020

# 3

Das Magazin für junge Zahnmedizin





**Patent** ➤

# Neuer Maßstab in der Dentalimplantologie

**Patent™ Dental Implant System** ist das erste und einzige zweiteilige Keramikimplantatsystem, das über eigene langfristige wissenschaftliche Nachweise zu Wirksamkeit und Stärke verfügt <sup>1,2</sup>.

<sup>1</sup> Brüll et al., 2014 Jul-Aug;29(4)

<sup>2</sup> Becker et al., 2017, 29–35

## **Klinische Schulungstermine 2020**

08./09. Oktober 2020, Innsbruck  
16./17. Oktober 2020, Wien  
13./14. November 2020, Bad Tölz  
27./28. November 2020, Stuttgart  
04./05. Dezember 2020, München

Überzeugen Sie sich selbst und  
melden Sie sich hier an:  
[www.zircon-medical.com](http://www.zircon-medical.com)

# Liebe Leserinnen und Leser,



**Dr. Dr. Christina Leu**

Angestellte Zahnärztin,  
Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurgin in München

Stellvertretende Vorsitzende  
des „Verband der angestellten  
Zahnärzte in Bayern e.V.“ (VAZ)

Infos zur Autorin



die Zahnmedizin ist mitten im Wandel – als 38-jährige MKG-Chirurgin mit einem 18 Monate alten Kind bin ich inzwischen repräsentativ für unseren Berufsstand.

63 Prozent der Stellen der unter 35-jährigen Zahnärzteschaft werden von Frauen besetzt, wohingegen 63 Prozent der Zahnärzteschaft über 55 Jahren Männer sind. Der Beruf Zahnarzt wird also mehr und mehr von jungen Frauen ausgeübt, die sich einer wesentlichen Herausforderung gegenübersehen: dem Versuch, Karriere und Familie in Einklang zu bringen. Der Druck dabei ist enorm, gilt es doch, den Berufsweg stetig weiterzugehen, auch wenn Mutterschutz, Elternzeit oder Teilzeit unsere Lebensphase prägen. Das stellt nicht nur selbstständige, sondern auch angestellte Zahnärztinnen vor eine große Herausforderung. Wenn wir unseren Berufsstand und unser Gesundheitswesen leistungsfähig und zukunftsorientiert ausgestalten wollen, muss es uns gelingen, die Rahmenbedingungen an diese gesellschaftlichen Veränderungen anzupassen. Als junge Zahnärztin hatte ich immer das Gefühl, nicht genug Gehör zu finden.

Das hat mich dazu motiviert, den Verband der Angestellten Zahnärzte in Bayern – kurz VAZ – 2020 mitzugründen und mich für meine jungen Kolleginnen und Kollegen zu engagieren, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen.

Ich würde mich freuen, wenn Sie uns unter [vaz-bayern.de](http://vaz-bayern.de) besuchen, uns Feedback geben und unser Vorhaben unterstützen. Gleichzeitig wünsche ich Ihnen mit der neuen **dental**fresh und ihren geballten Inhalten eine interessante und relevante Lektüre!



3 Editorial

**PRAXIS**

- 6 News
- 10 Mit vollem Einsatz in die Selbstständigkeit bei gleichzeitigem Angestelltsein
- 14 Leg los, ich bin ganz Ohr!  
Ein starkes Team durch richtiges Zuhören
- 16 Grüne Zahnmedizin in Berlin
- 20 Runter vom hohen Ross:  
Authentisches Recruiting
- 24 Zahnmedizin auf Lkw-Rädern
- 28 Auf nach Bremen ... und rein in die Zahnärztliche Implantologie!
- 30 Von Fachgebiet bis Praxisgründung:  
„Man wächst mit seinen Aufgaben“

**MARKT**

- 34 News
- 38 Raumdesign als emotionales Gestaltungsmittel
- 44 Kolumne
- 46 „Am Ende war es gut, dass ich mir alles selbst erarbeitet habe“

- 50 Gezielte Zuordnung dank Schaftlaserung
- 52 Keine Kompromisse in puncto Sicht und Tragekomfort
- 54 Minimalinvasive Ridge Preservation: Schritt für Schritt
- 56 Produkte

**TIPP**

- 42 Vertrauen stärken, ganz ohne Worte

**STUDIUM**

- 58 News
- 59 Crowdfunding + Hilfe zur Selbsthilfe = Gesunde Kinderzähne

**LEBEN**

- 60 News
- 63 Und jetzt alle zusammen: „Nein“
- 64 Postdigital: Wie wollen wir zukünftig arbeiten und leben?
- 66 Impressum

**NSK** CREATE IT.



# NEXT STAGE

**NEU** S-Max M Serie

Winkelstücke & Turbinen

attraktive  
Studenten-  
Angebote

**NSK Europe GmbH**

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

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



© Jonathan Borba Yul — unsplash.com



### Telemedizin: Videosprechstunden werden abrechenbar

Ab Oktober stehen Zahnärzten neue Leistungen in der vertragszahnärztlichen Versorgung zur Verfügung. Durch eine Übereinkunft der KZBV und des GKV-Spitzenverbands können Videosprechstunden mit Patienten sowie Videofallkonferenzen mit Pflegepersonal künftig bei Versicherten abrechnet werden, die einem Pflegegrad zugeordnet sind oder Eingliederungshilfe erhalten. Damit sind auch für Versicherte, bei denen zahnärztliche Leistungen im Rahmen eines Kooperationsvertrages erbracht werden, diese Leistungen ab Oktober Bestandteil des GKV-Leistungskatalogs. Telekonsilien hingegen sind dann bezogen auf alle Versicherten abrechenbar.

Quelle: KZBV

### Fast 5 Euro: Kosten pro Behandlungsminute

Genau 4,91 Euro sind die Kosten, die in einer kostendeckend arbeitenden Praxis rein rechnerisch auf eine Behandlungsminute entfallen. Noch nicht eingerechnet sind hier die geringere Auslastung der Praxiskapazitäten und die zusätzlichen Hygienemaßnahmen infolge der Corona-Pandemie.



Quelle: Prognos AG; Statistisches Jahrbuch der Bundeszahnärztekammer (BZÄK)

© freepik.com



## ZWP Designpreis 2021: Zeig her deine Praxis!

Der ZWP Designpreis 2020 wurde im September gekürt: gewonnen hat in diesem Jahr die kieferorthopädische Praxis von Dr. Moritz Rumetsch in Bad Säckingen. Alles zur Gewinnerpraxis und weitere Teilnehmer stellt das *ZWP spezial 9/20* vor. Wenn auch deine Praxis das Zeug zum Erfolg hat, modern, urban und außergewöhnlich ist, dann her mit der Bewerbung! Wir sind gespannt! Der nächste Einsendeschluss ist der 1. Juli 2021! Alle Informationen unter: [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)

[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)



Gesucht wird Deutschlands schönste Zahnarztpraxis. **Jetzt bis zum 1.7.2021 bewerben:** [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)



Zum E-Paper  
ZWP spezial 9/20



ANZEIGE

## BZÄK: Neue Homepage zu häuslicher Gewalt

Gerade Zahnärzten kommt beim Erkennen häuslicher Gewalt eine entscheidende Rolle zu. Um Praxen für das Thema zu sensibilisieren und Hilfestellungen für das Erkennen und den Umgang mit Opfern häuslicher Gewalt bereitzustellen, hat die BZÄK auf ihrer Homepage ab sofort eine neue Seite veröffentlicht. Neben Hinweisen zum Umgang mit betroffenen Patienten stehen hier juristische Einordnungen und Unterlagen für eine verantwortungsbewusste Dokumentation bereit. Weitere Informationen unter: [www.bzaek.de/recht/haeusliche-gewalt](http://www.bzaek.de/recht/haeusliche-gewalt)

Quelle: BZÄK Klartext 08/20

**Praxisgründung geplant?**

Wir sorgen für Ihren perfekten Auftritt.  
**Online und offline!**

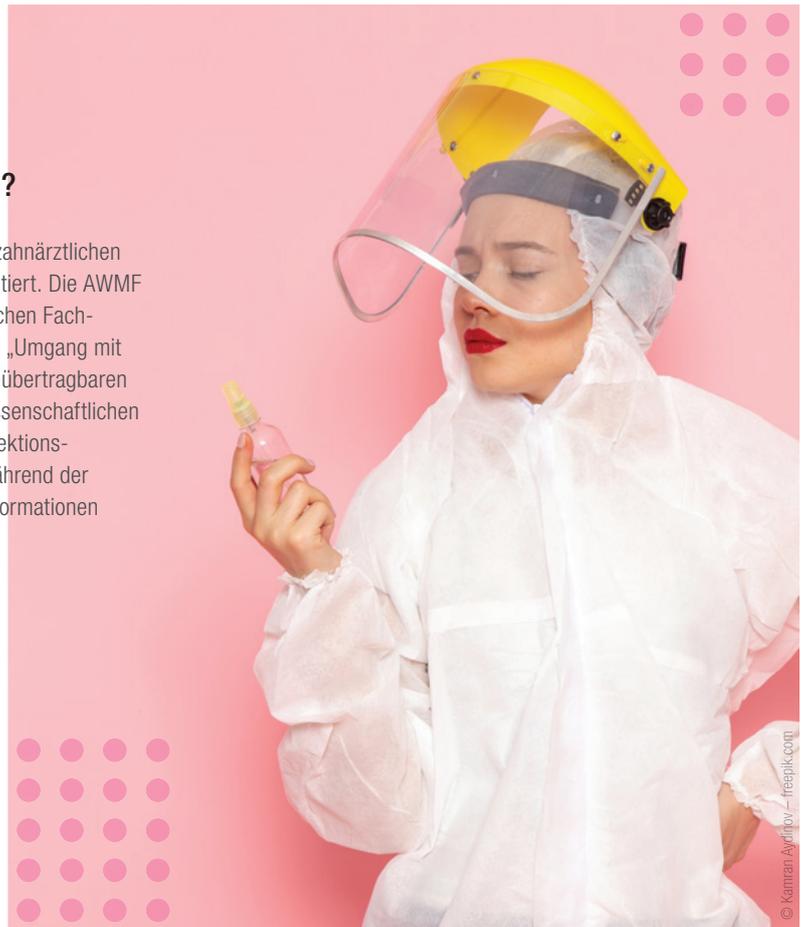
Dorelations GmbH –  
Agentur für  
Praxismarketing  
[www.dorelations.de](http://www.dorelations.de)  
T: 0211 / 930 740 70

## Aerosole in Zahnarztpraxen: Was tun?

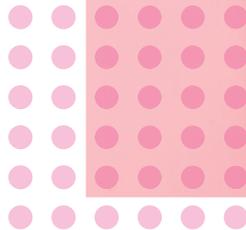
Eine Übertragung von SARS-CoV-2 durch Aerosole bei zahnärztlichen Behandlungen wird momentan viel und kontrovers diskutiert. Die AWMF (Arbeitsgemeinschaft der Wissenschaftlichen Medizinischen Fachgesellschaften) hat daher eine S1-Leitlinie mit dem Titel „Umgang mit zahnmedizinischen Patienten bei Belastung mit Aerosol-übertragbaren Erregern“ veröffentlicht. Basierend auf der aktuellen wissenschaftlichen Literatur werden darin praxisnahe Empfehlungen zur Infektionsprävention und zum Arbeitsschutz in Zahnarztpraxen während der Corona-Pandemie gegeben. Die Leitlinie und weitere Informationen stehen hier: [www.awmf.org/leitlinien](http://www.awmf.org/leitlinien)

Quelle: AWMF

AWMF Leitlinie



© Kamran Ayerhiov - freepik.com



## Im Archiv entdeckt: **dental**fresh-Vorreiter

Dass wir uns schon frühzeitig der jungen Zahnärzteschaft und ihren Themen gewidmet haben, beweist die Ausgabe des ZWP Supplements *start up* aus dem Jahr 2004. Schon in dieser Publikation, gewissermaßen der Vorreiter zur **dental**fresh, griffen wir vielfältige Aspekte rund um die zahnärztliche Existenzgründung auf. Das Layout mag heute verstaubt wirken, der Inhalt – die Fragestellungen, Hinweise und Tipps – sind 2020 relevanter denn je. Erfolg ist das Ziel – galt damals wie heute!



Leseprobe





# Zuschuss fürs Studium.

Mach mit und gewinne 2.400 €.

## Deine Chance auf 2.400 Euro. Jetzt mit doppelter Gewinnchance!<sup>1</sup>

Unter allen Studenten, die **bis zum 30.11.2020** ein Konto bei der apoBank eröffnen, verlosen wir sechsmal einen Zuschuss fürs Studium. Die Gewinner erhalten **ein Jahr lang jeden Monat 200 Euro** für die Studentenkasse im Gesamtwert von 2.400 Euro. Jetzt neu: Doppelte Gewinnchance für alle, die sich bis zum 31.10.2020 registrieren und Scrubs-Letter, unseren Newsletter für Studenten, abonnieren: [apobank.de/scrubsletter](http://apobank.de/scrubsletter)

## Kopf frei fürs Studium mit unserem Studentenpaket.<sup>2</sup>

Exklusiv für Zahnmedizinstudenten und Studenten der akademischen Heilberufe.

- Kostenloses apoBank-Girokonto inklusive apoBankCard (Debitkarte) – jetzt unter [apobank.de/girokonto-student](http://apobank.de/girokonto-student) abschließen
- Kostenlose Bargeldauszahlung an über 18.300 Geldautomaten in Deutschland<sup>3</sup>
- Weltweit kostenlose Bargeldauszahlung<sup>3</sup> – mit der Kreditkarte (VISACARD) der apoBank für nur 9 Euro im Jahr
- Kostenlose Auslandsreisekrankenversicherung
- Kostenlose Bürgschaft für Mietkaution
- und vieles mehr

Jetzt  
abschließen!

[apobank.de/studenten](http://apobank.de/studenten)

<sup>1</sup> Mit den Unterlagen zur Kontoeröffnung werden alle wichtigen Informationen zur Registrierung und Teilnahme an der Verlosung versendet. Teilnahmezeitraum für das Aktionsangebot „Zuschuss fürs Studium“ ist der 01.09. bis 30.11.2020. Mitarbeiter der apoBank dürfen nicht teilnehmen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Eine Bargeldauszahlung der Monatsrate oder des Gesamtbetrags ist nicht möglich.

<sup>2</sup> Angebot gilt für Studenten der Human-, Zahn- und Veterinärmedizin sowie Pharmazie unter Vorlage einer gültigen Immatrikulationsbescheinigung. Höchstalter bei Studienbeginn: 35 Jahre, bei Promotion 40 Jahre. Ausführliche Informationen unter: [studenten.apobank.de](http://studenten.apobank.de)

<sup>3</sup> Gegebenenfalls wird durch den Geldautomatenbetreiber ein zusätzliches Entgelt erhoben. Dieses Entgelt erstatten wir auf Antrag.

# MIT VOLLEM EINSATZ

in die Selbstständigkeit ...



... bei gleichzeitigem Angestelltsein

**INTERVIEW >>>** Etwas nur zur Hälfte zu tun, heißt nicht, es halbherzig zu tun! Das beweisen zwei junge Zahnmediziner mit ihrer „halben“ Niederlassung in einer im Mai 2020 übernommenen Praxis in Dölau, im Randgebiet von Halle (Saale). Denn Karoline Jud und Dr. Volker Beschow kombinieren ihre Selbstständigkeit mit einem Angestelltenverhältnis – jeder arbeitet eine halbe Woche angestellt und den Rest der Zeit in der gemeinsamen eigenen Praxis. Warum sie das tun und wie es funktioniert, verrät unser Interview.



Abb. links: Dr. Volker Beschow und Karoline Jud haben unmittelbar die Umbauarbeiten ihrer übernommenen Praxis in Dölau begleitet. Trotz Corona gingen die Renovierungen weiter, sodass die Praxis fast wie geplant – nur um eine Woche verschoben – im Mai 2020 eröffnen konnte. Abb. oben: Beide Zahnärzte sind selbstständig und angestellt – eine Kombination, die beiden liegt und dabei Sicherheit wie Spielraum für ihre Selbstverwirklichung bietet.

**Frau Jud, Herr Dr. Beschow, Sie haben im Mai 2020 Ihre übernommene Praxis eröffnet und sind gleichzeitig nach wie vor angestellt? Wie kam es zu dieser Kombination?**

**Jud:** Wir lernten uns beim Masterstudiengang Parodontologie 2017 in Dresden kennen. In Gesprächen und gemeinsamen Operationen haben wir gemerkt, dass wir uns in unserer Art zu behandeln gut ergänzen und uns vorstellen könnten, dies in einer parodontologisch ausgerichteten Praxis umzusetzen. So kam dann die Idee, gemeinsam nach einer Praxis zu suchen, in der wir uns verwirklichen können und gleichzeitig aber auch noch einen Fuß im Angestelltenverhältnis

zubehalten. Mitte 2019 haben wir unsere Suche begonnen und sind durch den Hinweis eines sehr gut vernetzten Zahntechnikers auf die Praxis gestoßen, die wir letztlich übernommen haben.

**An welchen Standorten sind Sie derzeit angestellt?**

**Dr. Beschow:** Während ich in der Lehre und Forschung an der Zahnklinik Halle halbwochenentlich tätig bin, pendelt meine Kollegin zwischen Ingolstadt und Halle (Saale) im halbwochenlichen Takt. Unsere Praxis war eine Einbehandlerpraxis, als wir sie übernahmen, und hat derzeit ein Zimmer für die Prophylaxe und zwei Behandlungszimmer. Da immer nur einer von uns in der Praxis präsent ist, funktioniert das sehr gut.

**Ingolstadt und Halle (Saale) sind über 300 Kilometer voneinander entfernt – ist da das Pendeln nicht über kurz oder lang sehr zeitaufwendig?**

**Jud:** Ja, aber ich lebe schon seit 2018 in beiden Städten und habe mich an das Hin und Her gewöhnt. Ich bin gebürtige Hallenserin und wollte wieder zurück in die Heimat. Gleichzeitig führt mein Mann eine Zahnarztpraxis in Ingolstadt, in der ich angestellt bin. Auf immer und ewig wird es gewiss nicht so bleiben, aber Dr. Beschow und mir bietet das Angestelltenverhältnis gerade zu Beginn unserer Niederlassung die finanzielle Sicherheit eines festen Gehalts. Das hat auch die Anfangserwartungen an die neue Praxis entspannt.

Die frühere Einbehandlerpraxis von Dr. Stephan Richter hat nicht nur zwei neue Inhaber, sondern auch ein **neues und modernes Gesicht bekommen**, das offensichtlich auch die übernommenen Patienten erfreut: Das Terminbuch der Praxis war nach der Übernahme in Kürze wieder gefüllt.

### **In welchem Zustand war die Praxis, als Sie sie übernommen haben, und warum haben Sie sich für die Praxis in Dörlau entschieden?**

**Dr. Beschow:** Wir hatten uns eine Vielzahl an Praxen angeschaut, die zum Teil deutlich moderner waren als die Praxis, die wir am Ende genommen haben. Uns war klar, dass die Praxis in Dörlau eine Alterspraxis war, die seit Langem nicht erneuert wurde und dementsprechend umfassende Umbauarbeiten benötigte. Uns gefielen aber die Räumlichkeiten sehr und es gab Potenzial für spätere Erweiterungen. Das war uns wichtig. Das und der relativ günstige Preis haben uns überzeugt. Auch die Lage gefiel uns – Dörlau ist ein gutbürgerliches Viertel, gut angebunden und unweit vom Hallenser Zentrum entfernt.

### **Stichwort Umbauarbeiten: Sie haben direkt mit Hand angelegt. Warum haben Sie das nicht vollständig den Handwerkern überlassen?**

**Jud:** Das ergab sich so und hat auch Geld gespart. Wir mussten ja sowieso regelmäßig vor Ort sein und die Umbauten begleiten, da war der Griff zum Hammer nicht weit. Wir waren gewiss auch naiv, dachten anfangs, die Renovierung könnte in drei Wochen absolviert werden. Am Ende waren es elf Wochen, inmitten von Corona. Zum Glück hatte das Handwerksunternehmen alles gut im Griff und die Arbeiter kamen weiterhin, neu organisiert, in kleinen Gruppen. Und wir waren einfach mittendrin, auch bei den Hiobsbotschaften! Plötzlich hieß es zum Beispiel, der ganze Boden müsse raus, nicht nur, wie angedacht, teilweise. Da kamen wir ganz schön ins Schwitzen, haben aber sofort weitergemacht. Die Wochen des Umbaus haben uns auch von Corona abgelenkt. Wir hatten gar keine Zeit, über die möglichen Folgen der Pandemie für uns und unseren Praxisstart nachzudenken. Am Ende hat sich unsere Eröffnung um nur eine Woche verschoben, und auch die Patienten waren sofort interessiert. Wir hatten schnell ein gefülltes Terminbuch und wurden **durch Corona kaum ausgebremst.** <<<

**„Die Wochen des Umbaus haben uns auch von Corona abgelenkt. Wir hatten gar keine Zeit, über die möglichen Folgen der Pandemie für uns und unseren Praxisstart nachzudenken.“**

young  
professional



## Straumann® Young Professional Program

Ihre Zukunft nehmen wir persönlich

**JOIN THE CLUB**  
[straumann.de/ypp](https://straumann.de/ypp)

Maßgeschneiderte Leistungen für Studierende, Assistenz- und junge Zahnärzte. Professionelle Unterstützung für den Einstieg in Ihre berufliche Zukunft.

**Jetzt kostenlos registrieren & Vorteile sichern!**

# Leg los, ich bin ganz Ohr!

Ein starkes Team durch  
richtiges Zuhören

**INTERVIEW >>>** Ein Team, das wirklich miteinander funktioniert, belastbar ist und auf Augenhöhe kommuniziert – sowohl untereinander als auch mit der Chefin oder dem Chef –, das ist ein Traum für alle Beteiligten! Ein Erfolg, der Unternehmen wie das einer Zahnarztpraxis unglaublich stärkt und krisensicher macht. Dabei bedarf es hierfür keinerlei Extravaganza, keiner Feuerwerke und Kaviarhäppchen, sondern einer „einfachen“ Fähigkeit und Tätigkeit: die des Zuhörens! Und die gute Nachricht ist: man kann es lernen, wie Führungscoach Anja Niekerken in ihrem neuen Ratgeber „Das Geheimnis richtigen Zuhörens“ verrät.

## **Frau Niekerken, was kann man denn beim Zuhören wirklich falsch machen?**

Tatsächlich sehr viel! Das liegt zum einen daran, dass wir Zuhören nie wirklich gelernt haben. Denn „Hören“ und „Zuhören“ sind ja zwei verschiedene Paar Schuhe. Und das was in der Schule praktiziert wird, ist ja eher Stillsitzen und Leise-sein. Auch das ist kein richtiges Zuhören. Zuhören bedeutet, sich in die Welt meines Gegenübers zu begeben. Ohne dabei in meinen eigenen Gedanken unterwegs zu sein. Und ohne schon eine Antwort parat zu haben, während mein Gesprächspartner noch mitten in der Erzählung ist. Das können die Wenigsten. Denn das bedeutet vor allem, sich selbst und die eigenen Ideen und Meinungen zurückzunehmen. Auch mir, die sich damit auskennt, fällt das wahnsinnig schwer.

## **Was verursacht das nicht richtige Zuhören bzw. welches Potenzial für die Arbeitswelt und Teambildung steckt im richtigen Zuhören?**

Ganz klar: Es passieren einfach wesentlich mehr Fehler, wenn wir einander nicht richtig zuhören. Das ist das eine. Aber was in meinen Augen noch viel wichtiger ist, ist, dass gutes Zuhören aktive Wertschätzung ist. Wenn mir jemand wirklich zuhört, wird meine Meinung, werden meine Ideen, geschätzt. Die Message ist: Ich bin wichtig. Meine Expertise wird gesehen und gebraucht. Das ist in vielen Unternehmen, gewiss auch in Zahnarztpraxen, leider in der Regel nicht der Fall. Da sind Angestellte oftmals „nur“ Anweisungsempfänger und Berichterstatter. Mit Wertschätzung hat das wenig zu tun. Wenn aber zugehört wird, sieht das ganz anders aus.

Zuhören ist meiner Ansicht nach das einfachste und effektivste Zeugnis der Wertschätzung und ebnet den Weg für eine starke, kreative und belastbare Zusammenarbeit.

**Kann man das richtige Zuhören lernen?**

Alles ist lernbar. Wichtig ist nur, dass man auch dranbleibt und nicht nach zwei Versuchen wieder aufgibt. Darin sind Erwachsene ganz groß. Sie lernen etwas Neues, finden das Erlernte auch wichtig und praktisch und nach zwei bis drei Versuchen kehren sie zu ihrem alten Verhalten zurück. Meist mit der Ausrede, dass keine Zeit ist oder dass das doch nicht so super funktioniert. Hätten Kleinkinder die gleiche Einstellung, würden wir alle noch auf dem Boden liegen und hätten nie laufen gelernt ... Für mich ist das Wichtigste beim Zu-

hören, mit der Einstellung ins Gespräch zu gehen, dass wir gleich etwas hören bzw. lernen, das wir so noch nicht wussten und das uns weiterbringt. Mit dieser Einstellung kann ich nur interessiert zuhören, denn in je-

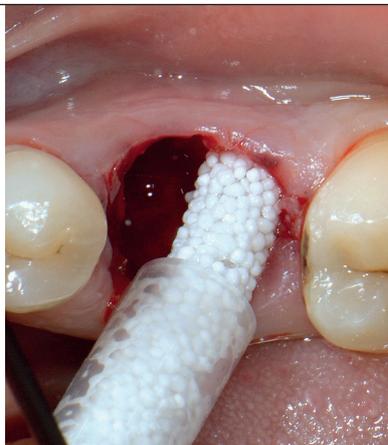
ben und beobachten, wie die anderen so zuhören. Das ist wahnsinnig interessant. Bitte nicht den Fehler machen und gleich fröhlich draufloskorrigieren. Es geht darum, über Beobachtung dem eigenen Zuhörverhalten auf die Schli-

**„Zuhören bedeutet,** sich in die Welt meines Gegenübers zu begeben.

dem Moment könnte ja die Information kommen. Wenn nicht in diesem, dann im nächsten Gespräch. Denn jeder Mensch weiß oder kann etwas, was ich nicht weiß oder kann. Da ist also jede Menge Potenzial unterwegs, welches ich nur erhören muss. Wenn man also das richtige Zuhören lernen möchte, sollte man einfach dranblei-

che zu kommen. Da wir bei anderen in der Regel schneller die Fehler finden als bei uns, ist das ein einfacher erster Schritt. Der nächste Schritt ist, sich zusammenzureißen und immer bis zum Ende zuzuhören. Wer das schafft, ist schon auf dem richtigen Weg hin zu einem aktiven Zuhören, weit entfernt vom reinen Hören. <<<

ANZEIGE



SUNSTAR  
**GUIDOR®**

**GUIDOR® easy-graft**

Knochenersatzmaterial

- ➊ 100% synthetisches Knochenersatzmaterial
- ➋ Soft aus der Spritze
- ➌ Im Defekt modellierbar
- ➍ Härtet in situ zum stabilen Formkörper



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

CE 0297 Medizinprodukt der Klasse III

**Vertrieb Deutschland:**  
Sunstar Deutschland GmbH · 79677 Schönau  
Fon: +49 7673 885 10855 · [service@de.sunstar.com](mailto:service@de.sunstar.com)

**Vertrieb Österreich:** Medos Medizintechnik OG · [info@medosaustria.at](mailto:info@medosaustria.at)  
**Vertrieb Schweiz:** heico Dent GmbH · [info@heicodent.ch](mailto:info@heicodent.ch)  
**Hersteller:** Degradable Solutions AG · 8952 Schlieren/Zürich · Schweiz

# Grüne Zahnmedizin in Berlin

**PRAXISKONZEPT** >>> Zero Waste, eine Lifestyle-Erscheinung? Nicht für Hannes Schulte-Ostermann und Dr. Kerrin Gratecap. Sie leben das Prinzip der Ressourcenschonung sowie Müllvermeidung konsequent und ganz bewusst – beruflich wie privat. Wie genau das funktioniert, davon können sich Interessierte seit Mitte Juni in Berlin ein Bild machen. Für grüne Zahnmedizin steht die neu eröffnete Praxis MUNDPROPAGANDA und rückt das Thema Nachhaltigkeit in einen ganz neuen Fokus.

**Text:** Christin Bunn

## LESS WASTE – HIGHTECH – PROPHYLAXE –

das sind die drei Säulen des innovativen Praxiskonzepts von Zahnarzt Hannes Schulte-Ostermann und Dr. Kerrin Gratecap. Gründer Schulte-Ostermann eröffnete seine Praxis in den Räumlichkeiten einer ehemaligen DDR-Poliklinik, und das mitten im Szeneviertel Berlin-Prenzlauer Berg. Wo sonst ließen sich Qualitätszahnheilkunde mit dem Spirit von Umweltbewusstsein und Nachhaltigkeit besser verbinden als dort?

Nachhaltigkeit ist eines der Themen unserer Zeit, weiß Hannes Schulte-Ostermann zu berichten: „Auch ich habe mich nicht erst im Zusammenhang mit meiner Praxis auseinandergesetzt, sondern lebe privat nach dem Zero-Waste-Prinzip. Das heißt, ich achte konsequent darauf, keinen Abfall zu verursachen, und kaufe, zum Beispiel, in Unverpackt-Läden. Als ich mir dann, im Rahmen



Der goldene Fahrradständer der Praxis ist nicht nur ein Eyecatcher, sondern lädt gleichzeitig Mitarbeiter und Patienten ein, sich umweltbewusst fortzubewegen und gleich noch etwas für die eigene Gesundheit zu tun.

LÄCHELN REINIGT DIE ZÄHNE!



Nachhaltigkeit à la Mundpropaganda:  
Erstklassige Qualität und beste Materialien ergeben einen cleanen, modernen und urbanen Look, im Ganzen wie im Detail.

der Umbauplanung meiner Praxis, Gedanken zur Ausrichtung gemacht habe, entschied ich mich, daraus ein ganz eigenes Praxiskonzept zu entwickeln. Natürlich können wir nicht auf einmal die Welt retten. Nachhaltigkeit verlangt einen umfassenden Strukturwandel. Wir können aber bei uns anfangen und unsere Ideen, Ansätze und Erfahrungen verbreiten, ganz wie es unser Praxisname vorgibt: die MUNDPROPAGANDA soll somit nicht nur für unsere fachliche Qualität und Kompetenz werben, sondern auch für unser gezieltes Engagement für den Umweltschutz“, so der Existenzgründer.

#### Less Waste

Unter dem Less-Waste-Gedanken versteht sich der Anspruch, überall dort, wo möglich, keinen Abfall zu produzieren. Was im Privatleben durch entsprechende Shops und benötigte Infrastrukturen sehr gut funktionieren kann, steckt mit Blick auf die Dentalindustrie noch in den Kinderschuhen. Aus diesem Grund versucht das Behandler-Duo derzeit den Prozess der Wiederverwertung bei Industrie und Lieferanten zu etablieren – unter anderen werden

Verpackungen als Wertstoffe zurück-gesendet. Dies betrifft z.B. Spritzen mit Füllmaterial.

#### Hightech

Eine ressourcenschonende „grüne“ Zahnmedizin wird heutzutage durch die Möglichkeiten der Digitalisierung überhaupt erst geebnet. So arbeitet die Praxis MUNDPROPAGANDA auf aktuellstem wissenschaftlichen und technischen Stand und führt moderne Behandlungsmethoden präzise durch. Alle Leistungen werden in sehr hoher Qualität, mit besten Materialien, nach umfassender Diagnose so langlebig wie möglich umgesetzt. Technisch wird dies beispielsweise

durch die Nutzung eines abdruckfreien Intraoralscanners realisiert – nicht nur der Würgereiz entfällt patientenseitig, sondern auch Silikon bzw. Alginat sowie Aufbereitungsressourcen für Abdrucklöffel. Diese Reihe lässt sich durch digitales 3D-Röntgen und die bewusste Integration eines Eigenlabors in die Praxisräumlichkeiten fortsetzen. Zahntechnische Versorgung werden direkt vor Ort hergestellt – dies spart Wege, Wartezeiten und Material.

#### Prophylaxe

Umweltschutz und Nachhaltigkeit werden grundsätzlich im Bereich der Medizin immer wichtiger – dies ver-

**„Wir wollen ein **Bewusstsein** schaffen und uns aktiv am **Klimaschutz-Wandel** beteiligen.“**

Hannes Schulte-Ostermann



Praxisgründer Hannes Schulte-Ostermann mit seiner Kollegin Dr. Kerrin Gratecap.

deutlich der Blick ins Detail. Denn jede vermeidbare Behandlung spart Ressourcen, sodass der Fokus von MUNDPROPAGANDA in der Prävention von Erkrankungen liegt. Umgesetzt wird der Nachhaltigkeitsgedanke dabei durch regelmäßige Kontrollen und ein individuelles Prophylaxekonzept.

Für die Prophylaxe lässt sich dies noch weiter konkretisieren: „Um Behandlungen und Ressourcenver(sch)wendung zu vermeiden, liegt unser Praxis-schwerpunkt in der Prävention und Vorsorge mit einem ausgefeilten Prophylaxekonzept. Dabei werden wir

zukünftig Kurse für Eltern und Kinder für ein optimales Zahnpflegeverhalten anbieten – denn jede vermiedene Karies im Kindesalter spart Ressourcen, jetzt und sicherlich später. Natürlich verlangen unsere Vorhaben und unser sehr sorgfältiges Arbeiten unter Beachtung aller Herstellerangaben, vor allem anfangs, Investitionen in Manpower und Prozessentwicklungen. Wir sind aber überzeugt, dass es sich lohnt und wir so, indem wir bewusst ökologisch handeln, Verantwortung gegenüber folgenden Generationen übernehmen“, so Hannes Schulte-Ostermann.

### „Green-Thinking“ auch im Bereich der Mitarbeiterführung

Ohne Frage kann die Umsetzung von Qualitätszahnheilkunde in Kombination mit einem nachhaltigen Handlungsprinzip zur Ressourcen-Schonung nur umgesetzt werden, wenn auch die Teamkonstellation stimmt und sich jeder einzelne mit diesem Praxiskonzept identifizieren kann. Welch ein Glück für Schulte-Ostermann, ein genau solches Team in Berlin gefunden zu haben! Die Umsetzung betrifft dabei nicht nur den Praxisalltag, sondern auch das private Um-

## PRAXIS

feld. Wer beispielsweise im Urlaub statt des Flugzeugs auf andere Verkehrsmittel setzt, der wird mit weiteren Urlaubstagen bzw. einem finanziellen Bonus für die Urlaubskasse belohnt – zusätzlich zum guten Gefühl, der Umwelt etwas Gutes getan zu haben. Das Gleiche gilt für den Arbeitsweg. Wer auf das Auto verzichtet,

„Die Dentalbranche ist ein großer Wirtschaftszweig und produziert erhebliche Mengen an Stoffen, die **keiner Wiederverwertung** zugeführt werden können.“

**„Wir möchten diesen Ressourcen-Verbrauch so niedrig wie möglich halten.“**

Hannes Schulte-Ostermann

kann stattdessen ein Dienstfahrrad in Anspruch nehmen oder aber eine finanzielle Beteiligung am ÖPNV-Ticket. Eine klare Win-win-Situation auf allen Seiten – so geht nachhaltige Personalführung heute. MUNDPROPAGANDA – nicht nur Praxisname, sondern wortwörtliche Aufforderung zum Weitersagen: Nachhaltige Zahnmedizin für die ganze Familie in der Berliner Christburger Straße 37. Wir wünschen dem gesamten Praxisteam um Hannes Schulte-Ostermann weiterhin viel Freude bei der täglichen Konzeptumsetzung sowie die zur Praxis passenden Patienten und Dienstleister, Industriehersteller und Lieferanten, die den Mehrwert einer solchen Praxisidee erkennen und weiterverfolgen. <<<

## Übrigens ...

*hat der Bundestag Ende September das Verbot von Wegwerfartikeln aus Plastik beschlossen. Im Juli 2021 soll es in Kraft treten. Neben dem Verbot von Einwegprodukten aus Plastik sieht das Gesetz auch vor, dass künftig zum Beispiel die Hersteller und Verkäufer von Einwegartikeln an den Kosten beteiligt werden können, die für deren Entsorgung anfallen.*

*Die Praxis MUNDPROPAGANDA ist damit mit ihrer Mission ganz klar am Zahn der Zeit.*

Quelle: zeit.de



Am Ende des Tages  
zählt Wissen.

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

**Komet. Die Qualität der Qualität.**



Dr. Julia Schäfer, Abteilungsleiterin Personalentwicklung des Universitätsklinikums Bonn

## Runter vom hohen Ross:

**INTERVIEW >>>** In der Regel liegt der Fokus bei Bewerbungsgesprächen auf den Bewerbern und ihr Verhalten. Die Arbeitgeberseite bleibt außen vor. Dabei verändert sich unsere Arbeitswelt zunehmend und viele, vor allem jüngere Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, überlegen sich sehr genau, was sie mit ihren Kompetenzen, ihren Zielen und ihrer Zeit anfangen möchten – plötzlich dreht sich der Spieß um! Arbeitgeber werden zu Bewerbern und müssen sich dabei klug positionieren. Was es hier zu beachten gilt und welche Chancen der neuen Situation innewohnen, verrät Dr. Julia Schäfer, Abteilungsleiterin Personalentwicklung des Universitätsklinikums Bonn.

**Frau Dr. Schäfer, der Fachkräftemangel ist zum Schlagwort unserer Zeit geworden – wie sollten Arbeitgeber in einem Bewerbungsgespräch auftreten, um potenzielle Arbeitnehmer zu gewinnen?**

Wichtig erscheint mir, dass Arbeitgeber – egal, in welchem Bereich – klare und realistische Angebote auf den Tisch legen und dabei gleichzeitig in ihrem Auftreten authentisch sind. Keine der beiden Seiten möchte getäuscht werden. Dies würde im Nachgang zu komplizierten und auch kostspieligen Situationen führen. Je genauer für potenzielle Arbeitnehmer deutlich wird, was die Stelle zu bieten hat und was nicht, desto erfolgreicher ist das Matching auf beiden Seiten. Diese Klarheit sollte sich nicht nur auf die Gehaltsgestaltung beziehen, sondern auch auf eine strukturierte Einarbeitung und, idealerweise, auf innovative und attraktive Ansätze in der Arbeitszeitgestaltung. Empfehlenswert gerade im Praxisbetrieb ist es auch, schon bei einem Bewerbungsgespräch ein fundiertes Weiterbildungskonzept vorzulegen und so den Interessenten zu zeigen, dass es Spielräume für das eigene Wachstum gibt.



# Authentisches Recruiting

## Wie sähe Ihrer Meinung nach ein ideales, für beide Seiten faires und gewinnbringendes Bewerbungsgespräch aus?

Ein ideales Bewerbungsgespräch ist das, aus dem alle Beteiligten mit einem authentischen Eindruck herausgehen. Das bedeutet, dass sowohl fachliche als auch persönliche Aspekte in möglichst entspannter Atmosphäre von beiden Seiten erfasst wurden. Wichtig sind offen gestellte, journalistische Fragen. Ich empfehle auch Szenariofragen zu stellen, das heißt Alltagssituationen darzustellen und die Bewerberinnen und Bewerber zu einer Positionierung zu bewegen. Ebenso aufschlussreich ist die Frage: „Wie war Ihr erster Eindruck von unserer Praxis?“ Daraus entsteht meist ein interessanter Dialog, man kann aber gleichzeitig die Wahrnehmung, die Vorbereitung, die Motivation und auch den Mut, eigene Ansichten und Meinungen zu teilen, überprüfen. Gerade Letzteres ist entscheidend für eine erfolgreiche und loyale Zusammenarbeit, da dies etwas über eine mögliche Identifikation aussagt. In so einem Gespräch sollte auch der Arbeitgeber menschliche Flagge zeigen und etwas über sich vermitteln.

„Man sollte sich von dem Glauben an eine einheitliche, zeitlose, für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter passende Führungskultur verabschieden.“

**Führung ist individuell.“**

Das ist kein Verlust an „Flughöhe“, sondern eine lohnenswerte Annäherung aneinander. Hier kann der Arbeitgeber zum Beispiel Verständnis für die Aufregung des Gegenübers zeigen, weil es vielleicht auch ihm oder ihr in einer anderen Situation ähnlich ging. All das führt zu einem Austausch auf Augenhöhe, der viel mehr in Erfahrung bringt, als die althergebrachten Bewerbungsinterviews mit vorgefertigten Fragen und Antworten.

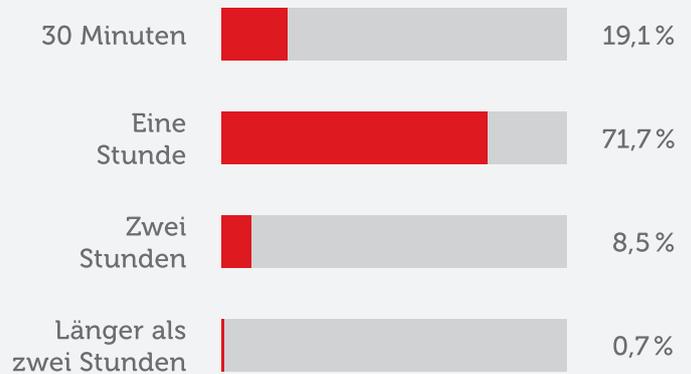
**Stichwort Führungskultur: Das Prinzip, einer gibt vor (Chef) und alle anderen (Mitarbeiter) folgen ohne Wenn und Aber, ist kaum noch zeitgemäß. Gleichzeitig braucht, gerade die Medizin, klare Direktionen von „oben“ nach „unten“. Inwieweit kann man im (zahn)medizinischen Kontext überhaupt von flachen Hierarchien sprechen, ohne leere Versprechungen zu machen?**

Man sollte sich von dem Glauben an eine einheitliche, zeitlose, für alle Mitarbeiter passende Führungskultur verabschieden. Führung ist individuell. Man muss keinem Trend folgen und in der Medizin „flache Hierarchien“ anstreben. Vielmehr sollte man eine kritische Feedbackkultur fördern und Kommunikation nicht nur in eine Richtung, von „oben nach unten“ betreiben, sondern auch bottom up. Es stärkt auch Führungskräfte, wenn sie „unterstellte“ Mitarbeiter aktiv zur Beteiligung und Meinungsäußerung auffordern. Dass medizinische Entscheidungen dann nicht basisdemokratisch, gerade in kritischen Situationen, getroffen werden können, versteht sich von selbst. Solche Ereignisse dann aber im Team aufzuarbeiten, ist wiederum ein Ausweis guter Führungskultur. Gerade in der Zahnmedizin hat man es oft mit Patienten zu tun, die nervös und ängstlich sind: Hier kompetente Lotsen aufzubauen, eventuell auch mit Fortbildungen (Entspannungcoach, Stressmanagement etc.), die durch die Kassen unterstützt werden, ist ein Zeichen von Mitarbeiterorientierung und stärkt das Angestelltenverhältnis kurz- wie langfristig.

**Wenn Sie eine Qualität des Arbeitgebers als die Wichtigste auf dem modernen Arbeitsmarkt hervorheben sollten, welche wäre das? Und warum?**

Arbeitgeber sollten „Enabler“ sein. Das heißt, Mitarbeiter befähigen, sich und die Organisation weiterzuentwickeln. Das geschieht in Form des partnerschaftlichen Miteinanders, einer klaren Strategie und eines kontinuierlichen Wissensmanagements. <<<

## Wie viel Zeit sollte ein gutes Bewerbungsgespräch in Anspruch nehmen?



## Vorstellungsgespräche aus Bewerbersicht

### Umfrage bündelt Feedback

- Bewerber möchten eine klare und eindeutige Bearbeitung ihrer Bewerbung (ausgewogener zeitlicher Rahmen, Informationen im Vorfeld und Rückmeldung im Nachgang)
- Kandidaten möchten kein Inquisitionstribunal, sondern ein Gespräch auf Augenhöhe
- Statt guter Atmosphäre und Wertschätzung erleben Bewerber in Vorstellungsgesprächen noch allzu oft Arroganz und Herablassung sowie mangelnde Informationsbereitschaft bzw. mangelndes Informationsvermögen – besonders im Hinblick auf die Jobinhalte

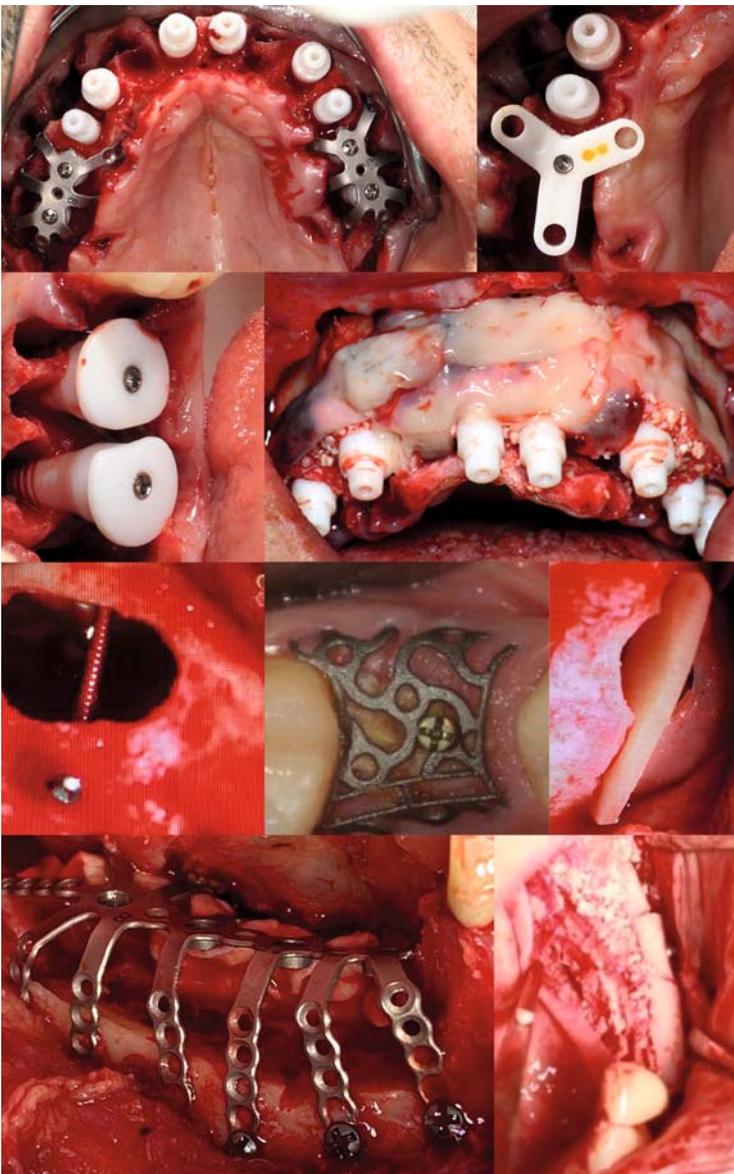
Quelle: Umfrage der softgarden e-recruiting GmbH, [www.go.softgarden.de](http://www.go.softgarden.de)

# BONE AUGMENTATION WORKSHOP

1. November 2020  
Kreuzlingen / CH

SWISS  BIOHEALTH®  
EDUCATION

In diesem kollegialen WORKSHOP präsentieren wir Ihnen einige der besten Referenten und Techniken zu dieser Thematik. Ein besonderes Highlight ist die Präsentation des von Professor Dr. mult. Shahram Ghanaati und Dr. Ulrich Volz gemeinsam entwickelten „GAP - GUIDED AUGMENTATION PROTOCOL“. Hierbei kommen die BISS (BONE IMPLANT STABILISATION SYSTEM) Cages in Kombination mit Umbrella-Schrauben, Y-Bohrhilfen und Zirkonoxid-Disks im Rahmen des OPEN HEALING CONCEPTS zum Einsatz.



**Prof. Dr. Dr. Dr. Shahram Ghanaati**

Universitäts- Chirurg für große Tumorrekonstruktionen, führend in der Entwicklung von Blutkonzentrat - Protokollen und Erfinder des Open-Healing-Concepts.



**Dr. Ulrich Volz**

Keramik-Implantatpionier und derzeit einflussreichster biologischer Zahnarzt. Inhaber der SWISS BIOHEALTH GROUP.



**Prof. Dr. Alain Simonpieri**

Doktor der Zahnchirurgie und Implantologe aus Monte Carlo. Erläutert sein Konzept der perfekten Platzierung der Implantate im Prothetischen Korridor.



**Dr. Tobias Wilck**

Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurg aus Hamburg.

Präsentation der selbstentwickelten Sinuslift-Techniken „Letterbox“ und „Markise“.



**Ihre Ansprechpartnerin:**

Ayla Tavit  
Leiterin SWISS BIOHEALTH EDUCATION

Tel.: +49171863 4815  
E-Mail: [education@swiss-biohealth.com](mailto:education@swiss-biohealth.com)

Anmeldung und Informationen unter  
[www.swiss-biohealth-education.com](http://www.swiss-biohealth-education.com)

**SDS** SWISS DENTAL SOLUTIONS

SDS Swiss Dental Solutions AG  
Konstanzerstrasse 11 | CH-8280 Kreuzlingen  
Hotline +41 71 556 36 70  
[info@swissdentalsolutions.com](mailto:info@swissdentalsolutions.com)  
[www.swissdentalsolutions.com](http://www.swissdentalsolutions.com)

# Zahnmedizin auf LKW RÄDERN



**INTERVIEW >>>** Die zahn(medizinische) Betreuung Pflegebedürftiger und Behinderter in Deutschland ist aufgrund schwerfälliger Bürokratievorgaben eine Frage der eigenen Motivation – ist sie groß, wie bei Zahnarzt Dr. Christoph Blum aus Bad Ems, dann schafft sie scheinbar „Unschaffbares“ und verhilft so bedürftigen Patienten zu der Versorgung, die sie benötigen und verdienen. Wie ihm das gelingt und was ihn antreibt, verrät uns der junge und kreative Zahnarzt im Interview.

**Herr Dr. Blum, Sie betreiben mit Ihrer Zahnarztpraxis in Bad Ems eine vollumfängliche, barrierefreie Behandlungseinheit auf Lkw-Rädern, das sogenannte „Zahnmobil“, um multimorbide Senioren, Pflegebedürftige und Behinderte aufsuchen und behandeln zu können. Was hat Sie bewogen, das Zahnmobil ins Leben zu befördern und was ist daran so einzigartig?**

Die Idee zu unserem Zahnmobil ist direkt aus der Praxis erwachsen – hier haben wir immer wieder erlebt, dass Patientenfälle, die plötzlich durch den Rettungsdienst bei uns eintrafen, unseren normalen Praxisablauf gesprengt haben. Ein Schlüsselmoment war dann ein schwerstdegener Patient, für den wir eine komplette Sanierung vorgesehen hatten, die dann aber von Familienseite abgesagt wurde. Zehn Tage später stand der Patient mit dem Notdienst vor der Tür. Da war uns klar: Das geht so nicht weiter! Das muss grundsätzlich anders laufen! Dabei wollten wir keine Kompromisse eingehen

**„Gerade ältere Patienten verdienen unsere Hilfe und unser Bemühen.“**

und auf kleine Formate setzen, sondern wirklich das ganze Spektrum der Zahnmedizin mobil abbilden. Durch meine Erfahrungen als Reservist im Sanitätsdienst und Aus-

bildungswegen in der Notfall- und Rettungsmedizin sowie als Behandler mit Klinikkontext kannte ich sowohl die militärischen Großversorgungskonzepte als auch die schnellen und mobilen Möglichkeiten aus dem Rettungsbe-  
reich und habe mir aus allen drei Feldern – der Klinik, der Bundeswehr und dem Rettungsdienst – meine Strukturen gezielt zusam-

mengestellt. Das Zahnmobil hat somit eine zahnärztliche Behandlungseinheit, mobile Tragesysteme aus dem Rettungsdienst und Beatmungs- und Narkosegeräte aus der Luftrettung. Letztlich haben wir von der Bundeswehr das Container-Prinzip übernommen, wobei die Einzelkomponenten auf dem Markt zur Verfügung stehen, das Ganze aber, die Infrastruktur, ist einmalig und auf mich und mein Team zugeschnitten: ein absolutes Unikat.

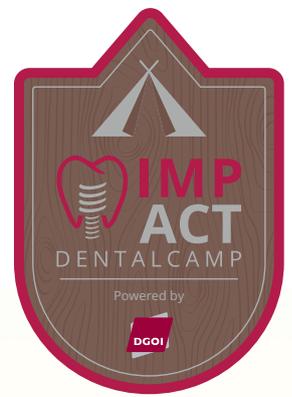


## WORT- WÖRTLICH MOBIL:

Vor etwas über einem Jahr etablierte Dr. Christoph Blum das Zahnmobil als vollausgestattete Praxis mit Röntgengerät in einem Container auf einem Abrollkipper und ist seitdem in Rheinland-Pfalz unterwegs.



ANZEIGE



## Nichts für Stubenhocker

Warm werden mit der  
Implantologie



**12.-13. Dezember 2020**

**Hotel Dreiklang  
in Kaltenkirchen bei Hamburg**

**JETZT ANMELDEN!**  
Programm und Anmeldung unter:  
[www.dentalcamp.dgoi.info](http://www.dentalcamp.dgoi.info)



[www.dgoi.info](http://www.dgoi.info)

**„Mein höchster Ansporn ist es, zu widerlegen, dass etwas nicht gehen soll.“**

Infos zur Person



**Wie sehen Ihre konkreten Einsätze mit dem Zahnmobil aus? Wie oft sind Sie unterwegs und wie viele Einrichtungen betreuen Sie momentan?**

Zuerst sprechen wir die Einrichtung an und schließen einen Kooperationsvertrag, der unter anderem besagt, dass beide Parteien zum Wohle des Patienten zusammenarbeiten und nicht in die ärztliche Wahlfreiheit eingreifen. Dann übergeben wir der Einrichtung unsere Mappen mit Informationen zu unserem Konzept und einer Einwilligung zur Patientensichtung für den Betreuer. Denn der Betreuer muss einwilligen, dass wir seinen Betreuten sehen und untersuchen dürfen. Erst wenn uns diese Einwilligung erteilt wurde, führen wir einen Triage-Tag durch – fahren in die Einrichtung, schauen uns die Patienten an, untersuchen und röntgen diese gegebenenfalls. Und erstellen dann einen Behandlungsplan für den Betreuer, da dieser in manchen Fällen nicht immer vor Ort ist. Das Prinzip ist also untersuchen, diagnostizieren und planen, und wenn uns dann alle Rückmeldungen vorliegen, fahren wir, ggf. zusammen mit meinem Anästhesie-Team, zum eigentlichen Einsatz in die Einrichtungen.

Jeder Mittwoch ist unser Einsatztag. Momentan betreuen wir 18 Einrichtungen in einem Radius von 65 Kilometern. Unsere Zulassung gilt aber für ganz Rheinland-Pfalz.

**Worin liegt der zentrale Gewinn des „Zahnmobils“ für Ihre Patienten und für Sie als Behandler und Ihr Team?**

Für die Patienten bieten wir die vollumfängliche und praxis-gleichwertige Versorgung bei für sie minimalstem Aufwand, und werden so den komplexen Begebenheiten und Bedürfnissen dieser Patientengruppe gerecht. Für uns als Team ist es eine Genugtuung, unsere Kompetenzen für eine vulnerable und vernachlässigte Patientengruppe einsetzen zu können. Denn selbst vonseiten der Kammer, KZV und Fachgesellschaften nehmen wir oftmals mehr Lippenbekenntnisse als wirkliche Taten wahr. Wir aber sind vor Ort und versorgen. Zugleich zeigt sich über das Zahnmobil auch unser Alleinstellungsmerkmal der Praxis und Klinikanbindung.

**Und woher rührt Ihre große Motivation?**

Mein höchster Ansporn ist es, zu widerlegen, dass etwas nicht gehen soll. Daraus ziehe ich meinen Fokus und meine Motivation. „Das geht nicht, das gibt es nicht, das bekommst du nicht durch“ ist mein Zündstoff und dann lege ich los und beweise mir und anderen, dass es sehr wohl geht, und wahrscheinlich noch vieles mehr. Man muss es nur anpacken. Gleichzeitig verdienen gerade die älteren Patienten, die uns in vielfacher Weise Wege geebnet haben, unsere Hilfe und unser Bemühen. Es gibt viele Notstände in vielen Regionen der Welt, aber eigentlich braucht man gar nicht so weit in die Ferne zu schauen, auch schon direkt bei uns, vor der eigenen Haustür, kann man helfen und wesentliche Veränderungen bewirken. Und genau das tun wir. <<<



Dank der umfangreichen Ausstattung des Zahnmobils können sowohl konservierende, prothetische, parodontologische als auch chirurgische Eingriffe unter gleichen Fach- und Hygienestandards wie in einer herkömmlichen Praxis ausgeführt werden.

Mehr Informationen zum Zahnmobil unter:

[www.oc-blum.de](http://www.oc-blum.de)

## Immer mehr ältere Patienten

Immer mehr Menschen in Deutschland werden älter: Auch das Statistische Jahrbuch 2019 untermauert diesen erfreulichen Trend. Von insgesamt 82.792.351 Menschen im Jahr 2017 haben in Deutschland **17.709.711 Menschen** mindestens das 65. Lebensjahr erreicht. Damit ist die Altersgruppe der 65-Jährigen und älter die zweitstärkste Bevölkerungsgruppe. An erster Stelle steht die Altersgruppe der 40 bis 60-Jährigen (**29,1 Prozent**). Im Rückblick zeigt sich, dass seit 1960 die Altersgruppe der 65-Jährigen und älter stetig und deutlich gestiegen ist: Waren es 1960 noch 11,6 Prozent, sind es heute stolze **21,4 Prozent**. Grund genug, sich auf die wachsende Zahl der Senioren einzustellen und die Möglichkeiten der modernen Zahnmedizin auch für diese Patientengruppe zugänglich zu machen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 2019

ANZEIGE

# Composi-Tight® 3D Fusion™ Firm Matrix Band System



FX-HHF-00



10% günstiger

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



NEU!

0,038 mm dünn

Fusion Firm Bänder

- Bleiben stabil
- Kein Verknicken beim Einsetzen
- Fünf ideale Größen!
- Perfekte Kontaktpunkte

Preis: € 404,10\*\*  
statt  
€ 449,00\*

### FX-HHF-00 Fusion Firm Starter Set

3x Composi-Tight® 3D Fusion™ Ring  
(1x Ring kurz blau, 1x Ring lang orange, 1x Ring breit grün)  
1x verbesserte Ringseparierzange,  
70x Composi-Tight® 3D Fusion™ Firm stabile Matrizenbänder,  
80x Composi-Tight® 3D Fusion™ Keile

Angebot: 10% auf FX-HHF-00  
nur bis zum 30.09.2020\*\*

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

Schritt für Schritt zum Erfolg:



1. Platzieren Sie das Band mit einer Pinzette, um das Band dem Matrizenbandhalter.
2. Platzieren Sie den Keil mit einer Pinzette, um das Band auch gingival abzudichten.
3. Platzieren Sie den Fusion Ring mit der Ringseparierzange genau über den Keil.

Rufen Sie uns an: 02451 971 409

**Garrison**  
Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971 409 • Fax: +49 2451 971 410

info@garrisdental.net • www.garrisdental.com

ADGM920 DF

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

THE LEADER IN MATRIX SYSTEMS

© 2018 Garrison Dental Solutions, LLC

# Auf nach Bremen ...



... und rein in die Zahn-  
ärztliche Implantologie!

Am 6. und 7. November 2020 findet in der norddeutschen Hansestadt Bremen der 3. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie statt. Vor allem für junge Teilnehmerinnen und Teilnehmer bietet der Kongress einen einmaligen Mix aus (womöglich noch unbekannter) Vergangenheit und vielversprechender Zukunft auf dem Gebiet der Implantologie.

Unter der Themenstellung: „Visions in Implantology: 50 Years – From single Implant to digital Workflow“ bietet das hochmoderne Kongresskonzept den Teilnehmerinnen und Teilnehmern nicht nur einen Rückblick auf 50 Jahre Implantologie, sondern wirft auch ganz gezielt neue Fragen und Möglichkeiten auf und entwickelt so in der Interaktion von Teilnehmern, Referenten und Industrie Visionen einer Implantologie von morgen. Das Event bietet neben hochkarätigen Vorträgen, Übertragungen von Live-OPs/-Behandlungen in den Tagungssaal auch ein

umfangreiches Angebot an Table Clinics, eine Digitale Poster-Präsentation sowie ein darauf abgestimmtes Ausstellungskonzept.

Parallel zum Zukunftskongress, der zugleich der 50. Internationale Jahreskongress der DGZI sein wird, finden in Bremen die Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Laserzahnheilkunde e.V. (DGL) sowie der MUNDHYGIENETAG statt. Alle drei Veranstaltungen nutzen die gleiche Infrastruktur, eine gemeinsame Industrieausstellung sowie gemeinsame Table Clinics. <<<

## Zahnirabatt!

Für Studierende besteht die Möglichkeit einer **kostenlosen Teilnahme** am 3. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie (Tagespauschale von 118 Euro, zzgl. MwSt. fällt an). Für Assistenten und BDZA-Mitglieder gelten reduzierte Kongressgebühren von 120,00 EUR bzw. 135,00 EUR.

Bis zu **16 Fortbildungspunkte** können erreicht werden (sofern alle Programmpunkte absolviert werden).



Weitere Hinweise sowie Anmeldung unter [www.dgzi-jahreskongress.de](http://www.dgzi-jahreskongress.de) und [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

*Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!*



# 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

Studien-  
geprüft!



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

Praxisstempel

hypo-A GmbH, [www.hypo-a.de](http://www.hypo-a.de)  
Tel. +49 (0)451 307 21 21, [info@hypo-a.de](mailto:info@hypo-a.de)

[www.itis-protect.de](http://www.itis-protect.de)

Von Fachgebiet bis Praxisgründung:

# „Man **wächst** mit seinen Aufgaben“

**Text:** Daniel Slusarcik

INTERVIEW >>> Alina Roslyakova studierte Zahnmedizin an der Charité – Universitätsmedizin Berlin und erhielt 2015 die Approbation als Zahnärztin. Nach ihrem allgemein Zahnärztlichen Jahr in einer Praxis in Berlin begann sie ihre Weiterbildung zur Fachzahnärztin. Den klinischen Teil verbrachte sie am Klinikum Chemnitz in der Abteilung MKG sowie in der Plastisch-Ästhetischen Chirurgie. 2020 bestand sie die Fachzahnarztprüfung zur Oralchirurgin und ließ sich parallel dazu im Januar 2020 in einer Gemeinschaftspraxis nieder. Die junge Zahnärztin ist seit Studientagen Mitglied im Straumann® Young Professional Program (YPP) und hat darüber zahlreiche Anregungen für ihr Berufsleben erhalten.

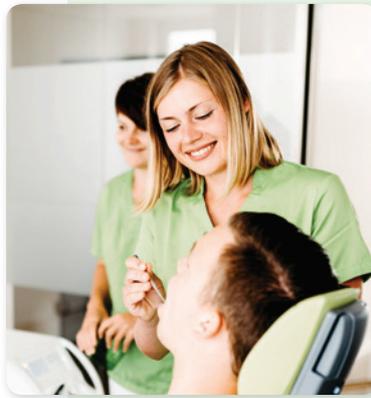
## MARKT

### In welchen Bereichen liegen Ihre zahnmedizinischen Tätigkeitsschwerpunkte?

Schon im Studium an der Charité begeisterte mich die Oralchirurgie, weshalb ich damit jede freie Minute verbrachte und später den Weg zur Fachzahnärztin für Oralchirurgie eingeschlagen habe. Mein Tätigkeitsschwerpunkt in der Oralen Implantologie ist gerade noch in Arbeit. Aktuell absolviere ich das Curriculum Implantologie beim ITI.

### Wie kam es zu Ihrer Niederlassung und mit welchen Herausforderungen wurden Sie konfrontiert?

Manchmal muss man zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein. Nach dem Abschluss meiner Fortbildungszeit erhielt ich die Möglichkeit, in die Praxis „Kieferchirurgie Gera/Greiz/Altenburg“ einzusteigen und nahm sie als



nächsten logischen Schritt an. Die Organisation der Selbstständigkeit hatte mich anfangs viel Zeit gekostet, die größte Herausforderung aber war es, die Verantwortung für die eigene Arbeit und den Patienten zu übernehmen – und das direkt nach dem Studium. Mittlerweile fordert mich zusätzlich die Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern und Kollegen. Aber man wächst mit seinen Aufgaben.

„Reden Sie mit Kollegen, die sich schon niedergelassen haben und schauen Sie sich deren Praxen an.“

### Stellen Sie Fragen und lernen Sie aus den Fehlern anderer.“

### Welche Tipps würden Sie jungen Berufskollegen geben, die sich mit einer Niederlassung beschäftigen?

Reden Sie mit Kollegen, die sich schon niedergelassen haben, und schauen Sie sich deren Praxen an. Stellen Sie Fragen und lernen Sie aus den Fehlern anderer. Ich kann eine Gemeinschaftspraxis nur empfehlen. Vor allem der kollegiale Austausch und die Verteilung der Aufgaben sind eine große Erleichterung im Praxisalltag.

ANZEIGE

## Lupenbrillen + Lichtsysteme Für Studierende



### BaLUPO® 3 HD

TTL-Lupensystem  
Brilliante 3,5 fache Vergrößerung  
Vergütete HD-Optiken für reflexarme Abbildungen  
Ultraleichte Titanfassung in 5 Farben  
Träger-/Okularverglasung möglich

### BaLEDO® FreeLight<sup>2</sup>

Kabelloser Lampenkopf  
Touch- und Dimm-Funktion  
Gesamtgewicht nur 23 g  
Homogener, scharf begrenzter Lichtkegel  
35.000 LUX/6.000 Kelvin

**BAJOHR**  
OPTECmed

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

Jetzt  
Studentenflyer  
mit allen  
Angeboten  
anfordern!



Straumann Group  
Deutschland  
Infos zum Unternehmen



### **Wie sieht Ihre derzeitige Praxisstruktur aus?**

Letztes Jahr ist unsere Praxis in Gera, die seit 1992 besteht, in neue und moderne Räumlichkeiten gezogen. Eine dreidimensionale Bildgebung, ein ärztlicher OP und ein Arbeitsplatz für einen Anästhesisten sind für eine chirurgische Praxis äußerst sinnvoll. Aktuell sind wir vier Gesellschafter, davon zwei MKG-Chirurgen und zwei Oralchirurginnen. Außerdem sind eine weitere Oralchirurgin und ein Fachzahnarzt für Parodontologie angestellt, sodass wir ein breites Leistungsspektrum anbieten können. Gera ist der Hauptstandort. Altenburg und Greiz sind tageweise geöffnet. Wir arbeiten in einer Art Schichtsystem – mal vormittags, mal nachmittags und mal in den Zweigstellen. Das macht die Arbeit für uns äußerst abwechslungsreich. Ein enormer Vorteil der großen Praxis sind die Öffnungszeiten. Für unsere Patienten sind wir immer erreichbar, da es keinen Praxisurlaub gibt. Uns ist immer sehr wichtig: Wer operiert, muss auch eine Nachsorge anbieten.

### **Was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Neuheiten und Innovationen?**

Alles, was die Arbeit vereinfacht, wie z. B. Implantate (BLT, BLX, aber auch Keramik), DVT oder auch der intra-orale Scan.

### **Anhand welcher Kriterien haben Sie sich für Ihr erstes Implantatssystem entschieden?**

Mein erstes Implantat war tatsächlich von der Firma Straumann, da Straumann schon im Studium sehr präsent auftrat. Und wir verwenden es auch in unserer Praxis. Straumann zählt zu den führenden Implantatherstellern im dentalen Markt und bietet zahlreiche wissenschaftliche Abstracts und hilfreiche Literatur an. Für mich als Chirurgin ist natürlich die chirurgische Kassette von besonderer Bedeutung. Bei Straumann ist diese einfach selbsterklärend, von der Ankörung bis hin zur Implantatinserterion. Außerdem bietet Straumann für jeden Patientenfall das passende Implantat.

Da wir eine Überweiserpraxis sind, bieten wir mehrere Implantatsysteme in unserer Praxis an. Wir setzen jedoch aus eigener Überzeugung und auf Wunsch unserer Überweiser überwiegend Straumann Implantate.

### **Sie nutzen auch das Straumann Young Professional Program. Wie hat das Angebot Ihren beruflichen Werdegang unterstützt?**

Ich habe das YPP schon im Studium kennengelernt. Dadurch habe ich zahlreiche Vorteile genossen, von interessanten Fortbildungsveranstaltungen bis hin zu den YPP-Summits. Neben aktuellen Themen, die besprochen werden, kann man sich mit Kollegen austauschen und verbringt Zeit in den schönsten Metropolen Europas. YPP bietet außerdem Vorteile für Einsteiger in die Implantologie, vor allem im Erwerb der chirurgischen und prothetischen Kassetten und der ITI Treatments Guide-Reihe. <<<

Fotos: © Straumann

## Das Straumann® Young Professional Program (YPP)

*... bietet Studierenden der Zahnmedizin ab dem 6. Semester, Assistenz Zahnärzten und Zahnärzten, die weniger als zwei Jahre erwerbstätig sind, Unterstützung, Beratung und Networking-Angebote, die auf die Anforderungen werdender und junger Zahnärzte zugeschnitten sind. Die Anmeldung zum Straumann® Young Professional Program verpflichtet zu nichts, kostet nichts und bringt professionelle und individuelle Unterstützung.*

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

# 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](http://www.dampsoft.de/startup)

Pionier der Zahnarzt-Software.  
Seit 1986.



**DAMPSOFT**  
Die Zahnarzt-Software

# MARKT



NEWS



Die dritte

## Inter-Dentale

### Zwei Highlights im Oktober 2020 online

Die für dieses Jahr geplante dritte Interdentale findet aufgrund der Corona-Auswirkungen im Oktober 2021 statt – erstmals in Berlin. Zur Verkürzung der Wartezeit gibt es in diesem Jahr zwei Programm-Highlights als kostenfreie Online-Seminare. Unter dem Titel „Zahnaufhellung und Infiltration – kleine Eingriffe mit großer Wirkung“ präsentieren DMG und Philips am **24. Oktober 2020** die erste Online-Veranstaltung. Im Zentrum stehen hierbei schonende Optionen der ästhetischen Behandlung. Zudem wird dazu eine Zahnaufhellung mit Philips ZOOM! live am Patienten stattfinden. Ebenso direkt am Patienten demonstriert Priv.-Doz. Dr. Michael Wicht (Uniklinik Köln) alle Behandlungsschritte der ästhetischen Infiltrationsbehandlung. Am **30. Oktober 2020** wird es digital. Zunächst beleuchtet Dr. Joachim Krois in seinem Vortrag die Frage „Artificial intelligence in dentistry – paradigm shift or hype?“. Im Anschluss werden die „Digital workflows in dental practice and dental laboratory“ ganz real demonstriert. Zahnarzt Dr. Ingo Baresel und ZT Fabian Oberhofer (DMG) zeigen live die Erstellung einer Bissschiene im digitalen Workflow mithilfe der Software DentaMile connect. Diese von DMG präsentierte Veranstaltung findet in englischer Sprache statt. Die eigentliche Interdentale in ihrer bewährten Form wird dann am **1. und 2. Oktober 2021** wieder eine frische Mischung aus Theorie und Praxis bieten. Mit spannenden Vorträgen, Get-togethers und Workshops. Ein besonderes Highlight ist dabei der erste „Dental Science Slam“.

AUF 2021  
VERSCHOBEN!

Infos zum Unternehmen



Alle Interdentale-Infos sowie einen Link zur Anmeldung für die Online-Events gibt es auf [www.interdentale.de](http://www.interdentale.de)

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

# HERBSTAKTION 2020

Infos zum Unternehmen



SICATSUITE



## DVT-Herbstaktion

PreXion, der japanische Spezialist für DVT-Technologien, wartet mit einer umfassenden Herbstaktion für Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf: Der Aktionspreis für das PreXion3D EXPLORER DVT beinhaltet das Komplettsystem inklusive Installation, Schulung, fünf Jahren Garantie, PC und PreXion Viewer Software. Zusätzlich gibt es ein attraktives Vorteilspaket mit der vorinstallierten SICAT Suite für einen um 66 Prozent reduzierten Subskriptionspreis. Der PreXion3D EXPLORER bietet mit einem Fokuspunkt von 0,3 mm sowie einer Voxelgröße von nur 74 µm eine einzigartige Kombination aus präziser Bildgebung und geringer Strahlenbelastung. Ein weiteres Highlight ist die integrierte One-Shot-Ceph-Funktion ohne Auslegerarm. Diese ermöglicht eine Integration auch bei geringerem Platzangebot. Interessenten sind zu Live-Demos in den Show-room in Rüsselsheim oder bei PreXion-Referenzpraxen eingeladen. Beratungs- und Besichtigungstermine können per Mail an [info@prexion-eu.de](mailto:info@prexion-eu.de), auf der Firmenwebsite sowie telefonisch unter Tel.: +49 6142 4078558 vereinbart werden.

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

## DGOI-Präsenzkurs: Implantologie für Beginner im Dezember

Wer im kommenden Wintersemester eine Alternative zur Online-Lehre sucht, der ist am **12. und 13. Dezember 2020** bei ImpAct Dental Camp Nord der DGOI in **Kaltenkirchen bei Hamburg** genau richtig. Bei diesem Präsenzkurs erleben Studierende und junge Zahnärzte den perfekten Einstieg in die Orale Implantologie. Am ersten Tag vermitteln exzellente Kliniker die Wissensbasis, am zweiten Tag stehen sie den Teilnehmern in den Hands-on-Trainings mit wertvollen chirurgischen Tipps zur Seite. Auch eine Live-OP ist geplant. Die DGOI richtet sich mit ihrem Hygienekonzept nach den aktuellen Vorgaben des Landes Schleswig-Holstein und des RKI. Die Teilnehmerzahl ist daher zurzeit auf 30 limitiert.

Weitere Informationen und Anmeldung bei Aruna Lehr an [veranstaltungen@dgoi.eu](mailto:veranstaltungen@dgoi.eu) und unter [www.dgoi.info/dental-camp-nord/](http://www.dgoi.info/dental-camp-nord/)

[www.dgoi.info](http://www.dgoi.info)

Infos zur  
Fachgesellschaft



## Nichts für Stubenhocker

Warm werden mit der Implantologie



DGOI WIR FÜR DICH  
NEXT TO YOU  
dentalfresh

ImpAct  
Dental Camp  
Nord

**12.-13. Dezember 2020**

Hotel Dreiklang, in Kaltenkirchen  
bei Hamburg



## Kamera läuft: Invisalign Go in Halle (Saale)

**Wer möchte es nicht** – ein entspanntes, großzügiges und schönes Lächeln, das andere einnimmt und das eigene Selbstwertgefühl nachhaltig steigert. Eine Adresse, die Patienten kompetent und garantiert, anhand weniger Versorgungsschritte zu einem solchen Traumlächeln verhilft, ist die Hallenser Praxis von Zahnärztin Michaela Sehnert. Dabei verwendet die junge und engagierte Zahnärztin zusammen mit ihrem Team genau ein System, das kaum einfacher anzuwenden ist und Ergebnisse erzielt, die Patienten begeistern und die zahnmedizinische Arbeit um vieles erleichtert und effektiver macht – Bühne frei für das Invisalign Go-System!



Für welche Indikationen sich die transparente Alignertherapie eignet, welche Vorteile das System für Patienten und Behandler bietet und wie der Herstellersupport, einschließlich ClinChecks, funktioniert, zeigt ein Imagefilm mit der erfahrenen Anwenderin ZÄ Michaela Sehnert, produziert von der OEMUS MEDIA AG. Beim Dreh ging es gewohnt kreativ zur Sache, wie der Instagram Post zeigt!

[www.Invisalign-go.de](http://www.Invisalign-go.de)



Hier geht's zum Video!



## Karrierekompass zur beruflichen Orientierung

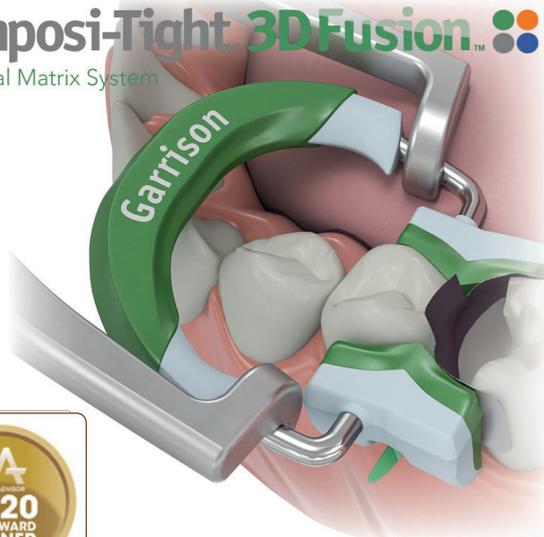
Der Karrierekompass der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer ist die zentrale Orientierungshilfe für junge Heilberufler in puncto Karriereplanung. Denn die apoBank zeigt, welche vielfältigen Möglichkeiten sich jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten bieten und worauf es zu achten gilt. Im Karrierekompass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

Welche Wege führen zum Erfolg? Hier gehts zu den Antworten:  
[www.apobank.de/karrierekompass](http://www.apobank.de/karrierekompass)

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

## Composi-Tight 3D Fusion™

Sectional Matrix System



**Garrison**  
Dental Solutions

## Garrison als bestes Teilmatrizen-system 2020 ausgezeichnet

Composi-Tight® 3D Fusion™ von Garrison Dental Solutions, LLC, wurde mit dem Top Sectional Matrix Award 2020 von THE DENTAL ADVISOR ausgezeichnet. „Garrisons Engagement für Innovation und kontinuierliche Verbesserung hat die Branche erneut bestärkt, dass das Composit-Tight® 3D Fusion™-System das ideale Teilmatrizen-system für Kliniker auf der ganzen Welt ist“, so Sara Zuelke, Produktmanagerin bei Garrison. Im Jahr 1996 revolutionierte Garrison den Prozess der Klasse II-Kompositrestaurationen mit der Einführung des Composit-Tight®-Teilmatrizen-systems und verzeichnete in den letzten zehn Jahren einen stetigen Strom an Teilmatrizeninnovationen. Das 2017 eingeführte 3D Fusion™-Teilmatrizen-system kann distal zum Eckzahn, bei kurzen Zähnen, bei pädiatrischen Anwendungen und, mit dem neuen Wide Prep-Ring, auch bei extrem breiten Kavitäten verwendet werden.

[www.garrisdental.net](http://www.garrisdental.net)

Infos zum Unternehmen



## Interaktives Hands-on-Training mit 75 Teilnehmern

Live – dental – hands-on: Dafür steht ePractice32, die neue Online-Fortbildungsplattform von American Dental Systems (ADS). Hier treffen sich Topreferenten und Teilnehmer im virtuellen Raum – zum praktischen Üben mit der Dentory Box, für Diskussionen und Erfahrungsaustausch. So auch am 12. September, beim erfolgreichen ePractice32-Workshop mit Prof. Dr. Sebastian Bürklein, der sage und schreibe 75 Teilnehmer hatte. Unter dem Titel „Aktuelle Trends der Instrumentation in der Endodontie“ präsentierte Prof. Bürklein die drei etablierten Methoden der Wurzelkanalaufbereitung – anatomisch, reziprok und rotierend. Im Hands-on-Part trainierten die Teilnehmer praktisch mit der Dentory Box, einer Übungsbox mit Trainingsblöcken und Feilensystemen, die ihnen im Vorfeld per Post zugesandt worden war. Und damit nicht genug: Im Herbst bietet ADS weitere webbasierte Live Interactive Trainings in sämtlichen Fachbereichen der Zahnheilkunde an. Auch dann werden Topreferenten den Teilnehmern moderne zahnmedizinische Techniken in Theorie und Praxis näherbringen – direkt und live ins Wohnzimmer oder in die eigene Praxis.

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

Infos zum Unternehmen  
American Dental Systems



Infos zur Person  
Prof. Dr. Sebastian Bürklein



ePractice<sup>32</sup>  
by ADS  
live.dental.hands-on

Weitere Infos unter:  
[www.ePractice32.de](http://www.ePractice32.de)

# RAUM

als emotionales Gestaltungsmittel

**INTERVIEW** >>> Karge Wände und verstörende Ölbilder einer Arztpraxis waren vor zehn Jahren ausschlaggebend, dass Designerin Julia Warkentin ihren Schwerpunkt vom klassischen Werbesegment in den Healthcare-Bereich verlegte. Wie sie seitdem Raumdesign als emotionales Gestaltungsmittel für Patienten und zugleich authentisches Marketingtool für Praxen einsetzt, verrät sie im Interview.

**Text:** Kerstin Oesterreich

**Ihre Kölner Agentur BRIGHTPLACE beschreiben Sie selbst als kreativen Ort für emotionalen Markenaufbau und Raumgestaltung. Was kann man sich darunter vorstellen?**

Als Patient fühlt man sich in einem medizinischen Umfeld meist eher unwohl. Da kann ich mit einem vertrauensschaffenden Design sehr viel bewirken. Genau das stellt den Reiz meiner Arbeit dar: Raumdesign als emotionales Gestaltungsmittel für Patienten und zugleich als starkes, authentisches Marketingtool für die Praxis. Ein maßgeschneidertes Praxisdesign, mit dem sich das gesamte Team identifizieren kann, gibt Tag für Tag Rückenwind. Und Patienten empfehlen eine Praxis gern weiter, wenn sie sich dort wohlfühlt haben.

**„Emotional, sinngebend, ganzheitlich“ – wofür genau stehen Ihre Leitbegriffe?**

Ganzheitlich bedeutet, dass immer erst eine umfassende Analyse stattfindet. Im Fall einer Praxisneugründung bedeutet das, dass ich mit dem angehenden Praxisinhaber ein sogenanntes Anamnesegespräch führe. Ich übertrage diesen Begriff aus der Medizin bewusst auf meine Tätigkeit, denn ich erkunde wie beim medizinischen Erstgespräch die Vorgeschichte und das Ziel der Praxis: Das Gespräch beginnt mit Standardfragen zur Struktur der Praxis, den Zielen, Perspektiven, Stärken usw. und endet mit eher unerwarteten Fragen. Dabei erfahre ich viel über meinen Kunden und der

Kunde über sich. Die Essenz daraus dient als Basis für alle Marketingmaßnahmen. So entsteht ein schlüssiges und ganzheitliches Konzept, das erklärt, warum man z. B. für das Logo eher eine organische oder geradlinige Formensprache wählt oder warum welche Bildsprache für die Website und die Räume verwendet werden sollte. Es ist in meinen Augen sinngebend, alles von innen heraus, also exakt auf die Persönlichkeit des Behandlers und der Praxis zugeschnitten zu gestalten, anstatt Marketingkonzepte von außen überzustülpen.



# DESIGN

## „Meine Anamnesegespräche führe ich mit Praxisinhabern“



Julia Warkentin ist seit 25 Jahren etablierte Designerin und seit zehn Jahren auf den Healthcare-Bereich spezialisiert. Beim sogenannten „Anamnesegespräch“ erkundet sie, wie in der medizinischen Anamnese, die Vorgeschichte und das Ziel der Praxis.

© Susanne Grünewald

**Was kann das Interior Design eines Praxisraums einem Patienten idealerweise vermitteln?**

Hier kommt der emotionale Aspekt ins Spiel. Fühlen sich Patienten sicher oder unsicher, beeinflusst das maßgeblich ihr Verhalten. Mit Design kann man Patienten positiv lenken. Es fängt schon auf dem Parkplatz an: Wie kann man Patienten ohne Irritation bis zur Praxis leiten? Wie gestaltet man den Empfang freundlich und offen? Gibt es eine Lösung, damit sich Patienten willkommen fühlen, auch wenn das Team am Empfang noch telefoniert?



Die Zahnarztpraxis Lagosch wurde u. a. dank der Designideen von Julia Warkentin zu einer der zehn schönsten Zahnarztpraxen Deutschlands im Rahmen des ZWP Designpreis 2014 gekürt.

Ausstellungen inspirierend. Aber die besten Impulse kommen meist da, wo man sie nicht unbedingt erwartet – in Situationen, in denen ich nicht „verkopft“ bin, z.B. bei Konzerten, beim Sport, beim Kochen oder auch in der Natur.

**Zu Ihren Kunden gehört unter anderem das Dentaldepot dental bauer. Wie kam es zur Zusammenarbeit und welche Projekte haben Sie bislang gemeinsam realisiert?**

Tatsächlich war ein Artikel von mir in der *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis* ausschlaggebend, woraufhin das Dentaldepot mich kontaktierte. dental bauer ist ein überaus spannender Kunde mit einer etablierten Historie bei gleichzeitigem Mut zu Innovationen. Wir haben das Marketing des **DESIGNKONZEPT<sup>®</sup>** bluemarina betreut, einem Meilenstein im maßgeschneiderten, kundenorientierten Design. Zudem habe ich das Konzept zur IDS 2019 für dental bauer entwickelt und viele kundenorientierte, nachhaltige Kampagnen umgesetzt.

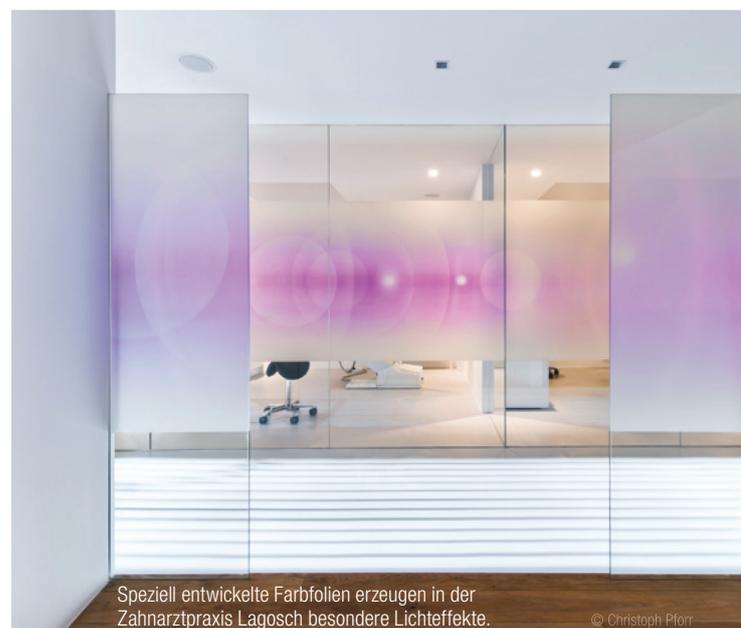
„Es ist in meinen Augen sinngleichend, alles von innen heraus, also exakt auf die Persönlichkeit des Behandlers und der Praxis zugeschnitten zu gestalten, **anstatt Marketingkonzepte von außen überzustülpen.**“

**Wie schafft es eine Praxis, sowohl die fachliche als auch die persönliche Kompetenz überzeugend nach außen zu kommunizieren?**

Wenn wir anderen Menschen begegnen, nehmen wir zuerst deren emotionale Kompetenz wahr – ist diese für uns nicht interessant, wollen wir die fachliche Kompetenz erst gar nicht entdecken. Persönliche Kompetenz wird in erster Linie durch den Arzt und sein Team vermittelt. Wenn diese aber gerade noch mit anderen Patienten beschäftigt sind, kann auch das persönliche Design zum Patienten sprechen. Als Laien nehmen Patienten z.B. nicht unbedingt wahr, wenn Behandlungseinheiten und medizinische Geräte auf dem neuesten Stand der Technik sind. Wohl aber bemerken sie den modernen und cleanen Look der Räume, der ein Bild von fachlicher Kompetenz vermittelt. Es ist also wichtig, einen guten Mix aus moderner Linienführung und individuellem Storytelling zu erarbeiten.

**Woher schöpfen Sie Ihre Inspiration?**

Bei BRIGHTPLACE arbeite ich zunächst sehr analytisch. Meine Inspiration hingegen ist eher intuitiv, wie eine Initialzündung. Natürlich sind Museen, Messen und



Speziell entwickelte Farbfolien erzeugen in der Zahnarztpraxis Lagosch besondere Lichteffekte.

© Christoph Pfiorr



Italienisches Lebensgefühl für die KFO-Praxis: Umgesetzt wurde das neue DESIGNKONZEPT<sup>®</sup> Bella Vita von der Designerin Julia Warkentin, BRIGHTPLACE.

**Soeben wurde mit Bella Vita eine neue KFO-Designlinie vorgestellt, deren Realisierung erneut in Ihren Händen lag. Inwieweit hatten Sie bei der Umsetzung „freie Hand“?**

Geschäftsführer Jochen Linneweh fungierte auch hier als Initiator und Impulsgeber. Konkret lag sein Fokus darauf, eine weitere Innovation neben bluemarina auf den Dentalmarkt zu bringen – diesmal in Form einer Hommage an ästhetische Designobjekte wie Taschen und Accessoires aus hochwertigen Materialien. Bei der kreativen Entwicklung hatte ich viel Freiraum, und so habe ich die ursprüngliche Idee inhaltlich auf ein ganzes Lebensgefühl ausgeweitet. Spannend war neben dem Designprozess auch das Eintauchen in die traditionelle und innovative Handwerkskunst der Sattlerei und die Übertragung davon auf eine KFO-Dentaleinheit.

**Der Markenaufbau bis hin zum Produktlaunch – wie verlief der Schaffensprozess?**

Zuerst kam das Produktdesign, bei dem ich mich von High-Fashion-Marken und traditioneller Handwerkskunst habe inspirieren lassen. Parallel dazu haben wir eine Story entwickelt, gefolgt vom Namefinding. Daraufhin haben wir das elegante Logo gestaltet und eine passende Bilderwelt geschaffen, die das italienische Lebensgefühl angemessen transportiert.

**Welche Produktdesign-Elemente vermitteln dabei das typisch italienische Modeflair?**

Es sind die durchdachten Details wie Lederecken, die an hochwertiges Reisegepäck erinnern, das Pattern-Design, die elegante V-Steppung sowie die ausgewählten Farbkombinationen, wie z. B. Toscana/Beige oder Stromboli/Anthrazit, um nur einige zu nennen.

**Lässt sich damit das Empfinden von Patienten wie Behandlern positiv beeinflussen – gerade in der aktuellen Krisenzeit?**

Bella Vita nimmt beide gedanklich mit auf Fashionreise – von den Plätzen der pulsierenden Modemetropole Mailand bis in die Lederwarenmanufakturen der Kulturstadt Florenz und weckt ein positives Grundgefühl. Derzeit ist natürlich Corona die größte Herausforderung. Zugleich ist es aber auch eine echte Chance sowie Bestätigung für unser Design, denn eine Praxis, die sich bereits für ein derartiges Wohlfühlkonzept für Patienten und Praxisteam entschieden hat, hat auch in Corona-Zeiten schon bestens vorgesorgt. <<<

**KONTAKT**

[www.brightplace.de](http://www.brightplace.de), [www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

## Vertrauen stärken, ganz ohne Worte

**Text:** Dr. Carla Benz

Es ist kein Geheimnis, dass Körpersprache, also authentischer Ausdruck und Kongruenz von dem, was wir sagen, und dem, was unser Körper über uns verrät, mindestens genauso bedeutend sind wie das gesprochene Wort. Sprechen entscheidet längst nicht alles. Uns Zahnärzten kommt in diesem Punkt eine besondere Rolle zu.

In keinem anderen medizinischen Beruf kommen sich Behandler und Patient so nah wie in unserem. Der Mund ist ein besonders intimes Körperteil. Um darin arbeiten zu können, müssen wir ganz schön nah an unser Gegenüber heranrücken. Unser Herz schlägt fast immer auf Höhe des Kopfes unserer Patienten. Beim Zahnarzt lassen die Menschen den üblicherweise in unserem Kulturkreis geltenden Mindestabstand von einer Armlänge in der Regel widerstandslos unterschreiten, was für uns viele Chancen birgt. Während einer Behandlung kann unser Patient ohnehin nicht viel mit uns reden. Er spürt dafür aber vielmehr unsere körperliche Nähe. Daher ist es sinnvoll, ein Geheimnis zu kennen, mit dem Sie scheinbar ganz unbemerkt und vor allem ganz ohne Worte die Behandlungsbeziehung positiv stärken können. Der Weg zum Ziel ist, wie so oft, die Atmung.

Fangen Sie hier am besten bei sich selbst an. Strahlen Sie Ruhe aus. Durch eine tiefe und gleichmäßige Atmung können Sie auch ihren eigenen Herzschlag beruhigen. Damit tun Sie nicht nur Ihren Patienten, sondern auch sich selbst etwas Gutes. Vergewöhnen Sie sich einmal mehr, wie nah Sie ihren Patienten sind. Die bekommen mit, ob Sie flach und aufgereggt oder tief und ruhig in den Bauch atmen. Wenn Sie während einer Behandlung eine Hand frei haben, dann legen Sie sie (nach vorheriger Erlaubnis) auf die Schulter des Patienten und verfolgen Sie die Atmung, indem Sie Ihre Hand auf der Schulter beim Einatmen leicht und beim Ausatmen schwer werden lassen. Nach einer Weile können Sie die Atmung des Patienten entschleunigen, indem Sie während der Ausatemphasen den leichten Druck Ihrer Hand etwas länger anhalten lassen. So bewegen Sie den Patienten dazu, länger und damit vollständiger auszuatmen. Dies wiederum zieht ein tieferes Einatmen nach sich.

Die Atmung Ihrer Patienten können Sie für alle möglichen Eingriffe nutzen. Wenn Schmerz oder Druck zu erwarten ist, ist es hilfreich, die Ausatemphasen der Patienten zu nutzen. Bei der vollständigen Ausatmung entspannt sich die Muskulatur weitestgehend und entspanntes Gewebe macht vieles erträglicher. Bitten Sie Ihren Patienten vor der Injektion des Anästhetikums tief einzuatmen, den Atem kurz zu halten und injizieren Sie erst bei der Ausatmung. Gleiches gilt für die Vitalextraktion oder die Extraktion von Zähnen. Natürlich brauchen Sie nicht immer auf die Ausatmung der Patienten zu warten. Mit der Zeit und etwas Übung bekommen Sie ein Gefühl dafür, wie Sie die Atmung Ihres Patienten ideal unterstützend nutzen können. Ihre Patientinnen und Patienten werden gar nicht unbedingt bewusst mitbekommen, was gerade passiert. Aber Sie werden spüren, dass sie bei Ihnen gut aufgehoben sind, und das stärkt ihr Vertrauen ganz ohne Worte.

### KONTAKT

**Dr. med. dent. Carla Benz**  
Zahnklinik  
Abteilung für Zahnärztliche  
Prothetik und Dentale Technologie  
Universität Witten/Herdecke  
Alfred-Herrhausen-Straße 44  
58455 Witten  
Tel.: +49 2302 926-600  
carla.benz@uni-wh.de

Infos zur Autorin



# ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.

Und wir lieben euch auch!



**ZWP ONLINE**

[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

# (Gefälschte) **Patientenbewertungen**

Text: Dr. Anonym

Dass Kundenbewertungen im Netz von großer Wichtigkeit für die Reputation vieler Firmen sind, ist heute eindeutig belegt. Insbesondere in Bezug auf Gastronomen und Hotels sind sie ein maßgeblicher Faktor für die Kundenentscheidung. Dies geht mittlerweile so weit, dass Influencer ihre Reichweite ausnutzen, um bei Hotels Gratisurlaube zu erschleichen, wenn sie dieses Hotel in ihrem Channel als gut bewerten.

Seit einigen Jahren ist es auch möglich, seine Ärztin oder seinem Arzt auf entsprechenden Portalen hinsichtlich Soft Skills wie Freundlichkeit, telefonische Erreichbarkeit oder Barrierefreiheit, aber auch Hard Skills wie ärztliche Kompetenz zu bewerten. Auch wenn die Mund-zu-Mund-Propaganda nachweislich einen höheren Stellenwert bei der Arztwahl hat, geben laut einer Studie der FAU Nürnberg-Erlangen 65 Prozent der Befragten an, solche Plattformen zumindest einmal genutzt zu haben (Emmer et al. 2013). So erklärt sich auch, dass zunehmend mehr Patienten bei Zufriedenheit oder Unzufriedenheit ihre Erfahrung im Internet kundtun.

Leider finden sich bei den Bewertungen auf diesen Plattformen nicht nur konstruktive Kommentare, die auf einer eigenen Erfahrung beruhen. Es finden sich zunehmend auch Bewertungen, die in den Praxen keinem Patienten zugeordnet werden können, gerade auch weil es die Portale erlauben,

einen fingierten Namen zu benutzen oder anonym zu bleiben. Dieses Phänomen tritt interessanterweise häufig zu Zeiten auf, die traditionsgemäß durch eher weniger Patientenaufkommen geprägt sind – wie etwa in den Sommermonaten.

Erstaunlich ist auch der Zusammenhang zwischen einer zeitlichen Häufung von negativen Bewertungen und den kurz darauf folgenden „Hilfsangeboten“ von Unternehmen, die teilweise mit einer nahezu 100-prozentigen Löschung aller negativen Bewertung werben. Steckt dahinter etwa ein Geschäftsmodell? Um diesen Umstand weiter hinterfragen und ihm nachgehen zu können, gilt es zunächst, dieses Auftreten numerisch zu erfassen. Sollten Sie solche Vorfälle in Bezug auf Ihre Praxis beobachten, gilt es, zu handeln und diese dem juristischen Beistand der zuständigen Landesärztekammern zu melden. Gerade die junge Zahnärzteschaft ist von solchen Bewertungen – ob gerechtfertigt oder ungerechtfertigt – besonders betroffen. Ihnen fehlt noch der Rückhalt jahrelanger Erfahrung, der den Umgang mit solchen Kommentaren erleichtert. Daher muss man immer im Hinterkopf behalten, dass nur sehr zufriedene oder sehr unzufriedene Patientinnen und Patienten ihre Meinung im Internet veröffentlichen. Die große Masse an Patienten, die täglich, wöchentlich, monatlich und jährlich erfolgreich betreut wird, hat (leider) keine Stimme im Netz.



# 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](http://www.ePractice32.de)

 **AMERICAN**  
Dental Systems

INNOVATIVE DENTALPRODUKTE

#AmericanDentalSystems



 **QUINTESSENCE PUBLISHING**



„Am Ende war es gut,  
dass ich mir alles  
selbst erarbeitet habe“

Dr. Lilly Qualen studierte bis 2015 an der Universität Leipzig Zahnmedizin und eröffnete im April 2018 ihre Zahnarztpraxis in Niendorf/Timmendorfer Strand.

**INTERVIEW >>>** In der **dentalfresh 2** 2020 berichtete Dr. Lilly Qualen, wie sie mit gerade einmal 26 Jahren ins kalte Wasser gesprungen ist und ihre eigene Zahnarztpraxis gegründet hat. Seit ihrer Existenzgründung praktiziert sie erfolgreich in Niendorf/Timmendorfer Strand. Mit Maximilian Voigt, Ansprechpartner und Berater für Existenzgründer bei der DAMPSOFT GmbH, sprach sie im zweiten Interview über Bedarfs- und Standortanalyse sowie rechtliche Herausforderungen und Finanzierungsfragen.

**Text:** Maximilian Voigt

### Was waren für Sie die wichtigsten Pfeiler bei der Existenzgründung?

Für mich war es extrem wichtig, ein sicheres Back-up zu haben: Kollegen, ehemalige Chefs, Freunde und Familie, die mein Vorhaben unterstützen. Wäre ich auf mich allein gestellt gewesen, hätte ich eher gezweifelt. Menschen, die mich unterstützt haben, mich daran erinnerten, warum ich das alles mache, waren genauso wichtig wie passende Räumlichkeiten, Liquidität, ein finanzieller Puffer, falls alle Stricke reißen, und ein klares Ziel vor Augen.

### Sicherheit war also ein wichtiger Faktor. Worauf konnten Sie verzichten – und worauf definitiv nicht?

Worauf ich verzichten konnte, ist viel Urlaub, weil ich das tatsächlich gar nicht so sehr brauche. Natürlich brauche ich schon Urlaub, aber ich sehne mich nicht so sehr danach. Dementsprechend hatte ich im ersten Jahr auch nur ganz wenig Freizeit. Worauf ich definitiv nicht verzichten kann, ist gutes Personal, das mich in meinem Vorhaben unterstützt. Das habe ich zum ersten Mal wirklich merken müssen, als eine Mitarbeiterin gegangen ist. Das ist aus meiner Sicht der Super-GAU. Generell kann ich also sagen: Ich verzichte lieber auf meine eigene Freizeit als auf ein gut eingespieltes Team. Zum Glück ist mein Team jetzt seit eineinhalb Jahren sehr stabil. Doch anfangs hatte ich auch meine Schwierigkeiten, die richtigen Mitarbeiter zu finden.

### Was ist der Vorteil einer Neugründung im Gegensatz zu einer Praxisübernahme und wie wichtig ist die Standortanalyse?

Der größte Vorteil ist, dass alles, was in meiner Praxis steht, von mir persönlich ausgesucht und teilweise schon erprobt wurde. Bei einer Praxisübernahme gibt es zwar schon einen Patientenstamm und eine Grundlage, aber auch Altlasten. Behandlungsstühle, die vielleicht bald den Geist aufgeben, Zahnersatzgarantien und vieles mehr. Wenn bei mir etwas ausfällt, weiß ich genau, an wen ich mich zu wenden habe. Deshalb habe ich besonders darauf geachtet, Anbieter aus der Region zu wählen, die bei Bedarf schnell erreichbar sind. Die Standortanalyse ist sehr wichtig. Ich habe zum Beispiel geschaut, wie viele Kollegen mit welchen Schwerpunkten sich in der Gegend niedergelassen haben. Wichtig ist auch die regionale Altersstruktur der Pa-

# DEN BERG IN ETAPPEN ANGEHEN!

*Bei einer Existenzgründung kommen viele Fragen auf. Nach der Bedarfs- und Standortanalyse, den medizinrechtlichen Fragen und der Finanzierung hört es nicht auf.*

*Eine Checkliste für Existenzgründer gibt es nicht – noch nicht! Daran arbeitet Dr. Lilly Qualen gerade gemeinsam mit Dampfsoft. Bis dahin können Sie sich auf das nächste Gespräch mit Frau Dr. Qualen freuen, in dem es um die Themen Marketing, Praxis- und Qualitätsmanagement sowie Herausforderungen rund ums Personal gehen wird.*

Erfahren Sie mehr in der nächsten Ausgabe  
**dental**fresh 4 2020!





© DAMPSOFT GmbH

Maximilian Voigt,  
Existenzgründerberater der  
DAMPSOFT GmbH.

DAMPSOFT GmbH  
Infos zum Unternehmen



tienten, an der ablesbar ist, wie der Bedarf an Zahnärzten sich entwickeln könnte. Die Frage, die allem vorangestellt ist: Was gibt der Standort her?

**Sind ländliche Strukturen generell aussichtsreicher als städtische?**

Das würde ich so nicht sagen, es kommt darauf an, wie das persönliche Ziel aussieht. Auf dem Land sind eher Allrounder gefragt. Wenn man eine Spezialisierung verfolgt, kann auch eine Praxisgründung im Hamburger Stadtzentrum erfolgreich sein.

**Worauf sollte man bei einer Neugründung achten?**

Auf zukunftsorientiertes Denken. Ich habe darauf geachtet, dass meine Praxis barrierefrei ist und die Räumlichkeiten Erweiterungen zulassen, wie neue Behandlungszimmer. Ich bin zwar Einbehandler, aber ich schließe nicht aus, dass ich irgendwann auch Kollegen dazuhole.

**Warum haben Sie sich zunächst für eine Einbehandlerpraxis entschieden?**

Mehrbehandlerpraxen haben viele Vorteile, der größte ist sicherlich, dass

man nicht alles allein stemmen muss. Aber man muss sich natürlich auch abstimmen, kann nicht eigenmächtig entscheiden. Da muss wirklich alles harmonieren, sowohl beruflich als auch privat. Dem wollte ich zunächst aus dem Weg gehen und mich ganz auf die Gründung konzentrieren. Der private und fachliche Rückhalt war durch Familie, Freunde und berufliches Netzwerk ja zum Glück da.

**Rechtliches und Finanzen: Haben Sie hier externe Berater herangezogen?**

Ich habe alles selbst recherchiert oder mich durch Kollegen und mein Depot informiert. Das war teilweise sehr kompliziert, denn im Internet gibt es zum Beispiel keine Businessplanvorlage zur Gründung einer Zahnarztpraxis. Ich habe Zahlen im KZBV-Jahrbuch recherchiert und versucht, alle Einnahmen und Ausgaben durchzurechnen. Mein Bankberater brachte es gut auf den Punkt: „Es kann so laufen, es kann sich auch ganz anders entwickeln.“ Das ist halt das Risiko, das man tragen muss. Am Ende war es gut, dass ich mir alles selbst erarbeitet

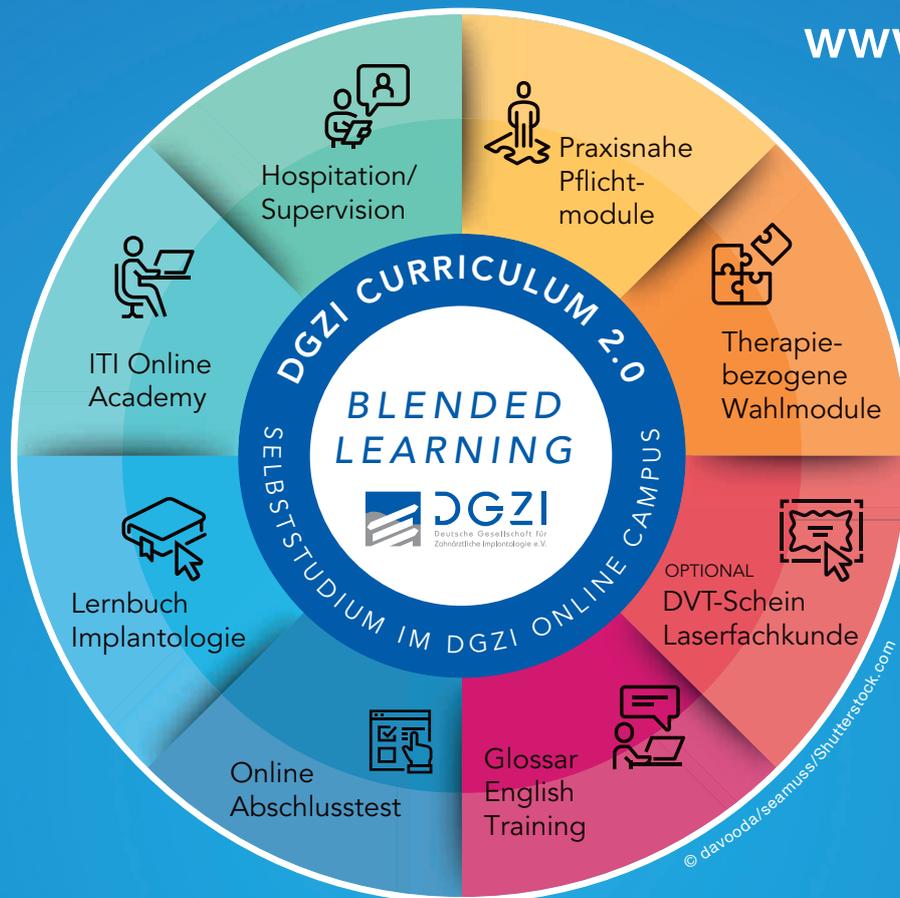
habe. So war ich gezwungen, mich detailliert mit meinem Profil, meinen Kompetenzen, meinem Konzept, den Risiken, den Markt- und Standortanalysen, aber auch mit Konkurrenzen und Zielgruppen wirklich auseinanderzusetzen. Das ist eine sehr gute Grundlage für alles Weitere. <<<

Zum Beitrag in der  
**dentalfresh 2 2020!**



# IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

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



## Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

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

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

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

# Gezielte Zuordnung dank Schaftlaserung

**Text:** Dorothee Holsten



Die Art2-Polierer für Keramik und Composite liefern in zwei Polierstufen glänzende Ergebnisse.

**HERSTELLERINFORMATION** >>> Wie finde ich meine gewünschten Polierer in der Schublade? Der gezielte Griff zu den Art2-Polierern erfolgt jetzt nicht mehr allein über die Farbe des Arbeitsteils, sondern zusätzlich über gelaserte Schriftzüge am Schaft.

Auf dem Dentalmarkt tummeln sich unzählige Polierer. Sie sammeln sich in den Schubladen in unterschiedlichsten Farben an, je nach Anbieter, mit variierenden Polierstufen, für diversere Materialien bestimmt. Keine Frage, hier ist es schwer, den Überblick zu behalten.

## Beidseitige Schaftbelaserung

Die Art2-Polierer führen in nur zwei Stufen zu einem natürlich aussehenden Finish und sind dank des farbigen Arbeitsteils und der neuen beidseitigen Schaftbelaserung fehlerbar zu finden. Endlich kommen beim gezielten Griff in die Schublade Glanz, Zeitersparnis und noch mehr Effizienz zusammen. Sie bieten einen optimalen Mix aus Standzeit und Flexibilität, bedienen unterschiedliche Füllungs- und Restaurationsmaterialien und sind perfekt aufeinander abgestimmt. Nach der Formgebung erfolgt zunächst die Vorpolitur, den zweiten Schritt übernehmen die Hochglanzpolierer.

## Einfach von Farbe bzw. Schrift leiten lassen

Alle Art2-Polierer besitzen einen goldenen Schaft. Dann auf die Farbe des Arbeitsteils achten: Hellrosa/Gelb für Composite, Hellblau/Grau für Keramik. Spiegelverkehrt zum Schriftzug „Komet“ steht auf der anderen Schaftseite CER 1 bzw. CER 2 (die beiden Polierstufen für Keramik) oder COMP 1 bzw. COMP 2 (die beiden Polierstufen für Composite). Alles in standfester Laserqualität. Finden und Sortieren vor der Behandlung bzw. nach der Aufbereitung



Infos zum Unternehmen  
Komet Dental



Im Set 4679 sind die Art2-Polierer mit den beliebten Q-Finierern kombiniert.

MARKT

sowie Nachbestellungen werden somit kinderleicht.

#### Als Set 4679 noch praktischer

Komet hat die Art2-Polierer mit einem weiteren sehr beliebten Instrument, den Q-Finierern, im Set 4679 für Composite kombiniert. Vor der Politur steht die Formgebung. Die Q-Finierer erzeugen dank der innovativen Querhiebverzahnung bereits sehr feine Oberflächen. So bietet das Set 4679 die perfekte Instrumentenkombination für Composite. <<<

#### KONTAKT

**Komet Dental**  
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG  
[www.kometdental.de](http://www.kometdental.de)

## Leitfaden in der Art2-Polierer-Broschüre

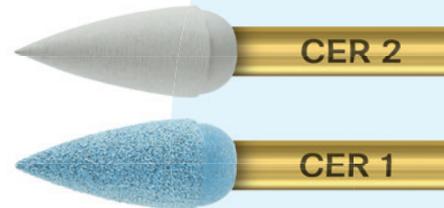


*Ein Blick auf den Leitfaden in der Art2-Polierer-Broschüre – und schon ist klar, welches Art2-Team im spezifischen Fall zu Hochglanz führt.*

*Wer sich gerne über sämtliche Poliermöglichkeiten bei Komet Dental informieren möchte, schaut in den Polierer-Kompass.*

Weitere Informationen unter:

Art2-Polierer-Broschüre



ANZEIGE

# Newsletter abonniert, immer informiert.

**ZWP ONLINE**  
[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)



Die aktuellen Newsletter sind auch online einsehbar – ganz **ohne Anmeldung** und Verpflichtung.

Einfach den QR-Code scannen, Newsletter auswählen und selbst überzeugen.



© master1305 – stock.adobe.com

# KEINE KOMPROMISSE

in puncto Sicht und Tragekomfort

**Text:** Kerstin Oesterreich

**INTERVIEW >>>** Das Arbeiten mit Lupenbrille empfiehlt sich vom ersten Tag der praktischen Tätigkeit an. Die 26-jährige Assistenz Zahnärztin Sabine Brylka aus dem hessischen Geisenheim hat sich für ein Modell des Augenoptikspezialisten Bajohr OPTECmed entschieden. Wieso, weshalb, warum – erklärt sie im Interview.

**Was war für Sie ausschlaggebend für die Anschaffung einer Lupenbrille?**

Wichtig waren für mich die Arbeitshaltung und Sitzposition. Jeder Zahn erinnert sich bestimmt noch gut, wie man am Anfang leider oft ein wenig krumm über dem Behandlungsstuhl hing und versuchte, noch etwas mehr zu sehen. Gleichzeitig hat man sich in Gedanken immer dazu ermahnt, wieder Haltung anzunehmen – schließlich ist ein verspannter Nacken nicht gerade angenehm. Durch den vorgegebenen

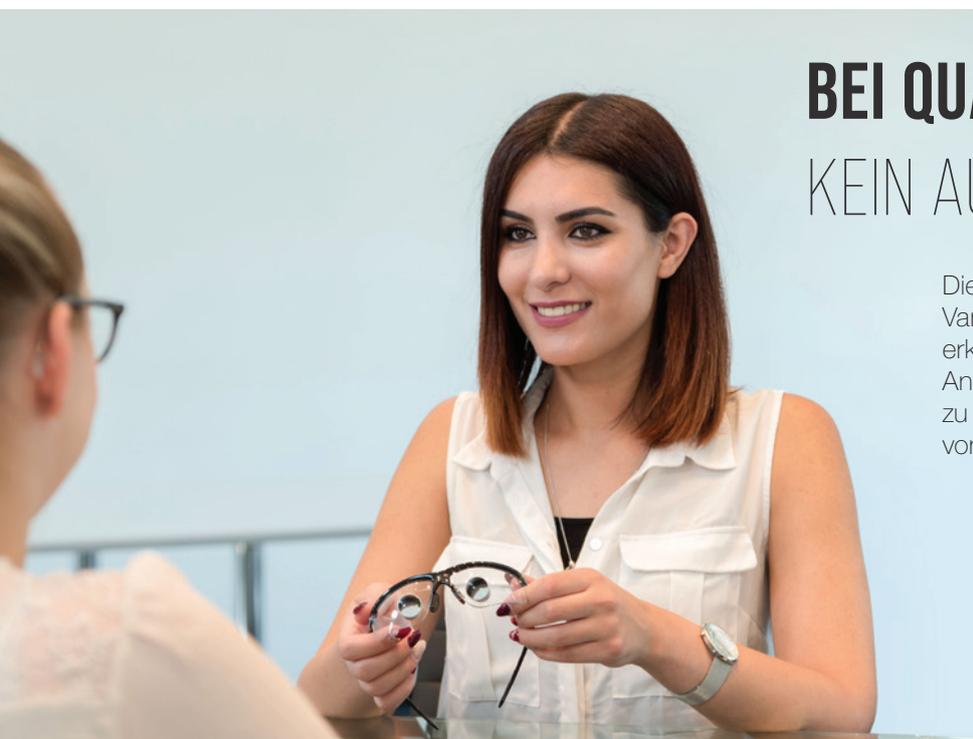
Arbeitsabstand der Lupenbrille ist man automatisch gezwungen, diesen auch einzuhalten und gerade zu sitzen.

**Inwieweit haben Sie sich vor dem Kauf beraten lassen?**

An der Uni waren regelmäßig einige Anbieter, wodurch man bereits einen ersten Überblick hatte. Nach einem Beratungsgespräch am Stand von Bajohr OPTECmed auf der IDS 2017 bin ich schließlich bei Frau Rasul bei Bajohr OPTECmed in Einbeck gelandet.

**Warum haben Sie sich für das Modell Galilei TTL Cosmo von ExamVision entschieden?**

Mir war wichtig, dass ich gut mit der Lupenbrille arbeiten kann – sowohl was die Sicht durch die Lupenbrille als auch den Tragekomfort angeht. Schließlich trägt man die Brille im Arbeitsalltag recht lange. Da Bajohr OPTECmed autorisierter Händler von ExamVision in Deutschland ist, war das Augenoptikunternehmen meine direkte Anlaufstelle.



## BEI QUALITÄT WIRD KEIN AUGE ZUGEDRÜCKT!

Die spezialisierte Augenoptikerin Vanaz Rasul von Bajohr OPTECmed erklärt Interessenten, was vor der Anschaffung der optischen Arbeitshilfe zu beachten ist – auch im Fall von Sabine Brylka.

Bajohr OPTECmed  
Infos zum Unternehmen



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

### Wie verlief die Bestellung?

Im ersten Gespräch mit Vanaz Rasul erläuterte sie die zu mir passenden Möglichkeiten. Beim zweiten Termin wurden alle wichtigen Parameter bezüglich meiner Augen vermessen und fotografiert, damit die Lupenbrille optimal an mich angepasst werden konnte – etwa der Pupillenabstand, der optimale Neigungswinkel der Lupen, der Arbeitsabstand usw. Ein Sehtest wurde gemacht, da eine eventuelle Fehlsichtigkeit auch in den Gläsern der Lupenbrille berücksichtigt werden kann. Acht Wochen nach Erteilung des Auftrags konnte ich meine Lupenbrille in der Filiale abholen. Dort wurde noch einmal kontrolliert, ob das Blickfeld stimmt und die Brille gut auf der Nase sitzt. Letzte Feinheiten, wie zum Beispiel die Anpassung des Gestells, wurden direkt umgesetzt.

„Durch den vorgegebenen Arbeitsabstand der Lupenbrille ist man automatisch gezwungen, diesen auch einzuhalten und **gerade zu sitzen.**“

### Welche Vergrößerung nutzen Sie?

Von Kollegen und Frau Rasul wurde ich darauf hingewiesen, dass man sich zwar schnell an eine starke Vergrößerung gewöhnt, umgekehrt (von stark zu schwächer) sei es aber immer etwas schwierig. Deshalb wollte ich klein anfangen und nutze die Vergrößerung 2,3. Aufrüsten kann ich immer noch.

### Nutzen Sie auch ein passendes Lichtsystem?

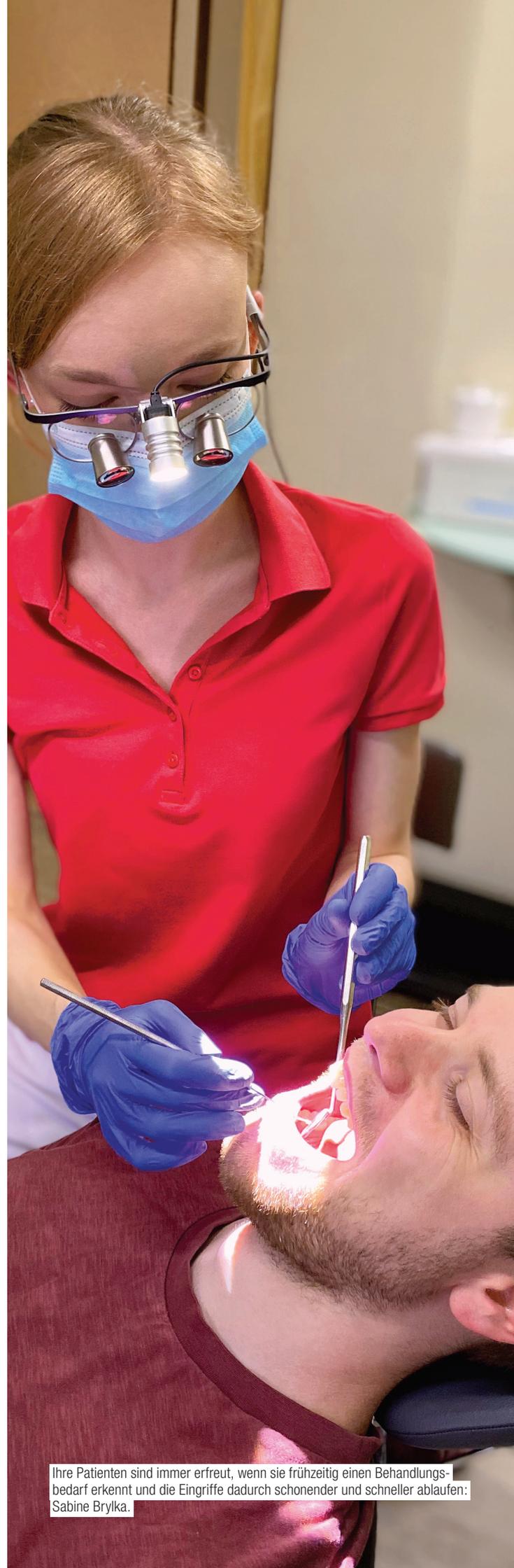
Das Bajohr LED Powerlight BaLEDO kam erst etwas später hinzu. Im Nachhinein kann ich gar nicht mehr genau sagen, warum ich das Lichtsystem nicht viel früher ausprobiert habe, denn es leuchtet das Blickfeld optimal aus und erleichtert die Arbeit zusätzlich.

### Wann kommt das Powerduo bei Ihnen zum Einsatz?

Ich nutze beide sehr oft, etwa beim Suchen der Kanaleingänge im Rahmen einer Wurzelkanalbehandlung, aber auch bei Befundaufnahmen oder Füllungstherapien. In Kombination mit dem Lichtsystem lässt es sich viel effizienter arbeiten.

### Inwieweit profitieren Ihre Patienten?

Es ist immer von Vorteil, behandlungsbedürftige Befunde möglichst früh zu erkennen. Wenn ich zum Beispiel eine Kavitation bei einer Karies schon im Anfangsstadium sehen und frühzeitig behandeln kann, fällt die Füllung entsprechend kleiner aus und beansprucht weniger Zeit. Eine Win-win-Situation! <<<



Ihre Patienten sind immer erfreut, wenn sie frühzeitig einen Behandlungsbedarf erkennt und die Eingriffe dadurch schonender und schneller ablaufen: Sabine Brylka.

# Minimalinvasive Ridge Preservation

**FALLBERICHT >>>** In zahlreichen Studien hat sich über inzwischen mehr als zehn Jahren deutlich herauskristallisiert, dass die Hart- und Weichgewebstütze nach einer erfolgten Extraktion die Resorption der Alveolenränder und der umgebenden Knochenwände signifikant reduzieren kann (Vignolletti et al. 2012, Araujo et al. 2005, 2010 und viele mehr). Bei Stabilisierung des Knochendefektes mit einem selbsthärtenden Ersatzmaterial ist zudem keine Verlegung des Weichgewebes notwendig, was einen Erhalt des keratinisierten Gingivalsaumens deutlich erleichtert. Die Bildfolge zu einem Patientenfall auf der nächsten Seite erläutert eine schrittweise, minimalinvasive Ridge Preservation.

**Text:** Dr. Henrik-Christian Hollay

Der Reinigung der Alveole vor Einbringen des Ersatzmaterials kommt bei dieser Technik eine übergeordnete Rolle zu. Insbesondere bei infizierten Alveolen ist das Entfernen des Granulationsgewebes, eventueller zystischer Epithelreste für eine Knochenheilung essenziell. Auch die Evaluation der Alveole ist für den weiteren Verlauf erheblich. So ist eine Osteoneogenese bei Schädigung einer der Alveolenwände nicht zu erwarten. Die Füllhöhe der Alveole ist für den Erfolg der Ridge Preservation nicht von Bedeutung, sollte allerdings den krestalen Rand der Alveole nicht unterschreiten. Ein Überfüllen der Alveole schadet nicht. Ein weiterer Verschluss der Alveole ist in der Regel nicht notwendig. Bei weiten Wundrändern oder schlechter Retentionsmöglichkeit für das Ersatzmaterial kann jedoch eine Kreuznaht zur Stabilisierung hilfreich sein. <<<

## Schritt für Schritt

- 1 Ausgangssituation, extraktionsbedürftiger Zahn 22.
- 2 Atraumatische Extraktion mit piezoelektrischen Instrumenten.
- 3 Extraktion Zahn 22.
- 4 Ausführliche Reinigung der Alveole, zunächst mit scharfem Löffel, dann mit dem Degranulation Kit.
- 5 Evaluierung der Alveole, z. B. mit einer Parodontalsonde, dann Applikation easy-graft CRYSTAL<sup>+</sup> 400.
- 6 Kompression des Ersatzmaterials.
- 7 Abgeschlossene Ridge Preservation.
- 8 Radiologische Kontrolle.
- 9 Nachkontrolle nach vier Wochen Heilphase, Ringnarbenbildung und Erhalt der vestibulären keratinisierten Gingiva.
- 10 Implantation nach sechs Wochen Heilphase.

### KONTAKT

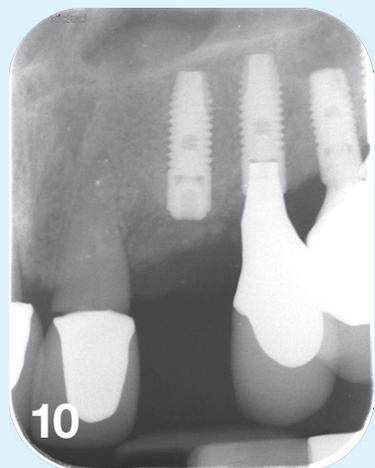
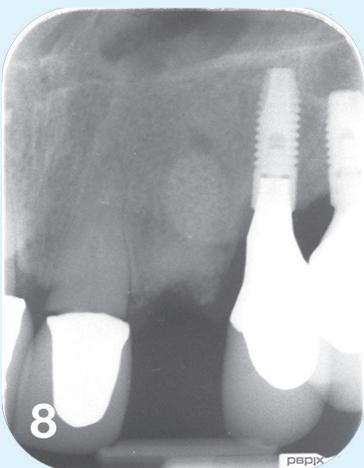
**Dr. Henrik-Christian Hollay**  
info@dr-hollay.de  
www.dr-hollay.de

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen  
Sunstar Deutschland





## Vielerorts wichtig: Mikronährstoff Coenzym Q10

Aus der Kosmetikbranche ist Coenzym Q10 als zellschützendes Anti-Aging-Produkt bekannt – doch es kann mehr. Hauptwirkort des Vitaminoids (vitaminähnliche Substanz) sind die Mitochondrien, und in diesen „Kraftwerken der Zelle“ ist das Coenzym wichtiger Bestandteil der Atmungskette. Q10 wird sowohl vom Körper selbst hergestellt als auch über die Nahrung (z. B. durch Fleisch, Nüsse, Öle und einige Fischarten) aufgenommen. Es kommt in Organen vor, die viel Energie benötigen, wie Lunge, Herz und Muskulatur. Entsprechend wichtig ist Q10 für viele vitale Prozesse.

Mit dem Alter nimmt die Q10-Produktion ab, was unter anderem zu Müdigkeit und Antriebslosigkeit führen kann. Auch Stoffwechsel- und Herz-Kreislauf-Erkrankungen können einen Q10-Mangel verursachen.

Zusätzlich zur gesunden Ernährung kann der Vitalstoff dem Körper durch hochwertige Nahrungsergänzungsmittel zugeführt werden. Viele Zahnärzte schwören zum Beispiel im Bereich der ganzheitlichen Behandlung einer Parodontitis auf das Coenzym. Wie bei allen Supplementen sollte man auf deren Reinheit und Qualität achten – Farb- und Konservierungsstoffe sowie andere belastende Zusatzstoffe können Darm und Organismus irritieren.

hypo-A GmbH  
www.hypo-a.de

Infos zum Unternehmen



## Prophylaxe in der Schwangerschaft

Schwangerschaften beeinflussen bekanntlich die Zahnfleischgesundheit. Durch Gefäßproliferation und erhöhte Gefäßpermeabilität können gingivale Erkrankungen ausgelöst oder bereits bestehende verstärkt werden. Der in GUM® PerioBalance® enthaltene probiotisch wirksame Keim *Lactobacillus*

produziert.<sup>1</sup> Laut einer klinischen Studie ist die Einnahme von GUM® PerioBalance® in der Schwangerschaft völlig unbedenklich und kann auch bei einer manifesten Schwangerschaftsgingivitis einen deutlichen Rückgang der gingivalen Entzündung sowie des Plaque-Index erreichen.<sup>2</sup> Die Anwendung ist denkbar einfach: Eine der angenehm nach Minze schmeckenden Tabletten ein- bis zweimal täglich nach dem Zähneputzen langsam im Mund zergehen lassen, damit sich die aktiven Inhaltsstoffe dieses oralen Nahrungsergänzungsmittels (mindestens 200 Millionen aktive Bakterien pro Tablette) gleichmäßig ausbreiten und an den Flächen im Mund anhaften können. Das Präparat ist glutenfrei und auch für Vegetarier geeignet.

Weitere Informationen zu GUM® PerioBalance® sowie Proben können unter [service@de.sunstar.com](mailto:service@de.sunstar.com) angefordert werden.



*reuteri* Prodentis® (LrP) kann dazu beitragen, bei dieser Patientengruppe Zahnfleischproblemen vorzubeugen. LrP ist ein fortschrittliches Probiotikum, das aus zwei ausgewählten Stämmen von Milchsäurebakterien besteht, mit pathogenen Bakterien um Nährstoffe konkurriert und den Stoff Reuterin, der das Wachstum von pathogenen Keimen direkt hemmt,

1 Jones et al., MBC Microbiology 2009.

2 Schlagenhaut U et al., J Clin Periodontol 2016; 43:948–54.

Infos zum Unternehmen



Sunstar Deutschland GmbH  
[www.professional.sunstargum.com/de](http://www.professional.sunstargum.com/de)

## Lupenbrillen bieten Durchblick von Anfang an

Das Arbeiten mit einer guten Lupenbrille empfiehlt sich vom ersten Tag der praktischen Tätigkeit an. Bajohr OPTECmed sorgt mit seiner langjährigen Erfahrung für eine fachgerechte Beratung und präzise Anpassung insbesondere auch für Studierende. Für den Einstieg empfiehlt das Augenoptikunternehmen die BaLUPO 2 in einer Sportschutzbrille mit 2,7-facher Vergrößerung in drei verschiedenen Arbeitsabständen. Die brillante Abbildungsqualität, hohe Tiefenschärfe und das große Blickfeld ermöglichen eine gute Bewegungsfreiheit. Alternativ ist auch eine hochwertige, ultra-leichte Titanbrillenfassung möglich. Komplette wird die Lupenbrille mit einer lichtstarken LED-Beleuchtung, etwa der kabel-

losen BaLUPO FreeLight. Neben dem BaLUPO-Sortiment bietet Bajohr eine große Auswahl an Markenlupenbrillen z. B. von ZEISS oder Exam Vision speziell für Studierende zu attraktiven Konditionen und mit zinsloser Finanzierung über zwölf, 24 oder 36 Monate an.

Mehr Informationen gibts online oder im Bajohr Studentenflyer.

Infos zum Unternehmen



Bajohr OPTECmed GmbH  
www.lupenbrille.de



## Tragbarer Mikromotor mit hohem Bedienkomfort

VOLVERE i7, eigentlich ein mikroprozessorgesteuerter 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 und der Komfortfunktion „Auto Cruise“, die es erlaubt, den Fuß bei gleichbleibender Drehzahl vom Pedal zu nehmen, ist ein komfortables Üben und Arbeiten möglich. 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.

**Interessiert?** Für Studenten hält NSK ein tolles Angebot bereit.

NSK Europe GmbH  
www.nsk-europe.de

Infos zum Unternehmen



# STUDIUM

© Fotograferende – unsplash.com

NEWS

## „Nicht alles war schlecht, aber vieles hätte auch besser laufen können!“

So etwa lässt sich das Ergebnis einer aktuellen Umfrage des Hartmannbundes unter Medizinstudierenden zum Corona-Semester zusammenfassen. Von den 841 Umfrage-Teilnehmern gaben knapp über 56 Prozent an, dass ihnen das Online-Semester eine viel freiere Zeiteinteilung ermöglicht habe, sodass sie sich verstärkt dem Verfassen der Promotion oder auch ihren „Nebenjobs“ widmen konnten. Der Zugewinn an zeitlicher Flexibilität ging aber auch mit einigen, teils gravierenden, Einschränkungen einher. Etwa 80 Prozent der Befragten gaben an, dass ihnen durch den mangelnden direkten Patientenkontakt bzw. die fehlende Ausbildung im Labor Lücken in der Ausbildung entstanden seien. Ungefähr 45 Prozent der Studierenden haben das Semester dadurch als weniger oder sogar deutlich weniger produktiv empfunden als gewöhnlich.

Weitere Informationen zu dieser Umfrage stehen unter [www.hartmannbund.de](http://www.hartmannbund.de) bereit.

Quelle: Hartmannbund



© Anton Oemo – unsplash.com

## Internationale Programm Digital (IP Digital)

Das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) und der Deutsche Akademische Austauschdienst (DAAD) haben mit „IP Digital“ ein neues Programm ins Leben gerufen, das Studiengänge bis 2022 digital weiterentwickeln und zukunftsfähig machen soll. Dabei werden Hochschulen bei der Digitalisierung laufender internationaler Masterstudiengänge gezielt unterstützt und das überwiegende Angebot an Präsenzstudiengängen bewusst um digitale Studienmöglichkeiten erweitert.

Quelle: Deutscher Akademischer Austauschdienst e.V. (DAAD)

© vector.cdn – freepik.com

# Crowdfunding + Hilfe zur Selbsthilfe = Gesunde Kinderzähne

**INTERVIEW >>>** Zähne gehen uns alle etwas an – das beweist einmal mehr das Engagement eines Studenten, der zwar nichts mit der Zahnmedizin zu tun, Zahnpflege und mehr aber trotzdem dort vermittelt, wo sie eine Ausnahme ist.

**Herr Schönball, Sie betreiben seit 2018 das Zahnprojekt „Strahlendes Lächeln“, sind aber kein „Zahni“, sondern Lehramtsstudent für Englisch und Musik. Wie sind Sie als Fachfremder auf die Idee eines solchen Projektes gekommen?**

Nach meinem Abitur im Jahr 2015 reiste ich nach Indonesien. Ich besuchte damals unter anderem Waisenhäuser in Makassar auf der Insel Sulawesi. Es war eine äußerst prägende Erfahrung zu sehen, dass ein Großteil der Kinder und Jugendlichen auffallend schlechte Zähne hatte – das war selbst für mich als 19-jähriger Nichtmediziner offensichtlich. In den strahlenden Gesichtern der Waisenkinder waren teilweise braune Stumpfen zu sehen – dieser Eindruck hat mich nachhaltig beschäftigt. Neben dem Zugang zur zahnmedizinischen Versorgung fehlte es schlichtweg am Bewusstsein für die Bedeutung von Zahnpflege. Als ich zwei Jahre später für ein Praktikum nochmals nach Makassar reiste, habe ich vorher im Familien- und Freundeskreis Spenden gesammelt und davon vor Ort Zahnbürsten, -pasta und Seife gekauft. Mit dem Kiefermodell eines befreundeten Zahntechnikers und Bildungsmaterialien meiner alten Grundschule gab ich mit einem indonesischen Bekannten in den Waisenhäusern Zahnputzworkshops. Um jedoch die Zahngesundheit der Kinder nachhaltig zu verbessern, entwickelte ich anschließend die Idee des Projekts „Strahlendes Lächeln“.

**Wie läuft das Projekt vor Ort ab, mit wem arbeiten Sie zusammen und wie kann man Ihr Projekt unterstützen?**

Den Kern des Projekts stellen die Zahnbehandlungen dar, die seit 2018 im sechsmonatigen Rhythmus stattfinden. Dabei setzen wir nach dem Grundsatz der Hilfe zur Selbsthilfe auf die Expertise lokaler Zahnmediziner, die sich ehrenamtlich in unserem Projekt engagieren. Sie benutzen Ausrüstung und Equipment, das ich 2018 mithilfe einer Crowdfunding-Aktion finanziert habe. An den Behandlungstagen führen wir außerdem Workshops durch, um die Zahnputzkenntnisse der Kinder aufzufrischen. Dank einer seit Projektbeginn geführten Patientenkartei können wir bei den regelmäßig behandelten Kindern inzwischen sagen, dass Behandlungsbedarf und -intensität deutlich abgenommen haben. Im Januar 2020 konnten wir daher zwei neue Waisenhäuser ins Projekt integrieren, sodass seitdem etwa 300 Kinder aus insgesamt sieben Häusern behandelt werden.

Da uns in unserem Projektteam in Deutschland leider zahnmedizinische Fachkompetenz fehlt, würden wir uns sehr über engagierte Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner freuen, die uns in fachlichen Angelegenheiten beraten möchten. Und natürlich freuen wir uns sehr über Spenden jeglicher Art und Größenordnung! Interessenten können uns unter [projektstrahlendeslaecheln@gmx.de](mailto:projektstrahlendeslaecheln@gmx.de) erreichen. <<<

Projektgründer Tjark Schönball gibt indonesischen Waisenkindern **Anleitung zum richtigen Zähneputzen.**



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

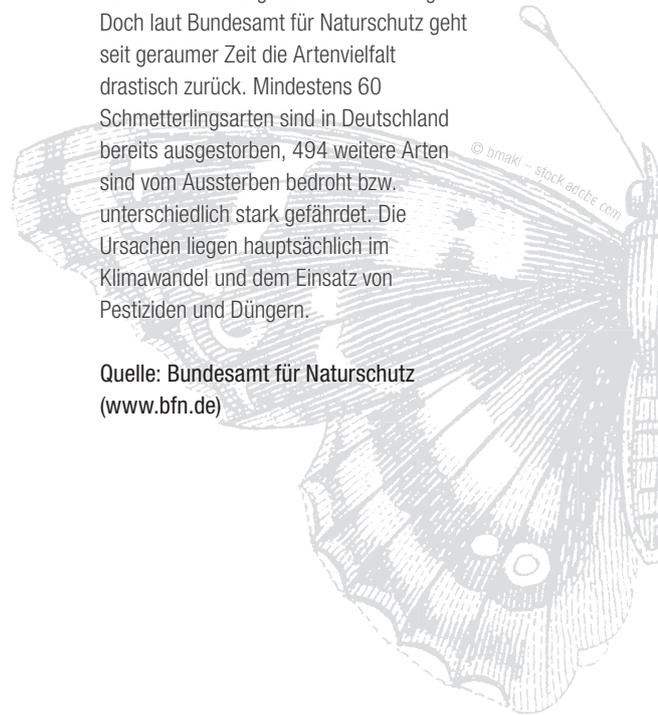


[www.instagram.com/  
projectbrightsmile](https://www.instagram.com/projectbrightsmile)

## Schmetterlinge brauchen Lobby

Man kann sie manchmal nur für einen Bruchteil von Sekunden beim Vorüberfliegen sehen und ist doch immer wieder von ihrer Schönheit angetan: Schmetterlinge. Doch laut Bundesamt für Naturschutz geht seit geraumer Zeit die Artenvielfalt drastisch zurück. Mindestens 60 Schmetterlingsarten sind in Deutschland bereits ausgestorben, 494 weitere Arten sind vom Aussterben bedroht bzw. unterschiedlich stark gefährdet. Die Ursachen liegen hauptsächlich im Klimawandel und dem Einsatz von Pestiziden und Düngern.

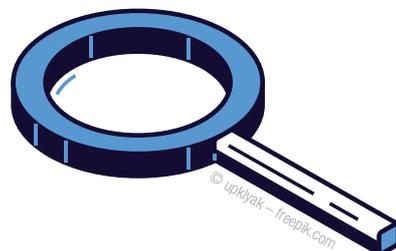
Quelle: Bundesamt für Naturschutz ([www.bfn.de](http://www.bfn.de))



## Jede Forschung zählt!

Dass kein Gegenstand zu klein, zu nichtig oder zu lächerlich ist, um unter die Lupe genommen zu werden, beweisen die Ig-Nobelpreise, die seit 2012 an der renommierten Harvard University verliehen werden. Dabei würdigt die Auszeichnung Forschungsarbeiten, die amüsieren und zugleich zum Nachdenken anregen. In diesem Jahr wurde unter anderem eine Forschungsarbeit ausgezeichnet, die sich mit dem Zusammenhang von Narzissmus und dem Aussehen von Augenbrauen beschäftigt.

Quelle: ze.tt





## Eine Portion Gutmensch

Das neue, 2020 in deutscher Übersetzung erschienene Buch des Niederländers Rutger Bregman *Im Grunde gut* bietet eine große Portion Optimismus und Glaube an das Gute im Menschen. Bregman zeigt anhand historischer Beispiele, dass wir, auch wenn unsere gefühlte Wirklichkeit etwas anderes vermuten lässt, all unseren zivilisatorischen Fortschritt guten Dingen verdanken, wie Kooperation, Zusammenhalt und Vertrauen. Es lohnt sich also auch zukünftig, genau drauf hinzuwirken.

### Lektüretipp:

Rutger Bregman, *Im Grunde gut. Eine neue Geschichte der Menschheit.* Rowohlt, 2020.

# FOMO → JOMO

In der akuten Corona-Zeit haben sich zwei Trend-Begriffe herauskristallisiert, die viel über uns verraten: FOMO und JOMO. FOMO steht für „fear of missing out“ (die ständige Angst, etwas zu verpassen), JOMO für „joy of missing out“ (die Freude, etwas nicht zu tun). Während für viele am Beginn des Lockdowns noch FOMO überwiegte, steht jetzt JOMO an erster Stelle. Die althergebrachte Weisheit des „Weniger ist mehr“ hat mit JOMO ein neues Gesicht bekommen. Und noch nie war Verpassen so hip und trendy!

## Flugzeuggessen ohne Fliegen

Für alle, die seit Monaten nicht geflogen sind und dabei das Essen in der Luft vermissen, hat die Fluglinie Thai Airways in Bangkok kurzerhand ein Pop-up-Restaurant eröffnet, das in Look und Geschmack die Sehnsucht stillt: als Stühle dienen Flugzeugsitze, die Tische sind aus alten Flugzeugmaschinenteilen und die Gerichte kosten nicht mehr als 5 Euro. Mit dieser Aktion sollen Einnahmen generiert und Mitarbeiter weiterhin beschäftigt bleiben. Please stay seated at all times ...

Quelle: [www.easyvoyage.de](http://www.easyvoyage.de)

© Osman Yunus Bekcan – unsplash.com



## „Future Library“ 2114



Quelle: [www.futurelibrary.no](http://www.futurelibrary.no)

Seit 2014 wachsen außerhalb der norwegischen Hauptstadt Oslo Bäume für einen ganz bestimmten Zweck: auf dem Papier, das zukünftig aus diesen Bäumen gewonnen werden wird, werden im Jahr 2114 Texte von 100 heute zeitgenössischen Autorinnen und Autoren gedruckt. Die Texte bleiben bis zu ihrer Veröffentlichung in 94 Jahren in der Deichman Bibliothek Oslo unter Verschluss. Initiatorin des Projekts „Future Library“ ist die in Berlin lebende und aus Schottland stammende Künstlerin Katie Paterson. Der erste Text der Sammlung wurde von der Kanadierin Margret Atwood beigesteuert, die für ihr Buch *Der Report der Magd (The Handmaid's Tale)* international bekannt ist.

## #10 Jahre Instagram

Keine andere App hat unser Leben die letzten zehn Jahre so nachhaltig ins perfekte Bild gesetzt wie Instagram. (Fast) jeder kennt es, Millionen von Menschen nutzen es, posten oder folgen großen wie kleinen Stars, Freunden, der Familie oder auch den Nachbarn beim Reisen, Essen, Feiern, Meditieren und vielem mehr. Dabei entwerfen die kleinen Bildausschnitte eine Perfektion, die in der Regel weit vom wahren Leben entfernt ist und wahrscheinlich deshalb so fasziniert. Instagram gehört seit 2012 zur Facebook-Familie und zählt in Deutschland über 21 Millionen Nutzer.

Quellen: [www.instagram.com](http://www.instagram.com),  
[www.futurebiz.de](http://www.futurebiz.de)

Und jetzt alle zusammen:  
**„NEIN“**

**INTERVIEW >>>** Ein kleines Wort mit großer Wirkung – die Rede ist vom „Nein“.

Viele tun sich mit diesen vier Buchstaben schwer. Karriereberaterin und Personalentwicklerin Petra Barsch verrät uns, wie man richtig Nein sagt und versteht.

**Nein zu sagen bedarf Übung. Auch das Nein zu akzeptieren, ist keine Selbstverständlichkeit. Warum aber ist es so wichtig, mit diesem kleinen Wort umgehen zu können?**

Für den, der Nein sagt, bedeutet es, in Einklang mit den eigenen Bedürfnissen zu leben, die Selbstachtung zu steigern, selbstbestimmt zu agieren und nicht ausgenutzt zu werden. Für die Zuhörer ist es einfacher, den anderen einzuschätzen, wenn man weiß, woran man ist. Klarheit sorgt dafür, dass es nicht zu Unstimmigkeiten oder Verärgerung kommt. Dazu braucht es aber vom Zuhörer die Einsicht, dass das Nein der Sache gilt und nicht der Person. Nehmen Sie das Beispiel: Im Studium werde ich von Kommilitonen gefragt, ob ich an einem bestimmten Projekt teilnehmen will. Es kostet mich viel Zeit, und so richtig interessiert mich das Thema auch nicht. Wenn ich jetzt Ja sage, ärgere ich mich später, ich versuche aus der Sache noch rauszukommen oder ich mache halbherzig mit und verärgere die anderen wegen meines geringen Engagements. Wenn ich aber gleich sage: Nein, tut mir leid Leute, aber die Zeit kann ich grad gar nicht aufbringen, ich weiß eh nicht, wie ich alles schaffen soll“, dann herrscht Klarheit. Wer immer nur ja sagt, wird schnell zum Gefälligkeitsapostel, dem man am Ende nichts mehr zutraut.

**Welche Voraussetzung braucht ein Nein, um sein Potenzial zu entfalten?**

Es sollte darüber Konsens herrschen, dass Neinsagen okay ist. Wenn das Nein als probates Mittel gilt, das eigene Bedürfnis zu schützen, dann erleichtert es jede Zusammenarbeit. Es schafft eine Kultur des gegenseitigen Respekts, schützt langfristig vor Überforderung und somit auch vor Burn-out. Man muss es nicht, kann aber ein Nein freundlich begründen, um die Akzeptanz zu steigern. Wichtig ist, dass es immer der Sache und nicht automatisch bestimmten Personen gegenüber gilt. Und auch eine entsprechende Körpersprache spielt eine Rolle beim Nein: Es braucht einen geraden Rücken, festen Blick und eine klare Stimme. <<<

Auch eine entsprechende Körpersprache spielt eine Rolle beim Nein: **Es braucht einen geraden Rücken, festen Blick und eine klare Stimme.**

# POST | dig

Wie wollen wir zukünftig arbeiten und leben?

**DIGITALISIERUNG >>>** Nicht erst seit COVID-19 befinden wir uns in einem fundamentalen Paradigmenwechsel. Dabei suchen Menschen, Unternehmen und die Gesellschaft in ihrer Gesamtheit nach Orientierung. Die allumgreifende Digitalisierung generiert zweite Ichs, erschafft eine Second World und pulverisiert die materielle Industriegesellschaft zur cloud-basierten Instant Gratification Society. Doch sind das wirklich unsere Bestrebungen?

**Text:** Dr. Andreas F. Philipp

Die Prämissen, wie wir leben wollen, scheinen gesetzt und unverrückbar: höher, weiter, schneller. Im selben Atemzug wird uns der Preis, den wir mit dieser Denkweise zahlen, immer bewusster. Die Erde stöhnt, unsere Gesundheit wird labiler, globales Wirtschaften erfüllt unser Bedürfnis nach fairem und nachhaltigem Wirtschaften immer weniger.

**Geht es auch anders?**

24 Stunden online nagt, gerade jetzt, an unseren Nerven, und lässt uns in allen Lebensbereichen kritisch die Frage stellen, ob wir so weitermachen können? Selbst die vielen positiven Unter-

stützungen, die uns die Digitalisierung ermöglicht – von globaler Kommunikation bis Gesundheitsüberwacher – bringen unsere Zweifel nicht komplett zum Verstummen. Kann es nicht auch ein anderes Leben geben?

**Postdigital: das Beste aus analog und digital**

Noch nie in der Geschichte war es der Menschheit möglich, mithilfe der modernen Wissenschaft und Technik, so vieles ausschließlich nach ihren eigenen Wünschen zu gestalten. Noch nie zuvor waren wir so gefährdet, die Welt und uns selbst völlig aus den Fugen zu heben. Dabei stellt sich die Frage:



# ITAL

## ... Homo digitalis oder Homo conscius?

Homo digitalis macht weiter wie bisher, intensiviert durch die aktuelle Corona-Situation. Er glaubt an Technik, die alle Probleme löst. Fortschritt ist vor allem technisch-digitaler Fortschritt. Er verbraucht die Erde und sucht nach neuen Lebensräumen à la Mars und Co. Dem gegenüber steht im postdigitalen Zeitalter der Homo conscius, der bewusst lebende Mensch, der einen integral-reflektierten Einsatz von Wissen und Digitalisierung pflegt. Nicht alles, was technisch machbar ist, muss gemacht werden. Die Technik dient dem Menschen, der Erde, ja dem Sein – nicht andersherum. Der Homo conscius entwickelt eine kooperativere Lebensweise, die sich durch Achtsamkeit und Verbundenheit auszeichnet. Und, er bekennt sich zur Erde als erhaltenswerter Planet. Bei diesem Wettlauf zwischen Technikgläubigkeit und Bewusstheit fungiert die Digitalisierung als Beschleuniger. Je nachdem, wofür KI, Daten und Technologie eingesetzt werden, dienen sie Mensch und Erde – oder vernichten selbige.

**„Nicht alles,**  
was technisch machbar ist,  
muss gemacht werden.“

## Fragen über Fragen

Vor diesem Hintergrund sollten wir uns jetzt fragen: Wie wollen wir leben und unser Leben erleben – virtuell oder real? Wie digital soll unser Arbeitsleben werden und wo hat KI nichts zu suchen? In welchem Umfang und wofür helfen uns digitales Lernen, Bilden, Erziehen? Und wo haben Tablet-PC und Smartphone Pause? Wie stehen wir zu digitalen Geschäftsmodellen mit ihrer Plattformlogik, die immer größere Margen auf immer weniger Menschen verteilt? Wie fühlt sich Datentracking zu Gesundheitszwecken an? Was macht das mit uns, wenn Facebook und Co. mit nur wenigen Likes unsere Persönlichkeit immer genauer durchleuchten können? Wer werden wir, wenn wir wissen, dass immer mehr Social Bots eingesetzt werden, um Denkblasen zu schaffen und Meinung zu manipulieren? Letztendlich: Woran glauben wir? Ein postdigitaler Lebensweg stellt sich diesen und noch viel mehr Fragen. Unter Einbindung aller relevanter gesellschaftlicher Gruppen – vor allem der Zivilgesellschaft (z. B. durch Bürgerräte) – werden tragfähige Antworten entwickelt. Was wir brauchen, ist eine Leitvision für das 21. Jahrhundert. <<<

Weitere Informationen zu diesem Thema finden sich in der empfehlenswerten Lektüre **POSTDIGITAL Mensch, wie wollen wir leben?** von Andreas F. Philipp, David Christ. Erschienen 2020 im Verlag BusinessVillage.





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

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

**ZIELE**

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

**KONTAKT**

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

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

**Spendenkonto**

IBAN: DE35 4007 0080 0021 0955 00  
 BIC: DEUTDE3304



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 Wöfle  
 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.: +49 341 48474-126  
 Frank Sperling · Tel.: +49 341 48474-125

**Verleger:**  
 Torsten R. Oemus

**Verlag:**  
 OEMUS MEDIA AG  
 Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig  
 Tel.: +49 341 48474-0  
 Fax: +49 341 48474-290  
 kontakt@oemus-media.de

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

**Verlagsleitung:**  
 Ingolf Döbbecke  
 Tel.: +49 341 48474-0

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner  
 Tel.: +49 341 48474-0

Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller  
 Tel.: +49 341 48474-0

**Projektmanagement:**  
 Timo Krause · Tel.: +49 341 48474-220  
 t.krause@oemus-media.de

**Produktionsleitung:**  
 Gernot Meyer  
 Tel.: +49 341 48474-520  
 meyer@oemus-media.de

**Art Direction:**  
 Alexander Jahn  
 Tel.: +49 341 48474-139  
 a.jahn@oemus-media.de

**Grafik/Satz:**  
 Max Böhme · Tel.: +49 341 48474-118  
 m.boehme@oemus-media.de

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

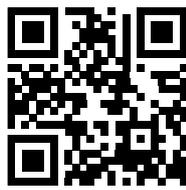


Erscheinungsweise:  
**dentalfresh** – Das Magazin für junge Zahnmedizin erscheint 4 x jährlich. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig. Der Bezugspreis ist für Mitglieder über den Mitgliedsbeitrag im bdzm abgegolten.

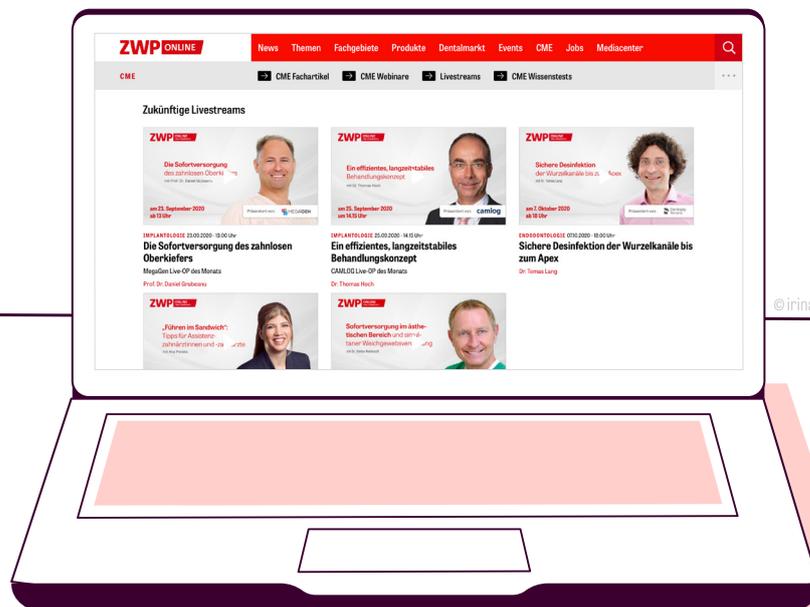
**Verlags- und Urheberrecht:**  
 Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung 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.

# 6.000 Mitglieder können sich nicht irren.

Werden auch Sie Teil der ZWP online CME-Community.



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



© irinastrelf23 - stock.adobe.com



# Jetzt durchstarten mit dental bauer

## Wir begleiten Sie auf dem Weg zur Existenzgründung

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

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



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

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