

6. Jahrgang | Oktober 2010  
ISSN 1860-630X  
Preis: € 3,50 zzgl. MwSt.

Zeitschrift des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

# dentalfresh <sup>#</sup> 3 <sub>2010</sub>

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten



## **Studententag der Zahnmedizinierenden zum Deutschen Zahnärztetag 2010**

Informationen und Programm

## **Implantologie in der allgemeinen zahnärztlichen Praxis**

Fachbeitrag zu den implantologischen Grundlagen

## **Dauerbrenner Patientenmangel**

Wie in Münster neue Lösungsansätze  
umgesetzt werden



**BdZM**

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

دعوتون



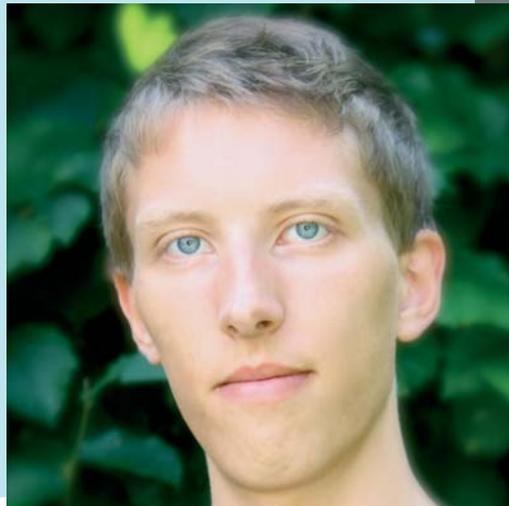
VARIO SR **VERSCHRAUBBARE**  
**KOMPONENTEN** FÜR  
NOCH MEHR **MÖGLICHKEITEN**

Für okklusal verschraubte Kronen- und Brückenrestaurationen. Bewährte CAMLOG Handhabung. Sicherheit und Zeitersparnis dank spezieller Ausrichthilfe. CAMLOG bietet mehr. Weitere Infos: [www.camlog.de](http://www.camlog.de)

a perfect fit™

camlog

# EDITORIAL



Daniel Bäumer

## *Liebe Zahnmedizinstudierenden,*

ein neues Studienjahr hat begonnen und im Namen des BdZM möchte ich besonders allen Studienanfängern einen guten Start wünschen. Vor euch liegt eine spannende und erlebnisreiche Zeit!

In der Sommerpause nahmen zum ersten Mal Studierende höherer Semester und Assistenzärzte am „Dental Summer 2010“ am Timmendorfer Strand teil. Neben hörenswerten Fachvorträgen wurden bei einem unterhaltsamen Rahmenprogramm im Strandhotel neue Bekanntschaften gemacht und der WM-Sieg der deutschen Elf über Argentinien gefeiert. Ein herzlicher Dank für die 250 Freikarten sei hier an den Veranstalter, die Internationale Fortbildungsgesellschaft IfG, gerichtet.

Mit dem Wintersemester sehen wir einigen erwähnenswerten Ereignissen entgegen: Am 3. Dezember sind alle Fachschaften zur Bundesfachschaftstagung in Witten/Herdecke eingeladen. Neben der Fachschaftskonferenz, die in Kiel durch die elektronische Abstimmung mittels Mobi-TED besonders ergebnisreich war (s. Seite 10), wird bei der 3. deutschen Präp-Meisterschaft der amtierende Meister Heidelberg herausgefordert.

Im Rahmen des Deutschen Zahnärztetages 2010 ([www.dtzt.de](http://www.dtzt.de)), der die kommenden drei Male in Frankfurt am Main stattfinden wird, organisiert der BdZM wie zuletzt in München den nun 6. Deutschen

Zahnmedizinstudententag (Programm s. Seite 09). Die Fachvorträge werden in diesem Jahr über den akademischen Tellerrand hinausgehen und besonders die Chancen und Möglichkeiten junger Zahnärzte nach Abschluss des Studiums thematisieren. Ein Fahrtkostenzuschuss für die ersten Anmeldungen kann dank der Unterstützung durch die Bundeszahnärztekammer wieder gewährleistet werden.

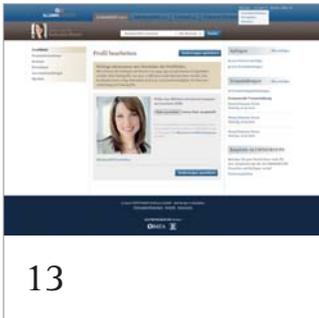
Erwähnt sei hier auch schon die Internationale Dental-Schau Köln im März 2011. BdZM und BdZA werden dort für euch am Stand der Bundeszahnärztekammer einen Anlaufpunkt bieten und u.a. mit der Denti-ALUMNI-World-Night für Unterhaltung sorgen.

Da im Dezember in Witten/Herdecke die Neuwahl des BdZM-Vorstands erfolgen wird, möchte ich mich an dieser Stelle mit meinem letzten Grußwort auch schon aus meinem Amt verabschieden. Die letzten zwei Jahre waren neben dem Uni-Alltag eine erlebnisreiche Zeit und ich wünsche unseren Nachfolgern alles Gute!

Ein erfolgreiches Studienjahr wünscht euch euer,



Nightliner: Wie in Dresden Studierenden anonym geholfen wird.



ALUMNIGROUPS starten im November.



Nachbericht: Dental Summer 2010.



Nachbericht: IADS Congress 2010.



VOCO Dental Challenge 2010.



Famulatur in New York.

- 03 Editorial**  
*Daniel Bäumer*
- 06 News**
- 08 Studententag im Herbst – Anlässlich des Deutschen Zahnärztetages 2010 in Frankfurt am Main**
- 10 Mobi-TED-Umfrage bei der BuFaTa Kiel**  
**Was liegt den Fachschaften auf dem Herzen?**  
**Der BdZM berichtet.**
- 12 Assistentenabend beim Deutschen Zahnärztag im Westhafen Pier 1 Frankfurt am Main**
- 13 Das Semester zusammenhalten – auch nach dem Studium**
- 14 Implantologie in der allgemeinen zahnärztlichen Praxis**  
*Dr. Elisabeth von Mezynski*
- 18 Ästhetische Provisorien zum günstigen Preis**  
*Dr. med. dent. Ebru Mayadali und Dr. med. dent. Frauke Hülsken*
- 20 Entwarnung beim Patientenmangel – aber auch auf Dauer?**  
*Dr. Thomas Bauer und Dr. Anne Wolowski*
- 26 BdZM Info**
- 27 BdZM Mitgliedsantrag**
- 28 Was auch immer du sagen möchtest – Wir hören dir zu!**
- 32 Zahnmedizin-Absolventen: Interessante Netzwerkpartner für Industrie und Praxis**
- 33 W&H brachte Licht ins Dunkel**
- 34 Interview mit Prof. invitado Dr. (H) Peter Borsay**
- 36 Dental Summer Event 2010 – Das Fortbildungsereignis des Jahres glänzte mit zufriedenen Teilnehmern und einem hochwertigen Programm**
- 38 IADS Congress 2010 in Brunn**  
*Stefi Radó – Secretary General IADS, Budapest/Ungarn*
- 40 Young Dentists Worldwide – Forum beim FDI-Kongress in Brasilien erfolgreich**  
*Juliane Gnoth*
- 42 VOCO Dental Challenge jährt sich zum achten Mal**  
*Susann Lochthofen*
- 44 Take a bite into the Big Apple**  
*Philipp Klose*
- 48 Produktinformation**
- 50 Termine & Impressum**

KaVo Prophylaxesystem.

# Prophylaxe. Ganz einfach und so angenehm.

KaVo bietet Ihnen für jeden Prophylaxe-Schritt die optimale Lösung:

1. Workflow Integration  
z. B. KaVo Primus® 1058 TM



2. Zahnbelagentfernung  
z. B. KaVo SONICflex quick 2008 L



3. Zahnreinigung  
z. B. KaVo PROPHYflex 3 2018



4. Zahnpolitur  
z. B. KaVo INTRAmatic 31 ES



5. Karieserkennung  
z. B. DIAGNOdent pen 2190



## Prophylaxe mit KaVo – Alles. Einfach. Angenehm.

### Ganz einfach für Sie ...

- Schnelle und einfache Handhabung
- Höchste Zuverlässigkeit
- Flexibel für viele Anwendungsbereiche

### ... und so angenehm für Ihre Patienten:

- Mehr Patientenkomfort
- Sanfte und schmerzfreie Behandlung für höchstes Patientenvertrauen



KaVo. Dental Excellence.



## ➤ ANMELDUNG

Der Preis beträgt pro Karte und pro Teilnehmer bei bis zum 22.10.2010 eingehender Anmeldung 85 Euro. Ab dem 23.10.2010 kostet die Teilnahme 95 Euro. Anmeldung ist unter [www.bufata-witten.de](http://www.bufata-witten.de) möglich.

## Qualitätsorientierte, angehende Zahnärztin/Zahnarzt gesucht

Die Fachschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde sucht sehr dringend eine(n) angehende(n) Zahnärztin/Zahnarzt. Wir möchten aus diesem Grund alle Zahnmedizin-Studentinnen und -Studenten in Deutschland, Österreich, der Schweiz und auch Ungarn zum Assessment-Center vom 3. bis zum 5. Dezember 2010 an die Universität Witten/Herdecke einladen.

Bei der Krönung des schnellsten Zahnis erhält der Gewinner eine Lupenbrille.

## Das solltest du mitbringen

- gute Allgemeinbildung
- Kontaktfreude und Teamgeist
- erste Erfahrungen auf der Rennstrecke
- exzellenter Umgang mit dem Winkelstück
- Wissensbegierig sein

## Das bieten wir

- Fortbildungsmöglichkeiten in Form von Hands-on-Kursen und Arbeitsgruppen
- Ihr lernt den Ruhrpott von der Geschichte bis zur heutigen „Currywurst, Pommes, Mayo (CPM)“ kennen
- sehr interessante wissenschaftliche Vorträge
- 3. Präpolympiade
- Go-Kart-Rennen
- Studentischen Austausch in Fachgesprächen
- kollegiale Atmosphäre bei schöner Feierei

*Wir freuen uns auf euch!*



# DGZI und BdZA kooperieren

Seit Kurzem kooperieren die DGZI und der Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni (BdZA). Dieser hat sich die Förderung von Absolventen (Alumni) des Zahnmedizinstudiums in ihrer Berufsfindung und -ausübung zur Aufgabe gemacht. Der BdZA hat sich auf die Fahnen geschrieben, den Zahnmedizinern nach dem Examen ein Sprachrohr zu bieten und den

Grundstein dafür zu legen, dass man sich mit der eigenen Universität und anderen Absolventen verbunden fühlen kann. Hierfür sollen besonders Möglichkeiten der Vernetzung angeboten werden. Dies zwischen den Studierenden und Absolventen untereinander, mit ihrer Universität und auch mit den zahnmedizinischen Fachverbänden. Dieser Philosophie folgte die DGZI mit ihrer kooperierenden Mitgliedschaft im BdZA. Konkret wird die Zusammenarbeit erstmals beim 40. Internationalen Jahreskongress der DGZI vom 1. bis 2. Oktober 2010 in Berlin, wo eine Delegation des BdZA von mehr als 70 Teilnehmern zu Gast sein wird. Die enge Zusammenarbeit der DGZI und des noch jungen Verbandes BdZA ist Resultat der Strategie des DGZI-Vorstandes, auch junge Zahnärzte und Zahnärztinnen in die aktive Verbandsarbeit zu integrieren und einen regen Erfahrungsaustausch zwischen jungen und erfahrenen Kollegen zu initiieren. Mehr Informationen zur Kooperation und zum 40. Internationalen Jahreskongress der DGZI unter [www.dgzi.de](http://www.dgzi.de)



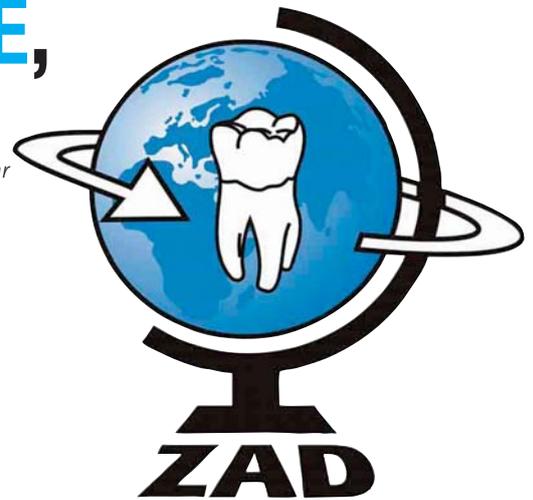
# Liebe **FAMULATURINTERESSIERTE,** **LEOS** *und* **STUDIERENDE,**



Meldet euch bitte so schnell ihr könnt!

Liebe Grüße,  
der ZAD-Vorstand

**Anmeldungen bitte an:**  
Frau Bungartz  
E-Mail: db@fvdz.de  
Tel.: 02 28/85 57 44



wir möchten euch ganz herzlich zur außerordentlichen Tagung des „Zahnmedizinischen Austauschdienstes e.V.“ einladen. Wir treffen uns vom 22.–24. Oktober in Würzburg. Eingeladen sind alle, die sich für Famulaturen interessieren und bereit sind, sich für diese einzusetzen.

**Freitag:** Individuelle Anreise, Abendessen mit anschließender Party geplant. Ihr übernachtet in einem einfachen, aber sehr netten Hostel.

**Samstag:** Hier möchten wir euch den ZAD e.V. vorstellen und euch über unsere Aufgabengebiete und aktuelle Ereignisse informieren. Ferner werden wir euch alle Informationen geben, die ihr für eure Famulaturen braucht. Um dieses anschaulich zu gestalten, werden mehrere ehemalige Famulanten über ihre Erfahrungen berichten. Unter anderem gibt es Vorträge über Famulaturen in Mexiko, Peru, Brasilien, Südafrika und Tansania. Wenn ihr selber einen Beitrag leisten möchtet, dann seid ihr herzlich dazu eingeladen.

Abends wird für das leibliche Wohl gesorgt und in der Nacht haben wir eine Überraschung für euch am Start.

**Sonntag:** Hier gibt es Zeit zum Ausnüchtern bei einem gemütlichen Brunch. Danach trennen sich unsere Wege leider wieder ...

Wir freuen uns, wenn von jeder Fachschaft einer kommen könnte. Wir bezahlen für die ersten 30 Anmeldungen Verpflegung und Unterkunft. Es sollte möglich sein, dass eure Fachschaften die Fahrtkosten erstatten. Ferner gibt es im Allgemeinen auch die Option, sich vom ASTA sponsern zu lassen.

ANZEIGE

**Provisoren - Kurse**  
www.dreve.com  
jetzt anmelden!

**Fixtemp C & B**  
Fix gemacht... Fix gelacht!

Dreve Dentamid GmbH · Max-Planck-Straße 31 · 59423 Unna/Germany · Tel +49 2303 8807-40 · www.dreve.com



# STUDENTENTAG IM HERBST

Anlässlich des Deutschen  
Zahnärztetages 2010 in  
Frankfurt am Main

>>> Es ist wieder soweit – das Wintersemester steht vor der Haustür und mit ihm ein von vielen mit Spannung erwarteter Studententag im Rahmen des Deutschen Zahnärztetages.

Für alle, die mehr wollen als nur in Vorlesungen sitzen und sich berieseln lassen, heißt es, sich die Tage vom 10. bis zum 13. November 2010 im Kalender rot zu markieren und schon jetzt ein Zugticket nach Frankfurt am Main zu buchen.

Unter dem Leitgedanken „Synergie – Synthese – Synopsis“ hat der Deutsche Zahnärztetag dieses Jahr mit einem reichhaltigen wissenschaftlichen Programm für jeden Geschmack etwas zu bieten.

Der Samstag steht ganz im Zeichen der Studierenden, mit dem für euch eigens zusammengestellten Programm. Themen wie „Und tschüss, arbeiten im Ausland?“, „Master & Co, der Weg zum besseren Zahnarzt“ und „Alumni, Ellenbogen oder Netzwerke?“ sind Dinge, die viele von uns während bzw. spätestens am Ende des Studiums beschäftigen. Darüber hinaus finden sich auch fachliche Vorträge im Programm des Studententages wie: „Mein erstes Implantat – von der Planung bis zur Insertion.“ Wie ihr seht, erwartet euch ein spannender Studententag mit vielen neuen Anregungen, mit einem regen Austausch auch neben den Vorträgen und das Beste dabei ist, dass es euch nicht einmal etwas kostet!

Der Eintritt für das wissenschaftliche Hauptprogramm des Deutschen Zahnärztetages sowie des Studententages sind für Studierende mit DGZMK-Mitgliedschaft kostenfrei. Einfach im Vorfeld über [www.dgzmk.de](http://www.dgzmk.de) oder unmittelbar auf dem Kongress kostenlose Mitgliedschaft erwerben.

Natürlich gehört zu einem gelungenen Treffen mit fachlichem und zwischenmenschlichem Austausch eine gebührende Feier. Dazu hat sich zum Ausklang des dreitägigen Austauschs neuester zahnmedizinischer Erkenntnisse die Frankfurter Fachgruppe Zahnmedizin etwas ganz Besonderes für euch ausgedacht.

In einem der beliebtesten Frankfurter Szene-Clubs, dem MONZA, unweit des Frankfurter Wahrzeichens, dem „Römer“, findet am Samstagabend, dem 13.11.2010 um 22.00 Uhr speziell für alle Zahnärztinnen Deutschlands eine große Abschlussparty statt!

Unter dem Motto „DENTISTS“ – Zahnärztinnen im Freudenrausch – soll der medizinische Berufszweig mit den doch meist undankbarsten Patienten sich endlich einmal für seine sinnvolle und heilbringende Arbeit selbst so richtig feiern und den generellen Alltagsstress, ob Studium oder Job, einfach einmal hinter sich lassen! An diesem Abend geht es ausschließlich um Endorphine und Adrenalin!

Herzlich eingeladen sind natürlich auch ALLE Partywütigen und Freunde sowie alle Studenten und Mitarbeiter aller Unis Deutschlands!

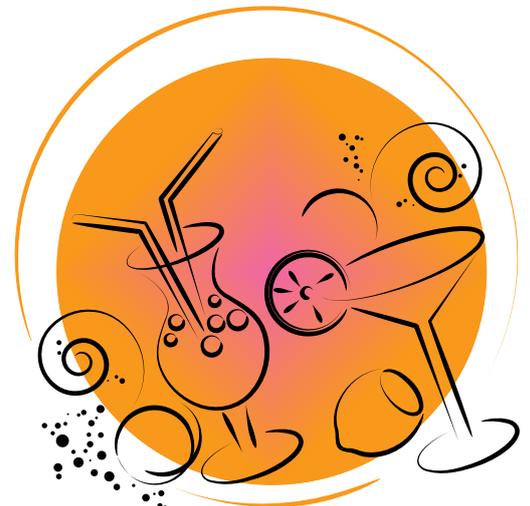
Die Frankfurter Fachgruppe-Zahnmedizin und der BdZM wünschen allen Gästen viel Spaß! <<<

## PROGRAMM

<b>9.30–12.00 Uhr</b> Ort: CC, Kolleg (Ebene/Etage: C)	<b>Patientenkommunikation – nicht nur die Behandlung, auch der Umgang ist entscheidend</b> K.-H. Kunzelmann (München)
<b>14.00–14.10 Uhr</b> Ort: Forum, Panorama 2 (Ebene/Etage: 1)	<b>Begrüßung</b> M. Nickoll (Berlin) / R. Janssen (Ebendorf) / N. Grosse (Frankfurt am Main)
<b>14.10–14.30 Uhr</b> Ort: Forum, Panorama 2 (Ebene/Etage: 1)	<b>Mein erstes Implantat – von der Planung bis zur Insertion</b> Ch. Köttgen (Mainz)
<b>14.30–14.50 Uhr</b> Ort: Forum, Panorama 2 (Ebene/Etage: 1)	<b>Meine Erfahrung mit YD2</b> Ch. Honert (Asbach)
<b>14.50–15.10 Uhr</b> Ort: Forum, Panorama 2 (Ebene/Etage: 1)	<b>Wie zufrieden sind die Zahnmedizinstudenten?</b> R. Heinitz (Berlin) / A. Timmermeister (Lünen)
<b>15.10–15.30 Uhr</b> Ort: Forum, Panorama 2 (Ebene/Etage: 1)	<b>Wie lernen wir morgen?</b> B. Kordaß (Greifswald) / P. Hahn (Freiberg) / D. Rieforth (Berlin)
<b>16.00–16.25 Uhr</b> Ort: Forum, Panorama 2 (Ebene/Etage: 1)	<b>Berufskunde 2020, wofür brauche ich das?</b> J. Weitkamp (Lübbecke) / J.-P. Schmidt (Werne)
<b>16.25–16.50 Uhr</b> Ort: Forum, Panorama 2 (Ebene/Etage: 1)	<b>Und tschüss, arbeiten im Ausland?</b> D. Bäumer (Berlin) / J. Chartres (Freiberg)
<b>16.50–17.10 Uhr</b> Ort: Forum, Panorama 2 (Ebene/Etage: 1)	<b>Master &amp; Co, der Weg zum besseren Zahnarzt?</b> M. Frank (Frankfurt am Main) / G. Dhom (Ludwigshafen)
<b>17.10–17.30 Uhr</b> Ort: Forum, Panorama 2 (Ebene/Etage: 1)	<b>Alumni, Ellenbogen oder Netzwerke</b> J. Gnath (Berlin) / I. Dobberstein (Berlin)

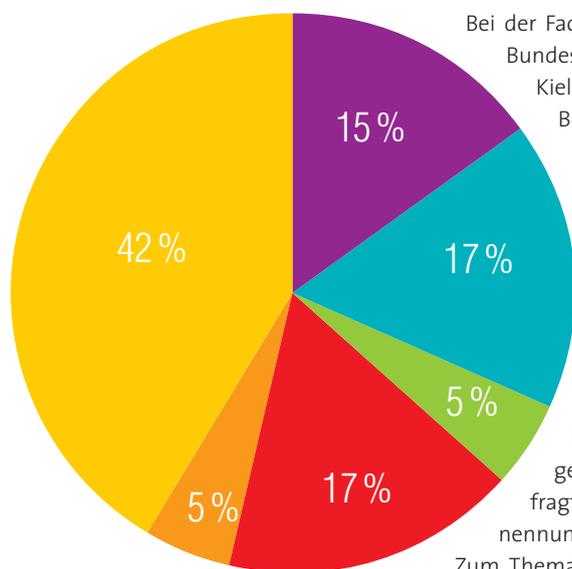
### ➤ ABSCHLUSSPARTY

<b>Wann:</b>	13. November 2010
<b>Wo:</b>	MONZA – Berliner Str. 74 – 60311 Frankfurt am Main
<b>Anfahrt:</b>	U- und S-Bahn bis Hauptwache, Autofahrer ins Parkhaus Hauptwache
<b>Beginn:</b>	22.00 Uhr
<b>Eintritt:</b>	100 Freikarten für Teilnehmer des Studententages <i>Vorverkauf:</i> 7,- € unter <a href="http://www.stud-dents.de">www.stud-dents.de</a> <i>Abendkasse:</i> 10,- €
<b>Musik:</b>	Mixed Dance Classics mit DJ Sebastian Sky
<b>Happy Hour:</b>	(für acht verschiedene Getränke) bis 24.00 Uhr
<b>Infos unter:</b>	<a href="http://www.stud-dents.de">www.stud-dents.de</a> (ab dem 10.10.2010)



## MOBI-TED-UMFRAGE bei der BuFaTa KIEL

*Was liegt den Fachschaften auf dem Herzen?  
Der BdZM berichtet.*



Bei der Fachschaftskonferenz der Bundesfachschaftstagung in Kiel am 5. Juni 2010 hat der BdZM die Studienvertreter zur aktuellen Situation an ihrer Universität befragt. Darunter waren Fragen zu den Themen Studiengebühren, Betreuungsverhältnis und Zufriedenheit mit den vorklinischen und klinischen Kursen. Insgesamt nahmen 64 Befragte teil, wobei Mehrfachnennungen möglich waren.

Zum Thema Patientenmangel gaben 46 Befragte einen Mangel im Fach

Prothetik und 21 Befragte im Fach Zahnerhaltung an, wobei 39 Befragte die Gewährung eines finanziellen Zuschusses für Zahnersatz bei Behandlung durch Studierende und bei 38 Befragten Zuschüsse für professionelle Zahnreinigungen und Füllungen angaben. 10 Befragte berichteten sogar von kostenlosen Leistungen.

Zum Thema Studiengebühren gaben 31 Befragte an, dass sie deren Verwendung an ihrer Uni für sinnvoll einschätzen; 6 glaubten, die Gelder werden nicht sinnvoll genutzt, 5 gaben an, nichts über deren Verwendung Bescheid zu wissen und bei 23 Befragten gibt es keine Studiengebühren.

Der Bedarf an Unterstützung durch den BdZM scheint auf vielen Gebieten gleich groß zu sein. Zu nennen sind hier die Abhilfe bei Patientenmangel (18 Stimmen), die Vermittlung von Weiterbildungsveranstaltungen (18 Stimmen), Missstände aufzuzeigen (14 Stimmen) und die erneute Durchführung einer Zufriedenheitsstudie (12 Stimmen) wie im Jahr

2005 mit der ZuZa (<http://www.zahniportal.de/zahnmedizinstudium/zuza-2005/>).

Bei den vorklinischen Kursen zeigte sich eine tendenziell gute Zufriedenheit mit der Ausbildung in Anatomie und den Phantomkursen 1+2, wohingegen als „Problemfächer“ die Fächer Biochemie (27 Stimmen), Physiologie (11) und TPK (11) angegeben wurden.

Besonders erwähnenswert ist, dass 52 Stimmen die Frage „Wie gut fühlt ihr euch durch die Vorklinik auf die Behandlungskurse vorbereitet?“ mit den Noten 3 bis 6 beantworteten, während es nur 10 Stimmen mit der Note „gut“ und keine Stimme mit „sehr gut“ gab.

Besondere Zufriedenheit unter den klinischen Kursen zeichnete sich bei den Fächern Zahnerhaltung und Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurgie ab. Das „Problemfach“ schlechthin ist mit 22 Stimmen die Prothetik, während MKG (4 Stimmen) selten eine Hürde darzustellen scheint.

Zur Situation im Behandlungskurs wurde gefragt, wie viele Stühle ein Assistent betreut. Als mögliche Antworten gab es: „8 und mehr“ (22 Stimmen), „7 Stühle“ (9), „6 Stühle“ (12), „5 Stühle“ (15), „4 Stühle“ (4) oder „bis zu 3“ (0).

Eine Box teilen mussten sich entweder 3 (19 Stimmen) oder 2 Studierende (35 Stimmen), während 2 Befragte angaben, den Stuhl für sich alleine zur Verfügung zu haben.

Auf die Frage „Wie viel Zeit verbringst du im Labor/ beim freien Präppen?“ gaben 27 Befragte „Mehr als 4 Stunden“ an, 6 „3–4 Stunden“, 8 „1–2 Stunden“, 4 „bis zu 1 Stunde“ und 10 „gar nicht“.

Aus den beschriebenen Ergebnissen zeigt sich eine große Streuung an den deutschen Universitäten mit ausreichender Zufriedenheit in einigen Teilbereichen, aber auch großen Missständen mit Verbesserungswürdigkeit in Vorklinik und Klinik. Eine repräsentative Studie ist mit der nächsten Zufriedenheitsstudie „ZuZa“ geplant.

### Das „Problemfach“ in der Vorklinik

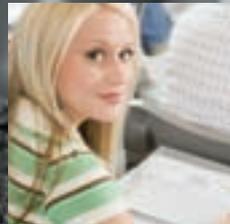
- Chemie, Physik & Bio
- Physio
- Anatomie
- TPK
- Ph I+II
- Biochemie



Existenzgründung  
Praxisübernahme  
Studentenbedarf



Seminare  
Praxistraining



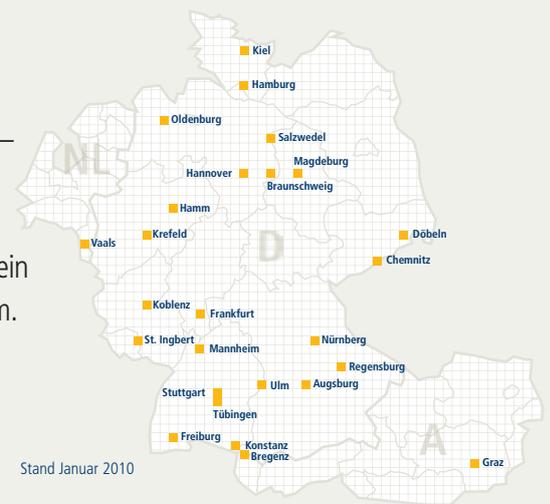
# Studium, Examen und dann?

Die dental bauer-gruppe ist der kompetente Partner für Ihre Existenzgründung – sei es Praxisneugründung, Sozietät oder Praxisübernahme. Wir begleiten Sie durch Ihre Assistenzzeit mit Seminaren, Workshops und individueller Niederlassungsberatung. Wir bieten Ihnen eine Vielzahl an Dienstleistungen und führen ein umfangreiches Vollsortiment. Informieren Sie sich über unser Leistungsspektrum. Unsere dental bauer-Standorte finden Sie bundesweit – somit garantieren wir Ihnen eine überregional vernetzte Beratung.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf:

**08 00/6644718**

bundesweit zum Nulltarif



Stand Januar 2010

# ASSISTENTENABEND

## beim Deutschen Zahnärztertage im Westhafen Pier 1 Frankfurt am Main

Anmeldeschluss  
ist der  
**27.10.2010!**

### ➤ INFO

Beginn: 20.00 Uhr  
Kosten: 30,00€ Assistenten  
(inkl. Büfett & Freigetränk)  
60,00€ Nicht-Assistenten  
(inkl. Büfett & Freigetränk)

### ➤ ADRESSE

Westhafen Pier 1 GmbH  
Rotfeder-Ring 1  
60327 Frankfurt am Main  
www.westhafenpier.de

➤➤➤ Die junge Zahnmedizin trifft sich im Rahmen der gemeinsamen Tagung der wissenschaftlichen Fachgesellschaften am Freitag, dem 12. November 2010, zum Assistentenabend im Westhafen Pier 1. Aus einem der aufsehenerregendsten Stadtentwicklungsprojekte der letzten Jahre entstand hier in zentraler Lage Frankfurts ein architektonisch spektakuläres Gebäude direkt an der Wasserfront. Die imposante Fassade aus Aluminium und Glas verleiht dem Gebäude einen einzigartigen Charakter und eröffnet einmalige Perspektiven. Die komplett verglaste Gebäudefront ermöglicht einen nahezu uneingeschränkten Blick auf den nächtlich anmutenden Main. Für das leibliche Wohl wartet eine Auswahl an kulinarischen Köstlichkeiten. Zwei DJs sorgen auf zwei Etagen mit Loungemusik, House, Elektro und

Discosounds für den richtigen Klang im Ohr. Unter Schirmherrschaft der DGKFO sind die jungen Kolleginnen und Kollegen aller zahnmedizinischen Fachrichtungen zu dieser besonderen Veranstaltung eingeladen.

*Online-Anmeldung unter:* [http://www.fazh.de/Anmeldung\\_DTZT](http://www.fazh.de/Anmeldung_DTZT)

*Das Programm* des Deutschen Zahnärztertages 2010 findet ihr hier: [www.dtzt.de](http://www.dtzt.de)

*Öffentliche Verkehrsmittel:* Tram 17 von der Messe zum Hauptbahnhof. Von dort mit der Buslinie 33 zum Westhafen Pier 1. Die Haltestelle befindet sich direkt vor dem Gebäude. <<<

**Meldet euch bitte frühzeitig an, die Teilnahme ist begrenzt!**

### ANZEIGE

**Freitag, 12. November 2010**  
**Assistentenabend im**  
**Westhafen Pier 1**  
Wir laden Sie ein zu unserem traditionellen Assistentenabend in Frankfurts spektakulärster Eventlocation, dem Westhafen Pier 1



**Zwei DJs sorgen auf zwei Etagen mit Loungemusik, House, Elektro und Discoklängen für ausgelassene Stimmung!**

**Anmeldung unter: [www.dtzt.de](http://www.dtzt.de)**

Melden Sie sich frühzeitig an, die Teilnahme ist begrenzt!

**Beginn** 20:00 Uhr  
**Kosten** 30,00 € Assistenten (inkl. Buffet, 1 Freigetränk)  
60,00 € Nicht-Assistenten (inkl. Buffet, 1 Freigetränk)  
**Adresse** Westhafen Pier 1  
Rotfeder-Ring 1  
60327 FF/M  
[www.westhafenpier.de](http://www.westhafenpier.de)

Mit freundlicher Unterstützung von  
**FORESTADENT**  
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS

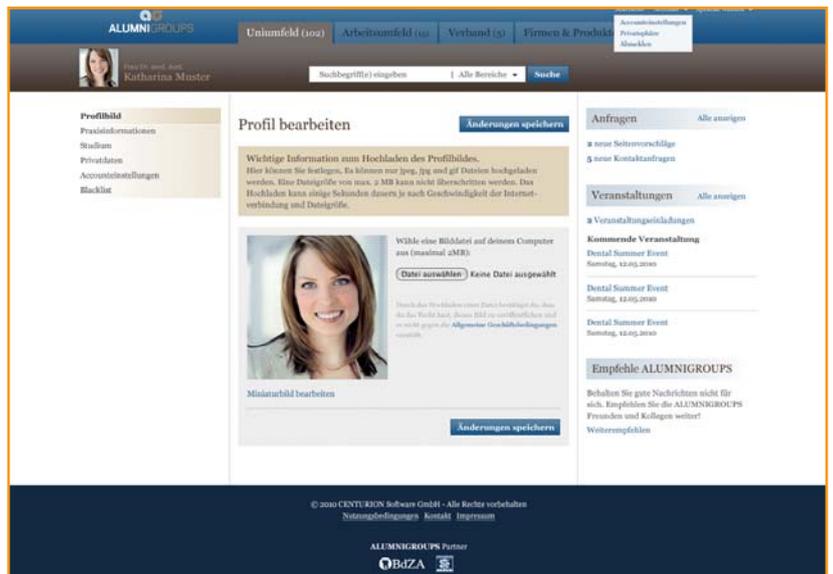
**DGKFO**  
Deutsche Gesellschaft für Kieferorthopädie

**AO AMERICAN**  
ORTHODONTICS

# DAS SEMESTER ZUSAMMENHALTEN

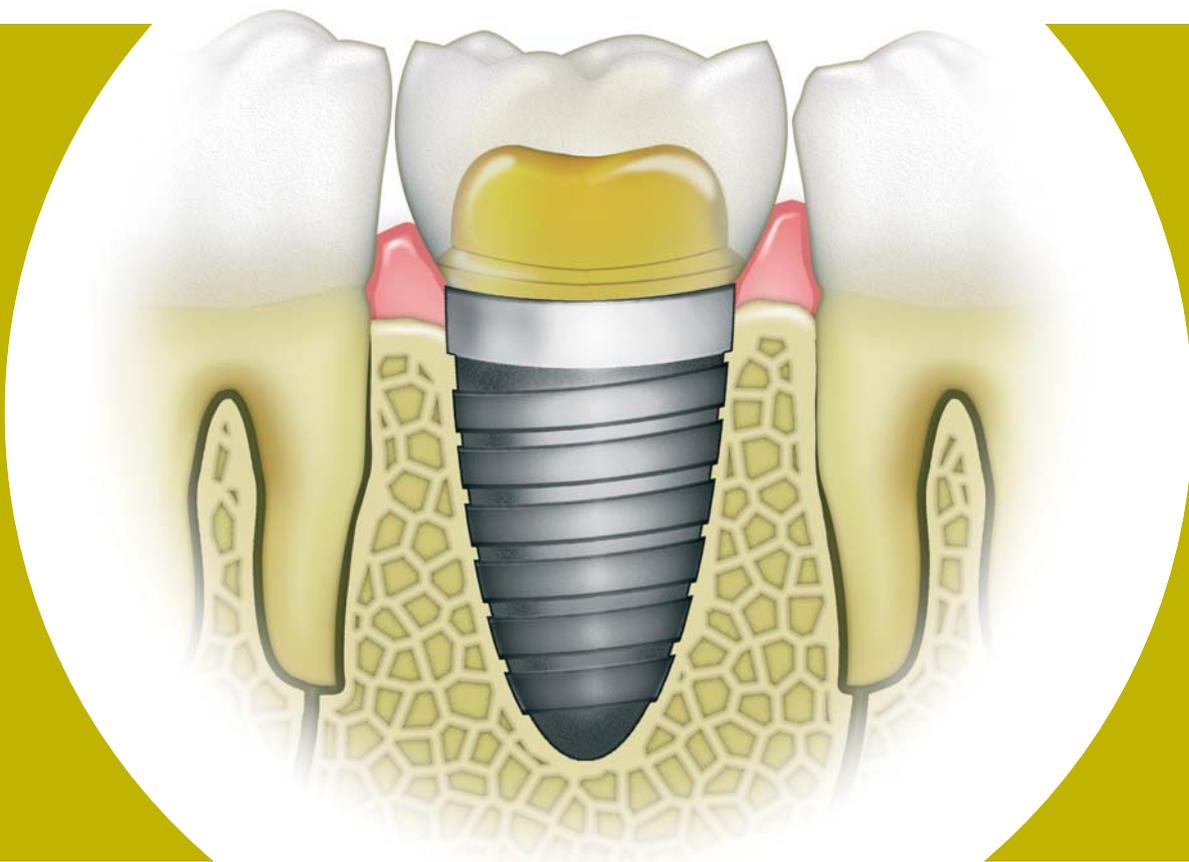
## – auch nach dem Studium

>>> Wenn das Staatsexamen überstanden ist, fängt der berufliche Ernst des Zahnarztlebens erst an – die neue Stelle ist gefunden, der Umzug bereits geplant und die Uni lässt man nicht gerade ungern hinter sich. Aber eins ist klar: Spätestens nach den ersten drei Monaten Dauerstress in der Praxis vermisst man seine Kommilitonen und die gewohnte Umgebung der studentischen Heimat. Man merkt plötzlich, dass einem die Gemeinschaft mit den Kolleginnen und Kollegen aus dem eigenen Semester fehlt. An dieser Stelle setzen die ALUMNIGROUPS an: Die zum Deutschen Zahnärztetag Mitte November startende Community für junge Zahnmediziner ermöglicht es, weiterhin mit seinem Universitätsumfeld in Kontakt zu bleiben und gleichzeitig neue Netzwerke im Arbeitsumfeld der Praxis zu knüpfen. Mit einer übersichtlichen Bedienungsoberfläche, die sich bewusst an bekannten Programmen wie *meinVZ* oder *facebook* orientiert, gleichzeitig jedoch ausschließlich Benutzern *vom Fach* zugänglich ist, möchte der Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V. die erfolgreiche Arbeit des BdZM fortsetzen. Dort wurde in den vergangenen Jahren schon mit den *zahnigrouPs* der Grundstein für einen konstruktiven, fachlichen Gedanken- und Informationsaustausch unter jungen Kolleginnen und Kollegen gelegt. Selbstverständlich wurden die Funktionalitäten deutlich weiterentwickelt – ging es in den *zahnigrouPs* noch darum, seine Klausurtermine und Vorlesungsunterlagen auszutauschen, liegt der Schwerpunkt bei den ALUMNIGROUPS auf dem fachlichen Austausch über interessante Patientenfälle, Fortbildungsangebote und der Suche nach der passenden Arbeitsstelle bzw. Praxis. Darüber hinaus entwickelt der BdZA zurzeit weitere Informationsangebote mit Partnern aus allen Bereichen der Dentalwelt, so stehen durch die enge Zusammenarbeit mit dem Dentista Club – dem Verband der Zahnärztinnen – auch Themen wie Zahnmedizin, Familie & Schwangerschaft auf der Agenda. Die Nutzer der ALUMNIGROUPS profitieren weiterhin von speziellen Angeboten der unterstützenden Industriepartner: DAISY Akademie + Verlag stellt zum Start im November 1.000 CD-Kompendien zum Thema Abrechnung zur Verfügung und die Deutsche Ärzte Finanz bietet kostenlose Finanz- und Wirtschaftsanalysen an, die gerade im Hinblick auf das Thema Risikoabsicherung und die eigenen Gehaltsverhandlungen eine wich-



tige Hilfestellung beim Start ins Berufsleben bieten. User der *zahnigrouPs* können mit Abschluss des Staatsexamens natürlich problemlos zu den ALUMNIGROUPS wechseln – der große Vorteil besteht darin, dass der Semesterverbund mit den ehemaligen Kommilitonen erhalten bleibt. Auch die *zahnigrouPs* werden wiederum von den ALUMNIGROUPS profitieren, denn schon in der kommenden Version der Studenten-Community wird die Benutzeroberfläche deutlich übersichtlicher gestaltet. Da BdZM und BdZA als Schwesterverbände natürlich sehr an eurer Meinung zu den Communities interessiert sind, möchten wir euch hiermit bitten, uns eure Erfahrungen mitzuteilen und Kritik und Verbesserungsvorschläge einzubringen. Damit die Communities weiterhin und dauerhaft kostenfrei angeboten werden können, sind die Verbände auf die Unterstützung von Partnern aus der Dentalindustrie und auf die Kooperation mit den Fachverbänden der Zahnmedizin angewiesen. Die großen Fachgesellschaften der Implantologie unterstützen die gemeinnützige Arbeit bereits als fördernde Mitglieder und wir hoffen, dass weitere Vereinigungen sich der sinnvollen Vernetzung anschließen werden. Wer sich detailliert über sämtliche Möglichkeiten der neuen ALUMNIGROUPS informieren möchte, findet auf [www.alumnigrouPs.de](http://www.alumnigrouPs.de) weiterführenden Informationen und die Möglichkeit zur kostenfreien und unkomplizierten Anmeldung. <<<

Gemeinschaft der *zahnigrouPs* wird über ALUMNIGROUPS ins Berufsleben weitergeführt.



# IMPLANTOLOGIE IN DER ALLGEMEINEN ZAHNÄRZTLICHEN PRAXIS

*Dr. Elisabeth von Mezynski*

Mein Zahnmedizinstudium habe ich von 1976 bis 1982 an der FU Berlin absolviert. Damals wie heute findet die Implantologie im Studium nur wenig Aufmerksamkeit. Wir haben damals eine gute fundierte prothetische Ausbildung genossen. Ein wichtiger Schwerpunkt war die Totalprothetik.

>>> Durch Weiterbildungen bei Prof. Dr. Gutowski wurde diese so grundlegende Versorgung für ältere Menschen perfektioniert. Eine Totalprothese ohne Druckstelle im Unterkiefer und guter Haftung war trotzdem bei stark atrophiertem Kiefer nicht immer möglich. Daher erwog ich häufiger die Möglichkeit, den Patienten mit Implantaten zu versorgen, anfangs interdisziplinär mit Kieferchirurgen. Ich bin niedergelassene Zahnärztin in Berlin seit 1984, es folgten Fortbildungen in ganzheitlicher Zahnme-

dizin, Gnathologie, das A-Diplom in Akupunktur und das Hypnosezertifikat. Dies wurden wichtige Schwerpunkte in meiner Praxis, was mir viele ängstliche Patienten brachte. Waren es früher die sogenannten Problempatienten, die mir das tägliche Praxisleben erschwerten, wurden genau diese zu einer wunderbaren Bereicherung im Praxisalltag. Gerade Angstpatienten lassen sich besonders gut in Hypnose behandeln, da dies der einzige mögliche Weg für sie ist, gesunde Zähne zu erhalten, außer unter Vollnarkose.



Abb. 1



Abb. 2

Nach Exaktion von 25 und dreimonatiger Wartezeit wurden zwei kurze Implantate mit indirektem Sinuslift inseriert.

In Trance wird die subjektive Zeitwahrnehmung verkürzt, sodass sich auch oder gerade phobische Patienten sehr leicht behandeln lassen.

Eine meiner phobischen Patientinnen hatte im Unterkiefer eine Freundsituation und ich überwies sie zum Kieferchirurgen zur Implantatberatung 36 und 37.

Sie kam zu mir zurück, und sagte: „Ich warte lieber, bis Sie implantieren.“

Das motivierte mich dazu, das zu tun, was ich schon lange wollte: ich absolvierte das Curriculum bei der DGI. Das Diplom erhielt ich 2004. Damals waren unter den Absolventen nur zehn Prozent Frauen. Ich möchte hier an dieser Stelle allen Kolleginnen Mut machen. Implantologie in der allgemeinmedizinischen Praxis heißt fundierte anatomische Kenntnisse zu haben, zu wissen was man zu tun hat, wenn es unerwartete Schwierigkeiten gibt, und die eigenen Grenzen zu respektieren. Und auch abzugeben, wenn man sich etwas nicht traut.

Meine ersten Implantate setzte ich dort, wo genügend Knochen war, immer mit Bohrschablone, um die richtige Position des späteren Zahnes sicherzustellen. Immerhin war ich es ja, die auch die Prothetik durchführte, was ich mittlerweile als großen Vorteil sehe – auf jeder Ebene. Schnell lernte ich, wie einfach es ist, Implantate bei genügendem Knochenangebot zu setzen, aber was, wenn kein Knochen da ist? Natürlich habe ich den externen Sinuslift in der Ausbildung gelernt, ihn auch einmal durchgeführt. Für den Patienten ist es sehr aufwendig und langwierig, wenn Implantation und Sinuslift in zwei Sitzungen durchgeführt werden. So hatte ich dann eine lange Liste von Patienten, bei denen eine Implantation im Sinusbereich notwendig gewesen wäre. Die aber zögerten, einen externen Sinuslift durchführen zu lassen.

So kam ich zu den kurzen Implantaten. Diese verfügen über eine besondere Oberfläche, auf die Hunderte kleiner Kügelchen aufgesintert wurden. Um diese griffige Oberfläche herum lagert sich der Kieferknochen auch bei geringer Höhe fest an. Bei breitem Knochen reicht ein vertikales Knochenangebot von drei bis vier Millimetern. Das Implantat von 5 mm wird sanft in den Knochen geklopft, sodass der Sinusboden indirekt angehoben wird. Ich verwende diese Implantate vorwiegend im Oberkiefer, aber auch im Unterkiefer mit großem Erfolg. Wichtig hierbei ist, dass das Implantat bei der Operation von Knochen umgeben ist. Augmentation durch Knochenersatzmaterial oder Eigenknochen ist nicht empfehlenswert. Außerdem achte ich immer auf Primärstabilität.

Generell geht der Trend in der Implantologie zu kurzen Implantaten. In unserer Praxis sind bis jetzt alle inserierten noch an Ort und Stelle.

Ein weiteres viel diskutiertes Thema ist die Sofortimplantation. Seitdem ich implantiere achte ich immer darauf, wann der richtige Zeitpunkt zu extrahieren ist. Ich ziehe keinen Zahn, ohne mit dem Patienten die Weiterversorgung besprochen und geplant zu haben.

Bei größeren apikalen Aufhellungen, vor allem im Seitenzahnbereich, bevorzuge ich die verspätete Sofortimplantation. Das heißt, es wird acht bis spätestens zwölf Wochen nach Extraktion implantiert, weil hier die Knochenresorption

## Zukunftsperspektive Praxisverbund

Liebe Studierende der Zahnmedizin,

- Sie stehen kurz vor Studienabschluss und suchen attraktive Einstiegsstelle als **Assistenz Zahnarzt/-ärztin**?
- Sie studieren im klinischen Semester und wollen neben der wissenschaftlichen auch die praktische Seite der Zahnmedizin kennenlernen?

Dann kommen Sie zu Dr. Z. Wir sind ein innovativer Praxisverbund von derzeit sieben zahnärztlichen Praxiszentren in NRW. Wir expandieren bundesweit und bieten ab sofort in verschiedenen Städten die Möglichkeit, in einer Dr. Z Praxis als **Assistenz Zahnarzt (m/w)** einzusteigen.

Ihre Vorteile:

- Hochmoderne, digitalisierte Mehrbehandlerpraxen (verschiedene Schwerpunkte) bieten Ihnen ein breites Behandlungsspektrum.
- Kollegialer Austausch/Erfahrungsaustausch im Netzwerkverbund.
- Dr. Z Akademie sorgt für Ihre kontinuierliche Fortbildung.

Sie suchen frühzeitig eine Möglichkeit, Praxisluft zu schnuppern? Wir bieten Studierenden im klinischen Semester die Möglichkeit eines **Praktikums** oder einer **Hospitanz** in einer unserer Dr. Z Praxen.

Liebe Assistenten/innen,

finanzieller Praxiserfolg darf kein Zufall sein. Sie sind schon einige Jahre im Beruf und planen sicherlich Ihre weitere berufliche Zukunft – eine **Anstellung in einer Praxis, ein Einstieg als Partner oder Neugründung einer eigenen Praxis?**

Wir expandieren bundesweit und bieten ab sofort in verschiedenen Städten die Möglichkeit, in eine Dr. Z Praxis einzusteigen. Näheres erfahren Sie in einem persönlichen Informationsgespräch mit unserem Gründer Dr. A. Berstein.

Sprechen Sie uns an!

Dr. Z Beteiligungs- und Verwaltungs GmbH  
Heinrich-Heine-Allee 37, 40213 Düsseldorf  
Tel: 0211 82828-604, Fax: 0211 82828-605  
[www.doktor-z.net](http://www.doktor-z.net)  
[info@doktor-z.net](mailto:info@doktor-z.net)





# Find new Friends

120 Jahre W&H.  
Unterstützen Sie mit uns SOS Kinderdorf!



Dental-  
instrumente und -geräte  
**kaufen zum  
Studententarif!**

Einfach, schnell,  
unkompliziert.



whdentalcampus is international. Do you want to network and share experiences with dental students all over the world? Register today at [whdentalcampus.com](http://whdentalcampus.com)

People have Priority. W&H supports the humanitarian organization SOS Children's Villages. Get involved! Further information at [wh.com](http://wh.com)

[whdentalcampus.com](http://whdentalcampus.com)



Abb. 3

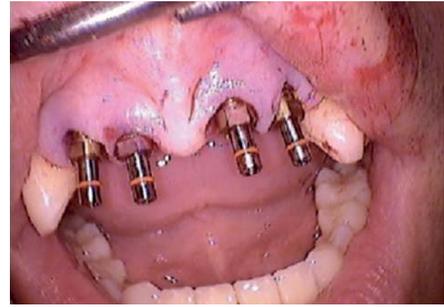


Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

noch nicht so weit fortgeschritten ist. Wartet man ein halbes Jahr, sind bereits 25 Prozent des Knochens verloren gegangen. Ein Jahr später bereits bedeutend mehr.

Wenn irgend möglich favorisiere ich die Sofortimplantation. Der Patient durchläuft nur eine Operation. Ist es bei einwurzeligen Zähnen möglich, nach der Exzision die Alveole sauber zu kürettieren, setze ich sofort das Implantat. Dabei darf die vestibuläre Wand nicht zu stark belastet werden. Dadurch werden Traumata minimiert und die Knochenregeneration in der Alveole maximiert, während die Weichgewebearchitektur erhalten bleibt. Statt der Verschlusschraube gebe ich gleich einen Gingivaformer in das Implantat und lasse es offen einheilen. Bei hoher Lachlinie sollten im ästhetischen Bereich möglichst die bukkale Knochenwand erhalten bleiben und eine Lappenpräparation vermieden werden.

Der Fall auf den Abbildungen 3 bis 6 zeigt einen 39-jährigen Mann mit parodontaler Schädigung der Zähne 12 bis 22 mit Lockerungsgrad II. Nach Extraktionen der Zähne 12 bis 22 wurden sofort die Implantate inseriert. Als Provisorium hatte der Patient vier Monate einen Interimsprothese mit Pontics, um die Papillenspitzen auszuformen. Ein solches Resultat lässt sich nicht erreichen, wenn nach der Exzision sechs Monate gewartet wird. Für die Amerikaner ist die Papillenspitze der „teuerste Millimeter der Welt“. „It is a big issue about a little piece of tissue.“

Nach Meinung einiger meiner Kollegen gehört die Implantologie nicht in eine zahnärztliche Praxis, son-

dern in eine antiseptisch voll ausgestattete Klinik. Diese Meinung teile ich nicht. Wir erfüllen in unserer Praxis alle Voraussetzungen für OP-Behandlungen – und das in einem sanftem Umfeld, welches sich beruhigend auf die Patienten und deren Heilungsverlauf auswirkt. Während meines Ausbildungszyklus hatte ich mein gesamtes Praxisteam zur Fortbildung mit nach Ludwigshafen genommen.

Grundsätzlich lässt sich jedes herkömmliche Behandlungszimmer in einen OP umwandeln, wenn man die Richtlinien beachtet.

Am Anfang war die Investition groß, die Ausbildung hat ihren Preis. Ich benötigte einen neuen Sterilisationsapparat (der auch unsere OP-Wäsche sterilisiert) und eine chirurgische Implantations-Maschine. Ich habe danach meine ganze Praxis digitalisiert und ein neues Panoramaröntgengerät angeschafft.

Und dann natürlich die ganzen Materialien und Implantate, die auf Vorrat gelagert werden müssen, um keine Engpässe zu erleben. Aber es ist eine Investition in die Zukunft – in ein befriedigendes Arbeitsleben. Wir geben dem Patienten die Möglichkeit, ein Leben lang kraftvoll zubeißen zu können. Last but not least spielt die Ästhetik auch eine wichtige Rolle. Implantate erhalten Knochen und die Stützzonen und verhindern somit das Altersgesicht. Sie bewahren damit jüngeres Aussehen in einer immer älter werdenden Gesellschaft. Die Implantologie ist eine Bereicherung für meine Praxis. Sie ist aus meiner täglichen Arbeit nicht mehr wegzu-denken. <<<



## ➤ KONTAKT

Dr. Elisabeth von Mezynski  
Zinsweilerweg 7  
14163 Berlin-Zehlendorf  
Tel.: 0 30/8 13 81 06  
Fax: 0 30/8 13 81 07  
E-Mail:  
dr.v.mezynski@gmx.de  
www.dr-v-mezynski.de

# ÄSTHETISCHE PROVISORIEN ZUM GÜNSTIGEN PREIS

*Dr. med. dent. Ebru Mayadali und Dr. med. dent. Frauke Hülsken*

Im Zuge der Vorbereitung der Zähne zur Aufnahme von laborgefertigtem Zahnersatz nimmt die sorgfältige provisorische Versorgung der Kavitäten und Zahnstümpfe eine immer stärkere Rolle ein. Moderne Provisorien dürfen daher nicht mehr nur behelfsmäßige Übergangslösungen sein, sondern sie sind der Grundstein für die gesamte Behandlung.



Abb. 1: Ausgangssituation, deutlich sichtbare Kronenränder.

>>> Erfolg oder Misserfolg hängen maßgeblich von der Qualität und der sorgfältigen Fertigung des vorübergehenden Zahnersatzes ab. Daher muss das Material hohe Anforderungen erfüllen. Gleichmaßen gilt es ästhetische Gesichtspunkte zu beachten, denn der Patient soll den gesamten Behandlungsverlauf über motiviert bleiben und sein Gebiss ohne Scham zeigen können. Nicht zuletzt ist aber auch die Frage nach dem Preis ein Faktor, der das entscheidende Zünglein an der Waage ausmachen kann. Ein Praxistest soll darüber mehr Aufschluss geben.

## Praxistest der Pluszahnärzte®

Das Zahnärztenetzwerk der Pluszahnärzte® ist an vier Düsseldorfer Standorten mit insgesamt acht Praxen vertreten. Darunter Fachpraxen für Oralchirurgie, Kinderzahnheilkunde, Endodontie und Kieferorthopädie. Dem Netzwerk gehören 34 Behandler an. In einer dreimonatigen Testreihe wurde von zwei Zahnärztinnen das Produkt Fixtemp der Firma Dreve angewendet.

Die Ergebnisse des Praxistests sollen hier exemplarisch an folgendem Fall verdeutlicht werden.

## Patientenfall

Behandelt wurde eine 42-jährige Patientin mit einer 20 Jahre alten Kronenversorgung. Es waren deutliche Ränder der vollkeramisch verblendeten Kronen sichtbar. Der Eindruck der Zähne war insgesamt zu massiv und klobig und die Farbe zu opak. Als Konsequenz war die Patientin mit ihrem Lächeln unzufrieden, was



Abb. 2: Zustand nach Präparation für Zirkonoxidkronen.

über die Jahre zu einem eingeschränkten Selbstbewusstsein führte. Stark vernarbtes Gewebe als Folge einer Wurzelspitzenresektion an 11, 12 erschwerte die Ausgangssituation zusätzlich.

Aus Angst vor der Neuversorgung und vor allem der vorübergehenden provisorischen Versorgung hatte die Patientin den Behandlungsbeginn bereits lange hinausgezögert.

Nach einer umfangreichen, systematischen Vorbehandlung mit Parodontaltherapie und konservierender Behandlung sowie einer guten Motivation der Patientin entstand nun doch der Wunsch nach einer Neuversorgung der Oberkiefer-Front.

## Vorbereitende Behandlung

Nacherfolgreich abgeschlossener Parodontaltherapie und der notwendigen konservierenden Behandlung wurden Situationsmodelle des Ober- und Unterkiefers vorbereitet und im Tiefziehverfahren ein individueller Folienträger für die provisorische Versorgung der Frontzähne, als vorbereitende Maßnahme für die Präparation, hergestellt.

Die alten Kronen wurden entfernt und die Zähne mit Aufbaufüllungen aus Komposit versorgt. Die Zähne wurden nachpräpariert, um die Präparationsgrenze wieder subgingival zu legen und die Stumpfform vorteilhaft zu verändern. So konnte später eine ästhetisch ansprechendere Kronengestaltung erreicht werden. Der Tiefziehfolienträger konnte wegen seiner Durchsichtigkeit zur Kontrolle des Substanzabtrages und der Platzverhältnisse in der Präparation genutzt werden.

Im Rahmen der Präparation wurden die Zähne 13, 14, 23, 24, 33 mit Zahnhalsfüllungen versorgt. Nach der Präparation der Zähne, zur Aufnahme von Zirkonoxidkronen, wurde die Gingiva mit einer Doppelfadentechnik verdrängt und eine Präzisionsabformung mit Silikon vorgenommen.

### Provisorische Versorgung mit Fixtemp

Nach Isolierung der Zähne mit Vaselineöl wurde das provisorische Material Fixtemp C&B aus dem Kartuschensystem in den Tiefziehfolienträger, im Bereich der zu versorgenden Zähne, eingebracht und im Mund der Patientin platziert. Beim Einbringen ist darauf zu achten, dass Luftblasen vermieden werden. Dies gelingt am besten, wenn man das Material von inzisal nach zervikal einfüllt und darauf achtet, dass die Kanülenspitze stets eingetaucht bleibt.

Die Folie sollte bis zum Erreichen der flexiblen Phase von Fixtemp C&B in situ bleiben und kann danach entnommen werden. Das PV-Material verbindet sich dabei nicht mit der Folie, sodass das Provisorium idealerweise nach vollständigem Abschluss der Polymerisation zur Weiterverarbeitung aus der Folie entnommen werden kann. Dies ist rund fünf Minuten nach Anmischbeginn der Fall. Die anschließende Ausarbeitung des Materials kann mit Hartmetallfräsen, Diamanttrennscheiben, Silikonpolierern und Ziegenhaarbürstchen im Labor erfolgen. Eine Besonderheit der Pluszahnärzte® bei der Konturierung ist, dass das Provisorium bei der Randgestaltung um 0,5mm eingekürzt und um 45° angeschrägt wird. Dies dient der ungehinderten Ausheilung und optimalen Anpassung der Gingiva an die definitive Versorgung.

Zur Formkorrektur, Reparatur und individuellen Anpassung kann ein lichthärtendes, fließfähiges Komposit verwendet und zur Oberflächenveredlung ein Versiegelungslack aufgetragen werden.

Das Provisorium wurde mit einem Zinkoxidzement befestigt. Im Anschluss erfolgte die Versäuberung und Überprüfung der Funktion und Okklusion.

Insgesamt wurde mit der provisorischen Versorgung schon eine deutliche ästhetische Verbesserung für die Patientin erreicht. Nach einer vorherigen Ästhetikanprobe im Labor der Pluszahntechniker® wurde



Abb. 3: Befüllen des Tiefziehfolienträgers mit Fixtemp C&B-Material aus der Doppelkartusche. – Abb. 4: Befüllter Tiefziehfolienträger im Mund des Patienten. – Abb. 5: Ausarbeitung des Provisoriums mit Hartmetallfräsen, Diamanttrennscheibe und Silikonpolierern. – Abb. 6: Fertiges Provisorium; Oberflächenveredlung mit Fixtemp Seal & Repair Lack.

nach drei Wochen das Provisorium entfernt. Die definitive Kronenversorgung wurde zur vollsten Zufriedenheit der Patientin eingegliedert und ihre ästhetischen Ansprüche konnten sogar übertroffen werden.

### Schlussfolgerung

Grundsätzlich ist bei einem anspruchsvollen Zahnersatz die temporäre provisorische Versorgung der Zähne von großer Bedeutung. Die Ausarbeitungsmöglichkeiten und die Konturierung von Provisorien aus Fixtemp C&B garantieren einen ungehinderten Heilungsablauf, Schutz vor parodontalen Entzündungen und gute Stabilisierung der präparierten Zähne. Das Fixtemp C&B-Material aus der 4:1 Doppelkartusche lässt sich ohne Anmischfehler bei gleichbleibend hoher Qualität verarbeiten. Es überzeugt durch Stabilität, hohe Bruchfestigkeit und Funktionalität. Durch die angebotene umfangreiche Farbauswahl sind auch in ästhetischer Hinsicht sehr gute Ergebnisse zu erzielen, die vor allem für die Patientenzufriedenheit von nicht zu unterschätzender Bedeutung sind. Durch die sehr gute Preisgestaltung der Firma Dreve lassen sich auch ausgedehnte Provisorien bei guter Wirtschaftlichkeit herstellen. <<<



Abb. 7: Eingegliedertes Provisorium. – Abb. 8: Neues, glückliches Lächeln der Patientin.



# ENTWARNUNG BEIM PATIENTENMANGEL – aber auch auf Dauer?

*Dr. Thomas Bauer und Dr. Anne Wolowski*

Mit neuen Methoden gegen ein altbekanntes Problem: In Münster wirbt ein Aktionsbündnis gezielt um Patienten für Studentenkurse und Examina.

>>> Großeltern werden angesprochen, Eltern, Geschwister, auch sonstige Verwandte und Bekannte. Wer zum persönlichen Umfeld von Studierenden der Zahnmedizin zählt, kennt die Frage meist: „Könntest du mein Patient werden?“ Der Hintergrund: Deutschlandweit gibt es seit Jahren einen gravierenden Patientenmangel in der zahnmedizinischen Ausbildung. Genauer: Es fehlen die „passenden“ Patienten, die für Routinearbeiten. In Münster hat sich eine Art Aktionsbündnis zusammengefunden, um das Problem gemeinsam zu beheben – nach Möglichkeit dauerhaft. Hier ein erster Erfahrungsbericht. Am Anfang stand eine Mail, geschrieben Ende Mai 2010. Darin machten die beiden Sprecher des 9. zahnmedizinischen Semesters und damit auch des Kur-

ses Prothetik II ihrem Ärger Luft: „Die wenigsten Teilnehmer des Kurses haben derzeit genügend Patienten, um das Kursziel auch nur annähernd zu erreichen.“ Viele der Studierenden seien gezwungen, im Familien- und Freundeskreis auf die Suche zu gehen. „Ein Kommilitone verglich diese Situation überspitzt formuliert damit, als bringe man für den Anatomiekurs seine eigene Leiche mit.“ Deutliche Worte – die auf offene Ohren stießen. Binnen weniger Tage fand ein Treffen statt, daran nahmen neben Studierenden und Hochschullehrern auch Dekan, Studiendekan, Zentrumsmanagement der Uni-Zahnklinik und PR-Referat der Medizinischen Fakultät teil.

Eines wurde schnell klar: Auch wenn sich das aktuelle Problem mit eiligen Gegenmaßnahmen lösen lassen würde, käme der „Boomerang“ Patientenmangel zurück – früher oder später. Die Situation in Münster ist eine besondere, weshalb sich das deutschlandweite Phänomen hier auch besonders bemerkbar macht: Einerseits gehört die Zahnklinik zu den größten in Deutschland, andererseits hat die Stadt mit ihren rund 280.000 Einwohnern kein angrenzendes Ballungsgebiet – und zugleich eine hohe Praxisdichte. Nur ein gemeinsames, tatkräftiges und strukturiertes Vorgehen würde die Chance eröffnen, die Situation auf Dauer zu verbessern. Der einberufene runde Tisch wurde daher als Arbeitskreis weitergeführt, der sich seitdem regelmäßig trifft, derzeit etwa alle zwei Monate, anfangs häufiger.

### Gemeinsam mehr erreichen

„Und wenn ich gar nicht weiter weiß, ...“ Der spöttische Spruch über die Gründung von Arbeitskreisen – in diesem Fall trifft er nicht zu. Das Arbeitsgremium zeigte schon in den ersten Treffen drei große Vorteile. Erstens: Durch die „interdisziplinäre“ Besetzung bündelt er das Fachwissen, aber vor allem auch die Kreativität verschiedener Gruppen und mit ihren jeweils spezifischen Blickwinkeln. So musste der hinzugezogene PR-Verantwortliche der Medizinischen Fakultät feststellen, dass sein Maßnahmenplan doch nicht so vollständig war, wie gedacht – gute studentische Ideen konnten ihn ergänzen.

Zweitens: Der direkte Kontakt und damit kurze Wege vereinfachten und beschleunigten Abstimmungen, Entscheidungen und sowie die Verteilung von Arbeitspaketen erheblich. Keine Mail kann solche Gespräche ersetzen. Und schließlich, drittens: Eingeleitete Maßnahmen konnten zeitnah auf ihren Erfolg hin überprüft und bei Bedarf angepasst werden.

### Erst analysieren, dann handeln

Woran Ärztinnen und Ärzte gewöhnt sind, sollte auch bei einer solchen Initiative nicht fehlen. Die Auswertung einer Umfrage, die 2007 bei den eigenen Patienten aus Studentenbehandlung und Examen durchgeführt worden war, zeigte, dass es gar nicht immer die „großen Dinge“ sind, die die Klientel stören – und sie unter Umständen vom Besuch in der Zahnklinik abhält. So nannten bei der Frage „Was finden Sie gut oder schlecht“ rund 30 Prozent den „Wartebereich“ der Zahnklinik. Ein Thema, bei dem es für den Arbeitskreis dennoch keinen Handlungsbedarf gab – die Klinik wurde in der Zwischenzeit umgebaut, der Wartebereich dabei erheblich aufgewertet.

Anders bei dem zweiten signifikanten Punkt bei den Negativantworten: Dieser war, überraschend auch für manchen Insider am Tisch, mit 28 Prozent das „Parken“. Überraschend deshalb, weil das Parkhaus nur wenige Meter vom Eingang der Zahnklinik liegt und ausreichende Kapazität bietet. Als dennoch störend wurden abgelaufene Tickets oder hohe Endpreise bei längerer Behandlungsdauer empfunden. Warum also den Patienten der Studentenbehandlung nicht gleich ein Dauerticket aushändigen – und ihnen damit auch ein wenig das Gefühl von Premium-Kunden vermitteln? Auch eine solche eher simple Verbesserung braucht in großen Einrichtungen mit ihren verschlungenen Wegen einige Vorbereitung, von der Beschaffung der Tickets, deren richtige Verbuchung bis zur Einweisung des Personals am Empfangsschalter. Aber sie ist machbar.

Schwieriger ist da schon das Abstellen des dritten Hauptkritikpunktes, die „Zeiten“. Eine Uni-Zahnklinik hat definierte Arbeitszeiten – die nicht immer zu denen der potenziellen Besucher passen. Aber auch hier ergeben sich Ansichtspunkte, insbesondere eine verstärkte Werbung gerade bei den flexibleren Zielgruppen, wie Studierende oder nicht Berufstätige. Bei den anderen abgefragten Punkten wie beispielsweise der „Qualität“ bewegten sich die Negativantworten in einem so niedrigen, meist sogar minimalen Bereich, dass diese vernachlässigt werden konnten.

Die neue Edelstahl-Serie wurde ohne Kompromisse entwickelt. Erleben Sie es selbst!

- Edelstahlkörper
- Zellglasoptik
- Keramik-Kugellager (M95)
- Clean-Head-System
- Druckknopfspannzange
- Vierfach- bzw. Einfach-Wasserstrahl

#### Winkelstück M95L mit Licht

Art.-Nr. C1023-001

1:5 Übersetzung

€ 749,00 \*

#### Winkelstück M15L mit Licht

Art.-Nr. C1025-001

4:1 Untersetzung

€ 669,00 \*

#### Winkelstück M25L mit Licht

Art.-Nr. C1024-001

1:1 Übertragung

€ 564,00 \*

#### Handstück M65 ohne Licht

Art.-Nr. H1008-001

1:1 Übertragung

€ 410,00 \*

Für Zahnmedizinstudenten halten wir attraktive  
Angebot bereit! Mehr Infos unter 0 61 96/77 606-0

Winkelstücke auch ohne Licht erhältlich. \*Unverb. Preisempfehlung zzgl. MwSt.

## NSK Europe GmbH

Elly-Beinhorn-Str. 8, 65760 Eschborn, Germany

TEL: +49 (0) 61 96/77 606-0, FAX: +49 (0) 61 96/77 606-29



Manchmal bleibt der Behandlungsstuhl leer – vor allem deshalb, weil es bei der Studentenbehandlung ein Image- und Informationsdefizit gibt. (Foto: Münster-Erkeling)



Gebäude der Uni-Zahnklinik in Münster. Eingang und Wartebereich wurden bereits umfassend modernisiert, in anderen Bereichen hat der Umbau begonnen. (Foto: F/Thomas)

### Werbung in eigener Sache

Womit wir bei der Werbung wären. Denn umgekehrt zeigten die Daten der Umfrage auch sehr deutlich: Wer erst einmal kommt, geht auch zufrieden – und kommt daher meist wieder. Zum Zeitpunkt der Umfrage waren die Befragten im Mittel sechs Jahre Patienten der Zahnklinik und seit drei Jahren solche der Prothetischen Abteilung. Da kann es sich also nicht um Verwandte und Freunde handeln, die der studierenden Tochter zuliebe – vorübergehend – auf dem Behandlungsstuhl Platz nehmen (wobei die natürlich zu Stammpatienten werden können und nicht selten auch werden). Auf die Frage „Weshalb lassen Sie sich im Studentenkurs behandeln?“, nannten rund zwei Drittel deren „Qualität“. Dazu passend das Bild bei der erwähnten „Was war gut/schlecht?“-Frage: Rund 90 Prozent lobten auch hier die „Qualität“ (unzufrieden damit nur vier Prozent, Rest keine Angabe).

Kurz: Wer kommt, ist zufrieden. Aber er (oder sie) muss eben erst einmal kommen. Die Öffentlichkeitsarbeit war somit eines der zentralen Themen, zeitweise sogar das beherrschende, im Arbeitskreis. Klar: Da fällt zuerst immer das Stichwort Pressearbeit. Aber diese ist nur eine von vielen Tasten auf der Klaviatur der PR. Und heute auch nicht mehr unbedingt die wichtigste. Angesichts von Internet und einer Flut von Medien und TV-Kanälen ist der einzelne Bericht so schnell vergessen wie gelesen oder gesehen. Um Gehör zu finden, müssen – zusätzlich – auch andere Tasten auf der Klaviatur gedrückt werden.

Einige Beispiele: Ein Plakat wurde gedruckt, das die Studierenden dann in Eigenregie bei rund 200 Ausgangstellen der Uni Münster und anderen Einrichtungen unterbrachten. Allein in der Uni-Bibliothek kann eine solche Werbung täglich Hunderte Leser erreichen. An sämtliche rund 36.000 Studierende der Uni Münster wurde ein Rundmail verschickt, dazu, quasi in Nachbarschaftshilfe, auch an die 9.000 Studierenden der Fachhochschule. Gleiches dann bei den rund 5.000 universitären Beschäftigten der Universität und den 7.000 des Uni-Klinikums. Bewusst waren diese Anschreiben, auch sprachlich, aus studentischer Perspektive formuliert – und namentlich unterschrieben. Wer einen Brief erhält, will den Absender kennen.

Zu solchen umfangreichen, unter PR-Gesichtspunkten betrachtet aber klassischen Marketing-Maßnahmen traten ungewöhnliche, innovative Aktionen. Etwa 4.000 Studierende schreiben sich in jedem Wintersemester neu an der Uni Münster ein. Sie erfahren nun schon bei der Erstsemester-Begrüßung von Existenz und Angebot der Zahnklinik. Und in den Laptop-Taschen, die die Hochschule ihren „Erstis“ schenkt, stecken künftig Werbeflyer. Oder: Die Fachschaft Humanmedizin veranstaltet jährlich sehr erfolgreich ein Teddybär-Krankenhaus. Warum nicht diese Einrichtung, die bis zu 1.800 Kinder im Vorschulalter – und damit viele Eltern – anzieht, um eine Teddybär-Zahn-



WESTFÄLISCHE  
WILHELMS-UNIVERSITÄT  
MÜNSTER



UKM  
Universitätsklinikum  
Münster



**Zahnbehandlung:  
Die machen die Prüfung.  
Und Sie den Schnitt.**

**Für die Abschlussprüfungen** ihrer Zahnmedizin-Studenten vom 16. bis 27. August 2010 sucht die Universität Münster noch einige Patienten mit einem bestimmten Behandlungsprofil (Einzelkrone oder kleine Brücke). Davon können Sie profitieren: Für diese „Prüfungspatienten“ übernimmt die Medizinische Fakultät einmalig alle Behandlungskosten. Sie zahlen nur den Eigenanteil beim Material.

**Übrigens:** Auch außerhalb der Prüfungen suchen wir laufend Patienten für die zahnmedizinische Ausbildung (Zahnerhaltung & -ersatz). Teilnehmer erhalten teils erhebliche Nachlässe auf die Behandlungskosten.

**Was Sie zur „Studentenbehandlung“ wissen sollten:** Erst ab dem siebten Semester, nach dreieinhalb Jahren intensiver praktischer und theoretischer Ausbildung, behandeln angehende Zahnmediziner erstmals Patienten – und auch dann natürlich unter Aufsicht erfahrener Ärzte, bis hin zu Oberärzten und Professoren.

**Interessiert?** Dann stellen sich direkt bei der Zahnklinik des Universitätsklinikums Münster vor. Gern informieren wir Sie auch telefonisch, ob Sie für eine Teilnahme in Frage kommen.

**Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde**

Waldeyerstraße 30, 48149 Münster  
Tel. (0251) 83-470 97 (Infos)

Auch mit Anzeigen wirbt die Uni Münster um Patienten. Ein unkonventionell formulierter Text soll den Leseanreiz erhöhen.

EMS-SWISSQUALITY.COM

**EMS**<sup>+</sup>  
ELECTRO MEDICAL SYSTEMS

# AIR-FLOW KILLS BIOFILM

DAS NEUE AIR-FLOW HANDY PERIO GEHT DEM BÖSEN  
AUF DEN GRUND – SANFT UND ZIELGENAU



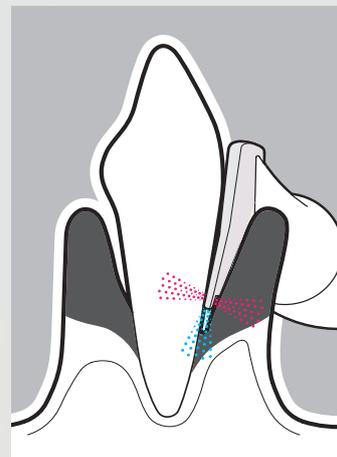
**TIEF UNTEN**, zwischen Zahn und Zahnfleisch, brüten Milliarden von Bakterien vor sich hin, geschützt vom bösen Biofilm – bisher.

Korngrösse ~ 25µm

Das neue Air-Flow handy Perio mit seiner einzigartigen Perio-Flow Düse macht zusammen mit dem Original Air-Flow Pulver Perio dem Biofilm den Garaus – bis in die tiefsten Parodontaltaschen.



Drei horizontale Düsenaustritte für das Pulver-Luft-Gemisch, ein vertikaler Düsenaustritt für das Wasser zur Spülung – so überschreitet Prophylaxe bisherige Tabus und alte Grenzen, sanft und ohne Emphysemrisiko. Und da das Air-Flow Pulver Perio besonders fein ist, wird die Zahnschmelze nicht im Geringsten angegriffen.



Mit dem neuen Air-Flow handy Perio schickt die Air-Flow Familie ihren jüngsten Helden in die Praxis – zielgenau zur Prophylaxe subgingival.



Mehr Prophylaxe >  
[www.ems-swissquality.com](http://www.ems-swissquality.com)



Schalt- und Schnittstelle Empfangsschalter: Das dortige Personal muss über PR-Maßnahmen und die Modalitäten bei Kostennachlässen unbedingt informiert werden, damit Anfragen – z. B. durch Anzeigen ausgelöste Anrufe – nicht ins Leere laufen. (Foto: Münster-Erkeling)

## ➤ AUTOREN



Dr. Thomas Bauer,  
Referent für Presse und Public  
Relations der Medizinischen  
Fakultät der Universität  
Münster



Privatdozentin Dr. Anne  
Wolowski, Oberärztin der  
Poliklinik für Zahnärztliche  
Prothetik und Werkstoffkunde  
und zahnärztliche Leiterin der  
Ambulanz für Psychosomatik  
in der Zahnheilkunde an der  
Universität Münster, Kurslei-  
terin Zahnersatzkunde II

klirik erweitern? Für 2010 zu spät – die Aktion läuft in der Pfingstzeit – für das kommende Jahr aber eine bereits angepackte Idee. Wie überhaupt viele der Aktionen von vornherein nicht auf einen unmittelbaren Effekt setzen, sondern auf eine nachhaltige Verankerung der Studentenbehandlung im öffentlichen Bewusstsein.

Die mit Abstand größte direkte Wirkung erzielten Anzeigen in der jeweils auflagenstärksten Tages- und Verbraucherzeitung am Ort. Konzept und Text durchliefen dabei zunächst das Justizariat der Uni-Klinik (was, nebenbei, auch bei Flyern, Presstexten etc. ratsam ist, um nicht mit den ärztlichen Werberecht in Konflikt zu geraten). Nach Veröffentlichung glühten die Telefone in der Anmeldung. Der Erfolg der Inserate hatte einen klaren Grund: Diese setzten da an, wo die meisten Zielgruppen empfänglich sind – beim eigenen Portemonnaie.

### *Des einen Nachlass ist des anderen Mehraufwand*

Womit wir beim Geld wären. Einige der eingesetzten Instrumente und Aktionen – zum Beispiel die Rundmails – lassen sich ohne oder mit nur geringem finanziellen Aufwand durchführen, die meisten aber kosten Geld – viel Geld. So schlugen allein die beiden Anzeigen mit über 2.000 Euro zu Buche. Auch Entwurf und Druck von Materialien wie Plakate oder Flyer kosten. Diese Summen sind aber marginal gegenüber dem Budget, das die münstersche Medizinische Fakultät als Trägerin der Ausbildung in die Sicherstellung der studentischen Behandlung investiert.

Den Teilnehmern der Kurse werden, insofern sie das passende Behandlungsprofil aufweisen, bis zu 30 Prozent Nachlass auf die Behandlungskosten in Aussicht gestellt. Bei Patienten, die beim Examen zur Verfügung stehen, kann die Rechnung sogar ganz entfallen. Diese trägt dann die Fakultät. Ob sie diesen finanziellen Einsatz auf Dauer leisten kann, muss ein detaillierter „Kassensturz“ zeigen – der derzeit noch läuft. Nach

überschlägiger Rechnung bewegen sich die Kosten aber innerhalb des für das Haushaltsjahr festgesetzten Rahmens. Randnote dazu: Bei Festlegung der Nachlässe wurde mit ins Kalkül gezogen, dass diese bei niedergelassenen Kollegen oder Verbänden auf Kritik stoßen könnten. Die eigene Verantwortung, eine sach- und fachgerechte Ausbildung des zahnärztlichen Nachwuchses zu gewährleisten, wurde von Arbeitsgruppe und Dekanat aber höher bewertet. Kritische Reaktionen, von welcher Seite auch immer, blieben bisher aus.

In der Summe hat das münstersche Maßnahmenpaket – allem voran Anzeigen und Kostennachlässe – zu einer derzeit stabilisierten Situation in der dortigen Studentenbehandlung geführt. Wenn alle Beteiligten an einem Strick ziehen, viel Arbeit, Kreativität und Geld



Der runde Tisch sitzt sich an einem ovalen: In regelmäßigen Abständen – etwa alle zwei Monate – kommt die münstersche Initiative zu ihren Arbeitstreffen zusammen. (Foto: Münster-Erkeling)



Rückendeckung vom Rektorat: Dr. Marianne Ravenstein, Prorektorin für Lehre der WWU Münster, informierte sich vor Ort über die Fortschritte bei der Patientengewinnung und hat das Thema zum Inhalt der Erstsemesterbegrüßung gemacht. (Foto: Münster-Erkeling)

investieren, lässt sich viel bewegen, so die Erfahrung des Arbeitskreises. Aber das Informationsdefizit in weiten Teilen der Öffentlichkeit ist längst nicht ausgeräumt, die Sorge ob der Nachhaltigkeit des Ist-Zustandes somit ebenfalls nicht. Auch in Zukunft heißt die Devise daher: Dranbleiben. <<<

„Ich brauche ein  
**Composite**,  
das sich verhält  
wie der **Zahn!**“

Dr. A. Kersting

## DEM ZAHN AM NÄCHSTEN

In der Summe seiner physikalischen Eigenschaften ist Grandio®SO das zahnähnlichste Füllungsmaterial weltweit.\* Das bedeutet für Sie: Langlebige, zuverlässige Restaurationen und vor allem zufriedene Patienten.

- Für höchste Ansprüche im Front- und Seitenzahnbereich universell einsetzbar
- Natürliche Opazität für zahnähnliche Ergebnisse mit nur einer Farbe
- Intelligentes Farbsystem mit neuen, sinnvollen Farben <sup>VC</sup>A3.25 und <sup>VC</sup>A5
- Geschmeidige Konsistenz, hohe Lichtbeständigkeit, einfache Hochglanzpolitur

\* Fordern Sie gern unsere wissenschaftliche Produktinformation an.

# GrandioSO





# BdZM

## BUNDESVERBAND DER ZAHNMEDIZIN- STUDENTEN IN DEUTSCHLAND e.V.

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

### Vorstand

**1. Vorsitzender:** cand. med. dent. David Rieforth (Uni Freiburg)

**2. Vorsitzender:** stud. med. dent. Arthur Heinitz (Uni Göttingen)

**Kassenwart:** cand. med. dent. Daniel Bäumer (Uni Heidelberg)

**Schriftführerin:** cand. med. dent. Maja Nickoll (Uni Göttingen)

**Referent für Fachschaftenkommunikation:** cand. med. dent. Moritz Hillmann

### 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 Studentenbetreuung 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  
Zahnmedizinstudenten in  
Deutschland (BdZM) e.V.  
Geschäftsstelle Berlin  
Chausseestraße 14  
10115 Berlin  
Tel.: 0 30/22 32 08 90  
mail@bdzm.de  
www.bdzm.de

Spenden-Konto  
Kto.-Nr.: 0210955  
Deutsche Bank Münster  
BLZ: 400 700 80

### zahnredaktion

Susann Lochthofen · Tel.: 0 30/22 32 09 89 · E-Mail: s.lochthofen@dentamedica.com

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



Den ausgefüllten Mitgliedsantrag im Fensterumschlag an:

BdZM e.V.  
Chausseestraße 14

10115 Berlin

Bundesverband der  
Zahnmedizinstudenten in  
Deutschland e.V.

1. Vorsitzender  
David Rieforth

Geschäftsstelle  
Chausseestraße 14  
10115 Berlin

Tel.: 0 30/22 32 08 90  
Fax: 0 30/22 32 08 91  
mail@bdzm.de  
www.bdzm.de

# MITGLIEDSANTRAG

Hiermit beantrage ich die Mitgliedschaft im BdZM (Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.).

## PERSÖNLICHE DATEN

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Telefax \_\_\_\_\_

Mobil \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Geburtsdatum \_\_\_\_\_

Fachsemester (für Studenten) \_\_\_\_\_

Unistandort (für Studenten und Assistenten) \_\_\_\_\_

Kammer/KZV-Bereich (für Zahnärzte) \_\_\_\_\_

**Hiermit erkläre ich mein Einverständnis zur Speicherung meiner persönlichen Daten.**

Datum und Unterschrift \_\_\_\_\_

Mitgliedschaft für Zahnmedizinstudenten  
>> kostenlos

Mitgliedschaft für Assistenten  
>> Jahresbeitrag 50,00 €

Mitgliedschaft für Zahnärzte  
>> Jahresbeitrag 100,00 €

Mitgliedschaft für sonstige fördernde Mitglieder  
>> Jahresbeitrag ab 200,00 €

Ich bin Zahnmedizinstudent oder möchte es werden – meine Mitgliedschaft ist kostenlos

Der Jahresbeitrag wird per nachstehender Einzugsermächtigung beglichen.

Den Jahresbeitrag habe ich überwiesen auf das Spendenkonto des BdZM (Deutsche Bank Münster, Kto.-Nr. 0 210 955, BLZ 400 700 80).

Den Jahresbeitrag habe ich als Scheck beigefügt.

## EINZUGSERMÄCHTIGUNG

Hiermit ermächtige ich den Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V. widerruflich, die von mir zu entrichtenden Jahresbeiträge bei Fälligkeit zulasten meines Kontos durch Lastschrift einzuziehen. Wenn mein Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist, besteht seitens des kontoführenden Kreditinstitutes keine Verpflichtung zur Einlösung.

Konto-Nr. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

BLZ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Kreditinstitut \_\_\_\_\_

Kontoinhaber \_\_\_\_\_  
(wenn nicht wie oben angegeben)

Datum und Unterschrift \_\_\_\_\_

Stempel \_\_\_\_\_



*Wir hören  
dir zu!*

**WAS AUCH IMMER  
DU SAGEN MÖCHTEST**

„Nightline Dresden, Hallo!“ – so begrüßen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Studierendentelefon die Anrufer in den Nachtstunden. Dann kann jeder erzählen, was er auf dem Herzen hat, denn im Mittelpunkt steht das Zuhören. Die Anrufer sprechen über Schwierigkeiten im Studium, Beziehungsprobleme oder berichten von Einsamkeit.

>>> Der Nightliner hat ein offenes Ohr, fragt nach und versucht mit dem Anrufer zusammen das Problem von allen Seiten zu beleuchten. Dabei sehen die Anrufer vielleicht auch etwas in einem anderen Licht als vorher oder bekommen eine Idee, wie sie der Situation anders begegnen könnten. Anonymität und Vertraulichkeit haben oberste Priorität. Das bedeutet, dass kein Anrufer seinen Namen nennen muss und dass alle Gesprächsinhalte bei den Mitarbeitern verbleiben. Aber auch die Nightliner stoßen an ihre Grenzen, dann können sie Beratungsangebote vermitteln, wenn der Anrufer dies möchte.

Bei Supervisionen besprechen die Mitarbeiter Probleme, die bei Gesprächen aufgetreten sind, um für das nächste Mal noch besser gerüstet zu sein. Dabei werden sie von einer professionellen Supervisorin betreut.

Die Nightline Dresden ist ein Zuhörtelefon von Studierenden für Studierende und immer Dienstag, Donnerstag und Sonntag von 21.00 bis 1.00 Uhr in der Nacht unter der Telefonnummer 03 51/4 27 73 45 erreichbar. Es wird versucht, das Telefon mit jeweils einer weiblichen und einem männlichen Nightliner zu besetzen. Leider ist dies bisher nicht durchgängig möglich. Die 30 Studenten kommen aus allen erdenklichen Fachrichtungen und werden ein- bis zweimal pro Semester geschult.

### *Theorien praktisch ausprobieren – die Schulung*

Mindestens einmal im Semester findet für alle Mitglieder der Nightline, für „Neue“ und „Alte“, eine Schulung statt. An dieser muss jedes Mitglied mindestens einmal jährlich teilnehmen. Meist läuft sie von Freitag bis Samstag. Die Schulungen sollen, soweit das organisatorisch und finanziell möglich ist, außerhalb Dresdens und ein wenig abgeschieden stattfinden, wobei alle Nightliner am Schulungsort übernachten. Freitag wird nachmittags oder nach der Ankunft am Schulungsort mit dem Seminar begonnen, damit die Mitglieder, die vormittags noch an der Uni sind, nichts verpassen. Zu Beginn einer jeden Schulung findet eine Vorstellungsrunde zwischen den Teilnehmern und den Seminarleitern statt. Zwar kennen sich die „Alten“ schon, doch auch sie möchten die „Neuen“ kennenlernen, damit eine vertrauensvolle und angenehme Atmosphäre entsteht. Am Samstag und Sonntag finden die Seminare ganztägig statt. Das heißt, dass sich die Nightliner morgens treffen, um gemeinsam zu frühstücken. Anschließend finden Schulungen bis zur Mittagspause statt. Nachdem sich alle Mitglieder gestärkt haben, wird die Schulung bis zum gemeinschaftlichen Abendbrot fortgesetzt. Dazwischen werden immer wieder kurze

Pausen eingelegt, es soll ja nicht zu anstrengend werden. Wenn die Schulung außerhalb Dresdens stattfindet, wird sie am Sonntag verkürzt, damit rechtzeitig die Rückfahrt begonnen werden kann.

Vor Kurzem war es wieder soweit, eine Schulung für alle Nightliner fand statt, diesmal in Dresden. Da unser Zuhörtelefon viele neue Mitglieder gewinnen konnte, wurde am Freitag für sie eine Grundlagenschulung durchgeführt, die für alle „Neuen“ verpflichtend ist, an der die „Alten“ allerdings nicht teilnehmen müssen. Inhalte dieser Grundlagenschulung sind beispielsweise das Emotionsmanagement. Darin wird allen zukünftigen Zuhörern am Telefon beigebracht, wie sie mit Gefühlen sachlich umgehen können. Dabei geht es vor allem um die Kenntnis der eigenen Person; eine Selbsterfahrung, wie man in Situationen reagiert.

Außerdem steht bei diesen Grundlagenschulungen auch die Gesprächsführung am Telefon im Mittelpunkt, denn ein Telefonat stellt sehr spezielle Anforderungen an die Gesprächspartner, weil ein wichtiges Element eines Dialoges fehlt am Telefon: der Blickkontakt. Deswegen wird auch auf das aktive Zuhören näher eingegangen. Einzig über die Stimme erreichen unausgesprochene Emotionen und Gefühle die Nightliner. Da unser Angebot des nächtlichen Zuhörtelefons keine beratende Funktion hat, steht speziell die ressourcenorientierte Gesprächsführung im Fokus. In diesem Modell geht es unter anderem darum, das Anliegen der Anrufer zu erkunden und die Gesprächsführung an dieses Anliegen anzupassen. Das Wichtigste dabei ist jedoch, den Anrufern ein Perspektivwechsel zu ermöglichen; nicht das Problem soll dominieren, sondern die Suche nach Lösungsansätzen. Da die Nightline jedoch kein Beratungsangebot ist, werden hier sehr spezielle Ansprüche gestellt, denn die Lösungen werden den Anrufern nicht aufgezwungen, sondern die Suche danach findet gemeinsam statt; sie werden selbst in die Lage versetzt, eigene Lösungen zu finden. Die Nightliner begleiten sie lediglich auf dem Weg dahin.

Nach dieser Grundlagenschulung fanden am Samstag und Sonntag Seminare zu unterschiedlichen Themenschwerpunkten statt. Dazu werden bei jedem Schulungswochenende Seminarleiter eingeladen, welche meist ausgebildete Psychologen sind. Die Schwerpunkte wurden vor Beginn der Seminare festgelegt, je nachdem, was bei den Mitgliedern aktuell für nötig erachtet wurde. Ein wesentlicher Schwerpunkt an diesem Wochenende war es, Situationen am Telefon durchzuspielen und Telefonate zu simulieren. Dies ist für „Alte“ und „Neue“ wichtig. Denn zum einen ermöglicht dies, Erlerntes zu wiederholen und zu festigen. Zum anderen können die Nightliner die vorher vorgestellten Theorien ausprobieren. Dies bringt Sicherheit für das erste echte Telefonat. Es wird versucht, die

Situation am Telefon so real wie möglich zu gestalten. Vor dem gespielten Gespräch muss festgelegt werden, wer den Anrufer und wer den Nightliner spielt. Ob das Thema des Gesprächs dem Nightliner im Voraus bekannt ist, ob es sich um ein vom Seminarleiter festgelegtes Thema handelt oder ob sich der „Anrufer“ das Thema ausdenkt, hängt von der jeweiligen Übung ab. Die Gesprächspartner setzen sich Rücken an Rücken, damit sie, wie am Telefon, keine Blicke austauschen können. Danach beginnt das Gespräch mit den üblichen Worten: „Nightline Dresden, Hallo!“...

Am Ende des Wochenendes fand noch eine kurze Beratungsrunde aller Teilnehmer statt. Darin wurden organisatorische Dinge geklärt. Danach konnten sich alle Nightliner, während des kleinen Restes vom Wochenende, doch noch ein wenig entspannen.

### ... wie alles begann

Die Idee für studentische Zuhörtelefone stammt aus Großbritannien, und auch in Deutschland gibt es schon in mehreren Städten Nightlines. In Dresden hat mit dem Campuslauf 2009 alles angefangen – dort wurden auf Initiative der Studentenstiftung Dresden Gelder für den Aufbau der Nightline gesammelt. Inzwischen ist sie eine anerkannte Hochschulgruppe und steht auf eigenen Beinen. Das bedeutet auch auf vielfältige Weise die Finanzierung zu stemmen. Aktuell plant die Nightline Dresden ein Deutschlandtreffen mit den anderen Zuhörtelefonen, um sich gegenseitig auszutauschen und Erfahrungen weiterzugeben. Doch auch für dieses Wochenende werden noch zahlreiche Spender gesucht. <<<

### ➤ KONTAKT

nightline-dresden.de  
Dienstag, Donnerstag,  
Sonntag 21.00 bis 1.00 Uhr  
03 51/4 27 73 45





## interview

*Auch Zahnmediziner sind bei der Nightline Dresden am Telefondienst beteiligt. Einen davon haben wir für ein Interview gewinnen können.*

### **Hallo, wie bist du zur NL gestoßen?**

Eine langjährige Freundin war von Anfang an bei der Dresdner NL dabei. Als sie mir damals davon erzählte, befand ich mich in der Physikumsvorbereitung und fand ein Zuhörtelefon als Offerte für jeden Studenten in der Prüfungszeit und seit damals bin ich von dem Nightlinekonzept überzeugt.

### **Seit wann bist du aktives Mitglied?**

Nach dem Physikum habe ich mich dann bei der Nightline gemeldet und bin neben dem Telefonieren auch Mitglied in der Sponsoring-Gruppe.

### **Warum arbeitest du bei der Nightline mit?**

Ich empfinde es als Ergänzung und Abwechslung zu dem Stoff des Studiums. In Schulungen und Workshops lernt man den Umgang mit eigenen und fremden Gefühlen und erhält Einblick in die problemorientierte Gesprächsführung.

### **Wie oft finden diese Schulungen statt?**

Wir treffen uns ein- bis zweimal im Semester zu professionellen Schulungen. Da wir eine gemeinnützige Studentengruppe sind, sind wir dafür völlig auf Spenden angewiesen.

### **Erzähl uns doch was zum Telefondienst!**

Man ist immer etwas aufgeregt in den Stunden, bevor es dann vielleicht heißt: „NL DD – Hallo“, und nach dem Dienst freut man sich dann gegen zwei Uhr auf sein Bett, weil die Uni um 7:30 Uhr wieder startet.

### **Gibt es etwas, was dir besonders Spaß macht?**

Jedes Telefonat, das positiv endet, ist natürlich eine Bereicherung. Aber auch wenn es mal nicht so gut läuft beim Telefonieren und zum Beispiel keine Lösung gefunden werden konnte, oder man einfach nicht das bieten konnte, was der Anrufer erwartet hat, gehört das zum Dienst dazu.

### **Bist du schon einmal an deine Grenzen gestoßen?**

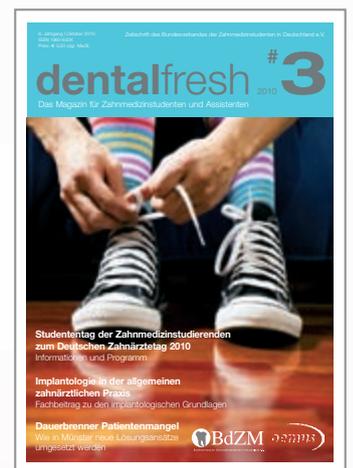
Einem Nightliner kann es durchaus passieren, dass ihm von Gewalterfahrungen berichtet wird. Dabei hilft es, sich seiner eigenen Grenzen bewusst zu sein und ggf. die Betroffenen an entsprechende spezielle Anlaufstellen weiterzuleiten.





# dentalfresh

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten



Universitäre Bildung und täglich neue Informationen auf dem Dentalmarkt sind unabdingbar für ein erfolgreiches Studium der Zahnmedizin und die persönliche Zukunft. Als Mitteilungsorgan des BdZM informiert die „dentalfresh“ neben der Verbandstätigkeit auch über alle wirtschaftlichen und fachlich relevanten Themen für Studenten und Assistenten.

**Für Wissen, Erfolg und gutes Aussehen!**

 **Abonnieren Sie jetzt!**

Bestellung auch online möglich unter: [www.oemus.com/abo](http://www.oemus.com/abo)

**Ja**, ich möchte „dentalfresh“ im Jahresabonnement zum Preis von 19,90 €/Jahr inkl. MwSt. und Versandkosten beziehen. Das Abonnement umfasst vier Ausgaben pro Jahr.

Die Lieferung beginnt mit der nächsten Ausgabe nach Zahlungseingang (bitte Rechnung abwarten) und verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

**Antwort** per Fax 03 41/4 84 74-2 90 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Unterschrift

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift

# ZAHNMEDIZIN-ABSOLVENTEN:

## Interessante Netzwerkpartner für Industrie und Praxis

### *Dentalindustrie bietet Zahnmediziner attraktive Berufsalternativen*

Laut Statistischem Bundesamt verlassen in Deutschland jährlich rund 2.500 Zahnmedizinabsolventen die Universitäten. Die Berufs- und Karriereaussichten für Zahnmediziner sind – im Vergleich zu vergangenen Jahren – schwieriger geworden: Das Einkommen von angestellten Zahnärzten schwankt von Bundesland zu Bundesland erheblich und selbstständige Praxisinhaber sehen sich einem immer höheren Verwaltungsaufwand bei steigender Arbeitsbelastung gegenüber. Wer als Zahnmediziner einen anderen Weg einschlagen möchte, dem bieten sich berufliche Alternativen – zum Beispiel in der Dentalindustrie.

Das bestätigt auch Juliane Pochowski. Die Frankfurter Personalberaterin hat sich auf die Branche spezialisiert und vermittelt Dentalexperthen in Industrie und Wirtschaft. In den vergangenen Monaten bemerkt sie einen deutlichen Trend: „Es gibt gerade in der Industrie einen hohen Bedarf an Zahnmedizinern – sie stellen ein wichtiges Bindeglied zwischen den Unternehmen und der Praxis dar.“

In der Industrie tätige Zahnmediziner übernehmen daher oftmals die Aufgabe, Netzwerke zu Experten, Branchenkennern, Institutionen und anderen Unternehmen aufzubauen und zu pflegen. Dazu zählt auch die regelmäßige Teilnahme an Kongressen, Fortbildungsveranstaltungen und Universitätsbesuchen. Neben der Betreuung von Veranstaltungen und beratenden Tätigkeiten arbeiten Zahnmediziner in industriellen Betrieben eng mit der Marketing- und Verkaufsabteilung zusammen, um neue Dentalprodukte optimal am Markt zu platzieren. Zudem gehören die interdisziplinäre Zusammenarbeit mit den Fachbereichen Forschung und Entwicklung sowie klinische Studien und Qualitätsmanagement zu den vielfältigen Aufgaben in der Industrie.

„Zahnmediziner verfügen über umfangreiche Fachkenntnisse und Erfahrung im Umgang mit Patienten – das ist in der Dentalindustrie ein wichtiger Wettbewerbsvorteil. Schließlich bieten die Unternehmen Produkte für die tägliche Routine in Praxis und Klinik“, erklärt Personalberaterin Pochowski das Interesse der Industrie an dieser Berufsgruppe. Sehr häufig würden Zahnmediziner in industriellen Betrieben daher zur Schulung von Mitarbeitern oder bei der Betreuung von niedergelassenen Kollegen eingesetzt.

„Da sie aus der Praxis kommen, können Zahnmediziner gerade im Kunden- und Mitarbeitergespräch den Nutzen der Produkte für den Anwender besonders gut beurteilen und herausstellen“, berichtet Pochowski von ihren Erfahrungen.

Geeignet für die Arbeit in der Industrie seien vor allem Zahnmediziner, die den Austausch und die Kommunikation mit Kollegen, Geschäfts- und Netzwerkpartnern schätzen, offen für neue Entwicklungen und vielseitig interessiert sind. „Häufig stehen sie in regem Kontakt zu Medienpartnern und beteiligen sich auch an der Erstellung von Fachbeiträgen und Publikationen. Deshalb sind ein sicheres Sprachgefühl und auch ein hohes schriftliches Ausdrucksvermögen von Vorteil“, erläutert Pochowski.

Die Personalberaterin aus Frankfurt hat die Erfahrung gemacht, dass gerade Absolventen den Berufseinstieg in der Industrie als Sprungbrett für eine spätere Praxisgründung nutzen: „Ein Berufsstart in der Branche eröffnet neue Perspektiven auf die Inhalte des Studienfaches – diese Erfahrungen können für eine spätere Praxisgründung von großem Nutzen sein.“ Neben der Möglichkeit, einen neuen Bereich kennenzulernen, sei auch ein attraktives Einkommen für viele Zahnmediziner ein Argument, in die Industrie einzusteigen. So lasse sich durch die Tätigkeit etwa ein Teil des benötigten Startkapitals für eine eigene Existenz ansparen. „Zahnmediziner haben in der Industrie außerdem die Möglichkeit, die Forschung, Entwicklung und Zulassung neuer Produkte eigenverantwortlich zu begleiten und dabei ganz nah an der zahnmedizinischen Praxis zu bleiben.“ Auch nach einer Universitätskarriere als Oberarzt entdecken laut Pochowski immer mehr Zahnmediziner den Reiz der Aufgabenvielfältigkeit in der Industrie: „Wer ambitioniert ist und Karriere machen möchte, kann Erfahrungen in Projektleitung sammeln und relativ schnell auch Führungsverantwortung übernehmen“, sagt die Fachfrau. <<<

### Informationen

Weitere Informationen zu Karrieremöglichkeiten in der Dentalindustrie erhalten Studierende, Zahnmediziner und Interessierte bei Juliane Pochowski unter [personalberaterplus@mispag.com](mailto:personalberaterplus@mispag.com) oder telefonisch unter 0 69/66 80 94 90.

# W&H BRACHTE LICHT INS DUNKEL

>>> 120 Jahre W&H – das sind 120 Jahre Innovation und Tradition. W&H setzte Akzente in der Dentaltechnik und blickt bei der Herstellung seiner hochwertigen Dentalprodukte auf eine immense Erfahrung zurück. Bis heute steht W&H für innovative Produkt- und Service-Lösungen mit einem starken Fokus auf Forschung & Entwicklung.

Ob beispielsweise die im Jahr 1939 entwickelte Fußtretbohrmaschine, welche eine völlig vom Strom unabhängige zahnmedizinische Behandlung ermöglichte, oder die 1978 vorgestellte Roto Quick Kuppelung, eine Turbinen-Drehkupplung, die erstmals eine freie und leichte Drehung der Instrumente um 360° erlaubte – W&H setzte in vielen Bereichen der Zahnmedizin Maßstäbe.

Wegweisend war dabei besonders der Wunsch nach optimaler Sicht in der Mundhöhle des Patienten – bereits 1933 ging dem W&H Techniker Dr. Roda ein Licht auf. Besser gesagt, die Idee, eine Lichtquelle in W&H Instrumente einzubauen, war geboren. Die technischen Aufzeichnungen sowie alte Prototypen belegen dies. Leider war es noch zu früh für diese Entwicklung – die technischen Voraussetzungen der Leuchtmittel waren noch nicht gegeben. Die Idee blieb allerdings erhalten und sollte sich zur Berufung von W&H herausstellen.

Im Jahr 2007 präsentierte W&H auf der IDS eine echte Sensation. Die Synea Generation verfügte erstmals in der Dentalgeschichte über Turbinen mit sterilisierbaren LEDs. Damit war W&H weltweit der erste Hersteller von Turbinen mit sterilisierbarer LED-Technologie. Die Vorteile? Arbeiten bei Tageslichtqualität, Vergrößerung des Ausleuchtungsareals, komplette Sterilisierbarkeit der Instrumente – um nur einige zu nennen.

Um den Nutzen der LED-Technologie allen Zahnärzten zugänglich zu machen, führte W&H ebenfalls bei

der IDS 2007 chirurgische Hand- und Winkelstücke mit der sogenannten Generator-Technologie ein. Unabhängig vom Antriebsmotor wird der Strom für das Licht durch einen im Instrument integrierten Generator erzeugt. Das Prinzip ähnelt dem eines Fahrraddynamos. Damit steht den Kunden von W&H LED-Licht auf jeder dentalen Einheit und auf jedem dentalen Motor ohne weitere Investitionen zur Verfügung.

Im Jahr 2009 komplettiert W&H seine Vorreiterrolle auf dem LED-Lichtsektor. Mit der Einführung der Alegra Generation bietet W&H nun auch unabhängiges LED-Licht in Winkelstücken. Mittels der Generator-Technologie wird nun perfektes LED-Licht in alle Behandlungsräume gebracht. Neben der Chirurgie konnte dadurch auch in den Anwendungsgebieten Restauration & Prothetik sowie Prophylaxe unabhängige LED-Versorgung gewährleistet werden.

## Und 2010?

2010 bietet W&H mit LED+ das Maximum an LED-Technologie: Speziell für W&H entwickelte LEDs mit einem Kelvinwert von 5.500 für optimale neutrale Tageslichtqualität – und einem Farbwiedergabeindex von über 90 für eine natürliche, besonders kontrastreiche Farbwiedergabe des Anwendungsgebietes. Zusätzlich verfügen die W&H LED+ Instrumente aus dem Bereich Restauration & Prothetik über den höchsten Lumenwert im Vergleich – und damit über die beste absolute Lichtleistung.

So fand die Idee vom Licht, die vor nunmehr 77 Jahren geboren wurde, ihre Umsetzung in der perfekten Rundum-Versorgung mit LED-Licht in der Zahnarztpraxis. <<<



Innovative LED-Technologie macht aus der TA-98 C LED die perfekte Turbine für alle Fälle.



# interview

mit Prof. invitado Dr. (H) Peter Borsay

*Prof. Dr. (H) Peter Borsay beschäftigt sich seit über 30 Jahren mit dem Thema Implantologie und ist seit 2005 Präsident der Deutschen Gesellschaft für moderne Zahnheilkunde (DGMZ). Gemeinsam mit der EAID European Academy of Implant Dentistry veranstaltet er am 13. November dieses Jahres zum 4. Mal den EURO-OSSEO®-Kongress in Hamburg. Wir sprachen mit Prof. Borsay in einem Kurzinterview über seinen Implantologiekongress der EAID in Hamburg.*

*Prof. Dr. Peter Borsay, im Herbst 2010 findet wieder traditionell der EURO-OSSEO in Hamburg statt. Worauf können sich die Teilnehmer freuen?*

Die Gäste des EURO-OSSEO erwartet eine hochkarätige Referentenliste, welche über das gesamte Spektrum der Implantologie – das heißt von der Implantatchirurgie bis hin zur Implantatprothetik und Komplikationen in der Implantologie – informiert. Außerdem gibt es vor Ort eine Industrieausstellung von namhaften Implantologiefirmen. Ich persönlich freue mich sehr über die zahlreichen Anmeldungen aus ganz Deutschland, Schweiz, Spanien und Ungarn.

*Seit wie vielen Jahren veranstalten Sie jetzt den Kongress und wie hat sich der EURO-OSSEO über die Jahre entwickelt?*

Der erste EURO-OSSEO fand 2007 statt. Seitdem ist die Teilnehmer- und Referenzanzahl beständig gestiegen, und wir mussten uns stetig vergrößern und somit immer wieder einen größeren Kongressort finden. Dieses Jahr sind wir im Hotel „Hafen Hamburg“, eine einmalige Lokalität für so einen Kongress!

*Was denken Sie, macht Ihren Kongress so erfolgreich?*

Den EURO-OSSEO zeichnet aus, dass eben nicht nur über ein Thema referiert, gesprochen und diskutiert wird, sondern über das gesamte Gebiet der Implantologie. Dem Teilnehmer wird ein kompletter Überblick zum Thema Implantologie geboten.

*... und was ist die Idee und das Motto der Veranstaltung?*

Ein State of the Art in der Implantologie zu geben. Wir wollen so viel Information und Wissen über die Implantologie wie

möglich für unsere Teilnehmer zusammentragen, dabei nutzen wir die engen Synergien mit der Universität Hamburg und der Semmelweis Universität in Budapest. Circa 30 Prozent unserer Teilnehmer sind auch Studenten des letzten Semesters der Universität, denen wir die Implantologie schon im Studium nahebringen möchten.

Die EAID European Academy of Implant Dentistry veranstaltet nunmehr seit über zwölf Jahren Implantologie-Workshops. Immer wieder haben unsere Teilnehmer den Wunsch geäußert, namhafte Referenten zum Thema Implantologie gestraft an einem Kongresstag zu erleben. So kam die Idee auf – und mit dem EURO-OSSEO haben wir das erfolgreich umgesetzt.

*Wie sehen Sie als Fachmann den aktuellen Stand der Implantologie und die Zukunft des Gesundheitswesens?*

Ich persönlich sehe für die Implantologie weiterhin eine sehr erfolgreiche Zukunft. Die Menschen werden immer älter und somit steigt auch ganz automatisch der Bedarf nach implantologischer Zahnversorgung.

Entwicklungen in Bezug auf die Industrie sehe ich noch bei den Implantatoberflächen und deren Osteointegrität. Bei den Implantatformen haben wir ja nun schon fast alles erreicht. Sehr glücklich bin ich über die Entwicklung in der Diagnostik und freue mich, mit einem DVT-Gerät zu arbeiten und meinen Patienten diesen Service anbieten zu können.

*Herr Prof. Dr. Peter Borsay, vielen Dank für das Interview!*





**Auch eine  
Geschäftsbeziehung ist eine  
Beziehung.**

**Gibt es irgendeinen Grund,  
sich nicht von Anfang an  
den besten Partner  
zu suchen?**

Wenn man neu anfängt, hat man die Chance, von Anfang an alles richtig zu machen. Fangen Sie damit am besten schon im Studium an. Und vertrauen Sie der Kraft einer persönlichen Beziehung: Herzlich willkommen bei Multident, Ihrem Partner für alles Dentale. Mit kompetenter Beratung, umfassendem Service und einem kompletten Lieferprogramm mit günstigen Preisen extra für Studenten. Dazu alle Vorteile des Multident Existenzgründer-Forums. Alles für Sie - höchst persönlich.

**Hannover**  
Telefon 0511 530050

**Berlin**  
Telefon 030 2829297

**Düsseldorf-Ratingen**  
Telefon 02102 565980

**Göttingen**  
Telefon 0551 6933630

**Hamburg**  
Telefon 040 5140040

**Frankfurt/Main**  
Telefon 069 3400150

**Oldenburg**  
Telefon 0441 93080

**Paderborn**  
Telefon 05251 16320

**Wolfratshausen**  
Telefon 08171 969660

**Rostock**  
Telefon 0381 2008191

**Schwerin**  
Telefon 0385 662022

**Steinbach-Hallenberg**  
Telefon 0160 97863104

**MULTIDENT**

*Höchst persönlich.*

MULTIDENT  
[www.multident.de](http://www.multident.de)  
MULTIDENT

Hannover Berlin Düsseldorf-Ratingen Frankfurt/Main Göttingen Hamburg Oldenburg  
Paderborn Wolfratshausen Schwerin Rostock Steinbach-Hallenbach

EIN UNTERNEHMEN DER  
 **RSEUS**  
DENTAL DIVISION

# DENTAL SUMMER Event 2010

Das Fortbildungsereignis des Jahres glänzte mit zufriedenen Teilnehmern und einem hochwertigen Programm

>>> In der ersten Juliwoche 2010 fand bei strahlendem Sonnenschein der Dental Summer Event am Timmendorfer Strand statt, in dessen Rahmen sich auch der Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V. (BdZA) zu einem Arbeitstreffen zusammenfand. Organisiert wurde der Dental Summer von der Internationalen Fortbildungsgesellschaft (IFG), die es bestens verstand, die entspannende Atmosphäre des bekannten Strandbades mit hochkarätigem Wissensgewinn zu verbinden. Es war jedoch nicht nur die wunderschöne Lage des Timmendorfer Strandes, die die jungen Kollegen zum Dental Summer 2010 lockte. Die IFG hatte in Kooperation mit dem BdZA über das Portal [www.dents.de](http://www.dents.de) 250 interessierten Studenten/-innen und Assistenz-zahnärzten/-zahnärztinnen die Möglichkeit gegeben, Freikarten zu den Fortbildungsveranstaltungen zu erhalten. Durch dieses Angebot konnten zwei Tage der Veranstaltung kostenfrei besucht werden, weitere Tage waren selbstverständlich zu einem Aufpreis buchbar. Auf der Referentenliste reihten sich, wie von den IFG-Veranstaltungen gewohnt, hochrangige Namen aneinander. Dazu zählten Hans-Uwe Köhler, Prof. Dr. Alexander Gutowski und Sammy Molcho. Leider musste Prof. Gutowski zum Bedauern der Organisatoren und Teilnehmer kurzfristig aus gesundheitlichen Gründen absagen. Es sprach jedoch für die Or-

ganisatoren der Veranstaltung, dass sich binnen kürzester Zeit mit dem Gutowski-Schüler Herrn OA Dr. Weigl ein adäquater Ersatz fand und somit den anderen attraktiven Fortbildungsveranstaltungen in nichts nachstand. Das Programm deckte über vier Tage von Parodontalchirurgie bis zum Shaolin-Training zahlreiche Themengebiete ab und so gab es viele gute Gründe, sich, neben dem Treffen des BdZA, zum Timmendorfer Strand zu begeben.

Seit seiner Gründung im Januar 2009 wurden beim BdZA viele Weichen gestellt, um den Verband weiter zu etablieren und Erfolg versprechende Projekte in Gang zu bringen. Einige große Fachgesellschaften, wie die DGI und der Dentista-Verband, konnten bereits als unterstützende Mitglieder des BdZA gewonnen werden, und als Mitglied von Young Dentists Worldwide bringt sich der BdZA zudem aktiv in die internationale Standespolitik ein. Im Rahmen des Arbeitstreffens am Timmendorfer Strand wurden die aktuellen Projekte vorgestellt und diskutiert. Von jeweils zwei aktiven Mitgliedern wurden drei Themengebiete intensiv bearbeitet – dies sind „Strukturierte Fort- und Weiterbildung“, „Berufskunde 2020“ und „Goodbye Dentist“. Die ersten Ergebnisse der Arbeitsgruppen sollen zur IDS 2011 vorgestellt und auf den Portalen des BdZA veröffentlicht werden. Besonders im Hinblick auf den vergleichsweise kur-

zen Zeitraum, in dem der BdZA an seinen Projekten arbeitet sowie die Tatsache, dass alle Aktiven ehrenamtlich tätig sind, kann der Vorstand des BdZA bereits jetzt auf erfolgreiche Ergebnisse blicken, die er gemeinsam mit seinen Beiräten erarbeitet hat.

Der Dental Summer Event war eine besonders gute Gelegenheit, um neue Mitglieder in die Arbeit der Organisation mit einzubinden und die jungen Kollegen über die Arbeit zu informieren. Die Veranstaltung war von Zahnärzten aller Altersklassen besucht und bot zudem zahlreiche Abendveranstaltungen, die



werden die einzelnen Veranstaltungstage mit abwechslungsreichen Abendveranstaltungen, die übrigens für alle Teilnehmer unabhängig von den Buchungstagen offen sind und zum gemeinsamen Verweilen einladen. Für den Dental Summer 2011 stehen wieder 100 Gratiskarten für zwei Seminartage zur Verfügung (jede weitere Tageskarte kann zum Sonderpreis von 100 € zzgl. MwSt. dazu gebucht werden). Registriert euch auf [www.dents.de/ifg](http://www.dents.de/ifg) bis zum 31. Dezember 2010. Weitere Informationen gibt es auf [www.dentalsummer.de](http://www.dentalsummer.de) und auf [www.dents.de](http://www.dents.de) <<<

sich bei den Teilnehmern größter Beliebtheit erfreuten. An jedem Abend gab es eine neue tolle Veranstaltung, den Höhepunkt bildete die Dental Summer Party am Freitagabend, bei der eine Live-Band die Tanzlust der Gäste anregte. Ein stimmungsvoller Abschluss war am 3. Juli im Anschluss an die Veranstaltung das gemeinsame Anschauen des WM-Spiels Deutschland gegen Argentinien, und die Laune war nicht nur wegen des deutschen Sieges unter den Anwesenden durchweg gut. Der Wettergott meinte es in der ersten Juli-Woche mit den Teilnehmern des Dental Summers 2010 besonders gut und so konnte in der freien Zeit die Sonne am Strand genossen werden.



Das BdZA-Treffen für den kommenden Sommer ist jetzt schon geplant und wird wieder im Rahmen des Dental Summer Events vom 29. Juni bis zum 2. Juli 2011 am Timmendorfer Strand stattfinden. Neben einem hochklassigen Fortbildungsprogramm wird es im Mekka des deutschen Beachvolleyballs ein viertägiges Beachvolleyball-Turnier als Rahmenprogramm zum Dental Summer Event 2011 geben. Abgerundet



# IADS CONGRESS 2010 IN BRÜNN



*Stefi Radó – Secretary General IADS, Budapest/Ungarn*

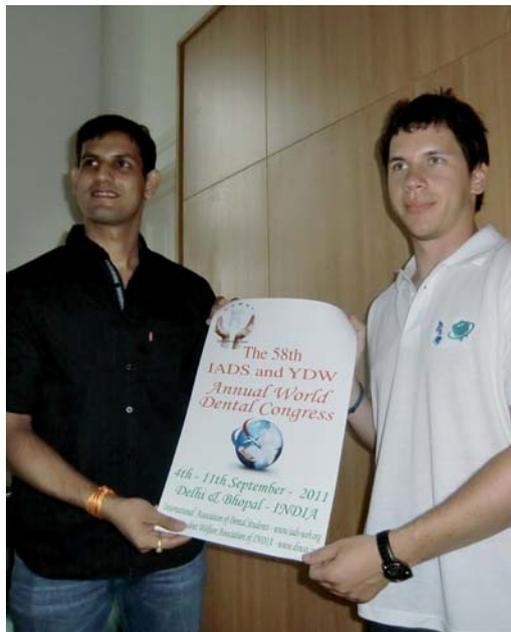


>>> Wie in jedem Jahr war auch in diesem Juli der Kongress der International Association of Dental Students (IADS) eines der Highlights dieses Sommers. Der gemeinsame Kongress mit Young Dentists Worldwide (YDW) wurde von den tschechischen Zahnmedizinierenden in Brunn veranstaltet. Die Mitgliedsländer waren durch insgesamt 80 Teilnehmer repräsentiert.

Tag der Ankunft war Freitag der 16. Juli, wir bekamen unsere Zimmer im Hotel Continental. Die Außentemperatur lag zwischen 35–40 Grad Celsius und uns fehlten eindeutig die Klimaanlage in den Zimmern. Abends nach dem gemeinsamen Abendessen wurde die Hitze mithilfe tschechischen Bieres und Karaoke bekämpft.

Samstag war der Tag der Wissenschaft. Das Standing Committee on Research and Education (SCORE) hatte einen Lecture Contest organisiert, die Vorträge der Studenten über ihre Forschungen sowie die Vorträge von Young Dentists Worldwide (YDW) wechselten sich den ganzen Tag ab und ließen uns in diverse interessante Themen der Zahnheilkunde einen Einblick bekommen.

Am Sonntagnachmittag wurde der mittlerweile zur Tradition gewordene Exchange Fair veranstaltet, wo jedes der Mitgliedsländer mit einem eigenen Stand die Möglichkeit hatte, etwas Spezielles aus der Heimat vorzustellen. Bei dieser Veranstaltung läuft man von Tisch zu Tisch und meist ist einem schon nach einer Stunde etwas übel, weil man zuerst den koreanischen Reiswein probiert hat, dann den Schnaps aus Reis, danach beim deutschen Stand den Minzlikör und die Gummibärchen, aber natürlich auch ein paar





Spreewaldgurken mit Würstchen. Als man das hinter sich hatte, ging man zu den Polen, wo man mindestens zweimal vom berühmten Zubrówka trinken musste, und ein Schmalzbrot mit sauren Gurken in die Hand bekommen hat, als Dessert Krówki (Karamell) und Lebkuchen. Bei den Georgiern bekam man ein Glas vom berühmten Rotwein und Nüsse, die auf eine Schnur gefädelt waren und so in Traubensirup getaucht wurden. Am türkischen Tisch konnte man dem Raki nicht widerstehen und natürlich nahm man auch ein Stück Lokum (Turkish Delight). Die Bulgaren drückten einem ein Brot mit etwas aus Tomaten und Paprika in die Hand, und bei den Sudanesen konnte man drei Sorten Saft, aus europäischer Sicht völlig unidentifizierbarer Herkunft, probieren.

Von dem Optimismus der Organisatorin zeugte, dass sie nach diesem Programm noch ein dreigängiges Abendessen geplant hatten. Im Anschluss folgte die Curaprox-Party, bei der einer der Veranstalter als Zahnbürste verkleidet war.

An den Sitzungen dieses Jahres nahmen so viele Delegierte wie noch nie teil. Die Mehrheit der Gesandten nahmen an allen Sitzungen teil und verfolgten die Diskussionen hoch konzentriert. Es wurden viele Entscheidungen gefällt, verändert oder revidiert, und alle Teilnehmer konnten den Konferenzsaal mit dem wohlthuenden Wissen verlassen, dass sie an einem selten so erfolgreichen und demokratischen GA teilnehmen konnten.

Am Dienstag dauerten die GA's besonders lange, deswegen wurde der neue Vorstand des IADS erst spät am Abend gegen 23 Uhr gewählt.

Der neue Vorstand des IADS besteht aus folgenden Personen:



*President:* Ionut Luchian (Iasi/România)  
*General Secretary:* Zsuzsanna Stefánia Radó (Ungarn)  
*Treasurer:* Babak Sayahpour (Deutschland)  
*Editor:* Karolina Florykova (Tschechien)  
*IEO:* Lena Malaty (Ägypten)

Der letzte Tag des Kongresses war nur der Erholung und Entspannung gewidmet. Es gab eine Schiffsfahrt zum Schloss Veveri (wo auch Winston Churchill seine Flitterwochen verbracht hatte), und am Abend folgte der feierliche Abschluss des Treffens beim Galadiner, wo der alte Vorstand dem neuen Vorstand das Amt übergab, die Gewinner des Lecture Contests ihre Preise bekamen und noch ein letztes Mal gemeinsam gefeiert wurde.

Am nächsten Tag, schon bei der Heimreise im Auto, dachte ich etwas müde aber zufrieden an die paar Tage zurück, während denen ich so viele alte und neue Freunde getroffen hatte. Wir haben so viel gearbeitet und erlebt, dass mir nichts übrig bleibt, als die Tage bis zum nächsten Treffen zu zählen, um wieder den IADS-Spirit erleben zu dürfen (2011 Februar in Russland – seid dabei). <<<

# YOUNG DENTISTS WORLDWIDE –

## Forum beim FDI-Kongress in Brasilien erfolgreich

*Juliane Gnoth*

*Fotos: Ingmar Dobberstein*



>>> Nicht nur bei den Facebook-Fans hat Young Dentists Worldwide mit nun mehr als 10.000 Mitgliedern einen neuen Rekord aufgestellt, auch das Auditorium zum Forum am 3. September 2010 in Salvador de Bahia war bis zum letzten Platz gefüllt. Das Thema „General Dentistry vs. Specialization – Helping young dentists finding their way“ schien die jungen Teilnehmer des Jahreskongresses der World Dental Federation (FDI) anzusprechen. Gekommen waren zahlreiche junge Brasilianer, aber auch Mitglieder von YDW aus aller Welt.

Eingeladen waren drei Referenten, die alle zum engeren Kreis der Young Dentists-Gemeinde zählen, geleitet wurde das Forum von einem Vorstandsmitglied von YDW. So sprach Magdalena Maciejowska aus Polen, Sekretärin von YDW, zum Thema „To PhD or not to PhD“ und berichtete über die Hürden und Probleme mit dem Erwerb des PhD, dem weitverbreiteten internationalen Dokortitel. Dieser ist im Vergleich zum deutschen Dokortitel in der Medizin mit mehr akademischer Ausbildung und Lehre verbunden.

Sich diesen Hürden zu stellen, ist eine große Herausforderung und verlangt den PhD-Studenten viel ab. Genauso wie Magdalena ist auch die zweite Vortragende, Vasiliki Karathanasi aus Griechenland, sowohl in einer Praxis als auch an der Universität tätig und konnte so den jungen Zahnärzten einen tollen Vortrag zum Thema „Standing on the crossroad between General Dentistry and Specialty“ bieten. Sie bindet ihre Erfahrungen und ihr Wissen aus der



Oralpathologie in die Arbeit in der eigenen Praxis ein und passte somit perfekt ins Konzept des Forums.

Wie bei allen von Young Dentists Worldwide organisierten Veranstaltungen sollte es nicht darum gehen, die neusten Forschungsbeiträge oder nur theoretisches Wissen zu vermitteln. Die Idee ist es, den Zuhörern Vorträge anzubieten, die Erfahrung, Leidenschaft und Wissen verbinden. Abgerundet wurde die Veranstaltung durch das Thema „Implant Dentistry: A new Specialty or an extension of General Dentistry?“, zu dem Nikos Mattheos aus Australien berichtete.

Er leitet an der Griffith University in Gold Coast die Ausbildung zum Spezialisten in der Parodontologie und Implantologie und ist, genauso wie Vasia, ein ehemaliger Präsident der European Dental Students Association (EDSA). Leiterin des Forums Juliane Gnath und Magdalena Maciejowska gehörten beide dem Vorstand des IADS (International Association of Dental Students) an, was zeigt, dass sich nach der Studienzeit die aktiven jungen Zahnärzte bei Young Dentists Worldwide zusammenschließen. Die Zusammenarbeit ist gekennzeichnet durch eine Kombination aus guten Freundschaften und der Möglichkeit, als junger Zahnarzt immer im Kreise der YDWs willkommen geheißen zu werden.

Die Vorträge des Forums wurden sehr gut angenommen und im Nachgang wurde viel über das Thema diskutiert. Die Entscheidung sich zu spezialisieren oder zu versuchen, alle Bereiche der Zahnmedizin abzudecken, wird für die junge Generation der Zahn-

ärzte immer wichtiger. Die Globalisierung und die damit zusammenhängenden Möglichkeiten zur Fort- und Weiterbildung im Ausland sind ein wichtiges Thema der Young Dentists. Gelegenheiten wie das Forum während des FDI-Kongresses sind eine gute Basis, um sich auszutauschen über die Probleme und Herausforderungen, denen sich die jungen Kollegen stellen müssen. Auch Vorbilder aus den eigenen Reihen der Young Dentists Worldwide, die zwischen 25 und 55 Jahren alt sind, lassen sich leicht finden. Bei den von den brasilianischen Studenten organisierten Partys konnten dann auch noch die Nächte zu lateinamerikanischer Livemusik durchtanzt werden.

Der Austausch mit der World Dental Federation (FDI) ist für die Young Dentists genauso wichtig wie die Zusammenarbeit mit der International Association of Dental Students (IADS), daher wird es auch in Zukunft Treffen und Foren auf jeweils beiden Kongressen geben. Der diesjährige Kongress des FDI fand in Salvador de Bahia, Brasilien, statt. Besonders viele Teilnehmer aus dem südamerikanischen Raum hatten den Weg nach Salvador gefunden, und so waren insgesamt 10.000 Teilnehmer aus 115 Ländern nach Brasilien gekommen. Die wissenschaftlichen, politischen und sozialen Veranstaltungen boten den Teilnehmern einen vielfältigen Kongress. Die nächsten Jahreskongresse des FDI werden in Mexico City (2011), Genf (2012) und Seoul (2013) stattfinden und dort werden mit Sicherheit auch die Young Dentists Worldwide wieder vertreten sein. <<<

# VOCO DENTAL CHALLENGE

## jährt sich zum achten Mal

*Susann Lochthofen*



>>> Mit der jährlich stattfindenden VOCO Dental Challenge gibt es seit nunmehr acht Jahren einen ganz besonderen Forschungswettbewerb für Zahnmedizinstudenten/-innen und junge Absolventen. Die in jedem Frühjahr ausgeschriebene Challenge fand auch in diesem Jahr Ende September ihren Höhepunkt mit der Veranstaltung in Cuxhaven, zu der neben den Teilnehmern und Juroren auch die dentale Fachpresse geladen war.

Alle Gäste stimmten sich mit unterschiedlichen Aktivitäten bereits am Vortag auf das wissenschaftliche Programm und die zu erwartenden spannenden Inhalte ein und fanden sich schließlich am frühen Freitagmorgen am Firmensitz von VOCO zum Start des Wettbewerbs ein.

Aus allen eingereichten Arbeiten waren im Vorfeld die neun besten Beiträge ausgewählt worden. Die angespannte Stimmung und Aufregung der neun besten Teilnehmer waren im Raum zu spüren, weshalb die Begrüßung durch den VOCO-Geschäftsführer Manfred Thomas Plaumann kurz und zielführend ausfiel, in der er allen Anwesenden einen interessanten und erfolgreichen Tag wünschte.

Jedem Vortragenden standen dann zehn Minuten für die Vorstellung seiner Forschungsarbeit zur Verfügung, danach konnten die drei Juroren und das Publikum Fragen stellen. Die Jury setzte sich aus Priv.-Doz. Dr. Carola Kolbeck, Dr. Franz-Josef Faber und Priv.-Doz. Dr. Andreas Braun zusammen und war aufgefordert, neben kritischen Nachfragen noch am selben Nach-

Forschung und Industrie gehen auf vielen Gebieten im medizinischen Bereich oftmals Hand in Hand. Das gilt auch für die Dentalbranche. Unternehmen der Dentalindustrie, die sich aktiv und bewusst auf die Förderung gerade auch junger Zahnmediziner konzentrieren, sind dagegen weniger häufig. Eine erfreuliche Ausnahme bildet da die Firma VOCO in Cuxhaven.



*Erster Platz für Dr. Tobias Tauböck.*



*Die Jury der VOCO Dental Challenge 2010 mit Dr. Martin Danebrock (rechts), Leiter Wissenschaftlicher Service bei VOCO.*



Die Zweitplatzierte Marie-Claire Glaßer.



Der dritte Platz für Susann Siegmund.

mittag die Gewinner zu ermitteln. Nachdem die Beiträge vorgetragen waren, nahmen alle Interessierten nach dem Mittagessen an einer einstündigen Firmenführung teil, bei der umfassende Einblicke in die Herstellung und den Betriebsablauf eines produzierenden Dentalunternehmens gewonnen werden konnten.

Die neun Beiträge der Teilnehmer befassten sich mit unterschiedlichen Themen und überzeugten auch durch interdisziplinäre Ansätze. So zum Beispiel im Vortrag der Drittplatzierten Susann Siegmund von der Universität Halle-Wittenberg, in dem es um den „Einfluss einer fraktionierten Bestrahlung auf die Mikrozugfestigkeit verschiedener Dentinhaftevermittler-Kompomer-Kombinationen auf perfundiertem Milchzahndentin“ ging.

Mit ihrer Arbeit zu den „Auswirkungen von Bleichmitteln auf die Oberflächenbeschaffenheit von plastischen Füllungsmaterialien“ konnte Marie-Claire Glaßer von der Universität Witten-Herdecke die Jury ebenfalls überzeugen und qualifizierte sich für den zweiten Platz des Wettbewerbs.

Ein Novum der diesjährigen VOCO Dental Challenge war mit Dr. Tobias Tauböck von der Universität Zürich die erstmalige Teilnahme eines Vertreters aus der Schweiz, der zudem mit seiner Studie „Polymerisationsschrumpfung und Schrumpfungskraft eines dualhärtenden Stumpfaufbaukomposits“ auch gleich den ersten Platz belegte. Die Preisgelder in Höhe von 6.000 EURO (1. Platz), 4.000 EURO (2. Platz) und 2.000 EURO (3. Platz) sowie Publikationszuschüsse in Höhe von 2.000 EURO für jeden Preisträger wurden von VOCO-Geschäftsführer Plaumann überreicht.

Mit einem Sektempfang und glücklichen jungen Zahnmedizinern, die laut Plaumann schon aufgrund ihrer Qualifikation für das Finale alle gewonnen haben, endete die VOCO Dental Challenge 2010. Auch der nächste Wettbewerb steht schon auf dem Programm und so wird es auch 2011 wieder die Möglichkeit geben, die eigene Forschungsarbeit bei

VOCO einzureichen und die Chance, an einem spannenden wissenschaftlichen Wettstreit teilzunehmen. <<<

ANZEIGE

**minilu**  
ist da!

Praxis-Material  
supergünstig,  
superschnell,  
supereinfach:  
[www.minilu.de](http://www.minilu.de)

**minilu.de**  
... macht mini Preise



# Take a bite into

# THE APPLE

*Ein Bericht von Philipp Klose*

Neun Semester Studium in Hamburg waren vorbei. Ich fühlte mich gut informiert von Ästhetik bis zahnärztlicher Prothetik, was die deutsche Ausbildung betraf. Aber ich wollte auch schon immer wissen, wie an anderen fortschrittlichen Universitäten zahnmedizinisch gearbeitet wird. Schon damals interessierte ich mich für die USA aufgrund ihrer wissenschaftlichen Reputation und meine positiven Erfahrungen durch frühere Aufenthalte. Deshalb suchte ich nach einer Möglichkeit dort schon als Student Einsicht in die Praxis und Forschung zu bekommen. Die Idee war schnell geboren, die Umsetzung dagegen glich zunächst einem Hürdenlauf.

## *Die Bewerbung*

Ich dachte an eine Famulatur. Doch ich fand schnell heraus, dass zahnmedizinische Famulaturen im Ausland alles andere als typisch sind – anders als bei Humanmedizinern, bei denen ein großes Angebot an Famulaturen existiert, da diese als Teil der residency (vgl. Praktisches Jahr, Assistenzzeit) im Lehrplan gefordert werden. Aber das sollte mich nicht von meinem Vorhaben abhalten. Ich suchte weiter und legte ein besonderes Augenmerk auf postgraduale Programme. Das bot sich bei mir im Hinblick auf das nahende Studienende an.

Hier war eine große Auswahl vorhanden! Meine Einschränkungen begannen mit Informationen über die Teilnehmerzahlen, Lernziele und Positionen in Rankings. Danach durchforstete ich die Literaturveröffentlichungen der Programmleiter nach Anzahl und Themengebieten. Zum Schluss sollte auch die Stadt einen Reiz darstellen – es blieben Boston, New York und Philadelphia. Mein Vorzug galt New York, da ich diese Stadt im Jahr 2000 im Rahmen eines Schüleraustauschs bereits kennengelernt hatte und ich beschloss, mich an der New York University (NYU) zu bewerben.

Meine Bewerbungsunterlagen auf Englisch, bestehend aus Motivationsschreiben, Empfehlungsschreiben vom Dekan der Medizinischen Fakultät und dem Direktor der Klinik für zahnärztliche Prothetik, den bisher erbrachten Studienleistungen (medical school transcript), der Bescheinigung der internationalen Krankenversicherung, Sprachzertifikaten und Fortbildungsbescheinigungen, schickte ich an den Programmdirektor der NYU.

So gelangte ich durch Dennis Tarnow (damals noch NYU) an Ken Beacham (Assistant Dean der postgradualen zahnärztlichen Fortbildung). Nach einiger schriftlicher und telefonischer Korrespondenz mit Mr. Beacham lud er mich ein: „Philipp, wir haben so etwas noch nie gemacht, aber wir werden das hinbekommen. Welcome to NYU.“

Wie sich später herausstellte, hatte ich mit Mr. Beacham einen hervorragenden engagierten Betreuer gefunden, der es bestens verstand, mich mit der amerikanischen Zahnmedizin vertraut zu machen und mich für die Kultur noch mehr zu begeistern.

## Die Universität

Die New York University liegt im Greenwich Village in Manhattan und ist die größte private Universität der Vereinigten Staaten. Bei College-Bewerbern wird sie regelmäßig als „Traum-Uni Nr. 1“ genannt – trotz der Studiengebühren von über \$60.000 pro Jahr. Das College of Dentistry wurde 1865 gegründet, unterrichtet jährlich über 1.600 Studierende aus über 50 Nationen und bietet Abschlüsse wie Bachelors, Masters, Doctoral und Nurse's degrees.

Das Zahnmedizinstudium dauert in den Vereinigten Staaten vier Jahre und schließt mit einem doctor of dental surgery (DDS) oder einem doctor of medical dentistry (DMD) ab, wobei sich lediglich die Bezeichnung auf dem Papier, nicht aber die Ausbildung unterscheidet. Es unterteilt sich in zwei Jahre naturwissenschaftliches und propädeutisches Studium mit dem abschließenden National Board Dental Exam I (NBDE I; vgl. zahnärztliche Vorprüfung; anatomic sciences/biochemistry/physiology/microbiology/pathology/and dental anatomy and occlusion) und zwei Jahre klinisches Studium mit dem National Board Dental Exam II im letzten Winterhalbjahr (NBDE II; vgl. zahnärztliche Prüfung; operative dentistry/pharmacology/endodontics/periodontics/oral surgery/pain control/prosthodontics/orthodontics/pedodontics/oral pathology/and radiology).

Die große Mehrheit der Absolventen geht anschließend in die Praxis. Ein ansteigender Prozentsatz absolviert ein ein- bis zweijähriges general practice residency program (GPR) in einer Klinik, während dessen man Patienten betreut und Rotationen in medizinischen Bereichen wie Notfallmedizin, Innerer Medizin oder Anästhesie absolviert (GPR). Andere nehmen an einer advanced education in general dentistry residency (AEDR) teil, bei der sie, meistens in einer dental school, unter Anleitung eines erfahrenen Spezialisten komplexe Fälle behandeln.

Um in den USA eine Lizenz zu erhalten und behandeln zu dürfen, muss jeder Zahnarzt eine von der Region, in der er praktizieren möchte, abhängige Lizenz-, Ethik- und Rechtsprüfung ablegen. Während seiner Tätigkeit als Zahnarzt werden von ihm regionsabhängig jährlich 10 bis 25 Stunden continuing education (CE), also Fortbildung, verlangt. Anders als bei uns darf der



Zahnarzt mit Erreichen des Abschlusses automatisch die Bezeichnung „doctor“ führen.

Nun gibt es aber auch Zahnärzte, die nicht in den USA studiert haben, dort aber gerne arbeiten möchten. Die können sich für das dreijährige Advanced Placement DDS Programm zum Beispiel an der NYU bewerben. An einigen anderen Dental Schools dauert dieses Programm nur zwei Jahre, ebenfalls in Vollzeit. Die Bewerber müssen das National Board Dental Exam I bestanden und eine Mindestpunktzahl von 90 im TOEFL iBT erreicht haben. Dann folgt ein Interview an der Hochschule, bei dem man zum Teil auch Zähne auf Zeit präparieren muss. Um die Lizenz für New York zu erhalten, muss seit 2007 jeder Kandidat nach dem Studium noch eine einjährige dental practice residency absolvieren.

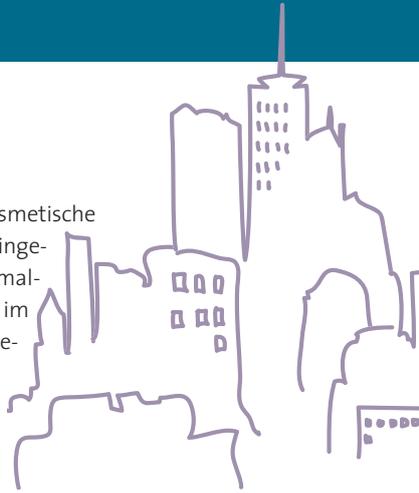
## Das Programm

Continuing Education (CE) ist, ebenso wie bei uns, ein florierender Markt. Es gibt eine Vielzahl unterschiedlich strukturierter und sich qualitativ stark unterscheidender Fortbildungsmöglichkeiten. Das New York University College of Dentistry (NYUCD) bietet verschiedene postgraduale Programme in Vollzeit und Teilzeit an. Die Teilzeitprogramme wie Full Mouth





Zahnärzte stärker auf kosmetische Wünsche der Patienten eingehen. Trotzdem findet Amalgam als Füllungsmaterial im Seitenzahnbereich noch beständig Verwendung. Bei Sanierungen der kompletten Okklusion wurde oft die Kieferorthopädie miteinbezogen. Teleskoparbeiten sah ich selten. Fachliteratur wird bei fast allen Fällen herangezogen, allerdings nur sofern sie auf Englisch vorhanden ist. In Gesprächen mit den Zahnärzten ist mir aufgefallen, dass die Zahnmedizin und die Zahntechnik aus Deutschland einen sehr guten Ruf genießen.

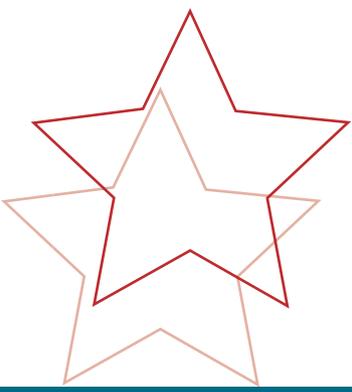


Reconstruction, Implantology and Aesthetic Dentistry besuchen vorwiegend Zahnärzte, die einen Tag in der Woche aus ihrer Praxis ans NYUCD kommen, dort Vorlesungen hören und Patienten behandeln, die dem Programm entsprechende Behandlungen wünschen. Dagegen ziehen die einjährigen Vollzeitprogramme wie Aesthetics&Ceramics zu einem Großteil internationale Zahnärzte aus über 15 Ländern, darunter viele Europäer, an. Ausschließlich ausgewiesene Experten (u.a. Dr. Stephen Chu, Jason J. Kim, Dr. Dean Vafiadis) des jeweiligen Gebietes leiten die CE-Programme (ebenso wie die Kurse der DDS-Programme); Zahnärzte mit eigenen Praxen und jahrelanger Erfahrung betreuen die Teilnehmer der Programme. Der Bewerbungsandrang auf jede Dozentenstelle ist groß, obwohl die Anfahrt zur Klinik oft bis zu zwei Stunden in Anspruch nimmt und der Arzt keine Entschädigung für den Praxisausfall erhält. Auf die Frage, warum die Zahnärzte diesen Aufwand auf sich nehmen, antworteten sie, das associate program sei eine hervorragende Möglichkeit des Austausches unter Top-Kollegen und die enge Bindung an die Universität werde von den eigenen Patienten sehr geschätzt. Nach meinen Beobachtungen unterscheidet sich die Arbeit an sich kaum von der Behandlung in Deutschland. Es fiel mir jedoch auf, dass die amerikanischen

Während meiner Famulatur besuchte ich die täglichen Vorlesungen der CE-Programme für Aesthetics & Ceramics und Implantologie. Nachmittags begleitete ich in den ersten beiden Wochen die Kursteilnehmer während der Planung ihrer Patientenfälle und deren Durchführung. So habe ich viel über die Möglichkeiten von Veneers, Tooth Whitening und die Planung von Implantatfällen lernen können. Anfang März fand die International Aesthetic Week statt, während der die ästhetische Gestaltung von Zahnersatz im Frontzahnbereich und die Vorstellung von Patientenfällen im Vordergrund standen. In meiner letzten Woche durchlief ich das Fortbildungsprogramm zusammen mit einer französischen Gruppe der Universität Bordeaux, bei dem es um Vermeidung und Umgang mit implantologischen Misserfolgen und Weichgewebsmanagement ging.

### Die Stadt New York

Das Umfeld einer so modernen, pulsierenden Metropole machte die Famulatur zu einem besonderen Erlebnis. Schon damals faszinierte mich das Treiben der Stadt und das Gefühl, an dem Ort zu sein, wo alle Informationen der Welt zusammenlaufen. New York ist die amerikanische und internationale Kunst-, Kultur- und Finanzhauptstadt und mit 8,3



Millionen Einwohnern die größte Stadt in den Vereinigten Staaten von Amerika. Sie wird auch New York City genannt, um die Metropole vom Staat New York zu unterscheiden, in dem sie liegt. Den besten Überblick hat man vom Empire State Building. Von dort oben sieht man sofort, dass New York auf einer Inselgruppe liegt, erkennt das rasterförmige Straßennetz Manhattans mit den breiten Avenues in Nord-Süd Richtung, den Central Park, Downtown mit dem Financial District und Uptown, West Side und East Side und dazu die Ausdehnung der fünf Stadtteile: Manhattan, Brooklyn, Queens, die Bronx und Staten Island.

Für große Strecken eignen sich vor allem Bus und U-Bahn (\$80 für 30 Tage flat rate, \$2 single ticket), für den Rest ist man zu Fuß gut unterwegs. Die Yellow Cabs sind ein fester Bestandteil des Erscheinungsbilds der Stadt. Sie sind einfach überall und fahren grundsätzlich mit Taxameter.

So bunt wie das Stadtbild mit den verschiedensten Kulturen ist auch das Angebot an Restaurants und Orten für den täglichen Nahrungsbedarf. Supermärkte haben meistens 7 a.m.–11 p.m. geöffnet, pharmacy's mit einem eingeschränkten Lebensmittelangebot durchgehend.

Von den weltbekannten Museen haben mir das Metropolitan Museum of Art und das American Museum of Natural History am besten gefallen. Neben der Metropolitan Opera und der NY City Opera bietet die Stadt eine unendliche Vielfalt an Rock- und Jazzclubs und natürlich den Broadway mit den etablierten Musicalproduktionen. Das sportliche Highlight waren die Besuche des Madison Square Garden zu einem Basketball- und Eishockeyspiel. Nachts pulsiert das Leben in Vierteln wie dem eher touristisch geprägten Meatpacking District oder an der Bowery Street, in NoLiTa und Little Italy mit ihren immer wechselnden In-Bars. Wer nach einem Abend auf der Piste Hunger verspürt, kann die 24/7 geöffneten Pizza- oder Bagelbäcker oder einen der unendlich vielen Deli's (delicatessen) aufsuchen.



Was die Unterkunft angeht, sollte man bedenken, dass New York eine der teuersten Städte der Welt ist. Aber es gibt nicht nur viele sehr teure Hotels, sondern auch preisgünstige Übernachtungsmöglichkeiten. Ich entschied mich für das Kolping House. Es liegt 165 East 88<sup>th</sup> Street, d. h. an der 88. Straße zwischen Third und Lexington Avenue in Manhattan und dient männlichen Praktikanten sowie Studenten als Residenz im Herzen von Manhattan, der „Upper East Side“. Durch die zentrale Lage und schnelle Anbindung an die öffentlichen Verkehrsmittel war es eine gute Wahl und ich konnte mich auch auf die seriöse Zusage verlassen – das ist in einer Stadt mit einem denkbar knappen Wohnungsmarkt und oft dreifach gebuchten Appartements nicht gewöhnlich. Als Pendant für Frauen gibt es „The Webster“ in Midtown Manhattan an der 34. Straße.

### Reflexion

Rückblickend lässt sich sagen, dass wir in Deutschland eine ausgezeichnete zahnmedizinische Ausbildung erhalten und uns im internationalen Vergleich nicht zu verstecken brauchen. Wir können sehr froh über unser Bildungssystem sein, das uns ein vergleichsweise günstiges Studium auf hohem wissenschaftlichen Niveau bietet. Trotzdem ist es immer von Vorteil, einen Blick über den Tellerrand hinaus zu wagen und sich den Methoden anderer Länder zu öffnen.

New York ist eine großartige, fesselnde Stadt, die man ein Mal im Leben besucht haben sollte. Besonders haben mich die multikulturelle Gesellschaft und die Offenheit und Gastfreundschaft der Menschen beeindruckt. Die interessanten und lehrreichen Erfahrungen haben genauso wie die vielen neuen Freunde mein Leben bereichert. Ich danke all den Menschen, die mir diese prägende Erfahrung ermöglicht haben. <<<



### INFO

Bericht über die Auslandsfamulatur in New York City, USA

11. Februar – 18. März 2010  
 Famulant: Philipp Klose  
 Studienfach: Zahnmedizin,  
 9. Semester, Universität  
 Hamburg



## 1 Kleines Mädchen bringt den Online-Handel in Schwung

Ob als Praxisinhaber, angestellter Zahnarzt oder Assistenzarzt – in der Zahnmedizin zählen immer mehr die wirtschaftlichen Aspekte. Das beinhaltet auch Preisbewusstsein beim Einkauf von Material. Mit günstigen Preisen sorgt seit einiger Zeit „Minilu“ im Dentalhandel für Aufsehen. So heißt eine Comicfigur, die Sympathieträgerin von [www.minilu.de](http://www.minilu.de) ist. Dahinter steckt ein neuer Online-Shop, der sich außer kurzen Lieferzeiten einen hohen Anspruch an den Service auf die Fahne geschrieben hat. Minilu ist aber nicht nur ein Tipp für gestandene Zahnärzte. Auch wer als Student günstig Material fürs Studium kaufen möchte, sollte mal einen Abstecher zu [www.minilu.de](http://www.minilu.de) machen. Der Online-Shop hat sich auf Praxismaterial spezialisiert und 10.000 Artikel für Zahnarztpraxen im Sortiment. Die Ware stammt ausschließlich von bekannten Markenherstellern. Das Besondere: Wer bei Minilu einkauft, erlebt einen völlig neu konzipierten Online-Shop, der intuitiv zu bedienen ist. Alle Materialien werden schnell über Produktkategorien oder über die Stichwortsuche gefunden. Per Drag and

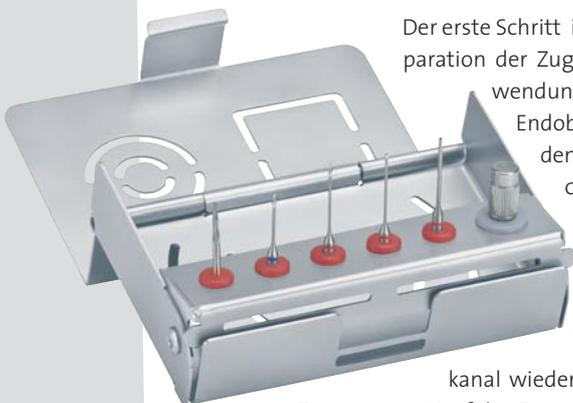


Drop, also durch Ziehen und Fallenlassen mit der Maus, werden die ausgewählten Produkte in den Warenkorb gezogen. Genauso funktioniert der Produktvergleich. Neben der bequemen Bedienung räumt [www.minilu.de](http://www.minilu.de) mit einem anderen Manko vieler Shops auf: Schaut man die einschlägigen Foren und Bewertungen durch, hatte es bisher oft bei den Lieferzeiten.

Auch hier setzt der neue Shop an: Alle Bestellungen werden binnen 24 Stunden ausgeliefert. Zusätzlicher Pluspunkt von [www.minilu.de](http://www.minilu.de): Eine komplizierte Anmeldung ist gar nicht erforderlich, bestellt wird einfach auf Rechnung. Aus dem Rahmen fällt auch das Design der Site in Rosarot mit der Comicfigur Minilu. Als Zahnfee der besonderen Art macht sie mit Tipps und Tricks den Alltag von Praxismitarbeiterinnen einfacher. In kurzen Lehrfilmen zeigt Minilu zudem Praxis-Anwendungstipps und Wartungsarbeiten. Als Dankeschön fürs Bestellen dürfen sich Minilu-Kunden jedes Mal ein Geschenk aussuchen – vom Kühlschrankmagneten bis hin zum Prosecco in der Dose.

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

## 2 An der Wurzel gepackt



Der erste Schritt ist die korrekte Neupräparation der Zugangskavität unter Verwendung eines herkömmlichen Endoboehrsers mit nichtschneidender Spitze (H269GK.315.016). Für den weiteren Erfolg ist entscheidend, dass ein gerader Zugang zum Fragment präpariert wird. Nachdem der Wurzelkanal wieder aufgefunden und der Zugang zum Kopf des Fragments mithilfe von zwei Gates-Bohrern geschaffen wurde, erlauben zwei spezielle Instrumente die bislang komplizierte Aktion zu

vereinfachen: Ein Zeigerbohrer (RKP.204.090) legt den koronalen Teil des Fragmentes frei, ein extrem feiner Trepanbohrer (RKT.204.090) umschließt es, hält es quasi fest und dreht es entgegen dem Uhrzeigersinn aus dem Kanal heraus.

Damit bietet das Endo Rescue Kit eine einfache und systematische Lösung für die OP-Panne und entspannt die unangenehme Situation professionell und schnell.

Wer die raffinierte Vorgehensweise in bewegten Bildern erleben möchte, der kann sich den Einsatz des Endo Rescue Kits sofort unter [www.kometdental.de](http://www.kometdental.de) als Video ansehen.

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



## 3 Sicher und exakt befestigen

Der neue NSK Prothetikschauber iSD900 bietet höchste Sicherheit beim Befestigen von Halteschrauben bzw. Abutmentschrauben. Mit drei Geschwindigkeiten (15, 20, 25 U/min) sowie zwischen 10 und 40 Ncm frei wählbaren Anzugsmomenten (anwählbar in 1- und 5-Ncm-Schritten) ist er bestens geeignet für alle gängigen Implantatsysteme. Das speziell für diese Anwendung konzipierte Drehmoment-Kalibriersystem stellt dabei sicher, dass stets das exakt erforderliche Drehmoment anliegt. Gegenüber herkömmlichen Befestigungssystemen wie z. B. manuellen Ratschen bietet der iSD900 eine deutliche Zeitersparnis bei gleichzeitig bester Zugänglichkeit. Der Behandler kann sich so auf das Wesentliche dieser Prozedur konzentrieren, nämlich Schrauben ohne Verkanten zu platzieren. Der iSD900 ist so leicht und

klein wie eine elektrische Zahnbürste und aufgrund seiner Aufladung durch Induktion (d. h. keine Kontaktkorrosion an elektrischen Kontakten) und seinem sterilisierbaren Verlängerungs-An/Aus-Schalter höchst benutzerfreundlich und kinderleicht in der Anwendung. Für den Betrieb des iSD900 sind handelsübliche AAA-Akkus geeignet.

[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)



## 4 Drei neue Instrumentensysteme für Piezon Master Surgery

Basierend auf dem Erfolg des Piezon Master Surgery hat man bei EMS das klinische Anwendungsspektrum erweitert. Mit dem verbesserten Angebot, auch spezieller Instrumente wie das „Sinus System“ und das „Implantat System“, bekommt der Behandler Technologien an die Hand, die ihn noch effizienter arbeiten lassen. Insgesamt sind jetzt vier weitere individuell abgestimmte Instrumente für den Bereich Perio mit einem spezifischen Instrumentendesign zur resektiven und regenerativen Parodontalchirurgie, fünf hochentwickelte Chirurgieinstrumente für sanften und gleichmäßigen Sinuslift sowie sechs spezielle Instrumente für den Implantatbereich als vollbeschichtete Diamantinstrumente mit doppeltem Kühlsystem und besonders effizienter Debrisevakuierung erhältlich. Die Implantatinstrumente sind laut EMS für ein sicheres und schnelleres Arbeiten bei höherer Präzision prädestiniert. Die Instrumente würden sich insbesondere für

vier klinische Anwendungen anbieten: für eine Implantatbettaufbereitung nach Exzision, eine Implantatbettaufbereitung nach Spaltung des Kieferkammes, eine Implantatbettaufbereitung im Seitenzahnbereich und eine Implantatbettaufbereitung in beeinträchtigten Bereichen, auch z. B. bei schmalen Kieferkamm. Grundsätzlich können man mit den Instrumenten bei niedriger OP-Temperatur von max. 33 Grad Celsius agieren. Sie ermöglichen ein effizientes und präzises Bohren im Maxillarbereich.

Laut EMS erhöhen die piezokeramischen Ultraschallwellen des Piezon Master Surgery die Präzision und Sicherheit bei chirurgischen Anwendungen. Selektiv schneiden die Ultraschallinstrumente lediglich Hartgewebe. In der Parodontal-, Oral- und Maxillarchirurgie sowie in der Implantologie liefert das Gerät zuverlässige Ergebnisse – nicht zuletzt wegen der einfachen Bedienung über das ergonomische Touch-Board, so EMS.

[www.ems-ch.de](http://www.ems-ch.de)



# ➤ TERMINE

**FACHDENTAL Südwest**  
**29./30. Oktober 2010**  
**in Stuttgart**

**Deutscher Zahnärztetag 2010**  
**10.–13. November 2010**  
**in Frankfurt am Main**



**Studententag zum Deutschen Zahnärztetag 2010**  
**13. November 2010**  
**in Frankfurt am Main**

**InfoDENTAL Mitte**  
**12./13. November 2010**  
**in Frankfurt am Main**

**BuFaTa Witten/Herdecke**  
**Wintersemester 2010/2011**  
**03. bis 05. Dezember 2010**  
**in Witten/Herdecke**

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen findet ihr im Internet unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com) oder fragt bei der Redaktion der **dentalfresh** nach.



David Rieforth

Arthur Heinitz

Daniel Bäumer

Maja Nickoll

## dentalfresh

### Herausgeber:

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

### Vorstand:

1. Vorsitzender:  
David Rieforth  
E-Mail: [david.rieforth@bdzm.de](mailto:david.rieforth@bdzm.de)

2. Vorsitzender:  
Arthur Heinitz  
E-Mail: [arthur.heinitz@bdzm.de](mailto:arthur.heinitz@bdzm.de)

Kassenwart:  
Daniel Bäumer  
E-Mail: [daniel.baeumer@bdzm.de](mailto:daniel.baeumer@bdzm.de)

Schriftführerin:  
Maja Nickoll  
E-Mail: [maja.nickoll@bdzm.de](mailto:maja.nickoll@bdzm.de)

**BdZM Geschäftsstelle:**  
Chausseestraße 14 · 10115 Berlin  
Tel.: 0 30/22 32 08 90  
E-Mail: [mail@bdzm.de](mailto:mail@bdzm.de)

**Redaktion:**  
Susann Lochthofen (V.i.S.d.P.)  
Tel.: 0 30/22 32 09 89  
E-Mail: [s.lochthofen@dentamedica.com](mailto:s.lochthofen@dentamedica.com)

**Korrektorat:**  
Ingrid Motschmann · Tel.: 03 41/4 84 74-1 25  
Hans Motschmann · Tel.: 03 41/4 84 74-1 26

### Verleger:

Torsten R. Oemus

### Verlag:

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-0 · Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
E-Mail: [kontakt@oemus-media.de](mailto:kontakt@oemus-media.de)

Deutsche Bank AG Leipzig  
BLZ 860 700 00 · Kto. 1 501 501

### Verlagsleitung:

Ingolf Döbbecke · Tel.: 03 41/4 84 74-0  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner · Tel.: 03 41/4 84 74-0  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller · Tel.: 03 41/4 84 74-0

### Produktmanagement/Anzeigenleitung:

Lutz V. Hiller  
Tel.: 03 41/4 84 74-3 22  
E-Mail: [hiller@oemus-media.de](mailto:hiller@oemus-media.de)

### Produktionsleitung:

Gernot Meyer  
Tel.: 03 41/4 84 74-5 20  
E-Mail: [meyer@oemus-media.de](mailto:meyer@oemus-media.de)

### Grafik/Satz/Layout:

Josephine Ritter  
Tel.: 03 41/4 84 74-1 19  
E-Mail: [j.ritter@oemus-media.de](mailto:j.ritter@oemus-media.de)

### Druck:

Messedruck Leipzig GmbH  
An der Hebmärchte 6  
04316 Leipzig



Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

### Erscheinungsweise:

**dentalfresh** – das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten erscheint 4 x jährlich. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig. Der Bezugspreis ist für Mitglieder über den Mitgliedsbeitrag in dem 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 Sondereile 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.



EXKLUSIV FÜR  
STUDENTEN

# Implantologie ist meine Zukunft ...

**Nun auch für Studenten der Zahnmedizin –  
Das Curriculum Implantologie der DGZI:**

Das DGZI Curriculum Implantologie kann auf mehr als 1.000 erfolgreiche Absolventen zurückblicken. Erstmals bietet die älteste implantologische Fachgesellschaft ihr erfolgreiches Curriculum nun auch für Studenten an. Für 3.950 Euro (anstatt 5.950 Euro) kann diese praxisnahe Veranstaltung nun schon während des Studiums absolviert werden. Mit der Neukonzipierung im Jahre 2008 haben Teilnehmer nun die Möglichkeit, in 3 individuellen Wahlmodulen erstmals auch innerhalb der curricularen Ausbildung bereits Schwerpunkte der zukünftigen Arbeit zu wählen. Das Angebot der Wahlmodule ist innovativ und vielfältig. Für die Qualität sorgen erfahrene Referenten aus Praxis und Hochschule.

## STARTTERMIN

Kurs 150 ▶ 20. November 2010

## DGZI STUDENTEN-CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

Neugierig geworden? Rufen Sie uns an und erfahren Sie mehr über unser erfolgreiches Fortbildungskonzept!

DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.  
Fortbildungsreferat, Tel.: 02 11/1 69 70-77, Fax: 02 11/1 69 70-66, [www.dgzi.de](http://www.dgzi.de)  
oder kostenfrei aus dem deutschen Festnetz: 0800-DGZITEL, 0800-DGZIFAX



**DGZI**  
Deutsche Gesellschaft für  
Zahnärztliche Implantologie e.V.

# UniShops

## Henry Schein Dental Depot



**Da ist er wieder - der 40 Euro Henry GutSchein!**  
Unser Extrabonus für Neukunden der apoBank.

Der Einkauf im Henry Schein UniShop ist für Neukunden der apoBank ab sofort wieder doppelt attraktiv. Mit der Eröffnung eines aktiv genutzten Girokontos in einer der apoBank Filialen, erhältst Du vom 1.10.2010 bis zum 15.2.2011 einen 40 Euro-Gutschein für Deinen Einkauf in einem unserer bundesweiten Henry Schein UniShops\*. Und als apoBank-Kunde erhältst Du in allen Henry Schein-Unishops zusätzlich 5% Rabatt\*. Henry Schein wünscht Dir viel Erfolg bei Deinem Studium!

\* Angebot gilt nur für Studenten der Zahnmedizin. Preisnachlass auf alle medizinischen Artikel im Zeitraum 1.10.2010-15.2.2011. Eine Barauszahlung ist nicht möglich. Die Aktion "40 Euro-Henry GutSchein" ist nicht mit anderen Aktionen kombinierbar.

[www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)

### Wir unterstützen Sie von Anfang bis Ende Ihres Studiums und darüber hinaus...

#### Von der...

- Erstausrüstung an Materialien und Instrumenten zu Sonderpreisen
- Tipps und Empfehlungen über zu verwendende Verbrauchsmaterialien
- Küretten und Scaler für den klinischen Bereich
- Hand- und Winkelstücke aller führenden Hersteller

#### Über...

- Informationsveranstaltungen zu der zukünftigen Assistentenzeit und die späteren Niederlassungsmöglichkeiten
- Assistentenstellen-Vermittlung

#### Bis hin zur...

- Individuellen Niederlassungsberatung

#### BERLIN

Tel.: 0 30 - 8 21 97 41  
[unishop.berlin@henryschein.de](mailto:unishop.berlin@henryschein.de)

#### BONN

Betreuung über UniShop Düsseldorf  
[unishop.bonn@henryschein.de](mailto:unishop.bonn@henryschein.de)

#### DÜSSELDORF

Tel.: 02 11 - 38 54 95 11  
[unishop.duesseldorf@henryschein.de](mailto:unishop.duesseldorf@henryschein.de)

#### ERLANGEN

Tel.: 0 91 31 - 97 49 60  
[unishop.erlangen@henryschein.de](mailto:unishop.erlangen@henryschein.de)

#### FRANKFURT

Tel.: 0 69 - 26 01 72 23  
[unishop.frankfurt@henryschein.de](mailto:unishop.frankfurt@henryschein.de)

#### FREIBURG

Tel.: 07 61 - 1 52 52 12  
[unishop.freiburg@henryschein.de](mailto:unishop.freiburg@henryschein.de)

#### GÖTTINGEN

Tel.: 05 51 - 3 07 97 94  
[unishop.goettingen@henryschein.de](mailto:unishop.goettingen@henryschein.de)

#### GREIFSWALD

Tel.: 0 38 34 - 85 57 34  
[unishop.greifswald@henryschein.de](mailto:unishop.greifswald@henryschein.de)

#### HAMBURG

Tel.: 0 40 - 61 18 40 28  
[unishop.hamburg@henryschein.de](mailto:unishop.hamburg@henryschein.de)

#### HEIDELBERG

Tel.: 0 62 21 - 30 00 96  
[unishop.heidelberg@henryschein.de](mailto:unishop.heidelberg@henryschein.de)

#### JENA

Tel.: 0 36 41 - 29 42 46  
[unishop.jena@henryschein.de](mailto:unishop.jena@henryschein.de)

#### KIEL

Tel.: 04 31 - 7 99 67 24  
[unishop.kiel@henryschein.de](mailto:unishop.kiel@henryschein.de)

#### LEIPZIG

Tel.: 03 41 - 2 15 99 68  
[unishop.leipzig@henryschein.de](mailto:unishop.leipzig@henryschein.de)

#### MAINZ

Tel.: 0 61 31 - 3 04 67 30  
[unishop.mainz@henryschein.de](mailto:unishop.mainz@henryschein.de)

#### MÜNCHEN

Tel.: 0 89 - 97 89 91 57  
[unishop.muenchen@henryschein.de](mailto:unishop.muenchen@henryschein.de)

#### MÜNSTER

Tel.: 02 51 - 8 26 55  
[unishop.muenster@henryschein.de](mailto:unishop.muenster@henryschein.de)

#### REGENSBURG

Tel.: 09 41 - 9 92 59 72  
[unishop.regensburg@henryschein.de](mailto:unishop.regensburg@henryschein.de)

#### ROSTOCK

Betreuung durch UniShop Hamburg  
[unishop.rostock@henryschein.de](mailto:unishop.rostock@henryschein.de)

#### ULM

Tel.: 07 31 - 9 20 20 12  
[unishop.ulm@henryschein.de](mailto:unishop.ulm@henryschein.de)

#### WITTEN

Tel.: 0 23 02 - 9 15 13 52  
[unishop.witten@henryschein.de](mailto:unishop.witten@henryschein.de)

#### WÜRZBURG

Tel.: 09 31 - 35 90 10  
[unishop.wuerzburg@henryschein.de](mailto:unishop.wuerzburg@henryschein.de)

Erfolg verbindet.

 **HENRY SCHEIN®**  
DENTAL DEPOT