

dentalfresh 2020 4

Das Magazin für junge Zahnmedizin



Patent 

Beachtliche Resultate Überzeugte Experten

Patent™ ist das bewährte Dental Implantat System aus Zirkon mit hydrophiler Oberfläche und metallfreier Prothetik.

Patent™ überzeugt Experten, denn es ist das erste und einzige zweiteilige Keramikimplantat System, das über eigene langfristige wissenschaftliche Nachweise^{1,2} zu Wirksamkeit und Stärke verfügt.

¹ Brüll et al., 2014 Jul-Aug; 29(4) / ² Becker et al., 2017, 29–35

Erfahren Sie mehr:



www.zircon-medical.com

Zircon Medical Management AG, Schweiz

Liebe Leserinnen und Leser,



Dr. Romana Krapf

Zahnärztin in der Gemeinschaftspraxis Dres. Krapf in Weißenhorn

Mitglied im Landesvorstand des FVDZ Bayern

Delegierte der Landesversammlung des FVDZ Bayern

Mitglied im Vorstand des Zahnärztlichen Bezirksverbandes Schwaben, KdöR

Delegierte der Bayerischen Landeszahnärztekammer, KdöR

was heißt es, eine niedergelassene Zahnärztin zu sein? Es bedeutet, Verantwortung zu übernehmen – und zwar nicht nur für die Patientinnen und Patienten, auch für das Praxisteam und für den Erhalt der Praxis. Ich bin stolz darauf, unternehmerisch zu entscheiden, wie unsere Praxis aufgestellt ist, welche Leistungen sie neben der allgemeinen Zahnheilkunde anbietet und, trotz der Vorgaben und Zwänge von Verordnungs- und Gesetzgebern und den Krankenkassen, letztlich über meine Arbeits- und Freizeit bestimmen zu können. Sich in der eigenen Praxis zu „verwirklichen“, ist heute jedoch schwerer denn je, denn die Kosten für Praxismiete, Ausstattung, Personal und Fortbildung sind in den letzten Jahren stetig gestiegen, und es fehlt uns leider an betriebswirtschaftlicher Erfahrung. Das wird im Studium nicht vermittelt. Daher gilt mein voller Respekt all jenen, die sich – ob angestellt oder niedergelassen – heute für die Zahnmedizin entscheiden. Zahnärzte gehören zu den sogenannten freien Berufen, die am Gemeinwohl orientiert sind und hohes Ansehen in der Bevölkerung genießen. Das macht diesen Beruf so erfüllend. Wir müssen uns aber auch, als relativ kleine Gruppe, im Gesundheitswesen artikulieren. Tun wir das nicht, wird unsere Berufsgruppe benachteiligt und im schlimmsten Fall fremdbestimmt. Ich habe entschieden, mich zu Wort zu melden und dafür einzusetzen, dass unser Beruf mit all seinen Facetten eine Zukunft hat. Für mich persönlich ist die Zukunft eine freie Berufsausübung mit wenig Einfluss von außen – als Zahnärztin und Unternehmerin, die weitgehend frei entscheiden will. Ich engagiere mich deshalb im Freien Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ). Denn wir brauchen eine starke standespolitische Kraft.

Ich wünsche Ihnen mit der neuen **dentalfresh** eine kurzweilige Lektüre, die spannende Einblicke in die Vielfalt unserer Profession gibt.



© privat



© Anna Hornstein

© Katja Kupfer



3 Editorial

PRAXIS

- 6 News
- 8 Rückblick: Es kam anders als gedacht!
- 12 Zähne, Yoga und Ayurveda
- 18 Keine Panik auf der Titanic!
- 20 Carpe Diem live aus Thüringen
- 24 „Frauen mit Expertise müssen sichtbar werden“

TIPP

- 27 Das „interessante“ Kind

MARKT

- 28 News
- 32 „Man sollte zu keinem Zeitpunkt das Gefühl haben müssen, alleine dazustehen“
- 36 Umsatzbeteiligung: Ja oder nein?
- 38 Nina: „Komet Instrumente geben mir Sicherheit“
- 40 3. CAMLOG Start-up-Days: So will ich (auch) gründen!
- 44 Parodontitispatienten bevorzugen lokales Antibiotikum

46 Ein neuer Maßstab in der Dentalimplantologie

- 48 Unkompliziert und verbindlich: Mit Profis gründen
- 50 Individuelle Lösungen für jede Sehanforderung mit Lupenbrille
- 52 Zahnverbreiterung mit Komposit zum Lückenschluss in der Front
- 56 Produkte

STUDIUM

- 58 News
- 59 Behandlungserfahrung verloren, Eigeninitiative gewonnen

LEBEN

- 60 News
- 62 Geschenkideen
- 64 Mehr als Papierscheine und Münzen: Der Wert des Bargelds
- 66 Impressum

* SPECIAL THANKS TO ♥

Wir möchten uns bei allen Zahnärztinnen und Zahnärzten sowie Studierenden bedanken,

die uns über das zurückliegende Jahr durch zahlreiche Interviews spannende Einblicke in ihren Praxis- und Studienalltag gewährt haben. Zudem danken wir unseren Leserinnen und Lesern für ihr Interesse und ihren Zuspruch und, nicht zuletzt, unseren Industriepartnern für die wertvolle Zusammenarbeit in diesen herausfordernden „neu-normalen“ Zeiten.

Wir wünschen Ihnen allen ein erholsames Weihnachtsfest und einen angenehmen Jahreswechsel. Bleiben Sie gesund!

Ihre **dental**fresh-Redaktion



© gchsaantosa2 - freepik.com

NSK CREATE IT.



NEXT STAGE

NEU S-Max M Serie

Winkelstücke & Turbinen

attraktive
Studenten-
Angebote

NSK Europe GmbH

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

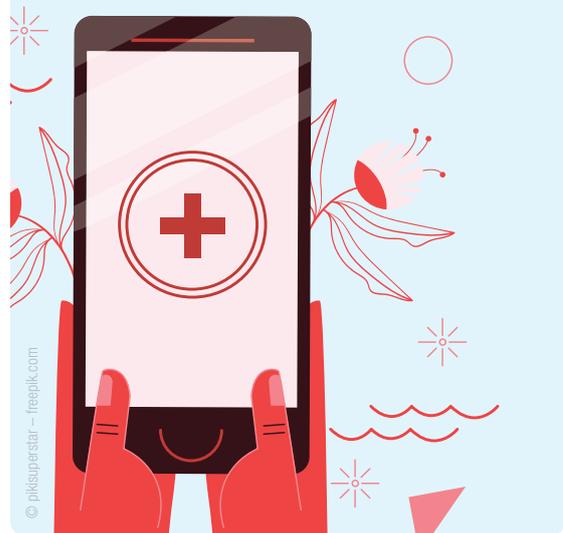
FAX: +49 (0)6196 77606-29
WEB: www.nsk-europe.de

PARAXISI

Gesundheits-Apps auf Rezept

Seit Oktober 2020 gibt es in Deutschland erstmals zwei Gesundheits-Apps auf Rezept. Das Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) nahm die beiden ersten verschreibungsfähigen Apps in das neue Verzeichnis für Digitale Gesundheitsanwendungen (DiGA) auf. Eines der beiden Programme bietet Patientinnen und Patienten mit chronischem Tinnitus eine Verhaltenstherapie an, das zweite soll Menschen mit Angststörungen helfen. Das neue Verzeichnis soll nun fortlaufend ergänzt werden.

Quelle: ZEIT ONLINE



Antigen-Tests in Zahnarztpraxen zugelassen

Zahnärztinnen und Zahnärzten ist es laut Coronavirus-Testverordnung (TestV, Stand 14.10.2020) erlaubt, Antigen-Tests beim eigenen Praxispersonal und in Einzelfällen auch bei eigenen Patienten durchzuführen. Die Tests können über die üblichen Wege, beispielsweise über Depots, bezogen werden. Wichtig ist, vor dem Kauf zu klären, dass der Test beim Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) gelistet ist. Die Abrechnung erfolgt über die Kassenzahnärztliche Vereinigung.

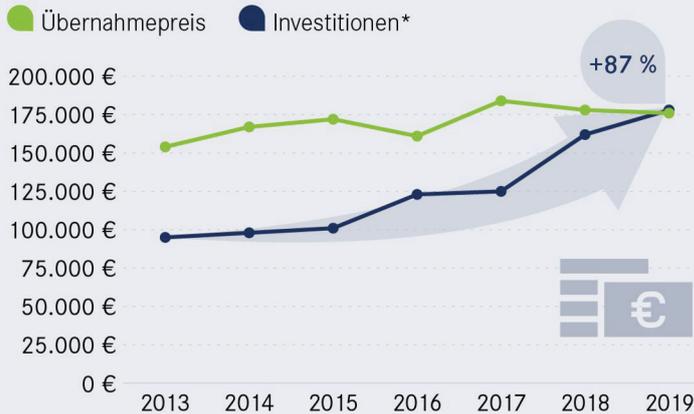
Weitere Informationen unter www.bzaek.de

Quelle: BZÄK



Steigende Praxisinvestitionen, aber stagnierende Kaufpreise

Übernahme als Einzelpraxis: Entwicklung der Praxisinvestitionen



* Z. B. in Modernisierung und Umbauten, medizinisch-technische Geräte, Einrichtung oder IT

Existenzgründung: Hochpreisige Praxen im Trend

Die Gründung einer zahnärztlichen Einzelpraxis durch Übernahme wird von Jahr zu Jahr teurer: 2019 investierten Zahnärzte dafür durchschnittlich 354.000 Euro und damit vier Prozent mehr als im Vorjahr. Ausschlaggebend für den Anstieg waren aber nicht die gezahlten Übernahmepreise, die mit 176.000 Euro im Schnitt stabil blieben, sondern die in Umbau, Ausstattung und Modernisierung getätigten Investitionen von 178.000 Euro. Zudem hat der Anteil der hochpreisigen Praxen in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Mittlerweile investieren 20 Prozent der Zahnärzte, die sich durch Übernahme in einer Einzelpraxis niederlassen, mehr als eine halbe Million Euro in die Existenzgründung.

Quelle: Existenzgründungen Zahnärzte 2019 (Analyse der apoBank und des IDZ)

Mindestsumme bei Berufshaftpflicht

Vertragsärzte und -zahnärzte müssen künftig laut einem neuen Gesetzesentwurf des Bundesgesundheitsministeriums (BMG) eine Berufshaftpflichtversicherung mit einer Mindestsumme je Versicherungsfall abschließen, um „sich ausreichend gegen die sich aus ihrer Berufsausübung ergebenden Haftpflichtgefahren zu versichern“. Die Mindestversicherungssumme beträgt drei Millionen Euro für Personen und Sachschäden für jeden Versicherungsfall. Die Vorlage eines entsprechenden Nachweises über einen ausreichenden Berufshaftpflichtversicherungsschutz ist Voraussetzung für die Zulassung.

Referentenentwurf des BMG



Quelle: BMG

ANZEIGE

Praxisgründung geplant?

Wir sorgen für Ihren perfekten Auftritt.
Online und offline!

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

ES KAM ANDERS ALS GEDACHT!

RÜCKBLICK 2020 >>> Die Welt ist seit Anfang des Jahres eine andere. Wir haben junge Zahnärztinnen und Zahnärzte und eine Zahntechnikerin befragt, welche beruflichen Veränderungen sie erleben und was sie durch die Krise womöglich gelernt haben.



Die Erfahrungen [...] haben mich zu einem *besseren Zahnarzt* gemacht.

Arne Elvers-Hülsemann
Assistenz Zahnarzt // Leer

Nach meinem Examen Ende 2019 arbeitete ich zunächst in einer Privatpraxis in Hamburg. Aufgrund unzureichender Auslastung durch Corona konnte meine dortige Probezeit nicht verlängert werden. Ich meldete Grundsicherung an, schaute in Jobbörsen und hörte mich überall nach einer potenziellen neuen Praxis um. Über einen Kontakt landete ich bei einem Prof. Dr. für Ästhetische Zahnmedizin. Ich sollte in einer neuen Zweigstelle arbeiten – dann platzte der Deal. Über Freunde fand ich danach eine Anstellung in einem Zentrum für Implantologie und Ästhetik in Leer. Die Arbeit gefällt mir soweit sehr, und es gibt mehr Patienten, als wir annehmen können. Im Rückblick kann ich bestätigen: Wem das Wasser bis zum Hals steht, der sollte den Kopf nicht hängen lassen! Man sollte sich auf seine Stärken konzentrieren, hart und smart arbeiten und hinterfragen, was wirklich wichtig ist. Ich bin dankbar für jede Unterstützung, die ich in den vergangenen Monaten bekam. Auch wenn ich nicht, wie gehofft, in meiner Hamburger Heimat bleiben konnte und durch Arbeitslosigkeit Monate potenzieller Assistenzzeit verlor, habe ich gleichzeitig durch Hospitationen viele Praxiseinblicke bekommen. Die Erfahrungen der vergangenen Monate haben mich sicherlich zu einem besseren Zahnarzt gemacht.

Patrizia Winkler

Assistenzzahnärztin // Frankfurt am Main



Ende Februar 2020 startete bei uns in Frankfurt am Main das Examen. Anfänglich schien alles wie immer: Behandeln am Patienten, kein Abstand, keine zusätzlichen Hygienemaßnahmen. Während des Prothetikexamens änderte sich das schlagartig.

Am Tag der Abgabe flüchteten alle regelrecht aus der Zahnklinik, als wäre sie der Herd der Pandemie. Dann begann die Zeit des Shutdowns und der Unsicherheit. Zum Glück konnten wir trotzdem alle Prüfungen zu Ende bringen. Doch keiner wusste, was danach geschieht. Mir war sehr schnell klar, dass ich mir mein zahnmedizinisches Hilfsprojekt im Ausland aus dem Kopf schlagen konnte. Und ich machte mir plötzlich Sorgen, ob ich überhaupt einen Job finden würde. Von vielen bereits Approbierten hörte ich, dass sie ihre Assistentenstelle verloren hatten. Ich hatte Glück, habe mich frühzeitig beworben und konnte eine Stelle an der universitären Zahnklinik ergattern.

Derzeit kann man eigentlich nur froh sein, einen Job zu haben und ihn hoffentlich auch zu behalten.

Mein zahnmedizinisches Hilfsprojekt im Ausland konnte ich mir aus dem Kopf schlagen.

**Luka Banjsak**Zahnarzt in eigener Praxis
Zagreb, Kroatien

Trotz aller Hygieneprotokolle infizierte ich mich mit Corona.

Der März war eine furchtbare Zeit: Corona-Lockdown und Erdbeben auf einmal! Zahnarztpraxen wurden geschlossen und ich dachte, das sei das Ende meiner beruflichen Laufbahn. Dann konnten Praxen wieder öffnen und Patienten kamen mehr denn je. Doch trotz aller neuen Hygieneprotokolle infizierte ich mich mit Corona. Zum Glück konnte ich nach zwei Wochen meine Arbeit wieder aufnehmen. Vor Corona wollte ich mit meiner Praxis durchstarten, doch jetzt heißt es erstmal, mit dem zu arbeiten, was ich habe, und durch diese Zeit zu kommen. COVID hat das Thema Hygiene bei uns nach vorne gebracht – das ist wichtig und wird langfristig Erkrankungen vermeiden.



Lucie Bertagnolio

Zahnärztin // Straßburg, Frankreich

Ich habe begriffen, wie wichtig die Zeit außerhalb der Arbeit, mit Familie und Freunden ist.

Ich habe im Januar 2020 mein Studium beendet und hatte viel in diesem Jahr vor: Ich arbeite seit anderthalb Jahren in einer Kinderzahnarztpraxis in Straßburg und wollte mich in die Arbeit vertiefen, meine kleinen Patienten weiter kennenlernen, mich gezielt fortbilden und hospitieren. Nichts von alledem war wie geplant möglich. Trotzdem hat Corona unsere Berufsausübung mit Blick auf neue und zukünftige Hygieneprotokolle auch sicherer gemacht hat, und das sollte man begrüßen. Zudem habe ich in diesem Jahr begriffen, wie wichtig die Zeit außerhalb der Arbeit, mit Familie und Freunden ist, und habe meine Arbeitszeit entsprechend angepasst.

Mein Berufseinstieg beschränkte sich auf Forschungen im Labor.

Bei meinem Vorstellungsgespräch Anfang März war Corona zwar medial schon präsent, aber gefühlt noch in weiter Ferne. Einen Monat später, beim Berufsstart, war alles anders: Die Klinik wurde zum zentralen Anlaufpunkt für mögliche COVID-19-Patienten. Als neuer Assistenz Zahnarzt wurde ich aus der Behandlung noch komplett herausgehalten, sodass mein Berufseinstieg auf forschende Tätigkeiten im Labor beschränkt blieb. Es folgten unsichere Monate. Viele Kurse und Seminare fielen aus, weshalb ich vermehrt mit der Erstellung von Lehrvideos und Zeitplänen beschäftigt war. Erst als die Patientenkurse wieder anliefen, begann auch mein Behandeln in der Klinik.



Christian Fehrmann

Assistenz Zahnarzt // Campus Kiel



Sarah Decker

Zahn technikerin // Rastede

Ohne Zahntechnik geht es auch nicht!

Die Zahntechnik ist in der Regel von den Aufträgen der Zahnärzte abhängig. Als Ende März alles runtergefahren wurde, fragten wir uns, wie wir ohne Aufträge arbeiten sollten. Die Unklarheit über die Länge der Krise, die Auftragslage im Labor und auch das Thema Kurzarbeit bedrückten mich sehr. Wir teilten uns in zwei Gruppen auf – eine arbeitete vormittags, die andere nachmittags. Anfangs fand ich die Halbtagsarbeitszeit befremdlich. Dann merkte ich, dass ich genauso, wenn nicht noch produktiver war als vorher. Trotzdem fehlte mir der Austausch mit Kollegen, Behandlern und Patienten, und ich war froh, nach fast zwei Monaten wieder normal arbeiten zu können. Rückblickend kann ich sagen, dass der anfänglichen Unsicherheit eine Gewissheit folgte: Ohne Zahntechnik geht es auch nicht! Denn wir ziehen doch alle an einem Strang: behandelnde Zahnärzte, Zahn techniker und Patienten.



LOG IN TO YOUR FUTURE

3. Camlog Start-up-Days

Die etwas andere Fortbildung – interaktiv, dynamisch, persönlich
23./24. April 2021, Berlin

In der heutigen Zeit stehen jungen Zahnmedizinern viele Wege offen: angestellt oder in einer eigenen Praxis arbeiten, alleine gründen oder sich in einer Gemeinschaftspraxis niederlassen. Für diese Entscheidungsfindung wird Wissen benötigt, das kein Studium vermittelt – und genau das bekommt Ihr exklusiv bei den 3. Camlog Start-up-Days.



Die Plätze bei den 3. Camlog Start-up-Days sind begrenzt. Zückt euer Smartphone oder Tablet und bewirbt euch mit einem kurzen Video. Infos und Upload auf www.log-in-to-your-future.de



camlog



ZÄHNE, YOGA UND AYURVEDA

Eine junge Zahnärztin aus Hannover zeigt, wie man Zahnmedizin in ein ganzheitliches Heilsystem professionell integrieren und damit Kollegen wie Patienten begeistern kann.

INTERVIEW >>> Eine zugängliche und patientenorientierte Zahnmedizin lebt von den Ideen und Impulsen ihrer Spezialisten. Dafür ist die junge Zahnärztin Sarah Hinrichs ein wunderbares Beispiel. Sie bringt ihre Leidenschaft und Kompetenz für Yoga und Ayurveda gezielt in ihren Beruf ein und lässt so ihre Kollegen wie Patienten an den Vorteilen einer bewussten Entlastung und Entspannung von Körper und Geist teilhaben. Gerade Patienten mit craniomandibulärer Dysfunktion (CMD) profitieren nachhaltig von den Ergänzungen verschiedener Bewegungs- und Heildisziplinen.

ALLES IST MÖGLICH!

Zahnärztin Sarah Hinrichs
während ihrer Yoga-Ausbildung
im Januar 2020 auf Bali.

MEHR ERFAHREN?
[www.instagram.com/
balanceyoursmile/](http://www.instagram.com/balanceyoursmile/)





„Irgendwann werde ich mal Yogalehrerin!“ – diesen Satz äußerte Sarah Hinrichs lange bevor sie sich der Bewegungslehre widmete. Und es stimmte: Nach mehreren Jahren des Eigentrainings absolvierte die junge Zahnärztin im Januar 2020 eine 200 Stunden umfassende Vinyasa Yogateacher-Ausbildung in Ubud/Bali.

Frau Hinrichs, Sie sind leidenschaftliche „Yoganerin“ und zertifizierte Yogalehrerin – was hat Ihre Yoga-Begeisterung ausgelöst?

Ich habe schon immer viel Sport als Ausgleich zum Beruf gemacht, bin laufen, schwimmen und ins Fitnessstudio gegangen. Vor knapp drei Jahren habe ich begonnen, Yoga zu Hause zu praktizieren, nur für mich allein, mit Anleitungsvideos und Fachbüchern. Das hat mir so viel Spaß gemacht, dass ich mich damit intensiver beschäftigen wollte. Deshalb habe ich dann Anfang dieses Jahres eine dreiwöchige Yoga-Ausbildung auf Bali absolviert. Das war

eine tolle und intensive Erfahrung, Yoga dort zu vertiefen, wo es seinen Ursprung hat. Seitdem bin ich zertifizierte Yoga-Lehrerin und bastle an einer Möglichkeit, Yoga und andere Interessen und Kompetenzen von mir mit meinem Verständnis und der Praxis der Zahnmedizin zu verbinden.

Sie gehören seit 2016 zum Team der Praxis PODBI344 in Hannover und bringen Ihre Yoga-Kenntnisse ganz bewusst in die Praxis ein. Wie genau muss man sich das vorstellen?

Zum einen biete ich Yoga-Kurse für meine Kolleginnen und Kollegen an. Immer sonntags nach der Arbeit –

unsere Praxis hat auch am Wochenende geöffnet – machen wir die Räumlichkeiten frei und ich unterrichte das Praxisteam. Das kommt sehr gut an und ist auch eine schöne Gemeinschaftsübung. Zum anderen setze ich meine Yoga-Kenntnisse in der Behandlung von CMD-Patienten ein, da diese Patientengruppe in besonderer Weise von Yoga profitieren kann.

CMD steht für craniomandibuläre Dysfunktion, wobei „cranio“ für den Schädel, „mandibulär“ für den Kiefer und „Dysfunktion“ für die Störung zwischen Schädel, Kiefer und der Muskulatur stehen. Für eine CMD gibt

PRAXIS

„Letztlich ist es mein Ziel und meine Vision, Patienten eine ganzheitliche Behandlung anbieten zu können, die

KÖRPER UND SEELE

in der Diagnostik und Therapie berücksichtigen.“

es viele Ursachen – das bekannte Zähneknirschen ist nur eine davon. Teilweise pressen die Betroffenen die Zähne mit bis zu 500kg zusammen. Die daraus entstehenden Kieferprobleme können, neben der klassischen Schientherapie, mithilfe von Yoga behandelt werden. Dabei werden Beschwerden der ganzen Muskulatur im Körper adressiert, nicht nur im Kiefer.

Welche konkrete Yoga-Übung eignet sich bei Kieferproblemen?

Wir wissen, dass sich Beschwerden nicht nur dort zeigen, wo das Problem liegt. Schmerzen in der Lendenwirbelsäule können zu Problemen des

Kieferbereichs führen – und umgekehrt. Mit Yoga schaffen wir uns eine flexible Wirbelsäule und einen starken Bewegungsapparat. Symptome einer Funktionsstörung lassen sich so lindern – oder sogar verhindern. Eine Übung, die ich gerne empfehle, beginnt mit dem Ertasten des Kaumuskels mit der Fingerbeere. Das ist die Erhebung, die man spürt, wenn man die Zähne zusammenbeißt. Hier sollte man nach verhärteten Stellen suchen und diese für 15 Sekunden halten. Das kann vier- oder fünfmal wiederholt werden. Dadurch entspannt sich der Muskel und wird besser durchblutet.

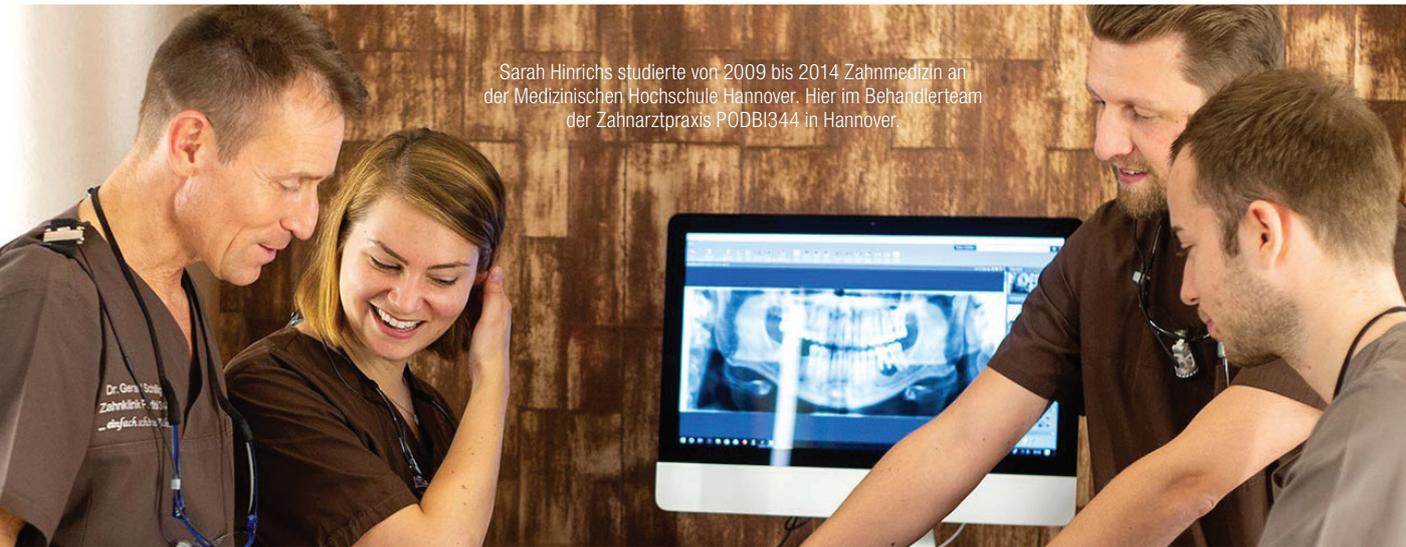


Am Ende des Tages
zählt Wissen.

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

Komet. Die Qualität der Qualität.

Sarah Hinrichs studierte von 2009 bis 2014 Zahnmedizin an der Medizinischen Hochschule Hannover. Hier im Behandlungsteam der Zahnarztpraxis PODBI344 in Hannover.



Sie erwähnten noch andere Interessen, die Sie neben dem Yoga in Ihre Behandlung einfließen lassen möchten – Welche sind das?

Neben meiner Yoga-Ausbildung habe ich auch ein Fernstudium zur Ayurveda-Gesundheitsberaterin absolviert. Ayurveda ist eine traditionelle indische Heilkunst, die, vereinfacht gesagt, die Selbstheilungskräfte des Körpers aktiviert. Das erfolgt besonders über eine ausgewogene, gesunde Ernährung. Damit binde ich neben dem Yoga auch noch das Thema Ernährung sehr stark in meine Praxis mit ein. Letztlich ist es mein Ziel und meine Vision, Patienten eine ganzheitliche Behandlung anbieten zu können, die Körper und Seele in der Diagnostik und Therapie berücksichtigen. Dafür möchte ich ein vielseitiges Coaching-Programm entwerfen, das sowohl in der Praxis vor Ort, aber durchaus auch als Online-Angebot funktioniert.

Sie bieten unter www.balanceyoursmile.de einen Blog mit Posts für ein gesundes und glückliches Leben an. Welche Bedarfe bedient der Blog?

Ich habe meinen Blog „Balance your smile“ genannt, um den Bogen weit zu spannen – denn um ein Gleichgewicht in unserem Lächeln zu erreichen, brauchen wir einen gesunden Mund, Körper und Geist und dazu verhelfen uns, neben zahnmedizinischen Aspekten, Bewegungs-, Ernährungs- und Meditationslehren. Auch das Thema Parodontitis und die Frage, was kann ich als Patient zusätzlich zur PZR tun, wird hierbei beleuchtet. <<<

SCHON GEWUSST, ...

... dass Yoga als indisch-philosophische Lehre

**MEHR ALS
5.000 JAHRE**

alt und eine der ältesten Formen körperlicher Ertüchtigung ist?

... dass **72 PROZENT** der Yoga-Praktizierenden weltweit Frauen sind?

... dass es im Jahr 2020 in der deutschsprachigen Bevölkerung ab 14 Jahre rund

**2,9 MILLIONEN
PERSONEN** gab,

die in ihrer Freizeit häufig Yoga machten?



Quellen: www.thegoodbody.com, www.womenshealth.de, www.de-statista.com



Jetzt durchstarten mit dental bauer

Wir begleiten Sie auf dem Weg zur Existenzgründung

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

Erfahren Sie mehr über das Rundum-sorglos-Paket in unserem neuen Existenzgründerangebot **existKONZEPT^{db}** unter www.dentalbauer.de



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

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

Keine Panik auf der Titanic!

Text: Alice Boyes/Marlene Hartinger

STRESSMANAGEMENT >>> Ein gesundes Maß an Stress – beruflich wie privat – dient vielen als Triebkraft, als laufender Motor im Hintergrund, der bewirkt, dass man weiterkommt und Ziele erreicht. Doch dieses Maß empfindet jeder anders. Was manchen gut tut, macht andere krank. Ähnlich individuell wie die Wahrnehmung von Stress ist auch deren Bewältigung. Ob Sport, Meditation oder Gartenarbeit – alles macht Sinn, wenn es kurz- wie langfristig Stress abbaut. Doch was kann man unmittelbar am Arbeitsplatz tun, wenn der eigene Stresslevel gefährlich zu steigen droht? Die amerikanische Psychologin Alice Boyes gibt hier fünf einfache Tipps zum Nachmachen.

Die Praxis ist voll, eine Mitarbeiterin möchte dringend ihr Anliegen vortragen, gleichzeitig muss eine Geräte Reparatur in die Wege geleitet werden und eine Angstpatientin bedarf einer besonders ruhigen Ansprache und Behandlung. Vielleicht wartet sogar noch ein akuter Schmerzpatient im Nebenraum, und der Kollege, der gleich übernehmen sollte, ist kurzerhand krank. In solchen Momenten kann sich ein Gefühl der Überforderung ausbreiten, das in Panik übergeht. Spätestens dann sollte man innehalten und die eigene Atmung verlangsamen. Langsames Atmen aktiviert im Gehirn Denkvorgänge, entschleunigt die Situation und holt die Kontrolle zurück. Doch was als nächstes tun?



5 Tipps gegen Stress



Die hier beschriebenen Hinweise sind unter dem Originaltitel „5 Things to Do When You Feel Overwhelmed by Your Workload“ im Harvard Business Review unter www.hbr.org erschienen.

SPRICH DIR GUT ZU!

Das mag etwas ungewohnt sein, kann aber wahre Wunder wirken. Bestärkende Selbstgespräche unterstützen die körperlichen und mentalen Abwehrkräfte und verbinden unser Verantwortungsbewusstsein mit Selbstmitgefühl. Hierfür kann man sich ein eigenes Mantra vorbereiten, wie zum Beispiel: „Ich mache meine Arbeit gut, trotz zeitweiser Überforderung.“

ERFOLG??

Ist es nötig, zur Erledigung einer Aufgabe wirklich bis ins aller kleinste Detail zu gehen oder lässt sich das Ziel auch flacher erreichen? Muss man wirklich alles zu einem Fachgebiet können und wissen oder reichen nicht auch bestimmte Handgriffe und Techniken aus, um loszulegen und Erfahrungen zu sammeln? Die Maßstäbe für das erfolgreiche Erledigen von Aufgaben sind verrückbar und sollten immer wieder hinterfragt und angepasst werden, um sich nicht in einer Perfektionismusspirale zu verheddern.

NIMM DIR PAUSEN!

Pausen vom Arbeitsalltag, sei es ein freier Nachmittag oder ein verlängertes Wochenende, sind unglaublich wichtig, um aus Stresssituationen herauszutreten. Wie für vieles im Leben gibt es auch für Pausen nicht den perfekten Moment in irgendeiner Zukunft. Auszeiten sollten dann eingelegt, wenn sie notwendig werden. Sie ermöglichen es, Ansichten und Verhaltensweisen zu reflektieren, Änderungen vorzubereiten, um sie später umzusetzen.

DOKUMENTIERE DEINE ZEIT!

Gefühlte Zeit und faktisch-reale Zeit können weit voneinander abweichen. Gerade dann, wenn wir unter Druck geraten, gewinnt das Gefühl die Oberhand und legt uns lahm. Hier ist es hilfreich, über einen abgesteckten Zeitraum, die reale Arbeitszeit zu dokumentieren, um Stellschrauben auszumachen, auf die man bewusst einwirken kann, zum Beispiel sich in einer vorgegebenen Zeit lieber auf eine Aufgabe zu konzentrieren als auf tausend Kleinigkeiten, um so Sachen zu erledigen.

REALISTISCHE ERWARTUNGEN SCHAFFEN!

Allzu oft erlegen wir uns selber Regeln und Fristen auf, deren Einhaltung uns unter (unnötigen) Druck setzt. Wenn wir uns zum Beispiel vorgeben, etwas immer sofort tun zu müssen, fühlen wir uns schlecht, wenn wir es nicht schaffen. Unsere Vermutung, dass dies so erwartet wird, verursacht Panik. Daher sollte man stets im Vorfeld klären, bis wann etwas erledigt sein muss. So lassen sich unnötig verknappte Zeitfenster vermeiden. Zudem sollte man keine Scheu haben, offen zu kommunizieren, wie viel Zeit man für die eigene Arbeit benötigt. <<<



CARPE DIEM

live aus Thüringen

INTERVIEW >>> Spricht man mit Dr. Philipp Olschowsky über seinen bisherigen Werdegang, dann drängt sich vor allem ein Motto in den Vordergrund: Carpe Diem. Denn nur durch das konsequente Ausschöpfen von Zeit und Möglichkeiten lässt sich erreichen, was der 28-jährige Zahnarzt aus Thüringen geschafft hat: Studium, Assistenzzeit, Fachzahnarztausbildung und Promotion in weniger als zehn Jahren. Momentan arbeitet der junge Oralchirurg am nächsten Kapitel: der Eröffnung seiner eigenen Praxis.

Herr Dr. Olschowsky, Sie sind sehr wahrscheinlich der jüngste Oralchirurg Deutschlands – Was fasziniert Sie an der Fachrichtung, was fällt Ihnen leicht und was fordert Sie heraus?

Mich fasziniert die Vielfältigkeit von Extraktionen, Osteotomien und Wurzelspitzenresektionen bis zur Regenerativen PA, Plastisch-Ästhetischen PA-Chirurgie und dem großen Feld der Implantologie und Augmentation. Meine Motivation und mein Ziel sind es, so viel wie möglich über das Fachgebiet zu wissen, immer wieder die eigene Therapie zu verbessern, neue Wege zu gehen und mich fortzubilden. Was mir leicht oder schwer fällt, hat sich über die Jahre stark verändert. Anfang 2017 fielen mir Weisheitszahnentfernungen und Wurzelspitzenresektionen noch schwer – heute beherrsche ich beides sicher. Letzteres gehört aufgrund der überaus guten Qualität sogar zu meinem Markenzeichen. Mit der Implantation begann ich erst Ende 2018. Das war am Anfang sehr anstrengend. Aber nach 300 Implantationen fällt es mir jetzt eher leicht. Mit Augmentationstechniken habe ich mich ausführlich beschäftigt und konnte meine Technik stetig verbessern, sodass sogar einer der Marktführer für Knochenregeneration (Fa. Geistlich) zusammen mit

GEMEINSAM AUF ERFOLGSKURS.

MIT DAMPSOFT AN IHRER SEITE



EXISTENZ GRÜNDER

Gemeinsam auf Erfolgskurs.

Als Lösungsanbieter unterstützen wir Existenzgründer ganz besonders dann, wenn es darauf ankommt: in der Startphase der eigenen Praxis. Sie wollen auch durchstarten?

Weitere Infos:

www.dampsoft.de/startup

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software



Derzeit arbeitet Dr. Philipp Olschowsky als einer von drei Zahnärzten noch in der Praxis seines Vaters, Dr. Wolfram Olschowsky, im thüringischen Hørselberg-Hainich. Hier mit seiner Assistenz Lara Sophie Spiegler.

mir ein Webinar mit Video-OP-Mitschnitten durchgeführt hat. Folglich fällt mir auch das mittlerweile eher leicht. Während mein erster All-on-4-Fall vor etwa zehn Monaten mir noch schlaflose Nächte bescherte, habe ich mittlerweile Routine erlangt und freue mich auf jeden weiteren Fall. Die vertikale Augmentation als Königsdisziplin fordert mich nach wie vor heraus – hier habe ich noch kein Allheilmittel gefunden, aber ich bleibe dran an der Suche. Auch vor der Regenerativen und Plastischen PA-Chirurgie habe ich Respekt. Hier kommt es auf Genauigkeit und Perfektion an. Mit meinen Leistungen bin ich zufrieden, aber ich möchte sie noch verbessern.

Sie arbeiten momentan in der Praxis Ihres Vaters in Hørselberg-Hainich, haben aber auch schon Ihren eigenen Standort gestartet – Was hat Sie dazu bewogen?

Mein Vater betreibt eine normale Zahnarztpraxis. Als Oralchirurg bin ich aber auf Zuweiser angewiesen. Folglich etablierte ich Anfang 2019 bereits eine Überweiserpraxis. Damals war ich noch Weiterbildungsassistent und ohne Dokortitel, dennoch gelang es mir, mehrere Überweiser zu gewinnen. Die Praxis meines Vaters ist aber aufgrund der fehlenden Größe und des Standortes für mich zukünftig ungeeignet. Mit drei Zahnärzten, zwei Prophylaxe Kräften und vier Behandlungszimmern platzt sie aus allen Nähten. Daher war uns von Anfang an klar, dass ein anderer Standort notwendig wird. Auch die Lage der Praxis am Dorfrand in einem ehemaligen LPG-Gelände ist ungeeignet. Fast jeder Neupatient ruft kurz vor dem ersten Termin bei uns an, weil er das Praxisgebäude nicht



Zusammen mit der Firma Geistlich absolvierte der junge Zahnarzt im Oktober 2020 drei Operationen, die im kommenden Jahr auf [] zu sehen sein werden.

Infos zur Person

findet. Der Standort für die neue Praxis stand schnell fest: Bad Langensalza. Dort gibt es derzeit keinen Oralchirurgen. Die Suche nach einem geeigneten Objekt in der Stadt war deutlich schwieriger. Letztendlich erwarben wir ein Grundstück im Gewerbegebiet am Ortsrand und bauen dort, direkt an der Umgehungsstraße und somit perfekt für eine Überweiserpraxis, die Immobilie selbst. Am Ende soll der Standort ein Eigenlabor sowie ein Seminarzentrum umfassen.

Wann soll die Praxis eröffnen und auf welche Werbetrommel setzen Sie?

Die Praxis soll am 1. Juli 2021 eröffnen. In der Stadt sind wir bereits durch den guten Ruf meines Vaters durchaus bekannt. Ich setze viel auf Mund-zu-Mund-Propaganda und habe auch schon durch meine Arbeit einen guten Ruf aufgebaut. Ebenso setze ich auf Online-Bewertungsportale.

„**Mein Ziel ist es**, so viel wie möglich über die Oralchirurgie zu wissen, immer wieder die eigene Therapie zu verbessern, **neue Wege zu gehen und mich fortzubilden.**“

Das weitere Marketing-Konzept steht noch nicht vollends fest, aber mir schweben noch ein paar Ideen vor, die ich hier nicht verraten will. Zunächst werde ich alleine am Standort arbeiten, mein Vater eventuell zeitweise. Es ist geplant, so schnell wie möglich weitere Zahnärzte/Oralchirurgen einzustellen – das ist natürlich abhängig von der Nachfrage der Patienten. Langfristig sollen drei Zahnärzte am Standort arbeiten. Ein Erweiterungsbau wäre auch möglich, schließlich ist das Grundstück 13.000 m² groß. <<<

Einer für alles

Kronentrenner mit Diamantverzahnung

...für den Einsatz auf allen Metallen und Verblendkeramiken:

- schnell
- vibrationsarm
- bruchfest

Jetzt bestellen:
bei Ihrem Händler
oder direkt bei uns!



BUSCH & CO. GmbH & Co. KG

Tel.: +49 (0) 2263 86 0
Fax: +49 (0) 2263 20741
mail@busch.eu



„FRAUEN MIT EXPERTISE

MÜSSEN SICHTBAR WERDEN“

Text: Katja Kupfer



INTERVIEW >>> Ende Oktober gab die Kinderzahnärztin Rebecca Otto ihre Kandidatur für den geschäftsführenden Vorstand der Bundeszahnärztekammer bekannt. Wir sprachen mit der Jenaer Zahnärztin über die Beweggründe und Ziele ihres Engagements. Die Wahl zum Vorstand findet, durch Corona verschoben, voraussichtlich im Frühjahr 2021 statt.

Frau Otto, was hat Sie dazu bewogen, für einen Sitz an der Spitze der BZÄK zu kandidieren?

Frauen mit Expertise, welche sich standespolitisch einbringen wollen, müssen sichtbar werden. Wir sind der Nachwuchs, der bereit ist, Zeit und Energie einzubringen, um die Selbstverwaltung in die Zukunft zu führen und für die zukünftigen Generationen zu erhalten.

Ich merke immer mehr, dass die Kammern und KZVen für junge Kollegen bei einer Praxisgründung nicht die ersten Ansprechpartner sind. Hier besteht die Gefahr, den Anschluss zu verlieren, um ein Beispiel für meine Motivation zu nennen.

Wie reagieren Kolleginnen und Kollegen auf Ihre Kandidatur?

Bislang habe ich durchweg positives Feedback erhalten. Meine Vermutung war richtig: Die etwas jüngere Generation der Zahnmedizin möchte auch entsprechend in den Gremien der Selbstverwaltung vertreten werden.

Auch der neue Weg, über eine eigens gestaltete Homepage sichtbar zu werden, ist als modern wahrgenommen worden. Es wird deutlich: Die jüngere Generation kann wesentlich mehr mit schnellem Austausch über das Internet und Social Media anfangen.

Die bisherigen Strukturen und Gremien haben sich ja in der Vergangenheit bis zu einem gewissen Grad bewährt, jetzt gibt es aber völlig neue Herausforderungen, die einen Prozess der Weiterentwicklung erfordern. Wie glauben Sie, für frischen Wind sorgen zu können?

Für mich ist besonders der respektvolle Austausch auf Augenhöhe wichtig. Und dies bedeutet auch, dass ich nicht in den Vorstand komme und alles auf den Kopf stelle. Mir ist wichtig, die Tradition einer Organisation zu kennen und gleichermaßen an der Weiterentwicklung der BZÄK im 21. Jahrhundert mitzuwirken. Es ist doch offensichtlich, dass Organisationen, die

Infos zur Person



ZÄ Rebecca Otto
Zahnarztpraxis für Kinder

nicht mit der Zeit gehen, langfristig an Einfluss und Überzeugungskraft verlieren. Dies wäre fatal.

Übrigens sehe ich meine Kandidatur nicht als Bedrohung – und dies wurde mir von Kolleginnen und Kollegen bestätigt. Denn ich werde – sollte ich bei der Wahl erfolgreich sein – mit Sicherheit mit zwei erfahrenen Kollegen den geschäftsführenden Vorstand bilden und somit von deren Erfahrungen profitieren und die Vertreter der etwas älteren Generation wiederum von meinen Ideen und Netzwerken in die jüngeren Kreise der Kolleginnen und Kollegen hinein. Eine Win-win-Situation also! Ich bin mir sicher, wir werden gegenseitig von neuen Impulsen und Erfahrungen profitieren. Ein starkes und gemischtes Team kann die Dinge leichter hinterfragen und hat mehr Mut, Neues auszuprobieren.

Sie gehören der jüngeren, weiblichen Zahnärzteschaft an – Wie wird Ihr Spagat zur älteren Generation aussehen, sollten Sie es in den Vorstand der BZÄK schaffen?

In vielen Bereichen sitzen alle im selben Boot. Egal, ob jung oder alt, ob männlich oder weiblich, oft sind es die gleichen Probleme, vor denen man steht. Exemplarisch sei das Thema „Mitarbeiter“ genannt.

Probleme, wie zum Beispiel der Personalmangel in den Praxen, betreffen den gesamten Berufsstand. Ältere Kollegen müssen eher in den Ruhestand gehen, weil die Helferin in Rente geht, und junge Kollegen finden keinen Azubi für die Praxis. In diesem Spannungsfeld bewegen wir uns doch.

Bereits in naher Zukunft kommen diese Probleme auf uns zu, mit denen sich viele Praxisinhaber bis heute nur unzureichend beschäftigt haben: Der demografische Wandel wird nicht nur in unserem Patientenstamm bewusst spürbar, sondern erfordert ein schnelles Umdenken hinsichtlich der Personalplanung in unseren Praxen. Praktikable und nachhaltige Lösungen müssen gefunden werden. Die Folgen der demografischen Entwicklung sind mehrdimensional. Der quantitative Rückgang des Erwerbspersonenpotenzials führt zu einem sich verschärfenden Wettbewerb um

Auszubildende und folglich um eine Verringerung der Fachkräfte der Zukunft. Praxisinhaber sind zunehmend gefordert, Themen wie die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, Kinderbetreuung oder aber auch die Pflege von Angehörigen in ihre Planungen miteinzubeziehen. Längst ist es nicht mehr nur der monetäre Faktor, der für die Wahl eines neuen Arbeitsplatzes für die Mitarbeiter entscheidend ist. Dies erfordert differenzierte und individuelle Angebote und ein zielgruppenorientiertes Personalmarketing.

Die BZÄK steht unter politischem Druck, was die Einführung einer Frauenquote angeht. Wie stehen Sie dazu?

Ich finde es sehr interessant, dass ich die Frage gestellt bekomme. Ich hoffe, die männlichen Bewerber werden dies auch gefragt. Ich bin klar gegen eine Quote, weil ich an die Weitsicht und die Weisheit der Delegierten glaube! Klar ist doch: Wir brauchen weibliche und männliche Perspektiven.

REBECCA OTTO

KINDERZAHNÄRZTIN AUS JENA

Nach dem Ende ihres Studiums der Zahnmedizin an der Universität Göttingen im Jahr 2003 absolvierte Rebecca Otto von 2004 bis 2006 ihre Assistenzzeit in Thüringen. Von 2006 bis 2008 war sie in der Kinderzahnarztpraxis Dr. Tanja Roloff & ZÄ Monika Quick-Armtz in Hamburg tätig. 2009 eröffnete Rebecca Otto ihre eigene Kinderzahnarztpraxis in Jena, die zum damaligen Zeitpunkt die erste Kinderzahnarztpraxis in Thüringen war.



© Otto/Sina Günter

Angesichts der politischen Diskurse sehe ich aber die Gefahr, dass wir eine Frauenquote aufoktroziert bekommen, sollte sich die BZÄK nicht öffnen. Aus der Sicht der Politiker muss ich doch schon zustimmen: Wie kann es sein, dass wir seit vielen Jahrzehnten frauenfreie Vorstände haben, obwohl Frauen längst fast die Hälfte der Zahnärzte stellen, Tendenz steigend? Ein auch nur annähernd schlüssiges Argument gegen eine Forderung für mehr Frauenbeteiligung auch auf Vorstandsebene sehe ich bislang nicht. Aber das können die männlichen Bewerber sicher besser erklären.

Die Corona-Pandemie hat Schwachstellen der Gesundheitspolitik ans Tageslicht gebracht – Wo drückt Ihrer Meinung nach der Schuh am stärksten?

Während der letzten Monate haben wir eine doppelte Ungleichbehandlung erfahren: Wir waren nicht systemrelevant und ohne Betreuung für unsere Kinder. Wir haben teilweise unter größten Mühen unsere Praxis offen

gehalten. Wir haben gespürt, dass tradierte Klischees über die Zahnärzteschaft eine solche Tragkraft haben, dass sie politisch Verantwortliche dazu bewegen, auf deren Grundlage weitreichende und folgenschwere Entscheidungen treffen.

Was muss sich unbedingt ändern und was können Sie mithilfe Ihrer neuen, möglichen Rolle tatsächlich ändern? Gibt es eine Sache, die Ihnen ganz besonders am Herzen liegt?

Ich will mich diesen Klischees selbstbewusst und nicht trotzig entgegenstellen. Ein wichtiges Signal an die Öffentlichkeit ist ein weibliches Mitglied im Vorstand, welches den aktuellen Berufsstand repräsentiert. Dadurch wird sich die Außenwirkung der BZÄK verbessern, und wir haben die Chance, dass neue Türen sich öffnen, durch die wir als Vorstand gemeinsam gehen können. Ebenfalls müssen wir als Kammern für junge Kollegen sichtbar werden und hier nicht anderen das Feld überlassen. Ich möchte Vorbild für andere Kolleginnen und Kollegen sein, ihnen Mut machen zur Selbstständigkeit und un-

sere zahnärztliche Selbstverwaltung für die nächste Generation bewahren.

Wie sieht Ihrer Ansicht nach die Berufspolitik der Zukunft aus? Und welche Rolle wird die Frau dabei spielen?

Das Leben wird doch bunter: Jung und Alt, Erfahrener und Neuling, männlich und weiblich, selbstständig und niedergelassen, Teilzeit, Vollzeit, Landarzt und städtische Umgebung – alles wird es geben und sich ausdifferenzieren. Und Frauen werden ganz normal ein Teil von allem sein, und in den meisten Fällen etwa die Hälfte der genannten Positionen ausmachen. Deshalb müssen wir gemeinsam gestalten. Und dafür stehe ich! Ich möchte nicht Mitglied im geschäftsführenden Vorstand werden, weil ich eine eigene Idee oder Agenda durchdrücken will, sondern weil ich Bedarf sehe. Die Gesellschaft und Wirtschaft ändern sich, wir müssen dranbleiben. Auf die Passfähigkeit kommt es also an. Und damit es passt, möchte ich mich einbringen. Mindestens für die nächsten Jahre. <<<

„Wir sind der Nachwuchs, der bereit ist, Zeit und Energie einzubringen, um die

**SELBSTVERWALTUNG
IN DIE ZUKUNFT ZU FÜHREN**

und für die zukünftigen Generationen zu erhalten.“

Das „interessante“ Kind

Text: Dr. Carla Benz

Wenn ein Kind die zahnärztliche Behandlung verweigert, dann nennen wir es nicht „schwierig“ oder „anstrengend“, sondern „interessant“. Es gibt die verschiedensten Taktiken zur Behandlungsverweigerung und wahrscheinlich noch mehr Gründe dafür. In der kurzen Zeit, in der wir das Kind zunächst erleben, werden wir nur schwer herausfinden können, aus welchem Grund es unkooperativ ist. Es deshalb einfach als „schwierig“, „unerzogen“ oder „anstrengend“ zu bezeichnen, ist sicherlich vermessen. Seien wir doch lieber interessiert daran, diesem Kind eine Chance zu geben und nicht gleich in die Schublade „schwierig“ abzuschleppen. In einer Zahnarztpraxis, die auf die Behandlung kleiner Patienten spezialisiert ist, gibt es vielfältige Möglichkeiten für den Umgang mit herausfordernden Situationen. Dort, wo dies nicht der Fall ist, erschwert insbesondere ein rigoroses Zeitmanagement die Situation.

Ich möchte Ihnen ein paar Tipps mitgeben, wie ich interessanten Kindern begegne. Diese Strategien ermöglichen mir eine innere Haltung, die viele herausfordernde Situationen erleichtert und auch eine gewisse Leichtigkeit in den Behandlungsalltag bringt.

1. Ich „bettele“ nicht um die Behandlung.

Ich kann dem Kind nur helfen, wenn es das auch zulässt. Aber ICH als Behandler „brauche“ die Therapie nicht. Diese innere Erkenntnis ganz bewusst vor dem Kind in sich selbst entstehen zu lassen, hat mir schon oft geholfen. Häufig merken die Kinder dann, dass sie den Gefallen nicht mir tun, sondern sich selbst.

2. Traumatisierungen vermeiden.

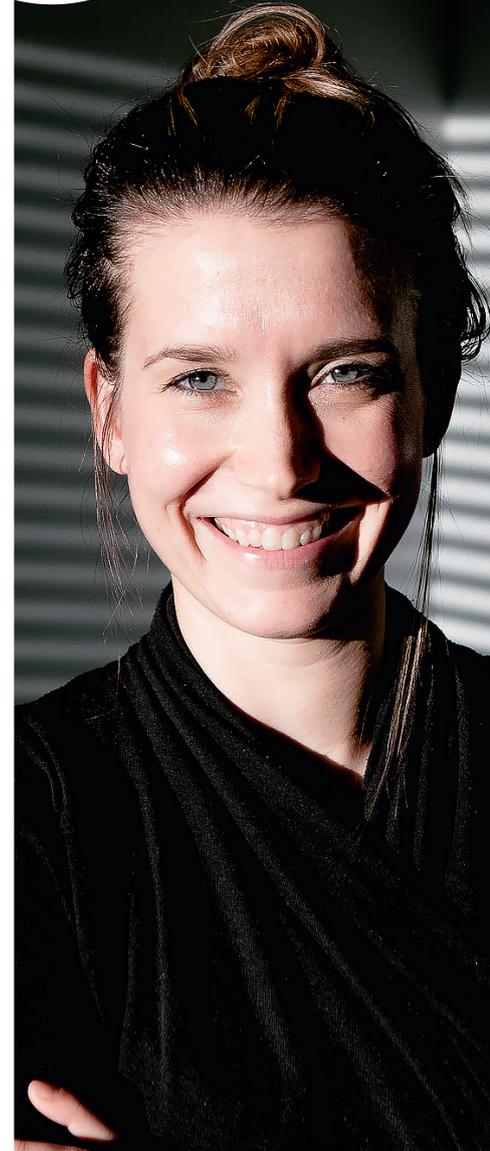
Wir wissen, dass die meisten Zahnbehandlungsängste durch traumatisierende Zahnarztbesuche in der Kindheit entstehen. Dies gilt es, in Zukunft unbedingt zu vermeiden. Daher geschieht in meiner Behandlung nichts gegen den Willen eines kleinen Patienten. Dass das Kind womöglich bewusst übertreibt oder mich einfach herausfordern will, kann ich in der kurzen Zeit nur erahnen, aber niemals wissen. Öffnet das Kind nicht bereitwillig den Mund und erlaubt mir damit die Behandlung, werde ich nicht tätig.

3. Ich bin nicht die Erziehungsberechtigte.

Verlässt ein interessantes Kind unverrichteter Dinge die Praxis, dann ist der anschließende Ärger mit den Eltern schon belastend genug. Ich gebe dem Kind nicht noch zusätzlich das Gefühl, versagt zu haben.

4. Klare Grenzen setzen.

In meinem Zimmer wird nach meinen Regeln gespielt. Meine Regeln basieren auf gegenseitigem Vertrauen und Respekt. Das Kind ist mein geschätzter Gast, solange es meine Gastfreundschaft respektiert. Eine weitere klare Grenze sind zwei Termine. Zeigt sich das Kind auch beim dritten Termin nicht behandlungswillig, überweise ich an die Spezialisten für kleine Patienten. Denn vielleicht bin ich als Person auch einfach nicht die richtige für das Kind. Auch diese Einsicht kann sehr befreiend sein. Für uns selbst und für die kleinen Patienten.



KONTAKT

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

Infos zur Autorin



M A R K T

© puhha - stock.adobe.com

NEWS

Online Interdentale 2020 machte Lust auf mehr!

Beifallsbekundungen und Glückwünsche schon während der Behandlung – das gab es für Priv.-Doz. Dr. Michael Wicht am 24. Oktober 2020 im Rahmen der Online Interdentale. Hier führte der Infiltrations-experte vor 180 Online-Teilnehmern eine beeindruckende Live-Behandlung mit Icon durch. Schon seit Kindertagen litt die Patientin unter den fluorotischen Verfärbungen ihrer Zähne. Dr. Wicht infiltrierte sechs Zähne mit Icon und konnte die unschönen Flecken vor den Augen der beeindruckten Teilnehmer vollständig verschwinden lassen. Die Patientin war vom Ergebnis überwältigt und verließ strahlend den Behandlungsraum. Ebenfalls am 24. Oktober 2020 demonstrierte Kerstin Aßmann, wie effektive Zahnaufhellung heute aussehen kann. Im Live-Bleaching mit Philips ZOOM!



wurden, nicht zuletzt dank des von Philips entwickelten speziellen LED-Lichts, in kürzester Zeit eindrucksvolle ästhetische Ergebnisse erzielt. „Dental digital“ ging es in Teil 2 der Online Interdentale am 30.10.2020 zu. Nach dem Vortrag von Dr. Joachim Krois zur „Artificial Intelligence in Dentistry“ demonstrierten ZA Dr. Ingo Baresel und ZT Fabian Oberhofer live die Herstellung einer Schiene im 3D-Druck. Vom Scan bis zum Einpassen im Mund des Patienten. Fazit: Staunen in 3D!

Die eigentliche Interdentale als Präsenz-Event wird dann am 1. und 2. Oktober 2021 in Berlin stattfinden.

Mehr Infos auf:
www.interdentale.de

www.dmg-dental.com

Infos zum Unternehmen





* Gutscheincode 10 EUR inkl. MwSt. einlösbar nur im Onlineshop unter www.netdental.de ab einem Nettoeinkaufswert von 200 EUR. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheinen kombinierbar und nur einmal je Account bis zum 6. Dezember 2020 gültig. Bitte beachten Sie die Kennzeichnung am Produkt im Onlineshop.

Mundgesund gewinnt

Die Corona-Pandemie hat in Zahnarztpraxen vieles verkompliziert: Strenge Hygienevorschriften wurden nochmals aufgestockt, Patienten durch irreführende Aerosol-Berichte verunsichert und sonst problemlose Nachbestellungen von Praxisbedarf avancierten zum kostspieligen Hürdenlauf. NETdental macht es Kunden jetzt ganz einfach: Bis 6. Dezember 2020 erhalten alle Sparfüchse mit dem Aktionscode GT32ZDF zehn Euro Rabatt auf ihre Bestellung auf www.netdental.de*. Wer dazu den kostenlosen Newsletter abonniert, sichert sich nicht nur zusätzlich einen Fünf-Euro-Willkommensrabatt, sondern bleibt auch stets topinformiert über aktuelle Angebote. Egal, ob Premiumhersteller oder günstige Alternative – das Erfolgskonzept ist simpel: einfache Bestellung, kompetente Beratung, attraktive Preise und ein zuverlässiger 24-Stunden-Lieferservice.

Infos zum Unternehmen



www.netdental.de

ANZEIGE

Lupenbrillen + Lichtsysteme Für Studierende



BaLUPO® 3 HD

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

BaLEDO® FreeLight²

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

BAJOHR
OPTECmed

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

Jetzt
Studentenflier
mit allen
Angeboten
anfordern!

Versorgung mit Schutzartikeln für Zahnarztpraxen

Bedingt durch die COVID-19-Pandemie ist es in den letzten Monaten zu erheblichen Versorgungsschwierigkeiten im Bereich Einweghandschuhe gekommen. Als Hersteller und Vertreiber der Produkte an Dentaldepots ist es dem Unternehmen AMPri ein Anliegen, die erschwerte Liefersituation erklärend zu beleuchten: Der Bedarf an Handschuhen ist weltweit um ein Vielfaches angestiegen. Für das kommende Jahr rechnet man mit einem Bedarf von 500 Milliarden Handschuhen, wobei die momentane Produktionskapazität bei 300 Milliarden liegt. Es ist demnach für 2021 mit einer weiterhin angespannten Liefersituation zu rechnen. Wie überall wird sich diese Verschiebung von Angebot und Nachfrage auch auf die Preise auswirken, und man wird mit weiter steigenden Preisen in der Rohstoffversorgung und Produktion rechnen müssen. Sowohl AMPri als auch die Dentaldepots setzen durchgehend alles daran, eine möglichst gute Versorgung aufrechtzuerhalten. Das wird leider aufgrund der Prognosen nicht immer reibungslos funktionieren, und alle am Beschaffungsprozess beteiligten Unternehmen können aufgrund dessen nur um Verständnis für die durch die COVID-19-Pandemie bedingte Situation bitten.

www.ampri.de



21. Lübecker hoT-Workshop: Am 5. Dezember 2020 online

Wie hängt die Ernährung mit der CMD zusammen? Wie spiegelt die Mundhöhle den Gesundheitsstatus wider und warum ist ergänzend zur klassischen zahnärztlichen Behandlung eine systemische Therapie mit Nahrungsergänzungsmitteln sinnvoll? Antworten hierauf bietet der 21. Lübecker hoT-Workshop am 5.12.2020, der unter der Titelgebung „Infektionsschutz für ein gesundes Mikrobiom“ in diesem Jahr als digitaler Livestream stattfindet. Zu den Themen gehören unter anderem „Corona-Stress und Mangelernährung an vollen Töpfen – Wohlstandserkrankung CMD unter ganzheitlicher Befundung – mit der hoT schnell zum Erfolg“ (Referent: Prof. Dr. med. dent. Olaf Winzen), „Die Mundhöhle, immunologische ‚First-Line-of-Defense‘ als Spiegel von Gesundheit und Krankheit in Zeiten der Völlerei unter Corona und biologisch leerer Kalorien“ (Referent: Dr. med. dent. Heinz-Peter Olbertz) und „Im Dialog bleiben: Hygienemaßnahmen und das gesunde Mikrobiom in Zeiten von Corona“ (Referent: Prof. Dr. Dr. h.c. Thomas C. G. Bosch). Weitere Referenten sind in diesem Jahr Peter-Hansen Volkmann, Prof. Dr. med. Harald Stossier sowie Dr. rer. nat. Hermann Kruse.

EINLADUNG



21. Lübecker hoT-Workshop

Digitaler Livestream am 5. Dezember 2020

Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.vbn-verlag.de

www.hypo-a.de

Infos zum Unternehmen



Neues Fortbildungskonzept 2021 im SWISS BIOHEALTH EDUCATION CENTER

SCHWEIZER PRÄZISION UND ZUVERLÄSSIGKEIT -
auch in der Fort- und Weiterbildung?

ALLERDINGS! SDS SWISS DENTAL SOLUTIONS, der unangefochtene Weltmarktführer für Keramikimplantate hat im Kontext der SWISS BIOHEALTH GRUPPE ein einzigartiges Setup geschaffen, um Dir mit dem SWISS BIOHEALTH EDUCATION CENTER in einem gesunden, swiss-stylischen, freundschaftlich-kollegialen Ambiente ein neues Zuhause zu geben für Deinen Wissensdurst und Deine Begeisterung für Deinen Beruf. Du möchtest alle Themen, welche Dich als Implanteur und als Prothetiker auf den nächsten und übernächsten Level bringen sollen, so schnell und effektiv wie möglich durch „Chunking“ (engl. = Bündelung) und von den jeweils Besten in jedem Gebiet an einem einzigen Ort lernen? Genau das bieten wir Dir in unserem Headquarter im Schweizer Kreuzlingen, 100m von der deutschen Grenze entfernt an!

Nähere Informationen finden Sie auf unserer Website: www.swiss-biohealth-education.com



SWISS 
BIOHEALTH®
EDUCATION

BONE AUGMENTATION WEEK | FEB+NOV

- Level 1 Fokus: Knochen
- Level 2 Fokus: Blut / Weichgewebe
- Level 3 Workshop am Phantomkopf (2 Tage)
- Level 4 Live OP's

- Level 5 BONE AUGMENTATION CONGRESS (2 Tage)

CERAMIC IMPLANTOLOGY WEEK | MÄR+JUN+DEZ

- Level 1 Fallplanung
- Level 2 OP Hands-On Kurs / Phantomkurs
- Level 3 Prothetik Hands-On Kurs
- Level 4 DATE WITH BIOLOGY & ZIRCONIA (2 Tage)

- Level 5 CERAMIC IMPLANTS + BLOOD CONCENTRATES CONGRESS (2 Tage)

SWISS BIOHEALTH WEEK | APR+SEP

- Level 1 Neuraltherapie
- Level 2 Ernährungsdesign
- Level 3 NICO / FDOK
- Level 4 High Performance
- Level 5 LONGEVITY (2 Tage)

AESTHETICS & PROSTHETICS WEEK | NOV

- Level 1 i-PRF Injektionen
- Level 2 Simonpieri-Technik
- Level 3 Gnathologie / Bisslage
- Level 4 Myoreflex-Therapie
- Level 5 Prothetik auf SDS-Implantaten

SDS SWISS DENTAL SOLUTIONS

SDS Swiss Dental Solutions AG
Konstanzerstrasse 11
CH-8280 Kreuzlingen
www.swissdentalsolutions.com

„Man sollte zu keinem Zeitpunkt das Gefühl haben müssen, alleine dazustehen“

INTERVIEW >>> Mit 26 Jahren die eigene Praxis gegründet und seit zwei Jahren erfolgreich praktizierende Zahnärztin in Niendorf an der Ostsee: Dr. Lilly Qualen spricht im letzten Teil des Interviews mit Maximilian Voigt, Ansprechpartner für Existenzgründer bei der DAMPSOFT GmbH, über Herausforderungen in Sachen Marketing, Personalsuche und Qualitätsmanagement.

Text: Maximilian Voigt

Dr. Qualen, nach welchen Kriterien haben Sie die Ausstattung Ihrer Praxis ausgewählt?

Es gibt die drei Grundkriterien „Kosten, Design und Funktionalität“, die jeder Zahnarzt bei der Anschaffung abwägen muss. Zunächst habe ich mich bei der Zahnärztekammer über alle baulichen und hygienischen Anforderungen informiert. Da gibt es Grundsätzliches, das man braucht, wie die Instrumentenaufbereitung. Hier darf man nicht am falschen Ende sparen, weshalb Gebrauchtgeräte für mich nicht infrage kamen. Andere Gerätschaften, wie ein Anmischgerät, müssen für mich nicht nagelneu sein, die funktionieren viele Jahrzehnte einwandfrei. Bei den Behandlungseinheiten habe ich auf meine Erfahrung zurückgegriffen: In der Universität hatten wir tolle Behandlungsstühle, die ich dann auch für meine eigene Praxis angeschafft habe. Dabei standen für mich Funktionalität und Design über den Kosten, denn hier sitzen meine Patienten und ich den ganzen Tag.

Wo haben Sie sich bezüglich spezieller Gerätschaften noch informiert?

Ich war auf einigen Messen, zum Beispiel auf der IDS in Köln. Dort habe ich mir viel angeschaut und mich beraten lassen. Auch im Depot konnte ich viele Informationen einholen und mir die Geräte anschauen. Einiges konnte ich natürlich aus Praxen, in denen ich gearbeitet hatte.

EINE CHECKLISTE, VIELE TIPPS!

Gerade, wenn es um die Personalgewinnung geht, ist ein großes Argument der Wohlfühlfaktor. Der fängt beim Gründer selbst an: Was kann ich tun, damit meine Praxis ein attraktiver Arbeitsplatz wird? Auch für die Patientengewinnung ist Authentizität und persönliche Bindung ein wichtiger Aspekt. Neben Personalgewinnung und Marketing sind Praxis- und Qualitätsmanagement wichtige Eckpunkte. Aus Dr. Lilly Qualens Erfahrungen ist in Zusammenarbeit mit DAMPSOFT eine Checkliste für die Existenzgründung entstanden.



Nutzen Sie die Checkliste für die eigene Gründung!

Mehr erfahren unter: www.dampsoft.de/startup



© Worawut - stock.adobe.com

Stichwort Mitarbeiter: Wie sind Sie die Personalsuche angegangen?

Die Personalsuche war eine größere Herausforderung. Hier hat mir mein Netzwerk an Kollegen sehr geholfen. Ich weiß, dass ältere Kollegen früher Dutzende Bewerbungen bekamen und aussortieren konnten. Das ist heute nicht mehr so. Es muss definitiv daran gearbeitet werden, dass der Beruf der ZFA wieder attraktiver wird.

In Ihrer Praxis herrscht eine Du-Mentalität. Ist der freundschaftliche Umgang eine Stärke Ihres Teams?

Die Stärke eines Teams entsteht nicht dadurch, ob man sich duzt oder siezt. Das hat keinen Einfluss, wenn man menschlich miteinander klarkommt. Für mich war das Du eine ganz klare Sache, weil meine Mitarbeiterinnen genauso alt sind wie ich. Da wäre es mir komisch vorgekommen, wenn wir uns siezen. Ich brauche das auch nicht für mein Ego, dass ich die „Frau Doktor“ bin. Viel wichtiger als die Anrede ist der Umgang miteinander. Mittlerweile bekomme ich Initiativbewerbungen, weil die Helferinnen natürlich auch ihr Netzwerk haben und ein guter Arbeitsplatz sich schnell herumspricht.

Was unternehmen Sie konkret, um Ihr Personal weiterzuentwickeln? Bieten Sie Fortbildungen an?

Es gibt Standardfortbildungen, die jeder absolvieren muss, wie zu den Themen Hygiene oder Strahlenschutz. Mir ist es aber auch wichtig, über den Tellerrand zu schauen. Wir haben beispielsweise alle zusammen eine Fortbildung zur Herstellung von Provisorien gemacht. Es gibt Inhalte, für die ich selber nicht die Zeit habe, sie in Gänze zu vermitteln. Da investiere ich lieber in eine effektive Fortbildung für alle. Wer sich weiterentwickeln möchte, dem ermögliche ich es. Es bringt Mehrwerte für die ganze Praxis, wenn das neue Wissen sinnvoll umgesetzt wird.

Sie sind auf Instagram sehr präsent. Hatten Sie von Anfang an ein Marketingkonzept?

Nein, gar nicht. Wir haben uns eher auf Mund-zu-Mund-Werbung verlassen.

Das ist unterm Strich auch das Erfolgreichste, oder?

Das stimmt. Aber es kamen auch im zweiten Jahr noch neue Patienten, die sagten: „Ich wusste gar nicht, dass hier eine Praxis ist. Wenn ich das vorher gewusst hätte!“ Wir haben uns unseren



Maximilian Voigt,
Existenzgründerberater der
DAMPSOFT GmbH.

Stand erarbeitet. Es gibt einen guten Internetauftritt, was wichtig ist, um gefunden zu werden. Dafür gibt es Experten, die sich um so etwas kümmern. Eine gute Website mit ansprechenden Bildern ist die halbe Miete, um in der Region gefunden zu werden.

Dann aber entschieden Sie sich, Social-Media-Kanäle zu nutzen. Warum?

Hier kann man besonders die jüngeren Generationen erreichen oder auch internetaffine Menschen. Man hat hier die Möglichkeit, einen persönlichen Eindruck der Praxis zu vermitteln, was sowohl für die Patienten- als auch für die Mitarbeitergewinnung von Vorteil ist. Auch für die Patientenbindung. Facebook sehe ich eher als informativen Kanal, auf dem ich zum Beispiel über Öffnungszeiten, neue Materialien oder Behandlungsspektren berichte. Instagram bietet Raum für Emotionales oder den Zahnarztalltag. Hier sehen die Patienten auch die persönliche Seite des Behandlers oder der Mitarbeiter. Aber auch ganz einfache Dinge: Wie sieht die Praxis aus? Wie ist die Stimmung dort? Man kann über Social Media viele Informationen transportieren, was zum Beispiel für Angstpatienten sehr hilfreich sein kann, denn sie haben die Möglichkeit, schon im Vorfeld einen Eindruck zu gewinnen. Auch wichtig finde ich den Input über Zahnmedizin, den wir über Social Media für Studierende oder Assistenzärzte weitergeben können. Kanäle wie Instagram sind ja auch keine Einbahnstraßen. Hier bilden sich Communities und es findet ein Austausch statt.

Sie füllen Instagram also mit Zahnarztleben ...

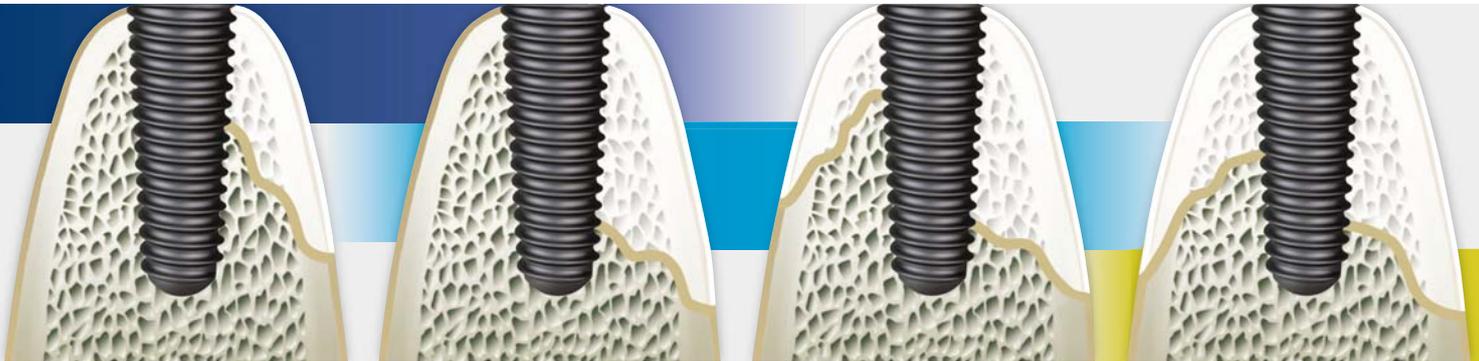
... Genau. Eine Homepage kann auch Räumlichkeiten und Gesichter abbilden. Über Social Media wird das Ganze lebendiger. Der Patient entscheidet auch vielfach auf emotionaler Ebene, weil er das Fachliche gar nicht vollumfänglich beurteilen kann und auch nicht muss. Da bekommt die menschliche Komponente bei der Wahl der Praxis ein besonderes Gewicht. Es muss authentisch sein, das ist uns wichtig. Außerdem ist es ganz nett, wenn Patienten Aufhänger für ein Gespräch haben, wie „Ich habe gesehen, Sie waren in Tansania, erzählen Sie doch mal!“ Es ist schön, einen persönlichen Draht zu den Patienten zu entwickeln.

Haben Sie zum Abschluss einen ganz allgemeinen Tipp für Existenzgründer?

Das Wichtigste bei der Praxisgründung ist: Man sollte zu keinem Zeitpunkt das Gefühl haben, mit allem alleine dazustehen. Man kann alleine gründen, aber man sollte sich immer auch auf ein Back-up in Form von Businesspartnern, Kollegen oder Familie berufen. Ganz allein wird es nicht klappen. Man braucht einfach Unterstützung bei allen möglichen fachlichen und persönlichen Themen. Das würde ich jedem Gründer raten. Wenn man zu zweit gründet, hat man einen direkten Ansprechpartner. Als Einzelgründer muss man sich seine Partner eben in Familie, Freunden, Kollegen oder Dienstleistern suchen. <<<



Das defektorientierte Geistlich-Konzept



KLASSIFIKATION DER ALVEOLARKAMMDEFEKTE*

Guided Bone Regeneration

kleine Knochendefekte

Stabilized Bone Regeneration

kleinere komplexe Knochendefekte

Customized Bone Regeneration

größere komplexe Knochendefekte

EMPFOHLENE MATERIALIEN

Geistlich Bio-Oss®

Geistlich Bio-Gide®



Titan-Pins

Geistlich Bio-Oss®

Geistlich Bio-Gide®



Schirmschrauben

Geistlich Bio-Oss®

Geistlich Bio-Gide®



Mikroschrauben

Titangitter

Yxoss CBR®
hergestellt von ReOss®

*modifiziert nach Terheyden H. (2010). DZZ 65:320-331

Bitte senden Sie mir folgende Broschüren zu:

- Informationsbroschüre | Das defektorientierte Geistlich-Konzept
- Therapiekonzepte | Kleinere Knochenaugmentationen
- Broschüre | Instrumente und Zubehör
- Yxoss CBR® Produktkatalog mit Therapiekonzepten

Mehr Stabilität und Sicherheit

Geistlich Biomaterials Vertriebsgesellschaft mbH
Schneidweg 5 | 76534 Baden-Baden
Tel. 07223 9624-0 | Fax 07223 9624-10
info@geistlich.de | www.geistlich.de

Umsatzbeteiligung: Ja oder nein?

GEHALT >>> Ab einem gewissen Zeitpunkt stellt sich für jeden jungen Zahnmediziner die Frage, ob für ihn eine Umsatzbeteiligung sinnvoll ist. Ausschlaggebend sind die Honorarumsatzstärke und das Potenzial. Sind beide Größen bekannt, kann man eine Umsatzbeteiligung durchrechnen und geht gut vorbereitet in ein Gehaltsverhandlungsgespräch.

Text: Nicole Gerwert

Übliche Höhen im Fixgehalt liegen in etwa zwischen 2.500€ bis 5.000€. Die Umsatzbeteiligungsquote liegt häufig bei 25 Prozent, wobei 30 Prozent in der Regel die Obergrenze ist. Beachten Sie hier: Diese Kennzahl ist nichtsagend, solange Sie nicht die Berechnungsgrundlage – also die Honorarumsatzgrenze – kennen.

Bei den Gehaltsverhandlungen sowie auch bei Gehaltsvergleichen unter Kollegen müssen stets drei Komponenten beachtet werden: das Fixgehalt, die Umsatzquote sowie die Honorarumsatzgrenze. Diese Komponenten stehen im kausalen Zusammenhang mit der o.g. Honorarumsatzstärke bzw. dem Honorarpotenzial in der jeweiligen Praxis. Seien Sie kreativ – wenn Ihre Umsatzstärke entsprechenden Spielraum lässt – und vereinbaren Sie z.B. eine Staffelung. So wäre es möglich, eine weitere Honorarumsatzgrenze zu vereinbaren, ab dieser eine höhere Umsatzquote gilt.

Beispielberechnung

In der Regel werden Sie ab dem 3. Berufsjahr eigene Honorarumsätze in Höhe von 9.000€ bis 20.000€ erzielen. Nun gilt es, eine Honorarumsatzgrenze festzulegen, ab dieser

eine Umsatzbeteiligung greifen soll. Dieser Gedanke steht im direkten Zusammenhang mit der Wunschhöhe im Fixgehalt. Denn viele Arbeitgeber verfolgen das Ziel, dass das Fixgehalt zunächst über die persönlichen Honorarumsätze des angestellten Zahnarztes gerechtfertigt werden soll.

Bei einem Fixgehalt von 3.500€ und einer Umsatzbeteiligung von 25 Prozent wäre bei einem Honorarumsatz von 14.000€ diese Tatsache erfüllt. Mit Honorarumsätzen darüber hinaus würden Sie dann ein Zusatzeinkommen erzielen.

Würden Sie bspw. einen regelmäßigen monatlichen Honorarumsatz von 18.000€ erwirtschaften, würde Ihnen eine Auszahlung von 4.500€ zustehen.

Spielregeln der variablen Vergütung

Selbstredend kommt das Fixgehalt nur zur Auszahlung, wenn das variable Arbeitsentgelt insgesamt niedriger als der Sockelbetrag ist.

Bei der Ermittlung der persönlichen zahnärztlichen Honorarumsätze bleiben Material- und Laborkosten außer Betracht. In der Regel auch die delegierten Umsätze – z.B.



© Christian Dubavan – unsplash.com



Prophylaxe. Maßgeblich für die Ermittlungen sind die internen Leistungsstatistiken aus der Praxissoftware, reduziert um nicht einbringbare Forderungen gegenüber Patienten. Häufig werden in Hinblick auf den variablen Vergütungsanteil ein monatlicher Vorschuss in entsprechender Höhe vereinbart. So, dass Sie als angestellter Zahnarzt Planungssicherheit in ihrer monatlichen Liquidität haben. Beachten Sie jedoch, dass so Rückforderungsansprüche bei einer Überzahlung eintreten können. Die dazugehörigen Rückzahlungsmodalitäten sollten im Arbeitsvertrag geklärt sein. Alternativ wird das Fixgehalt gezahlt und es erfolgt eine nachträgliche Auszahlung des variablen Vergütungsanteils. Die Abrechnung der geleisteten Vorschüsse erfolgt i. d. R. nach Eingang der letzten Abschlagszahlung der Kassenzahnärztlichen Vereinigung sowie der Zahlungen der Honorare aus privatärztlicher Tätigkeit auf das Konto des Arbeitgebers.

Gedankenfehler bei der Umsatzbeteiligung

Der ein oder andere kommt schon mal auf den Gedanken, warum ihm von seinem guten Umsatz nicht mal ein Drittel

zusteht. Hier empfindet man, dass zumindest die Hälfte das Eigene sein sollte. Falsch! Zum einen müssen Sie das Unternehmen „Zahnarztpraxis“ nicht führen. Zum anderen verursachen Sie neben dem Mehrumsatz auch Kosten. Auch auf den variablen Vergütungsanteil fallen Arbeitgebernebenkosten an, so steigt bei höheren Ausschüttungen der Personalaufwand für die Praxis. Es ergibt sich im Verhältnis mit den höheren Honorareinnahmen eine Personalkostenquote. Wenn sich diese in etwa bei kleiner gleich 30 Prozent einpendelt, liegt ein tragbares und faires Vergütungskonstrukt vor. <<<

KONTAKT

Nicole Gerwert

www.wirtschaftsberatung-fuer-zahnaerzte.de

www.vonbuddenbrock.de/beraterprofil-nicole-gerwert



Nina: „Komet Instrumente geben mir Sicherheit“

Text: Dorothee Holsten

INTERVIEW >>> Nina, die frisch-fröhliche Komet Influencerin aus Detmold, hat inzwischen den Schritt von der Uni Witten/Herdecke in die Gemeinschaftspraxis Hübner & Hübner in Augustdorf als Assistenz Zahnärztin gemacht. In dieser aufregenden Phase lernte sie Komet Instrumente mehr denn je zu schätzen.



Abb. 1



Abb. 2

„Vor meinem ersten Arbeitstag war ich tierisch aufgeregt, in positiver Weise“, erinnert sich Nina an die Zeit im März zurück, als sie vor dem Schritt zur Assistenz Zahnärztin stand. Es war vor allem der Respekt vor all dem Neuen, was die große Nervosität in ihr auslöste. Das Team Hübner & Hübner nahm Nina superherzlich auf, sodass die Aufregung schnell verfliegen war. Zwei Wochen Einarbeitungszeit ermöglichten ihr das Kennenlernen der Praxisstruktur, der Instrumente und Materialien, der Software und vieles mehr. Das „Über-die-Schulter-schauen“ half ihr sehr. Dann übernahm sie ihre eigenen Patienten. Dabei waren besonders in der Anfangsphase die vertrauten Komet Instrumente eine große Hilfe für die junge Zahnärztin. Bereits im Bewerbungsgespräch war herausgekommen, dass das Zahnarzt-Ehepaar Hübner & Hübner vorzugsweise mit Komet Produkten arbeitet. Auf die Frage, ob sie denn ein favorisiertes Instrument in der Praxis vermisste, antwortete Nina eher umgekehrt: „Ich habe in deren Sortiment neue Komet Instrumente lieben gelernt.“ Dazu gehört z. B. der OccluShaper 370 (Abb. 1) aus dem Okklusionsonlay-Set 4665/ST, der von mesial nach distal geführt die abgerundete, zentral konkave Form automatisch vorgibt.

Ninas Start in die Assistenz Zahnarztzeit fiel direkt mit der Corona-Krise überein. Die Zahnarztpraxis Hübner & Hübner blieb unter Einhaltung eines festen Hygienekonzeptes geöffnet. Zu den Veränderungen gehörte auch, dass sich bei der Bevorratung der Praxis verstärkt auf den Komet Onlineshop konzentriert wurde (www.kometstore.de). Darüber stießen die Behandler auch auf die neuen Art2 Polierer (Abb. 2), die man nicht mehr am Behandlungsstuhl missen will. Eine Laserung auf dem Schaft weist darauf hin, für welches Material der Polierer geeignet ist und um welche Polierstufe es sich handelt. Eine super Hilfestellung, gerade wenn man bedenkt, wie viele verschiedene Polierer in einer Praxis im Umlauf sind. Inzwischen wurde Nina auch noch tiefer in die Endodontie, bei der sie mit den F360-Feilen arbeitet, und in die Chirurgie eingeführt. Ihr Spektrum wächst von Tag zu Tag: „Ich bin hier sehr glücklich.“ <<<

KONTAKT

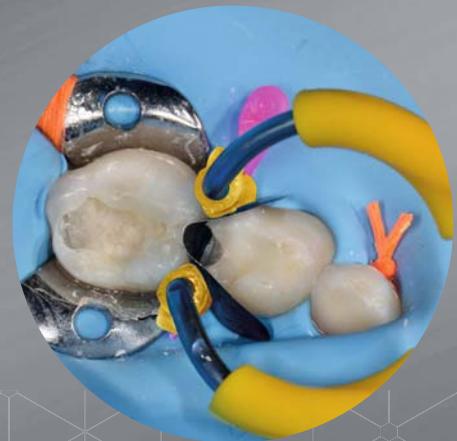
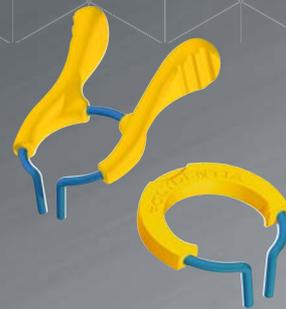
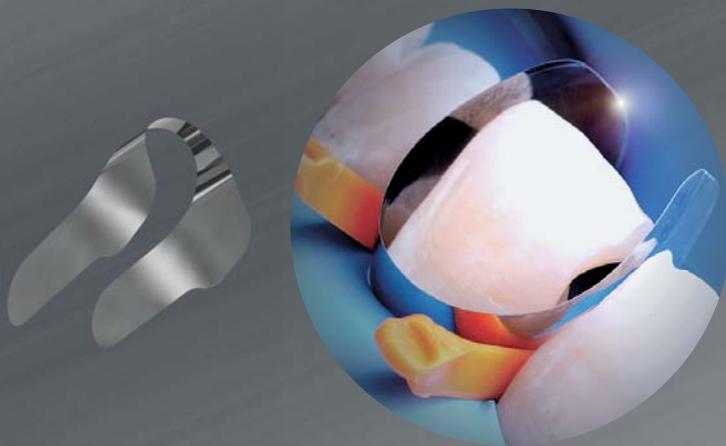
Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
www.kometdental.de

Infos zum Unternehmen



INNOVATIONEN IN DER

RESTAURATION



Unica anterior powered by Style Italiano:
Matrizensystem für Frontzahnrestaurationen

MyJunior Kit: Teilmatrizensystem für
die Kinderzahnheilkunde

Minimalinvasiv und sicher zu handhaben

Reduzieren deutlich die Behandlungszeit



Sie möchten unsere Innovationen kennenlernen? Dann werfen Sie einen Blick auf unsere Website www.ADSystems.de oder vereinbaren Sie einen Termin mit unserem Fachberater.

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

3. CAMLOG Start-up-Days:



So will ich (auch) gründen!

VERANSTALTUNG >>> Nach dem Studium oder der Assistenzzeit stellt sich die Frage: Wohin soll der berufliche Weg gehen? Im Dschungel der Möglichkeiten den richtigen Weg zu finden, ist nicht einfach. Neben den zahlreichen Bereichen, die die Dentalbranche bietet, ist es besonders wichtig zu erkennen, wie die eigenen Träume, persönlichen Vorstellungen und Vorlieben aussehen: Was passt eigentlich zu mir? Wie will ich arbeiten und leben? Wie soll meine Traumpraxis aussehen? Und wie gelange ich am besten an meine persönlichen Ziele?

Die 3. CAMLOG Start-up-Days liefern am 23. und 24. April 2021 in Berlin Antworten auf diese Fragen. Im Gespräch mit Petra Bartnik, Leiterin des Bereichs Veranstaltung & Organisation und Prokuristin bei der CAMLOG Vertriebs GmbH, erfahren Sie, was die CAMLOG Start-up-Days so besonders macht.

Frau Bartnik, für die 3. CAMLOG Start-up-Days haben Sie und Ihr Team ein neues Konzept auf die Beine gestellt. Was verbirgt sich dahinter?

Die erste Neuerung beginnt bereits bei der Anmeldung, für die sich die Teilnehmer mit einem kurzen Video-Statement „bewerben“ sollen. Das

inspirierende Programm steckt voller Impulse und besteht aus Vorträgen sowie Workshops, bei denen sich alles um die Themen Gründung und Niederlassung dreht. Die Referentinnen und Referenten werden ihre Erfahrungen teilen: persönlicher, individueller und praktischer denn je. Kann einem etwas Besseres passie-

ren, als zu hören, wie es andere gemacht haben, und daraus das Beste für sich selbst mitzunehmen? Bei unseren Fortbildungen legen wir Wert auf echte Mehrwerte und Nachhaltigkeit. Keine Phrasen und kurzfristigen Impulse, sondern nachhaltig wertvolle Konzepte. Darauf bereiten sich auch unsere Referenten vor. Sie sehen bei diesem Event kaum PowerPoint. Hier wird Fortbildung gelebt und in der Interaktion vertieft. Unterstützt wird dies zusätzlich von unserer einzigartigen Location – den Design Offices in Berlin.

Können Sie uns einen kurzen Einblick geben, auf welche Vorträge sich die Teilnehmer freuen können?

Zum einen rücken wir die persönlichen Erfolgsgeschichten der drei Gründer-Teams Dr. Caroline und Dr. Julian Gröber, Dr. Simone Wunden, M.Sc. und Sven Walla sowie Dr. Marta Dilling und Dr. Dr. Ingo Watanpour in den Fokus. Sie berichten von ihrer eigenen Gründungsphase und sind dabei vor allem eins: ehrlich und authentisch. Die Gründerinnen und Gründer erzählen von ihren Plänen, Erfahrungen, Kehrtwendungen, Erfolgen, Rückschlägen, geplatzten Träumen – und natürlich, wie sie es trotzdem geschafft haben. Dr. Dr. Anette Strunz und Coach Dr. Anke Handrock bringen den Teilnehmern das Thema Coaching näher. Die beiden werden anhand praktischer Beispiele zeigen, wie Coaching helfen kann, auch verfahrenere Situationen zu lösen und wie Führung Spaß macht. Mit Dr. rer. soc. HSG Tobias Wolf haben wir einen echten Start-up-Gründer für unsere Veranstaltung gewinnen können. Mit ihm tauchen wir in die Welt der Start-ups ein. Eine Welt, in der Muster gebrochen werden, Mut und Veränderungswille im Vordergrund stehen und Neues entsteht. Davon können Praxisgründer nur profitieren und sich vom „Standard“ differenzieren. Durch die beiden Tage führt unser Moderator Christian Henrici, der mit seinem Team jährlich circa 60 Praxen bei der Gründung begleitet. Er zeigt, wie die richtige Entscheidung für die eigene berufliche Zukunft getroffen werden kann. So viel geballtes Fachwissen sucht seinesgleichen. Die Referenten freuen sich darauf, ihre Erfahrungen und ihr Wissen mit den Teilnehmern zu teilen.

LOG IN TO YOUR FUTURE



Jetzt bewerben unter:
www.log-in-to-your-future.de.

Mit einem kurzen
Video bist Du dabei!



Der zweite Tag der Start-up-Days steht unter dem Motto „Ganz praktisch“ ...

Genau, am zweiten Tag können sich die Teilnehmer aus sechs Workshops zwei aussuchen. Die Wahl muss bereits bei der Bewerbung getroffen werden. Als Themen bieten wir von Coaching, über das Ausarbeiten von Praxiskonzepten bis hin zur digitalen Zahnmedizin einiges an. Auch die Implantologie darf natürlich nicht fehlen. Bei „My first implant“ mit Dr. Stephan Beuer, M.Sc. und dem Prothetik-Workshop mit Dr. Jörg-Martin Ruppin wird Hand angelegt, implantiert und „verschraubt“.

Im Programm tauchen auch eine Fishbowl-Diskussion sowie ein Referenten-Speeddating auf. Was kann man sich darunter vorstellen?

Wenn man noch nie etwas von Fishbowl gehört hat und jetzt an Essen oder Angeln denkt, dann liegt man falsch. Es handelt sich um eine einfache, aber dynamische Alternative zur klassischen Podiumsdiskussion, bei der man sich direkt am Gespräch der Referenten beteiligen kann. Denn ein Stuhl innerhalb der Runde ist frei: Wenn ein Teilnehmer eine Frage oder einen Beitrag zu der geführten Diskussion hat, kann derjenige sich auf diesen Stuhl setzen und aktiv teil-

„Die Referentinnen und Referenten werden ihre Erfahrungen teilen: **persönlicher, individueller und praktischer denn je.** Bei unseren Fortbildungen legen wir Wert auf echte Mehrwerte und Nachhaltigkeit.“

Petra Bartnik

Leiterin des Bereichs Veranstaltung & Organisation und Prokuristin bei der CAMLOG Vertriebs GmbH



nehmen. Ist die Frage beantwortet oder die Unterhaltung geht zum nächsten Thema, wird der Stuhl für andere Teilnehmer freigegeben. Beim Speeddating haben die Teilnehmer fünf Minuten Zeit, um unsere Referenten das zu fragen, was sie ganz persönlich interessiert und sie nicht in der großen Runde fragen möchten. Das passiert in kleinen Gruppen mit einem Referenten. Ist die Zeit abgelaufen, gehts weiter zum nächsten Referenten. Und keine Angst: Sollte die Zeit knapp werden, können die offenen Fragen auch beim Get-together vertieft werden.

Wie können sich Interessenten bewerben?

Die Teilnehmerzahl bei den 3. CAMLOG Start-up-Days ist auf maximal 60 Personen begrenzt. Nur so können wir unter Beachtung der geltenden Hygienevorschriften auch wirklich miteinander in Aktion treten. Wir erwarten viele Interessenten und haben die Anmeldung deshalb als Bewerbung gestaltet: Interessenten bewerben sich online mit einem kurzen Video um einen der begehrten Plätze. Das geht ganz einfach und wird auf unserer Website erklärt. Und auch in unsicheren Zeiten sind Teilnehmer bei uns auf der sicheren Seite: Sollte doch mal was dazwischenkommen oder sich die Lage ändern, fallen bei einer Stornierung keine Gebühren an. <<<

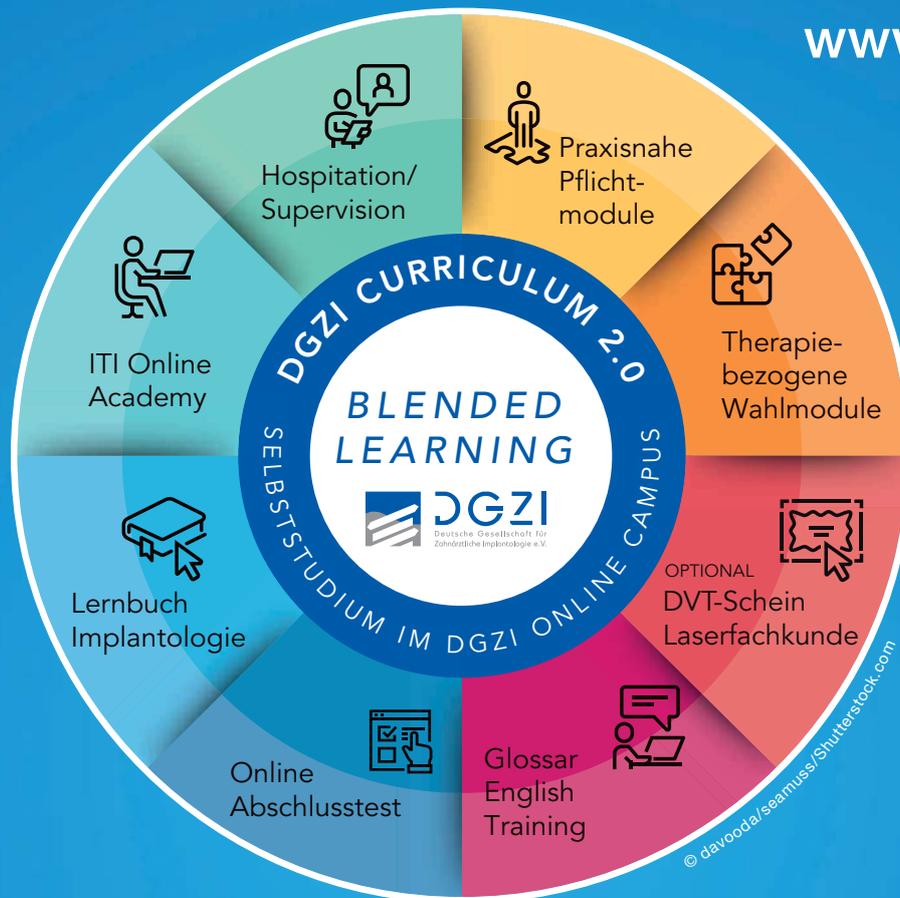
3. CAMLOG Start-up-Days:

Unser Ziel ist es, eine Gruppe von Gleichgesinnten zusammenzubringen, die das Gleiche möchten: **ihre Zukunft selbst gestalten!**



IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

www.DGZI.de



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

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

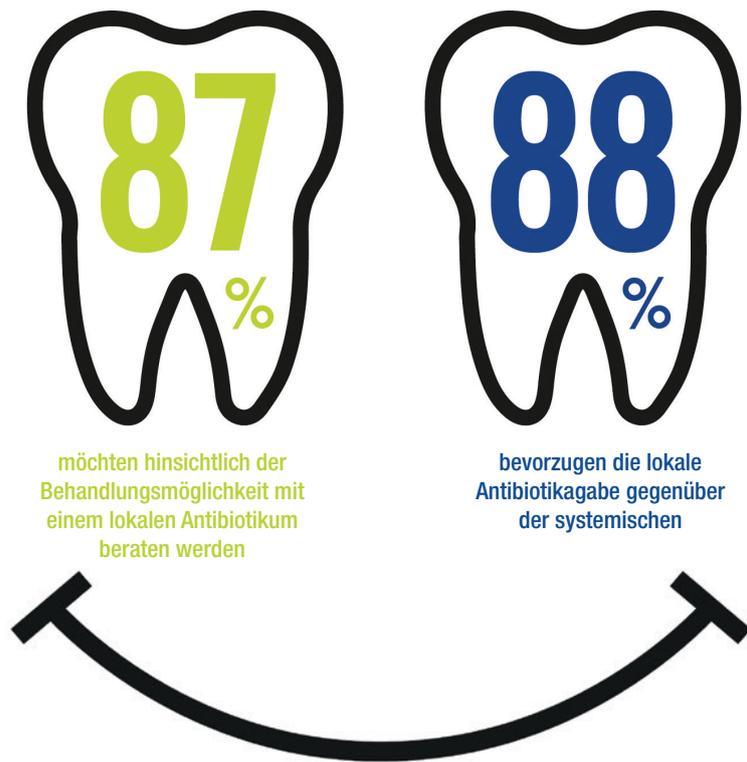
Bei Abschluss einer mindestens dreijährigen Mitgliedschaft in der DGZI,
ansonsten Kursgebühr: 5.950 Euro

Informationen, Termine und Anmeldung unter www.DGZI.de
sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.

Parodontitispatienten bevorzugen lokales Antibiotikum

HERSTELLERINFORMATION >>> Parodontitis ist in Deutschland eine Volkskrankheit, die mittlerweile über elf Millionen Menschen betrifft.¹ Vor diesem Hintergrund hat das Marktforschungsunternehmen Kantar im Auftrag des Hanauer Dentalunternehmens Kulzer 614 Parodontitispatienten im Alter von 30 bis 69 Jahren nach ihrer Therapie und möglichem Aufklärungsbedarf befragt.²

MARKT



Die Autoren der Studie prognostizieren³ aufgrund der demografischen Entwicklung einen steigenden Behandlungsbedarf. Hierbei gilt das mechanische Debridement durch Scaling and Root Planing (SRP) nach wie vor als Standardtherapie. Bei hoher Bakterienkonzentration oder tiefen Taschen kann darüber hinaus der systemische oder lokale Einsatz von Antibiotika indiziert sein. 88 Prozent der 614 befragten Parodontitispatienten bevorzugen eine lokale Verabreichung. Und 52 Prozent wünschen sich eine schonende, nichtchirurgische Behandlung. Auch eine möglichst schnelle Linderung der Symptome und eine hohe Wirksamkeit gegen die Parodontitis-auslösenden Bakterien wird von vielen Patienten gewünscht (jeweils rund 45 Prozent). 87 Prozent hätten gern eine Beratung zur Behandlung mit einem lokalen Antibiotikum. Etwa die Hälfte aller Befragten (47 Prozent) ist zahlungsbereit und würde für diese Therapie auch einen Aufpreis in Kauf nehmen. Das Lokalantibiotikum Ligosan® Slow Release erfüllt die Wünsche und Bedürfnisse der betroffenen Patienten. Das fließfähige 14-prozentige Doxycyclin-Gel für die unterstützende Parodontitistherapie (UPT) wird einmalig in die Parodontaltaschen appliziert und gibt seinen Wirkstoff kontinuierlich über einen Zeitraum von mindestens

zwölf Tagen in ausreichend hoher Konzentration (MHK90) ab. Die Effizienz wurde in einer Anwenderbeobachtung im niedergelassenen Bereich⁴ und klinischen Studien mehrfach bestätigt.^{5,6} Durch die einmalige Gabe des Antibiotikums ist die Behandlung unabhängig von der Adhärenz der Patienten und damit auch für ältere und pflegebedürftige Senioren sehr gut geeignet. Diese Altersgruppe nimmt häufig mehrere Medikamente ein. Für sie ist die lokale Antibiotikatherapie von Vorteil, da sie keine Wechsel- und Nebenwirkungen provoziert. Die Patienten genießen mit der minimalinvasiven Therapie eine schmerzarme und schonende Minimierung der Parodontaltaschen. Darüber hinaus ist die systemische Belastung sehr gering,⁷ wodurch sich das Risiko von Resistenzbildung verringert. Ein Anwendungsvideo, weitere Informationen und die kostenlose Anforderung von Unterlagen gibt es unter www.kulzer.de/taschenminimierer <<<

Quelle: Kulzer GmbH

Infos zum Unternehmen



Literaturliste





02201 Med-Comfort
Medizinischer Mundschutz Typ II R

Stillstand steht uns nicht!

Darum schaffen wir Innovationen. Produkte, die Mut machen, sich wieder auf die eigene Kompetenz und seine Stärken zu konzentrieren. Nehmen Sie mit uns Schwung auf!

Frische, Farbe, Freude.

MED-COMFORT MUNDSCHUTZ – für hohe Ansprüche in der Praxis.

Frische Farbe im Praxisalltag wischt manch grauen Gedanken fort! Setzen Sie gerade jetzt auf etablierte, farbige Produkte, die vom Covid-19 Alltag ablenken und die Behandlung für den Patienten freundlich und sicher gestalten. Ein Mundschutz vom Typ II ist grundsätzlich für die Nutzung durch medizinisches Fachpersonal ausgelegt und vermindert das Risiko für Patienten vor einer Infektionsübertragung. Der Mundschutz des Typs II R, wie der Med-Comfort 02201, schützt zusätzlich gegen Spritzer möglicherweise kontaminierter Flüssigkeiten.

Setzen Sie mit dem hochwertigen Med-Comfort Mundschutz auf Sicherheit in Ihrer Praxis!

- 3-lagiger Mundschutz erhältlich in den Farben Weiß, Cedro, Grün, Blau, Gelb, Pink, Orange, Limette und Lila
- Mit Nasenbügel zur ergonomischen Anpassung an den Nasenrücken
- Mit Elastikbändern
- Latexfrei
- Filterleistung $\geq 98\%$
- EN 14683 Typ II R
- Medizinprodukt der Klasse I gemäß Verordnung (EU) 2017/745

**Mundschutz in der
Zahnarztpraxis!**

Sie erhalten den Med-Comfort Mundschutz über Ihren Dental-Fachhändler!

Marco Waldner über Patent™:

Ein neuer Maßstab in der Dentalimplantologie

Text: Jeannette Bours



INTERVIEW >>> Das dynamische Schweizer Unternehmen Zircon Medical Management AG treibt Innovationen in der Dentalimplantologie voran und stellt die Bedürfnisse von Patientinnen und Patienten sowie Zahnärztinnen und Zahnärzten ins Zentrum der Entwicklungen. Das einzigartige Produkt Patent™ erbringt den Beweis: Es ist das am besten dokumentierte zweiteilige Zirkonimplantat System mit nachweislich hohen Erfolgsraten. Inhaber und CEO von Zircon Medical Marco Waldner erklärt, warum Patent™ einen neuen Maßstab in der Dentalimplantologie setzt.

Herr Waldner, warum sehen Sie den Erfolg in Keramikimplantaten?

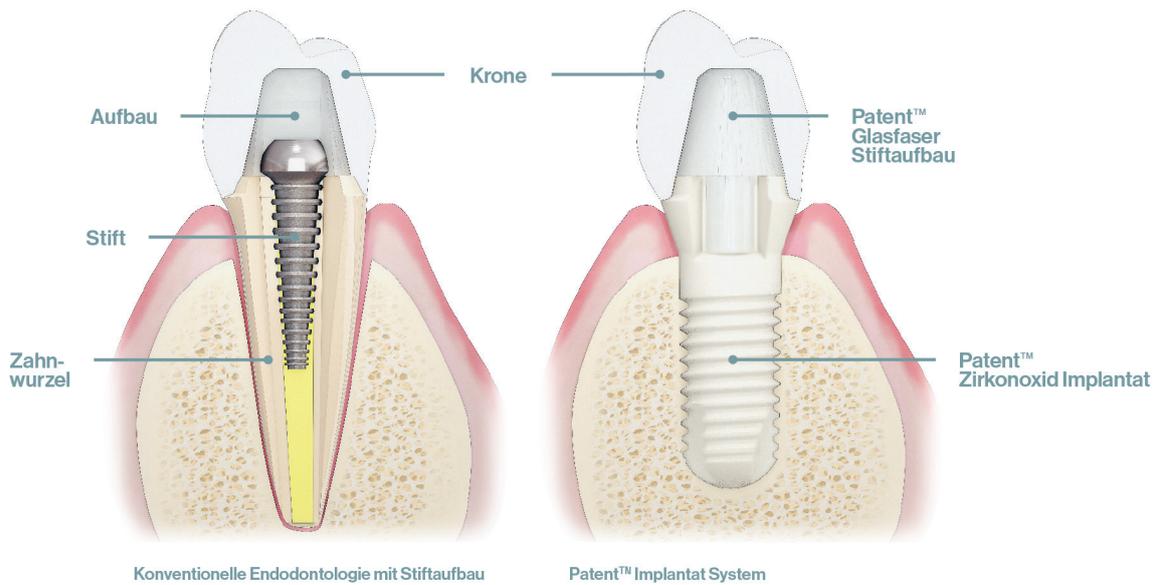
Durch medizinische Gesundheitssendungen und diverse Inhalte im Internet werden Patienten ihrer Wahlmöglichkeit bewusst und bringen sich aktiv in den Evaluationsprozess ihrer Behandlung ein. Was die Zahnheilkunde betrifft, suchen Patienten vermehrt nach „metallfreien“ Alternativen. Diese Alternative soll geboten werden – Sicherheit und Stabilität inklusive.

Sicherheit und Stabilität sind relevante Themen für Patientinnen und Patienten in einer Zahnersatzbehandlung. Warum soll der Einsatz von Keramikimplantaten empfohlen werden?

Was die Forschung betrifft, so ist Patent™ das erste und einzige zweiteilige Keramik-Implantatsystem, das über eigene langfristige wissenschaftliche Nachweise^{1,2} zu Wirksamkeit und Stärke verfügt. Zircon Medical hat seine Ressourcen für langfristige, von Fachkollegen geprüfte klinische Daten eingesetzt. Denn mein Team und ich wollen sicherstellen, dass wir unseren Zahnärzten und deren Patienten solide Erfolgsnachweise bieten können.



Patent ➤



Steckbrief Patent™

Zirkonimplantat mit hydrophiler Oberfläche und metallfreier Prothetik. Der Glasfaserstiftaufbau besticht durch die 3C™-Verbindung für einfaches Einsetzen, ohne Schrauben. Das Implantat-Designkonzept ist biomimetisch, sodass bereits eine kurze Schulung und das Chirurgie-Set für die Anwendung ausreichen. Das Implantatgewinde mit hydrophiler Oberfläche sitzt vollständig im Knochen und begünstigt eine gute Osseointegration. Patent™ wird in Deutschland produziert und durch die Zircon Medical Management AG (Schweiz) vermarktet.

Wodurch zeichnet sich Ihr System aus?

Patent™ hat mehrere Schlüsselmerkmale, die für unsere Kunden von Vorteil sind. Lassen Sie mich zwei davon ausführen: Das Implantat-Designkonzept ist biomimetisch, sodass einzig eine kurze Schulung benötigt wird. Sie können dadurch Stuhlzeit und Behandlungsbesuche reduzieren. Außerdem werden Hightech-Glasfaser-Stiftaufbau und Zirkonoxid-Implantat in patentiertem Herstellungsverfahren produziert. Das Ergebnis sind ultrastarke, hydrophile Implantate.

Was hat Sie dazu veranlasst, als Unternehmer in Patent™ zu investieren?

Die Qualität des Produktes ist bestechend und ich fühlte mich beinahe verpflichtet, in die Produktion zu investieren und es Zahnmedizinern zugänglich zu machen! Die Idee für das Patent™-Implantatsystem (ehemals ZV3) wurde bereits vor 18 Jahren geboren. 2006 erhielt es die CE-Zertifizierung, und wir konnten das Herstellungsverfahren patentieren. Drei Jahre später fand die Markteinführung des zweiteiligen Implantats statt. Die retrospektive Studie der

Universität Groningen wurde 2014 publiziert, gefolgt von einer prospektiven Studie im Jahr 2017 der Universität Düsseldorf. Beide Studien dokumentieren Erfolgsraten von über 96 Prozent. Wir können heute mit Stolz ein marktreifes Produkt anbieten – mit einer lebenslangen Garantie! <<<

Quellen:

- 1 Brüll et al., 2014 Jul-Aug; 29(4).
- 2 Becker et al., 2017, 29–35.

Infos zum Unternehmen



KONTAKT

Zircon Medical Management AG
 info@mypatent.com
 mypatent.com/de



In ausgesprochen großzügigen und hellen Räumlichkeiten werden Patienten bei den Zahnchirurgen im unterfränkischen Eisenfeld empfangen, beraten und versorgt. Die Überweiserpraxis öffnete im Februar dieses Jahres ihre Türen.

Unkompliziert und verbindlich: Mit Profis gründen

INTERVIEW >>> Wie viel man auch im Vorfeld plant, die eigene Niederlassung bleibt ein Risiko. Wer damit umgehen kann, hat schon die Hälfte geschafft. Auch eine Zusammenarbeit mit einem Dentaldepot des Vertrauens minimiert die Stolpersteine und steckt das Abenteuer ab. Die zwei jungen Fachzahnärzte für Oralchirurgie, Dr. Boris Ovchinski und Christian Buortes, berichten von ihrer Depot-Zusammenarbeit mit dental bauer bei der Gründung. Die beiden Zahnärzte eröffneten im Februar 2020 ihre Zuweiserpraxis im bayrischen Eisenfeld.

Infos zum Unternehmen
dental bauer



Wann und weshalb haben Sie sich für die gemeinsame Niederlassung entschieden?

Christian Buortesch: Wir haben uns Anfang 2019 durch eine Stellenanzeige kennengelernt und schnell gemerkt, dass wir gemeinsam den Schritt in die Selbstständigkeit wagen wollen. Dann sind wir über eine Anzeige auf unsere jetzigen Räumlichkeiten gestoßen. Als uns dann klar wurde, wie spannend eine Neugründung ist und wie perfekt man eigene Vorstellungen und Philosophien umsetzen kann, konnten wir uns einen Einstieg in eine andere bestehende Praxis eigentlich gar nicht mehr vorstellen.

Sie haben Ihre Gründung mit dental bauer absolviert – Wie gestaltete sich die Zusammenarbeit mit dem Dentaldepot?

Dr. Boris Ovchinski: Die Zusammenarbeit mit dental bauer Frankfurt war ganz unkompliziert und sehr verbindlich. Die Angebote wurden sehr schnell erstellt und wir kamen sehr zügig voran. In allen Punkten profitierten wir von der Erfahrung des Fachberaters. Auch auf dem Bau hat das Zusammenspiel dank präziser Planung durch die dental bauer Planungsabteilung zwischen dem technischen Service von dental bauer und den Gewerken einwandfrei funktioniert. Gerade diese Verbindlichkeit und das schnelle und kompetente Vorgehen hat uns in einer ehrgeizigen, zeitlich und vom Umfang her komplexen Gründung sehr geholfen. Im Endeffekt mussten wir innerhalb eines halben Jahres vom Rohbau zur Eröffnung kommen. Und es hat funktioniert.

Für welche Praxisform haben Sie sich entschieden und warum?

Christian Buortesch: Wir sind eine Gemeinschaftspraxis, da uns der Teamgedanke wichtig ist. Wir wollten nicht, dass jeder in seinem Paralleluniversum arbeitet und eine Zweckgemeinschaft entsteht. Die BAG passt also schlicht besser zu unserer grundsätzlichen Berufsauffassung.

Was war für Sie persönlich ausschlaggebend bei der Standortwahl?

Dr. Boris Ovchinski: Wir waren mit mehreren möglichen Standorten in der Region im Gespräch. Durch die sehr gute Zuweiserstruktur und Praxislage, die großzügig angelegten Parkplätze und die sehr freundlichen und verbindlichen Vermieter haben wir uns letztlich für den Standort in Elsenfeld entschieden.

Welche Philosophie liegt Ihrer Praxis zugrunde?

Dr. Boris Ovchinski: Wir sind eine Zuweiserpraxis für Oralchirurgie und Implantologie. Unser Augenmerk gilt dem evidenzbasierten Behandeln und der Kommunikation mit den Patienten auf Augenhöhe. Als Team möchten wir für die Patienten eine ruhige, angenehme Atmosphäre schaffen und uns trotz der allseits bekannten branchenspezifischen Zwänge die Zeit nehmen, die nötig ist, um qualitativ hochwertige Zahnheilkunde betreiben zu können.

Und welche Aspekte hätten Sie ohne das Team von dental bauer eventuell vernachlässigt?

Christian Buortesch: Die maßgenaue Umsetzung unserer Vorstellung der Raumplanung wurde von dental bauer sehr schnell, professionell und mit einigen wertvollen Ergänzungen und Ideen durchgeführt. Dadurch war ein wichtiger Knotenpunkt gelöst. Weiterhin wurden wir bezüglich der Geräte kompetent, perfekt und ehrlich beraten. Die Fachplaner von dental bauer haben uns einige interessante Alternativen bezüglich unserer Vorstellungen aufgezeigt. Insgesamt haben wir das Persönliche, die Erreichbarkeit und das Verbindliche in den Kontakten zu dental bauer sehr zu schätzen gelernt. Dinge, die man also schwer beziffern kann, die aber sehr wertvoll sind. <<<

www.die-zahnchirurgen.de



© Anna Hornstein

Dr. Boris Ovchinski und Christian Buortesch streben keinen eigenen Patientenstamm an, sondern konzentrieren sich auf das, was sie am besten können: das gesamte Spektrum der Oralchirurgie und chirurgischen Implantologie, einschließlich der DVT-Erstellung und DVT-Diagnostik.



© Anna Hornstein

Individuelle Lösungen für jede Sehanforderung mit Lupenbrille

HERSTELLERINFORMATION >>>

Besseres Sehen mittels optischer Vergrößerungssysteme ermöglicht eine genauere Differenzierung minimaler Details und schafft optimale Sichtverhältnisse in der Mundhöhle des Patienten. Die Vorteile der Verwendung von Lupenbrillen samt passenden Lichtsystemen lassen sich zahllos fortführen.



Das bundesweit führende Augenoptik-Unternehmen für Vergrößerungs- und Lichtsysteme Bajohr OPTECmed versorgt seit Jahrzehnten Zahnmediziner aller Bereiche mit diesen hochspezialisierten Arbeitsgeräten. Jede Brille wird auf Basis einer detaillierten Analyse der augenoptischen Voraussetzungen und der individuellen Anforderungen nach Maß gefertigt.

Im niedersächsischen Einbeck stehen im Showroom bei Bajohr OPTECmed auf über 300 Quadratmetern Lupenbrillen und Lichtsysteme der führenden Marken von ZEISS, PeriOptix, Exam Vision sowie der hochwertigen Eigenmarke BaLUPO bereit, die hier unter Praxisbedingungen getestet werden können.

Die Augenoptik-Spezialisten von Bajohr OPTECmed präsentieren auf Wunsch an allen Unis in Deutschland im Rahmen einer Informationsveranstaltung das breite Sortiment an Lupenbrillen. Studierende erhalten dabei einen Rundum-Überblick über Einsatz und Vorteile der Lupennutzung verschiedener Systeme, Modelle und Hersteller. Alle Informationen zur Anpassung und Bestellung sowie zu Preisen und Finanzierungen erfolgen transparent. Eine kompetente Beratung bezüglich einer bestehenden Fehlsichtigkeit ist obligatorisch. Auf Wunsch kann eine Vermessung auch direkt vorgenommen werden. Und das alles zu den hochattraktiven Konditionen für Studierende.

Bajohr OPTECmed garantiert eine gute und spontane Verträglichkeit, starke Serviceleistungen und beste Qualität der Lupensysteme. <<<

Kontaktaufnahme für eine telefonische Erstberatung oder eine digitale Expertenberatung sowie einen persönlichen Termin zur Anpassung: Tel.: +49 5561 319999-0 oder www.lupenbrille.de

KONTAKT

Bajohr OPTECmed GmbH
www.lupenbrille.de

Infos zum Unternehmen





21. Lübecker hoT-Workshop

Digitaler Livestream am 05.12.2020

Kostenloser Workshop
von 9:00 bis 17:00 Uhr

Was haben Corona, Trinkwasser und Darm mit Zahnmedizin zu tun?

Spannende Antworten auf diese und andere Fragen liefern hochkarätige Experten aus Wissenschaft und Praxis.

„hoT – hypoallergene orthomolekulare Therapie: Infektionsschutz für ein gesundes Mikrobiom“

Freuen Sie sich auf:

- ◆ Wertvolles Wissen von Immunität bis Zahnmedizin
- ◆ Praxistipps zur Orthomolekularen Medizin – zeitgemäß & bequem als **digitaler Livestream**

Mit dabei:

- Die Mundhöhle als „First-Line-of-Defense“ in Zeiten von Corona
→ *Dr. med. dent. Heinz-Peter Olbertz, MSc*
- Wohlstandserkrankung CMD – mit der hoT schnell zum Erfolg
→ *Prof. Dr. med. dent. Olaf Winzen*
- Hygienemaßnahmen und gesundes Mikrobiom
→ *Prof. Dr. Dr. h.c. Thomas C.G. Bosch*

Anmeldung zum Workshop über die Webseite
www.vbn-verlag.de



Verpassen Sie keine Neuigkeiten rund um unseren Workshop mit dem Newsletter von hypo-A
www.hypo-a.de/newsletter

VBN Verlag



Lübeck

Verlag für Bioenergetik und Naturheilkunde
Kücknitzer Hauptstraße 53, D-23569 Lübeck, Tel. +49 (0)451 38 46 48 96
www.vbn-verlag.de

Zahnverbreiterung mit Komposit zum Lückenschluss in der Front

FALLBERICHT >>> Die Onlineplattform DENTORY bietet ein breites und praxisnahes Spektrum an Fortbildungsinhalten. Dabei dienen unter anderem Fallberichte junger wie erfahrener Zahnmediziner als ein virtuelles Über-die-Schulter-schauen. Der folgende Fallbericht des Berliner Zahnarztes Dr. Basel Kharbot ist dieser Plattform entnommen.



Text: Dr. Basel Kharbot

Ausgangssituation

Abb. 1: Ausgangssituation Front.



Ein 27-jähriger Patient stellte sich aus ästhetischen Gründen mit dem Wunsch eines Lückenschlusses zwischen den Zähnen 21 und 22 in der Klinik vor. Eine kieferorthopädische Korrektur mit anschließender Formkorrektur kam für den Patienten nicht infrage. Die allgemeine Anamnese war unauffällig. Nach eingehender Betrachtung wurde deutlich, dass eine Mittellinierverschiebung im Oberkiefer (2mm) vorlag und ein Breitenunterschied von 0,5mm zwischen den seitlichen Inzisiven bestand (12 > 22) (Abb. 1). Der asymmetrische Eindruck aus der Frontalperspektive entsteht also vor allem durch die Angulation und leichte Rotation des Zahnes 22 und nicht durch einen großen Breitenunterschied. Als Therapie wurde eine Zahnverbreiterung mit Komposit vorgesehen.

Fallbeschreibung

Abb. 2: Mock-up.



Zunächst wurde ein Mock-up erstellt (Abb. 2). Mock-ups dienen der Visualisierung und sind für die Patientenkommunikation sehr gut geeignet. Hierfür wurde das Kompositmaterial ohne jegliche Konditionierung auf dem trockenen Zahn modelliert. Das Ergebnis kann vom Patienten und Behandler dann gemeinsam evaluiert werden.

Auf diesen Schritt folgten die Isolierung und Konditionierung (Abb. 3 und 4). Ligaturen eignen sich bei der Applikation von Kofferdam für eine möglichst zervikale Adaptation. Besonders bei Zahnverbreiterungen sind die Adaptation des Kofferdams im Sulkus und die Verdrängung der Gingiva durch die Ligatur zur Zugänglichkeit und Trockenlegung des zervikalen Bereichs nützlich. Für ein ästhetisches und hygiene-fähiges Ergebnis muss hier ein nahtloser Übergang zwischen Zahn und Restauration gewährleistet sein. Auch vestibulär sollte ein auslaufender Übergang von Zahn zu Komposit vorliegen. Dies ermöglicht eine optimale Farbintegration der Restauration und sorgt zudem für eine große Haftfläche.



Abb. 3: Isolierung und Ätzung.



Abb. 4: Bonding.



Abb. 5: Kern gelegt.

Der Kern wurde daraufhin mit Dentinmasse und einem feinen Heidemann-Spatel modelliert. Wie auf Abbildung 5 zu sehen ist, wurde nur ein minimaler Unterschluss belassen. Um eine gräuliche Erscheinung und sichtbare Ränder zu vermeiden, wurde hier eine opakere Masse zum Ersetzen der Strukturen gewählt und Schmelzmasse nur sparsam verwendet.

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

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



FX-KFF-35

Preis:
€ 234,00*

Exklusiv!
 Ein kleines Basis Set für den perfekten Einstieg



1 Ring blau 40 Stk. sortiert 25 Stk. sortiert in 5 Größen 1 Zange

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

Rufen Sie uns an: 02451 971 409

Garrison Universalring für kurze oder schiefstehende Zähne

Besonders starke Separationskraft sorgt für feste Kontaktpunkte



Perfekte Anpassung durch weiches Silikon

Retentive Spitzen verhindern Abspringen, hält auf Kofferdam

Garrison
 Dental Solutions

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

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

ADGM1120 DF



Abb. 6: Matrize und Malfarbe.



Abb. 7: Schmelzmasse gelegt.



Abb. 8: Füllung nach erster Ausarbeitung.

Im nächsten Schritt wurde eine Halbmatrize vertikal platziert (Abb. 6). Dabei muss, wie bereits erwähnt, auf eine genaue Adaptation im Sulkus geachtet werden. Auf den Dentinkern wurde dezente weiße Effektmasse gegeben, um die Opazitäten der benachbarten Strukturen zu imitieren. Die fließfähige Effektfarbe wurde mit der Sonde dünn verstrichen.

Nach der individuellen Charakterisierung wurde eine dünne Schicht Schmelzmasse (ca. 0,5mm) aufgetragen (Abb. 7).

Abbildung 8 zeigt das Ergebnis direkt nach der Ausarbeitung. Da die Isolierung eine vorübergehende Austrocknung der Zähne verursacht, erscheinen Füllungen bei einem ausbleichenden Effekt häufig etwas zu dunkel. Somit kann das endgültige Ergebnis nicht immer sofort beurteilt werden. In ästhetisch relevanten Bereichen bietet sich daher alternativ auch eine Politur im Rahmen eines zweiten Termins an.

Das Ergebnis nach sieben Tagen (Abb. 9 und 10): Die Restauration hat sich farblich und anatomisch gut integriert. Trotz des Breitenunterschieds zwischen den seitlichen Inzisiven war der Patient mit dem Ergebnis sehr zufrieden.

Zusammenfassung

Zahnverbreiterungen mit Kompositen eignen sich als unkompliziertes direktes Verfahren für einen Lückenschluss. Besonders in ästhetisch relevanten Bereichen stellt dieses Verfahren oft eine sinnvolle, noninvasive Alternative zu indirekten Restaurationen oder kieferorthopädischen Therapien dar, da lediglich additiv gearbeitet wird und gute Langzeitergebnisse erzielt werden können. Dazu kommt, dass sich Kompositrestaurationen problemlos reparieren lassen. <<<

Weitere Informationen unter: www.dentory.de



Abb. 9: Seitenansicht nach sieben Tagen.



Abb. 10: Ergebnis nach sieben Tagen.

ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.

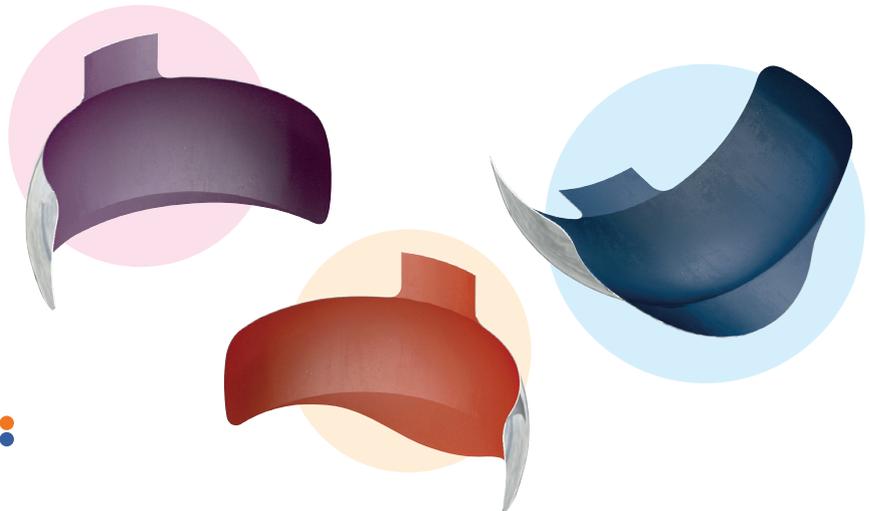
Und wir lieben euch auch!



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info

Matrizenbänder mit Antihafbeschichtung



Composi-Tight® 3DFusion™ Full Curve Non-Stick Matrices

Garrison Dental Solutions stellt eine neue Linie der Teilmatrizenbänder mit Antihafbeschichtung vor: die Composi-Tight® 3D Fusion™ Full Curve Matrizenbänder. Sie verfügen über ein innovatives Design mit einer radikaleren Krümmung, die es ermöglicht, das Band weiter um den Zahn zu schließen, sodass es dem Zahnarzt während des restaurativen Verfahrens nicht im Weg ist. Diese ausgeprägte Krümmung verbessert insgesamt die Anpassungs-

möglichkeiten und vereinfacht das Fertigen von Restaurationen, die sich stärker an der Anatomie des Zahns orientieren. Zudem wurde mit der neuen Grab-Tab™ Greiflasche, die sich mit jedem Instrument hervorragend kontrollieren lässt, die Platzierung deutlich vereinfacht. Darüber hinaus sind die neuen Matrizenbänder mit der von Garrison entwickelten SlickBands™ Antihafbeschichtung ausgestattet und ver-

fügen über verbesserte subgingivale Laschen, die Schürzen ähneln; dank der zusätzlichen Länge gleiten sie unter den Sulkus und passen sich besser dem Zahnhals an. Die 3D Fusion™ Full Curve Matrizenbänder sind Bestandteil eines Teilmatrizen-systems. Die Bänder sind als Set sowie in fünf Größen erhältlich: Pedo/Prämolare, Pedo/Prämolare mit subgingivaler Lasche, Molare, große Molare und große Molare mit subgingivaler Lasche.

Garrison
Dental Solutions

Infos zum Unternehmen



Garrison Dental Solutions
www.garrisdental.com

Tragbarer Mikromotor für mobile Flexibilität

Egal, ob als mobile Zahnarztpraxis oder mobiles Dental-labor – diese kompakte Kombination aus Steuergerät und elektrischem LED-Mikromotor wurde speziell für den mobilen Einsatz in der Zahnheilkunde konzipiert und ist dank seines Hochleistungsakkus bis zu zwei Stunden autark und ohne jeglichen Stromanschluss zu betreiben. Mit seinem Gewicht von nur 370 Gramm gibt es bestimmt keine unüberwindbaren Hürden. Am Steuergerät lassen sich Drehzahl und Drehrichtung (Rechts-/Linkslauf) einstellen und der Motor starten und stoppen. VIVAmate G5 kommt im praktischen Trage-

koffer, in dem sich Steuergerät, Motor mit Motorkabel und Ladegerät befinden. Auch der optional erhältliche Fußschalter und das ein oder andere Hand- oder Winkelstück finden darin bequem Platz. Mit einem Drehzahlbereich von 3.000 bis 30.000/min ist VIVAmate G5 in Verbindung mit der richtigen Auswahl an Hand- und Winkelstücken für alle mobilen Anwendungen ausgezeichnet geeignet. Da der Motor mit einem Anschluss für Kühlflüssigkeit ausgestattet ist, können bei entsprechender Installation auch Behandlungen durchgeführt werden, die eine Kühlung erfordern.

Infos zum Unternehmen



NSK Europe GmbH
www.nsk-europe.de



Chairside-Politur von Zirkon und Keramik

Das zweistufige, diamantdurchsetzte Poliersystem von Busch ist speziell auf die Bearbeitung von Zirkon und Silikatkeramik abgestimmt. Die TWIST Polierer dienen der präzisen Politur, bis in die Tiefe der Fissuren sowie des Interdentalbereichs. Das Ergebnis dieser Politur hat den Effekt eines Glanzbrandes und kann damit einen abschließenden Laborschritt ersetzen und somit direkt in der Praxis „chairside“ umgesetzt werden. Mehr Informationen unter www.busch-dentalshop.de



Busch & Co.KG
www.busch.eu

Aktueller wissenschaftlicher Stand zur Keramikimplantologie

Einer ersten Übersicht zur Keramikimplantologie, die aufzeigte, welche Studien von Dr. Karl Ulrich Volz und SDS Swiss Dental Solutions durchgeführt wurden, folgt jetzt eine aktuelle Version, die Kontext-relevante Studien aus der Welt der Titanimplantate mit besonderer Beachtung des Aspektes der Periimplantitis beleuchtet. Die Übersicht schließt eine Zusammenstellung von Studien mit ein, die weitere Belastungen und pathologische Prozesse thematisieren, die aus der Mundhöhle heraus als sog. Störfelder an der Entstehung oder Aufrechterhaltung chronischer systemischer Erkrankungen mitwirken können. Zu ihnen zählen wurzelbehandelte Zähne, Belastungen durch Metalllegierungen sowie FDOs. Die Verstärkung der Problematik von Dentalmetallen durch die zunehmenden Interferenzen mit künstlichen elektromagnetischen Feldern wird hier gesondert herausgestellt. Das abschließende Kapitel führt erstmals Studien der für die Mundhöhle so wichtigen Vitamine C, D3 und K2 auf. Erhältlich ist die Studienübersicht online bei SDS Swiss Dental Solutions AG unter der Firmenadresse.



Infos zum Unternehmen



SDS Swiss Dental Solutions AG
www.swissdentalsolutions.com

STUDIUM

© Sticker Mülle – unsplash.com

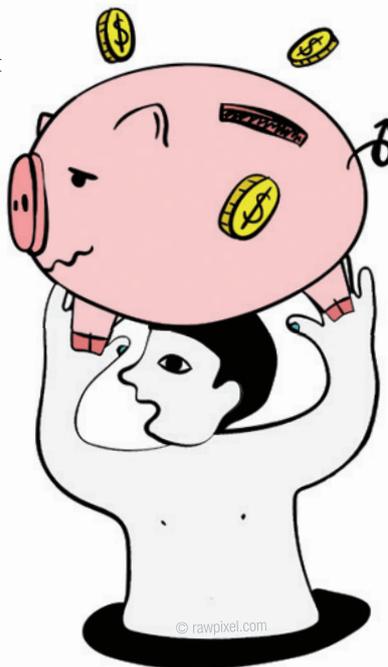
Günstige Studentenbude war gestern

Der Markt für studentisches Wohnen in Deutschland ist angespannt. Trotz Corona-Pandemie sind die Mieten, nur leicht verlangsamt, weiter angestiegen. Besonders stark sind die Preise in Bochum, Tübingen und Jena gestiegen, in Berlin hingegen gesunken. Der teuerste Standort für Studierende bleibt München. Dort kostet die studentische Musterwohnung monatlich 724 Euro. Besonders günstig ist das studentische Wohnen in Magdeburg und Leipzig.

Studentenwohnreport
2020



Quelle: MPL Studenten-
wohnreport 2020



© rawpixel.com

Semesterbeiträge: Hannover ist am teuersten

Vergleicht man die Semesterbeiträge, einschließlich Semestertickets, der 40 größten deutschen Universitäten, steht fest: Mit Abstand am meisten müssen die Studierenden der Leibniz Universität Hannover aufbringen. Mit 439,73 Euro ist der Semesterbeitrag hier am höchsten. Dabei fällt über die Hälfte des Preises auf das Semesterticket: 231,03 Euro werden allein dafür fällig. Am günstigsten lässt es sich in Bayern studieren, wo die fünf Hochschulen mit den niedrigsten Beiträgen zu finden sind.

Quelle: [www.zenjob.de/blog/
Uni-Ranking-Semesterbeitrag](http://www.zenjob.de/blog/Uni-Ranking-Semesterbeitrag)

Behandlungserfahrung verloren, **EIGENINITIATIVE GEWONNEN**

RÜCKBLICK 2020 >>> Alles schien wie immer, der Gang zur Uni tagesin, tagaus – bis der Lockdown wie ein großes Stoppschild auch das Studium komplett ausbremste. Zwei Studierende geben Auskunft über ihren Studienalltag der vergangenen Monate.

***Es reicht, den Wecker
fünf Minuten vor Unibeginn
klingeln zu lassen.***



David Lukas Stark
Student, 11. Semester // Universität Münster

Ich bin mit 63 weiteren Studierenden in einem auch für Münsteraner Verhältnisse eher großen Semester. Trotzdem ist unser Zusammenhalt sehr gut. Doch dann fielen durch Corona viele spontane Treffen im Unialltag auf einmal weg. Auch wenn ich mit einem engen Kreis intensiv Kontakt pflege, fehlen mir diese täglichen Begegnungen sehr. In Bezug auf die Vorlesungen hat das Online-Format durchaus Vorteile: Es reicht, den Wecker fünf Minuten vor Unibeginn klingeln zu lassen, und während der Vorlesung kann man ganz entspannt über den Chat Fragen stellen. Laut der Dozierenden ist die Vorlesungsbeteiligung seit Corona deutlich gestiegen. Wenn man allerdings zu Hause mal kurz den Faden verliert, kann man nicht den Sitznachbarn fragen. Zurückspulen geht bei Live-Vorlesungen leider nicht, und so manchen Dozierenden würde man auch gerne auf zweifache Geschwindigkeit stellen. Vielleicht ist das ja zukünftig möglich.

***Der Wegfall der Patientenbehandlungen
war eine große Enttäuschung.***



Anna Chiara Wünsch
Studentin, 8. Semester
Universität Würzburg

Als Corona begann, war gerade vorlesungsfreie Zeit und das neue Semester ungewiss. Bis jetzt hat mich diese Ungewissheit, ob und wie praktische Lehre fortgeführt werden, ob ich Patienten sehen oder eine Vorlesung besuchen kann, als Konstante durch das Jahr begleitet, und das wird wohl erstmal so bleiben. Der Wegfall der Patientenbehandlungen war für mich und viele Kommilitonen eine große Enttäuschung. Statt Patienten gab es Zoom-Konferenzen und ein in Schichten stattfindendes Pendant zum ersten Behandlungskurs am Phantom. Die durch Corona beschleunigte Digitalisierung der Lehre haben viele als sehr positiv empfunden. Auch meine Eigeninitiative wurde dadurch gestärkt. Trotzdem vermisse ich Präsenzvorlesungen, in denen Dozenten und Studierende zusammenkommen. Ein solcher Kontakt lässt sich kaum digital herstellen.

LOST

ist Jugendwort 2020

Das Jugendwort des Jahres 2020 ist *Lost*. Es beschreibt ein ahnungsloses und unsicheres Verhalten. Weitere diesjährige Finalisten waren die Wörter *Cringe* und *Wyld/Wild*. Der Pons-Verlag hatte Jugendliche im Internet aufgerufen, Vorschläge einzureichen und das Wort auszuwählen. *Cringe*, das sich nicht durchsetzen konnte, beschreibt etwas Peinliches und Unangenehmes, während *Wyld* oder *Wild* in der Jugendsprache verwendet wird, um auf etwas Krasses und Besonderes zu verweisen.

Quelle: ZEIT ONLINE

Rezepte & Geschichten
aus New York



Das erleuchtete New York zur Weihnachtszeit kann in diesem Jahr nur eine Wunschvorstellung sein. Überhaupt ist das Reisen eine Leichtigkeit der Vergangenheit, das einmal mehr unterstreicht: Wir sollten nichts aufschieben und Dinge tun, solange sie möglich sind. Denn selbstverständlich ist seit 2020 nichts mehr! Reisen im Kopf, in der Fantasie, in der Erinnerung ist aber krisensicher und allzeit machbar – ein Buch, das dabei behilflich ist und die Sinne durch die New Yorker Viertel und kulinarischen Hotspots führt, ist *NEW YORK Christmas*. Ohne lange Flugstunden ist man mitten in Manhattan und kann die herrlich süßen Düfte der Weihnachtszeit förmlich riechen.

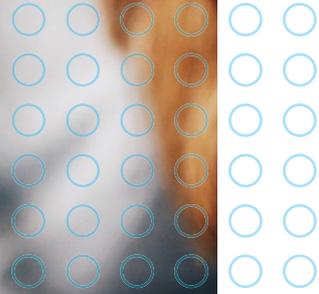
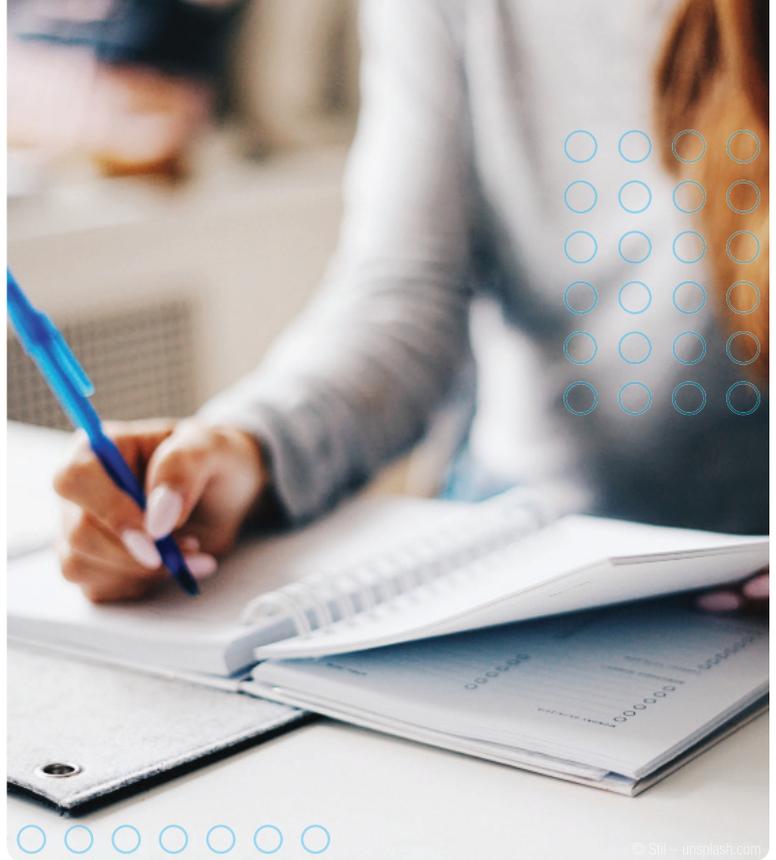
Quelle: www.hoelker-verlag.de

L
E
B
E
N



Geschafft ist das neue To-do

To-do-Listen helfen uns als visuelle Erinnerungstützen in privaten wie beruflichen Kontexten. Doch was passiert, wenn diese Listen immer länger werden und kein Ende in Sicht ist? Sie verursachen schlechte Laune bis hin zu einem Gefühl der Ohnmacht. Ein neuer Trend schubst dieses Gefühl zur Seite und macht den To-do-Listen Konkurrenz: die sogenannten Geschafft-Listen. Sie führen alle größeren und kleineren Errungenschaften auf und dienen als wunderbare Motivation, nicht aufzugeben. Denn jedes absolvierte Telefonat, jeder getätigte Einkauf oder geschaffte Termin wird so, mit einem Häkchen versehen, zu einem wahren Augenschmaus!



Happy Birthday!

Wir alle nutzen es, ob in E-Mails, SMS oder WhatsApp-Nachrichten – das Emoticon. Doch es ist älter als man denkt! Denn erfunden wurde es schon 1982 von dem Amerikaner Scott Fahlmann und feiert damit seinen 38. Geburtstag.



Quelle: Business Insider



Food Upgrade: Der Mülldeckel bleibt zu

Mehr als ein Drittel aller produzierten Lebensmittel landet weltweit im Müll – eine unglaubliche Verschwendung! Verschiedene Apps bekämpfen dies, indem sie übrig gebliebenes Essen aus Läden und Restaurants für dankbare Abnehmer sichtbar machen. Eine dieser Apps ist Too Good To Go, das tolles Essen zu einem kleinen Preis anbietet und gleichzeitig etwas Gutes für die Umwelt tut. Das Prinzip ist einfach: Auswählen. Abholen. Genießen. User der App wählen einen Laden in ihrer Nähe, kaufen die Mahlzeit direkt über die App und holen sie in einem angegebenen Zeitfenster ab. Umweltfreundlichkeit in ihrer leckersten Form!

Quelle: www.toogoodtogo.de

Geschenkideen

WEIHNACHTEN >>> Weihnachten ist Geschenke-Zeit. Dabei stellt sich jedes Jahr die Frage, was man sich wünschen und den Liebsten schenken soll. Wir geben neun Tipps aus unserer Redaktion, für die Wunsch- oder Shoppinglisten.

Was es heißt,



jung zu sein.

>> kathrin-wessling.de



Praktisch und
superchick!

>> johnny-urban.de

Erkältungsbad
to go



>> medusch.de

Trinken + Filter
= GESchmack



>> air-up.com

Knipsen



was das Zeug hält

>> shop.lomography.com/de



Tiefe Einblicke
in eine
vergangene
Zukunft

>> fischerverlage.de

A word a day keeps
the doctor away



>> acdshop.de

Fahrad-Abo
ist die neue
Bahncard!



>> swapfiets.de



Genuss
pur
↙

>> mundart-distillerie.de

POWERNAPPING:

Einmal schlafen und zurück

INTERVIEW >>> Ausreichend Schlaf ist essenziell für unsere Gesundheit und unser Wohlbefinden. Ein angehäufter Mangel beeinträchtigt uns nachhaltig in unserem täglichen Leben. Was können hier sogenannte Powernaps bewirken? Prof. Dr. Ingo Fietze vom Schlafmedizinischen Zentrum der Charité Berlin gibt Auskunft.

Was sind Powernaps? Wann machen sie Sinn und wie sieht eine ideale Powernap-Situation aus?

Ein Powernap ist in der Regel ein kurzer „Minutenschlaf“, der, wenn eine Müdigkeit einsetzt, zu einer gewissen Wiedergewinnung an Konzentration und Leistungsfähigkeit führen kann. Man benötigt kein Powernap, wenn man ausgeschlafen ist. Ist man das jedoch nicht und hat man ein Schlafdefizit, wird man am Tage merklich müde, meist mittags zwischen 12 und 14 Uhr oder nachmittags zwischen 16 und 18 Uhr. Genau um diese Zeit macht dann auch ein Powernap Sinn. Dieser sollte sich zwischen zehn bis max. 30 Minuten erstrecken. Nicht länger. Dabei sollte man sitzen oder halb liegen, also eine Haltung einnehmen, die nicht zu bequem ist, um auch ohne Wecker wieder aufzuwachen.

Wichtig ist auch, dass man, wenn die Müdigkeit eintritt, zügig einem Powernap einlegt und nicht zu viel Zeit verstreichen lässt. Sonst verfliegt die Müdigkeit wieder.

Was geschieht in unserem Körper, wenn wir powernappen? Entspricht es genau dem Nachtschlaf, nur verkürzt?

Wir kommen beim Powernappen über den oberflächlichen in den mitteltiefen Schlaf. Den Tiefschlaf, den wir in der Nacht erzielen, erreichen wir hier nicht. Im Gegensatz zum oberflächlichen Schlaf ist der mitteltiefe Schlaf aber erholsam. Vor allem das Gehirn erholt sich und tankt auf. Und auch Gelerntes merkt sich durch einen Nap besser.

Wann machen Powernaps keinen Sinn? Oder anders gefragt, wo beginnt und endet die Effektivität von gezieltem Schlummern?

Ein Powernap lässt sich nicht erzwingen. Wenn die Müdigkeit verfliegen ist, sollte man nicht auf Krampf versuchen, wegzuschlummern. Sinn macht das Nappen nur bei temporären Schlafdefiziten. Es ersetzt nicht den Nachtschlaf. Der sollte mindestens sechs Stunden dauern. Man sollte es also nicht zur Gewohnheit werden lassen, weniger als sechs Stunden zu schlafen und das durch Nappen aufholen zu wollen. Das würde nicht funktionieren. <<<





Mehr als Papierscheine und Münzen:

Der Wert des Bargelds

Text: Alexander Hagelüken

DIGITALISIERUNG >>> Digitales, kontaktloses Bezahlen – ob im Supermarkt, an der Tankstelle oder beim (Zahn-)Arzt – verspricht einen schnellen und unkomplizierten Kaufvorgang. Doch was passiert dabei hinter den Kulissen? Autor Alexander Hagelüken setzt sich in seinem neuen Buch *Das Ende des Geldes, wie wir es kennen. Der Angriff auf Zinsen, Bargeld und Staatswährungen* kritisch mit der Verdrängung des Bargelds auseinander und plädiert für das Verbleiben von Papierscheinen und Münzen in unseren Geldbörsen.

Willkommen im Supermarkt, bei dem keiner an der Ladenkasse warten muss. Weil es keine Ladenkasse gibt. Wer bei AmazonGo einkauft, hält beim Eingang sein Smartphone an einen Scanner. Danach erfassen Kameras, was er kauft. Abgebucht wird es dann vom Konto. Nach mehr als 20 Supermärkten in den USA eröffnete 2019 in London der erste solche Laden in Europa. Wenig später meldete Amazon ein Patent an. Danach soll der Kunde seine Handfläche einscannen, um zu bezahlen, auch in anderen Supermärkten, mit denen der Handelskonzern kooperiert. Womöglich zeigt er künftig auch die Hand vor, wenn er ein Paket des Digitalriesen annimmt. Amazon könnte das gesamte Einkaufsverhalten verfolgen – und Konsumenten in einer Art überwachen, wie es bisher kaum denkbar schien.

Das Beispiel zeigt, wie sich mächtige Konzerne die neue Konsumwelt vorstellen: bargeldarm und datenreich. Derzeit greifen viele Großunternehmen Münzen und Scheine an. Sie verfolgen dabei wie Mastercard und Visa ihre Interessen als Kreditkartenanbieter. Sie verfolgen wie Apple, Google oder Tencent aus China ihre Interessen als Digitalkonzerne, die Finanzkonzerne werden wollen. Sie verfolgen wie Amazon, Alibaba aus China oder große Supermarktketten ihre Interessen als Händler. Manche wie Amazon und Alibaba werden sogar zu Händlern und Finanzkonzernen in einem. Es ist ein Angriff aufs Bargeld sondergleichen. Auf das Bargeld, das den Deutschen so wichtig ist wie kaum einer Nation.

„Alle Zahlungen aufzuzeichnen, finde ich bedenklich“

Um gleichzeitig Bargeld und ihre Rivalen zu verdrängen, kreieren die Konzerne Ideen aller Art: zahlen per Hand, per Spiegel in der Anprobierkabine, per Gesicht, wie dies schon in China möglich ist. Ist das im Interesse der Menschen? Nein, findet Achim Truger, als Wirtschaftsweiser ein Chefberater der deutschen Regierung: „Ich glaube, Bargeld ist wichtig. Man sollte es nicht aufgeben. Alle Zahlungen aufzuzeichnen, finde ich bedenklich. Schrankenloses Datensammeln ermöglicht Überwachung.“ „Die Debatte über eine Abschaffung des Bargelds führen vor allem jene, die damit bestimmte Geschäftsmodelle verbinden“, sagt der Deutsche Bundesbank-Vorstand Johannes Beermann.

Der Angriff aufs Bargeld kommt aus ganz unterschiedlichen Lagern. Da sind die Händler, die Bargeld zunehmend teuer finden. Der Transport kostet. Banken verlangen für die Abwicklung viel. Auch wer selbst anpackt, findet es wie der deutsche Bäcker Bernd Braun mit seinen sechs Filialen beschwerlich, all die Münzen zur Bank zu bringen. „Ich schlepe das wirklich in Eimern hin, schütte das dort in den Zählautomaten, das kostet Zeit – und Gebühren.“

Nun verändert das kontaktlose Bezahlen per Karte oder Handy das Kalkül entscheidend. Es ist schneller – und schon damit günstiger, weil es dadurch weniger Kassenpersonal erfordert als langsamere Bezahlarten. Wer herkömmlich per Karte zahlt, mit Unterschrift oder Geheimzahl, ist oft nicht schneller als bar. Das ändert sich jedoch mit den kontaktlosen Varianten, die doppelt bis fünfmal so schnell sind wie Bargeld – und seit der Corona-Pandemie ohnehin en vogue.

Eine Studie der Deutschen Bundesbank zeigt: Zahlt der Kunde kontaktlos per Karte, kostet das den Supermarkt nur 0,6 Prozent des Kaufumsatzes. Scheine und Münzen kommen dreimal so teuer. Weil der Supermarkt mehr Kassierer braucht, das Geld bringen und wegbringen lassen muss und anderes. Der Handel hat ein finanzielles Interesse daran, Bargeld zurückzudrängen. Französische, niederländische, britische und deutsche Ketten testen kassenlose Supermärkte. Amazon soll bis zu 3.000 kassenlose Läden planen. Zahlungen werden allgemein zu einem immer interessanteren Geschäft. Die Unternehmensberatung McKinsey sagt voraus, dass die weltweiten Erträge bis 2022 auf fast drei Billionen Dollar jährlich explodieren – 50 Prozent mehr als zuletzt. Den Anbietern winkt eine goldene Zeit. In der Branche bricht eine milliardenschwere Fusionswelle aus. Banken gelten seit Langem als einfallsslos. Die erste Kreditkarte, Diner's Club, entstand schon kurz nach dem Zweiten Weltkrieg. Die letzte wirkliche Innovation der Banken war 1967 der Geldautomat, spottete der frühere US-Notenbankchef Paul Volcker. Doch inzwischen tut sich technologisch viel. Nur eben nicht bei den herkömmlichen Banken, sondern bei neuen Zahlungsfirmen. <<<

„Kreditkarten, Apple Pay und andere erzeugen digitale Spuren, da jeder Bezahlvorgang aufgezeichnet wird. Allein aus diesen Daten lässt sich ein **detailliertes Persönlichkeitsprofil erstellen und nutzen** – Konzerne wie Amazon tun das längst.“

Ulf Schönert

Dieser Text ist ein Auszug aus
Das Ende des Geldes, wie wir es kennen.
Der Angriff auf Zinsen, Bargeld und Staatswährungen
von Alexander Hagelüken.



C.H. BECK Verlag
www.chbeck.de/hagelueken-ende-geldes-kannten/product/30962626



BUNDESVERBAND DER ZAHNMEDIZIN-STUDIENDEN IN DEUTSCHLAND e.V.

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

ZIELE

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

KONTAKT

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

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

Spendenkonto

IBAN: DE35 4007 0080 0021 0955 00
 BIC: DEUTDE3B400



Bundesverband der Zahnmedizinistudierenden in Deutschland

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



Herausgeber:
 Bundesverband der Zahnmedizinistudierenden in Deutschland e.V.

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

2. Vorsitzender:
 Felix Madjlessi
 vicepresident@bdzm.de

Generalsekretär:
 Fynn Hinrichs
 generalsecretary@bdzm.de

Öffentlichkeitsarbeit:
 Lisa-Marie Northhoff
 pr@bdzm.de

Kommunikation:
 Alexandra Wöfle
 communication@bdzm.de

Immediate Past President:
 Maximilian Voß
 pastpresident@bdzm.de

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

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

Korrektorat:
 Marion Herner · Tel.: +49 341 48474-126
 Frank Sperling · Tel.: +49 341 48474-125

Verleger:
 Torsten R. Oemus

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

Verlags- und Urheberrecht:

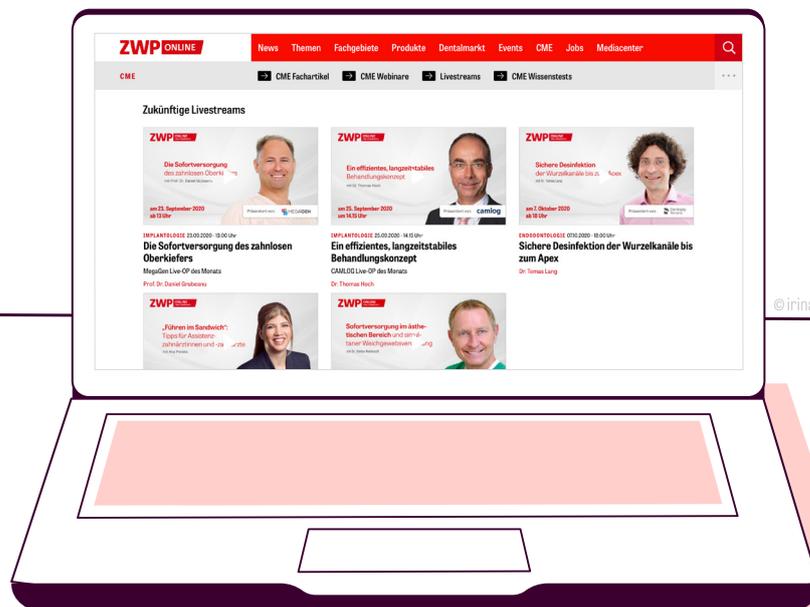
Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wider, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig, wenn der Kunde Unternehmer (§ 14 BGB), juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist.

6.500 Mitglieder können sich nicht irren.

Werden auch Sie Teil der ZWP online CME-Community.



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



© irinastrelf23 - stock.adobe.com

Patent



Erfahren Sie mehr:



www.zircon-medical.com

Beachtliche Resultate Überzeugte Experten

Patent™ ist das bewährte Dental Implantat System aus Zirkon mit hydrophiler Oberfläche und metallfreier Prothetik.

Zircon Medical Management AG, Schweiz