

dentalfresh

2021

1

Das Magazin für junge Zahnmedizin



Der neue Standard in der Dental Implantologie



Patent™ Dental Implant System

ist das erste und einzige zweiteilige Keramikimplantat-system, das über eigene langfristige wissenschaftliche Nachweise zu Wirksamkeit und Stärke verfügt.^{1,2}

¹Brüll et al., 2014 Jul-Aug;29(4)

²Becker et al., 2017, 29–35

Zircon Medical Management AG, Schweiz



www.mypatent.com



**Zircon Medical
PODCAST**

Hören Sie jede Woche eine neue Folge
unseres Podcasts mit ausgewählten
Zahnmedizinern und deren
spannenden Themen!



SOZIALES ENGAGEMENT

ist wichtig!



Florian Lautenbacher

Assistenzzahnarzt in Göttingen

Student der Humanmedizin

Mitglied im Vorstand
„Dentists for Africa“

Liebe Leserinnen und Leser,

uns, den jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten, stehen unglaublich viele Türen offen: Wir können uns einzeln profilieren oder in einer Praxisgemeinschaft aufgehen, angestellt und/oder freischaffend wirken, wir können eine oder mehrere Spezialisierungen anstreben und uns in Wissenschaft, Forschung und der Standespolitik einbringen. Und wir können uns sozial engagieren! Für mich war immer klar, dass man den eigenen Beruf nicht nur zum Geldverdienen einsetzen sollte. Als Zahnarzt und damit in vielerlei Hinsicht privilegierter Mensch trägt man, vielleicht sogar mehr als andere Professionen, Verantwortung seinen Mitmenschen gegenüber. Diese Verantwortung lässt sich in einem ehrenamtlichen Engagement realisieren, von dem gerade jene profitieren, die Rücksichtnahme, Empathie und Hilfe dringend benötigen. Und dabei ist ein solches Geben immer auch mit einem Nehmen verbunden, denn die Unterstützung Hilfsbedürftiger stiftet Sinn und bereichert das eigene Leben nachhaltig. Für mich war eine Famulatur in Kenia nach dem achten Semester der Be-

ginn meines sozialen Engagements und machte mich zum Mitglied von „Dentists for Africa“ (DfA), einem gemeinnützigen Verein, der der mittellosen kenianischen Bevölkerung Hilfe zur Selbsthilfe zukommen lässt. Leidenschaft und das Wissen, Gutes zu tun, motivieren mich inzwischen auch, im DfA-Vorstand aktiv zu sein und gemeinsam mit einem wunderbaren internationalen Team das Leben benachteiligter Menschen ein Stück weit zu verbessern.

Ich kann also nur dazu ermutigen, sich den eigenen Privilegien bewusst zu sein und Wissen und Leidenschaft zu verwenden, um sich für andere einzusetzen. Es lohnt sich ungemein! Wer Interesse an der Vereinsarbeit hat, kann gerne unter www.dentists-for-africa.org mit uns in Kontakt treten.

Und wer Lust hat, mehr über uns junge Zahnärztinnen und Zahnärzte zu erfahren, was uns wichtig ist und wie wir „ticken“, dem wünsche ich viel Spaß beim Erkunden dieser neuen **dental**fresh-Ausgabe!



INHALT

3 Editorial

PRAXIS

- 6 News
- 8 Mit der Zahntechnik im Rücken zum Seniorpartner.
- 12 Personal Branding – Zeig, was du kannst und wofür du stehst!
- 14 Dentalstarter Podcast mit Eva
- 16 Führen kommt von fühlen: Zur Königsdisziplin Personalführung
- 20 Die komplette Zahnmedizin in einem Netzwerk

TIPP

- 22 Ayurvedische Morgenroutine und Zahnpflege

MARKT

- 24 News
- 26 Existenzgründung Zahnärzte 2019: Spannende Trends und neue Zahlen
- 28 ePractice32 – Die ersten 100 Tage
- 30 Wurzelstifte – wenn, dann richtig!
- 32 „Die Nachfrage nach Keramik-implantaten steigt stetig.“
- 34 Lübecker hoT-Workshop 2021
- 36 Produkte

STUDIUM

- 38 News
- 39 Als Erste an die Uni

LEBEN

- 40 News
- 41 Keine Angst vor der Angst!

42 Impressum



NEXT STAGE

S-Max M Serie

Winkelstücke & Turbinen

**Jetzt Studenten-
angebot sichern!**
Kontakt: marketing@nsk-europe.de



Berliner Zahnärztekammer mit erster Vizepräsidentin

Im Februar 2021 wurde der neue Vorstand der Berliner Zahnärztekammer gewählt. Dabei wurde Dr. Karsten Heegewaldt zum wiederholten Mal als Präsident im Amt bestätigt. Ein Novum aber stellte sich in Bezug auf das Vizepräsidentenamt ein: Hier wurde zum ersten Mal eine Frau berufen. ZÄ Barbara Plaster ist seit Jahren Mitglied im Dentista e.V. – Verband der ZahnÄrztinnen und wird nun ab sofort ihre weibliche Perspektive in die Belange der Berliner Zahnärztekammer einbringen können.



Quelle: Dentista e.V. – Verband der ZahnÄrztinnen

Implantologie-Veranstaltungsduo im Mai

Die Implantologie gehört zunehmend zum Grundstock der zahnmedizinischen Versorgung. Grund genug, sich frühzeitig mit dem Fachgebiet auseinanderzusetzen! Die Veranstaltungskombination 21. EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“ und IMPLANTOLOGY START UP 2021 am 7. und 8. Mai 2021 in Marburg bietet eine tolle Möglichkeit, mitten in die Implantologie einzusteigen und



die Themenstellung „Osseo- und Periointegration von Implantaten – Möglichkeiten, Grenzen und Perspektiven“ gemeinsam mit ausgewählten Referenten und zahlreichen Kollegen und Mitstudierenden zu erkunden. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Nicole B. Arweiler und Prof. Dr. Thorsten M. Ausschill (Philipps-Universität Marburg) richtet sich das Fortbildungs-Duo gezielt an Studierende, Assistenten und Gründer, für die bei der Anmeldung attraktive Sonderkonditionen gelten.

Zur Anmeldung



www.startup-implantology.de
www.innovationen-implantologie.de



Jetzt mitmachen: Designstorys gesucht!

Sie haben eine wirklich schöne Praxis, in der Sie, Ihre Mitarbeiter und Patienten sich wohlfühlen und gerne zur Arbeit und Behandlung kommen? Dann zeigen Sie es uns und machen Sie mit beim diesjährigen ZWP Designpreis! Die Teilnahme ist einfacher als einfach: Bewerbungsunterlagen auf www.designpreis.org ausfüllen und bis zum **1. Juli 2021** per E-Mail an zwp-redaktion@oemus-media.de senden. Die erforderlichen Unterlagen umfassen das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, einen Praxisgrundriss und professionell angefertigte Bilder. Die Gewinnerpraxis des ZWP Designpreises erhält eine 360Grad-Praxistour für den professionellen Webauftritt.



WWW.DESIGNPREIS.ORG



Optimales Gehalt: Kombination aus Fixgehalt und Umsatzbeteiligung

Knapp ein Drittel der Zahnärzte arbeitet in der Anstellung. Sie verdienen nach der Assistenzzeit in der Regel zwischen 50.000 und 82.000 Euro, doch die Höhe des Gehalts variiert stark je nach Vergütungsmodell, Geschlecht, beruflicher Erfahrung und Arbeitsort. Das geht aus einer Umfrage der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) hervor. Die Umfrageergebnisse machen vor allem deutlich, dass die Kombination von Fixgehalt und Umsatzbeteiligung in der Regel zu höheren Einnahmen führt. Die Unterschiede können ca. 30 bis 50 Prozent betragen. Entsprechend stellt sie ein beliebtes Vergütungsmodell dar: 55 Prozent der in Vollzeit arbeitenden Befragten werden an ihrem selbst erwirtschafteten Umsatz beteiligt. In welchem Umfang die Beteiligung ausfällt, muss ausgehandelt werden, am häufigsten liegt sie zwischen 20 und 30 Prozent.

Quelle: apoBank



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.

Mit der Zahntechnik im Rücken zum Seniorpartner.

INTERVIEW >>> Was lässt sich in den ersten Jahrzehnten beruflich erreichen? Wahrscheinlich viel, beweist Tsong-Ung An: der 1982 in Berlin geborene Zahnarzt ist nicht nur Experte für Zahnästhetik und Zahnersatz, sondern auch von der Pike auf gelernter Zahntechniker sowie geschäftsführender Seniorpartner der Zahnarztpraxis KU64 in Potsdam. Zudem lebt und arbeitet An in drei Sprachen: koreanisch, deutsch und englisch. Ein wunderbarer Mix aus Einflüssen und Kompetenzen, der auch weiterhin Erfolg verspricht.

Infos zur Person



Herr An, Sie haben vor dem Studium der Zahnmedizin eine Ausbildung zum Zahntechniker absolviert – war das von Anfang an so geplant?

Nein, das war es nicht. Aufgrund meines unzureichenden NCs wurde schnell klar, dass ich nicht sofort studieren konnte. Ich wollte die Wartezeit nutzen und da ich ein technisch affiner Typ bin, entschied ich mich für die Ausbildung zum Zahntechniker. Mir wäre es damals deutlich lieber gewesen, sofort mit dem Studium beginnen zu können, im Nachhinein bin ich aber sehr froh, diese dreieinhalbjährige Ausbildung durchlaufen zu haben, denn sie hat mich wirklich weitergebracht. Insofern kann ich nur jedem empfehlen, eine solche Ausbildung wahrzunehmen, gerade dann, wenn man sowieso auf den Studienbeginn warten muss. Das ist eine Investition in das eigene Können und zahlt sich später immer wieder aus.

Welches Wissen der Zahntechnik hilft Ihnen heute in Ihrer täglichen Arbeit?

Das sind viele Details, zum Beispiel wenn es um die Präparationsgrenze geht. Zu Beginn meiner Ausbildung startete ich in der Gipsküche. Ich musste Modelle und Abformungen ausgießen und Präparationsgrenzen freilegen. Daher weiß ich heute, dass jede Präparationsgrenze wirklich präzise gelegt sein muss, damit der Zahntechniker eine optimal passende Krone dafür herstellen kann. Auch die Kommunikation mit der Zahntechnik ist durch meine Ausbildung präziser und effektiver.

Ich weiß genau, was ich dem Zahntechniker an Informationen und Material übergeben muss, damit das Labor Genauigkeit und Qualität liefern kann. Und ich erkenne zudem, was passiert ist, wenn wir eine fehlerhafte Arbeit zurückbekommen. Ich kann



© Fotografic/Viviane Werk




„Ich kann nur jedem empfehlen,
eine zahntechnische Ausbildung
wahrzunehmen, gerade dann,
wenn man sowieso auf den
Studienbeginn warten muss.“

Der gebürtige Berliner Tsong-Ung An absolvierte vor seinem Zahnmedizinstudium eine Ausbildung zum Zahntechniker. Neben seinen zahntechnischen und zahnmedizinischen Tätigkeiten agiert An seit 2015 zudem als Seniorpartner am Potsdamer Standort des Praxisunternehmens KU64.

also genau nachvollziehen, welche Fehlerquelle bestand, und im weiteren Dialog mit dem Labor an der Vermeidung solcher Fehler arbeiten.

Übernehmen Sie auch selbst zahntechnische Arbeiten in der Praxis, die normalerweise ans Labor gehen würden?

Ja, in letzter Zeit mache ich in der Tat so viel Zahntechnik wie noch nie! Das hat hauptsächlich mit der Digitalen Zahnmedizin zu tun, die ich gezielt, im Zusammenhang mit dem CEREC-System, in unserer Praxis voranbringe. Ich forme digital mit einer Kamera ab und fertige danach die keramischen Arbeiten selbst an bzw. mithilfe der Schalteinheit. Auch Feinheiten, wie das Ausarbeiten der Fissuren, das Anmalen, die Ästhetik – alle Kleinigkeiten, die man individualisieren kann – übernehme ich als Techniker. Aber auch beim Brennen der keramischen Arbeiten im Ofen kommt mein zahntechnisches Können zum Vorschein. Durch meine Ausbildung fallen mir diese



Die Potsdamer Praxis KU64 strahlt ein besonderes Flair aus: Moderne Lounge-Atmosphäre meets High-End-Dentistry.



Tsong-Ung An bringt an beiden Standorten von KU64 – in Berlin und Potsdam – die digitale Zahnmedizin nach vorne. Gerade in diesem Bereich kommt ihm seine zahntechnische Expertise in vollem Umfang zugute.

Handgriffe einfach viel leichter und es macht mir Spaß, immer wieder auch Teilzeit-Zahntechniker zu sein.

Welchen Versorgungsschwerpunkt übernehmen Sie in der Praxis und profitiert eigentlich auch Ihre Patientenkommunikation von Ihrem Zahntechnik-Wissen?

Durch meine zahntechnische Ausbildung widme ich mich verstärkt dem Prothetischen, sprich dem Zahnersatz, und habe mich auf Gesamtanierungen mit Bisshebungen und therapeutische Maßnahmen zur Findung der Zentrik spezialisiert. Das ist ausgesprochen komplex. Bei Patienten, die alle ihre Zähne runtergerieben haben, komme ich ins Spiel, teste, ob die neue Bisshöhe passt und individualisiere die Versorgung, schleife ab und passe alles funktionell und ästhetisch so ideal wie möglich an.

Als Zahntechniker fällt es mir zudem leichter, schon bei der Planung zu sehen, ob eine gewünschte Umset-

zung möglich ist oder nicht. Ich kann Patienten über notwendige Kompromisse aufklären, bevor wir mit der Arbeit starten. Ich kann sehr genau abwägen, was nicht geht, und schüre so keine Hoffnungen, die sich dann nicht erfüllen lassen. Das schafft Vertrauen und Compliance.

Sie sind seit 2015 Seniorpartner bei KU64 – Wie haben Sie das in doch relativ kurzer Zeit geschafft?

Das hat sich, ehrlich gesagt, ohne großen Ehrgeiz, aber mit Lust auf Herausforderungen, ergeben. Zum Ende meiner Assistenzzeit in einer Praxis in Berlin-Schöneberg wollte ich größere Praxisstrukturen kennenlernen und bewarb mich bei KU64. Als ich dort angenommen wurde, arbeitete ich noch ein Vierteljahr auf zwei Stellen und fing dann nach meiner Assistenzzeit komplett bei KU64 als angestellter Zahnarzt an. Nach zwei Jahren fragte mich der Inhaber Dr. Stephan Ziegler, ob ich nicht Interesse hätte, als Partner einzustei-

gen. Er konnte sich das gut vorstellen. Für mich war das damals nicht sofort der gewünschte Schritt, aber nach längerem Überlegen entschied ich mich dafür. Es reizte mich, hinter die Kulissen von KU64 zu schauen und zu lernen, wie so eine große Firma funktioniert, welche Spielräume und Herausforderungen bestehen. Ich bin dann auch gleich als Seniorpartner eingestiegen und habe die normale Entwicklung über die Juniorstufe übersprungen. Im Nachhinein war der Schritt richtig. Die Verantwortung liegt mir und ich fühle mich in meiner Doppelrolle wohl – als Zahnarzt, der die digitale Zahnmedizin voranbringen möchte, und als Praxisleiter. Ich bin nach wie vor sehr in das tägliche Behandlungsgeschehen eingebunden und arbeite auch noch zweimal in der Woche in der Berliner Praxis. Das kann sich aber auch zukünftig ändern, gerade wenn es um die Entwicklung weiterer Standorte geht, und das wäre auch in meinem Sinne. <<<

Was verdienen angestellte Zahnärzte heute?

Alle Infos in unserem Karrierekompass:
▶ apobank.de/zahnarzt-gehalt

Mit vielen
Zahlen und
Fakten!

Weil uns mehr verbindet.

PERSONAL BRANDING

Zeig, was du kannst und wofür du stehst!

LEKTÜRE-EMPFEHLUNG >>> Personal Branding klingt im ersten Moment nach großer Marketingoffensive und XXL-Postern der Hauptstraße entlang. Doch das verfehlt, was eigentlich dahintersteckt: Anstelle von flacher Eigenwerbung mit Leuchtreklame und Megafon geht es um eine persönliche Verortung, fernab von Perfektion und oberflächlicher Retouche. Dass das Personal Branding für jeden von uns ein wichtiges Thema sein sollte, im Privaten wie Beruflichen – dafür plädiert die Berliner Unternehmerin, Moderatorin und Speakerin Tijen Onaran.

Ob Studierende, Fachkräfte jeglicher Couleur, junge Zahnärzte und/oder (dentale) Unternehmensgründer – für alle macht es Sinn, ihren persönlichen Kern nicht nur zu kennen, sondern ihn auch nach außen sichtbar zu machen. Und zwar in einer gezielt selbstbestimmten und damit überzeugenden und authentischen Art und Weise. In welchen Kontexten sich ein klares Personal Branding entfalten kann, skizziert Tijen Onaran in ihrem neuen Buch *Nur wer sichtbar ist, findet auch statt*. Anhand eigener Erfahrungen, praktischer Beispiele und zahlreicher Tipps wird klar: Die Kunst des Personal Brandings sollte jeder beherrschen, denn wir brauchen es heute mehr denn je und in fast allen Kontexten unseres Lebens.

Das bin ich!

Vereinfacht gesagt, vermittelt das Personal Branding anderen, wofür wir stehen, welche Themen und Standpunkte unsere sind, welche Kompetenzen und Ambitionen uns auszeichnen, welche Schnittstellen wir mit anderen Personen und Themen haben, kurz: Das Entwickeln einer klaren Personenmarke macht uns und unserem Gegenüber deutlich, was wir können, wollen und tun. Im Kontext eines Praxisunternehmens kommt das Personal Branding gleich mehrfach zur Wirkung: Zum einen wird über die Personenmarke deutlich, was den Praxisgründer von anderen abhebt. Sowohl in seiner Persönlichkeit als auch in seiner fachlichen Expertise. Daraus entsteht ein klares Angebot, für das sich Mitarbeiter und Patienten entscheiden können oder auch nicht. Zum anderen fließt die Personenmarke direkt in die Wahrnehmung der Praxis mit ein und ist wesentlicher Teil einer Unternehmensmarke. Es lohnt sich also, gerade zu Beginn der beruflichen Laufbahn, diese Prozesse zu verstehen und aktiv zu gestalten. <<<



Das neue Buch von Tijen Onaran bietet viele Hinweise und wichtige Dos und Don'ts für den Weg zum eigenen Personal Branding – daher füllen zahlreiche Post-its das Exemplar der Redaktion. Das Buch ist 2020 im Goldmann Verlag erschienen und ab sofort als Taschenbuch erhältlich.

Drei Fragen an TIJEN ONARAN

Frau Onaran, in Ihrem neuen Buch plädieren Sie für einen bewussten Umgang mit und das Sichtbarmachen der eigenen Kompetenzen und fassen das unter dem Begriff des Personal Branding zusammen. Warum sollte sich jeder von uns mit dem Personal Branding auseinandersetzen?

Sichtbarkeit schafft Unabhängigkeit. Wenn ich weiß, wofür ich stehe, weiß ich auch, wohin ich möchte. Ob es im Privaten oder Beruflichen ist – Sichtbarkeit beginnt mit der Frage: Was möchte ich im Leben erreichen und warum mache ich das (beruflich), was ich mache? Was ist mein Antrieb? Je besser ich diese Fragen für mich beantworte, desto leichter wird es mir fallen, sichtbar zu werden und für das einzustehen, was mir wichtig ist. Sichtbarkeit hilft auf so vielen Ebenen, ob es darum geht, sich beruflich zu verändern, sein Netzwerk zu erweitern oder auch zu verhandeln. Je klarer und sichtbarer meine Position ist, desto besser kann ich netzwerken. Ich kann noch so gut in meinem Job sein, wenn meine Leistung nicht sichtbar ist, kann sie auch nicht für mich sprechen.

Personal Branding = Selbstinszenierung? Eher nicht, wie Sie sagen! Worin liegt denn der Unterschied?

Bei Sichtbarkeit geht es nicht um Inszenierung, es geht um Positionierung. Wenn ich mich inszeniere, spiele ich eine Rolle. Wenn ich mich positioniere, habe ich mir vorher genau überlegt: Was sind meine Werte, was ist meine Haltung und wozu will ich eine Meinung teilen oder auch nicht? Gerade in Deutschland schwebt über dem Thema des Personal Branding das Damoklesschwert der Inszenierung, da wir es nicht gewohnt sind, dass Menschen sich exponieren. Es herrscht die Auffassung, dass Leistung und Sichtbarkeit sich ausschließen à la: Was macht die Person den ganzen Tag außer, zum Beispiel, auf Social Media aktiv zu sein? Dabei ist Kommunikation aktiver Bestandteil von Leistung. Nur wenn ich darüber rede, was ich kann, werden andere Menschen auch auf die Idee kommen, mich um Rat zu fragen, meine Expertise einzuholen oder mir einen Job anzubieten.

Welche Rolle hat das Storytelling beim Personal und Employer Branding?

Wer, wenn nicht ich, kann meine eigene Geschichte am besten erzählen? Gerade dann, wenn ich beispielsweise gegründet habe, möchten meine Kunden, Kooperationspartner, aber auch Talente, die in meinem Unternehmen arbeiten möchten, die Vision und Mission meines Unternehmens von mir als Gründer hören. Es braucht Identifikation: mit Werten, Haltungen, aber auch mit Menschen. Menschen folgen Menschen, nicht Unternehmen. Das ist in Zeiten von digitaler Sichtbarkeit wichtiger denn je. <<<



Dental- starter PODCAST

MIT EVA



INTERVIEW >>> Seit Dezember 2020 produziert die 26-jährige Regensburger Studentin Eva-Maria Prey den Dentalstarter-Podcast mit Themen rund um die junge Zahnmedizin. Dabei zeigen die wöchentlichen Ausgaben, wie dynamisch und abwechslungsreich Zahnmedizin heute studiert, gelebt und praktiziert wird.

Eva-Maria, Sie stehen am Ende Ihres Zahnmedizinstudiums in Regensburg – Was hat Sie dazu bewogen, einen Podcast zu starten?

Während meines bereits abgeschlossenen Bachelorstudiums Medien und Kommunikation hospitierte ich in der Hörfunkredaktion von „Eins zu Eins. Der Talk“ (Bayern2) und hielt die Casting-Gespräche ab. Seitdem hatte ich den Traum, selbst ein Format über Menschen und deren Geschichten zu starten. Da sich jetzt mit dem Ende des Zahnmedizinstudiums für mich die Frage stellt, wie es weitergeht, schien das der beste Zeitpunkt, mit anderen ins Gespräch zu kommen. Eine Schwellenzeit wie der Berufsstart ist ja oftmals mit Zukunftsangst verbunden. Deshalb lag es mir am Herzen, eine authentische und informative Plattform für alle „Dentalstarter“ zu kreieren, die zeigt, was alles möglich ist und wie bunt und vielfältig die Dentalwelt sein kann.



Welche Themen beleuchtet der Podcast?

Grundsätzlich spreche ich mit meinen Gästen über persönliche Erfahrungen jeder Art, wie zum Beispiel zur Praxisgründung, Vereinbarkeit von Familie und Beruf und zu speziellen Behandlungsmethoden und -trends. Auch auf klassische Spezialisierung- und Fortbildungsmöglichkeiten, diverse Curricula und Kurse gehen wir ein. Mitunter werden fachfremde Experten zu Gast sein, zum Beispiel zum Thema Stressmanagement und Patientenkommunikation. Darüber hinaus kommen auch Zahntechniker*innen oder Zahnmedizinische Fachangestellte zu Wort, da der zahnärztliche Betrieb ohne sie unmöglich wäre und eine funktionierende Zusammenarbeit essenziell ist. Vereinzelt werden auch studentische Gespräche stattfinden, da mich so manche Studiumsthemen ja selbst noch beschäftigen.

Sie verlassen in Kürze die Uni – Was kommt als Nächstes?

Wenn Sie mich das noch vor ein paar Jahren gefragt hätten, hätte

ich geantwortet: Examen, Assistenzzeit, Praxisübernahme im Voralpenland, Kinder, Haus, Hund. Sicherlich ist das noch so im Hinterkopf, doch sehe ich mich aktuell eher in einer Art Findungsphase. Ich freue mich einerseits, bald das Examen in der Tasche zu haben. Andererseits geht damit der „sichere Hafen der Studentenzeit“ zu Ende. Eines zeigt mir mein Podcast aber in jedem Fall: Wenn es das eigene Herzensprojekt ist, fühlt es sich nicht wie Arbeit an – und genau an diesen Punkt möchte ich gerne auch hauptberuflich kommen. Ob das als klassische Zahnärztin oder eben doch als Journalistin und Podcasterin ist, möchte ich während der Assistenzzeit und durch viele weitere spannende Gespräche noch für mich herausfinden. <<<

Hier geht es zum Podcast



- Jeden Freitag eine neue Folge
- Anfragen: dentalstarter@web.de
- Zu hören und folgen auf:





Sie wollen eine Praxis gründen oder haben innerhalb der letzten 24 Monate gegründet? Dann sparen Sie pro Gerät bis zu **2.000 €** extra.

Alle Angebote für Existenzgründer sind **3 Jahre** zusätzlich zu unseren aktuellen Aktionen gültig.*

* Gilt nicht bei Kerr und bei wenigen Ausnahmen im Bereich Instrumente.

Registrieren Sie sich jetzt gleich auf:
www.kavo.com/existenzgruender



© Julymilks – stock.adobe.com

Führen kommt von fühlen:

Zur Königsdisziplin Personalführung

Text: Tobias Schlotz und Marlene Hartinger

PRAXISMANAGEMENT >>> Was kann eigentlich so schwer daran sein, ein Personal zu führen? Gerade dann, wenn man jung ist und voller Elan durchstarten möchte! Der eigene Ansporn reicht doch fürs ganze Team und die Patienten gleich noch mit. Schon sind alle eine Familie (Hierarchie war gestern!) und der bedingungslose Einsatz eine Selbstverständlichkeit (Yes, We Can!). Stopp! Hier endet die Illusion und es heißt: Finde den Fehler! Denn nichts an einer erfolgreichen Personalführung passiert von allein. Was es braucht, um dem Ideal nahezukommen, und welches Potenzial eine erfolgreiche Personalführung in sich trägt – dem ist der folgende Beitrag auf der Spur.

Der Erfolg einer Zahnarztpraxis ist ein komplexes Unterfangen und hängt – das ist allseits bekannt – von zahlreichen Faktoren ab. Grundvoraussetzung ist natürlich die fachliche Expertise des Praxisinhabers, von der erwartet wird (von Patienten wie Kollegen), dass sie im Zuge der beruflichen Ausübung weiter wächst und so auch den langfristigen Erfolg immer wieder begründet. Neben diesen zahnmedizinischen Hard Skills gibt es wesentliche Stellhebel im Bereich der Soft Skills, die nicht minder das Unternehmen Zahnarztpraxis sichern: zwei ganz wesentliche dieser Hebel sind die Mitarbeiter- und Patientenverbundenheit.

Patientenverbundenheit durch Mitarbeiterverbundenheit

Verbundenheit ist eine menschliche Qualität, die ausschließlich durch Gefühle und Emotionen entsteht. Wir fühlen uns mit Menschen, einer Sache oder einem Ort verbunden, wenn sie eine (positive) emotionale Reaktion in uns auslösen und mit uns in eine positive Interaktion treten. Im Kontext der Zahnarztpraxis ergibt sich daraus eine Kette: Patienten fühlen sich, wenn ihnen vertrauensvoll und freundlich begegnet wird, mit der Praxis über das Personal verbunden. Das Personal wiederum kann positive Signale senden, wenn es sich selbst bei der Arbeit

wohl fühlt und mit der Praxis, dem Team und dem Praxisinhaber identifizieren kann. Patientenverbundenheit setzt somit ganz wesentlich eine Mitarbeiterverbundenheit voraus.

Das heißt, dem Praxisinhaber kommt eine unglaublich wichtige Rolle zu: Indem er positiv durch seine Personalführung beeinflusst, wie sich Mitarbeiter bei der Arbeit fühlen – im Idealfall wertgeschätzt und motiviert –, fördert er direkt die Patientenverbundenheit und schafft so die beste Voraussetzung für eine erfolgreiche Praxis.

Personalführung von Individualismus der Mitarbeiter geprägt

Der Anspruch an die Personalführung ist in den letzten Jahren, mitverursacht durch den gesellschaftlichen Werte- und Lebenswandel der jüngeren Generation, extrem gestiegen. Und er wird unter Garantie weiter steigen. Denn der ausgeprägte Individualismus, der sich durch alle Bereiche unseres Lebens zieht, wird kaum geringer; er wird sich weiter verfeinern und die Personalführung direkt beeinflussen. Gleichzeitig besteht durch den vielzitierten demografischen Wandel ein steigender Personal- und Fachkräftemangel. Das führt dazu, dass sich Arbeitgeber sehr genau überlegen müssen, wie sie gute Mitarbeiter finden und – hierin liegt die

Königsdisziplin – langfristig führen und halten können, während qualifizierte Arbeitnehmer die große Auswahl haben und eine Vielzahl an Arbeitsplatzoptionen abwägen können.

Bedürfnisse erhöhen Messlatte

Denn waren Mitarbeiter früher froh, eine geregelte Arbeit zu haben und damit Geld zu verdienen, wollen sie heute einfach mehr: Sie wünschen sich Spielräume für selbstständige Entscheidungen, Sinnhaftigkeit und durch ihre Tätigkeit einen hohen Grad an persönlicher Zufriedenheit. Das ist keine kleine Messlatte, an der sich Arbeitgeber zunehmend orientieren müssen! Eine aktuelle Studie von XING (November 2020) zur Arbeitszufriedenheit spiegelt genau das wider und kommt zu folgenden Ergebnissen: Respekt und ein fairer Umgang bei der Arbeit sind für 98 Prozent der Befragten das Wichtigste. Ebenso wichtig wie Respekt sind Wertschätzung für die Arbeit und Leistung, ein faires Gehalt sowie Spaß bei der Arbeit – all diese Aspekte erreichen Werte von mehr als 90 Prozent auf der Wunschliste.

Die XING-Umfrage zeigt allerdings auch, dass die Mitarbeiterbedürfnisse und die erlebte Arbeitsrealität nicht viel miteinander zu tun haben. Nur elf Prozent der Befragten fühlen sich in ihrem Job ausreichend wertgeschätzt. Die



Mehrheit erhält vom Arbeitgeber nicht die Aufmerksamkeit, die sie sich wünschen, oder anders ausgedrückt, die sie brauchen, um einen guten Job zu machen und das auch auszustrahlen. Wie aber lässt sich als Führungskraft, effektiv und scheinbar mühelos, auf die individuellen Bedürfnisse der Mitarbeiter eingehen, sodass sich alle abgeholt, wertgeschätzt und befähigt fühlen, ihr Bestes zu geben?

Die eigene Wirkung reflektieren und bewusst gestalten

Das erste und vielleicht wichtigste dabei ist, als Chef die eigene, gigantomanische Wirkung auf Mitarbeiter zu realisieren. Führung geht ausschließlich über Kommunikation, ob verbal oder nonverbal, mündlich oder schriftlich. Dabei ist der Körper der größte Schwätzer – er lügt nie. Somit kommunizieren und signalisieren wir ständig! Selbst dann, wenn wir scheinbar nichts sagen, ausdrücken oder explizit reagieren, wird unser Verhalten interpretiert. Und so legen Mitarbeiter das Verhalten des Chefs aus, immer und zu jeder Zeit. Mit anderen Worten: „Man kann nicht nicht kommunizieren.“¹ Hierin liegt eine wahnsinnige Verantwortung und zugleich eine große Chance! Denn neben direkten verbalen Handlungsvorgaben an Mitarbeiter, im individuellen Austausch oder in Teammeetings, werden Mitarbeiter am stärksten durch das unbewusste Verhalten der Führungskraft beeinflusst. Daher sollte genau dieser Bereich des eigenen Tun und Handelns so weit wie möglich reflektiert und – durch Übung und Training – so ausgerichtet werden, dass die gewünschte Wirkung (Mitarbeiter zu motivieren und wertzuschätzen) erzielt wird.

Doch die Realität sieht leider allzu oft noch anders aus. Der Großteil der Führungskräfte versteht kaum oder viel zu wenig von Beeinflussungsprozessen und wie sie auf andere wirken. Ein Grund, warum Chefs sich so wenig mit ihrer Wirkung auseinandersetzen, liegt durchaus auch darin begründet, dass sie in der Regel kein Feedback zu ihrem unbewussten Verhalten zurückgespielt bekommen. Erst wenn sich eine Situation zuspitzt, ein Konflikt schon brodelt oder eskaliert und ein Mitarbeiter seine Unzufriedenheit offen zeigt, kommt es zur Sprache oder wird an potenzielle Arbeitnehmer weitergegeben, natürlich mit negativen Folgen. Es ist daher wichtig, sich als Zahnarzt, Führungskraft und Praxisinhaber für jede Rückmeldung von Mitarbeitern zu sensibilisieren.

Fazit: Moderne und zukunftsfähige Führung

Aufbauend auf den bisherigen Hinweisen, lässt sich eine moderne und zukunftsfähige Personalführung über zwei Komponenten greifbar machen: sie setzt zum einen voraus, dass sich Führungskräfte über die komplexen Bedürfnisse der Mitarbeiter (Stichwort Individualismus) im Klaren sind, entsprechend darauf reagieren und auch den Wert, den fähige, motivierte und zufriedene Mitarbeiter einer Praxis geben, verstehen und anerkennen. Denn Mitarbeiter, die sich ernst genommen und wertgeschätzt fühlen, beeinflussen auch Patienten positiv. Zu dieser Wertschätzung gehört neben einem effektiven Dialog zwischen Chef und Mitarbeiter, einer Kommunikation auf Augenhöhe, auch das bewusste Fördern von Angestellten. Das Erweitern von Kompetenzen der Mitarbeiter

ist letztlich immer auch ein Mehrwert für die Praxis. Zum anderen braucht ein modernes Führen ein Bewusstsein der Führungskraft über die Spielräume und eigenen Verantwortlichkeiten im Umgang mit Mitarbeitern und Patienten. Zukunftsfähige Führungskräfte sollten immer auch bereit sein, das eigene Vorgehen und Verhalten zu reflektieren und gegebenenfalls zu ändern. Denn es entscheidet in erheblichem Maße über das Vorgehen und Verhalten der Mitarbeiter. Letztlich spielen die Mitarbeiter nur das zurück, was sie sehen, wahrnehmen und vorgelebt bekommen. Die Korrektur oder Anpassung einer Fehlsituation in der Praxis muss deshalb in erster Linie beim Chef erfolgen und nicht bzw. erst im zweiten Schritt bei den Mitarbeitern. Dass Reflektion und Veränderung viel leichter gesagt als getan sind, bleibt außer Frage. Doch schon das Nachdenken und Bemühen darum, ist ein wichtiger Schritt. Und noch eine gute Nachricht zum Schluss: Dass Menschen sich verändern wollen, ist evolutionär erwiesen, sonst würden wir noch in der Steinzeit leben.

¹ Paul Watzlawick, 1974

KONTAKT

Tobias Schlotz

Schlotz & Partner
Senior Managing Partner der Business Performance Academy
www.tobiasschlotz.de

DENN MITARBEITER, DIE SICH ERNST GENOMMEN UND
wertgeschätzt
FÜHLEN, BEEINFLUSSEN AUCH PATIENTEN POSITIV.





Die dritte

Inter-
Dentale

INTER- DENTALE 2021

YOUNG EXPERTS
DENTAL SYMPOSIUM

**NEU: GANZJÄHRIG, ONLINE & ONSITE,
TOP-AKTUELLE THEMEN!**

Die dritte Interdentale kommt –

Die Konferenz-Serie für junge Zahnmediziner mit – innovativen Vorträgen, Expertentipps und Workshops. Die Interdentale bietet dir wertvollen Input für deine nächsten beruflichen Schritte. **Bist du dabei?**



Mehr Infos und Anmeldung
www.interdentale.de

Eure Fragen beantwortet gerne: Julia Kunert
Tel. +49 (0) 40 84 006-348 | clinicalresearch@dmg-dental.com

DMG Chemisch-Pharmazeutische Fabrik GmbH | www.dmg-dental.com | www.facebook.com/dmgdental



Die komplette Zahnmedizin in einem Netzwerk

© pixelliebe – adobe.stock.com



INTERVIEW >>> 1966 als Fortbildungsgemeinschaft gegründet, ist die Neue Gruppe eine der ältesten zahnärztlich-wissenschaftlichen Vereinigungen Deutschlands. Für die junge Kollegen-Generation bietet die Neue Gruppe eine Youngster-Sparte. Warum sich hier eine Mitgliedschaft lohnt, verrät Youngster-Sprecher Alexander Gerhart, Funktionsoberarzt am Universitätsklinikum Ulm.

Herr Gerhart, Sie sind Sprecher der Youngster-Sparte der Neuen Gruppe – Wie sind Sie auf die Youngster-Angebote aufmerksam geworden?

Zu den Youngstern bin ich über meinen Vater Dr. Ralf Gerhart gekommen. Schon während meiner Jugend habe ich ihn zu verschiedenen Tagungen der Neuen Gruppe begleitet. Damals ging es mir primär um das familiäre Rahmenprogramm, an Zahnmedizin hatte ich noch nicht gedacht. Nach meinem Studium nahm ich auf Einladung meines Vaters an der Jahrestagung 2016 in Stuttgart teil. Die Tagung fand kurz nach meiner letzten Examensprüfung statt und ich glaubte damals, ich wüsste so gut wie alles. Bei den Vorträgen habe ich dann Bauklötze gestaunt und musste mir eingestehen – ich habe von Zahnmedizin keinen blassen Dunst. Zumindest gab es noch viel dazuzulernen! Ich wurde auf der Tagung von allen sofort herzlich aufgenommen und bin seitdem dabei.

Wer kann Youngster werden und was bietet das Netzwerk jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten? Können auch Studierende teilnehmen?

Um Youngster der Neuen Gruppe zu werden, braucht es nicht wirklich viel. Zu den formalen Voraussetzungen gehören die Approbation innerhalb der letzten fünf Jahre, eine vorangegangene Teilnahme an einer Fortbildung oder Jahrestagung der Neuen Gruppe und ein Ansprechpartner (Bürge) aus den Mitgliederzeilen. Ansonsten sollte man sich einfach für die Zahnmedizin begeistern. Als Youngster kann man dann an den internen Frühjahrestagungen teilnehmen und zu den Mitgliedern und untereinander ein Netzwerk aufbauen. Zudem erhält man einen Youngster-Rabatt bei den Fortbildungen, die durch Top-Referenten und aktuelle Themen, eine Art Qualitätssiegel garantieren. Die Youngster-Mitglieder organisieren auch Fortbildungen und Hands-on-Kurse im kleinen Kreis. Das bedeutet: Zwischen fünf bis 15 Youngster bekommen aus erster Hand von den Experten erklärt, was und was nicht funktioniert. Dabei vereint die Neue Gruppe Spezialisten wie Generalisten und kann somit alles, was Zahnmedizin betrifft, abdecken. Das ist ein großer Vorteil. Studierende können ab den klinischen Semestern an den Tagungen und auch am Youngster-Programm teilnehmen. Ich persönlich bereue es ein bisschen, nicht schon früher dabei gewesen zu sein. <<<

Weitere Informationen zu den Youngstern der Neuen Gruppe unter: www.neue-gruppe.com/ueber-uns/youngster-werden oder unter Mail: youngstersprecher@neue-gruppe.com



Live Interactive Training

ePractice32 steht für Live Dental Hands-On-Training:

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

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

Jetzt anmelden unter
www.ePractice32.de

 **AMERICAN**
Dental Systems
INNOVATIVE DENTALPRODUKTE

#AmericanDentalSystems



 **QUINTESSENCE PUBLISHING**

Ayurvedische

MORGENROUTINE

und

ZAHNPFLEGE

Text: Sarah Hinrichs

Wussten Sie, dass sich besonders über Nacht sehr viele Schlacken, Giftstoffe, Bakterien und Viren in Ihrer Mundhöhle ablagern? Über Nacht ist unser Speichelfluss gering und unsere Mundhöhle bietet einen idealen Wohnort für unsere kleinen Mitbewohner!

Als Verlängerung des Magen-Darm-Traktes ist unsere Mundhöhle Ein- und Austrittspforte. Und das können Sie sich zunutze machen, indem Sie mit Ihrer täglichen Mundhygiene am Morgen die über Nacht abgelagerten Rückstände – im Ayurveda nennt man diese „Ama“ – aus Ihrem Körper herausbefördern.

Besonders effektiv ist dabei ein ayurvedischer Zungenreiniger aus Metall. Sie können aber auch einen Teelöffel verwenden. Reinigen Sie Ihre Zunge nach dem Aufstehen sanft. Danach nehmen Sie einen Teelöffel Kokos- oder Sesamöl und ziehen das Öl fünf bis zehn Minuten zwischen Ihren Zähnen hin und her. Anschließend geben Sie es in ein Taschentuch und ab damit in den Müll.

Das sogenannte Ölziehen ist effektiv, um Bakterien aus der Mundhöhle zu entfernen, es löst Verfärbungen und bindet Giftstoffe. Und noch besser, es ist sanft zu den Schleimhäuten, sorgt für einen frischen Atem und ist absolut gut zu Ihrem Mikrobiom – Ihrer ganz persönlichen und wichtigen Bakterienkomposition.

Tipp

MEHR TIPPS VON SARAH UNTER:

www.balanceyoursmile.de und
www.instagram.com/balanceyoursmile

KONTAKT

Sarah Hinrichs
Zahnärztin, ausgebildete
Yoga-Lehrerin und Ayurveda-
Gesundheitsberaterin, Bloggerin

Infos zur Autorin





Itis-Protect®

Zum Diätmanagement
bei Parodontitis

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

Wiebke Volkmann, Geschäftsführerin hypo-A GmbH

Itis-Protect® wirkt – bei beginnender und chronischer Parodontitis

60 % entzündungsfrei in 4 Monaten

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

Studien-
geprüft!



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

Praxisstempel

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

www.itis-protect.de

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

Jede Woche neu: Der Zircon Medical Podcast

Einmal pro Woche veröffentlicht das innovative Keramik-implantat-Unternehmen Zircon Medical Management AG aus der Schweiz eine neue Folge der Podcast-Reihe „Zircon Medical Podcast“. Darin werden mit ausgewählten Zahnärztinnen und Zahnärzten der Patent™-Community die großen Trends diskutiert, die Dentalfachleute auf der ganzen Welt umtreiben. Moderiert wird das Format von Benjamin Lutje, Leiter Digital Marketing bei Zircon Medical, der mit seinen Interviewpartnern wöchentlich ein offenes Gespräch über verschiedenste dentale Themen, wie beispielsweise die Zukunft der Implantologie oder neueste Innovationen in der Zahntechnik, sucht. Der Podcast bietet interessierten Hörerinnen und Hörern eine ganze Reihe an Tipps und Tricks für den Praxisalltag sowie ehrliche und nützliche Ratschläge, mit denen sich Strukturen und Workflows in der Praxis ausbauen und optimieren lassen.

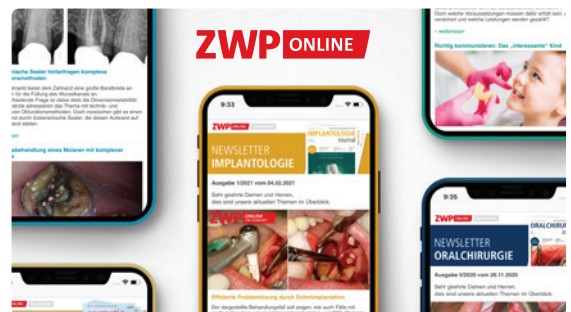
Infos zum Unternehmen



Werden Sie selbst Teil der Patent™-Community und melden Sie sich zum „Zircon Medical Podcast“ an unter: www.mypatent.com/blog

Zircon Medical Management AG

Spezialisten-Newsletter und CME-Fortbildung auf einen Klick



Die beliebten Spezialisten-Newsletter von ZWP online bieten aktuelles Experten-Wissen in Form von fachspezifischen News und Fach- wie Fallbeiträgen, Hinweisen zu Webinaren, Tutorials und Live-OPs sowie den E-Paper-Link zur aktuellen Ausgabe der entsprechenden Fachpublikation der OEMUS MEDIA AG.

Auch der CME-Newsletter der ZWP online CME-Community enthält alle aktuellen CME-Informationen auf einen Klick. Wer sich online, flexibel und kostenfrei fortbilden möchte, ist hier optimal mit Angeboten und Inhalten versorgt.

zu den Fortbildungen



www.zwp-online.info/cme-fortbildung

Ab 22. März: Interdentale 2021 im neuen Format

Im Oktober 2021 sollte die Interdentale, das Symposium für Studenten in den klinischen Semestern, Assistenz-zahnärzte und Praxisgründer, eigentlich wieder live und erstmals in Berlin ein abwechslungsreiches Programm für junge Zahnmediziner bieten. Aufgrund der aktuellen Corona-Situation wird das Symposium stattdessen nun in einem ganz neuen Format präsentiert: als Veranstaltungsserie mit mehreren Einzelevents. Zunächst online, und im Laufe des Jahres – soweit möglich – auch mit verschiedenen Live-Events.



Starke Themen, das ganze Jahr

Julia Kunert vom Interdentale-Initiator DMG dazu: „Auch wenn der Plan ursprünglich ein anderer war: Durch das neue Konzept mit vielen spannenden Einzelevents können wir viel öfter zusammenkommen. Wir freuen uns darauf!“ Das Programm ist wieder breit gefächert und liefert wertvollen Input für die nächsten beruflichen Schritte. Die Themen reichen von der digitalen Zahnarztpraxis über betriebswirtschaftliche Aspekte bis zu Fragestellungen aus Bereichen wie Kommunikation und Persönlichkeit.

Auftakt-Event: „The Infiltration Experience“

Los geht es am 22. März: Im Online-Event „The Infiltration Experience“ führt Dr. Susanne Effenberger durch ihren beeindruckenden Behandlungsfilm. Die kürzlich von ihr selbst vorgenommene Fluorose-Behandlung einer Patientin kommentiert und diskutiert sie zusammen mit Priv.-Doz. Dr. Michael Wicht live – wissenschaftliche Hintergründe inklusive. Am darauffolgenden 23. März kann man die Infiltration Experience noch einmal auf Englisch erleben. An der Seite von Dr. Susanne Effenberger kommentiert dann Prof. Dr. Falk Schwendicke. Für die Teilnahme gibt es 2 Fortbildungspunkte.

Für Fragen oder Anregungen zur Interdentale steht Julia Kunert unter clinicalresearch@dmg-dental.com gern zur Verfügung. Ausführliche Infos und die Möglichkeit zur Anmeldung gibt es auf: www.interdentale.de

www.dmg-dental.com

Infos zur Veranstaltung

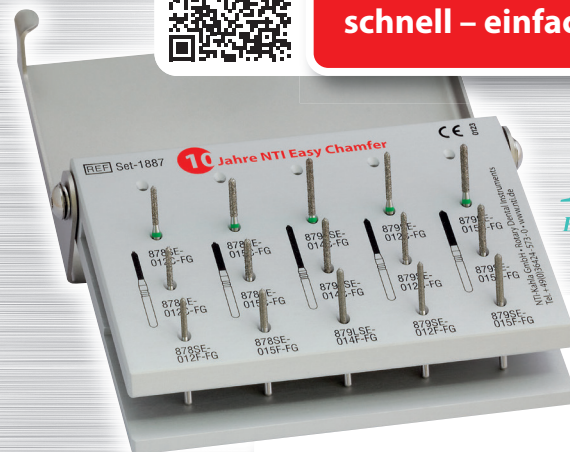


Easy Chamfer

perfection is easy



die perfekte Hohlkehle –
schnell – einfach – sicher



EC
EasyChamfer
by NTI



- Schnelles, präzises Arbeiten mit mindestens einem Drittel Zeitgewinn
- Frei wählbare Präparationstiefe, ohne die Hohlkehle zu beschädigen
- „must have“ für alle CAD/CAM Anwender
- EasyChamfer-Instrumente sind als konische und parallele Torpedoform in verschiedenen Kopflängen, Körnungen und Durchmessern erhältlich

Besuchen Sie unseren Onlineshop auf www.nti.de



NTI-Kahla GmbH • Rotary Dental Instruments
Im Camisch 3 • D-07768 Kahla/Germany
Tel. 036424-573-0 • verkauf@nti.de • www.nti.de

Existenzgründung Zahnärzte 2019:

Spannende Trends und neue Zahlen

NIEDERLASSUNG >>> Eine der häufigsten Fragen unter jungen Zahnärzten ist: Allein auf eigenen Füßen in einer Einzelpraxis stehen oder lieber mit Kollegen gemeinschaftlich arbeiten? Aber nicht die Gemeinschaftspraxis siegt, sondern die Entscheidung für die Einzelpraxis. Das zeigt eine Analyse der apoBank.

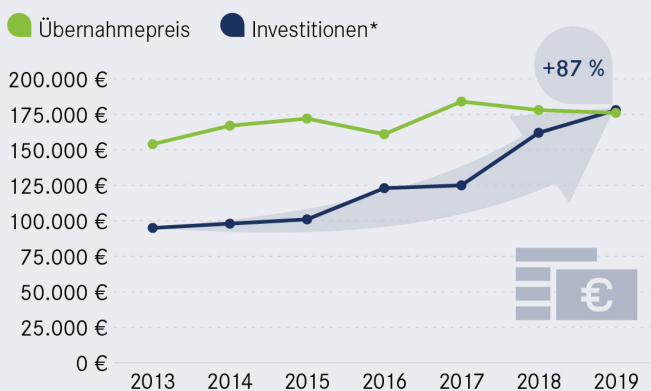
So gründen

Zahnärzte

Ergebnisse der jährlichen Analyse der deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) in Kooperation mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) 2019

Steigende Praxisinvestitionen, aber stagnierende Kaufpreise

Übernahme als Einzelpraxis: Entwicklung der Praxisinvestitionen



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

65 Prozent der Existenzgründer entschieden sich 2019 für die Übernahme einer bestehenden Praxis und damit für eine Niederlassung in einer Einzelpraxis. Nur 7 Prozent gründeten allein eine neue Praxis, während die restlichen 28 Prozent eine Kooperation wählten.

Dies zeigt die aktuelle Analyse der Existenzgründungen bei Zahnärzten, die die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) gemeinsam mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) jährlich durchführt. „Vorhandene Praxen werden nach wie vor bevorzugt“, so Daniel Zehlich, Leiter des Bereichs Gesundheitsmärkte und -politik der apoBank, „Neugründungen spielen seit Jahren kaum eine Rolle.“

Spannend: die Kaufpreise stagnieren, aber die Investitionen steigen

Die Gründung einer zahnärztlichen Praxis wird von Jahr zu Jahr teurer. 2019 investierten Zahnärzte für die klassische Praxisübernahme und anschließende Niederlassung in einer Einzelpraxis durchschnittlich 354.000 Euro und damit vier Prozent mehr als im Vorjahr. Auch wenn sich der Kaufpreis gegenüber 2017 zum zweiten Mal in der zeitlichen Abfolge leicht rückläufig entwickelte, erreichten die gesamten Praxisinvestitionen einen neuen Höchststand.

Was ist die Ursache?

Ausschlaggebend für den Anstieg waren nicht die gezahlten Übernahmepreise, sondern wie auch in den Vorjahren die in Umbau, Ausstattung und Modernisierung getätigten Investitionen von 178.000 Euro. Zum Vergleich: Im Jahr 2013 lagen die Investitionen im Schnitt noch bei 95.000 Euro. „Zahnärzte sind sehr technikaffin und stehen technologischen Innovationen grundsätzlich offen gegenüber“, so Zehlich. „Ihre hohe Investitionsbereitschaft belegt das und ist zugleich ein Indiz dafür, dass sie ihre berufliche Zukunft optimistisch einschätzen.“

Erstmals mehr Zahnärztinnen unter den Existenzgründern

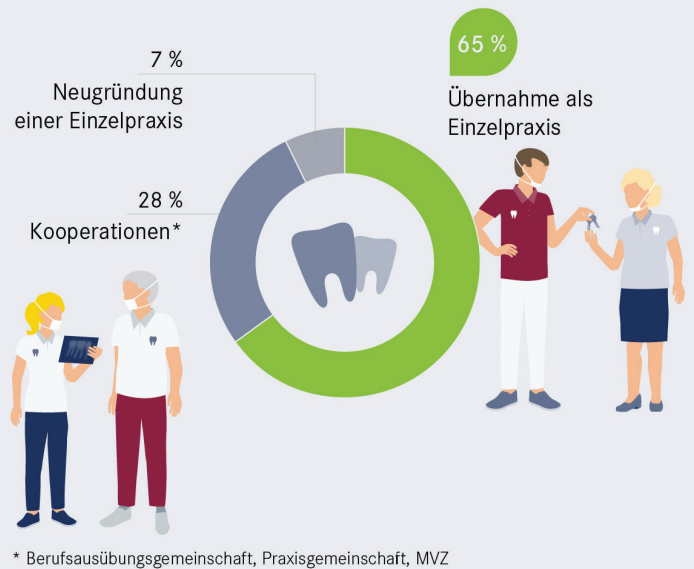
Es war nur eine Frage der Zeit, bis sich auch unter den Existenzgründern eine Mehrheit von Zahnärztinnen zeigte. Denn seit Jahren schon bilden Frauen die größere Gruppe unter den zahnmedizinischen Studierenden. 2019 haben sich mit 51 Prozent erstmals mehr Frauen als Männer niedergelassen. „Die Vereinbarkeit von Beruf und Privatem ist oft ausschlaggebend für die Karriereplanung“, so Zehnich. „Wir stellen fest, dass gerade Frauen in der Selbstständigkeit die Chance sehen, beides miteinander zu verbinden, und sich deshalb bewusst für eine eigene Praxis entscheiden.“

In den Analysen zeigt sich, dass Frauen im Durchschnitt kleinere Praxen mit niedrigeren Kaufpreisen übernehmen, 2019 zahlten sie gut 31 Prozent weniger als ihre männlichen Kollegen. Auch gründen sie grundsätzlich später. 54 Prozent der Zahnärzte haben sich niedergelassen, bevor sie das 35. Lebensjahr erreicht haben. Bei Zahnärztinnen waren es bis zu diesem Zeitpunkt nur 39 Prozent. „Frauen setzen die Prioritäten etwas anders“, so Zehnich. „Wichtig sind für sie überschaubare finanzielle Verbindlichkeiten, größerer individueller Freiraum durch die Einzelpraxis und gleichzeitige Vereinbarkeit von Familie und Heilberufstätigkeit.“

Orientierung für Gründer auf dem Weg in die Praxis

In Gesprächen mit jungen Zahnärzten zeigt sich oft, dass fehlendes Zutrauen zum eigenen Unternehmertum die Entscheidung zur Praxisgründung

Einzelpraxis weiterhin die mit Abstand beliebteste Niederlassungsart

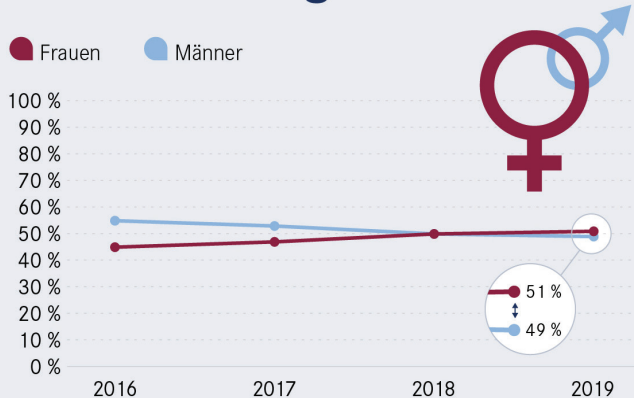


TIPP

Junge Zahnärzte können sich in apoBank-Seminaren optimal auf die eigene Praxis vorbereiten. Zu den angebotenen Themen gehören alle Grundlagen der Unternehmensführung inklusive Arztrecht und Steuern, aber auch Praxis-IT und Personalmanagement. „Eine gründliche Vorbereitung“, so Zehnich, „und ideale Voraussetzungen für individuelle und lösungsorientierte Beratungsgespräche.“

Mehr dazu: www.apobank.de/gruenden

Zum ersten Mal mehr Frauen als Männer unter den Existenzgründern

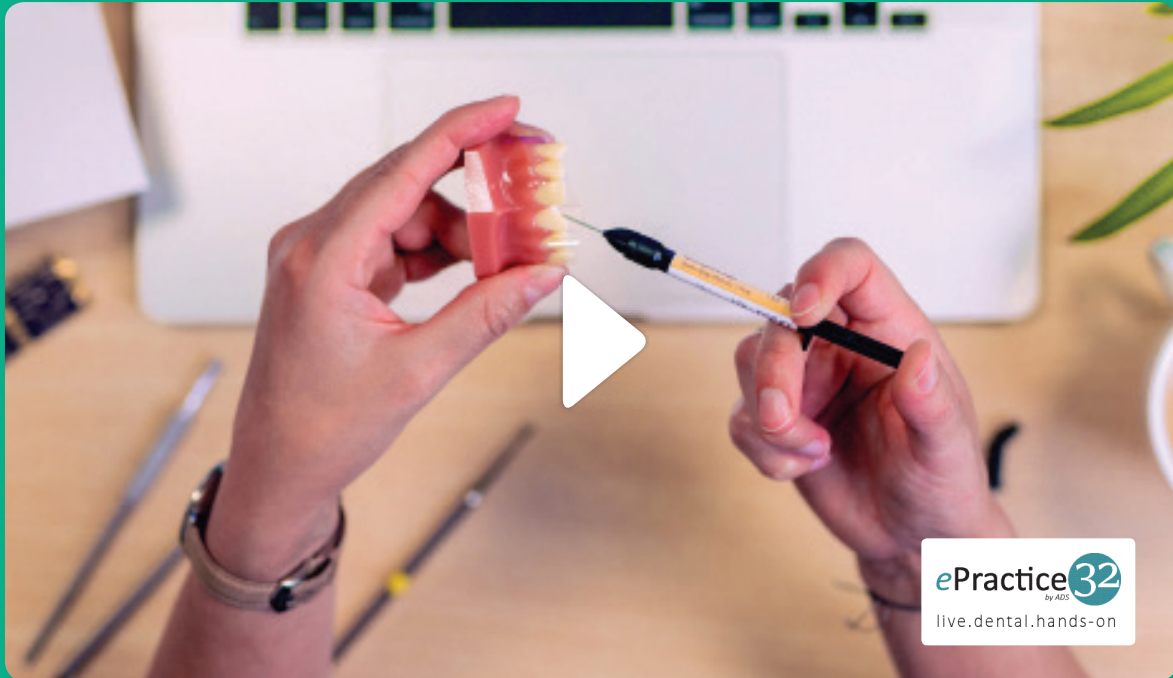


verzögert. Nicht jeder Gründer ist der geborene Unternehmer, Personalleiter und Marketingverantwortliche in einer Person. Und manche Zahnärztin tut sich schwer mit der Niederlassung, weil sie sich nicht gut auf die Aufgabe als „Chefin“ vorbereitet fühlt.

„Gerade als Standesbank wollen wir hier jungen Heilberuflern, die eine Existenzgründung erwägen, sich aber nicht richtig trauen, zur Seite stehen“, so Zehnich. „Wir erproben auch innovative Lösungen und haben gemeinsam mit der Zahnärztlichen Abrechnungsgenossenschaft eG die erste Zahnarztpraxis der Zukunft in Deutschland eröffnet. Sie bietet die Möglichkeit, Selbstständigkeit auszuprobieren und Kenntnisse in moderner Praxisführung aufzubauen, ohne direkt die finanzielle Belastung eines Praxiskaufs auf sich zu nehmen.“ <<<

ePractice32

Die ersten 100 Tage



INTERVIEW >>> Punktesammeln, praktisches Training und thematischer Austausch: Auf der Online-Fortbildungsplattform „ePractice32“ von American Dental Systems (ADS) lässt sich das alles kombinieren. In Kooperation mit Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle als Chief Medical Officer (CMO) von ePractice32 bietet ADS auch in diesem Jahr eine Vielzahl digitaler Workshops in sämtlichen Fachbereichen der Zahnheilkunde an. Im Interview zieht Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle eine erste Zwischenbilanz und gibt einen Ausblick auf 2021.

Prof. Dr. Dr. Stelzle, Sie sind Chief Medical Officer (CMO) der Online-Fortbildungsplattform ePractice32, die Sie 2020 mit ADS ins Leben gerufen haben. Wie fällt Ihre Zwischenbilanz aus?

Zunächst muss ich American Dental Systems ein großes Lob aussprechen. ADS ist es gelungen, innerhalb kürzester Zeit ein professionelles Übertragungsstudio mit Bild und Ton in Topqualität aufzubauen. Das ist die Grundlage für unseren Anspruch, Online-Fortbildungen auf höchstem Niveau anzubieten. Die Zwischenbilanz, quasi „die ersten 100 Tage“, fällt überaus positiv aus. Wir haben die E-Learning-Kompetenz, die ich aus meiner universitären Lehre

mitbringe, und die Hands-on-Kurse mit starkem Fokus auf die praktische Anwendung in das innovative Online-Fortbildungsformat „ePractice32“ gegossen. Das so entstandene interaktive „Live-Training“ macht riesig Spaß und wird von den Teilnehmern super angenommen.

Welche Vorteile der ePractice32-Workshops schätzen die Teilnehmer am meisten?

Grundsätzlich steht bei jeder guten Fortbildung eines im Vordergrund – das Lernen muss Spaß machen. Neben wertvollen und umsetzbaren Informationen stehen in unserem Konzept somit Freude und kollegialer Austausch

ganz weit oben. Das wird von unseren Teilnehmern als sehr positiv wahrgenommen. Darüber hinaus höre ich immer wieder zwei Aspekte bei unseren Feedbackrunden: Erstens kann unser Onlinetraining ganz unkompliziert von zu Hause aus durchgeführt werden und lange An- und Abreisen fallen weg. Und zweitens ermöglichen wir den Teilnehmern mit dem Konzept der „Dentory Box“ ein ganz praktisch erfahrbares Hands-on-Erlebnis, d. h. die Kolleginnen und

In welchen Fachbereichen werden ePractice32-Workshops angeboten?

Bisher haben wir gut 20 ePractice32-Workshops durchgeführt. Wir haben das Konzept weiter ausgebaut und für dieses Jahr ganze 30 ePractice32-Kurse geplant. Aktuell bieten wir Workshops in folgenden Fachbereichen an: Zahnärztliche Chirurgie, Parodontologie, Konservierende Zahnheilkunde und Endodontie. Damit decken wir also schon jetzt einen sehr breiten Bereich der gesamten Zahnheilkunde ab.

Können Sie bereits einen Ausblick auf 2021 geben?

In diesem Jahr gibt es eine Neuheit bei ePractice32: Wir haben Kursreihen in den gerade genannten Fachbereichen zusammengestellt. Die Idee ist, dass jeder Kurs einerseits für sich selbst abgeschlossen steht – und auch einzeln besucht werden kann. Andererseits ist es möglich, in sich thematisch ergänzenden Kursen fundiertes und ineinander verschränktes Know-how in einem Bereich zu ge-



„Wir haben ein Tool kreiert, das es schafft, **virtuelle Wissensvermittlung und Online-Hands-on-Training** optimal zu kombinieren.“

Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle ist Chief Medical Officer (CMO) der Online-Fortbildungsplattform „ePractice32“, wo zahlreiche digitale Workshops in sämtlichen Fachbereichen der Zahnheilkunde angeboten werden.

Kollegen können die praktischen Techniken, die sie während der live und online angeleiteten Modellübungen durchgeführt haben, direkt in ihrer Praxis umsetzen.

Was ist darüber hinaus das Besondere an ePractice32?

Ich vergleiche ePractice32 gerne mit einem Start-up. Wir haben ein Tool kreiert, das es schafft, virtuelle Wissensvermittlung und Online-Hands-on-Training optimal zu kombinieren. Gleichzeitig entwickelt sich diese Idee kontinuierlich weiter und wir arbeiten beständig an der Umsetzung weiterer Innovationen. Neben dieser Kreativität haben wir es geschafft, absolut hochkarätige Referenten und sehr erfahrene Praktiker für unser Konzept zu gewinnen – langjährige Erfahrung trifft auf innovative Trainingskonzepte. Dies zusammenzubringen und zu sehen, wie gut es funktioniert und wächst, macht unglaublich viel Spaß!

Zudem gibt es ePractice32-Kurse speziell für Dentalhygienikerinnen. Hier haben wir ebenfalls Top-Referentinnen, die vom scharfen Ende der Kurette her kommen.

Gibt es Themen und Inhalte, die besonders gut ankommen?

Natürlich meine Kurse aus dem Bereich der Chirurgie und Augmentation ... nein, Spaß beiseite – ich freue mich natürlich, dass meine Kurse auch sehr positiv bewertet werden. Aber zum Beispiel wird der eP32-Kurs von Prof. Dr. Sebastian Bürklein, einem absoluten Top-Referenten im Bereich der Endodontie, hervorragend von den Teilnehmern angenommen. Grundsätzlich bekommen wir aber für alle Kurse und damit insgesamt für unser klar strukturiertes und auf praktische Fertigkeiten fokussiertes Konzept sehr gutes Feedback von unseren Teilnehmern. Das freut mich als CMO natürlich besonders und spornt mich an.

nerieren. Als Teilnehmer kann man so einem schlüssigen Wissenskreis folgen, z. B. in der Chirurgie – von der Schnittführung über die Augmentation bis hin zum Wundverschluss. Durch die in sich abgeschlossenen Einzelkurse ist es jedoch unerheblich, wo man auf den Kreis aufspringt – am Schluss kommt man immer dort an, wo man hinwill. 2021 wird ePractice32 also weiter wachsen und für unsere Teilnehmer neue, innovative Konzepte bereithalten! <<<

Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.ePractice32.de

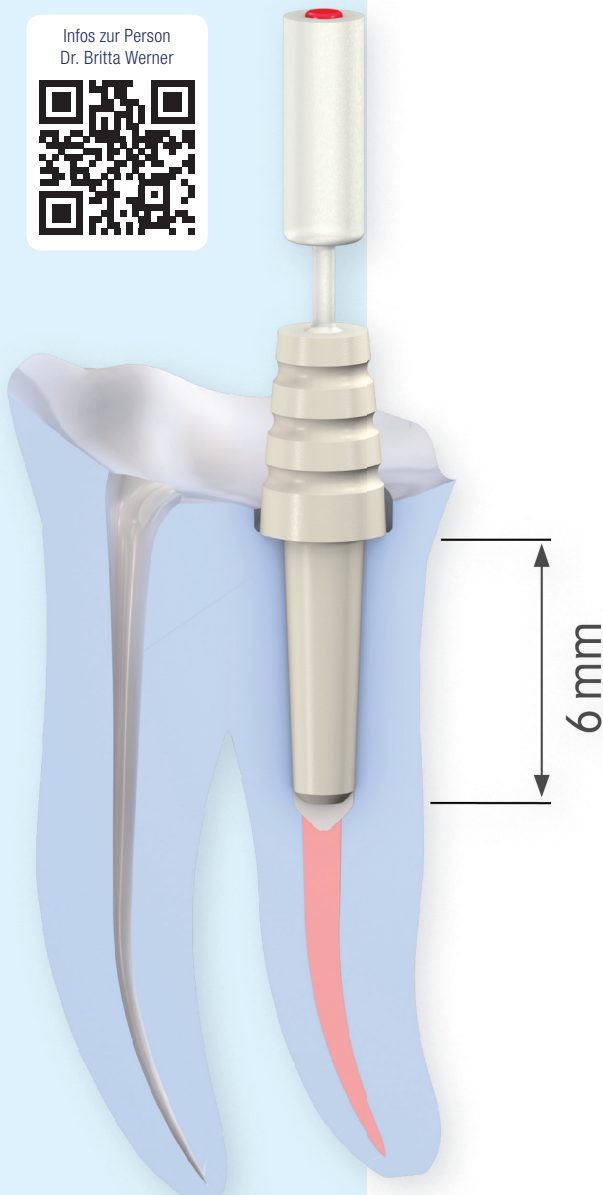
Infos zur Person

Infos zum Unternehmen
American Dental Systems

Wurzelstifte – wenn, dann richtig!

Text: Dorothee Holsten

Infos zur Person
Dr. Britta Werner



Der DentinPost Coated (DPXCL6, Komet Dental) ist ein Glasfaserstift mit einer Schaftlänge von 6 mm für eine minimale Schwächung der Wurzel.

INTERVIEW >>> Früher wurde jeder endodontisch behandelte Zahn mit einem Stift versehen, anschließend lag der Trend bei faserverstärkten Schaftstiften, um den Zahn nicht zu gefährden. Beide Extreme sind inzwischen überholt. Jetzt gilt es, gezielt die richtigen Indikationen zu erkennen, die erstens einen Stift benötigen, und zweitens diesen dann mit der geeigneten Konstruktionsweise zu gestalten. Dr. Britta Werner, die ihre Dissertation über ebendiese Thematik bei der Oberärztin Prof. Petra Schmage, Poliklinik für Parodontologie, Präventive Zahnmedizin und Zahnerhaltung am Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf schrieb, weiß: Ohne Wurzelstifte geht es nicht!

Sie haben Ihre Doktorarbeit den Wurzelstiften gewidmet und sind seit vier Jahren in der Praxis tätig. Trotzdem halten Sie den Draht zur Wissenschaft. Was macht für Sie die „Faszination Wurzelstift“ aus?

Die Wissenschaft gibt einem die Möglichkeit, sich neben der praktischen Tätigkeit näher mit den Hintergründen zu beschäftigen und bekannte Prozesse zu hinterfragen und zu optimieren. Das Thema Wurzelstifte finde ich besonders reizvoll, da deren Einsatz zunehmend kritisch betrachtet wird, das Konzept dahinter aber durch neue Materialien, Oberflächenbeschichtungen und alternative Designs relativ simpel verbessert werden kann und damit neue Einsatzmöglichkeiten entstehen könnten.

Sind Wurzelstifte eigentlich noch im Trend, wenn Composite-Aufbauten die weniger aufwendige Alternative sein könnten?

Die Indikation für einen Wurzelstift, also ob nach einer endodontischen Maßnahme überhaupt ein Wurzelstift gesetzt werden soll oder nicht, hat sich in den letzten Jahren deutlich zurückentwickelt. In vielen Fällen wird heute – insbesondere bei Zähnen in geschlossener Zahnreihe – kein Stift mehr gesetzt, wenn ausreichend koronale Restzahnschubstanz besteht. Die einst nachgesagte stabilisierende Wirkung des Stiftes auf den Zahn gilt leider nicht mehr als bestätigt. Daher ist die Hauptaufgabe eines Stiftes die Absicherung des Aufbaus und der Krone gegen Scherkräfte (also seitliche Belastung). Hier tut sich der Wurzelstift immer noch als Testsieger hervor und überwindet bei einem Defekt von mindestens zwei Flächen andere gängige Verfahren, wie den bereits in den Kanaleingang applizierten direkten, rein adhäsiven Aufbau mit Composite. Damit ist der Wurzelstift nach wie vor ein wichtiger Begleiter und seine optimale Gestaltung daher besonders herausfordernd.

Wie sollte man Composite-Aufbau gegen Wurzelstift abwägen?

Der Verzicht auf einen Stift vermeidet natürlich die Schwächung der Wurzel und das Risiko einer Via falsa bei der Stiftbohrung. Auch die Anforderung nach minimaler Invasivität ist durch das Setzen eines Stiftes schwer einzuhalten. In der modernen Zahnmedizin und der deutlichen Verbesserung der Adhäsivsysteme hat sich aber auch im Bereich der Stifte etwas getan. Eine kürzere Stiftlänge wird inzwischen klinisch akzeptiert und eine ausreichende Haftfestigkeit bestätigt. Die Zahnwurzel wird weniger durch eine ausladende Präparation geschwächt – zumal die besten Haftwerte erfahrungsgemäß im koronalen Anteil des Wurzelkanals zu erwarten sind. Spezielle Vorbeschichtungen der Stifte können die Haftwerte zusätzlich steigern und zeitaufwendiges Sandstrahlen vermeiden. Bei so viel Neuerung sollte aber nicht außer Acht gelassen werden, dass der Erfolg des Stiftes hauptsächlich abhängig ist von seiner richtigen Indikation. Für diese muss die spätere Versorgung des Aufbaus ein Ferrule Design ermöglichen – also eine mindestens 1,5 bis 2mm breite Stumpfumsfassung durch die Krone. Die DGZMK empfiehlt außerdem, ab einer koronalen Destruktion mit nur einem oder keinem verbliebenen Höcker sowie bei großen vertikalen Defekten durch sogenanntes Flaring (Aufweitung des koronalen Wurzelkanalanteils) einen Stift. Zu berücksichtigen sind außerdem die Größe des verbliebenen Dentinkerns, die Kronenhöhe mit der vertikalen Defektausdehnung sowie die voraussichtliche Belastung durch die geplante prothetische Rekonstruktion. Ohne eine Versorgung durch einen Wurzelstift würde der Aufbau mitsamt Kronenrestauration unter diesen Bedingungen sonst bei Kaubelastung abbrechen und die Versorgung nach kurzer Zeit funktionsuntüchtig werden. Allgemein gilt, dass Zähne in geschlossener Zahnreihe durch ihre Nachbarn stabilisiert werden und weniger Belastungen in horizontaler Richtung oder durch Rotation erfahren als solche im teilbezahnten Gebiss, insbesondere wenn sie der Verankerung

von Zahnersatz dienen. Auch bei Bruxismus werden starke seitliche Schubbewegungen ausgeführt. Entscheidend für die Erwägung eines Wurzelstiftes sind also auch die Richtungen, in denen die Kräfte einwirken. Ein Wurzelstift stabilisiert vor allem bei horizontal oder rotierend einwirkenden Kräften. Und wie immer: Auch das Gesamtbild des Patienten entscheidet mit.

Wann fällt die Entscheidung, ob und wie ein endontisch behandelter Zahn aufgebaut und gerettet werden kann?

Die Behandlung hört nicht bei der Wurzelfüllung auf! Bei Betrachtung der Prozesskette wird klar, dass die Defektausdehnung des Zahnes ohne jegliche Füllungen und nach Karies-

nes sowie den ästhetischen Ansprüchen der Versorgung ab. Wer später planen will, sollte die Defektgröße z.B. mittels Foto oder Defektabdruck bereits zum frühen präendodontischen Zeitpunkt dokumentieren.

Ist es sinnvoll, wie beim ER-System die Stifte in identischer Form aus verschiedenen Materialien angeboten zu bekommen?

Ja! Das ideale Material für jede Indikation gibt es nicht – sinnvoll ist es daher, je nach Anforderung wählen zu können. Im Seitenzahngebiet sind nach wie vor Titanstifte den mechanischen und retentiven Anforderungen besser ge-



Der Titanstift (TPXCL6, Komet Dental) erfüllt ästhetische Ansprüche.

entfernung nur vor dem präendodontischen Aufbau zu beurteilen ist. Entsprechend sollte schon hier die Entscheidung für oder gegen das Setzen eines Wurzelstiftes gefällt werden. Wichtig ist dabei eine vorausschauende Planung. Wo will ich hin und was habe ich zur Verfügung? Eine umfassende Prothetik auf weniger Restbezahnung mit größeren Defekten erfordert ähnlich einem nicht optimalen Baugrund ein besseres Gerüst. Entsprechend können Stifte als stabilisierende Komponente für den Aufbau gegen horizontale Kräfte dort am besten ihren Einsatz finden. Welcher Wurzelstift dann gewählt wird, hängt ebenfalls von der Anatomie des Zah-

wachsen. In der Front ist die Belastung deutlich geringer, hier erzielen Glasfaserstifte (z.B. Dentin Post Coated, Komet Dental) deutlich ästhetischere Ergebnisse und generieren mit einem Elastizitätsmodul ähnlich dem von Dentin eine gute, physiologischere Übertragung der einwirkenden Kräfte auf den Zahn.

Welche Zukunft sehen Sie für die Wurzelstifte?

Wurzelstifte in der korrekten Länge und Durchmesser angewendet, sind eine sehr gute und sichere Versorgungsform. Insgesamt ist ihr Indikationsbereich sicherlich geschrumpft, aber ohne sie geht es nicht! <<<



„Die Nachfrage nach Keramikimplantaten steigt stetig.“

Dr. Viktor Jais bietet in seiner Praxis im oberbayerischen Neuötting ein breites Behandlungsspektrum – von der Prophylaxe über die Kinderzahnheilkunde bis hin zur Implantologie und Ästhetischen Zahnheilkunde.

Patent ➔

Text: Melanie Baumgartner

INTERVIEW >>> Das Schweizer Unternehmen Zircon Medical Management AG stellt mit Patent™ Implantatsysteme aus Keramik her, die in puncto Bruchfestigkeit und Biointegration große Vorteile gegenüber herkömmlichen Implantaten bieten – das belegen klinische Langzeitdaten sowie mehr als 10.000 eingesetzte Implantate seit 2006.^{1,2} Das dynamische Team von Zircon Medical hat sich zum Ziel gesetzt, mit innovativen Zahnersatzlösungen die Lebensqualität von Patienten weltweit nachhaltig zu verbessern. Auch Dr. Viktor Jais ist einer von mittlerweile vielen Anwendern, für die das Patent™-System aus dem Praxisalltag nicht mehr wegzudenken ist. Im Gespräch mit Zircon Medical erzählt der in Bayern niedergelassene Zahnarzt, was das Implantatsystem für ihn so besonders macht.

Wie sind Sie auf Keramikimplantate generell aufmerksam geworden?

Zwar wollte ich immer Mediziner werden, jedoch habe ich irgendwann festgestellt, dass ich auch künstlerisch begabt bin. Die Zahnmedizin bietet die Möglichkeit, beide Dinge – Gesundheit und Schönheit – zu vereinen. Mein Vater sagte früher immer: „Wir haben das Glück, in unserem Beruf nicht nur ein Bestandteil des Ergebnisses zu sein, sondern ein Problem von A bis Z abarbeiten zu können, bis der Patient mit dem Ergebnis zufrieden ist (Ist der Patient glücklich, dann sind wir das auch!).“ Mein Vater, dessen Praxis ich 2013 übernommen habe, war einer der ersten Zahnärzte in unserer Region, der Implantate gesetzt hat. Er hat bereits früh damit begonnen, Patienten in einem Chairside-Workflow zu behandeln und vollkeramisch zu arbeiten. Durch meine Ausbildung in seiner Praxis wurde ich schon früh mit der Implantologie konfrontiert und konnte schnell dazulernen. Unsere Ambition war es immer, unsere Patienten möglichst metallfrei zu behandeln. Im Bereich der Implantologie gelang uns das anfangs jedoch nicht sonderlich gut, da es noch zu viele Kinderkrankheiten gab. Mittlerweile konnten jedoch viele der anfänglichen Probleme behoben werden und die Nachfrage nach Keramikimplantaten steigt stetig. Immer mehr Patienten wollen die „weißen“ Implantate.

Wie kamen Sie auf Patent™-Implantate?

Über einen befreundeten Kollegen habe ich Dr. Johan Feith kennengelernt, der das Patent™-Implantatsystem entwickelt hat. Seine innovativen Ideen hatten mich schnell überzeugt, und ich war begeistert von dem Produkt. Ich fand es spannend, dass Johan die Thematik sowohl aus der Sicht eines Zahnarztes als auch aus der eines Ingenieurs betrachtet hat. Und das Ergebnis finde ich einfach genial! Durch das

Infos zum Unternehmen



Infos zur Person



Literatur





von ihm entwickelte und patentierte Herstellungsverfahren wird eine einzigartige und unschlagbare Oberfläche geschaffen, die mich überzeugt hat, das System in mein Portfolio aufzunehmen. Auch wollte ich mich von den vielen Kollegen, die leider noch oft grundsätzliche Bedenken gegenüber Keramikimplantaten äußern, absetzen, und Patent™ war dafür die ideale Gelegenheit. Mittlerweile habe ich zahlreiche Patent™-Implantate gesetzt.

War die Einführung des Patent™-Implantatsystems in Ihre Praxis und die Umstellung darauf mit großem Aufwand verbunden? Sie setzen dort ja auch Titanimplantate.

Ein neues Implantatsystem einzuführen, ist für eine Praxis immer mit Aufwand und Kosten verbunden. Man kauft ja nicht nur „mal schnell“ ein paar Implantate. Bei den meisten Systemen muss man auch in zahlreiche zusätzliche Komponenten, wie beispielsweise Gingivaformer, Abformpfosten oder prothetische Instrumente, investieren. Das ist beim Patent™-Implantatsystem erfreulicherweise anders – hier braucht es außer dem Implantat, dem inkludierten Glasfaserstiftaufbau und dem Chirurgie-Set keine weiteren Komponenten. Insofern war der finanzielle Aufwand vergleichsweise gering. Was den Unterschied zu Titanimplantaten betrifft, so haben Zirkonoxidimplantate andere Materialeigenschaften, die man respektieren muss. Dahingehend unterscheidet sich das Handling ein bisschen, und auch die Behandlung läuft anders ab. In puncto Einheilung gibt es ebenfalls Unterschiede. Man könnte sagen, dass das Erfolgsrisiko von Keramikimplantaten zu Beginn größer ist, wenn man während der Einheilphase die spezifischen Anforderungen von Zirkonoxid nicht berücksichtigt. Titanimplantate bergen im Vergleich dazu aufgrund ihrer niedri-

geren Biokompatibilität jedoch mögliche lebenslange Risiken, wie beispielsweise chronische Entzündungen. Ein weiterer Vorteil des Patent™-Systems ist es, dass ich damit leichter chairside arbeiten kann. Wir haben zwei Fräsmaschinen in unserer Praxis, und Patent™ passt einfach gut in unseren Workflow.

Was können Sie jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten mit auf den Weg geben?

Ich denke, vielen jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten, die frisch von der Uni kommen, geht es ähnlich – sie sind super motiviert, möchten nur das Allerbeste für ihre Patienten und sind überzeugt, mit den gelernten Techniken und Systemen auch immer die besten Lösungen finden zu können. Das ist natürlich genau die richtige Einstellung für unseren tollen Beruf. In meinen Anfängen ist es mir jedoch oft passiert, dass ich die Eigenverantwortung der Patienten mitgetragen und vorschnelle Versprechungen gemacht habe. Jeder Patient hat eine eigene Vorgeschichte, und manchmal gibt es eben orale Situationen, auf deren Ursachen man keinen Einfluss hat. Deshalb rate ich jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten, immer ehrlich zu bleiben – zu sich selbst und den Patienten gegenüber – und nie die Selbstsicherheit zu verlieren ... *Räuspern* ... und natürlich Patent™ zu nutzen! <<<

KONTAKT

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

Lübecker hoT-Workshop

VERANSTALTUNG >>> Das Lübecker Unternehmen hypo-A steht mit seiner Forschung und seinen Produkten – hierzu zählen vor allem orthomolekulare Nahrungsergänzungsmittel in Premium-Qualität – für eine fundierte und gerade in Pandemiezeiten äußerst relevante Naturheilkunde. Seit mehr als zwanzig Jahren unterstützt hypo-A den vom VBN-Verlag organisierten Lübecker hoT-Workshop. hoT steht für hypoallergene orthomolekulare Therapie. Welche Fragen den 2020 stattgefundenen Workshop dominierten, verrät der folgende Beitrag. Zudem lädt Wiebke Volkmann, Geschäftsführerin bei hypo-A, junge Zahnärztinnen und Zahnärzte herzlich zur Teilnahme in diesem Jahr ein.

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 einer balanzierten Diät sinnvoll? Antworten zu diesen und weiteren Fragen bot im vergangenen Dezember der 21. Lübecker hoT-Workshop, der aufgrund der Pandemie-Ereignisse als digitaler Livestream stattfand. Der thematische Schwerpunkt der Online-Veranstaltung lag, ganz aktuell, auf dem **Infektionsschutz für ein gesundes Mikrobiom**. Zu den weiteren Themen zählten 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 des Workshops waren Peter-Hansen Volkmann, Prof. Dr. med. Harald Stossier sowie Dr. rer. nat. Hermann Kruse.

Orthomolekulare Medizin: Das steckt dahinter!

Keine Frage: Die rein kalorische Versorgung ist in Deutschland bei den meisten Menschen ausreichend, doch oftmals mangelt es an der richtigen Zusammensetzung der Nahrung. Beispiele hierfür sind die Versorgung mit Omega-3-Fettsäuren, Folsäure und Vitamin D, die im Durchschnitt deutlich unter den offiziellen Empfehlungen der Deutschen Gesellschaft für Ernährung (DGE) liegen. Je nach Ernährungsgewohnheiten und Lebensstil kann ein Mangel an verschiedenen Nährstoffen auftreten. Der Ausgleich einer unzureichenden Nährstoffversorgung mithilfe von orthomolekularen Mikronährstoffen ist die Aufgabe der Orthomolekularen Medizin.

Frau Volkmann, verraten Sie uns Ihre drei besten Gesundheitstipps für den Alltag?

Klar, gerne! Meine All-Time Favorites sind: Bewegung an der frischen Luft (am liebsten mit meinem Hund), Ernährung mit guten und vollwertigen Bio-Lebensmitteln und grundsätzlich Freude in dem finden, was ich tue.

Der Medizin fehlt häufig der ganzheitliche Blick auf den Körper. Was müsste Ihrer Meinung nach passieren, damit sich das ändert?

Es ist nicht nur der ganzheitliche Blick auf den Körper, der häufig fehlt, sondern ein ganzheitlicher Blick auf unsere direkte Umwelt. Ich möchte das gerne am Beispiel Glyphosat verdeutlichen. Der Wirkstoff wird seit Jahrzehnten in der Landwirtschaft verwendet und meist als harmlos eingestuft. Was viele nicht wissen: Glypho-

„Es ist nicht nur der ganzheitliche Blick auf den Körper, der häufig fehlt, sondern ein ganzheitlicher Blick auf unsere direkte Umwelt.“

sat wurde 2010 als Antibiotikum registriert und patentiert. Dass regelmäßige Antibiotikagaben für Mensch und Tier gesundheitsschädlich sind, weiß man heute. Allein im Ackerbau scheint das aber noch kein Thema zu sein. Für mich ist es schwer, zu glauben, dass Lebensmittel, die unter diesen Bedingungen angebaut oder hergestellt werden, zur Gesunderhaltung des Menschen beitragen können. Hier ist viel fakultätsübergreifende Forschung nötig: Landwirte, Ernährungswissenschaftler, Ärzte und auch Grundlagenforscher sollten dabei dringend zusammenarbeiten.

Jetzt mal Butter bei die Fische – Warum sollte man 2021 am Lübecker hoT-Workshop teilnehmen?

Der Lübecker hoT-Workshop ist nicht nur ein Treffen hochkarätiger Forscher, Wissenschaftler und Ärzte, sondern ein Event für das ganze Praxisteam: Hier werden Gesundheit, Nachhaltigkeit und medizinisches Wissen auf Augenhöhe transportiert. Der Workshop bietet eine ganze Bandbreite an Informationen aus den Bereichen (Zahn-)Medizin, Ernährung, Biologie und Toxikologie – alle rund um das Thema Gesundheit. Für jeden ist was dabei, jeder darf kritisch bleiben und kann hier enorm viel für sein berufliches Umfeld, aber auch für den privaten Bereich lernen. Wir hoffen, dass die Veranstaltung in diesem Jahr zumindest wieder als Hybridveranstaltung stattfinden kann. Digital ist vieles möglich, doch geht es uns wohl allen so, dass der persönliche, lebhaft Austausch mit tollen Menschen wertvoller geworden ist. Darauf freuen wir uns! <<<

Weitere Informationen zum **22. Lübecker hoT-Workshop 2021** stehen demnächst unter: www.vbn-verlag.de bereit.



Wiebke Volkmann führt seit 2018 als zweite Geschäftsführerin, zusammen mit ihrer Mutter Irmtraut Volkmann, die Geschicke des Unternehmens hypo-A. Im Interview erklärt die Agrarwissenschaftlerin, wieso die Landwirtschaft umdenken muss, was den hoT-Workshop so besonders macht und wie bei ihr Gesundheit funktioniert.

InPrep: Zur Kavitätenpräparation in 30 Sekunden

Einer der wichtigsten Faktoren für eine wirtschaftlich gut laufende zahnmedizinische Praxis ist das Zeitmanagement. Dabei steht natürlich die Versorgungsqualität unverändert an oberster Stelle. Der InPrep Kavitätenbohrer von NTI erleichtert nicht nur die Arbeit des Behandlers, sondern sorgt zusätzlich auch für ein schnelleres Ergebnis mit einer erhöhten Qualität der Kavitätenpräparation. Die integrierte Instrumentenführung geleitet den Anwender bei der Ausarbeitung der Präparation auf dem Kavitätenboden. Die Sicherheit, dass nicht tiefer in die Kavität eingetaucht werden kann, als gewollt, führt zu einem schnelleren und definierterem Ausarbeiten ebendieser. So erreichen Anwender effektiv eine perfekte Kavitätenpräparation, ohne eine Schädigung der Pulpa zu provozieren. Die Vielfalt an Instrumenten und deren Verschleiß bei einer herkömmlichen Präparation mit Standard-Instrumenten ist ebenfalls gespart. Zusätzlich kann der InPrep auch für Stufenpräparationen verwendet werden. Die integrierte Instrumentenführung verhindert ein ungewolltes Absenken der Präparationsgrenze.

NTI-Kahla GmbH
Rotary Dental Instruments
www.nti.de



Tragbarer Mikromotor mit hohem Bedienkomfort

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



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

Interessiert? Für Studenten hält NSK ein tolles Angebot bereit.

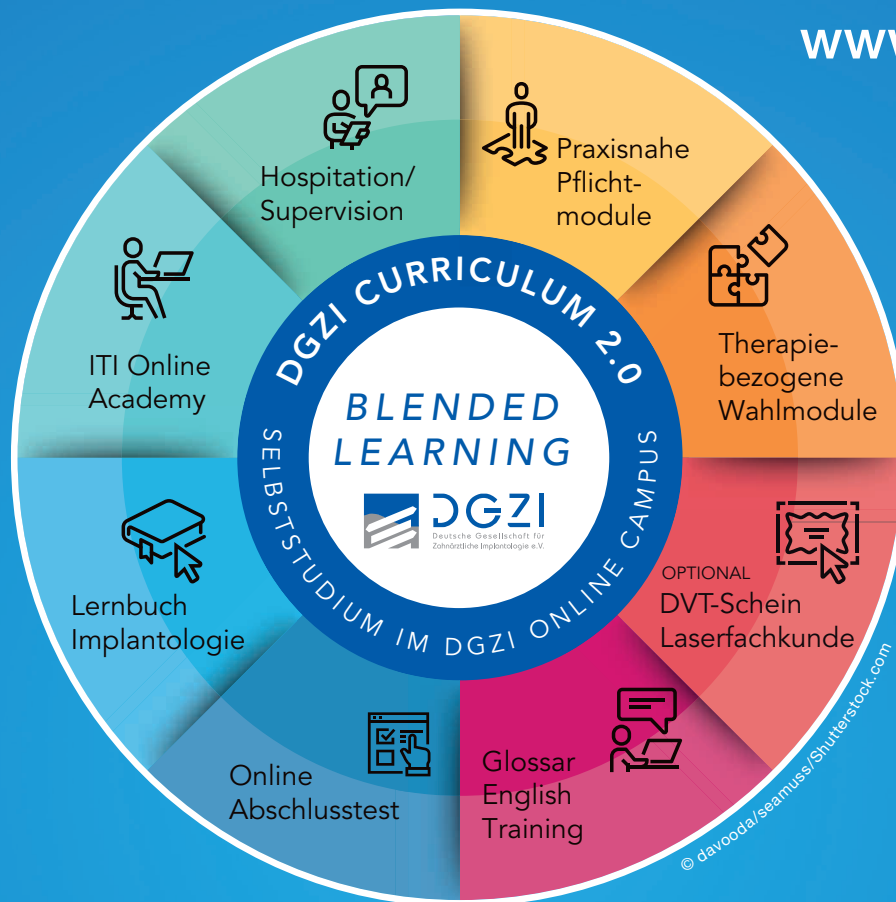
NSK Europe GmbH
www.nsk-europe.de

Infos zum Unternehmen



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.

STUDIUM

NEWS

Gleiche Standards für Medizin und Zahnmedizin nötig

Die BZÄK, die Vereinigung der Hochschullehrer für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (VHZMK) und die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) haben im Januar 2021 zum Referentenentwurf für eine Änderung der Approbationsordnung für Ärzte (ÄApprO) Stellung bezogen: Eine Synchronisierung der ersten beiden Studienabschnitte von Zahnmedizin und Medizin wäre problemlos möglich. Sie ließe sich einfach und ohne grundsätzliche Änderungen am Referentenentwurf umsetzen. Es müsste lediglich der schriftliche Teil des Ersten Abschnittes der Ärztlichen Prüfung nach dem 4. Fachsemester festgesetzt werden. Ansonsten finden sich etliche identische Lehrveranstaltungsstrukturen. Der Referentenentwurf zur ÄApprO werde von der Stärkung der allgemeinmedizinischen Versorgung geprägt, analog sollte die Rolle der Zahnmedizin für die Mundgesundheit beziehungsweise für die Orale Medizin als Primärversorger gewertet werden.

Quelle: BZÄK, Klartext 1/21

Brexit: Ende der automatischen Anerkennung von Berufsabschlüssen

Mit Inkrafttreten des Partnerschaftsabkommens zwischen der Europäischen Union und dem Vereinigten Königreich seit dem 1. Januar 2021 wurde die automatische Anerkennung von Berufsabschlüssen, damit auch von zahnmedizinischen Abschlüssen, aufgehoben. Es gilt ein Bestandsschutz für alle vor dem Stichtag eingereichten Anträge. Alle neuen Anträge auf Anerkennung unterliegen ab sofort dem Verfahren für Drittstaaten, sowohl im Vereinigten Königreich als auch in der Europäischen Union. Dies bedeutet einen erhöhten zeitlichen wie bürokratischen Aufwand für neue Antragstellungen.

Quelle: BZÄK, Klartext 1/21



© Michele Pacione – stock.adobe.com

Als Erste an die Uni

INTERVIEW >>> Die Zahnmedizinstudentin Sydney Wagner hat als Erste in ihrer Familie den Schritt an die Uni gewagt und unterstützt mit ihren Erfahrungen das Netzwerk ArbeiterKind.de. Wie sie sich ihr Studium in Regensburg finanziert, verrät die gebürtige Berlinerin im Interview.



Sydney, Sie kommen aus einer nicht akademischen Familie – Wie empfanden Sie den Weg an die Uni? Und welche Fragestellungen gingen damit einher?

Es war auf jeden Fall eine Herausforderung! Denn weder ich noch jemand in meinem unmittelbaren Umfeld wusste wirklich, was auf mich zukommen würde. Ich fragte mich anfänglich vor allem, ob ich so ein Studium überhaupt schaffen und wie ich die zusätzlichen Kosten des Zahnmedizinstudiums aufbringen kann.

Wie sind Sie denn überhaupt auf die Zahnmedizin gekommen?

Da gab es verschiedene Impulse. Zum einen gefiel mir, was ich über zwei Praktika bei meinem Zahnarzt und meinem Kieferorthopäden von dem Berufsfeld sah. Zum anderen hatte ich als Kind eigentlich durchweg nur positive Erlebnisse beim Zahnarzt und fand den Beruf spannend. Letztendlich aber hat mich mein Freund davon überzeugt, das Studium aufzunehmen.

Wie finanzieren Sie sich Ihr Studium? Und konnten Sie die Corona-Hilfe für Studierende wahrnehmen?

Einen Großteil meiner Ausgaben kann ich durch die staatliche Förderung BAföG abdecken. Den Rest über Kindergeld und verschiedene Nebenjobs, die ich hauptsächlich in den Semesterferien oder manchmal am Wochenende mache. Hinzu kommt, dass ich mir meine monatlichen Kosten seit Beginn des Studiums mit meinem Freund teile. Die Corona-Hilfe für Studierende konnte ich nicht wahrnehmen, da mein BAföG-Satz eine solche Förderung nicht zuließ.

Sie unterstützen das Netzwerk ArbeiterKind.de. Wie sind Sie darauf aufmerksam geworden und wie genau sieht Ihre Mitarbeit aus?

ArbeiterKind.de habe ich übers Internet entdeckt und es hat mich ermutigt, meinen Weg zu gehen. Die Unterstützung im Netzwerk kann ganz unterschiedlich aussehen: Ich war zum Beispiel schon bei Regionaltreffen dabei, habe bei einer Infoveranstaltung an einer Schule und bei uns an der Uni auf dem Sommerfest 2019 mitgeholfen. Ein besonders wichtiger Aspekt des Netzwerkes ist es, Leute zusammenzubringen, die durch eigene Erfahrungen anderen wichtige Tipps, Dos und Don'ts und Ratschläge geben können. Das Netzwerk zeigt, welche Chancen man hat, auch ohne große finanzielle Rückendeckung und familiäre Uni-Traditionen. Wer Interesse hat, hier mitzuhelfen, kann sich gerne mit dem Netzwerk in Verbindung setzen. <<<

Jeder kann studieren!

ArbeiterKind.de ermutigt Schülerinnen und Schüler aus Familien ohne Hochschulerfahrung, als Erste in ihren Familien zu studieren. Bundesweit engagieren sich 6.000 Ehrenamtliche in 80 lokalen ArbeiterKind.de-Gruppen. Denn der Weg eines Kindes an die Uni hängt leider größtenteils immer noch vom Bildungsstand der Eltern ab.

Weitere Informationen unter:
www.arbeiterkind.de

LEBEN

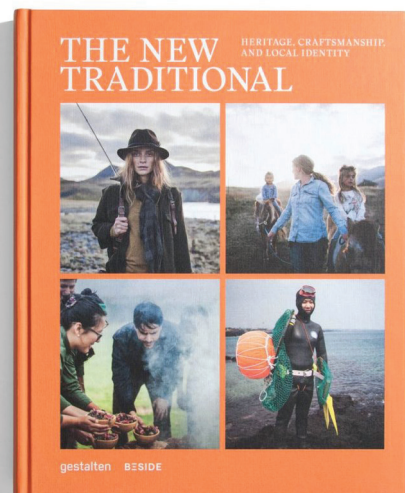
SUP Yoga: Sonnengruß auf dem Board

Schon im vergangenen Sommer war das Draußensein, wengleich nur im nächstgelegenen Naherholungsgebiet, das neue Reisen: Man konnte mit anderen interagieren, bei warmen Temperaturen, frischer Luft und mit dem notwendigen Abstand. Zugleich boten der Gang in den Park oder auch das Schwimmen im See Ausgleich und Bewegung. Eine Freizeit-Sportart, die sich 2020 auf fast jeder Wasserfläche beobachten ließ, war das Stand-up-Paddling. Kombiniert mit dem Bewegungsklassiker Yoga wird daraus das SUP Yoga, kurz für Stand-up-Paddling-Yoga – der neue Outdoor-Hitanwärter 2021! Dabei absolviert man Yoga-Übungen auf dem Board. Durch die hohe Spannung und Konzentration, die das Ganze braucht, haben nervige Gedanken und Stress keine Chance. Und nebenbei werden noch Muskulatur, Ausdauer und Balance trainiert. Der Sommer kann kommen, am besten sofort!

Quelle: www.stand-up-paddling.org

Einblicke in Nischen unserer Welt

Der wunderschöne Bildband *The New Traditional* führt vor, was sich selten auf Hochglanzseiten gängiger Reiseführer findet: kleine Traditionen im Hinterland großer Tourismusorte, Menschen, die sich ganz bewusst auf althergebrachte Traditionen besinnen, und Objekte, die durch jahrzehntelange



Handwerkskünste geformt wurden. Dabei strahlen die Bilder eine große Ruhe, ein tiefes Glück und einen souveränen Reichtum aus, der sich nicht an den Kursen irgendeiner Börse, sondern in den Gesichtern der Porträtierten zeigt. *The New Traditional* ist 2020 im Verlag Gestalten erschienen und wirklich jeden Cent wert.

KEINE

ANGST

vor der
Angst!

EMPOWERMENT >>> Wie viel Angst ist gut für uns? Gerade in Pandemie-Zeiten erleben wir ein deutliches Mehr an Angst. Doch die Frage lässt sich nicht ganz einfach beantworten. Denn Angst kann beides, lähmen oder befeuern. Richtig mit ihr umgegangen, ist sie eine unserer größten Ressourcen. **Text:** Patrizia Patz

Angst wird in unserer Kultur als etwas Negatives klassifiziert. Sie gilt als irrational und unprofessionell. Menschen, die Angst haben, scheinen schwach und unfähig. Wir glauben, dass Angst lähmt, und versuchen, ihr zu entgehen. Doch ganz neutral gesehen, ist Angst neben Wut, Traurigkeit und Freude eines unserer vier primären Grundgefühle. Wenn wir davon ausgehen, dass Gefühle kein Designfehler der Schöpfung sind, sondern eine nützliche menschliche Fähigkeit, dann hat auch die Angst einen Nutzen: Sie lässt uns in neuen Situationen vorsichtig vorgehen und übernimmt so eine Schutzfunktion. Wenn wir Neuland betreten, ist immer Angst im Spiel und führt dazu, dass wir in solchen Fällen einen Plan machen oder mit Bedacht vorgehen. Angst als Ressource geht aber noch weit darüber hinaus. Sie lässt uns wach und präsent sein – wir nehmen Dinge wahr, die wir sonst niemals wahrnehmen würden. Angst setzt ungeahnte Fähigkeiten frei. Denn: Not macht erfinderisch! Das heißt auch, dass Angst, wenn sie zugelassen wird, Kreativität und Innovation hervorbringen kann.

Emotionale vs. authentische Angst

Ein Grund, der bisher die Kraft unserer Ängste ausbremst, ist die fehlende Unterscheidung zwischen emotionaler und authentischer Angst – zwischen Emotion und Gefühl. Emotionen haben ihre Ursache in der Vergangenheit und entstehen durch schmerzliche Situationen, die wir zum Beispiel in der Kindheit durchlebt haben. Es ist dann wie ein altes Computerprogramm, das automatisch abläuft. Wir „reagieren“ emotional. Solche emotionalen Prägungen können zu diffusen und unbegründeten Ängsten führen, wie Versagensangst oder Existenzangst. Das authentische Gefühl Angst hingegen entsteht im Hier und Jetzt, durch eine aktuelle Situation, wenn wir zum Beispiel etwas Neues ausprobieren. Diese Angst können wir nutzen, um präsent zu sein und Ideen zu entwickeln. Wir gehen langsam erste Schritte, und dann verschwindet die Angst wieder, weil sie ihren Zweck erfüllt hat: Das Tempo zu drosseln, Potenzial zu sehen und zu ergreifen.

Her mit der Angst!

Angst ist eine unserer größten Ressourcen, während Sicherheit nur eine Illusion ist! Angst macht uns wach, kreativ und lässt uns vorsichtig Neuland betreten – allerdings nur, wenn wir zulassen, Angst bewusst zu erkennen, und gelernt haben, sie zu nutzen. <<<

STEP-BY-STEP:

AUS ANGST WIRD KRAFT

#1 – Angst wahrnehmen

Indem wir Angst positiv einordnen, gibt es keinen Grund, sie zu unterdrücken. Identifizieren Sie bereits kleinste Anzeichen von Angst, wie Nervosität oder ein Kribbeln im Bauch.

#2 – Innehalten und Unterscheidung treffen

Sobald Angst wahrgenommen wurde, lässt sich hinterfragen, worauf sich die Angst bezieht. „Ich fühle Angst, weil ...“. So lässt sich unterscheiden, ob es sich um eine emotionale oder echte authentische Angst handelt, die dem Hier und Jetzt dienen kann.

#3 – Die Angst bewusst fühlen

Der nächste Schritt besteht darin, die Angst bewusst zu fühlen. Im Falle einer Emotion lässt sich nachspüren, woher diese „alte“ Emotion kommt. Ist es ein authentisches Gefühl, lässt sich Angst konstruktiv verwenden: Ideen entwickeln, vorsichtig vorgehen und zugleich wach und präsent sein.

#4 – Die neue Erfahrung „abspeichern“

Indem die Angst produktiv genutzt wurde, ist eine neue Erfahrung entstanden, die dann einen neuen Referenzpunkt für spätere Situationen markiert.



BUNDESVERBAND DER ZAHNMEDIZIN-STUDIERTENDEN IN DEUTSCHLAND e.V.

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

ZIELE

- Aufbau und Förderung demokratischer Grundstrukturen an deutschen Universitäten
- Austausch fachspezifischer Informationen
- Verbesserung und Angleichung der Studiensituation an den einzelnen Universitäten
- Entwicklung und Qualifizierung der studentischen Fachschaftsarbeit
- Förderung bundeseinheitlicher Studententbetreuung 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

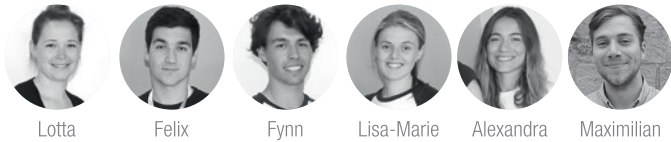
Spendenkonto

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 · Ann-Katrin Paulick
 Tel.: +49 341 48474-126

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.-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.

ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.

Und wir lieben euch auch!



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info

Lupenbrillen + Lichtsysteme

Studierenden-Pakete

Sonder – **Aktion** – Angebote



PAKET BRONZE NUR € 990,-*

BaLUPO® 1 Sport

TTL-Lupensystem mit 2.5-facher Vergrößerung



BaLEDO® PowerLight

LED-Lichtsystem inkl. 1 Powerpack



PAKET SILBER NUR € 1190,-*

BaLUPO® 2 Sport

TTL-Lupensystem mit 2.7-facher Vergrößerung



BaLEDO® PowerLight

LED-Lichtsystem inkl. 1 Powerpack



PAKET GOLD NUR € 1490,-*

BaLUPO® 2 Titan

TTL-Lupensystem mit 2.7-facher Vergrößerung



BaLEDO® FreeLight²

Kabelloses LED-Lichtsystem inkl. 2 Powerpacks



PAKET PLATIN NUR € 1790,-*



BaLUPO® 3 Titan

TTL-Lupensystem mit 3.5-facher Vergrößerung
Brilliant HD-Qualität für reflexarme Abbildungen
Titanfassung in fünf Farben



BaLEDO® FreeLight²

Kabelloses LED-Lichtsystem mit 35 000 lx
Touch- und Dimm-Funktion
Inklusive 3 Powerpacks



Telefonische
Erstberatung



Digitale
Live-Beratung



Bestellung in
unserem Onlineshop



Termin mit unserem bundes-
weit tätigen Außendienst



Beratungstermin in
unserem Showroom



Let's Talk!
Digitaler Live-Chat

BAJOHR

OPTECmed

Die Nr. 1 in
Deutschland

Bajohr OPTECmed GmbH | Hansestraße 6 | D-37574 Einbeck | Tel. (05561) 31 99 99-0
info@lupenbrille.de | www.lupenbrille.de

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