

dentalfresh₂₀₂₁ 2

Das Magazin für junge Zahnmedizin



Die neue KaVo DIAGNOcam Vision Full HD

Dreifache Diagnostik auf einen Klick



Das einzige Full HD Aufnahmegerät, das drei klinisch relevante Bilder in weniger als einer Sekunde erstellt.

Intraoral-, Transilluminations- und Fluoreszenz-Aufnahmen zur verlässlichen Kariesfrüherkennung vereint in einem Gerät: Die KaVo DIAGNOcam Vision Full HD liefert Ihnen drei klinisch relevante Full HD Aufnahmen – jederzeit scharf und in weniger als einer Sekunde.

Erfahren Sie mehr und vereinbaren Sie eine Vorführung auf:
now.kavo.com/diagnocam-de

VERÄNDERUNG

ist die einzige
Konstante im Leben.



Julia Dabrowski

Zahnärztin in eigener
Praxis in Eppendorf

Liebe Leserinnen und Leser,

so viel zitiert, so treffend erfasst dieser Ausspruch, was uns junge Berufstätige immer wieder herausfordert: plötzlich sich auftuende Chancen, die neue Wegrichtungen und Risiken in sich tragen. Das ist nichts für schwache Nerven, aber mutig sein geht erstaunlich leichter als man denkt und zahlt sich aus – in mehr als einer Währung! Blicke ich auf meinen Weg zurück, dann sticht vor allem ein mutiges Wort hervor: Ja. „Möchten Sie diese Praxis übernehmen?“, so präsentierte sich die Veränderung bei mir und ich griff zu, nach zwei Jahren Assistenzzeit, anderthalb Jahren Angestelltsein und fünf Monaten Elternzeit. „Ja, natürlich!“, hörte ich mich sagen, und dann begann der Marathon aus Gesprächen mit Banken, Versicherungen, Partnern, Laboren und Depots. Und jeder wollte sofort eine Antwort von mir! Ich musste lernen, nein zu sagen und mit einer Mischung aus Neugierde und Unsicherheit umzugehen. Ich hatte Angst davor, Chefin zu sein und Entscheidungen treffen zu müssen. Und ich war unsicher, wie es sich mit den Patienten verhalten würde. Demgegenüber stand eine unglaublich große Vor-

freude auf die Zukunft: Tun zu können, was und wie ich es wollte. Ohne das Wenn und Aber eines anderen. Dann waren die ersten Wochen geschafft – die ersten Patienten erfolgreich versorgt, die erste größere Geräte-Reparatur in die Wege geleitet und die ersten Mitarbeitergespräche geführt. Auf Schreckmomente folgten Lösungen, Hürden ließen sich meistern. Das Sprichwort stimmt: Selbstständig beinhaltet selbst und ständig. Besonders am Anfang ist man Tag und Nacht mit den Gedanken in der Praxis. Ein Zustand, den man aushalten muss und der langsam einer Souveränität und Genugtuung weicht: Man hat etwas geschafft, den Anfang einer Zukunft! Dabei war mein absolutes Highlight: das Anbringen des Praxisschilds – nun war es in Lettern sichtbar, meine Selbstständigkeit!

Die **dental**fresh greift diese besonderen Erfahrungen auf und gibt Tipps für den Anfang unserer Zukunft – ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Lektüre der neuen Ausgabe. Seien Sie mutig und nutzen Sie Ihre Chancen!



INHALT

3 Editorial

PRAXIS

- 6 News
- 8 Narrative Medicine – Gegenentwurf zur Fließbandmedizin
- 12 Heavy Dental
- 14 Drainage oder keine Drainage? Das ist hier die Frage.
- 16 Über die Zahnmedizin der Zukunft: Aus Reparatur wird Coaching
- 18 Q&A mit Lilly: Zwischen Praxis und Babypause
- 20 Grüne Verantwortung auch im Praxisdesign

TIPPS

- 22 Social Media in der zahnärztlichen Praxis: Chance oder Risiko
- 23 Karma, Karma: Umgebung als Spiegel unseres Selbst

MARKT

- 24 News
- 26 Erfolgreich Richtung Traumpraxis
- 28 So geht moderne Füllungstherapie heute
- 30 Fit und ambitioniert
- 32 Osseointegration allein reicht nicht aus
- 34 eTrainings zu direkten, indirekten und postendodontischen Versorgungen
- 36 Produkte

STUDIUM

- 38 News
- 39 Studentin als Social-Media-Profi

LEBEN

- 40 News
- 42 Impressum

Verlass Dich auf uns – von Anfang an.



Attraktive Angebote für Studenten und Existenzgründer



PRAXIS

Frühbucherrabatt
bis 30. Juni!

LEIPZIG 
FORUM FÜR INNOVATIVE
ZAHNMEDIZIN

17./18. September 2021
pentahotel Leipzig



Expertenwissen zu Allgemeiner Zahnmedizin und Implantologie

Am 17. und 18. September 2021 findet im pentahotel Leipzig bereits zum achtzehnten Mal das Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin statt. Teilnehmer*innen erwartet ein vielschichtiges und hochkarätiges wissenschaftliches Vortragsprogramm sowie zahlreiche Seminare zu Allgemeiner Zahnmedizin und Implantologie. Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt.

Programm
und Anmeldung



Weitere Informationen unter: www.leipziger-forum.info

Aligner-Fernbehandlungen in der Kritik

BZÄK und KZBV haben sich für eine stärkere Regulierung gewerblicher Anbieter von zahnärztlichen Leistungen ausgesprochen. Zahnmedizinische Behandlungen sind zum Schutz von Patient*innen und zur Garantie einer hohen Qualität ausschließlich Zahnärztinnen und Zahnärzten vorbehalten. Dies ist im Zahnheilkundengesetz (ZHG) und den Berufsordnungen festgehalten. Gerade bei der sensiblen Behandlung von Zahnfehlstellungen mittels Alignern muss die Verantwortung und engmaschige Begleitung durch Zahnärzte oder Kieferorthopäden bei jedem Behandlungsschritt sichergestellt sein. In den vergangenen Jahren sind verstärkt gewerbliche Anbieter aufgetreten, bei denen eine Aligner-Behandlung entgegen zahnmedizinischer Standards ausschließlich per Fernbehandlung oder nur mit eingeschränktem Zahnarzt-Patienten-Kontakt erfolgt.

Quelle: BZÄK/KZBV



Der neue geschäftsführende Vorstand der BZÄK steht fest: Am 4. Juni 2021 wählte die Bundesversammlung Prof. Dr. Christoph Benz zum neuen Präsidenten sowie Konstantin von Laffert und Dr. Romy Ermler zu den neuen Vizepräsidenten.

Quelle: BZÄK



Fortbildungsnachweis verlängert

Das Bundesministerium für Gesundheit (BMG) hat einer erneuten Fristverlängerung für die Erbringung des Fortbildungsnachweises nach § 95d SGB V bis zum **30. September 2021** zugestimmt. Zugleich wird damit auch von Sanktionen abgesehen. Im Gegenzug sind Zahnärzt*innen dazu angehalten, verstärkt Online-Fortbildungsangebote zu nutzen.



Quelle: KZBV

ZWP Designpreis 2021: Seien Sie dabei!

Die Uhr tickt: Machen Sie jetzt noch mit beim diesjährigen ZWP Designpreis und erzählen Sie uns, was hinter dem Design Ihrer Praxis steckt! Was hat Sie inspiriert und mit welchem Ergebnis? Die Teilnahme ist ganz einfach: Füllen Sie auf www.designpreis.org die Bewerbungsunterlagen aus und senden uns diese, zusammen mit einem Praxisgrundriss und aussagekräftigen Bildern, bis zum 1. Juli 2021, vorzugsweise per E-Mail an zwp-redaktion@oemus-media.de

Weitere Informationen unter: www.designpreis.org

ZWP DESIGNPREIS 2021

Deutschlands
schönste
Zahnarztpraxis

LETZTE
CHANCE!

Jetzt noch bis
1. Juli bewerben. →

© Michael – stock.adobe.com



WWW.DESIGNPREIS.ORG

Agil,
schnittfreudig
und hungrig.
Procodile.

NARRATIVE MEDICINE

Gegenentwurf zur Fließbandmedizin

NARRATIVE MEDIZIN >>> Die New York Times¹ hinterfragte kürzlich, wie das Erleben einer medizinischen Versorgung für Patienten nachhaltig positiver und einladender gestaltet werden könnte. Was es dafür brauche, so NYT, seien Zeit, zwischenmenschliche Kompetenzen und das aktive Bemühen von Behandlern, unvoreingenommen auf Patienten einzugehen. All diese Aspekte wurden unter dem Begriff der „Narrative Medicine“ zusammengefasst. Der folgende Artikel führt in das zeitgemäße Thema ein.

Anders als in Deutschland werden derzeit an über 80 Prozent der medizinischen Ausbildungsstätten in den USA die Kenntnisse und Fertigkeiten der Narrativen Medizin gelehrt. Dabei liegt der Fokus auf der Kunst des *deeply listening*, eines tiefgreifenden Zuhörens und einer unvoreingenommenen Auseinandersetzung von Behandlern mit ihren Patienten. Diese Fähigkeiten gelten als entscheidende Kompetenzen für eine langfristig erfolgreiche Interaktion zwischen Arzt und Patient, die schlussendlich viele Aspekte positiv beeinflusst: von erhofften Therapieausgängen über die Aktivierung der Selbstheilungskräfte von Patienten bis hin zur Wirtschaftlichkeit des Gesundheitssystems.

Die Narrative Medizin wird dabei als Gegenentwurf zu einem Fast-Food-Ansatz in der (Zahn-)Medizin verstanden. Während die medizinische Betreuung als Schnellprodukt

vom Fließband Patienten oftmals überhaupt nicht wahrnimmt, lädt die Narrative Medizin Patienten ein, von ihren Erfahrungen, Ängsten und Erwartungen zu erzählen. Dabei fühlt sich nicht nur der Patient ernst genommen, auch der Behandler erhält so die Möglichkeit, Symptome in Kontexte zu stellen und Anliegen in ihrer ganzen Dimension zu sehen. Durch einen solchen Ansatz gewinnen Mediziner an Input für eine umfassende Anamnese und Therapieplanung und Patienten erhalten die Möglichkeit, aktiv an den eigenen Therapie- und Heilungsprozessen zu partizipieren. Denn Patienten, denen in der (zahn)ärztlichen Betreuung mit wirklichem Interesse begegnet wird, fassen Vertrauen, steigern ganz natürlich ihre Mitarbeit und werden so Teil eines Teams. In diesem Sinne ist die Narrative Medizin als kommunikative Disziplin und interdisziplinäres Tool für alle (zahn)medizinischen Fachbereiche relevant und trägt überall dort, wo Patienten Hilfe ersuchen, dazu bei, dass diesem Gesuch bestmöglich nachgekommen werden kann. Natürlich ist eine solche Ausübung eine nicht zu unterschätzende Herausforderung für jede (zahn)medizinische Einrichtung in Zeiten von Fachkräftemangel und zunehmenden Patientenzahlen – und doch: Zuhören mit Verstand und Empathie, gekoppelt mit einem gekonnten Zeitmanagement, sind Schrauben, die sich als (Zahn-)Mediziner*in bewusst erlernen und drehen lassen und dabei nicht nur das eigene Menschsein ans Licht bringen, sondern eben auch perspektivisch die unternehmerischen Belange (zahn)medizinischer Einrichtungen sichern. <<<



„Studierende werden zu PATIENTENFÜRSPRECHERN“

»» Dr. Rita Charon ist Medizinerin und Literaturwissenschaftlerin an der New Yorker Columbia University. Mit einer interdisziplinären Gruppe von Wissenschaftlern und Praktikern hat sie die Disziplin der Narrativen Medizin ins Leben gerufen. Im exklusiven Interview verrät sie, welchen Gewinn ihr narrativer Ansatz für die Akteure des Gesundheitssystems und für Patienten gleichermaßen in sich birgt.



Dr. Charon, Sie sind Begründerin der Narrativen Medizin und Leiterin der Abteilung für Narrative Medizin an der New Yorker Columbia University – Was macht die Narrative Medizin im Kern aus?

Die Narrative Medizin bringt einen scheinbar einfachen Ansatz in die (Zahn-)Medizin: Durch das Studium von Philosophien und der Psychologie und das Eintauchen in kreative Formen der Literatur und der bildenden Künste lernen unsere Studierenden und zukünftigen Mediziner, komplexe menschliche Situationen wahrzunehmen, den Worten und Erfahrungen ihrer Patienten große Aufmerksamkeit zu schenken und ihre eigenen imaginativen Fähigkeiten auszubilden und zu nutzen, um die nicht selten komplizierten Situationen von Menschen zu verstehen, die eine medizinische Versorgung benötigen. Durch so eine Vorgehensweise werden Patienten gehört und gesehen, ihnen wird geglaubt und sie werden anerkannt. Diagnosen treffen ins Schwarze, indem sie soziale und persönliche Aspekte, die das Leiden der Patienten womöglich beeinflussen, einbeziehen. Kliniker können durch eine solche Berufsausübung Fachkraft und Mensch zugleich sein und damit genau das tun, was in einer profitorientierten und unpersönlichen Gesundheitsversorgung am häufigsten fehlt. Unsere Studierenden werden so zu Patientenfürsprechern und Aktivisten für eine gerechte, angemessene und wertschätzende Gesundheitsversorgung.

Was verbirgt sich hinter dem Konzept des radikalen Zuhörens?

Radikales Zuhören findet genau dann statt, wenn Zuhörer ihre Voreingenommenheit und Annahmen beiseiteschieben, um das, was ein anderer ihnen erzählt, vollständig und vorurteilsfrei auf- und wahrzunehmen. Im Kontext einer zahnmedizinischen Versorgung könnte zum Beispiel der Zahnarzt einen Patienten – über seine zahnmedizinischen Symptome hinaus – zu dessen Angst vor Schmerzen, zu früheren, womöglich schlechten Erfahrungen bei der Suche nach einer verständnisvollen zahnmedizinischen Betreuung oder zu seiner Scham über die eigene unzureichende Zahnhygiene befragen. All diese Informationen geben dem Zahnarzt ein viel komplexeres Bild des Patienten als nur die Tatsache eines schmerzenden Zahns im Ober- oder Unterkiefer.

Wie wirkt sich die Narrative Medizin auf die Compliance von Patienten und ihre Selbstheilungskräfte aus?

Wir wissen, dass empathische Beziehungen zu (Zahn-)Ärzten die Zufriedenheit der Patienten mit ihrer Versorgung nachhaltig verbessern. Gerade in den USA lässt sich durch Vertrauensverhältnisse zwischen Ärzten und Patienten die Zahl an Klagen aufgrund medizinischer Behandlungsfehler verringern und das Befolgen der Patienten von Empfehlungen steigern. Es hat sich gezeigt, dass die Narrative Medizin die Effektivität des Gesundheitsteams erhöht und den Glauben der Patienten stärkt, dass die Ärzte „auf ihrer Seite“ sind. Ich bin davon überzeugt, dass nicht sensibilisierte Kliniker die Selbstheilungskräfte ihrer Patienten gar nicht wahrnehmen können, wohingegen all jene Behandler, die ihren Patienten Zeit zum Sprechen geben und darauf achten, wer diese Patienten sind (jenseits der Diagnosen), die Selbstheilungskräfte der Hilfesuchenden erkennen und direkt fördern können. <<<

Hier geht's zum
kompletten Interview mit
Frau Dr. Charon.



Sprechende (Zahn-)Medizin in Deutschland

Der Status quo

In Deutschland scheint die Narrative (Zahn-)Medizin noch weit von einer flächendeckenden Umsetzung entfernt, obwohl sich Patienten laut einer Umfrage genau das wünschen: Zwei von drei Bundesbürger sind, so erfasst es das aktuelle Healthcare Barometer 2020, mit den ärztlichen Behandlungen unzufrieden. Hauptgrund für die Kritik ist, wie in Befragungsjahren zuvor, die mangelnde Zeit, die der Arzt den Patienten bei Behandlungen widmet.² Auch die BZÄK hat schon 2016 auf die unzureichende Umsetzung einer sprechenden Zahnmedizin hingewiesen. Im Fazit seines Positionspapiers fasste Prof. Dr. Oesterreich, Vize-Präsident der BZÄK und Präsident der Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern, damals ernüchternd zusammen: „Die derzeitigen gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen fördern leider nicht, trotz aller politischen Deklarationen über die Rolle und Bedeutung des Patienten im Gesundheitswesen, die Aspekte der Beratung und sprechenden Zahnmedizin. Gesprächsanteile, in denen Beratung und Motivierung erfolgen und so schließlich Compliance bzw. Adhärenz erzeugt wird, sind derzeit sowohl im Rahmen der gesetzlichen Krankenversicherung als auch der privaten Gebührenordnung untergewichtet und unzureichend abgebildet. Hier bedarf es eines gesundheitspolitischen Richtungswechsels. Gleichzeitig sollten in der zahnärztlichen Aus- und Fortbildung Erkenntnisse der Gesundheitspsychologie zur Kommunikation mit dem Patienten stärker vermittelt werden.“³



Neue Richtlinien helfen

Einen wichtigen aktuellen Erfolg in Richtung einer wertschätzenden Patientenkommunikation in deutschen Praxen stellt die neue PAR-Richtlinie dar, die am 1. Juli 2021 in Kraft treten wird. Neben einer allgemeinen Verbesserung der Möglichkeiten zur Bekämpfung der Parodontitis werden, laut DGPARGO, durch die neue Richtlinie das Patientenaufklärungs- und Therapiegespräch und eine patientenindividuelle Mundhygieneunterweisung erstmals in den GKV-Leistungskatalog aufgenommen. Beides stärkt ein vertrauensvolles Arzt-Patienten-Verhältnis sowie die Gesundheitskompetenz und Partizipation der Patienten am eigenen Therapieerfolg.⁴

Erstes Deutsches Netzwerk für Narrative Medizin

2019 wurde das erste Deutsche Netzwerk für Narrative Medizin an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz gegründet. Es bündelt Aktivitäten deutschsprachiger Ärzt*innen, Pfleger, Seelsorgender, Therapeut*innen und Wissenschaftler*innen im Bereich der Narrativen Medizin und informiert über aktuelle und vergangene Aktivitäten und Weiterbildungsangebote.

Weitere Informationen und Kontakt unter:
www.netzwerk-narrativemedizin.de



Literatur

Praxisstart



**Erfolgreich
Richtung Zukunft**

Existenzgründung leicht
gemacht – wir begleiten Sie
von Anfang an!



NWD
nwd.de/praxisstart

HEAVY



DENTAL

INTERVIEW >>> Dass es den Prototyp einer Zahnärztin in Weiß schon längst nicht mehr gibt (wenn es ihn jemals gab), beweist die Hamburgerin Britta Calmer: Anstatt ihre Leidenschaft für die Musik strikt von der Zahnmedizin zu trennen, lässt sie diese gekonnt in ihre Praxis einfließen und bietet so eine entwaffnende Authentizität. Als Zahnärztin und Rockröhre zugleich, ist Britta Calmer mit sich und ihren Facetten im Einklang und hofft – Post-Pandemie – auf eine baldige Rückkehr auf die Bühnen der Hamburger Clubs und Konzerthallen.

Frau Calmer, der Name Ihrer Praxis „Heavy Dental“ klingt nach vollem Programm – Welche Story steckt dahinter?

„Später mach ich ‚ne Rock-n-Roll‘-Praxis auf“ – das habe ich als Rockröhre schon zu Beginn meines Studiums gesagt. „Da soll gute Musik laufen, ich will schwarze Handschuhe, viele bunte Angestellte, und alles sollte irgendwie anders sein, ohne Angst und Ehrfurcht vorm großen (bösen) Gott in Weiß.“ Ich hatte zwar schon immer Lust auf diesen Beruf, aber nicht auf diese „weiße“ Welt. Einen Monat vor Eröffnung der Praxis kam mir dann plötzlich die Namensidee in den Sinn – und mir war klar, ich muss es genau so machen! Nun arbeite ich täglich, von Kurt Cobain, Lemmy und vielen anderen meiner Rock- und Metal-Größen umgeben, in meiner Praxis. An den Wänden hängen Gitarren,

auf Konzerten gefangene Pleks und Drumsticks, und ich lausche den wohligen Klängen etwas härterer Gitarrenriffs. Ich war schon immer irgendwie Spießer und Rebell zugleich. Ich könnte weder ohne das eine noch das andere leben. Was liegt also näher, als beides zu verbinden? Für das Projekt „eigene Praxis“ musste ich somit einen Weg finden, mit dem ich mich auch langfristig wohlfühle, ohne mich emotional einzuschränken oder verstellen zu müssen. Meine Devise lautet: „Hier bin ich Mensch, hier kann ich (ich) sein.“ ...

eben darin besteht, sich als ein sachlicher Zahnarzt nur um das Wesentliche zu kümmern. Das hängt ganz vom jeweiligen Menschenschlag ab. Mir fällt der locker-entspannte zwischenmenschliche Umgang leicht. Ich komme nicht aus einem Ärzte-Haushalt und habe in meinem Leben schon Tankstellen-WCs geputzt und neben dem Studium in einer der schäbigsten Kneipen Hamburgs gearbeitet. Und ich würde es genauso wieder tun! Das war eine grandiose Zeit, aus der ich die tollsten Menschen mit-

men zu viel Zeit in Anspruch und Partner, Freunde und Familie blieben ein wenig auf der Strecke. Ich war genervt und nahm mir eine Band-Pause. Nach kurzer Zeit hielt ich es aber nicht mehr aus und musste wieder zurück auf die Bühne. Die Auftritte sind aber im Vergleich zu früher weniger geworden. Gerade in der Zeit der Praxisgründung musste ich mit den Gigs kürzertreten, und durch die Corona-Krise ist sowieso alles anders als vorher. Jetzt habe ich wirklich Sehnsucht nach Live-Action und meinen Band-

„Ich war schon immer irgendwie Spießer und Rebell zugleich.“

Wie wichtig ist es Ihrer Meinung nach, dass man als Zahnärztin auch Seiten zeigt, die nicht zwingend etwas mit dem Beruf zu tun haben?

Ich habe schon immer ein sehr offenes, natürliches Verhältnis zu meinen Patienten – ich bin mit mir und meiner Persönlichkeit im Reinen und habe daher keine Angst, mich als ganzen Menschen zu zeigen. Ich verbringe den Großteil des Tages in der Praxis und möchte mich dort wohlfühlen, eine lockere, entspannte Atmosphäre haben und auch den Patienten ein nahbares Gefühl vermitteln, Gespräche auf Augenhöhe führen und nicht von oben herab. Das entspricht meiner Persönlichkeit und schafft deshalb Vertrauen. Und das spielt in unserem Beruf eine riesige Rolle. Patienten kommen oftmals mit Hemmungen, Scham, Ängsten und vielerlei Fragen in die Praxis. Indem ich etwas von mir preisgebe, fällt es Patienten leichter, es mir gleich zu tun. Doch wie alles im Leben hat auch die Authentizität viele Gesichter. Ich kenne Kolleg*innen, denen der persönliche Umgang mit Patienten und Angestellten einfach nicht so liegt, deren Klientel darauf aber auch keinen Wert legt und deren Glaubwürdigkeit



Andere Bühne mit anderem Sound und „Publikum“: ZÄ Britta Calmer in ihrer Praxis in Hamburg.

© Mutterstern Medien

nehmen durfte. Gleichzeitig hat mich diese Phase unheimlich positiv geprägt und immer wieder, trotz meines beruflichen Erfolges, auf dem Teppich gehalten.

Was bedeutet Ihnen die Musik und die Zweigleisigkeit mit der Zahnmedizin?

Enorm viel. Ich kenne ja auch gar kein Leben ohne sie. Es gab Zeiten, da wurde es mir zu viel. „Beide Leben“, die Musik und die Zahnmedizin, nah-

Jungs! Ich empfinde einen richtigen Entzug durch die Abwesenheit von Live-Musik! Es fühlt sich manchmal schon richtig wie Liebeskummer an. Ich brauche die Musik als Gegenpol zur Zahnmedizin, wie die Luft zum Atmen, sonst bin ich schlichtweg unglücklich.

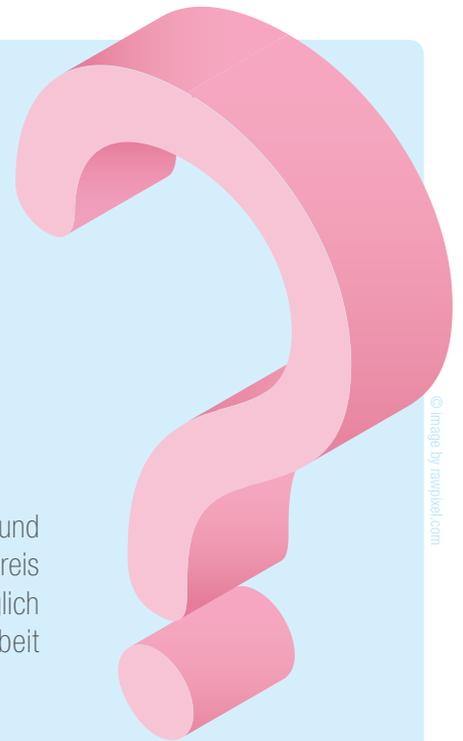


Hier geht's zum vollständigen Interview

Drainage oder keine Drainage?

Das ist hier die Frage.

INTERVIEW >>> Dr. Marie Sophie Katz, Fachzahnärztin in der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie an der Uniklinik RWTH Aachen, erhielt in diesem Februar den Förderpreis 2020 der ZÄK Sachsen-Anhalt. Da eine Preisverleihung Pandemie-bedingt nicht möglich war, erreichte die Urkunde ihre neue Preisträgerin elegant per Post. Mit welcher Arbeit Dr. Katz die Jury überzeugte, verrät das folgende Interview.



© Image by rawpixel.com

Frau Dr. Katz, herzlichen Glückwunsch zu Ihrer Prämierung! Worin ging es in Ihrer eingereichten Studie?

Wir haben in der Studie untersucht, ob eine Gummilasche als Drainage einen positiven Einfluss auf Schwellung, Schmerzen, Einschränkung der Mundöffnung oder Wundinfektionen nach der Entfernung von retinierten Unterkieferweisheitszähnen hat. In unserer Klinik haben bislang beide Behandlungsansätze koexistiert: Ob eine Drainage eingelegt wurde oder nicht, lag an der Präferenz des Operateurs. Deshalb wollten wir mit neuen und objektivierbaren Messmethoden den Einfluss einer Drainage untersuchen. Wir haben also ein Split-mouth-Design gewählt, die Schwellung mittels 3D-Facescans gemessen und die Ergebnisse einfach verblindet und u. a. mit einer Regressionsanalyse ausgewertet. So genau hat das vor uns noch keiner untersucht. Wir haben festgestellt, dass es keinen signifikanten Unterschied zwischen der Seite mit Drainage und der ohne Gummilasche gab – weder bei Schmerzen, Schwellung, Mundöffnung noch bei der Anzahl der Wundinfektionen. Die Einlage einer Gummilasche als Drainage scheint somit bei der Entfernung von asymptomatischen Weisheitszähnen keinen Vorteil zu bringen.

Sie haben während Ihrer Studienzzeit Stipendien wahrgenommen – Was hat Ihnen die finanzielle Förderung ermöglicht und wie wichtig sind finanzielle Hilfestellungen für Zahnmedizinstudierende?

Ich hatte während meines Studiums zwei Stipendien, eines von der Friedrich-Naumann-Stiftung zur freien Verwendung während der gesamten Studienzzeit und eines vom Deutschen Zahnarzt Service gegen Ende meines Studiums. Für beide bin ich sehr dankbar, da ich mich so zum einen ganz auf mein Studium konzentrieren konnte und mir die Stipendien außerdem auch meine Auslandsaufenthalte in Leuven (Belgien) und Bangkok (Thailand) ermöglicht haben. Ein Stipendium ist ein Privileg, das einem viel ermöglicht, es ist aber auch eine besondere Verantwortung, die einen motiviert, immer ein bisschen weiter zu gehen. Gerade für das relativ teure Zahnmedizinstudium sind Stipendien eine große Erleichterung und auch der interdisziplinäre Austausch mit anderen Stipendiaten ist eine Bereicherung. Ich hoffe daher, dass sich die Angebote an Stipendien für die Zahnmedizin ausweiten werden und noch viele Studierende davon profitieren können.

Was sind Ihre nächsten beruflichen Ziele?

Zunächst möchte ich gern noch etwas in der Klinik für MKG-Chirurgie an der Uniklinik Aachen bleiben. Ich habe das Glück, in einem tollen Team arbeiten zu dürfen, in dem ich meine Projekte und mich selbst verwirklichen kann. Und jetzt, wo die Frage „Drainage – ja oder nein?“ bei den Weisheitszähnen geklärt ist, gibt es noch einige andere Fragen, denen ich gern auf den Grund gehen möchte ...

<<<

Dr. Marie Sophie Katz freut sich über die Prämierung ihrer Untersuchung und möchte sich nun weiteren zahnmedizinischen Fragestellungen widmen.



© Dr. Katz

Der neue Standard

in der Dentalen Implantologie

Patent 

Bio-Integration

Die Bio-Integration ist entscheidend für den Erfolg und die Langlebigkeit des Implantats. Die optimale Einheilung zwischen dem Weichgewebe, dem Knochen und dem Patent™ Implantat eliminiert Infektionen und reduziert Komplikationen wie Periimplantitis und Perimukositis. Das Implantat wird äquigingival platziert und hat keinen Mikrospace im Weichgewebe.

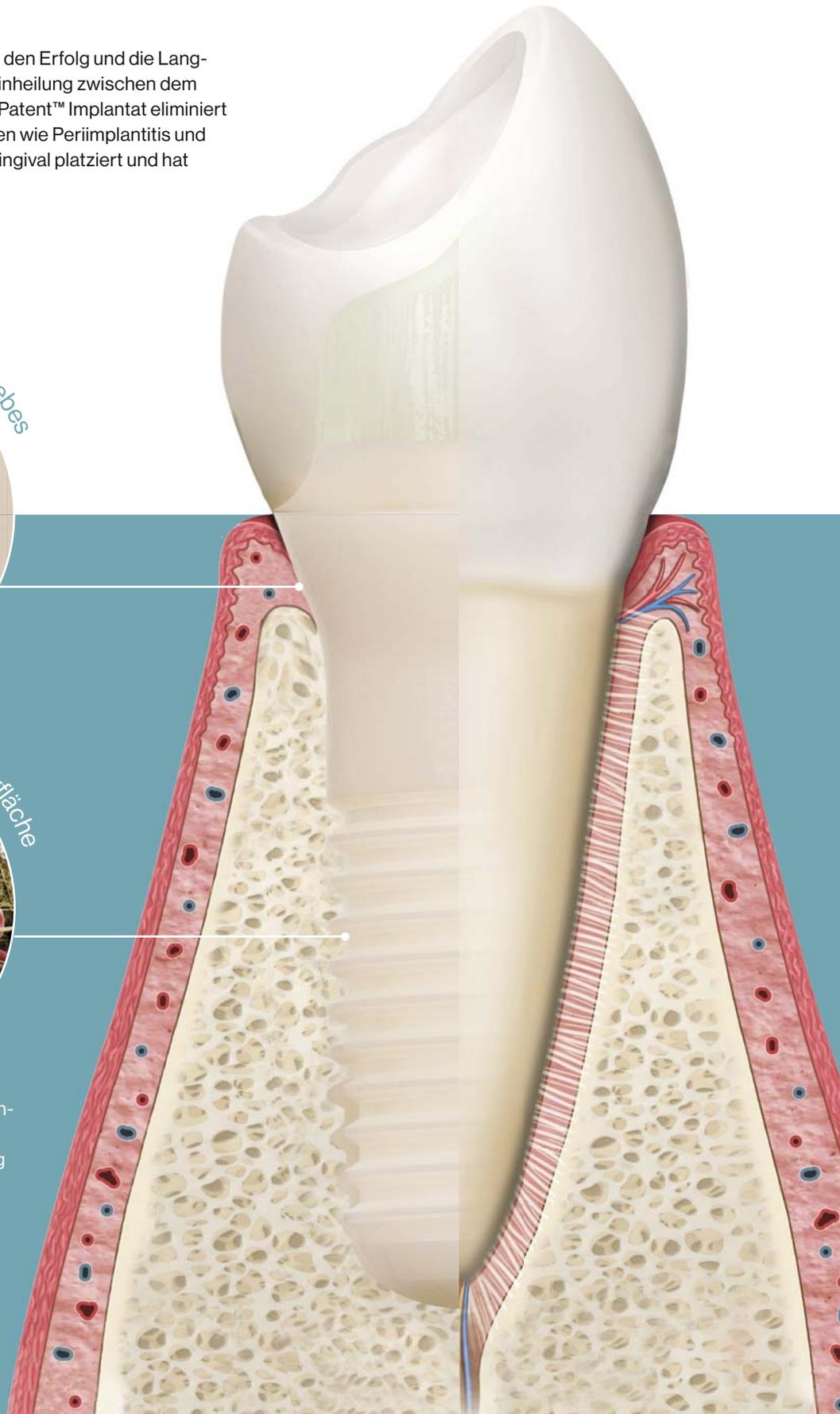
Optimale Einheilung des Weichgewebes



Menschliches Blut auf Patent™ - Oberfläche



Innerhalb von 10 Minuten wird das Fibrinnetzwerk an der Oberfläche befestigt. Diese Anhaftung ist eine Voraussetzung für die Kontaktosteogenese.



www.mypatent.com

Über die Zahnmedizin
der Zukunft:



AUS Reparatur

wird Coaching

INTERVIEW >>> Die Rolle der Zahnmedizin ändert sich: Restaurative Versorgungsleistungen werden weiter ab- und präventive Bemühungen zunehmen. Der Zahnarzt, ehemals Vollzeit-Reparateur, wird so zu einem Coach, der im Team mit dem Patienten an dessen nachhaltiger Mundgesundheit arbeitet. Gerade Studierende der Zahnmedizin und junge Zahnärztinnen und Zahnärzte wird dieser Wandel in ihrer weiteren Berufsausübung direkt betreffen. Ein Interview mit Priv.-Doz. Dr. Gerhard Schmalz, Oberarzt an der Leipziger Poliklinik für Zahnerhalt und Parodontologie, zum Verständnis von Prävention heute und den neuen Aufgaben der „Coaching-Generation“.



Herr Dr. Schmalz, Sie haben zusammen mit Prof. Dr. Dirk Ziebolz das patientenorientierte Präventionskonzept IPC ins Leben gerufen. Was steckt dahinter?

Vorweg gesagt: Das IPC-Konzept wurde auf Grundlage aktueller wissenschaftlicher Erkenntnisse entwickelt, ist jedoch keineswegs ein primär akademischer Ansatz. Es rückt den gesamten Patienten in den Fokus, statt sich nur mit isolierten Erkrankungen oder Besonderheiten des Patienten zu befassen. Ziel ist es, sowohl Inhalte und Rahmenbedingungen als auch die Frequenz der Präventionssitzungen individuell an den Patienten anzupassen. Hierfür werden Risikofaktoren aus den Bereichen Allgemeinerkrankungen, Medikamente und Lebensgewohnheiten aus der Anamnese zusammen mit

neseergebnisse, an Bedeutung. Hierfür haben wir einen Anamnesebogen mit Risikoklassifikationssystem entwickelt, welcher die Anamneseinformationen für den Zahnarzt in eine praktische Konsequenz übersetzt und auf die eben beschriebene Primärprävention hinführt. Ein Beispiel: ein junger Patient mit rheumatoider Arthritis, der noch nicht an einer Parodontitis erkrankt ist. Bei diesem Patienten würde bisher erst bei entsprechender Manifestation einer Parodontalerkrankung die entsprechende Therapie mit darauffolgender Nachsorge (UPT) erfolgen. Das IPC-Konzept soll jedoch durch individuelle, zielgerichtete Präventionsmaßnahmen verhindern, dass dieser parodontologische Risikopatient überhaupt erst parodontal erkrankt. Zum anderen hat das IPC-Konzept eine individuelle Anpassung der notwendigen diagnostischen Maßnahmen in der Prä-

„Insgesamt wird der Zahnarzt in der Perspektive zum Mundgesundheitsmanager ...“

Bedarfsfaktoren unter anderem aus den Bereichen orale (Vor-)Erkrankungen und Versorgungen (wie Implantate) zu einer Gesamtbetrachtung des Patientenfalles vereinigt. Diese Vorgehensweise zielt, wie die gesamte personalisierte Medizin, auf eine Erhöhung der Behandlungssicherheit, Effizienz und Effektivität ab. Dabei wird ein besonderes Augenmerk auf die Primärprävention von Erkrankungen gelegt.

Welche neue Rolle erhält der Zahnarzt durch das IPC zukünftig?

Das IPC-Konzept bedingt zwei wesentliche Veränderungen für die Praxis: Zum einen gewinnt die Anamnese, insbesondere die Interpretation der Anam-

ventionssitzung zur Folge. So wird im IPC eine Basis- von einer erweiterten Diagnostik unterschieden, wobei die Ergebnisse der Basisdiagnostik die Notwendigkeit von erweiterter Diagnostik festlegen. Hierin ergibt sich zudem die gemeinsame Betrachtung verschiedener Erkrankungen. Beispielsweise haben parodontal vorkranke Patienten ein hohes Wurzelkariesrisiko an exponierten Wurzeloberflächen und bedürfen neben der Sekundär- oder Tertiärprävention ihrer Parodontitis auch einer Primärprävention für Wurzelkaries. Insgesamt wird der Zahnarzt in der Perspektive zum Mundgesundheitsmanager und hat damit eine andere Rolle als bisher; es kommt zum Paradigmenwechsel von einem primär reparativen



Im Einsatz für eine moderne, patientenorientierte Prävention: Priv.-Doz. Dr. Gerhard Schmalz.

Infos zur Person



Ansatz zu einer gesamten (präventions)medizinischen Betrachtungsweise. Dies ist zwar eine große Verantwortung für den Zahnarzt, stellt aber auch eine große Chance für die Zukunft dar, da so die Zahnmedizin innerhalb der gesamten Medizin an Bedeutung gewinnt.

Inwieweit gelangen Ihre Inhalte schon jetzt in die studentische Ausbildung am Standort Leipzig?

Wir versuchen unseren Studierenden generell zu vermitteln, dass Prävention nicht nur Therapie ist, sondern auch absolut zeitgemäß. Gerade Studierende und junge Kolleg*innen haben noch viele Berufsjahrzehnte vor sich – und dabei werden sie immer weniger restaurativ, sondern viel mehr präventiv tätig sein. Hierfür versuchen wir in all unseren Lehrveranstaltungen ein grundlegendes Bewusstsein zu schaffen und für das Thema Prävention zu sensibilisieren. Die Zahnmedizin hat die einzigartige Chance, wirklich zielgerichtet Primärprävention zu betreiben und dabei sogar noch einen Beitrag für die Allgemeingesundheit des Patienten zu leisten. <<<

Q&A

mit Lilly

Zwischen Praxis und Babypause

INTERVIEW >>> Dr. Lilly Qualen hat mit 26 Jahren den Sprung ins kalte Wasser gewagt und ihre eigene Praxis gegründet. Im Folgenden und in weiteren **dentalfresh**-Ausgaben beantwortet sie ab sofort regelmäßig Fragen rund um Leben, Lieben und Arbeiten als selbstständige Zahnärztin und – seit Neuestem – frischgebackene Mutter.

Hand auf Herz und Bauch: Passen Kinderwunsch und eigene Praxis zusammen?

Ich halte es wie Pippi Langstrumpf: „Das habe ich noch nie vorher versucht, also bin ich völlig sicher, dass ich es schaffe.“ Am Ende kommt alles, wie es kommen soll. Trotzdem braucht es Planung, ganz klar. Wenn man plötzlich schwanger ist, muss es schnell gehen. Neun Monate sind kürzer als man denkt. Ohne Vertretung ist man auf dicke Finanzpolster angewiesen – und wer hat die schon nach der Praxisgründung? Zum Glück habe ich eine tolle Kollegin über mein Netzwerk gefunden. Seit dem 1. Januar 2021 ist sie mit im Boot und konnte sich bereits einarbeiten.

Was hast du sonst noch für die Babypause vorbereitet?

Ich habe im Grunde den Einzug von beiden Babys vorbereitet – meinem „richtigen“ Baby und meinem „Praxis-Baby“. Beispielsweise musste ich mit Erschrecken feststellen, dass mein alter Laptop nicht gerade Homeoffice-tauglich ist. Meine erste Investition für die Babypause waren also weder Babybettchen noch Wickeltisch, sondern ein neuer Laptop. Dank einer VPN-Schnittstelle kann ich auch von zu Hause auf meine Praxisverwaltungssoftware von DAMPSOFT zugreifen. Auf diese Weise bin ich aus der Ferne mit dabei. Wie lange genau ich zu Hause bleiben werde, weiß ich selbst noch nicht. Geplant ist eine entspannte Zeit zu Hause, die in einen „Soft-Start“ mit verkürzter Stundenzahl übergehen soll. Mein Partner geht in Elternzeit, meine Familie wohnt nebenan – ich habe also auch während des Mutterschutzes schon viel privates Back-up, sollte das „Praxis-Baby“ mal nach mir schreien.

Was hat sich seit der Schwangerschaft in der Praxisarbeit für dich geändert?

Nicht sehr viel, da ich glücklicherweise einen unkomplizierten Schwangerschaftsverlauf hatte. Ich habe darauf geachtet, mich und das Baby zu schützen – beispielsweise vor zu viel Stress – und habe im Zweifel lieber einen Gang runtergeschaltet. Ich habe auf meinen Körper gehört, die Freizeit für Entspannung genutzt und mich regelmäßig von meinem Hausarzt und meinem Gynäkologen checken lassen. Ich kenne meine Zahlen sehr gut und weiß, dass wir zur Not auch eine Weile auf Sparflamme gut zurechtkommen. Nach der Entbindung beginnt der wirkliche Drahtseilakt zwischen Praxis und Familie. Keiner soll zu kurz kommen. Aber auch man selbst darf sich nicht übernehmen und sollte lieber Hilfe von Familie und Freunden in Anspruch nehmen. Auch wenn man selbstständig ist, sollte man sich den Traum von der eigenen Familie nicht nehmen lassen. Es haben schon so viele vor mir geschafft. Dank meines tollen Netzwerkes weiß ich von vielen Kolleginnen, wie schön es sein kann, beides haben zu dürfen: Kind(er) und Praxis. Ich freue mich auf die spannende Zeit. <<<



Seit ihrer Praxisgründung vertraut Dr. Lilly Qualen auf die Softwarelösungen von DAMPSOFT, die ihr die Arbeit und das Leben erleichtern.

© Shawn van Zyl – DAMPSOFT

Infos zum Unternehmen



Eine Checkliste für Existenzgründer, aktuelle Veranstaltungen und weitere Informationen stehen bereit unter:
www.dampsoft.de/startup



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.

Grüne Verantwortung auch beim Praxisdesign

Text: Frieda Ramstedt

INTERIOR DESIGN >>> Der ZWP Designpreis 2021 steht vor der Tür – da lohnt ein Blick nach Schweden, der unangefochtenen Trend-Königin, wenn es um eine moderne und nachhaltige Raumgestaltung geht. Was gerade angesagt ist (und was nicht) in puncto Interior Design, verrät uns die schwedische Innendesignerin und Bloggerin Frieda Ramstedt.



Ganzheitlich Gestaltung

Bei der Planung von Raumgestaltungen sollte man sich nicht auf den visuellen Sinn beschränken. Wir nehmen Räume nicht nur mit den Augen, sondern auch körperlich wahr, mit all unseren Sinnen. Wie hört sich ein Raum an, welche Geräusche bringt er mit sich? Welche Gerüche erleben wir oder wollen wir zulassen? Solche und ähnliche Fragen sind gerade für die Ausgestaltung einer Zahnarztpraxis essenziell, denn Geräusche und Gerüche sind Teil des Erlebens einer Praxis und sollten auch beim Interior Design unbedingt bedacht werden.

Der eigene „Design-Kompass“

Wir sind überbeeinflusst von Design-Abbildungen im Internet, sei es auf Instagram oder Pinterest. Diese Bildausschnitte zeigen eine „verdichtete“ Ästhetik und Perspektive, die oftmals nicht dem gesamten Raumgefüge entsprechen. Daher sollte man dies nicht einfach nachahmen, sondern sein eigenes Sehen und Empfinden der Räumlichkeiten vor Ort als Referenzpunkt, als Ideenquelle und „Design-Kompass“ verwenden.

Ehrliche Materialien

Ich bin eine überzeugte Verfechterin solider, natürlicher Materialien. Plastik und Spanplatten sind für mich das Fast Food des Interior Designs. Verarbeitete Materialien in Räumen

„Verarbeitete Materialien in Räumen sind genauso schlecht für uns wie verarbeitete Lebensmittel als Teil unserer Ernährung.

Sie tun uns nicht gut ...“

sind genauso schlecht für uns wie verarbeitete Lebensmittel als Teil unserer Ernährung. Sie tun uns nicht gut, und wir erreichen keine wohltuende und wertschätzende Raumatmosphäre mit „unlauteren“ Materialien, die etwas vorgeben, was sie nicht sind. Design solcher Art kann das Auge überlisten, nicht aber unseren Körper und Verstand. Gutes und nachhaltiges Interior Design sollte durchweg ehrlich sein, von Anfang bis Ende, vom Material bis zu seinem Zweck.

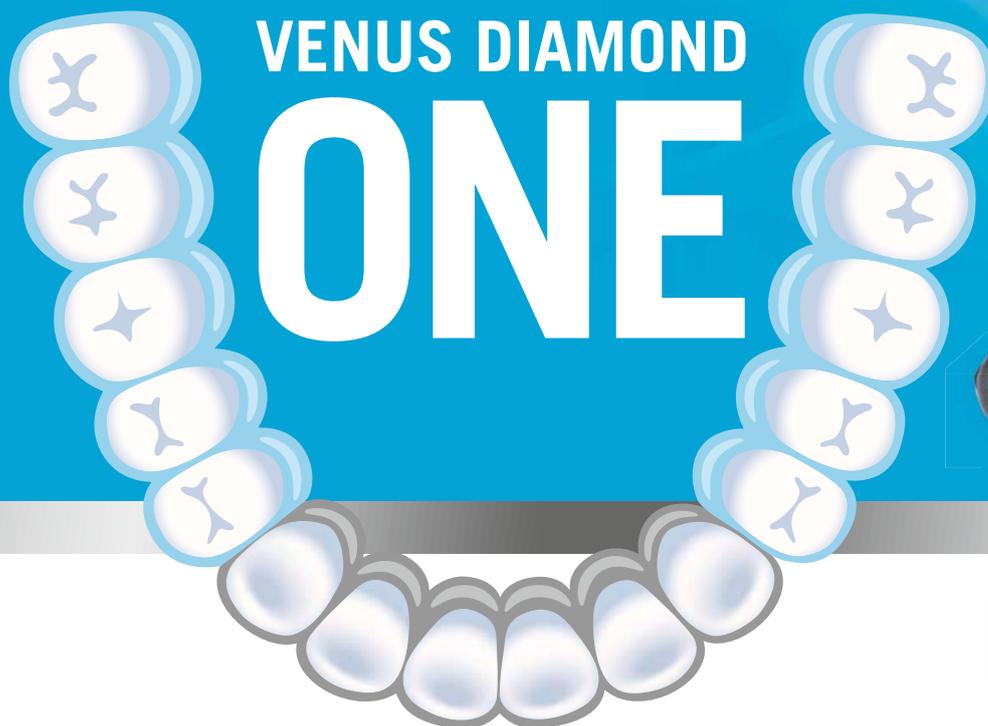
Grüne Verantwortung

Ein klarer Trend im aktuellen Interior Design sind Designlösungen und Möbel, die nicht den Luxus von heute zu einem Alptraum für morgen machen. Es geht hier um ökologische Fürsorge,

Nachhaltigkeit und grüne Verantwortung. Das bringt zum Teil Herausforderungen und Kompromisse mit sich, aber letztlich entstehen Innovationen immer nur aus Reibung, zeitweisen Frustrationen und Kraftaufwendungen. Aber das Ziel ist es allemal wert! <<<



Hier geht's zum
Interview mit
Frieda Ramstedt
im ZWP spezial 5/21



VENUS DIAMOND ONE



**Aktuelle
Veranstaltungen**
rund um die moderne
Füllungstherapie unter:
**kulzer.de/
zahnarztfortbildungen**

Venus Diamond ONE – Eine einzige Farbe für die täglichen Restaurationen. Effizient, wirtschaftlich und verträglich.

Setzen Sie auf Effizienz – das Einfarbkonzept vereinfacht Bestellung, Logistik und Anwendung in der Praxis.

Bieten Sie Langlebigkeit – langlebige Restaurationen dank der außergewöhnlichen Widerstandsfähigkeit mit über 10 Jahren klinischer Venus Diamond-Erfahrung.

Profitieren Sie von Sicherheit und Kompatibilität – ein System zur Zahnerhaltung „made in Germany“ und Freiheit in der Anwendung.

Empfehlen Sie Verträglichkeit – basierend auf der TCD-Matrix ist Venus Diamond völlig frei von Bis-GMA und Bisphenol A-verwandten Monomeren.

Nutzen Sie das Einführungsangebot und testen Sie Venus Diamond ONE.
[Kulzer.de/ONE](http://kulzer.de/ONE)



**Exklusives Aktionspaket
Venus Diamond ONE Basis Kit**



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Social Media in der zahnärztlichen Praxis: Chance oder Risiko?

Text: RA Sinah Becker

 78

Die Internetpräsenz einer Praxis verfolgt vielerlei Ziele: Bekanntheitssteigerung, Imagebildung, Repräsentation und Werbung. Zusätzlich zu einer offiziellen Website unterhalten Zahnärzte zunehmend auch eine Facebook-Seite, einen Twitter-Account oder andere soziale Medien. Gerade in Bezug auf Werbemaßnahmen stellt sich hierbei jedoch die Frage nach dem Erlaubten. Während sachgemäße Informationen medizinischen und organisatorischen Inhalts, etwa zum Leistungsspektrum der Praxis oder der Person des Zahnarztes, grundsätzlich erlaubt sind, ist die irreführende, anpreisende, herabsetzende oder vergleichende Werbung unzulässig. Als irreführend ist Werbung einzustufen, wenn sie falsche Vorstellungen über das Leistungsangebot auslösen und dadurch Patienten in ihrer Entscheidungsfindung beeinflussen kann. Mit Blick auf das schutzwürdige Patienteninteresse werden an die Richtigkeit, Eindeutigkeit und Klarheit der Informationen hohe Anforderungen gestellt. Irreführend ist beispielsweise die Werbung mit Selbstverständlichkeiten, z. B. Behandlungsmethoden, die in jeder Praxis durchgeführt werden. Aber auch unrichtige Angaben und Äußerungen über die eigene Qualifikation, wie etwa die Angabe von Tätigkeitsschwerpunkten ohne tatsächlich überwiegend in diesem Bereich tätig zu sein, kann den Tatbestand der berufswidrigen Werbung erfüllen. Anpreisend ist dagegen eine gesteigerte, besonders nachdrückliche Form der Werbung, etwa wenn ein Behandlungserfolg versprochen wird, der keineswegs sicher ist. Erfasst wird insbesondere Werbung, die mit Blickfängen arbeitet, Superlative verwendet und nach ihrem Gesamtcharakter mit gebotener sachlicher Information nichts mehr zu tun hat.

Hinsichtlich des Verbots vergleichender Werbung gilt, dass weder unmittelbar noch mittelbar auf Leistungen anderer Zahnärzte Bezug genommen werden darf, selbst wenn die Informationen objektiv nachprüfbar und nicht herabsetzend oder irreführend sind.

Wo genau die Grenze zwischen sachgemäßer Information und berufswidriger Werbung verläuft, ist mitunter schwierig zu beurteilen und oft eine Frage des Einzelfalls. <<<

KONTAKT

RA Sinah Becker
Rechtsanwälte M&P
Dr. Matzen & Partner mbB
Neuer Wall 55
20354 Hamburg

Infos zur Person



Tipp

KARIMA, KARIMA:

Umgebung als Spiegel unseres Selbst

Text: Dr. Carla Benz

Tipp

Zwischenmenschliche Beziehungen haben einen subtilen, aber entscheidenden Einfluss auf unsere Psyche und unseren Körper. Evidenz belegt, dass Menschen, die sozial stärker vernetzt sind, eine längere Lebenserwartung haben. Unser Umgang mit uns selbst und unser Verhalten gegenüber anderen bedingt somit nicht nur unsere psychische oder mentale Verfassung, sondern auch unsere physische Gesundheit. Wir verbringen einen Großteil unseres Alltags in Praxisräumen, mit dem zahnärztlichen Team und unseren Patient*innen. Diese Beziehungen sollten daher unbedingt gepflegt werden, um unsere eigene mentale und physische Gesundheit auf Dauer gesund zu erhalten.

Innerhalb des Behandlungszimmers tragen wir die Verantwortung für alle Beteiligten. Da uns unsere Patient*innen einen enormen Vertrauensvorschuss entgegenbringen, indem sie sich uns „ausliefern“, stehen wir in der Pflicht, dieses Vertrauen nicht zu enttäuschen. Allein durch die medizinische bzw. fachlich-technische Kompetenz werden wir dieser Pflicht nicht gerecht. Auch unsere soziale Kompetenz ist gefragt, d.h. unsere innere mentale Haltung, mit der wir anderen Menschen, unseren Angestellten bzw. der Stuhlassistenz begegnen. Ist dieses Verhältnis nicht von Wertschätzung und Anerkennung geprägt, werden unsere Patient*innen dies spüren.

Kennen Sie Karma?

Der Begriff stammt aus dem Buddhismus und Hinduismus und wird als „das durch früheres Handeln bedingte gegenwärtige Schicksal“ beschrieben. Demnach habe jedes menschliche Handeln – egal, ob physisch oder geistig – eine Folge, welche sich unweigerlich auf uns selbst auswirkt. Das ist der Grund, weshalb nicht nur unsere Handlungen, sondern auch unsere innere Haltung Mitmenschen gegenüber direkte Auswirkungen auf uns selbst haben – unsere Umgebung als Spiegel unseres Selbst.

Daher mein Tipp: Suchen Sie die Verantwortung für das Gelingen oder auch Misslingen immer erst bei sich selbst. Seien Sie dabei gründlich! Sie selbst sind im Übrigen häufig auch der einzige Faktor, an dem Sie wirklich etwas verändern und bewirken können. Dieses Verhalten wird sich positiv auf Ihre Umgebung auswirken und so werden Sie in der Lage sein, Ihre Mitarbeiter*innen zu motivieren und zu inspirieren. Auf jeden Fall werden diese Aspekte Auswirkungen auf Ihre allgemeine Zufriedenheit und auch Gesundheit haben. <<<

KONTAKT

Dr. med. dent. Carla Benz
Zahnklinik
Abteilung für Zahnärztliche
Prothetik und Dentale Technologie
Universität Witten/Herdecke

Infos zur Person



M A R K T

LIKE & FOLLOW

NSK

goes Social Media

Besonders zu Beginn eines Zahnmedizinstudiums oder bei der Gründung einer eigenen Praxis ist man damit konfrontiert, sich über viele Produkte und Unternehmen informieren zu müssen. Die sozialen Medien sind dabei mittlerweile zu einer ebenso wichtigen Informationsquelle geworden wie die Website eines Unternehmens. Daher bietet der Dentalinstrumente-Hersteller NSK Europe seit Anfang des Jahres auch spannende Details und Fakten zu den Produkten auf den Social-Media-Kanälen Instagram (nsk-dentaleurope), Facebook (NSK Europe Deutschland) und LinkedIn (NSK Dental Europe) an.



Jetzt Fan werden!



www.nsk-europe.de

Datenmigration leicht gemacht

„Das Röntgengerät von orangedental/Vatech finde ich zwar super, aber was mache ich mit meinen alten Bilddaten, die ich doch archivieren muss? Soll ich zwei Röntgenprogramme parallel laufen lassen oder die Bilddaten manuell übertragen? Das ist mir viel zu aufwendig, selbst wenn mir das Gerät mehr zusagt.“ Diese berechtigten Fragen lassen sich mit byzzConvert ab sofort lösen. orangedental/Vatech kann die „alten“ Bilddaten von der Sidexis (v2.6.3) oder Romexis Software in die bekannte byzz^{next} konvertieren – weitere Hersteller werden im Laufe dieses Jahres folgen. Damit stehen Anwendern die bisherigen Patientenbilder ihrer alten Software auch in der byzz^{next} sofort zur Verfügung und sie haben keine Nachteile beim Wechsel zu einer anderen Software. Zudem gewährleisten die Sieben-Tage-Hotline sowie das zwölfköpfige Technikteam einen außergewöhnlichen Service.

Infos zum Unternehmen



www.orangedental.de



© Thought Catalog – unsplash.com

Mehr erfahren und anmelden auf:
www.gruender-forum.de

Infos zum Unternehmen



Erstes „GründerForum“ von DAMPSOFT als Online-Event

Wer von der eigenen Zahnarztpraxis träumt oder die Schlüssel zu den eigenen Praxisräumen schon in der Hand hält, ist am 2. Juli 2021 beim ersten digitalen „GründerForum“ in bester Gesellschaft: Mit Kolleg*innen, die den Schritt in die Selbstständigkeit schon gegangen sind und davon lebensnah berichten, sowie mit erfahrenen Expert*innen, die praxisrelevantes Wissen zu Medizinrecht, Praxisfinanzen und Marketing teilen. Zu den Speakern der Veranstaltung gehören Zahnärztin Dr. Verena Freier, Christian Brendel (solvi GmbH), Björn Papendorf (Fachanwalt für Medizinrecht), Dr. Sebastian Schulz (ieQ health GmbH & Co. KG) und Robert Filipovic (BFS health finance GmbH). Präsentiert wird das Online-Event unter dem Motto „Gemeinsam. Digital. Durchstarten“ von DAMPSOFT, dem Spezialisten für Zahnarztsoftware.

www.dampsoft.de

WELLEN & WISSEN:

Die ideale Kite-Education-Balance

Vom 5. bis 10. September 2021 wird das Dorfhôtel Sylt in Rantum mittlerweile zum dritten Mal zum Top-Spot für die ideale „Kite-Education-Life-Balance“ junger und jung gebliebener sportbegeisterter Zahnärzte, Oral- und MKG-Chirurgen. In Kooperation mit der Deutschen Gesellschaft für Ästhetische Zahnmedizin e.V. (DGÄZ) bietet das hochkarätige wissenschaftliche Programm unter der Leitung von Prof. Dr. mult. Robert Sader (Frankfurt am Main) einen praxisrelevanten Einblick in aktuelle zahnmedizinische Entwicklungen. Jeder Tag bietet einen umfassenden theoretischen Vortrag zu einem speziellen Themengebiet plus einen darauf abgestimmten Intensivworkshop. Learning by Doing heißt es auch beim täglichen Programmpunkt Kitesurfen, bei dem sowohl Laien als auch Profis am Lenkdrachen voll auf ihre Kosten kommen.

Infos zum Unternehmen



www.bienair.com



Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.kite-education.de

Erfolgreich Richtung

TRAUMPRACTIS

Text: Lena Enstrup

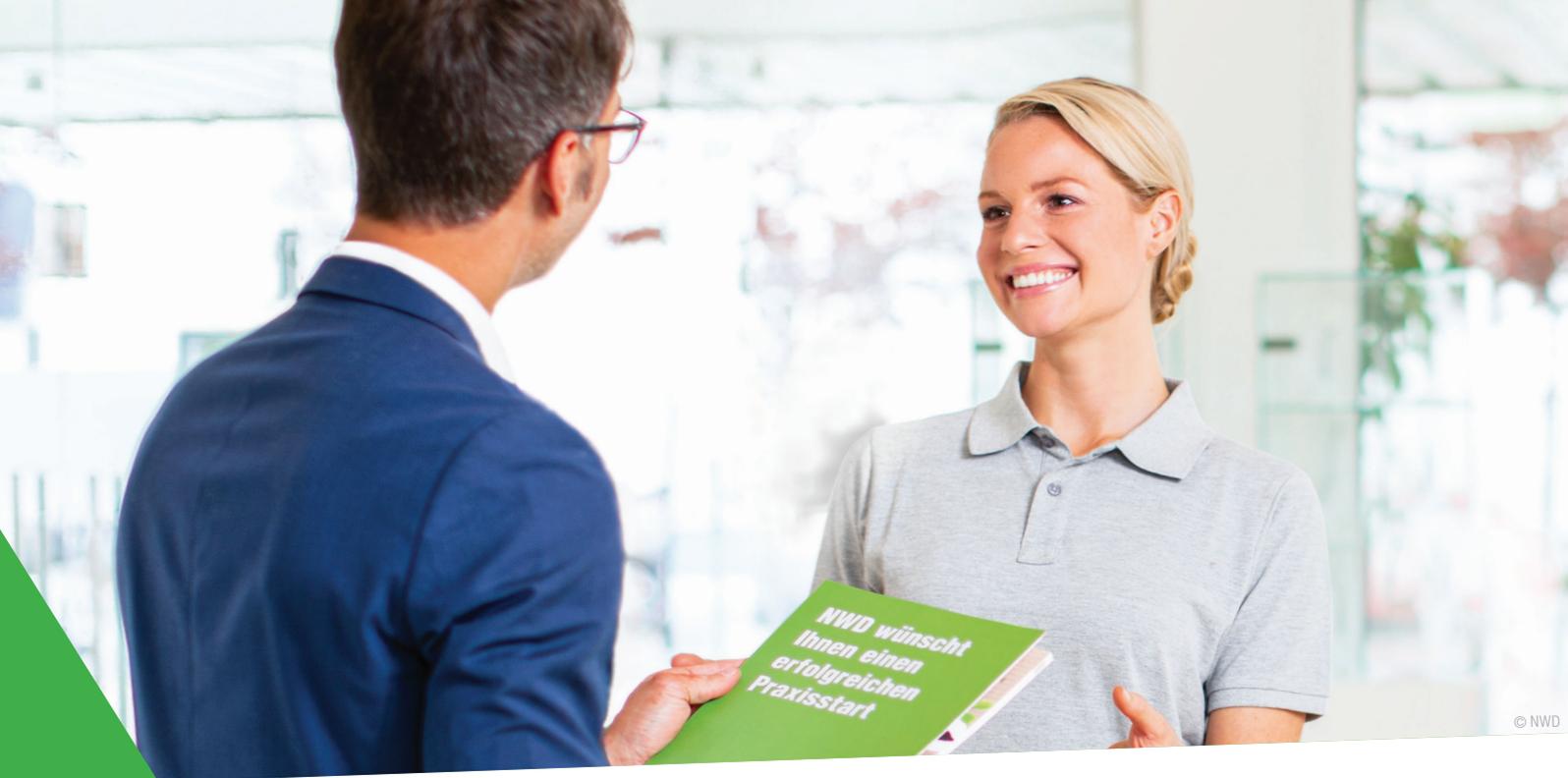
PRAXISGRÜNDUNG >>> Die richtige Praxisform, eine passende Immobilie und gutes Personal finden: Bei der Gründung der eigenen Praxis treffen Zahnärztinnen und Zahnärzte viele Entscheidungen. Die Profis von NWD begleiten Gründer von Anfang an und unterstützen bei der Entwicklung einer Strategie für den erfolgreichen Start.

Viele junge Zahnärztinnen und Zahnärzte haben den Traum einer eigenen Praxis. Nach aktuellen Umfragen wollen auch zukünftig über die Hälfte der Zahnmedizinabsolventen in ihrer eigenen Praxis arbeiten. Wie gelingt es, diesen Traum Wirklichkeit werden zu lassen? „Auf dem Weg dahin gilt es, viele Fragen zu beantworten“, erklärt Holger Kuhr, Vertriebsleiter beim Handels- und Dienstleistungsunternehmen NWD. „Zum Beispiel: Wie entwickle ich überhaupt mein persönliches Praxiskonzept und welche Meilensteine brauchen hier volle Aufmerksamkeit? Eine gute strukturelle Vorgehensweise bei Themenfeldern wie Planung, Mietvertrag, Personal und Finanzierung lässt aus Unsicherheit Sicherheit werden. Hier stehen wir als kompetenter Partner zur Seite, gehen das Projekt gemeinsam an und helfen mit, das Bild der zukünftigen Praxis zu schärfen.“

Ganz am Anfang steht immer eine Art Befundung: „Dabei schreiben die zukünftigen Praxisstarter stichpunktartig auf, wie sie in fünf Jahren leben möchten. Wie sieht ihr

Lebensmodell aus: Familie, Eigenheim, Hobbys, Pendelbereitschaft? Für uns als Wegbegleiter und Partner ist es enorm wichtig, die Wünsche und Ziele unserer Kundinnen und Kunden zu kennen, um sie an der richtigen Stelle abholen zu können und gemeinsam einen Plan zu entwickeln, der zum Lebensmodell passt. Es geht nicht darum, bei der Praxisgründung Glück zu haben, sondern später im Beruf und mit der eigenen Praxis glücklich zu sein.“

Holger Kuhr empfiehlt bei einer Existenzgründung eine Vorlaufzeit zwischen 14 und 24 Monaten. Wenn man in einem oder zwei Jahren eine Praxis gründen oder übernehmen möchte, braucht es einen Fahrplan. Im ersten Schritt unterstützen die Profis bei der Entwicklung des Praxiskonzepts. „Was ist mir wichtig? Wie sieht meine Vision aus? Wie möchte ich mich meinen Patienten darstellen und welche Ausrichtung soll meine Praxis haben? Um ein Leitbild für seine Praxis festzulegen, ist es wichtig, seine persönlichen Stärken zu kennen“, rät der Experte.



© NWD

Starke Partner an der Seite

Bei jeder Existenzgründung sind verschiedene Disziplinen im Spiel. NWD arbeitet mit einem Netzwerk an Partnern mit Expertenwissen zusammen und bietet Kundinnen und Kunden so maßgeschneiderte Lösungen für die Gründung einer eigenen Praxis an.

„Wir bei NWD verstehen etwas von Regionalität und kennen Experten vor Ort. Wir stehen für eine persönliche Beziehung mit direkten Ansprechpartnern und unterstützen Gründerinnen und Gründer mit Standortanalysen, Praxisbewertungen, erstellen Projektpläne, Investitionsplanungen und Praxispläne. Dabei gehen wir innerhalb unseres Gründungskonzeptes gemeinsam Schritt für Schritt den Weg bis zur eigenen Praxis. Das gibt Sicherheit“, beschreibt Holger Kuhr das Konzept von NWD.

Passenden Standort finden

Ein wichtiger Baustein ist der Praxisstandort. Ein Standort sollte zu den persönlichen Lebensvorstellungen passen und wirtschaftlichen Erfolg ermöglichen. Eine professionelle Standortanalyse gibt Antworten zum infrastrukturellen, kulturellen und demografischen Praxisumfeld sowie zu ökonomischen Standortfaktoren. „Wir untersuchen die Praxisumgebung, beurteilen die Wettbewerbssituation und ermitteln Chancen und Risiken.“

Eng verbunden mit der Standortwahl ist auch die Frage der Praxisräume. Gibt es alternativ eine passende Übernahmepraxis oder geeignete Räumlichkeiten? „Viele Gründer haben bereits ein genaues Bild, wie ihre Praxis optisch aussehen soll. An dieser Stelle kommen unsere Planerinnen

NWD

NWD ist eines der führenden Handels- und Dienstleistungsunternehmen der Dentalbranche in Deutschland. Rund 850 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an 23 Standorten betreuen Zahnarztpraxen und zahn-technische Labore mit einem Vollsortiment und umfassendem Know-how.

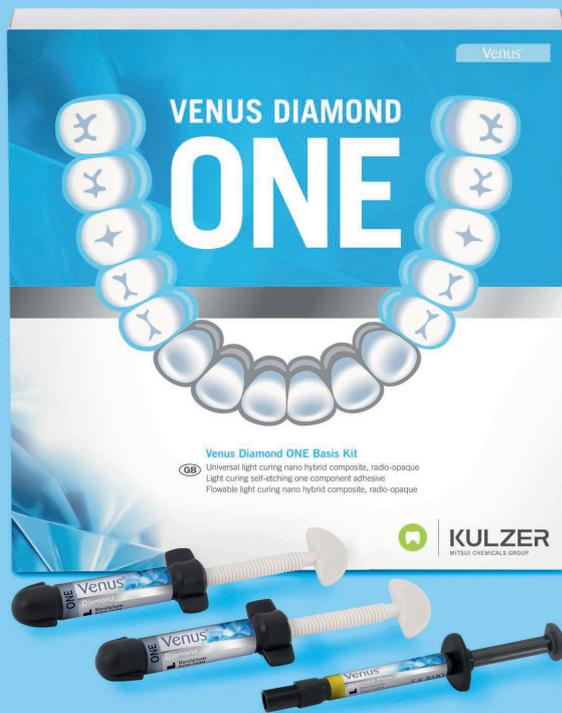
und Planer ins Spiel. Sie unterstützen dabei, das Praxis-konzept in den Räumen umzusetzen, und zeigen verschiedene Möglichkeiten auf. Jedes Konzept entsteht individuell“, zeigt Holger Kuhr die persönliche Beratung durch die Gründungsspezialisten und Planungsprofis bei NWD auf.

Langfristig erfolgreich

Selbstständig zu sein, ist reizvoll, keine Frage – sofern sich die Selbstständigkeit auch auszahlt. Der wirtschaftliche Erfolg einer Zahnarztpraxis hängt wesentlich vom Unternehmer Zahnarzt bzw. der Unternehmerin Zahnärztin ab. Viele Gründende sind fachlich auf einem hohen Niveau. Wird die Kompetenz in der Unternehmensführung geschärft und anschließend angewendet, stehen einem wirtschaftlichen Erfolg alle Türen auf. <<<

Weitere Informationen unter www.nwd.de

SO GEHT MODERNE FÜLLUNGSTHERAPIE **HEUTE**



DENTALMATERIAL >>> Die Ansprüche an Kompositmaterial sind äußerst komplex: Anwender und Patienten erwarten ein einfaches und unmittelbares Handling, langlebige und natürlich wirkende Ergebnisse sowie sichere und verträgliche Materialien. Abhängig von Indikation und Behandlungsbereich spielt die Auswahl des Komposits eine entscheidende Rolle. Wie aber findet man das Richtige für eine moderne Füllungstherapie?

Die Venus® Diamond-Kompositfamilie wurde im vergangenen Jahr um das neue Einfarbkonzzept Venus Diamond ONE erweitert und ist als Basis Kit wahlweise mit Spritzen oder PLTs erhältlich.



Für jede Praxis in Deutschland hat Kulzer ein **exklusives Basis Kit** reserviert. Die Bestellung erfolgt über www.kulzer.de/ONE

Ein Komposit für viele Indikationen

Ein Beispiel dafür ist das Universalkomposit Venus® Diamond ONE, das seit letztem Jahr Kulzers Produktfamilie Venus® Diamond ergänzt. Entwickelt wurde die Produktneuheit im Einfarbkonzzept vor allem für alltägliche Restaurationen im Seitenzahnbereich. Durch die adaptive Farbanpassung des Materials gelingen natürlich wirkende Ergebnisse von A1 bis D4 mit nur einem einzigen Universalfarbtönen. Die vorherige Farbauswahl entfällt ebenso wie eine aufwendige Bestellung, Logistik und Lagerhaltung. Zudem ist Venus Diamond ONE „made in Germany“, verfügt über alle verbesserten mechanischen Eigenschaften der bewährten Kompositfamilie, ist sehr langlebig und verträglich und beruht auf zehn Jahren klinischer Erfahrung.

Von Experten lernen

Rund um die moderne Füllungstherapie bietet das traditionsreiche Dentalunternehmen Kulzer aus Hanau seit Langem einen fundierten Wissenstransfer. In virtuellen Webinaren oder Vor-Ort-Fortbildungen und Hands-on-Kursen geben namhafte Referenten wertvolle Einblicke in ihre Arbeit. Für Fragen rund um die Produkte steht während der Durchführung ein Kulzer-Ansprechpartner zur Verfügung. Insgesamt teilt Kulzer in über 100 Veranstaltungen und in ganz Deutschland Expertenwissen rund um wichtige und aktuelle Themen aus der Zahnheilkunde. Außergewöhnliche Locations und entsprechende Hygienekonzepte schaffen eine entspannte Atmosphäre, in der Lernen Spaß macht. <<<

Nächste
Veranstaltungstermine



Infos zum Unternehmen



KONTAKT

Kulzer GmbH
www.kulzer.de/ONE



PLANMECA PROMAX® 3D CLASSIC

BILDGEBUNG FÜR ALLE ANFORDERUNGEN

- Ultra Low Dose Mode: hochauflösende Bildqualität bei sehr geringer Strahlenbelastung
- Planmeca CALM™: maximale Reduktion von Bewegungsartefakten für detailgenaue Aufnahmen
- Planmeca Romexis® 6: eine Software für alle Anwendungen mit höchstem Bedienkomfort



PLANMECA ist in Deutschland erhältlich bei: Nordwest Dental GmbH & Co. KG

Schuckertstraße 21, 48153 Münster, Tel.: 0251/7607-550, Freefax: 0800/78015-17, Einrichtung@nwd.de, nwd.de/Planmeca

PLANMECA



YEARS OF LEADING THE WAY

Fit und ambitioniert

Text: Dorothee Holsten

PERSONALIE >>> Der Spruch „Komet ein Leben lang“ gilt nicht nur für den Zahnarzt-Beruf, sondern häufig auch für die Jobs bei Gebr. Brasseler. Michael Pelka zum Beispiel startete als Komet Studentenberater und wechselte nun in die Endo-Fachberatung. An seinen Platz rückt Max Sihs, der sich gerade bei den Fachschaften neu vorstellt. Für alle, die in Süddeutschland lernen bzw. praktizieren – aufgepasst!

Drei Jahre betreute Michael Pelka die Unis in Süddeutschland und baute dabei ein engmaschiges Netzwerk zwischen den Studenten, den Fachschaften und Komet Dental auf. „Irgendwann kommt der Punkt, da möchte man sich weiterentwickeln und noch tiefer einsteigen. Von der Marke Komet bin ich total überzeugt und weil ich die Endo-Workshops an den Unis begleitete, lag der Schritt zum Endo-Fachberater nahe.“ Seit dem Sommer 2020 nimmt er Kontakt zu den Praxen auf und ist erstaunt, dass einige Komet bisher nur als Marktführer in Sachen rotierender Instrumente kennen, aber nicht als Endo-Hersteller. „Die Vertrauensbrücke in Qualitätsfragen ist aber meist schnell geschlagen“, erlebt es Pelka. F360, F6 SkyTaper, Procodile, EndoPilot u.v.m. überzeugen immer wieder durch ihre Präzision, Einfachheit und Qualität. Das ist wichtig, denn Michael Pelka stellt immer wieder fest: Nicht jeder Zahnarzt macht die Endo gerne oder fühlt sich 100 Prozent sicher bei der Anwendung der Instrumente. „Daher sind Einweisung, Service und Beratung ja so wichtig.“ Er spricht spezialisierte Endodontologen wie Generalisten gleichermaßen an. Parallel machte Michael Pelka seinen Nachfolger Max Sihs fit für den Uni-Auftritt. Beide wissen: Qualitätsbewusstsein beginnt im ersten Semester. Im Februar 2021 verbrachte



Michael Pelka

✉ mpelka@kometdental.de
☎ 0151 27542317



Max Sihs

✉ msihs@kometdental.de
☎ 0170 6815206

Max Sihs vier Wochen am Standort Lemgo, die mit spannenden Produkt- und Serviceschulungen ausgefüllt waren. „Jetzt freue ich mich total darauf, an die Unis heranzutreten.“ Er weiß von seinem Vorgänger: Jede hat ihre Besonderheiten. Über diese wurde er eingehend gebrieft, übernahm die Kontakte und pflegt sie nun weiter – online oder (wenn möglich unter den Corona-Hygienerichtlinien) persönlich vor Ort. Da zurzeit auch die beliebten Erstsemester-Feten zum ersten Komet-Kennenlernen den Kontaktbeschränkungen zum Opfer fallen, bleibt für Max Sihs oft nur die Online-Variante. Manche Unis bieten digitale Alternativen, dann ist er per Zoom mit seiner Präsentation dabei. Welche Serviceleistungen findet er persönlich bei Komet Dental am coolsten? „Die Mischung für Studenten aus Online-Optionen und persönlichem Kontakt ist einfach klasse! Ich bin vom ersten Semester/Tag eins für die Studenten da. Sie dürfen mich mit Fragen und Bestellungen gerne löchern. Am schnellsten geht das über **WhatsApp**, **Instagram** wollen wir weiter ausbauen. Und dann ist da parallel der Campus Shop (www.kometcampus.de). Auch darüber bekommt man alle Vorteile automatisch zugespielt, z. B. die 25 Prozent Rabatt, portofreie Lieferung sowie die Bestellung einzelner Instrumente. Den absoluten Vorteils-Kracher finde ich die Instrumenten-Sätze, die von Komet Dental nach Universität und Semester individuell bestückt sind. So findet

jeder Student genau den Instrumenten-Satz, den er in seinem Kurs auch wirklich benötigt.“ Alle Aufträge, die werktags bis 14 Uhr eingehen, werden binnen 48 Stunden geliefert. Das ist echt superschnell. Steril verpackt sind sie dann auch direkt einsetzbar. All dies sind Serviceleistungen rund um Qualitätsprodukte, die es nahelegen, die Instrumente aus dem Studium auch als Zahnarzt in der Praxis weiter anzuwenden. Michael Pelka, der als Berater den Schritt von der Uni in die Zahnarztpraxen gegangen ist, erlebte es selbst: „Bei einem Endo-Kurs traf ich eine Assistenz Zahnärztin, die ich ein paar Monate zuvor noch als Studentin betreut hatte. In diesem Moment schloss sich der Kreis. Sowas ist klasse. An solchen Beispielen merken Max Sihs und ich: Ziel erreicht! Wir transportieren die Marke Komet einfach gerne.“ <<<

KONTAKT

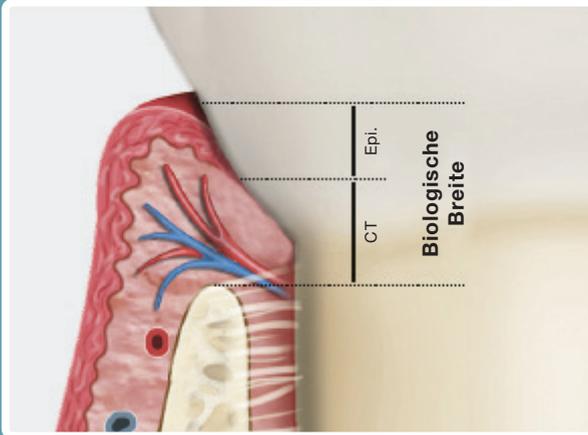
Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
www.kometdental.de

Infos zum Unternehmen

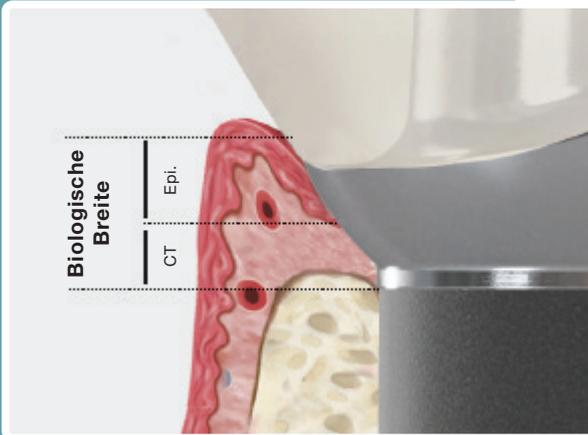


Osseointegration allein reicht nicht aus

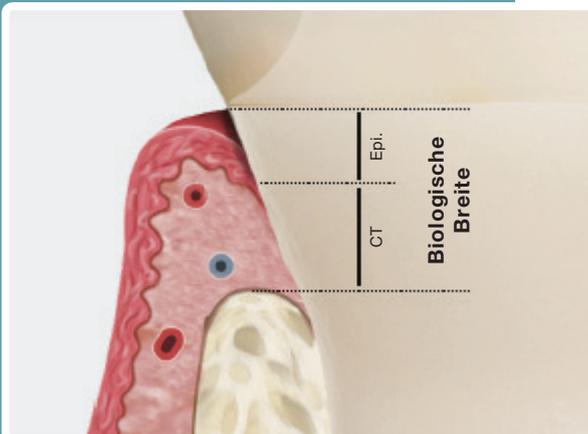
Natürlicher Zahn



Titan-Implantate



Zirkon-Implantate



In den Studien von Brüll et al. und Becker et al.^{4,5} wird beschrieben, dass es im Laufe der Zeit zu einer Zunahme der keratinisierten Gingiva um die Patent™ Implantate kommt. Sie berichten auch, dass um die Patent™ Implantate deutlich weniger PPD und BOP (Blutung auf Sondierung) vorhanden sind als um die natürlichen Zähne derselben Patienten.

IMPLANTOLOGIE >>> In den Anfängen der Implantologie lag ein starker Fokus auf der Osseointegration, um sicherzustellen, dass die Implantate lange im Knochen verbleiben. In den letzten Jahren hat sich der Fokus auf die Weichgewebeintegration und verschiedene prothetische Komponenten verlagert, um langfristige ästhetische Ergebnisse mit gesunder Gingiva und stabilem Gewebeniveau zu erzielen. Die gestiegene Komplexität der Lösungen und das Phänomen der Periimplantitis haben jedoch zu vielen Herausforderungen bei den aktuellen Systemen geführt, die den langfristigen Erfolg gefährden. So ist heute die Osseointegration nicht mehr ausreichend für ein erfolgreiches Behandlungsergebnis.

Stabiles Weichgewebe

Für ein erfolgreiches Langzeitergebnis sind stabile Weich- und Hartgewebeniveaus entscheidend. Die Zusammensetzung der biologischen Breite in Bezug auf Bindegewebe und Epithel hat einen Einfluss darauf. Lee et al.¹ berichten, dass der Anteil des Bindegewebes an der gesamten biologischen Breite bei natürlichen Zähnen (65,8 Prozent) und Zirkonoxid (65,4 Prozent) ähnlich ist, während Titan einen deutlich geringeren Anteil an Bindegewebe (38,1 Prozent) aufweist. Es ist offensichtlich, dass ein höherer Anteil an Bindegewebe einen besseren Schutz des Knochen-Implantat-Interface bietet. Diese Beobachtungen werden von zahlreichen Berichten über die Reaktion des Weichgewebes auf Zirkoniumdioxid unterstützt.^{2,3}

Soft Tissue Level = keine Mikrobewegungen

Ein weiterer Faktor, der einen Einfluss auf die Weichgewebeintegration hat, ist das Implantatdesign. Systeme auf Knochenniveau mit Mikrospalten und Gelenken, die tief in die Mukosa reichen, haben potenziell einen negativen Effekt. Dies wurde nicht nur für Titansysteme, sondern auch für

MARKT

Bone-Level-Zirkonoxid-Systeme berichtet.⁶ Kombinationen von Materialien mit sehr unterschiedlichem Elastizitätsmodul erhöhen das Risiko für unerwünschte Gewebereaktionen. In der Installationsphase müssen Komponenten mehrmals entfernt und ausgetauscht werden, und bei der endgültigen Konstruktion kommt es unweigerlich zu Mikrobewegungen. Bei einem Tissue-Level Design werden alle Verbindungsstellen in eine äquingivale Position gebracht. Bei Zirkonoxid stellt dies aufgrund der Farbe und der Weichgewebeanpassung im Vergleich zu Titan eine geringere ästhetische Herausforderung dar.

Die gute Integration des Weichgewebes schützt vor der Besiedlung durch Bakterien, die entzündliche Prozesse auslösen. Darüber hinaus ist die Plaqueaffinität von Zirkonoxid sehr gering.^{7,8}

Mit der hohen Oberflächenrauigkeit am enossalen Teil, der maschinieren Oberfläche am transmukosalen Teil und dem Tissue-Level Design bietet das Patent™ Implantatsystem hervorragende Eigenschaften für die Biointegration.

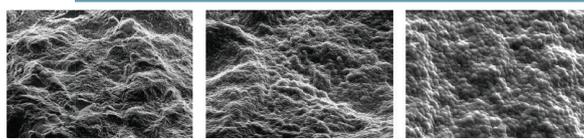
Patentierter Produktionsprozess

Im Gegensatz zu den meisten Herstellungsverfahren von Zirkonoxid-Implantaten, bei denen die Oberflächenrauigkeit im Sinterstadium erzeugt wird, wird die Oberfläche der Patent™ Implantate im Vorsinterstadium erzeugt. Dies hat den großen Vorteil, dass die dabei entstehenden Mikrorisse im anschließenden Sinterprozess, bei dem das Objekt um ca. 20 Prozent schrumpft, geschlossen werden. Es wurde berichtet, dass Zirkonoxid eine sehr hohe Rauheit für eine vorhersagbare Osseointegration aufweist.⁹ Würde man versuchen, in der Sinterphase eine sehr raue Oberfläche zu erreichen, würde man die Festigkeit des Materials beeinträchtigen, da dabei viele Mikrorisse induziert würden.

Die Oberfläche der Patent™ Implantate ist sehr rau. Das ergibt eine hydrophile und osseokonduktive Oberfläche. Das bedeutet, dass sich in der Einheilphase Knochen an der Oberfläche des Implantats zu bilden beginnt. Dies ist das gleiche Verhalten wie bei den mäßig rauen Oberflächen der modernen Titanimplantate.

Was ist Bio-Integration?

Bio-Integration ist definiert als „die Bindung von lebendem Gewebe an die Oberfläche eines Biomaterials oder eines Implantats“. Anders als bei der Osseointegration, bei der das Verhalten des Knochens im Vordergrund steht, wird die Biointegration nur dann erreicht, wenn sich alle umliegenden Gewebe mit dem Implantat verbinden. <<<



x 2.500

x 10.000

x 20.000

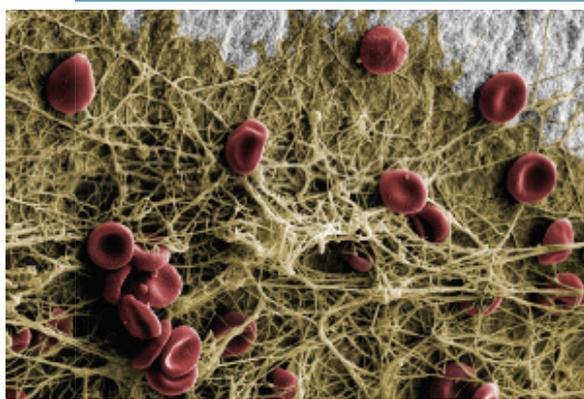


Bild bereitgestellt durch Dr. Schüpbach

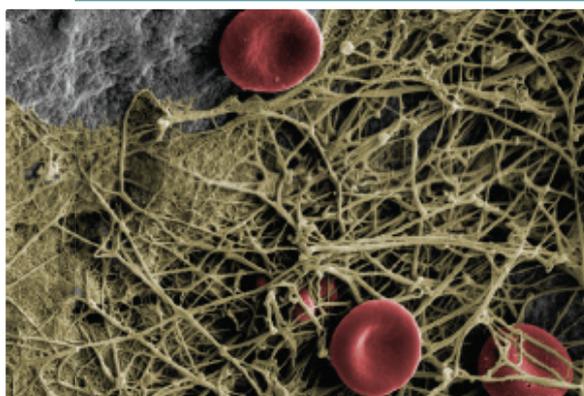


Bild bereitgestellt durch Dr. Schüpbach

Menschliches Blut auf Patent™ Oberfläche – innerhalb von 10 Minuten wird das Fibrinnetzwerk an der Oberfläche befestigt. Diese Anhaftung ist eine Voraussetzung für die Kontaktosteogenese.



Infos zum Unternehmen



Literatur

KONTAKT

Zircon Medical Management AG

info@mypatent.com

mypatent.com/de

eTrainings zu direkten, indirekten und postendodontischen Versorgungungen

Text: Franziska Medhin

E-LEARNING >>> Punktesammeln, praktisches Training und Fachaustausch: Auf der Online-Fortbildungsplattform „ePractice32“ von American Dental Systems (ADS) lässt sich alles kombinieren. In Kooperation mit Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle (Chief Medical Officer, ePractice32) bietet ADS auch 2021 digitale Workshops in sämtlichen Fachbereichen der Zahnheilkunde an, darunter eine ganze Kursreihe (ein sog. Chapter) zum Thema „Direkte, indirekte und postendodontische Versorgungungen“.

Infos zum Unternehmen



Leiter der neuen Kursreihe ist Prof. Dr. Roland Frankenberger (Universität Marburg), weitere Top-Referenten sind Prof. Dr. Diana Wolff, ZA Jan Strüder, ZA Wolfgang Boer und Dr. Martin von Sontagh. Sie bringen den Teilnehmenden direkte, indirekte und postendodontische Versorgungungen in Theorie und Praxis näher – und das direkt und live ins Wohnzimmer oder in die Praxis. Dabei wird im Hands-on-Part praktisch mit der Dentory Box trainiert, einer Übungsbox mit Modellen, Materialien und Instrumenten, die den Teilnehmenden im Vorfeld per Post zugesandt wird. Zusätzlich profitieren sie vom interaktiven Charakter der Online-Kurse, denn neben den Hands-on-Übungen werden Behandlungsvideos und klinische Fälle präsentiert und live diskutiert. Das Chapter „Direkte, indirekte und postendodontische Versorgungungen“ setzt sich aus fünf thematisch aufeinander abgestimmten eTrainings zusammen – mit den folgenden Titeln und Inhalten:

1

Adhäsive postendodontische Versorgungungen

In seinem Online-Workshop „Adhäsive postendodontische Versorgungungen“ am Samstag, 5. Juni 2021, erläuterte Prof. Dr. Roland Frankenberger das ABC der Adhäsivtechnik und ging dabei detailliert auf Kompositrestaurationen im Front- und Seitenzahnbereich, postendodontische Restaurationen und Stiftversorgung ein. Die Teilnehmer übten praktisch mit der Dentory Box.

2

Interorale Reparaturen

Neben der Reparatur von kompositbasierten Restaurationen und Amalgamrestaurationen können auch indirekte gussmetallbasierte oder keramische Restaurationen, die sich ggf. schon längere Zeit in der Mundhöhle befinden und nicht zwangsläufig einer kompletten Neuanfertigung bedürfen, repariert werden. Auf Basis der Kenntnis von Bindungschemie und -mechanismen können adäquate Vorbehandlungen der Adhärenden erfolgen und vorhersagbare Haftungen und Ergebnisse erzielt werden. In ihrem Online-Kurs „Interorale Reparaturen“ am Samstag, 24. Juli 2021, gibt Prof. Dr. Diana Wolff grundlegende Einblicke in die Werkstoffkunde und Bindungsmechanismen zwischen verschiedenen Adhärenden und Reparaturkomposit. Außerdem vermittelt sie die Anwendung von Reparaturrestaurationen anhand praktischer Übungen.

3

Minimalinvasive Rehabilitation

In seinem eTraining „Minimalinvasive Rehabilitation“ am Samstag, 18. September 2021, referiert ZA Jan Strüder zu den Themen Präparation von Veneer und Teilkrone, provisorische Versorgung und adhäsive Befestigung. Darüber hinaus gibt er diverse Hilfen zur Trockenlegung. In praktischen Übungen mit der Dentory Box präpariert ZA Jan Strüder zwei Zähne (11 und 21) am Modell, fertigt Provisorien an und zeigt am Zahn adhäsives Zementieren unter Einsatz verschiedener Trockenlegungshilfen.

4

Bulkfill versus Schichttechnik im Seitenzahnbereich

Bulkfill-Komposite sind bei Seitenzahnfüllungen in vielen Situationen eine sinnvolle Ergänzung. Besonders fließfähige Bulkfills bieten eine Reihe von Vorteilen, die sie zu einem sehr guten Dentinersatz machen. Somit schließen sich der Einsatz von Bulkfill-Kompositen und der klassischen Schichttechnik nicht aus, sondern gehen eine erfolgreiche Symbiose ein. In seinem Online-Kurs „Bulkfill versus Schichttechnik im Seitenzahnbereich“ am Samstag, 20. November 2021, thematisiert ZA Wolfgang Boer verschiedene Darreichungsformen von Bulkfills, ihre Indikationen, das technische Vorgehen und die korrekte okklusale Modellation.

5

Minimalinvasives Vorgehen im Frontzahnbereich – „unsichtbare“ Eckenaufbauten kreieren

Der zahnärztliche Alltag zeichnet sich keineswegs nur durch das Anfertigen von Kronen, Veneers und Implantaten aus. Vielmehr sind es die kleineren ästhetischen Korrekturen, Eckenaufbauten und Zahnbrüche im Frontzahnbereich, die für Patienten eine starke Gewichtung haben. Doch der scheinbar kleine Eingriff kann zur Herausforderung werden. Beachtet der Anwender ein paar Tricks, so gelingt es, auch den kleinsten Eckenaufbau natürlich in die Zahnreihe einzugliedern. Im Online-Workshop „Minimalinvasives Vorgehen im Frontzahnbereich“ mit Dr. Martin von Sontagh am Samstag, 29. Januar 2022, üben die Teilnehmer, wie sie effizient zu höchstästhetischen Füllungen gelangen.

Full Circle Member werden

Das Format der eTrainings ermöglicht es den Teilnehmern, tiefer in den Themenbereich einzutauchen und das Fachwissen zu vertiefen. Zudem lassen sich die theoretischen Kursinhalte gleich praktisch üben, Punkte sammeln und dabei sogar einen Preisvorteil von 15 Prozent gegenüber der Einzelkursbuchung genießen. Wer alle fünf Online-Kurse abgeschlossen hat, erreicht den Status des Full Circle Member. Das Chapter kann 2022 fortgesetzt werden, ein Einstieg ist jederzeit möglich. <<<

Weitere Infos und Anmeldung unter: www.ePractice32.de



Dreifache Diagnostik auf einen Klick

Die DIAGNOcam Vision Full HD von KaVo erstellt bemerkenswert klare und völlig verzerrungsfreie Full-HD-Bilder in Echtzeit und ermöglicht dreifache Diagnostik mit nur einem Klick: Intraoral-, Transilluminations- und Fluoreszenz-Aufnahmen können in nur einem Schritt gemacht werden. Alle Bilder – von der Porträt- bis zur Makro-Aufnahme – werden automatisch optimiert, um eine naturgetreue Farbwiedergabe zu ermöglichen. Auch bei extremer Vergrößerung und unabhängig vom Abstand zum Objekt, bleiben diese stets automatisch scharf, ohne einen Knopf zum Fokussieren des Bildes drücken zu müssen – so sind selbst kleinste Details präzise erkennbar. Und sogar ein Verwackeln beim Auslösen wird durch das intelligente System ausgeglichen, um sicherzustellen, dass jedes Bild verzerrungsfrei und verwertbar ist.

Weitere Infos unter:
KaVo Dental GmbH
www.kavo.com

Infos zum Unternehmen



Ein gesunder Zahnhalteapparat durch gesunde Ernährung



Mund- und Zahnpflege bedeutet neben regelmäßigem Zähneputzen und Zahnzwischenraumreinigung heutzutage auch eine gesunde und ausgewogene Ernährung. Daher lohnt sich bei Patienten mit refraktärer Parodontitis, die trotz guter Compliance nicht auf die Standardtherapie ansprechen, ein ganzheitlicher Blick auf Lebensumstände und Essgewohnheiten. Die klassischen Parameter einer Parodontitis sind bekannt: Mangelnde Mundhygiene, Nikotin, ein Übermaß an Zucker, gewisse Vorerkrankungen und mechanische Faktoren wie nächtliches Zähneknirschen. Ein weiterer entscheidender Einflussfaktor, der sich unmittelbar auf die Keimbiedelung in der Mundhöhle auswirkt, ist die Versorgung des Körpers mit essenziellen Nährstoffen. Itis-Protect® ist Kraftfutter für glückliches Zahnfleisch. Die balanzierte Diät zum Diätmanagement bei Parodontitis reduziert krankmachende Keime durch die Einnahme entzündungshemmender Nährstoffe. Die Kombination aus Omega-3-

Fettsäuren, Spurenelementen, Mineralstoffen und Vitaminen reguliert die Entzündungsaktivität im Mundraum. Außerdem enthält Itis-Protect® lebensfähige Lactobazillen und Bifidobakterien, die die Darmgesundheit unterstützen. Zusätzlich enthalten sind B-Vitamine, Folsäure und Vitamin D3 für ein gesundes Immunsystem. Gekräftigt und ins Gleichgewicht gebracht, kann der Körper so eigenständig Entzündungen abbauen – gesunde (Darm-)Bakterien setzen sich gegen krankmachende Keime durch. Itis-Protect® von hypo-A wirkt gegen Parodontitis, unterstützt mit speziell abgestimmten Mikronährstoffen die Behandlung einer Parodontitis und sorgt für ein ganzheitliches Wohlbefinden bei Patienten. Gerade in schwierigen Behandlungssituationen ist es wichtig, über den medizinischen Tellerrand hinauszuschauen und konzeptuell und praktisch von alternativen therapeutischen Vorgehensweisen zu profitieren.

Infos zum Unternehmen



hypo-A GmbH
www.hypo-a.de

DAMP SOFT GRÜNDERFORUM

#DSGF21 AM 02.07.2021

Online-Event für Praxisgründer und -übernehmer

Lass dich inspirieren von authentischen Erfahrungsberichten deiner Kolleg:innen. Entdecke interessante Expertenvorträge zu Medizinrecht, Praxisfinanzierung und Marketing.

Komm an Bord, mach dich schlau und starte durch!

Jetzt Ticket sichern: www.gruender-forum.de



STUDIUM

NEWS

Onlinestudium geht auf die Psyche Studierender

Die Corona-bedingte neue Hochschulwelt macht Studierenden zu schaffen. Laut einer repräsentativen forsa-Umfrage im Auftrag der Techniker Krankenkasse (TK) strengt die größtenteils digitale Kommunikation mit Kommiliton*innen und Lehrkräften mehr als die Hälfte der Studierenden an (54 Prozent). Wobei Studentinnen mit 60 Prozent stärker davon betroffen sind als Studenten (49 Prozent). Ebenfalls rund die Hälfte der Befragten (47 Prozent) gab an, sich nur schwer für das eigenständige Arbeiten motivieren zu können. Das stellt wiederum für die männlichen Studierenden (51 Prozent) eine größere Herausforderung dar im Vergleich zu den Studentinnen (42 Prozent).



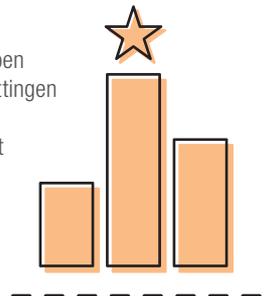
Weitere Informationen zur Umfrage unter: www.tk.de

Quelle: Techniker Krankenkasse

Welche Unis liegen vorn?

Das neue CHE Hochschulranking liegt vor: Dabei haben vor allem die Zahnmedizin-Standorte Greifswald, Göttingen und Witten/Herdecke Spitzenpositionen erreicht. Alle Informationen zum aktuellen Ranking stehen seit Mai 2021 im *ZEIT-Studienführer 2020/2021* bereit und sind auf ZEIT CAMPUS online veröffentlicht.

Quellen: *ZEIT-Studienführer 2020/2021*, www.zeit.de/che-ranking



Junge Zahnmedizin

powered by dentalfresh

Die anderen wissen Bescheid, nur du nicht? Dann wird es Zeit für den Newsletter Junge Zahnmedizin! Der Newsletter bündelt aktuelle Informationen rund um die junge Dentalwelt und gibt Hinweise und Tipps zu Veranstaltungen, Trends, Industrie und Lehre. Einfach auf www.zwp-online.info/newsletter-abonnieren gehen, Newsletter-Wunsch eingeben und ins Postfach schauen.

Newsletter-Anmeldung



www.zwp-online.info

Studentin als Social-Media-Profi

INTERVIEW >>> Zahni und Social-Media-Managerin – das geht nicht gleichzeitig! Doch! Den Beweis lebt die Zahnmedizinstudentin Hannah Faust – im 8. Semester an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz kümmert sie sich gleichzeitig um den Social-Media-Account der Zahnarztpraxis Ingelheim.



Instagram-Expertin
Hannah Faust.

Frau Faust, wie sind Sie zu Ihrem Job neben der Uni gekommen?

Erst mal vorweg: Für mich ist Social Media einfach eine große Leidenschaft und es macht mir unheimlich viel Spaß. Zu meinem Job als Social-Media-Managerin bin ich eher zufällig über meinen Freund gekommen; er arbeitet seit ein paar Jahren in der Zahnarztpraxis Ingelheim. Es ist ein junges Team und eine moderne, digitale Praxis, deshalb war für mich klar – die Praxis braucht einen Social-Media-Account. Ich weiß aus eigener Erfahrung, welche Bedeutung solch eine digitale Präsenz hat. Auch ich informiere mich gern im Vorfeld über eine Praxis. Wie sieht es dort aus, wer sind die Ärzte und was wird mich erwarten? Es ist ja zum Teil auch eine emotionale Entscheidung. Da lag es nahe, mich bereit zu erklären, einen Social-Media-Auftritt zu realisieren.

Was umfasst Ihre Tätigkeit in der Praxis?

Am Anfang stand zunächst viel Planung: Ein Konzept, das Ziel und Layout für unseren Account mussten erarbeitet werden. Ich habe dies dann mittels eines von mir organisierten professionellen Fotoshootings und diverser Planungstools visualisiert. Mittlerweile gehört neben der täglichen Pflege des Accounts die Beantwortung von Anfragen und das Planen der Beiträge zu meinen Aufgaben. Außerdem bin ich regelmäßig in der Praxis und stelle Bild- und Videomaterial zusammen. Für informative Postings fasse ich verschiedene Behandlungen kompakt und verständlich zusammen und setze mich so genau mit den Themen auseinander, was sicherlich auch ein Vorteil für mein Zahnmedizinstudium ist. Durch meine Zeit in der Praxis lerne ich deren Abläufe kennen, und besonders spannend sind für mich die großen „Vorher-Nachher-Fälle“, bei denen ich von der Ausgangssituation über die Behandlung bis zum Endergebnis viel mitbekomme.

Worin liegt das Potenzial von Social Media im Praxiskontext?

Durch soziale Netzwerke haben Zahnarztpraxen die Möglichkeit ihren Bekanntheitsgrad zu steigern und neue Patienten zu gewinnen. Gleichzeitig kann darüber die Patientenbindung gestärkt werden, indem besondere Einblicke in den Praxisalltag oder lustige Videos gepostet werden. Primär war mir und der Praxis wichtig, einen qualitativ hochwertigen, professionellen und ästhetischen Social-Media-Auftritt zu gestalten. In unseren Storys und Reels darf und soll es dann aber auch gerne mal etwas lockerer und weniger ernst zugehen. Unseriöse oder auch falsche Posts sind aber ein absolutes No-Go. Letztlich ist es für das gesamte Praxisteam schön, sich mit kreativen Ideen zu beteiligen. Es unterstützt die Teambildung und ist, nicht zuletzt wegen Corona, eine willkommene Abwechslung. <<<



Instagram-
Account Zahnarzt-
praxis Ingelheim

LEEBEN



Eyliner wird ...

...zu Blume

Nachhaltiges Schminken leicht gemacht: Das dänische Unternehmen Sprout World bietet den ersten pflanzbaren Eyliner der Welt. Sobald der Eyliner zu kurz geworden ist, um ihn zu benutzen, kann man ihn einpflanzen und zusehen, wie er sich rückstandslos in Wildblumen verwandelt. Denn an dessen Ende befindet sich eine Samenkapsel mit bienenfreundlichen Wildblumensamen, sodass er nach Gebrauch eingepflanzt und zu bunten Blumen werden kann.

Quelle: www.shop.sproutworld.com

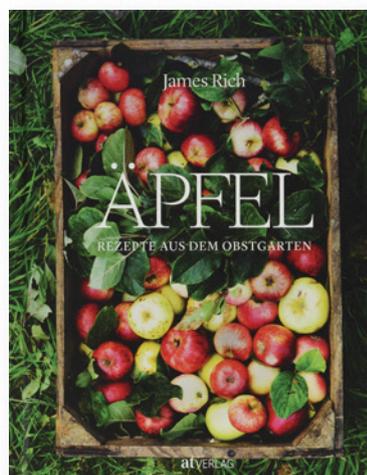
Neuer Trend aus alten Tagen: Hula-Hoop-Reifen

Aus dem Keller geholt oder gerade neu gekauft: der Hula-Hoop-Reifen ist (wieder) voll im Trend und bietet ein effektives (und, wenn man möchte, auch lustiges und buntes) Workout für Taille und Bauch. Ob allein, zusammen mit Kindern oder in der Fitness-Gruppe – der Vintage-Fitnessreifen verbindet Sport mit Spaß und ist ein Must-have in diesem Sommer!

Quelle:
www.harpersbazaar.de



© LIGHTFIELD STUDIOS – stock.adobe.com



Sommerzeit ist Apfelzeit

Wer Lust auf Äpfel hat, findet herrliche Ideen und leckere Rezepte für süße und pikante Apfel-Gerichte im neuen Bild- und Rezeptband von James Rich, einem südenglischen Apfel-Kenner und Cider-Hersteller. Ein Buch für alle Apfel-Liebhaber und die, die es diesen Sommer werden wollen!

Quelle: www.at-verlag.ch



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**



BUNDESVERBAND DER ZAHNMEDIZIN-STUDIENDEN IN DEUTSCHLAND e.V.

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

ZIELE

- Aufbau und Förderung demokratischer Grundstrukturen an deutschen Universitäten
- Austausch fachspezifischer Informationen
- Verbesserung und Angleichung der Studiensituation an den einzelnen Universitäten
- Entwicklung und Qualifizierung der studentischen Fachschaftsarbeit
- Förderung bundeseinheitlicher 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 Zahnmedizinierenden in Deutschland e.V. (bdzm)

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

Spendenkonto

IBAN: DE35 4007 0080 0021 0955 00
 BIC: DEUTDE3B400



Bundesverband der Zahnmedizinierenden in Deutschland

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



Herausgeber:
 Bundesverband der Zahnmedizinierenden in Deutschland e.V.

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

2. Vorsitzender:
 Felix Madjlessi
 vicepresident@bdzm.de

Generalsekretär:
 Fynn Hinrichs
 generalsecretary@bdzm.de

Öffentlichkeitsarbeit:
 Lisa-Marie Northhoff
 pr@bdzm.de

Kommunikation:
 Alexandra Wölfle
 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.



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info

Stets eine

IDEE

voraus!



Das weltweit universellste, ultraleichte TOP Lupenbrillensystem

Schnellster Zubehörwechsel mittels einzigartiger Magnettechnik spart Ihnen und Ihrem Team Zeit

Lichtsystem
spot-on[®] cordfree

Akku „cordfree“

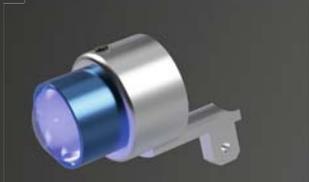


Lichtsystem
spot-on[®] nxt

Akku „nxt“



KFO-Blaulichtleuchte*
spot-on[®] blue cordfree



KFO-Blaulichtleuchte*
spot-on[®] blue nxt



Varioclips für
die Okulare



Korrektions-
adapter und -gläser



LOOK
opt-on[®] 2.7/3.3 spot-on[®]

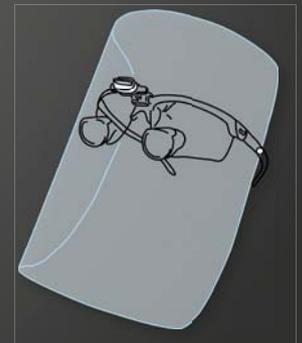


GOOD

orangefilter für
die Lichtsysteme



Gesichtsschutz
protect-on



Videokamera
eduCam



Endosteg**



Schnapparmband



* Macht Bracketzement- und Compositreste sichtbar.

** Vermeidet Schatten im Wurzelkanal durch Positionierung des Lichts zwischen den Okularen.

MADE
IN
GERMANY

Kontakt:

www.angedental.de
Tel.: +49 7351 474 990

angedental
premium innovations

