

# dentalfresh

2021

# 3

Das Magazin für junge Zahnmedizin



Straumann® Young Professional Program

young  
professional



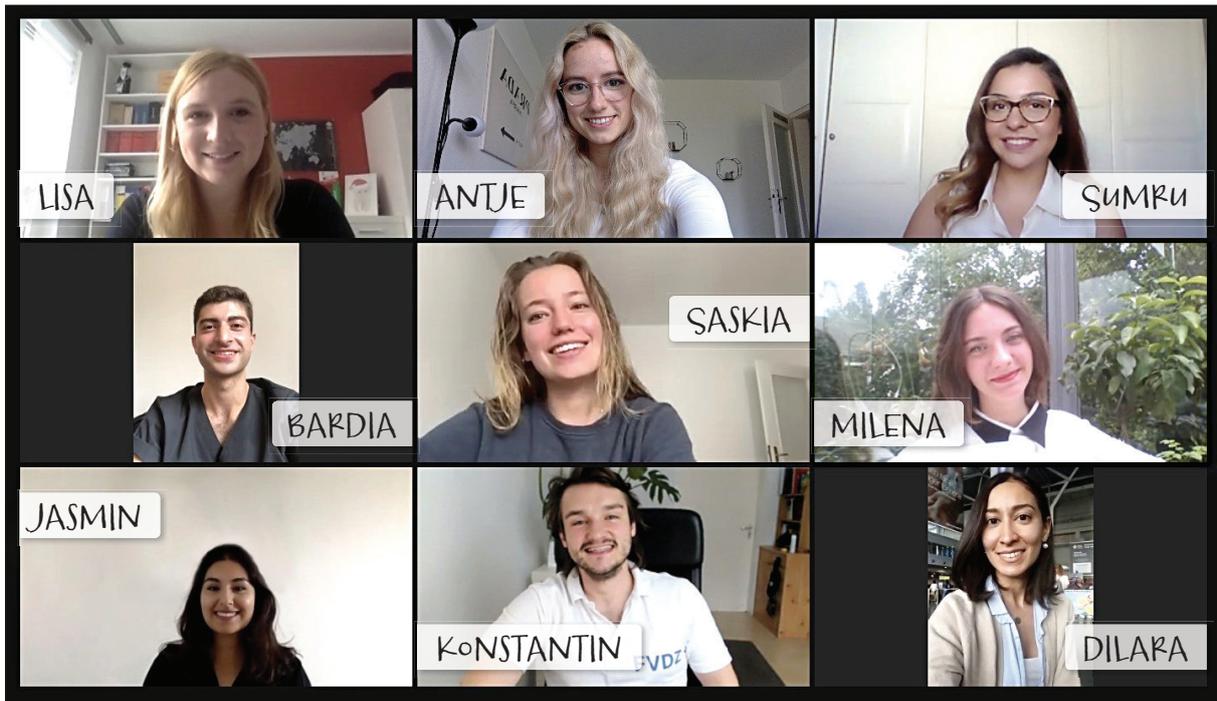
Maßgeschneiderte Leistungen für Studierende, Assistenz- und junge Zahnärzte. Professionelle Unterstützung für den Einstieg in Ihre berufliche Zukunft.

**JOIN THE CLUB**

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

**Jetzt kostenlos registrieren & Vorteile sichern!**

 **straumann**



## Liebe Leserinnen und Leser, liebe Studierende,

# STUDIERTENDE UNITE

nicht nur die Pandemie beeinflusst weiterhin unseren studentischen Alltag, auch die neue Approbationsordnung der Zahnmedizin wird viele Veränderungen mit sich bringen. In diesen Zeiten brauchen wir Zusammenhalt und ein starkes Netzwerk. Durch Pandemie-bedingte Einschränkungen von Präsenzveranstaltungen beginnt dieses Netzwerk langsam zu bröckeln. Jüngere Semester kennen oft nicht mal ihre eigenen Kommiliton\*innen, geschweige denn hatten sie die Möglichkeit, Freundschaften zu knüpfen. Doch eben diese Kontakte sind das, was wir als Studierendenvertretung wieder fördern müssen. Gemeinsam sind wir stark: Im Team lassen sich die Berge an vorklinischer Theorie, die Tücken der zahn-technischen Arbeiten und schließlich die Herausforderungen der klinischen Behandlungskurse einfach besser bewältigen. Aus diesem Grunde setzen wir als eure neue Studierendenvertretung auf Zusammenhalt und Transparenz. Wir – das ist nicht nur der neue Vorstand des bdzm, sondern auch das Studierendenparlament

des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte (FVDZ). Wir – das sind nicht nur ein paar Leute, die sich gerne in Verbänden engagieren. Wir – das sind alle Studierende! Jeder ist bei uns willkommen. Wir wollen die Kommunikation der Zahnis verbessern, um eure Sorgen wissen und Probleme gemeinsam lösen. Vor allem die durch die Pandemie gezeichneten jüngeren Semester möchten wir unterstützen und zur Mitarbeit motivieren. Turbulente Zeiten liegen hinter uns und anspruchsvolle Aufgaben stehen uns bevor, doch zusammen schaffen wir das und sehen uns hoffentlich bei einer der nächsten Veranstaltungen, wie der Bundesfachschaffentagung.

Die aktuelle Ausgabe der **dental**fresh gibt einen Einblick in unsere studentische Neuformierung und zeigt, wie viel Potenzial die junge Dentalwelt in sich birgt. Viel Spaß bei der Lektüre!

Eure Studierendenvertretungen:  
der neue Vorstand des bdzm & das Studierendenparlament des FVDZ

# INHALT

3 Editorial

## STUDIUM

6 News

8 Los geht's! Neu formierte Studierendenvertretung startet durch

12 Leih-Projekt: Zwanzig Artikulatoren entlasten Zahni-Financen

14 Lehre in C-Zeiten:  
Wie erging es den Dozierenden?

## PRAXIS

16 News

20 Charité-Jungzahnärztin taucht in Forschung ein

22 Mach's wie ein Start-up

24 Perfect Match: Praxis sucht & junger Zahnarzt findet

26 Hey, ich bin Tina  
Zahnmedizin im TikTok-Format

## TIPPS

28 Alleinstellungsmerkmal Persönlichkeit

29 Social Media in der zahnärztlichen Praxis: Achtung Schweigepflicht

## MARKT

30 News

32 Q&A mit Lilly – Nach der Babypause: Zurück im Praxisalltag

34 Ein Blick hinter die Kulissen bei hypo-A

36 Freiburger Dentalexpertise im Doppelpack

40 Implantologie in Echtzeit

42 Existenzgründung im zweiten Durchgang

46 Invisalign Go Plus System:  
Mehr Schienen für mehr Bewegung

48 Patent™ Roadshow 2021  
Geballtes Wissen zur Dentalimplantologie

50 Produkte

## LEBEN

52 News

53 ... und die Kinder?

54 Impressum



s. 20

s. 24

s. 32

# Verlass Dich auf uns – von Anfang an.



Attraktive Angebote für Studenten und Existenzgründer





# STUDIUM

## BAföG-Antragszahlen weiter rückläufig

Auch im achten Jahr in Folge seit 2012 meldet das Statistische Bundesamt für das Jahr 2020 einen neuerlichen Rückgang der Zahl der BAföG-geförderten Studierenden. Das Deutsche Studentenwerk (DSW) sieht darin einen weiteren Beleg dafür, dass die Änderungen der aktuellen 26. BAföG-Novelle nicht ausreichend sind und eine grundlegendere Verbesserung der staatlichen Studienförderung vonnöten ist. Im Jahr 2020 haben rund 465.500 Studierende BAföG erhalten, konkret 23.770 weniger als im Jahr 2019. Im monatlichen Durchschnitt stieg die Zahl der geförderten Studierenden leicht von 317.000 auf 321.000 im Jahr 2020 infolge der COVID-bedingten Verlängerung der Förderungshöchstdauer.



Quelle: studentenwerke.de

*Happy Birthday*

Übrigens feiert das BAföG in diesem Jahr 50-jähriges Jubiläum und blickt dabei auf Hürden wie Erfolge von Chancengleichheit und Bildungsaufstieg in Deutschland zurück.





## Genau hingeschaut: Motivation Zahnmedizinstudium

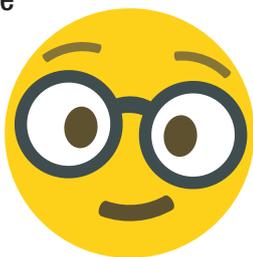
Was motiviert Frauen und Männer, ein zahnmedizinisches Studium zu beginnen? Gibt die Motivation Hinweise darauf, für welche zahnmedizinische Richtung sich die Studierenden entscheiden und welche Art der Berufsausübung sie später präferieren? Und gibt es hier internationale Unterschiede? – All diesen Fragen ging Dr. Sandra Tanyeri, Doktorandin der Klinik für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie am Universitätsklinikum Ulm (UKU), in ihrer Dissertation „Country and Gender differences in the motivation of dental students – an international comparison“ nach. Die Dissertation erhielt den Hirschfeld-Tiburtius-Preis 2020, der alle zwei Jahre von Dentista, dem Verband der Zahnärztinnen (VdZÄ-Dentista), ausgeschrieben wird.

Für ihre Dissertation zur Motivation für ein zahnmedizinisches Studium hat Dr. Sandra Tanyeri (links) den Hirschfeld-Tiburtius-Preis 2020 erhalten. Professorin Margrit-Ann Geibel hat die Doktorarbeit betreut.

Quelle: Universitätsklinikum Ulm

## Apropos Studienplätze

15.770 Personen bewarben sich im Wintersemester 2020/21 auf einen Studienplatz im Fach Zahnmedizin. Dabei lag die Zahl der tatsächlichen Studienplätze bei nur 1.547. Für jene, die derzeit warten, heißt es: am Traum festhalten und die Wartesemester sinnvoll überbrücken, zum Beispiel mit einer Zahntechnik-Ausbildung.



Quelle: Bundeszahnärztekammer,  
Stiftung für Hochschulzulassung

## Charité setzt auf digitale Tools für Studierende

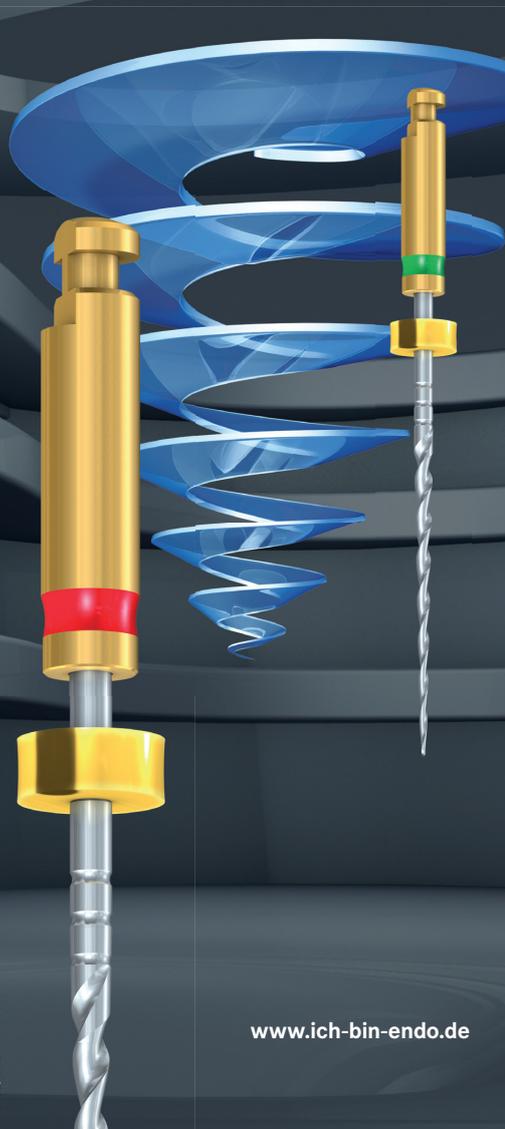
Virtuelle Szenarien, Blended Learning und Augmented Reality: So will die Charité – Universitätsmedizin Berlin ihre Studierenden fit für die Medizin der Zukunft machen. Dieses Vorhaben wird von der „Stiftung Innovation in der Hochschullehre“ für drei Jahre mit knapp 2,9 Millionen Euro gefördert. Es fügt sich ein in die Strategie „Charité 2030 – Gesundheit neu denken“, nach der die Berliner Universitätsmedizin Forschung, Lehre und Gesundheitsversorgung für das Gesundheitssystem der Zukunft weiterentwickelt.

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

Quelle: Charité – Universitätsmedizin Berlin

# Ich bin einfach und sicher. Ich bin **F360**.

Man spürt es direkt bei der allerersten Anwendung: Mit F360, dem cleveren 2-Feilen-System von Komet, wird die Wurzelkanalaufbereitung angenehm leicht, einfach und dennoch sicher.



# LOS GEHT'S!

## Neu formierte Studierendenvertretung startet durch

Seitdem das studentische Leben von der Pandemie bestimmt wird, hat sich im Studium viel verändert. Dabei hat vor allem die Digitalisierung der Lehrformate die Ausbildung, wie man sie bisher kannte, auf den Prüfstand gehoben. Angesichts der Umsetzung der neuen Approbationsordnung ist vieles noch unklar und die letzten Entscheidungen stehen noch aus. Auch studentische Interessenvertretungen mussten sich den Veränderungen unserer Zeit stellen und haben mit einer digitalen Wahl im Juni 2021 einen neuen Vorstand des Bundesverbandes der Zahnmedizinierenden (bdzm) bestimmt.

### Starkes Duo: bdzm und FVDZ

Vor bereits vier Jahren wurde das Studierendenparlament des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte (FVDZ) gegründet, um ein einflussreiches Sprachrohr gegenüber Politik und Öffentlichkeit zu sein. „Zusammen haben wir in den vergangenen Jahren aktiven Einfluss auf die Politik nehmen können“, erklärt Konstantin Schrader (Bonn), Vorsitzender des FVDZ StuPa. „Ich freue mich auf die bevorstehenden Herausforderungen, die wir gemeinsam mit dem bdzm meistern werden.“ „Wir möchten unsere Kommiliton\*innen bestmöglich unterstützen und ihre Anliegen auf bundesweiter und internationaler Ebene vertreten“, ergänzt Antje Dunkel (Hannover), die

LISA KATHARINA



SUMRU



ANTJE



**BDZM-NEUWAHLEN** >>> Zusammen erreicht man mehr als allein: Nach diesem Motto wollen der neue Vorstand des Bundesverbandes der Zahnmedizinierenden (bdzm) und das Studierendenparlament des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte (FVDZ) ab sofort aktiv, konstruktiv und nach außen sichtbar zusammenarbeiten. Denn: Wann, wenn nicht jetzt – zum nahen Start des neuen Semesters – brauchen studentische Belange eine Extraportion Schwung und Enthusiasmus, klare Ziele, coole Ideen und Connections. All das werfen bdzm und FVDZ in einen Topf und schöpfen so ihre Potenziale gemeinsam aus.

JASMIN



SASKIA



kürzlich zur 1. Vorsitzenden des bdzm gewählt wurde. Sie setzt den Fokus vor allem auf ein konstruktives Miteinander und eine Transparenz in den Vorhaben. Tatkräftig unterstützt wird sie hierbei von Saskia Böttger (Bonn), der neuen 2. Vorsitzenden des bdzm. Besonders am Herzen liegt Saskia eine bessere Vernetzung der Studierenden an den verschiedenen Standorten bundesweit. Die neue Vorsitzende für Öffentlichkeitsarbeit, Sumru Dogan (Berlin), möchte vor allem die Interessen der Zahnmedizinierenden gegenüber anderen Berufsverbänden und der Politik vertreten. Hierfür ist es notwendig, dass

der bdzm als geschlossener Interessenverband agiert, der nur durch eine ausreichende Vernetzung sowohl innerhalb des Studiengangs als auch interprofessionell fortleben kann.

#### Jetzt erst recht: Digital verknüpft zu mehr Präsenz

Zur besseren Vernetzung der Studierenden wird künftig auch vermehrt die Digitalisierung eine Rolle spielen. Durch die Coronapandemie mussten Alternativen für den persönlichen Austausch entwickelt werden. So fand auch die Wahl des neuen bdzm-Vorstands erstmalig online statt. Vertreter\*innen von 28 Unis loggten sich am 26.6.2021 bei Zoom ein, um ihre neuen Vorsitzenden für den Dachverband der Fachschaften zu wählen. „Natürlich sind wir sehr daran interessiert, die persönlichen Kontakte



BARDIA



**ALS GEMEINSCHAFT HABEN WIR DIE BESTE MÖGLICHKEIT, ETWAS ZU VERÄNDERN!**



# Wir stehen für EIN KONSTRUKTIVES MITEINANDER UND EINE TRANSPARENZ IN UNSEREN VORHABEN.



MILENA



DILARA



KONSTANTIN

zwischen Zahnis durch BuFaTas wieder aufleben zu lassen. Solange die Pandemie dies aber verhindert, sind wir froh, gemeinsam an digitalen Alternativen zu arbeiten“, verkündet die neue Generalsekretärin Lisa Wagner (Bonn). Als erste weibliche Vertreterin dieses Postens wird sie den Vorstand mit ihrem Fachwissen aus dem Bereich Rechnungswesen unterstützen. Bezüglich digitaler Zahnmedizin und Lehre kann der bdzm insbesondere auf die Expertise ihrer Kollegin Dilara Arslan (Freiburg) aus dem FVDZ StuPa zurückgreifen. Als Vorstandsmitglied des StuPa organisierte sie den „Digital Dentistry Day“, der in diesem Jahr erstmalig stattfand, um spannende Fachvorträge und Austausch zu bieten.

## **Neue Schwerpunkte: Umweltschutz und Internationalität**

Nicht nur in Deutschland möchte sich der neue Vorstand künftig mehr Gehör verschaffen. Die Kontakte auf internationaler Ebene sollen weiter ausgebaut und gefestigt werden. Bardia Sarmadi war bereits 2019 an der Ausrichtung des Kongresses der European Dental Association (EDSA) in Berlin beteiligt. Er möchte als Teil des bdzm-Vorstands die deutschen Zahnis in Europa besser vernetzen. Ihm zur Seite steht Jasmin Mansournia (Erlangen), die im Vorstand des FVDZ StuPa und seit diesem Jahr auch als Vorsitzende des Zahnmedizinischen Austauschdienstes (ZAD) viel Erfahrung im Bereich internationale Arbeit sammelt

konnte. Sie kümmert sich nicht nur um die Organisation von Famulaturen, sondern ist auch Delegierte der International Association of Dental Students (IADS) – also dem weltweiten Verband der Zahnmedizin-studierenden. Zusätzlich ist auch Milena Hegenauer (Würzburg) im internationalen Austausch involviert. Ihr Spezialgebiet ist der Umweltschutz in der Zahnmedizin, die Green Dentistry. Bei ihrer Tätigkeit als Leiterin der AG Umweltschutz im StuPa konnte sie viel bewegen und für nachhaltigeres Wirtschaften in der Zahnmedizin werben. „Um ein Zeichen für den Umweltschutz zu setzen, möchten wir unsere Arbeit auch über den bdzm weiter verbreiten“, erzählt Milena und bekleidet in Zukunft dieses neu geschaffene Ressort.

## **Jeder kann mitwirken!**

Beiden Verbindungen, bdzm und FVDZ, ist eine Message besonders wichtig: Jeder kann mitmachen! Denn die Themenfelder, die zunehmend in das Blickfeld der Zusammenarbeit rücken werden, brauchen Interesse und Input: Es wird um Patientenakquise, Gesundheitspolitik, Gleichstellung, mentale Gesundheit und vieles mehr gehen. Je mehr Studierende sich einbringen, desto vielgestaltiger werden die Diskurse und Projekte. „Außerdem möchten wir“, so schließt Antje Dunkel ab, „wirklich jedem ein offenes Ohr bieten und für die Studierenden eine hörbare Stimme sein. Und als Gemeinschaft haben wir die beste Möglichkeit, etwas zu verändern!“ <<<



# Zuschuss fürs Studium.

Mach mit und gewinne 2.400 Euro.

## Deine Chance auf 2.400 Euro.<sup>1</sup>

Unter allen Studenten, die bis zum 31.12.2021 ein Konto bei der apoBank eröffnen, verlosen wir fünfmal einen Zuschuss fürs Studium. Die Gewinner erhalten ein Jahr lang jeden Monat 200 Euro für die Studentenkasse im Gesamtwert von 2.400 Euro.

## Kopf frei fürs Studium mit unserem Studentenpaket.<sup>2</sup> Exklusiv für Zahnmedizinstudenten und Studenten der akademischen Heilberufe.

- Kostenloses apoBank-Girokonto inklusive apoBankCard (Debitkarte)
- Kostenlose Bargeldauszahlung an über 17.600 Geldautomaten in Deutschland<sup>3</sup>
- Weltweit kostenlose Bargeldauszahlung<sup>3</sup> – mit der Kreditkarte (VISACARD) der apoBank für nur 9 Euro im Jahr
- Bis zu 15.000 Euro Finanzspritze mit dem apoStudienKredit<sup>2</sup>
- Investmentsparplan mit kostenloser Depotverwahrung
- Attraktiver Zins mit dem Tagesgeldkonto apoCash
- Mitgliedschaft mit besonderem Einzahlungsvorteil
- Rabatte und Vorteile bei Premiumpartnern
- Kostenlose Auslandsreisekrankenversicherung
- Kostenlose Bürgschaft für die Mietkaution
- Pimp My Pocket – dein persönlicher Studienrechner zur Optimierung der Finanzsituation
- Seminare zur Prüfungsvorbereitung und für den erfolgreichen Karrierestart
- Karrierekompass – Infos zu Karrierewegen, Gehalt & Arbeitszeit, Arbeiten/Studieren im Ausland und vieles mehr
- Facharzt CheckUp – das apoBank-Tool zur richtigen Facharztwahl

 Jetzt abschließen  
[apobank.de/studenten](https://apobank.de/studenten)

<sup>1</sup> Mit den Unterlagen zur Kontoeröffnung werden alle wichtigen Informationen zur Registrierung und Teilnahme an der Verlosung versendet. Teilnahmezeitraum für das Aktionsangebot „Zuschuss fürs Studium“ ist der 01.09. bis 31.12.2021. Mitarbeiter der apoBank dürfen nicht teilnehmen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Eine Bargeldauszahlung der Monatsrate oder des Gesamtbetrags ist nicht möglich. <sup>2</sup> Angebot gilt für Studenten der Human-, Zahn- und Veterinärmedizin sowie Pharmazie unter Vorlage einer gültigen Immatrikulationsbescheinigung. Höchstalter bei Studienbeginn: 35 Jahre, bei Promotion 40 Jahre. Die Vergabe des apoStudienKredits hängt von weiteren Voraussetzungen ab. Eine Bargeldauszahlung ist nicht möglich. <sup>3</sup> Gegebenenfalls werden Sie durch den Geldautomatenbetreiber mit einem zusätzlichen Entgelt belastet. Dieses Entgelt werden wir Ihnen auf Antrag erstatten.

## LEIH-PROJEKT:

# Zwanzig Artikulatoren entlasten Zahni-Finanzen



Der FSR Zahnmedizin der Universität Greifswald unterstützt Studierende mit einem Artikulatoren-Leihprojekt.

Weitere Infos zu unserer Arbeit in FSR Zahnmedizin unter: [fsr.dental.uni-greifswald.de](https://fsr.dental.uni-greifswald.de)

**FINANZIERUNG** >>> Es gibt in der Regel durchaus Wege, um während des Studiums finanzielle Hilfsmittel wahrnehmen zu können – man muss nur pfiffig sein und sich auf die Suche nach ihnen begeben, wie Yola Meisel vom Fachschaftsrat Zahnmedizin der Universität Greifswald zeigt.

**Text:** Yola Meisel

In Greifswald muss sich jeder Studierende zu Beginn des 4. Studienjahres einen Artikulator, einschließlich Gesichtsbogen, kaufen. Mit einem Neupreis von ca. 1.400 Euro stellt diese Anschaffung eine große finanzielle Belastung dar, und nach dem Studium findet der Artikulator meist keine Verwendung mehr. Um die Studierenden hier konkret zu unterstützen, bemühten wir uns als Fachschaftsrat um eine Finanzierung über die sog. Wohnsitzprämie 2020. Eine solche Prämie bietet der Universität Zuschüsse für Studium und Lehre auf Grundlage der Anzahl von Zahnmedizinistudenten, die zum Studienbeginn ihren Hauptwohnsitz nach Greifswald ummeldeten. 20 Prozent der Gelder können wir als FSR für Projekte, Materialien und Ähnliches nutzen. Und so hatten wir die Lösung: Wir erwarben Anfang des Jahres 20 Artikulatoren-Sets, von denen wir jeweils zehn an die zwei klinischen Studienabschnitte für eine Leihdauer von zwei Jahren verteilen können. Die Studierenden konnten sich über zwei Quoten bewerben: die Finanzquote (Studierende mit einem

nachweislich geringen Monatsbudget) und die Engagementquote (Studierende mit einem besonderen universitären oder außeruniversitären Wirken). Das Auswahlverfahren wurde im Juli abgeschlossen, im Oktober wird die Vergabe offiziell bekanntgegeben und durchgeführt. Dann können sich zwanzig Studierende über ihr Leih-Set freuen! Und unsere Vision für die Zukunft sieht vor, dass wir weitere Sets erwerben und noch mehr Studierende bei ihrem finanziellen Aufwand des teuren Studiums entlasten können. <<<



Die 20 Artikulatoren-Sets enthalten jeweils: den justierbaren Artikulator, einen Gesichtsbogen, eine Bogenabstützung und eine Bissgabelabstützung.

# GEMEINSAM AUF ERFOLGSKURS.

MIT DAMPSOFT AN IHRER SEITE



## EXISTENZ GRÜNDER

Gemeinsam auf Erfolgskurs.

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

**Weitere Infos:**

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

Pionier der Zahnarzt-Software.  
Seit 1986.



**DAMPSOFT**  
Die Zahnarzt-Software



So sah das Ganze dann praktisch aus.

# Lehre in C-Zeiten

## Wie erging es den Dozierenden?



**ONLINE-LEHRE >>>** Viel wurde bisher über die plötzlichen Lern-Veränderungen für Studierende in der Coronazeit gesprochen, doch wie erging es der anderen Seite, den Dozierenden? Wir sprachen mit Priv.-Doz. Dr. Wiebke Semper-Hogg vom Universitätsklinikum Freiburg über ihre Lernkurve im vergangenen Jahr.

### **Frau Dr. Semper-Hogg, wie haben Sie den plötzlichen Schritt in die Online-Lehre im Frühjahr 2020 wahrgenommen?**

Als herausfordernd, aber auch spannend! Wir wurden wie die Studierenden ins kalte Wasser geworfen und mussten in sehr kurzer Zeit versuchen, Modelle zu erstellen, die den Studierenden den Präsenzünterricht ersetzen. Ich hatte bis dahin meine Vorlesung im radiologischen Kurs (im 6. Semester) immer sehr interaktiv gestaltet – das fiel nun plötzlich weg. Wir hatten zum Glück schon vor Corona mit der Lernplattform Ilias gearbeitet und bauten das dann in aller Schnelle aus. Ich wollte auf keinen Fall die Studierenden mit vertonten Vorlesungen alleine lassen. Mir war von Anfang an ein kontinuierlicher, wenn auch nur digitaler Kontakt sehr wichtig. Ich habe dann Module für die einzelnen Lerneinheiten erstellt, diese wochenweise freigegeben und für eine abgeschlossene Lerneinheit einen kleinen interaktiven Test gestaltet. Damit ergab sich für die Studierenden ein Fahrplan, an dem sie sich orientieren konnten.

### **Sie erwähnten die Vertonung von Vorlesungen – Wie haben Sie das gemacht?**

Meine Lernkurve war hierbei groß: Anfangs habe ich die ersten Vorlesungen nachts mit Headset am Laptop vertont. Denn meine allererste Idee, über Zoom die Vorlesungen in einem virtuellen Klassenraum in Echtzeit zu halten, scheiterte, wie für so viele, zunächst an der Überlastung des Systems. Doch die reine Vertonung der PowerPoints fand ich nicht sehr ergiebig und ging schnell dazu über, mich mit einer Kamera allein im Hörsaal aufzunehmen, um wenigstens ein klein wenig Uni-Atmosphäre zu vermitteln. Im Split-Screen konnte man dann mich und gleichzeitig die Präsentation sehen.

Das war deutlich lebendiger als der reine Ton. Diese Videos lud ich wochenweise auf unserer Plattform hoch. Mit der Zeit erstellte ich zusätzliche Befundübungen und Foren – letztlich war das Ganze ein laufender Prozess, der immer wieder vom Feedback und den Bedürfnissen der Studierenden bestimmt wurde. So begannen wir dann auch im zweiten Semester, Onlinesprechstunden im Zwei-Wochen-Rhythmus einzuführen, um direkte Q&As zu ermöglichen. Nach relativ kurzer Zeit konnten wir in Freiburg in kleinen Gruppen und unter Auflagen am Phantom arbeiten, und auch bald wieder im Patientenvertrieb. Die reine Online-Lehre war bei uns zum Glück nur von kurzer Dauer.

### **Wie haben Sie die Studierenden in der Anfangszeit erlebt?**

Wir waren alle, Studierende wie Dozierende, von der Situation gefordert, haben aber auch sofort versucht, es konstruktiv zu lösen. Die Studierenden haben hier wirklich gut mitgearbeitet und durch ihre Hinweise unsere Angebote mitgestaltet. Das habe ich sehr geschätzt.

### **Was hat Corona der Lehre gezeigt?**

Natürlich ist der Digitalisierungsschub ein echter Gewinn und hat viel bewirkt, aber auch Grenzen aufgezeigt. Vor allem hat man durch den erzwungenen Präsenzstopp gemerkt, wie wichtig und unersetzbar der direkte Kontakt ist. Ich habe die Gesichter der Studierenden vermisst und möchte sie so nicht mehr missen. <<<

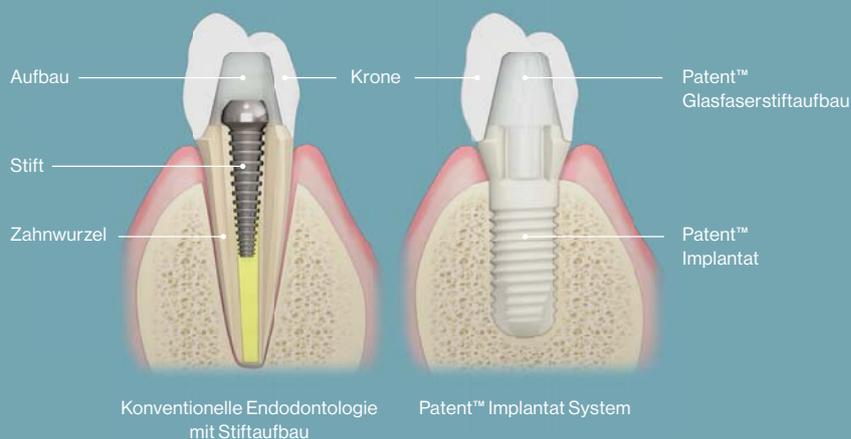
# Der neue Standard in der Dentalen Implantologie

## Patent ➤



### Einfach & Smart

Unser einfaches Konzept ermöglicht es uns, die Anzahl der Komponenten auf ein Minimum zu reduzieren.



### Konzept: Post & Core

Das Patent™ Implantatsystem umfasst nur zwei Komponenten – das Implantat und den Hightech Glasfaser Stiftaufbau mit welchen Sie ein breites Indikationsspektrum abdecken können. Darüber hinaus können Sie Ihr Inventar deutlich reduzieren.

## Zircon Medical kommt im Herbst zu Ihnen.



Mehr Informationen zu unseren  
Veranstaltungen in Ihrer Nähe, erhalten  
Sie unter [www.mypatent.de/event](http://www.mypatent.de/event).  
Wenige Plätze sind noch vorhanden.

Zircon Medical Management AG, Schweiz





# PRAXIS

© Daniel Frank - pexels.com

## NONSTOP auf dem Weg in die Niederlassung

Mehr als 2.400 junge Zahnärzte haben 2019 die Approbation erhalten und ein Großteil von ihnen plant die eigene Praxisgründung. Die Rolle als „Unternehmer“ wird für sie absolut neu sein. Noch haben sie keine Erfahrungen, wie hoch beispielsweise die durchschnittliche KZV-Fallzahl eines Zahnarztinhabers pro Quartal in Deutschland ist: 356 oder eher 563? 563 ist die richtige Antwort. Alles richtig machen – an alles denken: Das neue Whitepaper der apoBank „10 Schritte zur Existenzgründung“ zeigt Zahnärzten auf digitale Art, wie sie sich optimal im Gründungsprozess vorbereiten können. Nach einer Registrierung startet der Versand von zehn aufeinander aufbauenden Kapiteln. Wissen, viele Tipps und Expertenkontakte werden step-by-step geliefert. Die Kapitel bieten dem Gründer die Möglichkeit, die erhaltenen Informationen auf seine eigene Existenzgründung anzuwenden. Er kann die Kapitel downloaden, abspeichern und nachbearbeiten – die apoBank ist immer nur einen Klick entfernt.

Mehr unter: [apobank.de/whitepaper-10schritte](https://apobank.de/whitepaper-10schritte)



 deutsche apotheke-  
und ärztebank

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

SAVE THE DATE !

**3. CAMLOG Start-up-Days 2022**

Das Zahnmedizinstudium ist erfolgreich absolviert, die Assistenzzeit neigt sich dem Ende zu, der Wunsch nach einer Veränderung ist da – und prompt stellt sich die Frage: Wie geht die berufliche Karriere weiter? Angestellt bleiben oder den Weg in die eigene Praxis einschlagen, allein gründen oder sich in einer Gemeinschaftspraxis niederlassen?

Mehr Informationen  
zur Veranstaltung und  
Bewerbung unter  
[www.log-in-to-your-future.de](http://www.log-in-to-your-future.de)



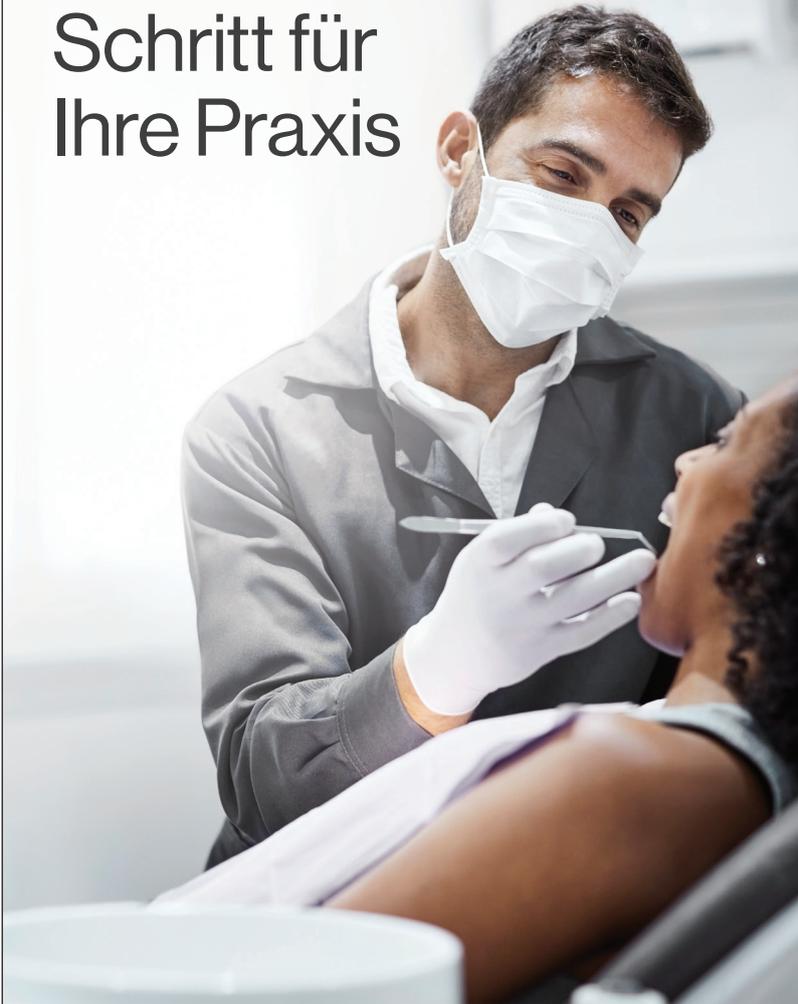
Bei den 3. CAMLOG Start-up-Days bekommen junge Zahnmediziner\*innen am 29. und 30. April 2022 in Berlin wertvolle Tipps, um den eigenen individuellen beruflichen Weg zu finden. Erfahrene Referent\*innen berichten hautnah und persönlich von ihren Erfolgsgeschichten, geben Denkanstöße zur Strategie sowie Positionierung und vermitteln handfestes Wissen rund um die Implantologie. Abgerundet wird das Programm mit einer dynamischen Fishbowl-Diskussion und einem Speeddating mit den Referenten. Das neue kommunikative Veranstaltungskonzept wird zusätzlich von der besonders offen gestalteten Location – den Design Offices Berlin Humboldthafen – unterstützt.

Infos zum Unternehmen

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

# invis is

## der nächste Schritt für Ihre Praxis



### Treten Sie ein in eine neue Ära der Zahnmedizin.

Das speziell für Zahnärzte entwickelte Invisalign Go System soll es Ihnen ermöglichen, Ihren Patienten umfassendere Behandlungspläne mit minimalinvasiven Eingriffen anzubieten.

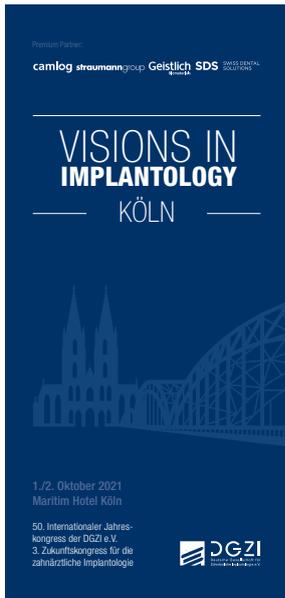
Aus diesem Grund lohnt es sich mehr als je zuvor zu überdenken, wie Ihre Patienten vom Invisalign System in Ihrer Praxis profitieren könnten.

Erfahren Sie mehr unter  
[www.invisalign-go.de](http://www.invisalign-go.de)

# invisalign go

align

© 2021 Align Technology Switzerland GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Invisalign, ClinCheck und SmartTrack sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder dessen Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen, die in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen sein können. Align Technology Switzerland GmbH, Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz, Schweiz.



## Auf nach Köln: Jetzt in die Implantologie einsteigen!

Am 1. und 2. Oktober 2021 findet im Maritim Hotel Köln mit dem 3. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie und dem 50. Internationalen Jahreskongress der DGZI ein einmaliges Veranstaltungsduo statt. Vor allem Anfänger\*innen im Fach der Implantologie, Studierende und junge Zahnärztinnen und Zahnärzte am Beginn ihrer Berufsausübung, sind herzlich dazu eingeladen. Beide Veranstaltungen bieten ein hochkarätiges Referententeam: Präsidenten, Past-Präsidenten, Vorsitzende und Vorstände von DGI, DGOI, BDO, DGET und DGZI werden unter der Themenstellung *Visions in Implantology: 50 Years – From single Implant to digital Workflow* die wissenschaftlichen Vorträge im Hauptprogramm halten. Zudem werden spannende Vorträge, die Übertragung einer Live-OP in den Tagungssaal, ein Live-Tutorial, ein umfangreiches Angebot an Table Clinics, eine Digitale Poster-Präsentation sowie ein darauf abgestimmtes Ausstellungskonzept integraler Kongress-Bestandteil sein.

Zur Fachgesellschaft



Programm und Anmeldung



[www.dgzi-jahreskongress.de](http://www.dgzi-jahreskongress.de)

**Sonderkonditionen** für Studierende und Assistent\*innen!

## 35 % Studentenrabatt auf Lupensysteme

Die Premiumkollektion von Univet aus Italien verbindet High-End-Technik mit erstklassigem Design – für die präzise Sicht. Durch Styles wie Glamour, Urban Life, Trendy oder Sport wird der Wunsch nach einer Kombination aus Optik und Design für jeden erfüllt. Die Black Edition ist die exklusive Luxusversion der Designer-Lupenbrillen. Univet besitzt ein eigenes Labor, das sich ausschließlich der Entwicklung von Technologien, Materialien und Beschichtungen widmet. So lassen sich die Liebe zum Detail und beste Handwerkskunst mit der zuverlässigen Präzision industrieller Fertigungsprozesse und innovativer Weiterentwicklung vereinen. Mit den auf Maß gefertigten Gestellen und Linsen erfüllen die Lupenbrillen modernste Leistungsansprüche und gewährleisten Genauigkeit in Diagnostik und Chirurgie. Studenten erhalten jetzt einen Rabatt von 35 % auf Lupensysteme von Univet!

Infos zum Unternehmen



Weitere Informationen über Kerstin Schnitzenbaumer unter Tel.: +49 172 2467256 oder per E-Mail an: [k.schnitzenbaumer@ADSystems.de](mailto:k.schnitzenbaumer@ADSystems.de)

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



## Was ich eigentlich sagen wollte ...: Werde zum Kommunikationsprofi!

Der zahnärztliche Beruf besteht aus zahlreichen zwischenmenschlichen Interaktionen. Diese haben nicht nur erheblichen Einfluss auf die eigene Gesundheit, sondern auch auf das berufliche wie private Glück. *TigerGulasch*, das neue Buch der Zahnärztin, Kommunikationsexpertin und **dental**fresh-Autorin Dr. Carla Benz, bietet spannende Hinweise und praktische Tipps und Tricks für nachhaltig erfolgreiche zwischenmenschliche Beziehungen über die Grenzen des Behandlungszimmers hinaus.



Das Buch ist ab sofort als Book on demand im Online-Handel erhältlich.

Infos zur Person





# KICKSTART YOUR CAREER

dentXperts, der Karriereclub für Studenten der Zahnmedizin, Assistenz Zahnärzte und Praxisgründer.

Mit Ihrer kostenlosen und unverbindlichen Anmeldung zum dentXperts-Programm profitieren Sie als Teil des dentXperts-Teams von unserem dentalen Kow-how, genießen Partnervorteile und erhalten wertvolle Hilfestellungen für Ihren Praxisalltag.



**Es gibt also viele gute Gründe, mit dentXperts® durchzustarten:**



- Newsletter zu aktuellen Themen
- Praxisbezogene Workshop-Angebote
- Maßgeschneiderte Seminare und Fortbildungen
- Persönliche Ansprechpartner
- Attraktive Sonderkonditionen auf ausgewählte Produkte



# Charité-Jungzahnärztin taucht in Forschung ein

**INTERVIEW >>>** 2018 machte eine junge Absolventin Schlagzeilen: Esra Kosan hatte mit nur 22 Jahren ihr Zahnmedizinstudium in der Tasche und eine vielversprechende Zukunft vor sich. Was sie antreibt und wie sie die letzten Jahre für sich genutzt hat, verrät unser Gespräch.



Forschungsaffin: Jungzahnärztin Esra Kosan

**Frau Kosan, Sie gelten als jüngste Zahnärztin, die jemals an der Berliner Charité ihren Abschluss gemacht hat – Was hat Ihr Tempo bestimmt?**

Ich war schon früh in der Schule unterfordert und wurde mit einem überdurchschnittlich hohen IQ als hochbegabt eingestuft. Daraufhin wechselte ich auf den „Schnellläuferzug“ eines Berliner Gymnasiums und war mit 16 Jahren bereits Abiturientin, mit 17 Jahren Erstsemesterstudentin an der Charité und mit 22 Jahren approbierte Zahnärztin. Das Zahnmedizinstudium gehört wohl zu den schwersten Studiengängen, aber es machte mir Spaß. Ich habe das Studium zügig und für mich ohne Druck abgeschlossen. Dabei habe ich sowohl das Studium wie mein Privatleben als Studentin genossen.

**Sie sind seit 2020 wissenschaftliche Mitarbeiterin im Team der Abteilung Orale Diagnostik, Digitale Zahnmedizin und Versorgungsforschung an der Berliner Charité – Warum haben Sie sich für die Forschung entschieden, anstelle zum Beispiel einer Assistenzstellung in einer Privatpraxis?**

Mir reicht der gerade, „klassische“ Werdegang erst aus Studium, dann Arbeitsplatz und eigene Familie nicht aus. Ich kann und möchte mehr und habe es mir zur Aufgabe gemacht, für das Wohl der Menschen etwas zu erreichen. Deshalb bin ich nach kurzer Zeit im Angestelltenverhältnis in einer privaten Praxis an die Charité gewechselt, wo ich mit einem Team aus Klinikern und Forschern die zahnmedizinische Wissenschaft voranbringe. Ich möchte aktiv und dynamisch bleiben. Eine wissenschaftliche Karriere passt daher zu mir.

**Welches Bild haben Sie von einer Zahnmedizin der Zukunft? Oder anders gefragt: Was möchten Sie mit Ihren Möglichkeiten und Ressourcen in der Zahnmedizin zukünftig erreichen?**

Zahnmedizin heute und zukünftig sollte patientenzentriert sein. Meine Abteilung trägt nicht umsonst das Wort „Versorgungsforschung“ im Namen. Wir befassen uns mit der zahnmedizinischen Gesundheitsversorgungsforschung und entwickeln dabei neue Strategien für eine zukunftssichere zahnmedizinische Versorgung. Dabei spielt zum Beispiel auch die künstliche Intelligenz (KI) eine Rolle, mit deren Hilfe wir die zahnmedizinische Diagnostik optimieren wollen. Ich möchte in der Zukunft der Zahnmedizin mehr weibliche Führung in Politik und Forschung sehen. Unter den jetzigen Umständen ist eine Karriere für Frauen nicht ohne Weiteres erreichbar. Ich möchte daher mit gutem Beispiel vorangehen und meinen eigenen Weg in der breiten Welt der universitären Forschung beschreiten. <<<





## LOG IN TO YOUR FUTURE

### 3. Camlog Start-up-Days

Die etwas andere Fortbildung – interaktiv, dynamisch, persönlich  
29./30. April 2022, Berlin

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



**Beruflich entfalten? Zukunft gestalten!**

Jetzt anmelden unter  
[www.log-in-to-your-future.de](http://www.log-in-to-your-future.de)



**camlog**

# Mach's wie ein **START-UP**

**Text:** Michael Steinbach

**PRAXISMANAGEMENT >>>** Die klassische Zahnarztpraxis ist eine inhabergeführte Einzelpraxis mit klaren Strukturen und festen Hierarchien. Doch dieses Modell läuft langsam aber sicher aus und weicht dabei moderneren Organisationsformen, wie sie beispielsweise in Start-ups zu sehen sind. Was überhaupt eine Start-up-Kultur ausmacht, wie sie sich in einer Zahnarztpraxis realisieren lässt und welche positiven Effekte sich daraus für Praxis, Belegschaft und Patient\*innen ergeben, zeigt der folgende Beitrag.

Der häufig zitierte „Start-up-Spirit“ ist viel mehr als eine Duz-Kultur in einer flachen Hierarchie, wengleich diese Elemente eine dynamische Organisationsentwicklung und die Bereitschaft von Mitarbeiter\*innen, Eigenverantwortung zu übernehmen und die Initiative für Verbesserungsprozesse zu ergreifen, erleichtern können.

## Individuelle Stärken sehen und fördern

Leidenschaft, Authentizität, Agilität: Diese drei wesentlichen Merkmale zeichnen Start-ups aus. Viele junge und kleinere Unternehmen fördern eine ansteckende und offene Kultur. Vertrauensvorschuss und Zutrauen ins eigene Bauchgefühl, beispielsweise auch beim Recruiting, nehmen einen viel größeren Teil als bisher üblich ein. Voraussetzung für die Erreichung dieser begehrten Start-up-Kultur ist, dass Menschen mit all ihrer Individualität und

mit authentischer Freude gemeinsam so zusammenarbeiten, wie es am besten zu ihnen passt. Jedem im Rahmen des Möglichen die Freiheit zu geben, das zu machen, was man gerne tut und gut kann, bringt auch die Kultur voran.

## No secrets: Konstruktive Feedback- und Fehlerkultur

Moderne Unternehmer\*innen und Führungskräfte denken in Rollen und Verantwortungsbereichen, nicht in Titeln und Schubladen. Wenn eine Zahnarztpraxis den persönlichen Stärken und Wünschen der Mitarbeiter\*innen Rechnung trägt, kann jeder Einzelne persönlich und fachlich auf Basis von Eigenverantwortung (bbspw. Budgetverantwortung) wachsen. Diese Entwicklung benötigt als Fundament eine beidseitige Feed-



back- und konstruktive Fehlerkultur sowie ein Erarbeiten der richtigen Tätigkeitsgebiete und Aufgabenfelder. Transparenz zur Leistungseinschätzung und Gehaltsperspektive für Mitarbeiter\*innen sind genauso wichtig wie Offenheit in Bezug auf die Praxisentwicklung.

### Echtes Team: Aus Ansage wird Eigeninitiative

Was sind die Konsequenzen einer solchen Kultur? Ein funktionierendes Team, das sich wohlfühlt und harmonisiert, löst Herausforderungen auch initiativ ohne Weisung. Dies entlastet Praxisinhaber\*innen und Praxismanagement spürbar und kann zu einer besseren Work-Life-Balance führen. Das häufig als problematisch betrachtete Recruiting verläuft erfolgreicher, weil Kultur und Teamgeist sich vom Wettbewerb bereits beim Probearbeiten spürbar unterscheiden. Fehlzeiten durch Krankheitstage gehen aufgrund gesteigerter Motivation zurück.

### Gute Stimmung steckt an!

Auch die positiven Auswirkungen auf die Patientenzufriedenheit und -akquise können kaum hoch genug eingeschätzt werden. Dass Patienten\*innen sich vor, während und nach der Behandlung wirklich wohlfühlen, setzt das ideale Zusammenwirken eines echten Teams voraus. Möglich ist dieses nur in einer gelassenen Atmosphäre, in der jeder im Praxisteam so sein kann, wie er wirklich ist. Gelassenheit lässt sich wiederum nicht auf Weisung erzeugen, sondern muss authentisch empfunden werden. Das Besondere ist, dass sich dies ganz automatisch auf Patienten\*innen überträgt. Und weil ein gelassener Zahnarztbesuch zum Wohlfühlen nicht selten die Erwartungen weit übertrifft, sind aktive Weiterempfehlungen und somit neue Patienten\*innen mit positiver Grundhaltung die erstrebenswerte Konsequenz einer gelebten Start-up-Kultur. <<<

Michael Steinbach ist Geschäftsführer der Team Lieblings-Zahnarzt GmbH. Weitere Infos unter:  
[www.teamlieblingszahnarzt.de](http://www.teamlieblingszahnarzt.de) und  
[www.lieblings-zahnarzt.de](http://www.lieblings-zahnarzt.de)

25  
years  
NTI

# NTI Unique

Einstufen-Polierer  
für Compositefüllungen

die perfekte Politur  
schnell – einfach – sicher

- **Diamantpolierer für jede Art des Composite**
- **Fünf Formen für jede Füllungssituation**
- **Hochglanz mit nur einer Polierstufe**
- **Optimal in Verbindung mit dem LazyBur (Set-1934)**

Besuchen Sie unseren  
Onlineshop auf [www.nti.de](http://www.nti.de)



NTI-Kahla GmbH • Rotary Dental Instruments  
Im Camisch 3 • D-07768 Kahla/Germany  
Tel. 036424-573-0 • [verkauf@nti.de](mailto:verkauf@nti.de) • [www.nti.de](http://www.nti.de)

## Praxis sucht & junger Zahnarzt findet

**NEUANSTELLUNG >>>** Baschar Al-Trini schloss im „Coronajahr“ 2020 sein Zahnmedizinstudium in Frankfurt am Main ab und begab sich auf Stellensuche. Fündig wurde er in der Apollonia Praxisklinik für Zahnheilkunde in Düsseldorf. Was der junge Zahnarzt von seiner ersten Anstellung erwartete und was, im Gegenzug, die Praxisklinik suchte, verrät die Gegenüberstellung beider Seiten.

### Herr Al-Trini, wie haben Sie Ihre erste Stellensuche erlebt?

Als sehr spannend. Nach der strapazenreichen Examenzeit habe ich mich im Raum Düsseldorf um eine Anstellung als Vorbereitungsassistent bemüht. Viele Kommiliton\*innen berichteten von einem Corona-bedingten Mangel an Stellenangeboten, weshalb auch ich mit einer längeren Suche rechnete. Ich bin dann aber recht schnell auf die Apollonia Praxisklinik in Düsseldorf gestoßen. Zu diesem Zeitpunkt war eine Stelle als Vorbereitungsassistent ausgeschrieben, auf die ich mich sofort über ein Portal beworben habe.

### Was hat Sie anfänglich an der Apollonia Praxisklinik angesprochen und hatten Sie wegen der Einrichtungsgroße eventuell Bedenken?

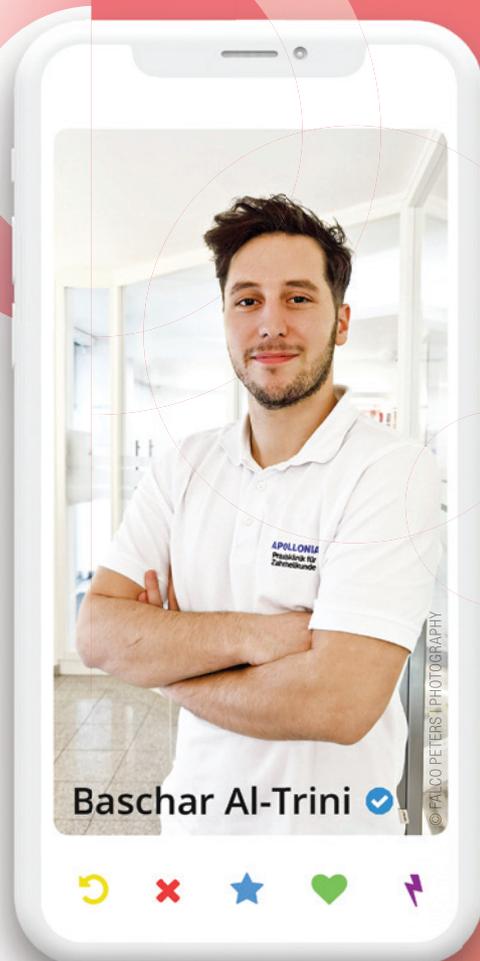
Mir gefiel, dass hier die ganzheitliche Zahnmedizin angeboten wird, denn so bekomme ich Einblicke in jede Teildisziplin der Zahnmedizin. Angst, in so einer großen Struktur unterzugehen, hatte ich nie. Ganz im Gegenteil, ich habe mich bewusst dafür entschieden, weil ich der Überzeugung bin, von den Kompetenzen erfahrener Kolleg\*innen profitieren zu können. Ich wollte mein Wissen in der Fläche ausbauen, und das in einem angenehmen, unterstützenden Umfeld – genauso erlebe ich jetzt meinen Arbeitsalltag.

### An welche erste Herausforderung können Sie sich noch erinnern?

Ganz klar: an meine erste eigenständige Implantatinsertion. Ich verinnerlichte im Vorfeld die einzelnen Behandlungsschritte und besprach die Röntgenaufnahmen mit einem Kollegen, wobei ich davon ausging, eher einen passiven Part in der Behandlung zu übernehmen. Als dann der Tag kam und der Patient auf dem Behandlungsstuhl saß, wurde mir angeboten, es doch eigenständig zu versuchen – und ich ergriff meine Chance! Ich konnte ja jederzeit nach Hilfe fragen. Im Nachhinein war ich mit der Behandlung zufrieden und glücklich, eine neue, wichtige Erfahrung gemacht zu haben.

# PERFE MAT

AUS DEM ECHTEN ZAHNI-



Baschar Al-Trini ist seit Ende 2020 als Vorbereitungsassistent in der Apollonia Praxisklinik Düsseldorf angestellt.

# CT! CH!

LEBEN

Dr. Sebastian Plogmann ist Zahnarzt und Gesellschafter bei der Apollonia Praxisklinik Düsseldorf.



## Herr Dr. Plogmann, nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich für Bewerber wie Herrn Al-Trini?

Da wir davon ausgehen, dass alle, die sich bei uns bewerben, in der Regel gut ausgebildet sind, ist die Examensnote nur ein grobes Raster für uns, die Qualität von Bewerbern zu messen. Vielmehr suchen wir Teamplayer, zukünftige Kolleg\*innen, die in der Lage sind, sich in unser Praxiskonstrukt mit mehr als 140 Agierenden einzufinden. Teamfähigkeit und Kollegialität sind wesentliche Auswahlkriterien für uns. Zudem sind das freundliche und professionelle

in Chatrooms, ausgebaut werden. Zum anderen haben Anfänger\*innen in unserer Praxis zu jeder Zeit mehrere Kolleg\*innen um sich, die sie bei Fragestellungen direkt ansprechen können. Das ist ein großes Plus. Wir bieten außerdem eine Art Mentorensystem, das sicherstellt, dass gerade junge Kolleg\*innen in der Assistenzzeit Techniken vertiefen und ihre Qualität kontinuierlich steigern können. Das Vorurteil, dass Mitarbeiter\*innen in großen Praxisstrukturen untergehen und anonym bleiben, ist – hier sprechen wir aus langjähriger Erfahrung – eine Mähr.

„Wir wissen, dass – knapp gesagt – **Betriebsrente unsexy** ist und die **Work-Life-Balance** heute zählt.“

Auftreten und das berufliche Selbstverständnis wichtige Parameter, denen wir in einem ersten Gespräch nachgehen. Alles, was wir tun, unterliegt einem ärztlichen Handeln. Wir sind, entgegen einem verkürzten Bild unseres Berufsstandes, in keinsten Weise nur für das schöne Lächeln zuständig. Der Patient und die für ihn adäquate Behandlung stehen für uns im Vordergrund. Und für diese Haltung, Kompetenz und Qualität werden wir gut belohnt. Genau dieses berufliche Selbstverständnis – das auch ein Dasein für Patienten in Krisenzeiten wie den aktuellen einschließt – sollten Bewerber bei uns mitbringen. Herr Al-Trini hat uns in all diesen Punkten im Bewerbungsgespräch und in der anschließenden Einarbeitung vollends überzeugt.

## Wie stellen Sie sicher, dass in einer solch großen Praxis wie Apollonia Einsteiger sich unterstützt und von Anfang an als Teil des Ganzen fühlen?

Zum einen haben wir eine eigene Internetoberfläche, die uns eine breite, schnelle und vielfältige Kommunikation ermöglicht. Das funktioniert sehr gut und kann je nach Bedarf, zum Beispiel

## Wie managt man Personal der Generation Z mit steigenden Ansprüchen?

Das ist eine gute Frage! Wir sind uns der unterschiedlichen Befindlichkeiten von Mitarbeiter\*innen verschiedener Nationalitäten und auch den sich massiv verändernden Ansprüchen an Beruf und Leben junger Kolleg\*innen sehr bewusst und versuchen, darauf einzugehen. Wir wissen, dass – knapp gesagt – Betriebsrente unsexy ist und die Work-Life-Balance heute zählt. Deshalb leisten wir uns zum Beispiel eine geschulte Feel-Good-Managerin, an die sich jeder bei Belangen wenden kann. Trotzdem bleibt natürlich das Personalmanagement eine Frage der Beweglichkeit – man muss sich de facto jeden Tag neu erfinden, für die Bedürfnisse der Mitarbeiter\*innen wach bleiben und Anreize schaffen. Dazu zählt auch, Themen in die Breite zu tragen, Aufgaben zu delegieren und Verantwortung abzugeben, wobei Letzteres dann auch wieder einer Kontrolle bedarf. Dafür ist eine gute und erprobte Praxisstruktur, wie wir sie uns über zwei Jahrzehnte geschaffen haben, unablässig. <<<

# Hey, 🙌 ich bin **Tina**

## Zahnmedizin im TikTok-Format 😎



**INTERVIEW >>>** Die Kölner Zahnärztin Dr. Tina Draheim ist seit 2019 Oberärztin an der Uniklinik Köln und bespielt gleichzeitig – in professioneller Influencer-Manier – als „dr.dentina“ alle gängigen Social-Media-Kanäle mit zahnmedizinischen Inhalten. Warum? Um dort (Mund-)Gesundheit zu promoten, wo sich Patienten in ihrer Freizeit aufhalten.

### **Dr. Draheim, als Social-Media-Persona verbinden Sie gekonnt E- und U-Levels der Zahnmedizin – Warum tragen Sie zahnmedizinische Belange so gezielt in die sozialen Netzwerke?**

In meinem Beruf sehe ich leider tagtäglich, dass die Aufklärung und das Verständnis von Gesundheit kein Regelfall in der Bevölkerung ist. Die Mundhygiene ist zu einem Großteil sehr schlecht. In der Praxis bleiben mir und anderen Ärzt\*innen, so sehr man sich auch bemüht, zu wenig Zeit für eine adäquate Wissensvermittlung zu möglichen Folgeerkrankungen. Daher entschied ich mich, zahnmedizinische und gesundheitliche Aufklärung über das Internet zu betreiben – über Kanäle, mit denen ich die Massen erreichen kann. Meine Inhalte gestalte ich plattformgerecht. Bei TikTok ist der Inhalt einfacher erklärt als auf LinkedIn, wo ich die „Dental Professionals“ antreffe. Mir ist wichtig, dass ich viele Menschen mit einer verständlichen Message erreiche – uns so wirklich etwas bewirken kann.

### **Wie reagieren Ihre Kolleg\*innen der Uniklinik auf Ihr Wirken im Social-Media-Bereich?**

Zu Beginn war ich unsicher, auf welche Reaktionen ich treffen würde. Doch meine Social-Media-Auftritte wurden durchweg begrüßt. Ich wurde sogar schon von Kolleg\*innen aus der Dentalindustrie zu Interviews, Podcasts und als Clubhouse-Moderatorin eingeladen. Die (Zahn-)Medizin in die sozialen Medien zu bringen (solange es seriös aufbereitet ist) und damit auch viele junge Menschen zu erreichen, trifft einfach den Geist der Zeit.

### **Neben Content auf Instagram, Twitter und YouTube bieten Sie auch informative TikTok-Reels an – was macht den Reiz von TikTok für Sie aus?**

TikTok ist eine reine Videoplattform mit Kurzvideos, die maximal 60 Sekunden lang sind. Dadurch ist man als Creator dazu angehalten, Inhalte gut zu strukturieren und die Themen knackig auf den Punkt zu bringen. Auch anspruchsvollere Lerninhalte können hier als „leichtere Kost“ vermittelt werden und die Aufmerksamkeitsspanne der Zuschauer wird nicht überstrapaziert. Menschen, die für längere Videos keine Zeit oder Muse haben, werden durch TikTok ideal abholt. <<<

Weitere Informationen zu den vielfältigen Kanälen, Medizin- und Life Hacks von Dr. Draheim unter: [www.dr-dentina.de](http://www.dr-dentina.de)



# Itis-Protect®

Zum Diätmanagement  
bei Parodontitis

Wiebke Ivens (geb. Volkmann), Geschäftsführerin hypo-A GmbH:

*„Bei chronischer Parodontitis hilft Itis-Protect:  
Reich an wertvollen Mineralstoffen, Spurenelementen und Vitaminen lindert Itis-Protect die Entzündung zuverlässig.“*

## Schmerzfrei Behandlung bei Parodontitis

Reine Mikronährstoffe für den ganzen Körper

- ✓ 60 Prozent Heilungsrate bei chronischer Parodontitis
- ✓ Deutlicher Rückgang der Entzündung
- ✓ reduziert Parodontitis-bedingten Zahnverlust
- ✓ stabilisiert das Immunsystem



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

Praxisstempel

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

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

# ALLEINSTELLUNGSMERKMAL PERSÖNLICHKEIT

Text: Dr. Carla Benz

Im Tipp der **dental**fresh 2/21 war die Rede von Karma, wie sich unser Selbst in unserer Umgebung widerspiegelt und wie es so sogar unsere Zufriedenheit und unsere Gesundheit beeinflussen kann. Es ging darum, dass unser Selbst der alleinige Faktor ist, an dem wir wirklich etwas verändern können. Wenn Sie sich nun bewusst machen, dass Ihre

Persönlichkeit Ihr einzig wahres Alleinstellungsmerkmal ist, dann ergibt der Beitrag der letzten Ausgabe vielleicht noch mehr Sinn?!

Innerhalb der zahnärztlichen Versorgung in Deutschland gibt es keine Engpässe. Die Patient\*innen müssen sich – insbesondere in beliebten Großstädten – entscheiden, ob sie die Zahnärztin oder den Zahnarzt unmittelbar vor der Haustüre oder etwas weiter entfernt konsultieren. Warum sollten sie sich gerade für Sie entscheiden?

Der Onlineauftritt Ihrer Praxis, Ihre Spezialisierungen oder etwa die Praxisein- und -ausrichtung lassen die Patient\*innen eine Vorauswahl treffen. Sie machen sich dadurch für Ihre gewünschte Zielgruppe besonders gut sichtbar. Es handelt sich dabei jedoch nur um Außerlichkeiten. Schlussendlich treffen die Patient\*innen im Behandlungszimmer auf Sie. Die Begegnung mit Ihrer Person entscheidet am Ende darüber, ob sich die Patient\*innen gut aufgehoben fühlen und Ihnen treu bleiben.

In einer Zeit, in der nahezu jedermann öffentlich ist und viele sich dabei auch besonders geschickt darstellen können, vergessen wir oft, dass wir einzigartig sind. Diese Einsicht sollte uns einerseits einen gewissen Druck nehmen, etwaigen „Idealen“ entsprechen zu müssen, und andererseits erweitern wir dadurch unseren Gestaltungsspielraum. Uns selbst können wir gestalten, an uns selbst können wir arbeiten. Aber warum sollten wir das tun? Am Ende hat alles wieder mit Karma zu tun. Ihre

Umgebung ist der Spiegel Ihrer Selbst. Bedenken Sie daher: Es werden Ihnen die Menschen begegnen, die Sie ansprechen. Wenn Sie sich Ihrer eigenen Ausstrahlung nicht bewusst sind, dann finden Sie sich gegebenenfalls in Beziehungen wieder, die Ihnen nicht gut tun und auf Dauer sogar schaden. Daher sollten Sie genau wissen, WER Sie sind und WAS Sie ausstrahlen. Seien Sie sich Ihrer Persönlichkeit und Ausstrahlung als Zahnärztin oder Zahnarzt bewusst. Im Behandlungszimmer zählen Homepage oder Instagram-Account nicht mehr. Da zählt nur Ihre Person.

Am besten können Sie sich selbst bewusst besser kennenlernen, indem Sie lernen, achtsamer zu sein. Die verschiedensten Methoden zur mentalen Regeneration können Ihnen dabei helfen. Die einen finden über das Praktizieren von Yoga den Zugang zu sich selbst, die anderen durch Meditationstechniken. Meine Empfehlung lautet auf jeden Fall: Probieren Sie aus und finden Sie in der Fülle des Achtsamkeitsangebotes etwas, das zu Ihnen passt. Sie betreiben so nicht nur eine nachhaltige mentale Prophylaxe, Sie können so auch immer effizienter Einfluss auf Ihr gutes Karma nehmen. Nur wenn Sie wissen, was Sie ausstrahlen, können Sie Einfluss darauf nehmen, was und wer Ihnen begegnen wird. <<<

## KONTAKT

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

Infos zur Person



## Social Media in der zahnärztlichen Praxis:

# Achtung Schweigepflicht

**Text:** RA Sinah Becker



shhhh

Auch im Bereich der Kommunikation und Informationsbereitstellung über soziale Medien hat der Zahnarzt die Pflicht, über alles, was ihm in seiner beruflichen Eigenschaft anvertraut worden ist, Verschwiegenheit zu wahren. Was erst einmal selbstverständlich klingt, bedarf durchaus einer näheren Betrachtung:

Im Rahmen des Internetauftritts ist die Darstellung von Fällen aus dem Praxisalltag ein häufig gewähltes Mittel, um fachliche Expertise hervorzuheben und (potenziellen) Patienten eine Vorstellung von dem Tätigkeitsbereich der Praxis zu vermitteln. Die Anonymisierung von Patientendaten bietet dabei oft nur eine Scheinsicherheit. Die Gefahr liegt in der durch nur wenige und für sich genommen anonymisierte Daten mögliche Verknüpfung verschiedener Interneteinträge, die durch die Summe der im Internet zur Verfügung stehenden Informationen Rückschlüsse auf den Patienten zulassen. Auf den ersten Blick unverfängliche Angaben können in Verbindung mit dem Namen des Zahnarztes bereits ausreichen, um die Identität des Patienten zu offenbaren. Da Anonymisierungsversuche demnach nicht immer ausreichend sind, ist es ratsam, die vorherige schriftliche Einwilligung des Patienten einzuholen. Dies dient nicht nur dem Schutz des Zahnarztes, sondern auch dem Zahnarzt-Patienten-Verhältnis. Denn auch bei hinreichender Anonymisierung kann nicht ausgeschlossen werden, dass der Patient nach seinem subjektiven Empfinden Anstoß an der Veröffentlichung seiner Krankengeschichte nimmt. Daneben steht die Frage, ob und welche Informationen über die von den jeweiligen Plattformen angebotenen Messengerdienste versendet werden dürfen. Da es sich dabei in der Regel nicht um einen ausreichend sicheren Kommunikationsweg handelt, sollten solche Dienste – auch bei Kontaktaufnahme durch den Patienten – ausschließlich dazu genutzt werden, neutrale Informationen wie etwa die Praxissprechzeiten zu teilen. Keinesfalls dürfen dagegen – auch nicht auf Wunsch des Patienten – Gesundheitsdaten wie etwa medizinische Befunde versendet werden. <<<

### KONTAKT

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

Infos zur Person



Tipp

© image by rawpixel.com

# INTER-DENTALE 2021

YOUNG EXPERTS  
DENTAL SYMPOSIUM

## Zurück aus der Sommerpause

Die Interdentale, das Symposium für Studierende in den klinischen Semestern, Assistenzzahnärzt\*innen und Praxisgründer\*innen, bildet 2021 als Event-Reihe das Kernstück des DMG Universitätsprogramms.

Das Wintersemester startet mit einem Programmhilighlight: Drei spannende Online-Events, die in Kooperation mit Karma Dentistry ([www.karmadentistry.com](http://www.karmadentistry.com)) und deren Mitbegründern entstanden sind. Am 14. September 2021 blickt „The Dental Dutchman“ Maarten de Beer über den Tellerand der zahnmedizinischen Themen hinaus. In „Social media and dentistry – how to navigate through a world of smoke and mirrors“ erfährt ihr, wie ihr Instagram und Co. zum dentalen Karrierestart nutzen könnt.

Jasper Thoolen spricht in der darauffolgenden Woche am 21. September 2021 in „An introduction in digitally planned orthodontics and esthetics“ über die Chancen und Vorteile moderner kieferorthopädischer Behandlungsmethoden. Abgerundet wird die Trilogie am 9. November 2021 durch Erik-Jan Muts, der in seiner Session „Failure & Success with Infiltration“ besonders herausfordernde Behandlungsfälle diskutiert.

Im Oktober geht es live: Unter dem Motto „Neue Impulse für die Zahnmedizin – innovative Diagnose- & Therapieverfahren“ findet am Samstag, dem 23. Oktober 2021, eine Live-Interdentale im Miniformat statt. Vier renommierte Referent\*innen bieten für einen exklusiven Teilnehmerkreis ein topaktuelles Themenportfolio – z.T. bahnbrechende Diagnoseverfahren und damit einhergehende neue Therapieoptionen bilden den Kern des ganztägigen Events. Eine kleine Party zum Ausklang am Abend ist ebenfalls geplant.

Für Fragen oder Anregungen zur Interdentale steht Julia Kunert gern zur Verfügung, einfach eine Mail schicken an: [clinicalresearch@dmg-dental.com](mailto:clinicalresearch@dmg-dental.com)



Das aktuelle Programm sowie die Möglichkeit zur Anmeldung gibt's hier:

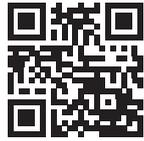
[www.interdentale.de](http://www.interdentale.de)

M  
A  
R  
K  
T



## ZEISS zu Besuch bei Bajohr OPTECmed

Infos zum Unternehmen



Vergrößertes Sehen und mehr Licht im Behandlungsfeld in Verbindung mit einer ergonomischen Körperhaltung sind zentrale Themen von Behandlern aller Sparten. Der Name Bajohr OPTECmed ist seit Jahrzehnten deutschlandweit ein Begriff für Zahnärzte, Mediziner und Spezialisten, wenn es um Lupenbrillen und Lichtsysteme geht. Als langjähriger Kooperationspartner von ZEISS Meditec war es daher nur logisch, dass der Showtruck auf seiner Medical Experience Tour 2021 durch ganz Europa auch am Unternehmensstandort von Bajohr in Einbeck Station machte. Im Juli zeigten die ZEISS-Experten im Showtruck die neuesten Techniken im Bereich Operationsmikroskope, während im Bajohr Showroom die neuesten Lupenbrillen- und Lichtsysteme präsentiert wurden.

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

## Kulzer Mobile Academy auf Tour

Die Kulzer Mobile Academy ist gestartet: Seit September macht Deutschlands größte mobile Dental-Akademie mit 200 fahrbaren Quadratmetern bundesweit Station. In dem ausgebauten Erlebnis-Truck erwartet Zahnärzte und Zahntechniker eine spannende Produkt- und Vortragswelt mit garantiertem Messefeeling, erlebbaren Produkt-Highlights und persönlichem Austausch – selbstverständlich mit einem durchdachten Hygienekonzept gemäß RKI und regelmäßigen Aktualitätsprüfungen. Kompakte Fachvorträge sorgen für kurzweiligen Wissenstransfer und ermöglichen den Teilnehmenden wertvolle Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK.

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

Jetzt anmelden zur Kulzer Mobile  
Academy unter: [www.kulzercom.net](http://www.kulzercom.net)

Infos zum Unternehmen



Wir kommen zu Ihnen – mit Deutschlands räumlich größter, mobiler Dental-Akademie. Erleben Sie auf 200 Quadratmetern, wie z. B. eine TCD-Matrix funktioniert, ein flexibles Zeitkonzept Ihren Praxis- und Laboralltag vereinfacht, oder welche Möglichkeiten Ihnen der 3D-Druck heute bereits bietet.

# laservision

## See the Feeling

Leicht und doch stark. Einfach und doch so funktional. Modular und doch immer komfortabel und stilvoll. Die neue F47 von laservision: eine Laserschutzbrille und doch so viel mehr.

Überzeugen Sie sich selbst.  
[uvex-laservision.de](http://uvex-laservision.de)



[uvex-laservision.de](http://uvex-laservision.de)

protecting people

# Q&A

mit Lilly

## Nach der Baby- pause: Zurück im Praxisalltag

**INTERVIEW >>>** Dr. Lilly Qualen hat mit 26 Jahren den Schritt in die eigene Praxis gewagt. Hier beantwortet sie regelmäßig Fragen rund um Leben, Lieben und Arbeiten als selbstständige Zahnärztin und frischgebackene Mutter.

### Realitätscheck: Lief der Wiedereinstieg nach deiner Babypause wie geplant?

Um es kurz zu machen: Am Ende kommt immer alles anders, als man denkt. Schon kurz nach der Entbindung habe ich wieder stundenweise gearbeitet. Als Chefin eines siebenköpfigen Teams konnte ich nicht lange zu Hause bleiben. Also war ich jede Woche in der Praxis, wenn auch nicht am Behandlungstisch. Gestört hat es mich nicht, denn ich freue mich jeden Tag aufs Neue auf mein Team. In den ersten Wochen konnte ich von zu Hause aus viel erledigen, da ich per Remote-Verbindung auf mein Praxisverwaltungssystem zugreifen kann. E-Mails versenden, Termine organisieren oder die Abrechnung checken – alles lief gut. Nach acht Wochen zu Hause bin ich wieder täglich in der Praxis. Ich kann den kleinen Mann ganz entspannt mitnehmen. Das stört glücklicherweise weder ihn noch mich. Im Gegenteil: In der Praxis freuen sich alle, ihn endlich kennenzulernen.

### Wie haben sich deine Routinen im Arbeitsalltag verändert?

Hier zeigt sich der große Vorteil, wenn man seine eigene Chefin ist: Flexible Pausen ermöglichen mir eine enge Bindung zu meinem Sohn. Ich nehme mir die Zeit einfach, sobald wir sie brauchen. Flexibilität gehört im Praxisalltag ohnehin dazu und zählt zu den großen Stärken unseres Praxisteam. Dank meines kinderlieben Teams wird mein Sohn immerzu herzlichst umsorgt. Auch unsere Patienten haben allergrößtes Verständnis. Und dann ist da natürlich noch mein Partner, der in Elternzeit ist. Beim Wiedereinstieg sollte man eines nicht unterschätzen: In der Praxis ist irgendwann Feierabend, doch ein Baby ist ein 24-Stunden-Job. Zum Glück fühlt sich dieser

„Zweitjob“ nicht wie Arbeit an, selbst wenn jetzt so manche Nacht kürzer ist als sonst. Das Schöne ist, dass ich von allen Seiten so viel zurückbekomme: In der Praxis die Wertschätzung durch meine Patienten und zu Hause die bedingungslose Liebe meines Babys. Besser geht es doch gar nicht, oder?

### Wie waren die Reaktionen von deinen Patienten – und von deiner Community?

Unsere Patienten haben mir die kleine Auszeit durchweg gegönnt und mein Team hat mich super vertreten und die Zufriedenheit in der Praxis war weiterhin hoch. Unsere Community bei Instagram interessiert sich sehr für den Spagat zwischen Muttersein und Selbstständigkeit. Ich stehe jetzt vielen Kolleginnen, die einen ähnlichen Plan haben, mit meinen Erfahrungen zur Seite. Gleichzeitig bekomme ich hilfreiches Feedback von Kolleginnen, die diesen Weg selbst schon gegangen sind. Mein Fazit: Ja, es ist kompliziert, aber nicht unmöglich. Dabei kann ich nur immer wieder betonen: Ohne meine Familie und Praxisfamilie wäre das alles nicht möglich. <<<



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

© Shaun van Zijl - DAMPSOFT

Infos zum Unternehmen



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



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 wenigen Ausnahmen im Bereich Instrumente.

Registrieren Sie sich jetzt gleich auf:  
[www.kavo.com/existenzgruender](http://www.kavo.com/existenzgruender)

# Ein **Blick** hinter die **Kulissen** bei

## hypo-A

**ORTHOMOLEKULARIA >>>** Das Gespür für moderne Gesundheitsthemen wie Silent Inflammation hat Tradition bei hypo-A als führendes Unternehmen für reine, hochwertige Mikronährstoffe. Nachhaltigkeit und authentische Bio-Lebensweise werden im gesamten Team großgeschrieben.

### Wiebke Volkmann

Bio-Visionärin und 2. Geschäftsführerin



Ich bin in einem „Bio-Haushalt“ groß geworden, in dem es schon immer ein Anliegen war, chronisch kranken Menschen eine langfristige Gesundheitsperspektive zu eröffnen. Zentrales Element ist unsere Ernährungsphilosophie in Kombination mit unseren in mehr als 30 Jahren Praxisforschung entwickelten Mikronährstoffpräparaten.

2011 publizierte der Zahnarzt Dr. H.-P. Olbertz eine aMMP-8-Studie an therapierefraktärer Parodontitis, die zeigte, dass eine gut abgestimmte Substitution reiner Mikronährstoffe chronische Entzündungen kurieren sowie die Regeneration des geschädigten Zahnhalteapparates unterstützen kann. Diese Studie ist die Basis unserer bilanzierten Diät Itis-Protect® zum Diätmanagement bei Parodontitis. Ich bin dankbar, dass wir so vielen Menschen mit unserem Wissen, unseren Erfahrungen und unseren Produkten helfen können. Aus diesen Gründen führe ich unser Unternehmen mit viel Leidenschaft in die Zukunft!

### Peter-Hansen Volkmann

Entwickler und beratender Arzt: Der kluge Kopf, mit dem alles anfang

Vor ca. 30 Jahren habe ich begonnen, für meine Silent Inflammation-Patienten und ganzheitlichen Therapien besonders reine Orthomolekularia zu suchen. Es gab vieles, was sauber und gut sein sollte, aber: You never lie to an allergic patient! Ab 1994 habe ich mit einer Apotheke eigene Rezepturen für optimal verträgliche hypoallergene orthomolekulare Therapeutika – hoT-Präparate – ohne E-Stoffe entwickelt. Diese verbesserten auch meine Darmtherapien: Allergie, Arthritis, Ekzeme, chronischer Schmerz, Rücken und Migräne – viele Krankheiten beginnen im Darm! Absolute Reinheit ist seit Gründung der hypo-A GmbH 1998 unser Erfolgsrezept!



## **Ivana Horstmann**

Industriekauffrau mit Freude an Kundengesprächen und Marketing

Wenn Sie bei hypo-A anrufen, beantworte ich oft Ihre ersten Fragen und leite Sie an unsere Experten weiter. Zudem unterstütze ich das Marketing. Bei hypo-A steht der Mensch im Fokus. Wir arbeiten gemeinsam daran, Gesundheit, Natur und Umwelt zu versöhnen, getreu der Devise: Gesundheit ist Lebensfreude!



## **Franziska Feddern**

Groß- und Außenhandelskauffrau mit dem ganzheitlichen Blick für die Kunden

Seit März 2021 arbeite ich im Unternehmen, nehme Ihre Anfragen entgegen und kümmere mich um die Messe-Organisation. An hypo-A begeistern mich das gelebte Gesundheits- und Umweltbewusstsein sowie die besondere Reinheit der Produkte. Der ökologische Neubau mit Biotop und kleinem Teich bietet uns allen einen angenehmen Ausgleich.

## **Christoph Jordan**

Bürokaufmann und Organisationstalent im Hintergrund

Seit sechs Jahren unterstütze ich hypo-A, Sorge für eine reibungslose Logistik und für den Versand unserer Produkte. Ich identifiziere mich gerne mit der gelebten Unternehmensphilosophie von hypo-A und schätze das besondere Bewusstsein für Ernährung, Ökologie und Wohlbefinden. Allerdings: Etwas sündigen darf auch mal sein ...



# **INFO**

Seit über 20 Jahren entwickelt und vertreibt hypo-A Orthomolekularia für verschiedene Indikationen in einzigartiger Reinheit, Qualität und Verträglichkeit. Die bilanzierte Diät Itis-Protect® zur unterstützenden Behandlung bei Parodontitis ist beispielhaft für die Innovationen von hypo-A. Mit wissenschaftlichem Mikronährstoff-Know-how und Reinstoff-Produkten steht hypo-A Behandlern und Patienten stets gern zur Seite – leidenschaftlich und überzeugend.

**Weitere Informationen zu hypo-A unter:  
[www.hypo-a.de](http://www.hypo-a.de) und [www.itis-protect.de](http://www.itis-protect.de)**

Infos zum Unternehmen



# Freiburger Dentalexpertise

## IM DOPPELPAK

**IMPLANTOLOGIE >>>** Das Zahnärzte-Duo Dres. Mathias und Markus Sperlich arbeitet seit 2013 in ihrer gemeinsam übernommenen Zahnarztpraxis in Freiburg im Breisgau. Welchen Weg beide Brüder bis zur Gründung gingen, wie sie die Niederlassung zusammen meisterten und welche Rolle dabei das Unternehmen Straumann spielte – der folgende Beitrag hat die Antworten parat.



© Straumann Group / Light Hunters Photography

### Gleiche Herkunft, verschiedene Werdegänge

**Dr. Mathias Sperlich** studierte an den Universitäten Freiburg, Würzburg und Zürich Human- und Zahnmedizin. Nach verschiedenen Stationen als Assistenz Zahnarzt erlangte er den Facharzt für Oralchirurgie und den Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie BDIZ. Darüber hinaus ist Dr. Sperlich, mit einer Affinität für den Segelsport, anerkannter Sport Zahnmediziner. Derzeit absolviert er ein Postgraduiertenstudium zum Master of Science Oral Surgery und Implantology am International Medical College in Münster.

**Dr. Markus Sperlich** studierte ebenfalls in Freiburg Zahnmedizin, entschied sich jedoch, nach einer kurzen Zeit als Assistenz Zahnarzt in einer Privatpraxis, für einen universitären Fortgang – als wissenschaftlicher Mitarbeiter und Assistenz Zahnarzt am Department für Zahnärztliche Prothetik (Universitätsklinik Freiburg) begann seine intensive Weiterbildung in der zahnärztlichen Prothetik. Zunehmend kristallisierten sich dabei die vollkeramische Implantologie und Implantatprothetik als Forschungs- und Tätigkeitsschwerpunkte heraus. Nach sieben Jahren im universitären Betreib entschied sich Dr. Sperlich für die Selbstständigkeit und lud seinen Bruder Mathias ein, das Projekt mit ihm umzusetzen. Beide Zahnärzte arbeiten seit Eröffnung der Praxis an ihrem eigenen Konzept der Sofortbehandlung. Sie sind zudem langjährige Anwender des Straumann Implantatsystems und hatten frühzeitig das Young Professional Program (YPP) für sich entdeckt.

# W-Fragen mit Markus und Mathias

## Was waren Ihre Beweggründe, überhaupt in die Zahnmedizin zu gehen?

**Markus:** Unser Vater ist Unfallchirurg und leidenschaftlicher Handwerker. Früh wurde daher mein Interesse an der Medizin geweckt. Gleichzeitig war ich zu Hause immer mit unserem Vater in der Werkstatt und entdeckte früh meine handwerklichen Fähigkeiten. Der Spaß an feinmotorischen Aufgaben und die Kombination aus Medizin und Handwerk führten mich dann zur Zahnmedizin. Während meines Studiums galt mein großes Interesse von Anfang an den chirurgischen Themen, und ich konnte diese bis heute beibehalten und intensivieren.

## Was hat Sie an der Niederlassung gereizt?

**Markus:** Nach meiner langen Klinikzeit und den dort gemachten Erfahrungen in der wissenschaftlichen und studentischen Ausbildung hat mich die Selbstständigkeit als neues, vielschichtiges Betätigungsfeld gereizt. Es war und ist nach wie vor für mich eine spannende Herausforderung, wissenschaftliche, evidenzbasierte Aspekte in die Arbeit eines selbstständigen Zahnarztes zu integrieren.

## Welche Tipps würden Sie Gründern heute geben?

**Mathias:** Baut euch im Vorfeld der Niederlassung ein Netzwerk auf – mit vielfältigen Kontakten. Für uns spielten in dieser Hinsicht das Unternehmen Straumann und das YPP eine große Rolle. Sondiert vorab eure langfristigen Ziele und vor allem die Punkte, die für eure persönliche Praxis wichtig sind. Versucht, „Schwächen“, die euch in Weiterbildungs- oder Assistenzstellen begegnet sind, in der eigenen Praxis von vornherein zu vermeiden. Denkt daran, dass ihr zukünftig einen Hauptteil eurer Zeit in eurem Unternehmen verbringen werdet – schafft euch eine Art „Wohlfühloase“, in der gerne und zufrieden gearbeitet werden kann. Das umfasst die Räumlichkeiten ebenso wie die Teamkonstellation. Konzept, Service und Mitarbeiterführung sollten, wenn möglich, von der ersten Minute an stimmen. Fehler, die in diesen entscheidenden Punkten gemacht werden, lassen sich in der Zukunft nur schwer korrigieren.

## Was war für Sie die größte Herausforderung nach dem Studium?

**Mathias:** Familie und Weiterbildung zu vereinen! Zwei meiner drei Kinder kamen im Studium zur Welt. Da musste viel geschoben, priorisiert und umorganisiert werden, was meinen ursprünglichen Plan, MKG-Chirurg zu werden, letztlich umlenkte.



**Mathias**

**Markus**

**Ihr Praxisschwerpunkt liegt auf der Implantologie und Implantatprothetik. Anhand welcher Kriterien haben Sie Ihr erstes Implantatsystem ausgewählt?**

**Mathias:** Wir entschieden uns bewusst für ein etabliertes System, welches über jahrzehntelange Erfahrungen und eine ausgewiesene Zuverlässigkeit verfügt – gerade zu Beginn unserer Selbstständigkeit wollten wir keine Kompromisse eingehen. Das hat uns zu Straumann geführt. Stabilität, Qualität, Präzision, Evidenz, kontinuierliche Weiterentwicklung, Besonnenheit und ein erstklassiger Kundenservice zeichnen das Unternehmen bis heute für uns aus.

**Wie wichtig ist das berufliche Netzwerk?**

**Markus:** Sehr wichtig. Ich habe sowohl in der Klinikzeit als auch in der Zeit als niedergelassener Zahnarzt immer sehr von meinen Netzwerken profitiert. Eine meiner ersten Verbindungen waren die Kontakte mit und durch das YPP. Hier wurde bereits zu Studentenzeiten eine Plattform ins Leben gerufen, die heute noch für mich einen wichtigen Bestandteil meiner Tätigkeit darstellt. Das YPP bietet hochkarätige Fortbildungen am Puls der Zeit – ortsnah, abwechslungsreich und preiswert. Der Erfahrungsaustausch mit Kollegen ist hierbei ein für mich essenzieller Bestandteil. Auch die zahlreichen Vergünstigungen ermöglichten mir von Anfang an die Verwendung eigener hochwertiger Instrumente und Materialien. Während der Phase der Existenzgründung waren die Rückenwind-Veranstaltungen ein wichtiger Pfeiler in unserer Entscheidungsfindung. Auch unsere persönliche Entwicklung im Rahmen des YPP vom Zuhörer zum Referenten ist eine tolle Bereicherung unseres Arbeitsalltags.

**Was sind Ihrer Meinung nach die Megatrends der zahnärztlichen Zukunft?**

**Mathias:** Der Megatrend der nächsten zehn Jahre wird die Sofortbehandlung sein: präoperative CAD/CAM Einzelzahn-, Brücken- und Full-Arch-Versorgungen. Darüber hinaus wird sich die Zahnheilkunde weiter wandeln. Der DMFT-Index der jungen Erwachsenen weist eindeutig darauf hin, dass der Fokus in Richtung Prävention (Gesundheitsbewusstsein) und Ästhetik geht. Parodontologie und ästhetische Korrekturen durch Chirurgie, Aligner- oder Veneerbehandlung werden die Restaurative Zahnheilkunde wenn nicht komplett ablösen, so doch deutlich verringern. Und abseits der Patientenbehandlung zeichnet sich schon jetzt ein Megatrend in Richtung Großpraxen ab.

**Welche weiteren Vorteile bietet das Straumann Implantatsystem?**

**Markus:** Es bietet mir für unseren Schwerpunkt der Sofortbehandlung alle notwendigen Tools und zuverlässige und erstklassige „Spieler“ mit dem BLX und TLX. Durchmesser und Längen, Oberflächen und Design entsprechen dem, was ich von einem modernen zukunftsorientierten Implantatsystem erwarte. Dazu kommen die Schweizer Qualität in allen Bereichen und die evidenzbasierte Unterstützung durch das ITI. Die Patienten profitieren von einer Lifetime-Plus-Garantie. <<<

**YPP: Fachwissen, Netzwerk, Starter-Kits & mehr**



Das Straumann® Young Professional Program, kurz YPP, bietet Studierenden schon ab dem 6. Semester eine Vielzahl an exklusiven Angeboten: von 50 Prozent Rabatt auf Straumann Fortbildungen und eine vergünstigte ITI Mitgliedschaft über Hospitationen zum Vorzugspreis, Top-Preise auf chirurgische und prothetische Starter-Kits und vieles mehr!

Infos zum Unternehmen



# R-Motion®

**RECIPROICATION  
REDEFINED**



**SICHER. EINFACH. MINIMALINVASIV.**

[www.fkg.ch/r-motion](http://www.fkg.ch/r-motion)

# Implantologie in Echtzeit

**WEITERBILDUNG >>>** Fortbildung ist nicht gleich Fortbildung! Die Art und Weise, wie relevante Inhalte eines Fachgebietes vermittelt werden – einschließlich der Frage, was überhaupt relevant ist – und wie aus Theorie Praxis wird, bestenfalls gleich als Teil der Fortbildung, variiert je nach Anbieter, Format und Referenten. Ein Fortbildungsdesign, das mit größtmöglichem Praxisbezug und intensivem Coaching den bestmöglichen Gewinn für Teilnehmende erzielt, ist das Live-Patient Curriculum Implantologie von Zahnarzt Arne von Sternheim.



Das Konzept des Live-Patient Curriculums Implantologie beruht auf der langjährigen Coaching-Erfahrung von Arne von Sternheim. Der in Villingen-Schwenningen niedergelassene Implantologe kann zahlreiche eigene internationale Weiterbildungsstationen, unter anderem die Universitäten Harvard, Boston, NYU und Wien, vorzeigen. Gleichzeitig war von Sternheim von 2009 bis 2017 als klinischer Ausbilder und Referent für Implant Seminars (Miami), dem amerikanischen Marktführer für implantologische Fortbildungen, sowie für das Dental Implant Institute (Las Vegas) tätig.

## Implantologie hautnah

Das vierteilige Live-Patient Curriculum richtet sich speziell an Einsteiger\*innen der Implantologie. Es vermittelt eine zugeschnittene, praxisorientierte Theorie, die Grundlage für ein sicheres, souveränes und langfristig erfolgreiches implantologisches Arbeiten ist. Auf den Theorieteil folgt intensives Hands-on: Hier haben die Teilnehmenden die Möglichkeit, passende Implantatfälle zu selektieren, zu planen und unter direkter Führung selbst am Patienten durchzuführen. Abschließend werden die gemachten OP-Erfahrungen ausgewertet und unter anderem auf das Komplikationsmanagement eingegangen. Ziel des Curriculums ist es, nach einer zugeschnittenen Einführung Einsteiger\*innen unmittelbar Hand anlegen zu lassen und so den normalerweise langen Weg vom Basiswissen zur Anwendung und einem sicheren Implantieren deutlich zu verkürzen.

## IMPLANTOLOGIE HOCH VIER

DAS DREITÄGIGE CURRICULUM IST IN VIER ABSCHNITTE GETEILT:

- 👉 Teil 1 widmet sich der bisherigen Entwicklung der Implantologie, Anatomie, Biologie, Biomechanik und Osseointegration.
- 👉 Teil 2 rückt die umfassende Behandlungsplanung in den Fokus.
- 👉 Teil 3 übt das Hands-on zunächst an Kiefermodellen und geht dann zu Patienten über.
- 👉 Im abschließenden Teil 4 stehen das perioperative Management sowie die Themen Pharmakologie und Komplikationsmanagement zur Diskussion.

Das Curriculum findet auch industrieseitig Zuspruch und wird unter anderem von CAMLOG unterstützt. Weitere Informationen zur Fortbildung und kommenden Terminen unter: [www.curriculum-implantologie.com](http://www.curriculum-implantologie.com)

## NACHGEFRAGT ...

### Herr von Sternheim – Was hat Sie veranlasst, Ihr eigenes Curriculum ins Leben zu rufen?

Als allgemein tätiger Zahnarzt war ich nach dem Studium Ende der Neunzigerjahre auf der Suche nach geeigneten Formaten, um die Techniken der Implantologie zu erlernen. Unzufrieden mit dem damals sehr mageren Angebot an Fortbildungen dehnte ich meine Suche aus, bis ich auf den amerikanischen Dentalchirurgen Dr. Arun Garg in Miami stieß. Bei ihm absolvierte ich ein neunmonatiges Curriculum – damals eines der wenigen Formate mit Hands-on-Workshops an Humanpräparaten. Wir blieben danach in engem Kontakt, veranstalteten Workshops in meiner Praxis in Villingen-Schwenningen und vertieften dabei die Idee der Live-Patient-Kurse. Einige Zeit später boten wir die Kurse in der Dominikanischen Republik und in Brasilien an. Das war eine tolle Erfahrung, auch weil es zeigte, dass es für Einsteiger\*innen kaum etwas Besseres gibt als direkt am Patienten geführt zu werden. Gleichzeitig profitierten Patient\*innen, die sich sonst keine teure Versorgung leisten konnten, von einer kostenlosen Behandlung. Eine Win-win-Situation für alle Seiten! Nach acht reise- und

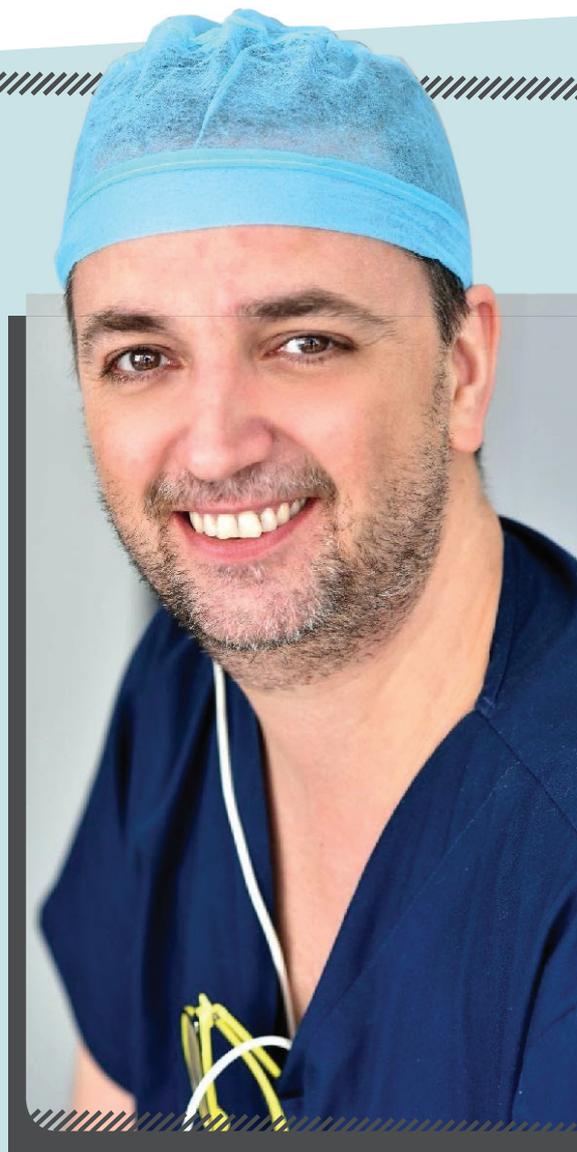
organisationsintensiven Jahren beendeten wir 2017 diese transatlantischen Kurse. 2020 nahm ich das Format wieder auf und begann Seminare in meiner eigenen Praxis durchzuführen.

### Was macht für Sie eine effektive Fortbildung aus?

Wir alle kennen es nur zu gut – Seminare, die man besucht und bei denen man zuschaut, sich denkt „oh toll“ und dann ist alles Gesehene spätestens in der zweiten Praxiswoche nur noch Makulatur und größtenteils vergessen. Eine Fortbildung wird erst dann effektiv, wenn man das Gelernte unmittelbar und dauerhaft in seiner Praxis umsetzen kann. Gerade in unserem Beruf muss eine Fortbildung – vor allem wenn es um wirklich neue Inhalte und Techniken geht – immer die Theorie an die Praxis koppeln, und zwar in kurzer Abfolge. Ansonsten bleibt das Vermittelte blanke Theorie und geht rechts rein und links wieder raus.

### In einem Satz: Was reizt Sie an der Implantologie?

Implantologie ist reizvoll, weil keine andere Methode einen Zahn so zuverlässig, dauerhaft und für den Patienten komfortabel ersetzen kann. <<<



# EXISTENZGRÜNDUNG

## im zweiten Durchgang

**Text:** Maria Reitzki

**INTERVIEW >>>** Zahnarzt Stefan Enz hat sich im Sommer 2020 mit einer eigenen Praxis in Murnau am Staffelsee niedergelassen. Die „Zahnmedizin im Werkhaus“ war allerdings keine Existenzgründung im klassischen Sinn: Zuvor hat Stefan Enz bereits 20 Jahre Erfahrungen in einer Gemeinschaftspraxis gesammelt, die er zusammen mit einem Kollegen geführt hatte. Im Interview verrät er, worauf er bei seiner zweiten Gründung besonderen Wert gelegt hat.

### **Herr Enz, wie kam es nach 20 Jahren Gemeinschaftspraxis zu Ihrer zweiten Gründung? Was wollten Sie mit Ihrer eigenen Praxis anders machen als zuvor?**

Mir lag das Thema Weiterentwicklung sehr am Herzen, und ich habe nach Möglichkeiten gesucht, wie ich das umsetzen kann. Im Endeffekt habe ich nur die Einzelpraxis als Möglichkeit gesehen, um mich so verwirklichen zu können, wie ich es mir vorstelle. Mein Ziel war es, eine Weiterentwicklung hinsichtlich der technischen Ausstattung und auch in Bezug auf meine Zielsetzungen und Philosophie gehen zu können. Da mir meine Mitarbeiter und auch mein gesamter Patientenstamm gefolgt sind und ich zudem im selben Ort geblieben bin, war mein Projekt nicht mit einer typischen Neugründung zu vergleichen.

### **Inwiefern wollten Sie sich mit Ihrer neuen Praxis technisch weiterentwickeln?**

In der Röntgentechnik zum Beispiel ist das Rad nicht stehengeblieben, sondern hat sich weitergedreht. Deshalb bin ich zur digitalen Volumentomo-

grafie gewechselt. Ein solches System lässt eine Weiterentwicklung zu, da es sich zukünftig weiter ausbauen lässt. Die Vorstellung, an der Grenze des technisch Machbaren angekommen zu sein und an der weiteren Entwicklung, die in der Medizin und am Markt stattfindet, nicht weiter teilnehmen zu können, engt mich sehr ein. Mit dem neuen System sind wir zum Glück nicht gebunden, sondern weiterhin offen für Fortschritt und Entwicklung.

### **Sie haben Ihre Praxis mit einem reichen Erfahrungsschatz in der Zahnmedizin gegründet. Inwieweit hat das Ihre Herangehensweise geprägt?**

Häufig werden Mitarbeiter mit einem Arbeitsplatz konfrontiert, der ergonomisch nicht durchdacht ist. Deshalb habe ich mein Team in die Praxisplanung einbezogen, was natürlich ein großer Vertrauensbeweis für meine Mitarbeiter ist. So konnten meine Mitarbeiter die neue Praxis und ihren Arbeitsplatz aktiv mitgestalten – schließlich sollten ihn die Personen mitbestimmen können, die tagtäglich daran arbeiten. Vieles von dem, was wir über die 20 Jahre in der gemeinsamen Praxis-

tätigkeit gelernt haben, haben wir in der neuen Praxis nun im Team umgesetzt. Nach so langer Zeit sind wir echt gut eingespielt! Die Erfahrungen mit der bisherigen Praxisausstattung haben mich zudem gelehrt, worauf ich bei meiner neuen Ausstattung Wert lege. Das, worauf es mir ankam, konnte mir der Hersteller, mit dem wir zuvor gearbeitet hatten, nicht bieten. Ich bin daher zu Planmeca gewechselt, einem finnischen Dentalgerätehersteller.

### **Wie sind Sie auf Planmeca aufmerksam geworden?**

Als in der Gemeinschaftspraxis unser OPG in die Jahre gekommen war, ging es darum, welche Anschaffung nun sinnvoll ist. Ich hatte mich auf Recherche begeben und mir auf der IDS diverse Hersteller angesehen. Dort habe ich mich mit Funktionen, Preis-Leistungs-Verhältnissen, Software-Lösungen etc. von DVTs auseinandergesetzt. Da bin ich das erste Mal mit Planmeca in Kontakt gekommen. Am Ende kamen nur noch zwei Hersteller infrage und schließlich hat Planmeca das Rennen gemacht – für meine eigene Praxis dann.



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](http://www.interdentale.de)

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

DMG Chemisch-Pharmazeutische Fabrik GmbH | [www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com) | [www.facebook.com/dmgdental](https://www.facebook.com/dmgdental)

**Auf ins  
Wintersemester!**

Mit „Dental Dutschman“  
Maarten de Beer im Online-  
Talk am 14. September  
und einem LIVE-Event  
am 23. Oktober 2021.



Zahnarzt Stefan Enz hat sich nach 20 Jahren ein zweites Mal niedergelassen und ist dabei zum Gründungsexperten geworden. Sein Fazit: Ziele setzen, das Team einbeziehen und passende Partner finden.

### Und worin bestand für Sie der große Vorteil, weshalb Sie sich für Planmeca entschieden haben?

Ausschlaggebend war für mich die Software, die hinter dem ganzen System steht. Bei Planmeca ist das die All-in-one-Software Romexis: eine Komplettlösung, die mir die Möglichkeit bietet, zusätzliche digitale Lösungen in die Praxis zu integrieren. Für mich war es maßgeblich wichtig, dass ich eine Software wähle, die es mir ermöglicht, verschiedene Geräte einzubinden. Während mein DVT und meine Behandlungseinheiten auch von Planmeca sind, sind beispielsweise unser Laborscanner und unser Kleinbildscanner von anderen Herstellern. Alle Geräte haben wir ins System eingebunden.

Ich möchte auch zukünftig in meiner Entscheidung, welches Gerät ich kaufe, frei sein. Mit Planmeca bin ich nicht herstellerabhängig – und diese Freiheit möchte ich mir auch bewahren. Ich möchte mich nicht auf einen Hersteller festlegen müssen, weil ich in einem bestimmten geschlossenen System gefangen bin. Mit meinem Berater vom Dentaldepot habe ich ganz offen darüber gesprochen, und auch er drängt mich nicht, mich auf einen Hersteller festzulegen – einfach weil Planmeca die Integration von Fremdherstellern ermöglicht. Und es funktioniert. <<<



Hier geht es zum vollständigen Interview:



Eine digitale Zahnheilkunde ist für Stefan Enz selbstverständlich. Dabei vertraut er den Produkten und Services von Planmeca.

Infos zum Unternehmen



Weitere Informationen zu den Produkten und Services von Planmeca unter:

[www.planmeca.com/de](http://www.planmeca.com/de)

# MOBILE ACADEMY

Wir kommen auch in Ihre Nähe!

KULZER **COM** 2021  
EXPERTS  
MEET  
EXPERTS

Intelligentes Zeitkonzept und höchste Präzision bei analoger und digitaler Abdrucknahme.



Perfekt abgestimmte Prothetikwerkstoffe – von der Aufstellung bis zur fertigen Prothese.



Innovative 3D-Druck-Lösungen, die Produktivität und Rentabilität steigern.



Bewährte Innovationen im Bereich farbechter Komposite und Bondings.

Sichern Sie sich bis zu  
**zwei Fortbildungspunkte!**

## Mobile Academy



Wir kommen zu Ihnen – mit Deutschlands räumlich größter, mobiler Dental-Akademie. Erleben Sie auf 200 Quadratmetern, wie z.B. eine TCD-Matrix funktioniert, ein flexibles Zeitkonzept Ihren Praxis- und Laboralltag vereinfacht, oder welche Möglichkeiten Ihnen der 3D-Druck heute bereits bietet.

Was Sie vor Ort erwartet:

- Dentale Lösungen neu und spannend erleben
- Vorträge und Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK
- Austausch und Dialog mit Kollegen und Experten
- Hygienekonzept gemäß den Empfehlungen des Robert Koch-Instituts mit regelmäßiger Aktualitätsprüfung

**DIE MOBILE ACADEMY IST AUF TOUR!**

Wissenswerte Fachvorträge und eine spannende Produkterlebnisswelt erwarten Sie!

- ▶ Wertvoller Expertenaustausch
- ▶ Fachliche Weiterbildung
- ▶ Praxisnahe Übungen



Jetzt kostenlos anmelden  
und erleben unter:  
**kulzercom.net**

# Invisalign Go Plus System:

**ANWENDERINTERVIEW >>>** Seit letztem Jahr bietet das neue Invisalign Go Plus System Zahnärzten ein erweitertes Versorgungsangebot mit bis zu 26 Behandlungsstufen für Patienten mit leichten bis mittelschweren Okklusionsstörungen. Zahnärztin und Anwenderin des Invisalign Go Plus Systems Dr. Kristina Baumgarten aus Siegen gibt im Q&A Auskunft zum neuen Schienensystem.



„Für mich gehören Aligner heutzutage einfach in jede Praxis. **Sie sind für mich das letzte, noch fehlende Puzzleteil für eine ganzheitliche Zahnmedizin.**“

Infos zum Unternehmen



## **Frau Dr. Baumgarten, wann haben Sie begonnen, mit dem Invisalign System zu arbeiten?**

Ich habe mich 2016 für das Invisalign System zertifizieren lassen und bin mit dem Invisalign Go System eingestiegen. Ich wollte ein Produkt verwenden, mit dem ich mich sofort sicher fühle, auf dessen Erfahrungen ich aufbauen kann, das mich bei der Planung unterstützt und mir und meinen Patienten vorhersagbare und gute Ergebnisse liefert. All das bietet mir das Invisalign System.

## **Seit wann verwenden Sie das neue Invisalign Go Plus System in Ihrer Praxis und was bietet es Ihnen und Ihren Patienten?**

Das Invisalign Go Plus System wurde im Herbst 2020 eingeführt. Anfangs war ich skeptisch, denn ich kam bis dahin gut mit dem Invisalign Go System zurecht und konnte viele meiner Patienten damit behandeln. Nur bei den Patienten, bei denen ich nicht genug Zahnbewegung zur Verfügung hatte, kam ich nicht weiter. Als das Invisalign Go Plus System gelauncht wurde, tastete ich mich langsam heran. Mittlerweile behandle ich fast 70 Prozent meiner Patienten mit dem Invisalign Go Plus System und 30 Prozent mit dem Invisalign Go System. Durch die Erweiterung um sechs Schienen kann ich mit dem Invisalign Go Plus System auch kritischere Bewegungen bzw. Grenzbewegungen der Zähne vorhersagbar erzielen.

# Mehr Schienen für mehr Bewegung

## Für welchen Fall verwenden Sie welches System?

Grundsätzlich basieren ja beide Systeme auf der gleichen Plattform und Planung, der Unterschied liegt letztlich nur in der Anzahl an Schienen und der damit erreichbaren Bewegungen. Das hat mir den Einstieg in die Anwendung des Invisalign Go Plus Systems sehr erleichtert. Ich schaue mir immer alle Patienten durch die „Invisalign Brille“ an und passe die Planung und Umsetzung ganz individuell an. Ich erhalte die Pläne für beide Systeme und wäge dann ab, wie ich am besten zum Ziel komme. Dabei ist das Ziel in erster Linie eine medizinische Verbesserung, die ästhetische Optimierung ist eher zweitrangig. Es geht mir, gerade wenn ich präprothetisch arbeite, hauptsächlich um eine minimalinvasive Therapie mit optimalen Ergebnissen für die weitere Behandlung.

## Aligner werden oftmals noch auf eine reine Ästhetikkorrektur reduziert. Ihr Potenzial greift aber weit darüber hinaus. Wo genau ordnen Sie Aligner in der Praxis ein?

Für mich gehören Aligner heutzutage einfach in jede Praxis. Sie sind für mich das letzte, noch fehlende Puzzleteil für eine ganzheitliche Zahnmedizin. Allgemein Zahnärztlich tätige Behandler\*innen, die prothetisch arbeiten und vorher nicht geschaut haben, ob es nicht mit Alignern minimalinvasiver und schonender geht, vergeben hier eine große Chance. Was ich schon an Zahnschubstanz gerettet habe, indem ich vorher mit Alignern therapiert habe, wäre anders so nicht möglich gewesen. Aligner sollten meiner Ansicht nach daher zum Standard in der Praxis gehören. <<<

## WIN-WIN für Zahnärzte und Patienten

### Das bietet das Invisalign Go Plus System:

- Behandlung eines breiteren Spektrums an Malokklusionen dank erweiterter Bewegungsoptionen – zur Behandlung komplexerer Fälle.
- Verbesserte Ausformung des Zahnbogens, noch besserer Lückenschluss und optimierte Lückenverteilung, genauere Vorhersagbarkeit.\*
- Dank der Anzeige der Behandlungsoptionen des Invisalign Go und Go Plus Systems kann der Zahnarzt den Fall klinisch besser beurteilen und Patientenanforderungen erfüllen.
- Der Zahnarzt kann auch die Molaren bewegen und somit komplexere Malokklusionen behandeln.
- Das Invisalign Go Plus System verbessert die Ästhetik des bukkalen Korridors mit einer 6-zu-6-Expansion.
- Das Invisalign Go Plus System ermöglicht außerdem eine stärkere 6-zu-6-Expansion, um die Notwendigkeit einer approximalen Schmelzreduktion zu reduzieren.

\* Vergleich mit bisherigen Invisalign Alignern aus einschichtigem Material (EX30).

# Patent™ Roadshow 2021

## Geballtes Wissen zur Dentalimplantologie

**EVENT >>>** Mit Biointegration der Periimplantitis entgegentreten – in diesem Sinne lädt der Keramikimplantathersteller Zircon Medical aus der Schweiz interessierte Implantologinnen und Implantologen im Herbst 2021 zu ihrer europaweiten Roadshow ein! In spannenden Vorträgen von international renommierten Referenten (Dr. Roland Glauser, Dr. Sofia Karapataki, Dr. Gordan John, Dr. Goran Benic und mehr) erfahren Sie, wie Sie selbst in Ihrer eigenen Praxis die Biointegration maximieren und infolgedessen das Langzeitrisiko von periimplantären Komplikationen reduzieren können. Erfahren Sie außerdem bahnbrechende Ergebnisse aus neuen Langzeitstudien.

Infos zum Unternehmen



### KONTAKT

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

**Patent** ➔

**Stuttgart**

**München**

**Hamburg**

### 10-jährige wissenschaftliche Evidenz

Patent™ ist das erste und einzige zweiteilige Keramikimplantatssystem mit einer von Experten begutachteten klinischen Langzeitstudie. Die 10-Jahres-Ergebnisse zeigen hohe Erfolgsraten, die mit der führenden Titanimplantat-Technologie vergleichbar sind. Patent™ ist das, worauf Klinikerinnen und Kliniker gewartet haben, um ihren Patientinnen und Patienten eine sichere, ästhetische und gesunde Zahnersatzlösung anbieten zu können.

### Beschleunigte Heilung und optimale Biologie

Dank des patentierten Herstellungsverfahrens verfügt das Patent™ Dental Implant System über eine ultrarauhe osseale Oberfläche in Kombination mit einer weichgewebefördernden glatten Gingivazone. Aufgrund der Materialeigenschaften von Keramik in Kombination mit der einzigartigen hydrophilen Oberfläche der Implantate wird Patent™ osseokonduktiv, beschleunigt die Knochenbildung und zieht gleichzeitig Weichgewebe an den maschinieren Kragen. Erleben Sie eine vollständige und stabile Biointegration, wie sie kein anderes Zahnimplantatsystem bieten kann: Patent™ – Der neue Standard in der Dentalimplantologie.

### Langzeitergebnisse gegen Periimplantitis

Das Material Keramik ist hypoallergen und hemmt die Bildung eines Biofilms auf seiner Oberfläche, wodurch es Bakterien abweist und die Ansiedlung von Plaque verhindert.

Da das Patent™ Implantat ein gewebeberechtigtes Design hat, bei dem der Übergang zwischen Krone und Implantat in einer reinigbaren Zone liegt, schafft es eine äußerst gesunde Umgebung, die eine optimale Anpassung und Gesundheit des Weichgewebes fördert.

Anhand von über 700 retrospektiv untersuchten Implantaten mit einer Nachbeobachtungszeit von fünf bis zwölf Jahren können Sie sich davon überzeugen, warum das Patent™ Dental Implant System Klinikerinnen und Klinikern geholfen hat, periimplantäre Komplikationen zu überwinden und warum es der neue Standard ist. <<<

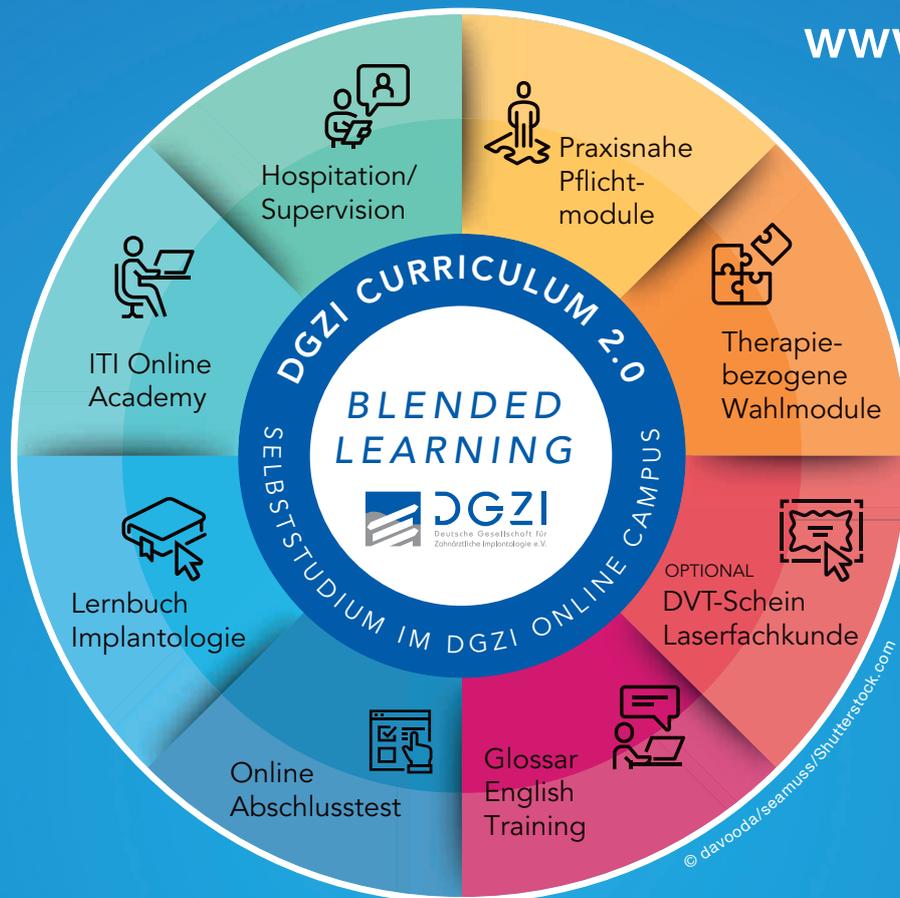
Finden Sie heraus, wann Zircon Medical mit der Patent™ Roadshow in Ihrer Nähe ist, und melden Sie sich zur Veranstaltung an unter:

[www.mypatent.com/roadshow-2021](http://www.mypatent.com/roadshow-2021)



# IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

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



## Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

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

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

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

## Turbine mit Micro-Kopf und mehr



Vor zehn Jahren stellte NSK die revolutionäre pico-Turbine als weltweit kleinste Dentalturbine vor. Mit der neuen Ti-Max Z micro Turbine, der Weiterentwicklung der pico Serie, wird jetzt an die Erfolgsgeschichte angeknüpft. Die Z micro Turbine stellt durch den 100°-Kopfwinkel sowie den im Durchmesser nur 9 mm kleinen Instrumentenkopf einen perfekten Zugang auf die zu behandelnde Stelle sicher. Durch die filigrane Größe und den neuen Winkel ist das Instrument perfekt für den Einsatz an den Molaren sowie für die Behandlung von Senioren oder Kindern bzw. Patienten mit eingeschränkter Mundöffnung geeignet. Trotz kleinem Kopf bietet das Instrument mit dem Vierfach-Düsenspray eine optimale Kühlung und mit einem für Instrumente mit

dieser Kopfgröße außerordentlichen Drehmoment von 20 W eine Spitzenleistung. Die aus Titan gefertigte Turbine ist mit weniger als 40 g ein Leichtgewicht und wird mit der kratzfesten DURAGRIP-Beschichtung ausgeliefert, sodass ein ergonomisches und ermüdungsfreies Behandeln möglich ist. Die eingebaute Quick-Stop-Funktion stellt sicher, dass das Instrument innerhalb von einer Sekunde anhält, was ein großes Sicherheitsplus darstellt. Die Z micro Turbine ist ab sofort für die Turbinenkupplungen von NSK, KaVo™ und Sirona™ erhältlich und mit Kurzschaftbohrern bis 21 mm Länge verwendbar.

Infos zum Unternehmen



Weitere Infos unter:  
NSK Europe GmbH  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

**laservision**

**See the Feeling**

protecting people

## Sportlich-leichte Zwei-Scheiben-Brille für jeden Einsatz

Die sportlich-leichte Laserschutzfassung F47 ist eine Zwei-Scheiben-Brille. Sie ist konzipiert für absorbierende Laserschutz-Kunststofffilter von laservision. Die randlosen Filter mit BC 8 sorgen für eine hervorragende Rundumsicht ohne Einschränkungen und bieten, durch die Filterhöhe, einen großen Abdeckbereich, der auch die Augenbrauen einschließt. Die Laserschutzbrillenfassung F47 wiegt zusammen mit den Laserschutzfiltern lediglich 25 g. Sie ist mit Zwei-Komponenten-Softbügeln und einer anpassbaren Nasenaufgabe ausgestattet, was in Summe für einen hohen Tragekomfort und individuelle Passform sorgt. Die F47 ist zur Markteinführung mit den Filtern P1M03, P1L12 oder P1P10 verfügbar.

Eine Flexibilität in der Anwendung wird durch die zentrale Adaptervorbereitung erreicht, die gegenwärtig zwei verschiedene Erweiterungsmöglichkeiten zulässt. Zusammen mit dem jeweils passenden Spezialadapter von laservision kann sie beispielsweise zusammen mit einer LED oder einer binokularen Lupe von HEINE ausgestattet werden.

Mehr Infos zur Brille



LASERVISION GmbH & Co. KG  
[www.uvex-laservision.de](http://www.uvex-laservision.de)

# Füllungstherapie schnell und einfach



Die ständig älter werdende Patientenschaft erfordert auf sie abgestimmte Behandlungsmethoden. Die Füllungstherapie, das tägliche Brot in einer Praxis, ist besonders in dieser Personengruppe eine Herausforderung. Da sich auch die Zahnpflege schwierig gestaltet, sind bei Füllungen die anatomisch und ästhetisch perfekt gestalteten Okklusalfächen nur schwer zu reinigen. Mit den LazyBur Diamantschleifern kann eine fissionsbezogene Gestaltung mit flachen Höckerabhängen sicher und vor allem patientenschonend in kurzer Zeit erstellt werden. Auch im normalen Alltagsgeschäft unterstützt das LazyBur Programm in vielen Fällen die okklusale Gestaltung aller Füllungsaufgaben.

Der LazyBur ist in drei Größen und in den Körnungen fein und superfein erhältlich. Für den größten

Durchmesser ist auch eine mittlere Körnung erhältlich. Das Instrument wird immer in einer Bewegung von distal (dorsal) nach mesial geführt. So bleibt die Sicht auf das Arbeitsfeld erhalten. Üblicherweise ist es notwendig, die Formgebung von Höckern und Fissuren mit Standardinstrumenten vor allem von bukkal oder oral vorzunehmen. Dabei werden zumeist die Wangen oder die Zunge mit einem Handinstrument, vorzugsweise einem Spiegel, weggedrückt. Dieser Vorgang ist für die zu behandelnde Person sehr unangenehm. Gerade hier zeigt sich einer der wichtigsten Vorteile des LazyBur. Das Instrument kommt in einer senkrechten Führung zum Einsatz. In einem Video auf [www.nti.de/videos](http://www.nti.de/videos) wird die einfache Anwendung gezeigt. Durch die feine und superfeine Körnung wird das Composite perfekt für die Politur vorbereitet.

Dies reduziert den Aufwand, um glatte, bakterienfreie Oberflächen zu erzeugen.

Laut BZÄK vom April 2021 muss eine zahnärztliche Praxis mit zwei Behandlungszimmern einen Umsatz von 326 Euro pro Behandlungsstunde erzielen, um eine wirtschaftlich stabile Basis zu erlangen. Der LazyBur unterstützt die Erreichung dieses Ziels. Die einfache Anwendung reduziert den zeitlichen Aufwand, erleichtert die Politur und sorgt für eine Oberflächenmorphologie, die von Patienten einfach zu reinigen ist.

NTI-Kahla GmbH  
Rotary Dental Instruments  
[www.nti.de](http://www.nti.de)

# LEBEN

NEWS

## Fragen mit Tiefgang

Und, wie geht's dir so? Dieser eher fade Start in ein Gespräch führt selten zu einer spannenden und anregenden Konversation. Wer aber genau darauf Lust hat, sollte zu „Dare to be Curious“ greifen. Das neue Kartenspiel mit klugen und spannenden Fragen der Berliner Coachin Georgia Grainger (bei Kindred People erschienen) macht Lust auf gegenseitiges Kennenlernen und sogar „schwere“ Themen zugänglich.



MEHR DAZU UNTER:

[www.wearekindred-people.com/shop](http://www.wearekindred-people.com/shop)

Quelle: [www.wearekindredpeople.com](http://www.wearekindredpeople.com)

## GENERATION IM LOCKDOWN

Die Künstler\*innen und Fotograf\*innen Feli & Pepita haben den Lockdown der vergangenen anderthalb Jahre in einem besonderen Format eingefangen: Ihre Fotografien zeigen Kinder und Jugendliche, umgeben von ihren vier Wänden und damit in einem Umfeld, das plötzlich zum zentralen Ort ihres Alltags wurde.



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

ZUM INTERVIEW MIT DEM KÜNSTLERPAAR 

# ...UND DIE KINDER?



**FOTOGRAFIE >>>** Wie sind Kinder und Jugendliche durch die letzten anderthalb Jahre gekommen? Dieser Frage ist das Kölner Künstler- und Fotografenpaar Feli & Pepita auf ganz eigene Weise nachgegangen – die Antworten darauf lassen sich in dem wunderschönen Bildband *IN MY ROOM* finden.

## Feli und Pepita, was wollten Sie mit dem Foto-Projekt *IN MY ROOM* einfangen?

Wir wollten wissen, wie Kinder und Jugendliche die Corona-Zeit erleben und was sie beschäftigt. Insgesamt 60 Kinder und Jugendliche in Europa und Asien öffneten uns die Türen zu ihren Zimmern. Letztlich wollen wir mit dem Projekt die Realität festhalten und über ikonische Bilder eine Art Zeitdokument schaffen. Das Buch *IN MY ROOM*, die Veröffentlichungen in verschiedenen Magazinen und die Ausstellungen sollen eine Öffentlichkeit herstellen und den Jugendlichen eine Stimme geben.

## Wie sind Sie auf die fotografierten Kinder und Jugendliche getroffen?

Begonnen haben wir das Projekt mit Kindern von Freunden in Köln, und über diese kamen dann ganz schnell viele neue Kids dazu. Auf unseren Fotoreisen in Asien und Europa hat dieses Schneeballsystem auch prima funktioniert.

## Gab es einen Tenor in den Aussagen und Befindlichkeiten der Kinder und Jugendlichen?

Es wird ja in der Öffentlichkeit eher über als mit den Jugendlichen gesprochen. Wir hatten den Eindruck, dass es ihnen guttat, einmal gefragt zu werden: Was ist dir wichtig und wie stellst du dir deine Zukunft vor? Sie hatten durchweg realistische und schlaue Antworten zu ihrer Situation, und ihnen ist vollkommen klar: „We’re all in this together.“ Natürlich vermissen sie Freunde und Schule, doch alle schienen einen Weg gefunden zu haben, mit der Situation klarzukommen und mit klaren Vorstellungen und Wünschen in die Zukunft zu schauen. <<<

„MEINE VORBILDER SIND  
ZUERST MEINE MUTTER,  
ZWEITENS BEYONCE UND  
DRITTENS RIHANNA.“

LIS (11), KÖLN

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

**ZIELE**

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

**KONTAKT****Bundesverband der 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: DEUTDE33030333000000000000000000000000



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:  
Antje Dunkel  
president@bdzm.de

2. Vorsitzender:  
Saskia Böttcher  
vicepresident@bdzm.de

Generalsekretär:  
Lisa-Katharina Wagner  
generalsecretary@bdzm.de

Öffentlichkeitsarbeit:  
Sumru Sinem Dogan  
pr@bdzm.de

Kommunikation:  
Bardia Saadat Sarmadi  
communications@bdzm.de

Immediate Past President:  
Lotta Westphal  
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.

# 21. EXPERTENSYMPOSIUM/ IMPLANTOLOGY START UP 2021

29./30. Oktober 2021  
Congresszentrum VILA VITA Marburg

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



www.innovationen-implantologie.de

29./30. Oktober 2021  
Congresszentrum VILA VITA Marburg

**21. EXPERTENSYMPOSIUM**  
„INNOVATIONEN IMPLANTOLOGIE“  
IMPLANTOLOGIE FÜR VERSIERTE ANWENDER

**IMPLANTOLOGY**  
START UP 2021  
IMPLANTOLOGIE FÜR EINSTEIGER UND ÜBERWEISERZAHNÄRZTE

INKL. TABLE CLINICS

Osseo- und Periointegration von  
Implantaten – Möglichkeiten,  
Grenzen und Perspektiven

OEMUS

## Thema:

Osseo- und Periointegration von Implantaten –  
Möglichkeiten, Grenzen und Perspektiven

## Wissenschaftliche Leitung:

Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg

## Referenten:

Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg  
Dr. Sebastian Becher/Düsseldorf  
Dr. Daniel P. D. Gerritz, M.Sc./Voerde  
Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz/Wiesbaden  
Dr. Amely Hartmann/Filderstadt  
Prof. Dr. Mauro Marincola/Rom (IT)  
Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz  
Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle/München  
Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin  
Prof. Dr. Marcel Wainwright/Düsseldorf  
Dr. Kai Zwanzig/Bielefeld

**Sonderkonditionen für Studierende und Assistent\*innen!**

Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zum 21. EXPERTENSYMPOSIUM/  
IMPLANTOLOGY START UP 2021 zu.

\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

## Sonder-Aktions-Pakete für Studierende

### PAKET 1: BRONZE



#### BaLUPO® 1 Sport

TTL-Lupensystem mit 2.5-facher Vergrößerung  
Sportfassung in vier Farben  
Alternativ mit Titanfassung + €100,-



#### BaLEDO® PowerLight

LED-Lichtsystem mit 60 000 lx  
Stufenlos dimmbar inklusive 1 Powerpack

**Komplettpreis: € 990,-\***

### PAKET 2: SILBER



#### BaLUPO® 2 Sport

TTL-Lupensystem mit 2.7-facher Vergrößerung  
Großes Sehfeld mit hoher Tiefenschärfe  
Alternativ mit Titanfassung



#### BaLEDO® PowerLight

LED-Lichtsystem mit 60 000 lx  
Stufenlos dimmbar inklusive 1 Powerpack

**Komplettpreis: € 1390,-\***

### PAKET 3: GOLD



#### BaLUPO® 2 Titan

TTL-Lupensystem mit 2.7-facher Vergrößerung  
Großes Sehfeld mit hoher Tiefenschärfe  
Alternativ mit Sportfassung



#### BaLEDO® FreeLight<sup>2</sup>

Kabelloses LED-Lichtsystem mit 35 000 lx  
Touch- und Dimm-Funktion inklusive 2 Powerpacks

**Komplettpreis: € 1690,-\***

### PAKET 4: PLATIN



#### BaLUPO® 3 Titan

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



#### BaLEDO® FreeLight<sup>2</sup>

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

**Komplettpreis: € 1990,-\***

