

# dentalfresh 2021 4

Das Magazin für junge Zahnmedizin





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)

# Den eigenen **MOTOR** für **NEUES** nutzen.



**Dr. Anke Welly**

Zahnärztin in eigener Praxis

Mitglied des neu gewählten Vorstandes der Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern

Aufgabenbereiche: Zahnärztliche Berufsausübung / Beruflicher Nachwuchs

Infos zur Autorin



## Liebe Leserinnen und Leser, liebe Studierende,

eine gewisse Unzufriedenheit mit dem Status quo, gekoppelt mit zahlreichen Ideen für Veränderung, ist ein toller Motor, die eigenen Handlungsmöglichkeiten abzuwägen und die Chance zum Mitwirken zu ergreifen. Ich biete mich hier gerne als aktuelles Beispiel an: Meine Kandidatur in den Vorstand der Landes Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern ist zu einem Großteil aus diesem Mix (und dem Vorschlag eines befreundeten Kollegen) heraus erwachsen. Meine erfolgreiche Wahl im Oktober 2021 hat mich dann nicht nur sehr gefreut – der Vorstand hat ab sofort mit Stefanie Tiede als neuer Präsidentin und mir zwei weibliche Vertreterinnen des Berufsstandes – sondern sogleich in die Spur geschickt, mich für meine Themen und Herzensprojekte gezielt einzusetzen. Hierzu zählen unter anderem die Bereiche Prävention, zahnärztlicher Nachwuchs, die Zusammenarbeit mit unseren ZFAs und die kommende Bürgerversicherung. Denn wann, wenn nicht jetzt, sollten wir mitmachen?

Wir sind jung, engagiert und kompetent und können die moderne Zahnmedizin mitgestalten. Lassen Sie sich von Ihrem eigenen Motor antreiben und bringen Sie sich ein – in Ihrem universitären Umfeld, in Verbänden, Gremien und mehr. In der Coronapandemie wurden wir Zahnärzte, obwohl wir trotz aller Risiken unserer Berufung an vorderster Front nachgekommen sind, von der Politik weniger unterstützt als andere medizinische Bereiche. Das war für viele von uns eine schmerzliche Erfahrung. Umso mehr zählt jede unserer Stimmen und ergibt in Summe eine engagierte und relevante Zahnmedizin, die nach innen wie außen sichtbar wird.

Die lebendige Vielseitigkeit der Zahnmedizin – in Studium und in Praxis – zeigt sich auch in der vorliegenden Ausgabe der **dentalfresh**. Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre!



s. 8

MERRY CHRISTMAS  
AND A HAPPY NEW YEAR!

Wir wünschen allen Leser\*innen der **dentalfresh** ein frohes und besinnliches Weihnachtsfest, einen angenehmen Jahresausklang und ein gesundes und (trotz aller Unsicherheiten) erfolgreiches 2022! Gleichzeitig möchten wir uns für die tolle Zusammenarbeit in diesem Jahr bei unseren Mitstreiter\*innen und Interviewpartner\*innen bedanken – die **dentalfresh** ist ein echtes Herzensprojekt in unserem Haus und lebt von den anregenden Kontakten zur jungen zahnmedizinischen Außenwelt! Umso mehr freuen wir uns schon jetzt auf das nächste Jahr mit neuen Inhalten, Interviews und Impulsen!



s. 40

# INHALT

3 Editorial

## STUDIUM

- 6 News
- 8 Zahnmedizin live erleben  
(plus Oma besuchen)
- 12 Studium in Grau:  
Was tun, wenn die Motivation weg ist?
- 14 How to ... Studienplatzklage  
Zahnmedizin 2022
- 16 So tickt Berlin ...

## PRAXIS

- 18 News
- 20 Q&A mit Lilly – Meine Freiheit:  
Auch mal mit Sohn in der Praxis
- 22 Aus Zahlen werden Charts:  
Ein Steuerungselement für alle  
Praxiskonzepte

## TIPPS

- 26 Social Media in der zahnärztlichen  
Praxis: Achtung Impressumspflicht
- 27 Im Hier und Jetzt ankommen:  
Das „Michael Jordan“ Prinzip

## MARKT

- 28 News
- 30 Kulzer Mobile Academy transportiert  
Know-how zu Zahnärzten
- 32 „Das ist der bequemste Stuhl überhaupt,  
Frau Doktor!“
- 34 Fortbildung mit Spaßfaktor
- 36 Produkte

## LEBEN

- 38 News
- 39 Geschenkideen
- 40 Lasst uns streiten! Aber richtig!

42 Impressum

# Verlass Dich auf uns – von Anfang an.



Attraktive Angebote für Studenten und Existenzgründer



# STUDIUM

NEWS

## Endlich wieder **BUFATA!**



Das Warten hat ein Ende: Nach zweieinhalb Jahren Pause findet die nächste Bundesfachschaftentagung (aka feiern, netzwerken und diskutieren) im Mai 2022 in Berlin statt.

Genauere Infos folgen in Kürze unter: [www.bdzm.info](http://www.bdzm.info)

## Hipp, hipp, hurra: Neue ZApprO goes live!

Seit dem 1. Oktober 2021 werden Studierende auf Basis der neuen Zahnärztlichen Approbationsordnung ausgebildet. Da die Novellierung mehr als 60 Seiten bürokratisch formulierter Vorschriften umfasst, die nicht sofort zu durchdringen sind, hat



das Studierendenparlament des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte zwei Erklärvideos gedreht, die über die Website [www.stupa.fvdz.de](http://www.stupa.fvdz.de) oder auf dem YouTube-Kanal des FVDZ aufrufbar sind. Außerdem stehen bei Fragen zur neuen Verordnung der bdzm und das StuPa jederzeit zur Verfügung. Einfach eine Mail schreiben an: [stupa@fvdz.de](mailto:stupa@fvdz.de) oder [info@bdzm.de](mailto:info@bdzm.de)

Quelle: StuPa

Erklärvideo Vorklinik



Erklärvideo Klinik



## Zahnis aufgepasst: ZWP Study Club ist neuer Wissens-Hotspot

Die zwei dentalen E-Learning-Plattformen ZWP online und der Dental Tribune Study Club haben sich unter [www.zwpstudyclub.de](http://www.zwpstudyclub.de) zusammengetan und bieten alles, was Herz und Hirn rund um die zahnärztliche Online-Fortbildung begehrt – für Studierende genauso wie für junge Zahnärzt\*innen am Start ins Berufsleben. Egal, ob leitliniengerechtes Fachwissen, Webinare, Live-OPs, Tutorials, Experteninterviews oder interaktive Fälle – im neuen ZWP Study Club werdet ihr fündig! Die Mitgliedschaft ist für registrierte Nutzer selbstverständlich kostenfrei. Auf geht's – klicken, lernen, weiterkommen.

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



## Studienabschlüsse: Frauen ganz vorne

Mehr als zwei Drittel aller Studierenden, die 2020 das Studium der Zahnmedizin abschließen konnten, sind weiblich. Von den 1.743 bestandenen Prüfungen wurden 1.193 Staatsexamen von Frauen abgelegt, 550 von Männern. Bei den Promotionen lagen Frauen mit 590 ebenfalls vor den Männern mit 347.

Quelle: Stat. Bundesamt –  
Fachserie 11, Reihe 4.2



> GIRL  
POWER! <



Wie schon in den Vorjahren war der bdzm zusammen mit den Kolleg\*innen des BdZA auch diesjährig am IDS-Stand der Bundeszahnärztekammer vertreten. Außerdem trafen sich während der IDS-Tage rund 25 Lokalvertreter\*innen des bdzm von 19 verschiedenen Universitäten in Köln, um über aktuelle Themen wie die neue ZAppRO zu beraten. In Köln bekräftigten die Lokalvertreter\*innen, relevante Themen zukünftig in enger Zusammenarbeit mit dem Studierendenparlament des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte (FVDZ StuPa) anzugehen.

Quelle: bdzm



Die neue  
**Procodile Q.**  
Evolution der  
Flexibilität.

Kernkompetenz,  
weiter gedacht.



# ZAHNMEDIZIN

**FAMULATUR** >>> Eine Hamburgerin in Leipzig – dieses Label traf im Oktober 2021 auf Claudia Stromberg zu. Als Zahni im fünften Semester am Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf absolvierte die Studentin eine zweiwöchige Famulatur in der Leipziger SOLO Zahnarztpraxis. Dabei schaute sie vor allem der Zahnärztin Hanna Volkmann über die Schultern. Was beide Seiten von der Famulatur mitnehmen konnten, verrät das Interview.



Jung-Zahnärztin Hanna Volkmann und Famulantin Claudia Stromberg in der SOLO Zahnarztpraxis in Leipzig.



# LIVE ERLEBEN

*(plus Oma besuchen)*

## **Frau Stromberg, Hamburg gilt als Vorreiter-Standort der Zahnmedizin. Können Sie kurz umreißen, was den Studiengang in Hamburg so besonders macht?**

Ich habe im Oktober 2019 mein Studium in Hamburg aufgenommen. Mit meinem Jahrgang startete dort der erste Modellstudiengang. In diesem Modellstudiengang wird von Anfang an die praktische Ausbildung in den Stundenplan integriert und auch ein Bezug zwischen den naturwissenschaftlichen und den zahnmedizinischen Fächern hergestellt. Somit hat man in jedem Fach einen relevanten Bezug zur Zahnmedizin und dadurch auch ein fächerübergreifendes Verständnis. Außerdem wird auch großer Wert auf wissenschaftliches Arbeiten gelegt, damit die Studierenden schon von Beginn des Studiums an mit einer wissenschaftlichen Herangehensweise vertraut werden.

## **Was waren bisher Ihre Highs und Lows im Studium?**

Highlights sind auf jeden Fall, wenn ich nach dem Fertigstellen einer praktischen Arbeit, sei es eine kieferorthopädische Spange oder das Röntgenbild einer fertigen Wurzelkanalbehandlung, das Ergebnis betrachten kann. Das ist ein tolles Gefühl! Am Anfang jedes praktischen Kurses kann ich mir kaum vorstellen, die Aufgabe erfüllen zu können, aber am Ende ist es doch geschafft und ich bin wieder einen Schritt weitergekommen. Lows oder wirklich schwere Teile kann ich kaum benennen. Das Pensum ist generell sehr hoch und ich stoße oft an meine Grenzen. Doch durch das klare Ziel, mein Studium erfolgreich abschließen zu wollen, und die Unterstützung meiner Kommilitonen, meiner Familie und meines Freundes, komme ich auch durch schwierigere Phasen.

## **Sie haben gerade eine zweiwöchige Famulatur in Leipzig absolviert – was hat Sie dazu bewogen und wie hat sich der Kontakt in die Leipziger Praxis ergeben?**

Im Rahmen des neuen Modellstudiengangs sind sowohl ein vierwöchiges Pflegepraktikum als auch eine vierwöchige Famulatur in einer Zahnarztpraxis als verpflichtende Praktika inbegriffen. Ich bin sehr

froh darüber, da ich somit die Möglichkeit habe, auch außerhalb der Uni medizinische Erfahrungen zu sammeln. Da man die Famulatur auch splitten kann, habe ich mich dazu entschlossen, in zwei verschiedene Praxen zu gehen. Auf Leipzig bin ich durch meine Großmutter gekommen, welche in Leipzig wohnt. Ich wollte, falls ich eine geeignete Praxis in Leipzig finde, die Famulatur mit einem Besuch bei ihr verbinden. Als ich bei meiner Recherche im Internet die SOLO Praxis entdeckte, war ich sofort vom Konzept begeistert. Prophylaxe als Schwerpunkt und dauerhafte Zahngesundheit sind Dinge, die mich auch persönlich sehr interessieren und die ich als sehr wichtig erachte. Nach einem kurzen Bewerbungsgespräch hatte ich den Platz als FamulantIn sicher.

## **Was nehmen Sie von der Famulatur mit zurück ins Studium?**

Ich habe mich in den zwei Wochen in der SOLO Praxis sehr wohlfühlt und konnte viele Eindrücke vom Praxisalltag, der Praxisführung und dem Beruf als Zahnarzt bekommen. Durch das Zuschauen und Assistieren in den Prophylaxe-Sitzungen und bei den Behandlungen hatte ich einen direkten Patientenkontakt und konnte den Workflow und die Behandlungen sehr gut mitverfolgen. Und auch in Bezug auf meine eigene Zahngesundheit habe ich viel gelernt.

## **Modellstudiengang Zahnmedizin iMED DENT**

Seit dem Wintersemester 2019/2020 bietet das UKE Hamburg mit dem integrierten Modellstudiengang Zahnmedizin iMED DENT eine Hochschulausbildung, die von Anfang an die praktischen Inhalte in den zahnmedizinischen Fächern mit den theoretischen Grundlagenfächern verbindet und die wissenschaftliche Ausbildung fördert.

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

Die Auswertung von Befunden war ein Bereich, den die Famulatin Claudia Stromberg unter Anleitung von Zahnärztin Hanna Volkmann in Leipzig üben konnte.



„Ich konnte in der SOLO Praxis viele Eindrücke vom Praxisalltag, der Praxisführung und dem Beruf als Zahnärztin bekommen.“

Claudia Stromberg

*Hanna Volkmann hat 2016 ihr Zahnmedizinstudium in Leipzig abgeschlossen, ist derzeit Doktorandin und seit 2021 in der Leipziger SOLO Zahnarztpraxis tätig. Während der Famulatur war sie die erste Ansprechpartnerin für Claudia Stromberg.*

**Frau Volkmann, können Sie sich noch an eine Famulatur von Ihnen während des Studiums erinnern?**

Bedauerlicherweise hatten wir keine Famulatur während des Studiums, so dass wir mit dem Praxisalltag erst nach dem Studium in Berührung kamen. Ich halte es aber für sehr sinnvoll, wenn die Studierenden schon frühzeitig Einblicke in den Berufsalltag erhalten können.

**Sie haben Frau Stromberg während ihrer Famulatur in der SOLO Praxis betreut: Was wollten Sie ihr vermitteln?**

Ich wollte ihr vor allem zeigen, dass die Zahngesundheit der Patient\*innen bei uns absolut im Mittelpunkt steht. Darauf ist das gesamte SOLO-Konzept ausgerichtet. Nach den abschließenden Gesprächen mit ihr hatte ich den Eindruck gewonnen, dass uns dies gut gelungen ist – auch weil wir Frau Stromberg das Konzept an ihrer eigenen Person vorstellen konnten. Im Gegenzug konnte auch ich durch Frau Stromberg viele wertvolle Einblicke in den aktuellsten Stand der Forschung erhalten, wofür ich sehr dankbar bin.

**Moderne Zahnmedizin ist für Sie ...?!**

Der Schwerpunkt in unserer Praxis ist die langfristige Zahngesundheit bzw. Prophylaxe von Schäden an den Zähnen und des Zahnhalteapparates. Da Patient\*innen immer mehr Wert auf ihre Gesundheit legen, verstehe ich genau das unter einer zeitgemäßen Zahnmedizin. <<<

## SOLO-Prophylaxe: Bleibend gesunde Zähne

Die Leipziger SOLO Zahnarztpraxis, in der Claudia Stromberg ihre Famulatur absolvierte, bietet einen einmaligen Präventionsansatz: das SOLO-Konzept beseitigt grundlegend die Ursache von Zahnerkrankungen, macht so Reparaturen überflüssig und hält Zähne ein Leben lang gesund.

Weitere Informationen unter: [www.solo-prophylaxe.de](http://www.solo-prophylaxe.de)



# PLANMECA COMPACT™ i5

## WEGWEISEND RICHTUNG ZUKUNFT

- Ergonomisches Arbeiten durch individuelle Einstellbarkeit
- Langfristig investieren durch zeitloses Design und hochwertige Verarbeitung
- Technische Fernwartungsmöglichkeit durch Vernetzung mit der Praxismanagementssoftware
- Entspanntere Patienten durch Ultra-Relax-Polster - eines der weltweit weichsten Polster



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

Schuckertstraße 21, 48153 Münster, Tel.: 0251/7607-550, Freefax: 0800/78015-17, [Einrichtung@nwd.de](mailto:Einrichtung@nwd.de), [nwd.de/Planmeca](http://nwd.de/Planmeca)

# Studium in Grau:



## Was tun, wenn die MOTIVATION weg ist?



### Herr Kilian, zu welchen Problemen beraten Sie Studierende aktuell?

Die Probleme der Studierenden, die unsere psychosoziale Beratung derzeit aufsuchen, sind ähnlich wie vor Corona, nur sind sie deutlich existenzieller geworden, weil sich die strukturellen Begebenheiten sehr verändert haben. Der normale soziale Austausch in Seminaren, in Mensen und darüber hinaus hat sich mit Corona drastisch reduziert und verkompliziert, Nebenjobs fielen weg und Unsicherheiten entstanden. Damit fehlte vielen, gerade am Beginn ihres Studiums,

die so wichtige Spiegelung und der Alltag am Rechner mit sozialer Deprivation wurde zäh. Menschliche Grundbedürfnisse konnten nicht erfüllt werden und dadurch litt auch die Motivation. Viele Studierende sind vor Corona gut durchs Leben gekommen, dann aber funktionierten ihre Bewältigungsmechanismen nicht mehr und sie brauchen unsere Hilfe, um neue Coping-Mechanismen zu entwickeln. Leider wird von Studierenden angenommen, dass sie in allgemeinen Krisenzeiten weniger Probleme hätten. Das ist aber falsch. Studierende, wie Kinder in der Schule und Erwachsene im Beruf, brauchen genauso unsere Hilfe. Sie wurden in der Krise übersehen und wir sind derzeit kaum (noch) in der Lage, den Beratungsbedarf zu decken, der besteht. Wir brauchen dringend staatliche Zuschüsse, um unsere Angebote aufrechterhalten zu können.

# zzz...

INTERVIEW >>> Das Wintersemester 2021/22 ist gestartet – zum Teil in Präsenz, zum Teil als Online-Lehre – und obwohl man hoffen könnte, ein gewisses „Business as usual“ steht auf der Tagesordnung, hadern viele Studierende zunehmend mit ihrer Situation. Die Motivation geht gen null und der Blick auf das weitere Studium und private Leben ist in Grau getüncht. Hier können psychosoziale Beratungsstellen des Deutschen Studentenwerks Studierenden als erste Anlaufstelle helfen. Doch vielen Stellen fehlen die Zuschüsse, um ihre Angebote an den hohen Bedarf anpassen zu können. Ein Gespräch mit Pablo Killian, Leiter der psychosozialen Beratungsstelle des Studentenwerks Leipzig, zur Lage der Studierenden in diesem Winter und was man tun kann, wenn die eigene Stimmung sich nicht verbessern will.

### Hier geht es zu den Leitfäden:

[www.studentenwerk-leipzig.de/news/hilfreiche-tipps-unserer-psychosozialen-beratung-fuer-den-corona-alltag](http://www.studentenwerk-leipzig.de/news/hilfreiche-tipps-unserer-psychosozialen-beratung-fuer-den-corona-alltag)

### Politik, hergeschaut! Beratungsangebote am Limit!

Während seit der Coronakrise verschiedene Bevölkerungsgruppen auf bundespolitischer Ebene verschiedentlich finanziell unterstützt wurden, ist kein Euro in die pandemiebedingte Aufstockung psychosozialer Beratungsangebote für Studierende geflossen. Das Studentenwerk Leipzig beispielsweise finanziert seine psychosozialen Beratungen derzeit allein aus Rücklagen und bewegt sich damit am absoluten Limit. Es fehlt an einem bundesweiten Hilfspaket, um Studierende weiterhin adäquat zu unterstützen, sodass sie ihr Studium erfolgreich absolvieren und danach ihren Beruf ausüben können.

## STUDIUM

### Wie funktioniert Ihre Beratung?

Wir bieten verschiedene Möglichkeiten an: Studierende können einen Erstberatungstermin bei uns anfragen. Hierfür besteht derzeit jedoch eine Wartezeit von acht Wochen. Gleichzeitig bieten wir eine offene Beratung am Telefon an. Für manche Studierende stellt das Telefon jedoch eine Hürde dar, sodass wir aktuell auch kurzfristig Präsenztermine freigeben. Dabei können wir in einer Beratung von 15 bis 20 Minuten eine erste Orientierung und grobe Klärung von Problemen und Konfliktsituationen geben. Ein normaler Beratungsverlauf umfasst hingegen in der Regel zehn Sitzungen; diese ersetzen aber keine Psychotherapie. Vielmehr bieten wir eine Zwischenlösung bis zur Psychotherapie an, einen ersten Kontaktpunkt bei akuter Belastung. Wir versuchen, gemeinsam mit den Studierenden ihre Situation zu betrachten und sie dabei neutral zu beraten. Wenn wir sehen, dass ein lebensgefährlicher Belastungsgrad vorliegt, handeln wir natürlich sofort und verweisen dann auf ein Notversorgungssystem.

### Was kann man in einem ersten Schritt tun, wenn Motivation und Lebensfreude einfach weg sind?

Wir haben Leitfäden entworfen, die Studierende auf unserer Webseite aufrufen können und die dabei helfen sollen, positiv auf die eigene Situation einzuwirken. Sie ersetzen keine Beratung und Therapie, geben aber umsetzbare Tipps und Ideen für verhaltenstherapeutische Interventionen. Grundsätzlich empfehlen wir, strukturell anzusetzen, nach dem Prinzip Outside-In. Das heißt, da es schwer ist, von innen heraus die eigene Stimmung zu ändern, gerade wenn die Gedanken in einer negativen Spirale verharren, liegt der Trick darin, die Wochenstruktur so zu gestalten, dass ausreichend positive Verstärker vorhanden sind. Hierzu können angenehme Aktivitäten, Genuss, Sport und sozialer Austausch zählen. Damit werden unsere menschlichen Basisbedürfnisse bedient, die dann auch unsere Motivation wieder ankurbeln. Indem man sich positive Erlebnisse in eine Woche fest einplant, schafft man sich von außen Anreize, die nach innen und damit auf die eigene Stimmung wirken. <<<



How to ...

# STUDIENPLATZKLAGE ZAHNMEDIZIN 2022

Text: Dr. Frank Selbmann

© Image by rawpixel.com

**RECHT >>>** Wer einen Studienplatz in Zahnmedizin über die Stiftung für Hochschulzulassung (Hochschulstart) ergattern konnte, kann sich glücklich schätzen. Schließlich übersteigt die Zahl der Bewerber\*innen die Zahl der zu vergebenden Studienplätze um ein Vielfaches. Diejenigen, die über Hochschulstart leider leer ausgehen, können ihren Studienplatz einklagen, wenn sie jahrelange Wartezeiten oder ein teures Auslandsstudium vermeiden möchten.

Jahr für Jahr werden im Zuge der Studienplatzklage zahnmedizinfreie Studienplatzkapazitäten aufgedeckt und unter gerichtlichen Antragstellern verteilt. Leider sind im Studiengang Zahnmedizin (wie auch in der Medizin) die Zeiten vorbei, in denen nahezu jeder Antragsteller mit einem Studienplatz im Zuge der Studienplatzklage rechnen konnte. Denn mittlerweile übersteigt auch die Zahl der Antragsteller die Zahl der freien Studienplätze deutlich. Eine Garantie auf einen Studienplatz gibt es somit nicht. Was also tun? Wichtig ist, ausschließlich diejenigen Universitäten für eine Studienplatzklage ins Auge zu fassen, für die eine begründete Aussicht auf weitere Studienplätze besteht. Denn auch für die Studienplatzklage gilt: Viel hilft nicht immer viel! Die entscheidende Frage muss immer lauten: Ist eine Studienplatzklage gegen die betreffende Universität wirklich Erfolg versprechend? Erst wenn dieser Punkt geklärt ist, lohnen sich weitere Schritte.

Studienplatzklage 2022 in drei Schritten:

- 1.** Interessenten einer Studienplatzklage können die Erfolgsaussichten verbessern, wenn sie rechtzeitig vor Ablauf der für sie geltenden Hochschulstart-Bewerbungsfrist (Sommersemester 2022: für Alt- und Neuabiturienten gilt der 15. Januar 2022 – Wintersemester 2022/23: für Altabiturienten gilt der 31. Mai 2022, für Neuabiturienten der 15. Juli 2022) eine vollständige Hochschulstart-Bewerbung abgeben.
- 2.** Für die Versendung der sogenannten außerkapazitären Hochschulansträge an die Hochschulen durch Kanzleivertreter gelten folgende Fristen: Wichtig sind der 15. Januar 2022 für das Sommersemester 2022 und der 15. Juli 2022 für das Wintersemester 2022/23.
- 3.** Beschränken Sie sich bei der Auswahl der zu verklagenden Hochschulen möglichst nicht auf nur eine Hochschule. Andererseits sind im zahnmedizinischen Studiengang zum Sommersemester Studienplatzklageverfahren gegen mehr als zwei bis vier Universitäten und zum Wintersemester gegen mehr als acht bis zehn Universitäten nicht sinnvoll. Denn so werden zwangsläufig Universitäten verklagt, an denen keine Erfolgsaussichten gegeben sind. <<<

# Die nachhaltige und gesunde Lösung für einen verlorenen Zahn



## Optimale Biologie

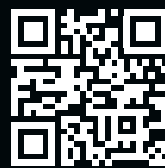
Langfristig gesundes Weichgewebe

## Schnelle Einheilung

Schnelle Einheilung  
mit rascher Integration

## Langfristiger Erfolg

Hervorragende Hart- und Weich-  
gewebestabilität unter Belastung



[www.mypatent.com](http://www.mypatent.com)



© SVZM

Mitglieder der Studierendenvereinigung v. l. n. r.:  
hintere Reihe: Bibi, Bardia, Bekki  
vordere Reihe: Diba, Max, Sumru

# SO TICKT BERLIN ...

**Text:** Sumru Sinem Doğan

**FACHSCHAFT** >>> Jeder Studienstandort tickt anders – Berlin ist wild, dynamisch, international und individuell. Was Berlin sonst noch zu bieten hat, verrät Zahni Sumru Sinem Doğan. Sie ist studentische Beraterin am CharitéCentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde und Teil des neu gewählten bdzm-Vorstandes.

Mit über 19.000 Beschäftigten aus mehr als 110 Nationen und 8.600 Student\*innen, von denen über 1.600 aus dem Ausland stammen, gehört die Charité zu den größten Arbeitgebern des Gesundheitswesens und den forschungsintensivsten medizinischen Einrichtungen Europas (Stand 2020). 1884 als Zahnärztliches Institut der Friedrich-Wilhelms-Universität zu Berlin, der heutigen Humboldt-Universität zu Berlin, gegründet, zählt das heutige CharitéCentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde zu Deutschlands größten Zahnkliniken. Über 500 Studierende üben sich hier jedes Semester an zahnmedizinischen und zahntechnischen Herausforderungen. Zur Verfügung stehen hierfür zwei zahntechnische Labore sowie ein kürzlich modernisierter Phantomsaal. Die Zahnklinik selbst besteht aus einem Alt- und einem Neubau. Letzterer ergänzte zu Beginn der 1980er-Jahre unser Haus. So konnte neuer Raum für die Ausbildung geschaffen werden, welcher unter anderem eine der größten zahnmedizinischen Fachbibliotheken Deutschlands mit zahlreichen Arbeitsplätzen, einem Lesesaal und Gruppenarbeitsbereich beherbergt. Die Studierendenvereinigung Zahnmedizin Berlin (SVZM) zählt aktuell über 15 aktive Mitglieder aus allen Semestern. Damit gibt es für jedes Anliegen mindestens eine\*n Ansprechpartner\*in. Unsere Aufgabe besteht darin, der Studierendenschaft Gehör zu verschaffen und ihre Belange aktiv zu vertreten. <<<

## MACHT MIT!

Ihr seid frischgebackene Erstis und wisst noch nicht, wie der Hase läuft? Wir informieren euch auf unserer Erstsemestereinführung! Ihr braucht noch einen Spind für eure Materialien? Wir vermitteln euch den Kontakt zur Spind-AG. Ihr benötigt vor Kursbeginn noch etwas oder wollt alte Lehrbücher loswerden? Wir organisieren euch einen Zahntrödel. Um all das und mehr umzusetzen, treffen wir uns regelmäßig in der Zahnklinik (derzeit digital). Zu den Treffen kommen die Semestersprecher sowie all jene zusammen, die sich engagieren und Kontakte knüpfen wollen. Ob Website-AG, Fachschaftsraum- oder Mentor\*innen-AG – jeder Studierende kann und darf sich bei uns in seinem eigenen Interessengebiet ausleben und austauschen. Kommt vorbei und bringt euch ein!

Weitere Infos zum Standort Zahnmedizin Berlin unter [www.svzm-berlin.de](http://www.svzm-berlin.de) oder auf [@Instagram svzm.berlin](https://www.instagram.com/svzm.berlin)





# 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.“*

## Einladung zum kostenlosen Online-Seminar:

### „Behandlungsresistente Parodontitis? Hilfe von innen mit der Mikronährstofftherapie.“

Termine: 26.01.22 | 23.02.22 | 23.03.22

👉 Infos und Anmeldung: [www.hypo-a.de/paro](http://www.hypo-a.de/paro)

### Itis-Protect® wirkt!

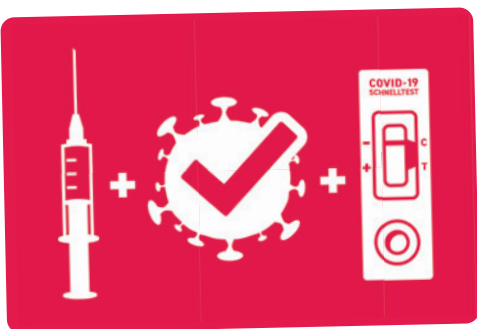
- ✓ 60 Prozent Heilungsrate bei chronischer Parodontitis
- ✓ Deutlicher Rückgang der Entzündung
- ✓ Reduziert Parodontitis-bedingten Zahnverlust
- ✓ Stabilisiert das Immunsystem

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





## Trotz 3G-Regel: Behandlungspflicht bleibt bestehen



Die Anwendung der 3G-Regel (geimpft, genesen, getestet) in Zahnarztpraxen hat laut BZÄK und KZBV keine rechtliche Grundlage. Die zahnärztliche Behandlung muss für alle Patient\*innen auch unabhängig von der 3G-Regel möglich sein, denn Zahnärzt\*innen stehen im Dienst der Gesundheit der Allgemeinheit. Dieser Berufspflicht würde nicht nachgekommen werden, wenn die Behandlung von Patient\*innen willkürlich abgelehnt wird. Das wäre dann der Fall, wenn ganze Bevölkerungsgruppen – zum Beispiel Ungeimpfte oder nicht Getestete – von der Behandlung ausgeschlossen wären. Deshalb bleibt nur die Möglichkeit, die Behandelnden sowie die Patient\*innen durch die schon immer sehr umfassenden Hygienemaßnahmen in Zahnarztpraxen zu schützen.

Quellen: BZÄK, KZBV

## Rheine hat sie: Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

Die kieferorthopädische Praxis von Dr. Sondra Aull-Glusa im westfälischen Rheine an der Ems ist Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2021. Die Praxis hat beim diesjährigen ZWP Designpreis die Jury mit einer minimalistisch-transparenten Ausgestaltung überzeugt, die durch ein gekonntes Farbspiel aus Mint, Rosé, Weiß und Eichenbraun eine durchgehend klare und einladende Tonalität vermittelt. Machen auch Sie mit beim ZWP Designpreis 2022 und zeigen Sie uns Ihre ganz eigene Idee und Gestaltung eines modernen und selbstbestimmten Arbeitsplatzes! Einsendeschluss ist der 1. Juli 2022.



Alle Informationen auf [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)



## Berufshaftpflichtversicherung mit Zulassung verpflichtend

Das im Juni 2021 beschlossene neue Gesundheitsversorgungsweiterentwicklungsgesetz verpflichtet Vertragszahnärzt\*innen zum Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung zum Zeitpunkt der Zulassung. Für Vertragszahnärzt\*innen ist eine Mindestversicherungssumme von drei Millionen Euro pro Versicherungsfall erforderlich, für MVZs und Vertragszahnärzt\*innen mit angestellten Zahnärzt\*innen müssen fünf Millionen Euro pro Versicherungsfall abgedeckt sein. Auch bereits zugelassene Zahnärzt\*innen müssen einen ausreichenden Versicherungsschutz nachweisen, um weiterhin Patient\*innen behandeln zu dürfen.

Quelle: ETL A/Deutscher Bundestag

## Junge Oralchirurgin wird Kammerpräsidentin in Mecklenburg-Vorpommern

Die Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern hat seit Oktober mit der 40-jährigen Oralchirurgin Stefanie Tiede (Rostock) eine neue Präsidentin und zugleich eine verjüngte Kammerführung. Nach 30 Jahren im Amt trat Prof. Dr. Dietmar Oesterreich von seinen Funktionen zurück, um einen Generationswechsel einzuleiten. Vizepräsident wurde Dr. Peter Bührens. Mit Stefanie Tiede ziehen drei weitere jüngere Kolleg\*innen in den Vorstand ein, darunter auch die Zahnärztin Dr. Anke Welly.

Quelle: BZÄK



# Q&A

mit Lilly

## Meine Freiheit: Auch mal mit Sohn in der Praxis

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

### Lilly, deine Praxisgründung ist über drei Jahre her. Hast du deine Entscheidung jemals bereut?

Nein, noch nie. Natürlich gab es den einen oder anderen Realitätscheck. Zahnärztin in der eigenen Praxis zu sein bedeutet nämlich längst nicht, nur „Zahnärztin“ in der eigenen Praxis zu sein. Man ist die Chefin eines größer werdenden Teams und braucht ein offenes Ohr für Sorgen, Ideen oder auch mal Kritik, muss sich durch den Dschungel der Betriebswirtschaft kämpfen, mit etlichen Gewerken und Laboren kommunizieren und auch mal Reinigungskraft oder Handwerker ersetzen. Genau diese Abwechslung macht mir aber auch viel Spaß. Doch ich bin ehrlich: Manchmal würde ich die eine oder andere Verantwortung gern abgeben. In stressigen Zeiten habe ich mich auch schon dabei ertappt, wie ich mich nach der entspannten Assistenzzeit zurücksehne. Alles in allem möchte ich die Freiheiten der Selbstständigkeit aber nicht mehr missen. Genau deshalb ist das auch für mich der richtige Weg. Ich muss niemanden um Erlaubnis fragen, ob ich meinen Sohn hin und wieder mit in die Praxis nehmen darf. Stattdessen ist es für mein Team und unsere Patientinnen und Patienten das Highlight des Tages, wenn er dabei ist. Er zaubert allen ein Lächeln ins Gesicht – und stärkt damit schon jetzt unsere Praxisphilosophie.

### Junge Mutter und selbstständige Zahnärztin: Welche digitalen Helfer erleichtern dir das Leben zwischen Praxis und zu Hause?

Mein digitaler Helfer Nummer eins ist mein Smartphone. Es ist immer in meiner Handtasche. Seitdem mein Sohn auf der Welt ist, telefoniere ich deutlich öfter mit meinem Team. Für alles, was keine direkten Absprachen braucht, habe ich einen sicheren VPN-Zugang zu meinem Praxisverwaltungssystem. Dadurch kann ich von

zu Hause aus E-Mails beantworten, die gesamte Abrechnung kontrollieren oder auch mal online Rechnungen an unsere Factoring-Gesellschaft übermitteln. Hinzu kommt: Ich kann auf unser Terminmanagement zugreifen und mich optimal auf bevorstehende Arbeitstage vorbereiten. Ich weiß dadurch auch, wann ich private Termine wie Kinderarztbesuche einplanen kann. Wenn es nötig ist, kann ich Termine auch von zu Hause aus ohne Probleme neu planen. Meine digitalen Helfer geben mir die Möglichkeit, zu Hause mit meinem Kleinen zu kuscheln und dennoch so produktiv wie vor der Geburt zu bleiben.

### Hast du einen Wunsch für die Zukunft deiner Praxis?

Ich bin begeistert von der Zusammenarbeit mit meiner Assistenzzahnärztin. Mein größter Wunsch für die Zukunft ist deshalb, dass sie mir erhalten bleibt. Die gemeinsame Arbeit bringt nicht nur unserem Team, sondern auch unseren Patientinnen und Patienten einen spürbaren Mehrwert. Wenn man zu zweit ist, können Termine auch mal kurzfristig vergeben werden. Auch die Tagesabläufe – insbesondere in der Urlaubssaison bei uns an der Ostsee – sind deutlich stressfreier. <<<



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

Infos zum Unternehmen



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



# 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



# Aus Zahlen werden Charts: **Ein Steuerungsinstrument für alle Praxiskonzepte**



**Text:** Petra Soboll und Tim Cziongalla

**PRAXISSTEUERUNG >>>** Arbeitszeit ist Lebenszeit verbunden mit der Chance, frei zu arbeiten und ein eigenes Unternehmen aufzubauen. So könnte das Motto der drei Praxisinhaberinnen und -inhaber aus Köln, Berlin und Hamburg lauten, über die hier berichtet wird. Sie sind alle ungewöhnlich erfolgreich mit sehr unterschiedlichen Konzepten. Bei ihren wirtschaftlichen Entscheidungen arbeiten sie allerdings alle mit dem Steuerungsinstrument ihres Steuerberaters.

# Hamburg

*„Wenn morgens im Kalender ein bis zwei Neupatienten-Termine stehen, ist alles im grünen Bereich. Sind es sogar drei, wächst die Praxis.“*

**Dr. Kathrin Wasiljeff**



© Louisa Schliepper

Im Oktober 2018 betritt Dr. Kathrin Wasiljeff im Stadtteil Barmbek-Nord die Räumlichkeiten einer kieferorthopädischen Praxis, um eine Vertretung zu übernehmen. Kaum drei Monate später ist es ihre Praxis. „Ich war mit

glattes Praxisdesign, renoviert in kleinen Schritten und entdeckt ihr Improvisationstalent. Die Bank gibt ihr eine ordentliche Finanzierung. Familie und Praxis bekommt sie unter einen Hut, indem sie eine Kieferorthopädin einstellt. Die zwei teilen sich die Arbeit untereinander auf und es läuft.

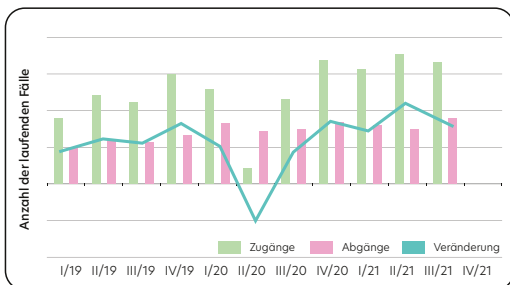


Chart 1: Entwicklung der Zu- und Abgänge (Quelle: PraxisNavigation®, Prof. Dr. Bischoff & Partner®)

dem dritten Kind schwanger und hatte alles andere im Kopf, als eine in die Jahre gekommene Praxis zu übernehmen, die zudem mit 150 Quadratmetern und zwei Behandlungszimmern nicht gerade eine wettbewerbsfähige Größe aufzuweisen hatte“, erinnert sie sich. Trotz aller inneren Widerstände beschäftigt sich die junge Kieferorthopädin, die auch Betriebswirtschaft studiert hat, mit den Praxiszahlen. Die sind sehr gut, das Ertragspotenzial hoch, die Patientenstruktur solide. Schließlich folgt sie, nach Rücksprache mit Ehemann und Steuerberater, ihrem Bauchgefühl und geht das Wagnis ein. Sie investiert mit Augenmaß, entscheidet sich gegen ein

zwei Fälle am Tag reinkommen.“ Wie viele der Behandlungsfälle KZV-Fälle und wie viele Selbstzahler-Fälle (z. B. Erwachsenen-KFO) sind, zeigt ein weiteres Chart. „Möchte ich den Anteil der Erwachsenenbehandlungen erhöhen, kann ich hier ablesen, ob und in welchem Umfang Marketingmaßnahmen greifen.“

Ihr Erfolgskonzept ist schnell auf den Punkt gebracht: Sie nimmt sich viel Zeit für die Beratung und verordnet nicht. Alle Behandlungsoptionen werden erläutert – am Ende entscheidet der Patient. Das spricht sich rum. Ihr Steuerberater berät bundesweit mehrere Hundert Zahnarztpraxen und bietet daher sehr gute interne Vergleichszahlen. Diese Benchmarks bieten eine wirtschaftliche Orientierung, die normale betriebswirtschaftliche Standardauswertungen nicht bieten können. „Ich mache mir also längst keine Gedanken mehr darüber, wenn Handschuhe um einen Euro teurer werden. Auch meine überdurchschnittliche Kostenquote macht mich nicht nervös. Die Investition in eine teure Rezeption macht sich an anderer Stelle bezahlt.

## Keine Zahlenfriedhöfe, sondern verständliche Charts



Bei der wirtschaftlichen Steuerung helfen ihr die Auswertungen ihres Steuerberaters. Keine Zahlenfriedhöfe, sondern Charts. „Spannend sind für mich die laufenden Fälle (s. Chart 1). Ich weiß, dass ich ein bis zwei neue Behandlungsfälle (Laufzeit je Behandlung liegt bei ca. drei Jahren) pro Tag benötige, damit sich Zu- und Abgänge ausgleichen. Die Praxis wächst, wenn mehr als



# Köln

„Praktikable Regelungen im Gesellschaftsvertrag, transparente Zahlen und kompetente Wirtschafts- und Steuerberatung sind der Boden, auf dem wir erfolgreich und fair zusammenarbeiten.“

## Alexander Strunz

### Immer im Blick: Einnahmen, Gewinn und Liquidität

Der Kaufmann unter den drei Praxisinhabern ist Till Switek, dessen Vater die Praxis mit zwei Kollegen jahrzehntelang geführt hat. „Um die steigenden Kosten bei Material, Einrichtung und Personal abdecken zu können, müssen wir unsere Einnahmen kontinuierlich steigern. Wenn uns das gelingt, bleibt auch genügend Geld für Investitionen, Wachstum und für uns selbst übrig“, erklärt er. Um die Entwicklung im Auge zu behalten, nutzt er vor allem die Charts über Einnahmen, Gewinn und Liquidität (s. Chart 2). Sie untermauern seine unternehmerischen Entscheidungen – und beruhigen.

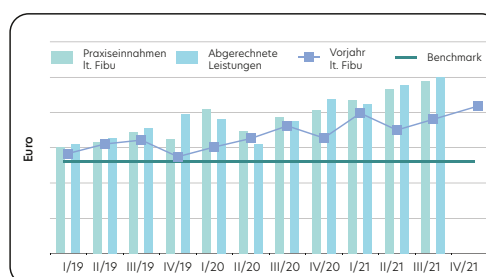


Chart 2: Entwicklung Praxiseinnahmen und abgerechnete Leistungen  
(Quelle: PraxisNavigation®, Prof. Dr. Bischoff & Partner®)

# 02

Die Praxis „die 3 Zahnärzte“ befindet sich im Kölner Stadtteil Sülz mitten in einem Wohngebiet. Seit 2013 ist den drei Zahnärzten, Till Switek (rechts im Bild), Alexander Strunz und Dr. Anna Dreßler, nicht nur die erfolgreiche Übernahme der alt eingesessenen Praxis gelungen, sondern auch die Steigerung der Einnahmen um 24 Prozent – organisch, ohne Google & Co. Wachstumsmotor ist die Einführung eines Schichtbetriebs mit drei angestellten Zahnärzten. Viele Patienten sind zudem selbst Heilberufler und stärken das Empfehlernetzwerk. An ihrem Beruf lieben die drei vor allem die persönliche Beziehung zu ihren Patienten, die teils in dritter Generation in die Praxis kommen. „Unser Erfolgsrezept besteht darin, dass wir aus Patientensicht fast nichts verändert haben, gleichzeitig aber die Arbeitsabläufe effizienter gestaltet und die Technik modernisiert haben“, erläutert Alexander Strunz. Seine Kollegin, Dr. Anna Dreßler, hatte vor der Übernahme bereits fünf Jahre in der Praxis als angestellte Zahnärztin gearbeitet. „Ich bin in die Rolle reingewachsen und weiß, wie wichtig eine offene und vertrauensvolle Kommunikation mit dem Team ist“, beschreibt Dreßler ihre Erfahrung und ergänzt, dass dies, neben klaren Absprachen über die Gewinnverteilung, auch die Basis für die gute Zusammenarbeit mit den Kollegen ist.“

## Gründer-Webinare

In dieser Webinar-Reihe erfahren Sie, wie Sie Ihre Ideen in einem Gründerfahrplan bündeln, priorisieren und dann Schritt für Schritt umsetzen können.

Mehr Infos, Termine und Anmeldung unter:  
[www.bischoffundpartner.de/gruender-zahnaerzte.aspx](http://www.bischoffundpartner.de/gruender-zahnaerzte.aspx)



„Wenn wir als Team rundlaufen, steht es gut mit der Wirtschaftlichkeit. Mit den Charts aus PraxisNavigation® bin ich unternehmerisch sicherer geworden.“

**Tareq Yassien**

## Berlin

Mit der Anmietung der 450 Quadratmeter großen Praxisräume auf der Tempelhofer Damm geht Tareq Yassien aufs Ganze. Unbedingt sollten es diese gut erreichbaren, barrierefrei zugänglichen Praxisräume im Erdgeschoss sein. „Ich war 27, hatte eine Vision, aber weder Geld noch unternehmerische Erfahrung.“ Er vertraut seinem Instinkt und der Businessplanung seines Beraters. Am 11. Februar 2019 sitzt er mit zwei Zahnarzthelferinnen in der riesigen Praxis. In nur knapp drei Jahren hat der junge Zahnarzt, dessen wöchentliche Arbeitszeit oft mehr als 60 Stunden beträgt, seine Praxis zu einem profitablen Unternehmen gemacht. Mit seiner eigenen Marke, DentZ „Ihr Lächeln – Unsere Leidenschaft“, die er künftig auf weitere Standorte übertragen möchte, setzt er auf die persönliche, ganzheitliche und langfristige Betreuung seiner Patientinnen und Patienten. „Ich will strukturiert und umsichtig wachsen, denn ich habe großen Respekt vor der Verantwortung als Unternehmer.“ Für ihn steht und fällt der Praxiserfolg mit dem Team, „denn nur, wenn alle an einem Strang ziehen und Spaß an der Arbeit haben, geht unsere Praxisphilosophie auf“, ist Yassien überzeugt.

 03

### Stetige Zahlen-Rückkopplung

Ob er mit seinem Bauchgefühl auf dem richtigen Weg ist, bestätigen oder korrigieren die Charts aus seinem Steuerungsbericht. So schaut er regelmäßig auf seine Einnahmen, wie sie sich auf die einzelnen Behandlungsbereiche verteilen und im Vergleich zu den Vorjahresquartalen und seinen Zielen entwickelt haben. Er achtet darauf, dass die Einnahmen mindestens zu 50 Prozent aus privaten Leistungen erzielt werden. Die Patientenzahlen müssen steigen und die Kostenquote soll im Rahmen bleiben, denn für den gerade eingestellten Oralchirurgen und den Zahntechniker müssen Einnahmen generiert werden.

Böse Überraschungen in Form von Steuernachzahlungen, von denen gerade junge Zahnarztpraxen berichten, kennt er nicht. Denn anhand seiner Steuerhochrechnung sieht er auf einen Blick (s. Chart 3), welche Zahlungen wann anstehen und ob er hierfür ausreichend Geld beiseitegelegt hat. „Ich finde es wichtig, dass mein Steuerberater mehr aus meinen Zahlen macht.“ <<<



© Robert Strehler

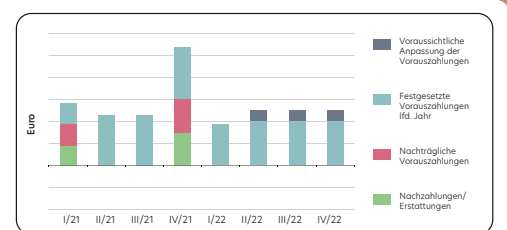


Chart 3: Erwartete Steuerzahlungen (Quelle: PraxisNavigation®, Prof. Dr. Bischoff & Partner®)

### KONTAKT

**Prof. Dr. Bischoff & Partner AG**  
**Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte**  
 Tim Cziongalla (Unternehmensberater)  
 Petra Soboll (Gründungsberaterin)  
 Tel.: + 49 221 9128400  
 service@bischoffundpartner.de  
 www.bischoffundpartner.de

Infos zum Autor



Infos zur Autorin



9 Charts mit Erläuterungen



# Tipp

## Social Media in der zahnärztlichen Praxis:



**ACHTUNG  
IMPRESSUMSPFLICHT**

Text: RA Sinah Becker

### KONTAKT

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

Infos zur Person



### RECHTSTIPP

Im Rahmen der Nutzung von Social Media zu beruflichen Zwecken unterliegen auch Zahnärzte der Impressumspflicht nach dem Telemediengesetz (TMG). Die von der Bundes- und den Landes-zahnärztekammern regelmäßig in Hinweisen und Merkblättern dargestellten Pflichtinformationen sind unter anderem in §5 Abs. 1 TMG aufgezählt und beinhalten etwa Angaben wie den Namen und die Anschrift des Zahnarztes/der Praxis, die gesetzliche Berufsbezeichnung sowie Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme. Während die Frage, welche Angaben als Pflichtinformationen in das Impressum gehören, damit regelmäßig wenig Anlass für Streitigkeiten bietet, ist die konkrete Ausgestaltung des Impressums immer wieder Gegenstand gerichtlicher Entscheidungen:

Nach den Vorgaben des TMG müssen die Informationen leicht erkennbar, unmittelbar erreichbar und ständig verfügbar sein. Was genau das Gesetz dabei fordert, lässt es allerdings offen. Es handelt sich vielmehr um unbestimmte und damit auslegungsbedürftige Rechtsbegriffe.

Zunächst besteht Einigkeit darüber, dass die leichte Erkennbarkeit der Pflichtangaben eine entsprechende Kennzeichnung voraussetzt.

Die Rechtsprechung fordert insoweit eine Zusammenfassung unter dem Begriff „Impressum“, Bezeichnungen wie „Identität“ oder „Info“ genügen den Anforderungen des TMG dagegen nicht. Weiterhin muss das Impressum als solches auch optisch erkennbar sein, seine Wahrnehmbarkeit darf folglich nicht durch eine zurückhaltende Schriftfarbe oder eine erheblich reduzierte, auf den ersten Blick kaum wahrnehmbare Schriftgröße erschwert werden. Insbesondere aber müssen die Pflichtinformationen ohne langes Suchen auffindbar sein, was die Rechtsprechung bei dem Erfordernis von zwei „Klicks“, um das Impressum aufzurufen, als noch gegeben angesehen hat. Gelangt man dagegen erst über mehrere Links und Verweise zum Impressum, ist die unmittelbare Erreichbarkeit nicht mehr sichergestellt.

Insoweit ist bei Unsicherheiten zu empfehlen, Rechtsrat in Anspruch zu nehmen.

Denn fehlende, unvollständige oder nur erschwert zugängliche Angaben können nicht nur einen abmahnfähigen Wettbewerbsverstoß darstellen, sondern auch mit einem empfindlichen Bußgeld geahndet werden. <<<

# Im Hier und Jetzt ankommen: Das „Michael Jordan“ Prinzip

**Text:** Dr. Carla Benz

Das Jahr 2021 verging viel zu schnell. Höchste Zeit, um einmal innezuhalten und zu resümieren. Haben Sie 2021 einmal auf Ihre Worte geachtet?

Wie wir gedanklich mit uns selbst und mit anderen kommunizieren, hat großen Einfluss auf unser Karma. Wie viel von der so kostbaren Zeit verbrachten Sie mit mentaler Prophylaxe – mit Ihrer eigenen Persönlichkeit?

Wahrscheinlich ist es erschreckend, zugeben zu müssen, dass wir zu viel Zeit mental abwesend im Außen verbracht haben und so möglicherweise den Zugang zu uns selbst viel zu oft verlieren. Zum Ende dieses Jahres möchte ich Ihnen jemanden vorstellen, der uns in Sachen Erfolg drei entscheidende Zutaten lehrt. Sie alle kennen Michael Jordan, den wohl erfolgreichsten Basketballer des vergangenen Jahrhunderts. Aber kennen Sie auch das Geheimnis seines Erfolgs?

## Zutat 1: Talent

Zunächst war Jordan in dem, was er tat, unheimlich talentiert. Höchstwahrscheinlich sind Sie das auch, wenn es darum geht, Präzisionsarbeit auf einem schwer zugänglichen Quadratzentimeter zu verrichten.

## Zutat 2: Disziplin

Michael Jordan trainierte bis zum Umfallen. Nach Spielen, wenn seine Teamkollegen schon feierten, feilte er noch an seinen Wurftechniken. Diszipliniert sind Sie auch! Ohne Disziplin ist das Studium der Zahnmedizin ansonsten kaum zu bewältigen.

## Zutat 3: Fokus

Im entscheidenden Moment alles Unnötige auszublenden und im Hier und

Jetzt anzukommen:

Das ist die Zutat, die den Unterschied macht! Nun geht es bei uns nicht darum, einen Treffer zu versenken, sondern darum, in Situationen, in denen unsere ungeteilte Sinnesschärfe gefragt ist, DA zu sein, im Hier und Jetzt zu sein, um unser Gegenüber zu erkennen, um angemessen reagieren zu können, um Konflikte zu verhindern. Am Ende geht es darum, mental gesund zu bleiben. Bei all der Ablenkung, die wir erfahren, ist es gar nicht so einfach, fokussiert zu bleiben. Wie gelang Jordan dies? Er trainierte diszipliniert daran, mental im Augenblick anzukommen. Um für einen Moment einfach die Augen zu schließen und sich aller Sinne im Hier und Jetzt bewusst zu werden, bedarf es Übung. An Michael Jordan ist erkennbar, dass es sich auszahlt.

Stellen Sie sich hin. Verwurzeln Sie Ihre Füße mit dem Boden. Fokussieren Sie sich auf ihren festen Stand. Dann spüren Sie ihren Körper hinauf. Beine, Gesäß, Rücken, Arme, Schultern, Hals und Kopf. Neigen Sie Ihren Kopf leicht nach unten, sodass Sie eine Verlängerung der Wirbelsäule gen Himmel spüren. Nehmen Sie einen tiefen Atemzug und sammeln alle störenden Gedanken ein. Halten Sie diese kurz fest und atmen Sie dann alles weit aus. Machen Sie sich frei für den Moment. Dadurch versetzen Sie sich in die Lage, angemessen reagieren zu können. <<<



## KONTAKT

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

Infos zur Person



# M A R K T

## 22. Lübecker hoT-Workshop

Was haben Corona, Ernährung und Darm mit Zahnmedizin zu tun? Wie kann die hypoallergene orthomolekulare Therapie (hoT) den Körper systemisch unterstützen? Spannende Antworten auf diese und weitere Fragen liefert der hoT-Workshop mit internationalen Top-Referenten aus der Praxis, Wissenschaft und Forschung. Der Schwerpunkt der Veranstaltung liegt auf dem Themenkreis Infektionsschutz durch ein gesundes Mikrobiom.

Teilnehmer\*innen können sich auf wertvolles Wissen von Allergien über Immunität bis zu Zahnmedizin freuen. Zu den Referenten gehören Prof. Dr. med. dent. Olaf Winzen (Schnelle und nachhaltige Ergebnisse in der Oralchirurgie durch die Behandlung des Mikrobioms mit der hoT), Dr. med. dent. Heinz-Peter Olbertz (Behandlungsresistente schwere



**EINLADUNG**

## 22. LÜBECKER hoT-WORKSHOP

Präsenz- und Digital-Veranstaltung  
am 04.12.2021

**Nur noch Online-Teilnahme möglich !**

Parodontitis? Zuverlässige Hilfe durch die hoT-Mikronährstofftherapie), Dr. rer. nat. Hermann Kruse (Schadstoffe im Boden), Dr. med. Michael Tank (Verdauungsorgane im Leistungssport) und Prof. Dr. med. Harald Stossier (Fettlösliche Vitamine). Der Workshop findet unter der wissenschaftlichen Leitung von Peter-Hansen Volkmann, Arzt für Allgemein- und Sportmedizin mit Schwerpunkt Naturheilverfahren statt.

Ausführliche Informationen finden Sie unter:  
[www.vbn-verlag.de/  
veranstaltungen](http://www.vbn-verlag.de/veranstaltungen)

[www.hypo-a.de](http://www.hypo-a.de)

Infos zum Unternehmen



## NSK goes Social Media

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

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

♥ Jetzt Fan werden! ♥



Infos zum Unternehmen



„Das war rundum ein toller Tag!“

Das war das Feedback eines Teilnehmers zum ausverkauften Interdentale Live-Event im DMG Dental Training Center am 23. Oktober.

## Interdentale <sup>LIVE</sup>

Endlich mal wieder in Präsenz!

Die Eventreihe der Interdentale, des Symposiums für junge Zahnmediziner\*innen, bildet das Kernstück des DMG Universitätsprogramms. Nach erfolgreichen Online-Events fand am 23. Oktober endlich auch einmal wieder eine Live-Veranstaltung innerhalb dieses Formats statt. Vier renommierte Referent\*innen boten unter dem Motto „Neue Impulse für die Zahnmedizin – innovative Diagnose- & Therapieverfahren“ ein spannendes wissenschaftliches Vortragsprogramm: Angefangen bei MIH in der Kinderzahnheilkunde über künstliche Intelligenz in der Zahnmedizin bis hin zum Thema Patientenkommunikation. Eine Live-Behandlung unter Anwendung der Infiltrationstherapie mit Icon rundete den gelungenen Tag ab. So wird es auch 2022 weitergehen – die Interdentale als Eventreihe, online und unbedingt auch immer wieder live. Zum Abschluss des Interdentale-Jahres wird es am 14. Dezember noch einmal richtig spannend: Das Online-Event „Best of 2021 meets 2022“ greift die zwei Top-Themen aus 2021 erneut auf und gibt einen Ausblick auf 2022. Weitere Infos sowie die Möglichkeit zur Anmeldung sind wie gewohnt auf der Eventseite [www.interdentale.de](http://www.interdentale.de) zu finden. Für Fragen oder Anregungen zur Interdentale steht Julia Kunert per Mail zur Verfügung: [clinicalresearch@dmg-dental.com](mailto:clinicalresearch@dmg-dental.com)

Infos zum Unternehmen



[www.interdentale.de](http://www.interdentale.de) | [www.dmg-dental.de](http://www.dmg-dental.de)

## Keine Periimplantitis? Keine Frakturen? Kein Problem!

Steigende Periimplantitis-Zahlen stellen Implantolog\*innen weltweit vor große Herausforderungen. Längst sind die biologischen Spätfolgen von Titanimplantaten bekannt und der Wunsch nach verträglicheren Materialien ist größer denn je. Mit Patent™ Keramikimplantaten des Schweizer Herstellers Zircon Medical implantieren Sie nachhaltigen Zahnersatz, der in puncto biologische Einheilung und lang anhaltende Performance vergleichbare Implantate nachweislich in den Schatten stellt. In ersten Langzeitstudien konnte nachgewiesen werden, dass das dichte Anwachsen der Gingiva um den Hals des biokompatiblen Patent™ Implantats das Eindringen von Bakterien verhindert und somit das Periimplantitis-Risiko erfolgreich reduziert. Das Implantatdesign wurde auf die besonderen Materialeigenschaften von Zirkondioxid abgestimmt und der prothetische Aufbau erfolgt über einen einfach zu präparierenden Hightech-Glasfaserstift. Das Resultat ist ein überaus geringes Frakturrisiko. Zudem optimiert die raue und hydrophile Implantatoberfläche von Patent™ insbesondere die frühe Phase der Einheilung.

Weitere Informationen unter: [www.mypatent.com](http://www.mypatent.com)

[www.zircon-medical.com](http://www.zircon-medical.com)

Patent

mypatent.com



Infos zum Unternehmen



## Kulzer Mobile Academy transportiert **Know-how zu Zahnärzten**

**Text:** Katja Mannteufel

**ROADSHOW >>>** Ein ausgebauter Erlebnistruck, 200 Quadratmeter und rund 70 Städte: Seit September tourt die Kulzer Mobile Academy quer durch Deutschland. Dank eines durchdachten Hygienekonzepts gemäß RKI-Richtlinien präsentiert „Deutschlands größte mobile Dental-Akademie“ Produktinnovationen und dentale Lösungen zum Erleben und Anfassen, bietet persönlichen Austausch und hochkarätige Vorträge. Zu den Referenten gehört u. a. Zahnärztin Dr. Astrid Groß.

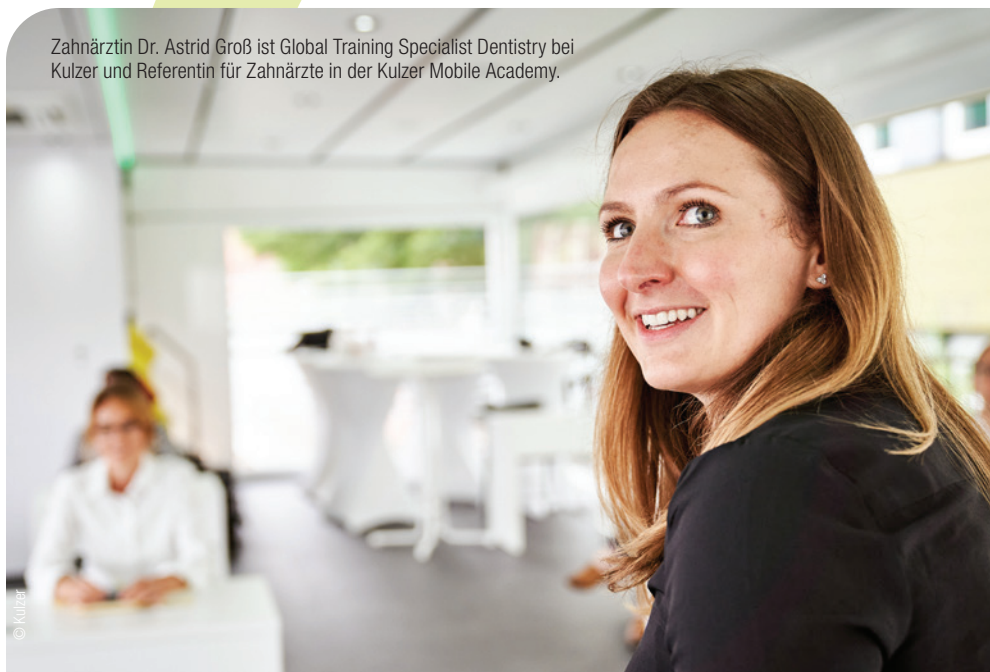
### **Mit einer spannenden Vortrags- und Erlebniswelt macht die Kulzer Mobile Academy derzeit in verschiedenen Städten Station. Warum lohnt sich die Teilnahme?**

Bei uns wird Wissen mal ganz anders vermittelt. Mit dem gewissen Erlebnisfaktor werden neue Produkte und Dental-Lösungen erklärt, Zusammenhänge verdeutlicht, Materialien präsentiert. Außerdem können Zahnärzte an jedem Tour-Tag aus vier verschiedenen, unterhaltsamen wie kompakten Experten-Vorträgen wählen, je nach persönlichem Interessensgebiet. Das alles findet in kleinen Gruppen statt mit vielen Möglichkeiten zum Austausch und zum Gespräch. Und nicht zuletzt sparen sich Zahnärzte mit der Kulzer Mobile Academy eine lange Anreise und die Übernachtung – denn bei der Anmeldung kann ganz einfach der gewünschte Ort in der Nähe gebucht werden. Einfacher geht es kaum. Teilnehmer erhalten bis zu zwei Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK.

### **In der Kulzer Mobile Academy ist neben der Abformung auch die Restauration ein großes Thema. Mit welchen Inhalten?**

Im Bereich der Restauration dreht sich alles um das fortschrittliche Adhäsiv und das neueste Einbarbkomposit. Universaladhäsive sind mittlerweile ein wichtiger Begleiter der Zahnärzte. Aber durch die Vielzahl der verschiedenen

Zahnärztin Dr. Astrid Groß ist Global Training Specialist Dentistry bei Kulzer und Referentin für Zahnärzte in der Kulzer Mobile Academy.



Bonding-Systeme lassen sich die Unterschiede nicht mehr überschauen: Ein- und Zwei-Flaschen-systeme? Ist Ätzen möglich oder nicht? Mit welchen Materialien ist mein Adhäsiv kompatibel? Wir bringen Licht ins Dunkel und zeigen, warum iBOND® Universal weit mehr kann als Füllungen auf Gold-standard-Level zu befestigen. Im Bereich der Komposite liegt der Schwerpunkt auf „ONE“, dem neuen Einfarbkonzentrat unserer Hochleistungs-Komposite Venus Diamond und Venus Pearl. Übrigens können die Zahnärzte ONE im Vortrag gleich selbst ausprobieren.



Der neue Universal-Farbtone Venus® Diamond ONE zeigt gemeinsam mit iBOND® Universal den Weg in die Zukunft der Restauration.

**Was möchten Sie als Referentin den Zahnärzten mitgeben und was sollten sie in der mobilen Dentalakademie von Kulzer nicht verpassen?**

Unsere Besucher sollten unbedingt die Gelegenheit wahrnehmen, Venus® Diamond ONE einmal selbst zu testen. Die Anmeldung für den Vortrag „Licht & Stärke“ ist in jedem Fall ein Gewinn. Auch können sich Zahnärzte komplizierte Repair Kits sparen und in Zukunft für intraorale Reparaturen einfach auf iBOND® Universal vertrauen. In der Kulzer Mobile Academy erfahren Zahnärzte mehr darüber. <<<

Weitere Informationen zur Kulzer Mobile Academy, zu Tourdaten und Anmeldung gibt es bei KulzerCOM 2021, dem neuen Portal für Know-how-Transfer und Produktinnovation, unter [kulzer.net](http://kulzer.net)

**KONTAKT**

**Kulzer GmbH**  
Tel.: 0800 4372522  
[www.kulzer.de](http://www.kulzer.de)

Infos zum Unternehmen



**WENN ICH GELD  
VERZOCKEN  
WILL, GEHE ICH  
INS CASINO.**

© contrastwerkstatt — stock.adobe.com

**Kein Roulette:  
Das kostenfreie ZWP-Abo.**



scannen.  
ausfüllen.  
freuen.



**OEMUS MEDIA AG**



„Das ist der

# bequemste Stuhl überhaupt,

Frau Doktor!“





**INTERVIEW >>>** Worauf kommt es bei der Wahl der passenden Behandlungseinheiten an? Dr. Christina Pfeil, Zahnärztin und Oralchirurgin, hat sich 2020 in Pattonville in der Nähe von Stuttgart mit ihrer eigenen Praxis selbstständig gemacht. In ihrer bisherigen Laufbahn hat sie mit Praxisausstattung von verschiedenen Herstellern gearbeitet – und hatte somit in ihrer Gründungsphase die Qual der Wahl ...

**Frau Dr. Pfeil, Sie haben über die Jahre Erfahrung mit vielen Dentalgeräteherstellern gemacht. Wie haben Sie die Auswahl für Ihre eigene Praxis getroffen?**

Durch die Uni und die Arbeit in verschiedenen Praxen konnte ich eine Reihe an Produkten bekannter Hersteller kennenlernen. Festgelegt hatte ich mich bei meiner Gründung aber noch nicht. Da ich auch chirurgisch arbeite und diesen Bereich noch weiter ausbauen möchte, war mir die Wahl des DVTs am wichtigsten für meine Praxis. Ich habe mir fünf DVTs von verschiedenen Herstellern herausgesucht und wollte sie mir live auf der IDS 2019 in Köln anschauen. So zog ich durch die Messehallen und war irgendwann sehr müde. Um eine Pause einzulegen, setzte ich mich auf eine Behandlungseinheit von Planmeca – ein finnischer Dentalgerätehersteller, den ich bis dato gar nicht kannte. Ich war sofort begeistert: „Das ist aber ein toller, weicher Stuhl! Das ist ja der Wahnsinn!“, dachte ich in dem Moment und ließ mich gleich dazu beraten. Das DVT, wonach ich ursprünglich gesucht hatte, hat mich bei diesem Hersteller ebenfalls überzeugt: Die Software Romexis ist sehr gut strukturiert, mit einer einfachen und effektiven Bedienführung, sodass ich mich sogleich am Stand dafür entschied. Ich bin gewissermaßen eher zufällig auf den Hersteller meiner Wahl gestoßen!

**Was begeistert Sie an Ihren Einheiten?**

Ich habe mich für zwei Einheiten vom Typ Compact i5 und für drei Einheiten vom Typ Compact i Classic entschieden. Was für mich der größte Pluspunkt ist: Ich finde die Einheiten wirklich schön! Das war mir wichtig, es muss einem einfach gefallen. Das ist ja wie so oft im Leben: Es ist das Emotionale, was stimmen muss.

Die Stühle mit den Ultra-Relax-Polstern sind so unglaublich weich! Zudem halte ich die Einheiten für ästhetisch sehr gelungen, und eine absolute Besonderheit ist die Fertigung: Die einzelnen Elemente wie Stangen und Tragarme bestehen nicht,

wie man es sonst kennt, aus Kunststoff, sondern aus massivem Metall. Das schafft ein wirklich zeitloses Design. Kurz: es ist schön, es funktioniert, es ist bequem – das waren für mich die Hauptgründe für die Planmeca-Einheiten.

**Was macht die Einheiten zudem besonders?**

Bei meinen Behandlungseinheiten handelt es sich um Schwebestühle: Die Konstruktion steht nicht auf dem Boden, sondern ist aufgehängt und schwebt – und das macht natürlich einen viel stabileren Eindruck, wenn es aus Metall und nicht aus Kunststoff gefertigt ist. Die Einheiten sind dadurch einfach schön stabil – das merke ich auch, wenn mal jemand dagegenstößt. Außerdem fühlt sich die Oberfläche fantastisch glatt an, ist hochglänzend und sehr gut versiegelt – und dadurch wunderbar leicht zu desinfizieren. Das liegt an dem speziellen CNC-gefrästen Aluminium mit verfärbungsfreier Farbbeschichtung – eine echte Ausnahme am Markt! Ich glaube, diese Aspekte wird man erst in fünf oder zehn Jahren so richtig zu schätzen wissen, wenn man gewöhnlich die ersten Abnutzungserscheinungen sieht. Dann wird man den Unterschied einer langlebigen Qualität deutlich bemerken.

**Wie reagieren Ihre Patienten auf das Design?**

Tatsächlich bekomme ich immer wieder begeistertes Feedback von meinen Patienten: „Das ist der bequemste Stuhl, Frau Doktor, auf dem ich je gelegen habe!“ Viele möchten gar nicht mehr aufstehen! Und das ist ja wirklich so: Planmeca bietet mit seinem Ultra-Relax-Polster die weltweit weichste Polsterung an! <<<

Hier geht es zum vollständigen Interview:



Infos zum Unternehmen



Weitere Informationen zu den Behandlungseinheiten von Planmeca unter:

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



Smartes Online-Training.

## Fortbildung mit **Spaßfaktor**

**E-LEARNING** >>> Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle, Chief Medical Officer (CMO) der Online-Fortbildungsplattform ePractice32, hat vor gut einem Jahr zusammen mit dem Unternehmen American Dental Systems (ADS) ein neues Fortbildungsformat auf die Beine gestellt. Im Gespräch zieht er eine kurze Zwischenbilanz.

### Prof. Dr. Dr. Stelzle, wie fällt Ihre Bilanz nach 365 Tagen aus?

Meine Bilanz zu diesem tollen Projekt fällt absolut positiv aus. Ich hatte schon sehr lange die Idee eines wirklich gut gemachten Online-Live-Trainings als qualitativ hochwertiges Fortbildungsangebot für Zahnärztinnen und Zahnärzte im Kopf. Ein Training, für das man keine langen Anreisewege hat, sondern das man direkt von zu Hause oder aus der eigenen Praxis durchführen kann. Gemeinsam mit dem unglaublich motivierten Team von American Dental Systems haben wir dann vor gut einem Jahr ePractice32 aus der Taufe gehoben. ePractice32 wurde von Beginn an als Gesamtkonzept gedacht und aufgebaut. Unsere zentralen Eckpfeiler sind: Spaß – Spaß für die Teilnehmer und für uns, Lernökonomie – maximaler Lernerfolg in möglichst kurzer Zeit und praktische Anwendbarkeit – frei nach dem Motto: am Samstag lernen, am Montag in der Praxis anwenden. Das ist uns gelungen und der Erfolg des letzten Jahres gibt uns recht.

### Sie haben das Konzept ePractice32 mit ADS erfolgreich weiterentwickelt. Neben den einzelnen Online-Workshops werden nun auch ganze digitale Kursreihen, sogenannte Chapter, in sämtlichen Fachbereichen angeboten. Wie funktioniert dieses Prinzip?

Uns war wichtig, nicht nur Einzelkurse anzubieten, sondern auch online eine strukturierte Fortbildungsmöglichkeit aufzubauen. Ich glaube, gerade bei digitalen Fortbildungen ist es für die Teilnehmer immens wichtig, immer zu wissen, wo stehe ich gerade, wo geht die Reise hin, was kann ich lernen und welches Konzept steckt dahinter – sonst verliert man im digitalen Dschungel schnell die Motivation. Um diese Orientierung zu bieten, haben wir die Idee der „Chapter“ entwickelt; gewissermaßen Schwerpunktbereiche wie das präimplantologische Knochen- und Weichgewebemanagement im „Chapter Chirurgie“. In einem Chapter kann man sich grob verorten – bin ich eher im chirurgischen Part zu Hause oder ist Endo meine Welt? Das heißt, in einem Chapter finde ich Online-Live-Trainings, die meinen

beruflichen Vorlieben oder Zielen entsprechen. Dort finde ich auch Gleichgesinnte und habe damit schon eine Community und entsprechende Dozenten um mich, die ähnliche Ziele und Wünsche haben.

### Wie vielfältig ist ePractice32? In welchen Fachbereichen der Zahnmedizin werden Chapter und Einzelkurse angeboten und was sind die Inhalte?

Aktuell bieten wir fünf Chapter an: Chirurgie, Parodontologie, Konservierende Zahnheilkunde, Endodontologie und Dentalhygiene. In jedem Chapter gibt es fünf Kurse und immer wieder Sonderkurse zu besonderen und interessanten Themen. Damit decken wir eine sehr breite Palette an Kursen für jeden Geschmack und jede professionelle Richtung der Zahnheilkunde ab. Die Inhalte sind immer praxisrelevant – das ist unser Credo – und reichen von Optimierung des „daily business“ bis hin zu komplexen Themen. Ein Beispiel aus der Chirurgie: Das Alveolenmanagement mit all seinen Facetten ist eher daily business, die vertikale Augmentation im Unterkieferseitenzahnbereich ist ein komplexeres, aber absolut umsetzbar vermitteltes Thema.

### ePractice32 wird im kommenden Jahr fortgeführt. Können Sie bereits einen Ausblick geben?

Natürlich setzen wir unser erfolgreiches Projekt weiter fort. Ich glaube, auch wenn jetzt wieder mehr Präsenzver-

anstaltungen stattfinden dürfen und selbstverständlich der direkte soziale Austausch auf Kongressen und Kursen wieder gesucht wird, so hat die Pandemiezeit doch gezeigt: Smartes Online-Live-Training funktioniert – und das auch noch richtig gut! Die Chapterstruktur wird toll angenommen, wir haben gerade frisch ein „Cross Training“ etabliert. Hierbei können fünf Kurse aus den unterschiedlichen Chapters gewählt werden – für die Generalisten unter uns, die dentalen Zahnkämpfer, vor deren Wissen und Leistung ich wirklich hohen Respekt habe, und weitere spannende Ideen sind in der Pipeline. Daher sind wir sehr guter Dinge, dass ePractice32 als hocheffizientes und spannendes Fortbildungsangebot weiter gedeihen und wachsen wird. <<<

Prof. Dr. Dr. Stelzle, Chief Medical Officer (CMO) der Online-Fortbildungsplattform ePractice32.

## KONTAKT

### jaws & faces

Praxisklinik Prof. Stelzle  
Prof. Dr. med. Dr. med. dent.  
Florian Stelzle, M.Sc.  
[www.jawsandfaces.de](http://www.jawsandfaces.de)

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



# Kompromisslos alles im Blick

Zahnmedizin ist Präzisionsarbeit, bei der es im Sinne der Erhaltung von Zahnhartsubstanz oft um Hundertstel Millimeter geht. Nur ein uneingeschränkter, störungsfreier Blick auf das Behandlungsfeld garantiert dabei optimale Ergebnisse. Die neue Winkelstück-Linie Nova mit kleinerem Kopf und einteiligem, schmalen Handgriff aus dem Hause Bien-Air Dental vergrößert das Sichtfeld und erleichtert den Zugang selbst zu den hintersten Teilen der Mundhöhle.

Seit mehr als 60 Jahren strebt das Schweizer Unternehmen Bien-Air nach nützlichen Innovationen, maximaler Ergonomie sowie extremer Zuverlässigkeit und unterstützt dank dieser Philosophie Behandler weltweit bei ihrer täglichen Arbeit. Schließlich spiegelt sich die Wertigkeit und Zuverlässigkeit seiner Instrumente in der Qualität und Präzision der zahnärztlichen Behandlung wider. Bei der Nova-Produktentwicklung lag der Fokus von Anfang an auf der Minimierung der Nachteile eines klassischen Winkelstücks. Die Erhöhung des Verwendungskomforts durch die Reduzierung von Vibrationen und damit des Geräuschpegels standen dabei ganz oben auf der Anforderungsliste.

## Leichtigkeit trifft Beständigkeit

Die Herstellung aus rostfreiem Stahl, der zweimal leichter als Messing ist, macht das Nova zum leichtesten Winkelstück der gesamten Bien-Air Produktreihe. Beim täglichen Gebrauch profitieren Behandler von der verbesserten Ergonomie und der reduzierten Handgelenkbeanspruchung. Gleichzeitig verringert die Materialwahl den Verschleiß des Winkelstücks erheblich und macht es viermal stoßresistenter. Um die Reibung so gering wie möglich zu halten, wurden zudem die Cylkro-Verzahnungen optimiert. Die Ausstattung des Spannsystems mit einer neuen PVD-Beschichtung verbessert die Zuverlässigkeit des Öffnungs- und Schließmechanismus und erhöht so zusätzlich die Lebensdauer.

## Erhöhte Zuverlässigkeit und Sicherheit

Das eingebaute Rückschlagventil verringert den Rückfluss von Flüssigkeiten aus der Mundhöhle in die Schläuche der Dentaleinheit drastisch. Zudem minimiert der Schutzmechanismus Sealed Head den Saugeffekt von Flüssigkeiten in den Instrumentenkopf deutlich. So wird das Risiko von Kreuzkontaminationen erheblich reduziert. Die in den thermisch isolierten Keramik-Druckknopf des Nova-Kopfes integrierte, patentierte Erhitzungsbegrenzungstechnologie Cool Touch+ verhindert zugleich jeglichen Wärmestau und reduziert somit die Verbrennungsgefahr der Patienten.

## Fazit

Mit dem Beginn der Entwicklung des neuen Winkelstücks Nova hatten die Produktentwickler nur ein Ziel: keine Kompromisse mehr einzugehen. Der kleinere Kopf, die Feinheit des Handgriffs, seine Leichtigkeit, seine Geräuscharmut sowie seine lange Lebensdauer sind die besten Belege für das Einhalten dieses Kundenversprechens.

Infos zum Unternehmen



Bien-Air  
Deutschland GmbH  
[www.bienair.com](http://www.bienair.com)



# INSTRUMENTEN- EXPERTEN: Für Studis im Einsatz



Anfang Oktober starteten an den meisten Unis traditionell wieder die Vorlesungen. Und damit begannen für Studierende auch (wieder) die Herausforderungen. Die einen müssen sich im 1. Semester zurechtfinden, die anderen in der Assistenzarztzeit orientieren. Egal, in welchem Zahni-Stadium ihr euch gerade befindet – Komet Dental steht euch zur Seite, aktuell sogar mit einem coolen Startbonus.

Zahn bleibt Zahn – und doch haben Zahnärzt\*innen ganz unterschiedliche Bedürfnisse. Wer frisch ins Studium startet, benötigt eine andere Unterstützung als z. B. Assistenz Zahnärzt\*innen. Deshalb gibt es bei Komet Dental einen eigenen Onlineshop für Studierende ([www.kometcampus.de](http://www.kometcampus.de)) und unsere Studierendenbetreuer, um eure Anliegen persönlich oder via WhatsApp abzufangen und vielfältige Fragen zu beantworten.

## Unterstützung von Anfang an

In welchem Semester benötige ich welche Instrumente? Und mit welcher Drehzahl nehme ich diese dann in Betrieb? Das sind typische Fragen der Studierenden. Welche Instrumentensätze ihr an eurer Uni tatsächlich benötigt, haben wir für euch bereits vorrecherchiert. So finden alle Studierenden genau die Instrumentensätze, die sie in ihren Kursen auch wirklich benötigen. Außerdem gibt es bei jeder Komet-Bestellung einen Rabatt von 25 Prozent.

## Rabatt im Doppelpack

Und jetzt kommt der Kracher: Bis zum Ende dieses Jahres, also bis zum 31.12.2021, gibt es mit dem **Aktionscode STARTER21** auf die 25 nochmals 15 Prozent Rabatt (der Aktionscode gilt nicht bei Satzbestellungen)! Ihr erhaltet die Ware dann als portofreie Lieferung und könnt euch zusätzlich auf die persönliche Beratung durch die Komet Dental Studierendenbetreuer verlassen.



Zum Komet Campus



## KONTAKT

Komet Dental  
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG  
[www.kometdental.de](http://www.kometdental.de)

© Komet

# LEBEN

NEWS

Jugendwort des Jahres 2021:

Auf **LOST** folgt **CRINGE**

Jedes Jahr kürt der Münchner Langenscheidt-Verlag das Jugendwort des Jahres – 2021 hat das englische Wort cringe das finale Voting gewonnen.

Im letzten Jahr lag das Modewort lost ganz vorne. Cringe kommentiert etwas Peinliches, ein Zusammenzucken aufgrund einer unangenehmen Situation. Platz zwei belegte die Abkürzung sus für suspect bzw. verdächtig, gefolgt von sheesh als Ausdruck des Erstaunens.

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

facebook heißt jetzt

 Meta

Der Digitalkonzern bisher bekannt als Facebook hat sich eine neue Dachmarke gegeben und heißt ab sofort Meta. Meta steht für „Metaversum“, ein Terminus, der derzeit in der Tech-Industrie des kalifornischen Silicon Valleys die Runde macht und dessen Konzept als Nachfolger des Internets gehandelt wird. Für die weltweit fast drei Milliarden User\*innen von Facebook, WhatsApp und Instagram ändert sich durch die Novellierung des Names jedoch nichts. Übrigens ... Facebook ist seit Monaten durch die Aussagen der amerikanischen Whistleblowerin Frances Haugen unter Beschlag. Da kommt so eine Namensänderung vielleicht gar nicht so ungelegen.

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

## GLÜCKSGEFÜHLE IN FLAUTESTIMMUNG

Laut dem neuen *GLÜCKSATLAS 2021* ist die Lebenszufriedenheit der Deutschen auf den niedrigsten Stand seit Beginn der Erhebung 1984 gesunken. Das diesjährige „Glücksniveau“ erreicht auf einer Skala von 0 bis 10 nur 6,58 Punkte. Vor Ausbruch der Coronakrise, im Jahr 2019, lag der Index bei 7,14 Punkten. Der *GLÜCKSATLAS 2021* ist eine Studie im Auftrag der Deutschen Post.

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

# Geschenkideen

**X-MAS TIPP >>>** Früher groß, heute klein: der Geschenke-Trend zu Weihnachten geht Richtung weniger und ausgewählter als mehr. Da sind Bücher kleine, aber eben feine und bedachte Geschenke zum besonderen Fest des Jahres. Wir haben eine Auswahl an aktuellen Büchern als Geschenkideen zusammengestellt.

XO-  
XO-  
XO!



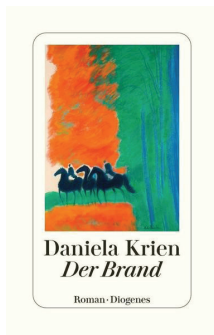
Fern oder nah – Reisen ist zum Ereignis geworden! Toppen kann man das Ganze noch mit einer Prize Action für Hardcore-Touristen.



Generation auf der Suche: Der dritte Roman der irischen Literatursensation Sally Rooney fängt das Lost-Gefühl ein.



Kochen, backen, glücklich sein: Wie einfach das geht, führt die Amerikanerin Molly Yeh vor.



Dresden als Roman-Schauplatz: Die Wahl-Leipzigerin und Bestsellerautorin Daniela Krien erzählt ganz sachte von den Enttäuschungen des Lebens.



Für die perfekte Verpackung perfekter Geschenke ...



Chemikerin und Wissenschaftsjournalistin Mai Thi Nguyen-Kim gilt als DIE Aufklärerin unserer Zeit und erklärt was richtig oder falsch ist und warum.



Bloggerin Anina Gepp zeigt, was nachhaltig gesund ist für uns und unsere Umwelt.



Zwanzig Unternehmerinnen zeigen, was sich mit Frauenpower erreichen lässt.



Was man lernen kann, wenn man Großbritanniens längsten ausgeschilderten Fernwanderweg, den South West Coast Path, erkundet, verrät diese Lektüre.

# Lasst uns **STRE**

## *Aber richtig!*

**INTERVIEW >>>** Ob unter Freunden oder in öffentlichen Debatten – Gesagtes scheint derzeit häufig das Ziel zu verfehlen und benötigt Disclaimer, dabei war doch gestern noch klar, was wir eigentlich sagen und damit ausdrücken wollten. Was läuft hier derzeit falsch? Prof. Dr. Arnd Pollmann, Professor für Ethik und Sozialphilosophie in der Sozialen Arbeit an der Alice Salomon Hochschule Berlin, nähert sich dieser Frage im Interview.

### **Herr Prof. Dr. Pollmann, was läuft eigentlich gerade falsch in unserer aktuellen Gesprächskultur?**

Wir haben das Streiten verlernt. Angesichts des rechtshaberischen Krawalls, mit dem wir es derzeit überall zu tun haben, mag das ein wenig paradox klingen. Doch ein wirklich produktiver Streit, und zwar ein Streit in der Sache, gelingt nur dann, wenn die Streitenden jeweils die Bereitschaft mitbringen, einander zuzuhören, einander ausreden zu lassen und vor allem: einander verstehen zu wollen. Ein solcher Streit wäre problemzentriert und verständigungsorientiert. Das heutige Gezanke ist meist nur ein besserwisserischer Austausch persönlicher Animositäten. Genau an diesem Punkt werde ich von Tag zu Tag desillusionierter: Ich beobachte fast überall, besonders aber in den sozialen Medien, einen geradezu bösartigen Hang zur gezielten Fehlinterpretation, eine Epidemie des „hermeneutischen Misstrauens“.

### **Das müssen Sie uns erklären ...**

... die Kunst der Hermeneutik geht auf den antiken Götterboten Hermes zurück. Dieser hatte die Aufgabe, dem griechischen Volk die oft ein wenig kryptisch formulierten Botschaften der olympischen Götter verständlich zu machen. Die nach ihm benannte Kunst der Vermittlung basiert sehr wesentlich auf dem, was in der Philosophie hermeneuti-





# ITEN!



ches Wohlwollen genannt wird. Das Motto lautet: Lese und kritisiere Texte und Wortbeiträge stets so, dass du aus diesen Verlautbarungen jederzeit das Best mögliche herausholst! Es ist diese Tugend, die oft schmerzlich fehlt. Eher regiert allerorten das Laster des hermeneutischen Generalverdachts: Weil ich das Gegenüber sowieso nicht wirklich ausstehen kann, muss entsprechend auch alles falsch sein, was diese Person sagt. Das ist natürlich ein Irrtum, und deshalb greift man dann auch gern zu verschiedensten Taktiken, die Gesprächsbereitschaft bloß zu simulieren, in Wahrheit aber die Gegnerin oder den Gegner so schlecht wie möglich aussehen zu lassen.

## Welche Taktiken wären das?

Eine erste Strategie betrifft die gezielte Nicht-Interpretation des Gesagten: Man weigert sich, Anführungszeichen mitzuhören, Ambivalenzen zuzugestehen, Hintergründiges wahrzunehmen oder zwischen den Zeilen zu lesen. Jedes Wort wird für bare Münze genommen und dann entsprechend auch auf die Goldwaage gelegt. Eine Person äußert sich zum Beispiel ironisch, etwa im Zuge einer konzertierten Schauspielaktion, und man tut empört so, als habe sie es ernst gemeint. Da hört der Spaß der Verständigung sehr rasch auf. Die zweite Strategie ist die gezielte Falschinterpretation: Eine Person beklagt sich beispielsweise über den verregneten Sommer. Und man entgegnet: „Ach so, du leugnest also den Klimawandel!“ Hier werden Ansichten zurückgewiesen, die gar nicht vorgetragen wurden. Die dritte Technik ist die gezielte Überinterpretation des Gesagten. Wer etwa aus epidemischen Gründen die Absage einer Querdenker-Demo begrüßt, wird sogleich als Anhängerin der „Corona-Diktatur“ verunglimpft, wer demgegenüber auf die Demonstrationsfreiheit pocht, wird rasch in die Schublade der „Covidioten“ gesteckt. Man zeichnet jeweils Karikaturen des Gegenübers, um dessen Argumente gar nicht mehr inhaltlich prüfen zu müssen.

## Wie kann man hier gegensteuern?

Der rechthaberische Krawall, von dem wir reden, zeigt sich heute ja vor allem in den sozialen Medien. Daher könnte man meinen, es liege am Geschäftsmodell dieser Medien, die einfach besser moderiert, strafrechtlich kontrolliert oder am Besten gleich ganz abgeschaltet werden müssen. Das ist nicht völlig falsch. Aber um eine Analogie zu bemühen: Man bekommt den Hass, der sich bisweilen auch in Fußballstadien entlädt, nicht schon dadurch weg, dass man die Stadien schließt. Das Problem liegt gesamtgesellschaftlich tiefer. Daher komme ich auf den Anfang unseres Gesprächs zurück, als ich gesagt hatte, dass wir verlernt haben, richtig zu streiten. Genauer müsste man sagen: Viele Menschen haben gar nicht erst gelernt, wie man sich produktiv verständigt oder auch streitet. Daher käme es heute vor allem darauf an, dass wir unsere Kinder nicht so erziehen, dass sie einen perversen Spaß daran haben, im Netz zu zündeln und zu trollen. Das setzt in Familien und Schulen die Vermittlung gewisser Medienkompetenzen voraus, aber auch die Pflege einer ganz eigenen Gesprächskultur und vor allem: eine gewisse „Herzensbildung“. <<<

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

### ZIELE

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

### KONTAKT

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

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

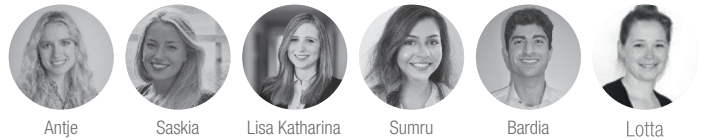
#### Spendenkonto

IBAN: DE35 4007 0080 0021 0955 00  
BIC: DEUTDE3B400



Bundesverband der  
Zahnmedizinistudierenden  
in Deutschland

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



Antje

Saskia

Lisa Katharina

Sumru

Bardia

Lotta

**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:

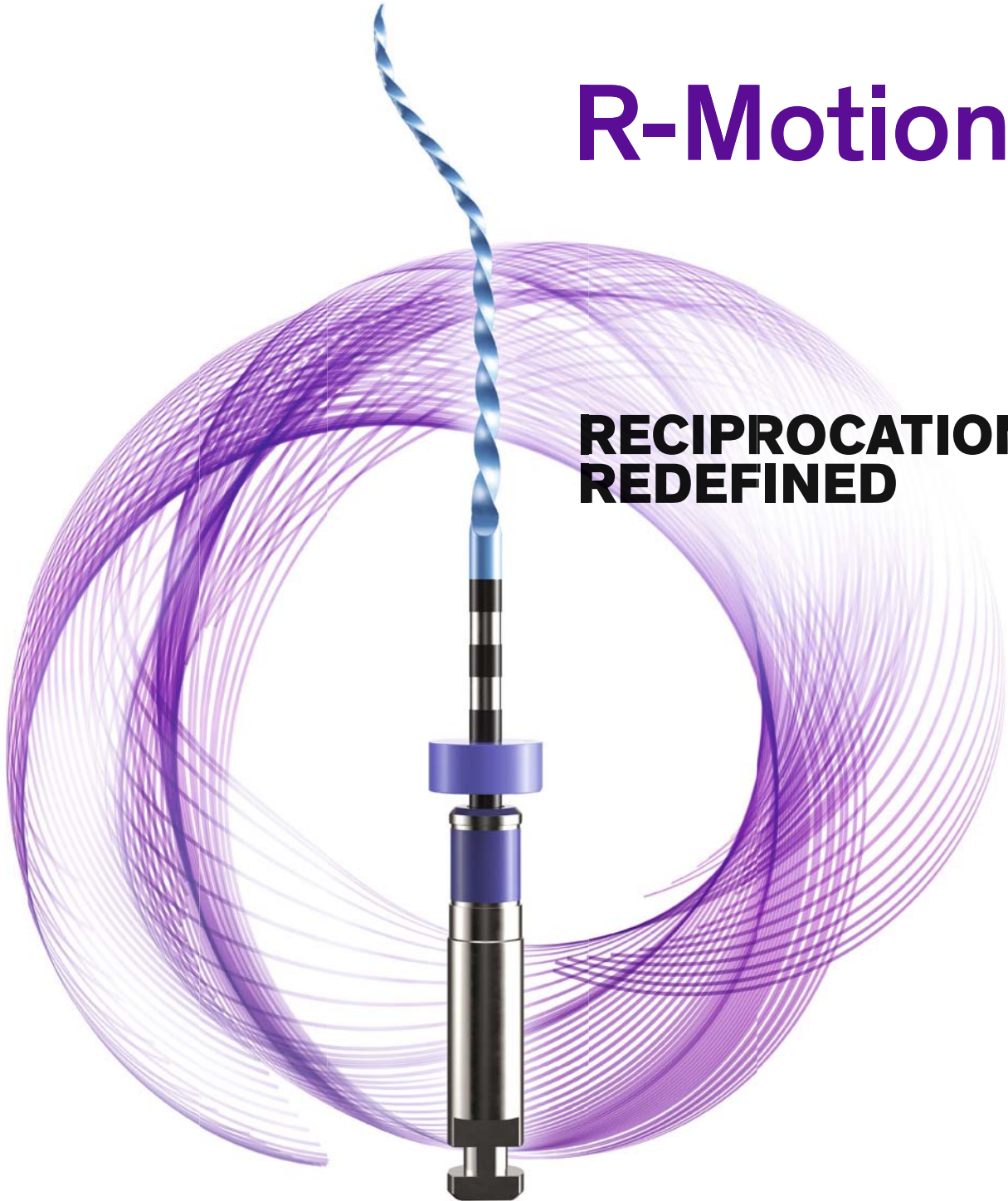
**dentalfresh** – Das Magazin für junge Zahnmedizin erscheint 4 x jährlich. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig. Der Bezugspreis ist für Mitglieder über den Mitgliedsbeitrag im bdzm abgegolten.

#### 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.

# R-Motion®

**RECIPROICATION  
REDEFINED**



**SICHER. EINFACH. MINIMALINVASIV.**

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

# GEMEINSAM AUF ERFOLGSKURS MIT DAMPSOFT AN IHRER SEITE



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



Bleiben Sie auf dem Laufenden:

[info@dampsoft.de](mailto:info@dampsoft.de) | [www.dampsoft.de/startup](http://www.dampsoft.de/startup)



**DAMP SOFT**  
Die Zahnarzt-Software