

dentalfresh

2022

1

Das Magazin für junge Zahnmedizin

dentalfresh

IHR STARKER PARTNER BEI SCHMERZEMPFINDLICHEN ZÄHNEN



Sensodyne Repair* & Protect – die Zahnpasta mit Zinnfluorid

- Tiefe und gezielte Reparatur* innerhalb der Dentintubuli von schmerzempfindlichen Zähnen^{1,2}
- Reduziert nachweislich die Schmerzempfindlichkeit*,³
- Bietet Rundumschutz für schmerzempfindliche Zähne

* Eine Schutzschicht wird auf den schmerzempfindlichen Bereichen der Zähne gebildet und reicht in eine Tiefe von rund 17 µm (in Labortests). Regelmäßige Anwendung, 2 x täglich, liefert anhaltenden Schutz vor Schmerzempfindlichkeit.

1. Earl J Langford RM. Am J Dent 2013; 26: 19A–24A. 2. GSK Data on File. In vitro Report G7322/014, 2020. 3. Parkinson C et al. Am J Dent 2015; 28(4): 190–196.
Marken sind Eigentum der GSK Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. © 2022 GSK oder Lizenzgeber

Holt euch STIPENDIEN!

INHALT



Ann-Kathrin Bär

Ehemalige Promotionsstipendiatin
Angestellte Assistenz-
zahnärztin in Berlin

Die unmittelbare Zeit nach dem Studium ist voller Möglichkeiten – man kann erst mal eine kleine Pause einlegen und durchatmen, Praktika absolvieren, nach einer ersten Anstellung als Assistenzzahnärztin oder Assistenz Zahnarzt suchen oder, so wie ich es gemacht habe, sich auf die Forschung konzentrieren und die lang gehegte Doktorarbeit in den Mittelpunkt stellen. Dabei konnte ich nur deshalb meine Doktorarbeit in Vollzeit recherchieren und verfassen, weil ich eines hatte: ein Stipendium. Die erfolgreiche Bewerbung um ein Stipendium ist Knochenarbeit; Stipendien fallen uns

3 Editorial

> **STUDIUM**

- 6 News
- 8 Instrumenten-Updates:
Junges Trio betreut
Studierende bundesweit
- 10 Yes, we can: Studierende
testen digitalen Abdruck
- 14 Kamera läuft:
„Hallo, ich bin Philipp und
studiere Zahnmedizin“



> **PRAXIS**

- 16 News
- 18 Q&A mit Lilly: Am Puls der Zeit
- 20 Generationen-Hotspot
Zahnarztpraxis
- 22 Teach-Back-Methode:
Kommunikation als
Kompetenz
- 24 Neues europäisches
Kongressformat:
EUROPEAN YOUNG DENTIST
Forum 2022 in Wien



gewiss nicht ohne Arbeit und Mühen zu – schafft man aber den Berg an Formularen und Erklärungen und mündlichen Präsentationen, gewinnt man ein finanzielles Fundament, um sich einem ausgewählten Stoff – in meinem Fall vollumfänglich – zu widmen und dabei zu wachsen, in fachlicher wie persönlicher Hinsicht. Die deutsche Stipendienlandschaft ist breit und zugleich vielen von uns zu großen Teilen unbekannt. Auch mein Kommilitone und ich erfuhren erst durch unsere Doktormutter an der Universität Jena von unserem Promotionsstipendium (www.uniklinikum-jena.de/izkf/Promotionsstipendien). Ohne den Hinweis der Dozentin wäre uns die intensive Forschungszeit in der für uns bestmöglichen Form verwehrt geblieben. Es braucht also eine lebendige Konversation rund um Stipendienangebote und wache Ohren, die die Hinweise aufnehmen und mit einer festen Zielsetzung ihrem Glück nachgehen. Daher mein Rat an alle Studierenden und jungen Kolleginnen und Kollegen: vernetzt und informiert euch zu Stipendien, kämpft euch durch die Formularberge und ergreift eure Chance! Ich bin durch meine einjährige Stipendienzeit um viel Wissen und Erfahrungen reicher geworden und habe jetzt nur noch einen kleinen Weg (während meiner Assistenzzeit) bis zu meinem Dokortitel zu gehen.

Was sonst noch die junge Dentalwelt zu bieten hat, zeigt die neue Ausgabe der **dentalfresh** – viel Spaß bei der Lektüre!



Wir suchen dich!

Werde dentalfreshler*in!

Wir suchen Zahnis sowie junge Zahnärztinnen und Zahnärzte, die gerne aus ihrem Zahni- und Arbeitsalltag berichten möchten! Entweder durch eigene Texte oder im Gespräch mit uns – wir sind ganz Ohr und freuen uns über alle Hinweise zu Themen, die euch bewegen!

Wir bieten eine Plattform für eure Visionen, euren Erfolg, eure Herausforderungen und eure Kritikhinweise und ein tolles dental life-Netzwerk!

Auf geht's – schreibt uns einfach eine Mail an dentalfresh@oemus-media.de oder ruft an unter **Tel. +49 341 48474-133**.



TIPP

- 26 Selbstständigkeit: Make it or buy it?
- 27 Die Balance zwischen Routine und Demut

> MARKT

- 28 News
- 32 Praxisgründung mit Mut und Liebe zum Detail



- 36 Ein BWL-Jour fixe bringt unternehmerische Sicherheit
- 38 Produkte

> LEBEN

- 40 News
- 41 Ein Burn-out als Chance
- 42 Impressum

So geht crossmedial auf **ZWP ONLINE**

Hier geht's zum neuen Audioformat von ZWP online: reingehört



Unerwartetes Ende?



Online

geht's weiter im Text.



QR-Code zu mehr Text auf ZWP online



Die Icons weisen den Weg: Video, Bildergalerie, vertiefender Text oder Updates per Newsletter

Verlass Dich auf uns – von Anfang an.



Attraktive Angebote für Studenten und Existenzgründer





dentalfresh goes @Insta



Ab sofort tummelt sich auch die **dentalfresh** im hippen Instagram-Dschungel und steuert kurze, knackige News und Images zur jungen Dentalwelt bei.

Jetzt klicken und folgen:
www.instagram.com/dentalfresh

Zahnmedizin in Ungarn studieren – Mit dem Stipendium der KZV Sachsen-Anhalt



Die KZV Sachsen-Anhalt bietet begabten und motivierten Studientwilligen die Möglichkeit, im **ungarischen Pécs** Zahnmedizin zu studieren – auch mit einem Notendurchschnitt im Abitur von bis zu 2,6 (9 Punkte). Das Studium wird in Ungarn in **deutscher Sprache** absolviert und dauert zehn Semester. Der Abschluss (Dr. med. dent) wird in Deutschland eins zu eins anerkannt. Mit dem Stipendienprogramm **fördern wir die Studierenden finanziell über die gesamte Studiendauer**. Im Gegenzug verpflichten sich die künftigen Studierenden, nach dem Studium für fünf Jahre als Zahnärztin oder Zahnarzt in Sachsen-Anhalt tätig zu sein. Bewerbungen für eine Förderung mit Studienbeginn im Wintersemester 2023/24 sind voraussichtlich ab Herbst 2022 möglich.

Quelle: www.kzv-lsa.de





ANZEIGE

WANTED

Mehr bezahlbarer Wohnraum für Studierende

Wie die Ende 2021 veröffentlichten Zahlen des Deutschen Studentenwerkes zeigen, hinkt die Versorgung mit staatlich geförderten Wohnheimplätzen der Zahl von Studierenden noch immer stark hinterher:

Die Zahl der Studierenden ist seit dem Jahr 2007 um 52 Prozent gestiegen, die Zahl der öffentlich geförderten Wohnheimplätze jedoch nur um 9 Prozent. Daraus ergibt sich ein klares Ungleichgewicht. Das Verhältnis Studierende – geförderte Wohnheimplätze, die sogenannte Unterbringungsquote, liegt bei nur noch 9,45 Prozent. Zum Vergleich: Im Jahr 1991 lag sie bei fast 15 Prozent, im Jahr 2008 bei noch 12,13 Prozent.

Quelle: DSW-Publikation „Wohnraum für Studierende. Statistische Übersicht 2021“



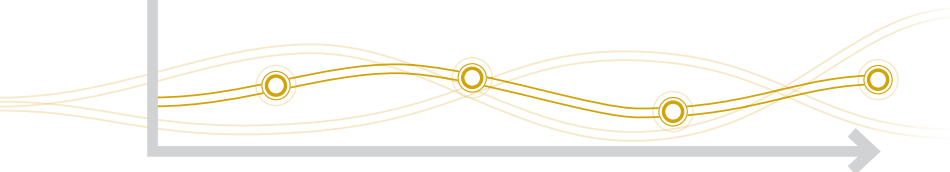
© Andrew Neel – unsplash.com

Zahl der Studierenden im WS 21/22

AUF 2020-NIVEAU

Die Zahl der Studierenden an deutschen Hochschulen ist im Wintersemester 2021/2022 gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert geblieben. Nach ersten vorläufigen Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) sind im laufenden Wintersemester insgesamt 2.947.500 Studentinnen und Studenten an einer Hochschule in Deutschland eingeschrieben. Im Vergleich zum Wintersemester 2020/2021 erhöhte sich die Zahl der Studierenden marginal um 3.400 (+ 0,1 Prozent). Damit ist die Entwicklung der vergangenen 14 Jahre, in deren Folge sich die Studierendenzahlen seit dem Wintersemester 2007/2008 (1.941.763 Studierende) kontinuierlich und spürbar erhöht hatten, vorerst gebremst. Der gebremste Anstieg bei den Studierendenzahlen hängt mit der längerfristigen Entwicklung bei den Studienanfängerinnen und Studienanfängern zusammen. Deren Zahl ist zum vierten Mal in Folge zurückgegangen.

Quelle: www.destatis.de (November 2021)



Die neue Procodile Q. Evolution der Flexibilität.

Kernkompetenz, weiter gedacht.

© 12/2021 - 10012807A.002



www.ich-bin-endo.de



Instrumenten-Updates: Junges Trio betreut Studierende bundesweit

Text: Dorothee Holsten

INTERVIEW >>> Fragen zum korrekten Instrumentieren beginnen direkt im 1. Semester – und hören in einem Zahnarzt-Leben eigentlich nie ganz auf. Drei junge Betreuer von Komet Dental fangen alle offenen Instrumenten-Themen während des Zahni-Studiums ab: Max Sihs, Mirko Eggebrecht und Tim Albrecht begegnen euch ganz entspannt auf Augenhöhe und dürfen gerne gelöchert werden.

Tim Albrecht



Wie deckt ihr als Team bundesweit alle Unis ab?

Max Sihs: Wir treten in dieser jungen personellen Konstellation relativ neu auf. Ich betreue die Universitäten im Süden ...

Mirko Eggebrecht: ... ich im Westen ...

Tim Albrecht: ... und ich im Nord-Osten Deutschlands. Auf jeden von uns fallen circa zehn Unis. Es wird wirklich jeder betreut und wer Kontakt zu uns aufnehmen möchte, wird uns ganz leicht finden, online oder persönlich.

Welchen Service findet ihr bei Komet Dental besonders wertvoll für Studenten?

Mirko Eggebrecht: Der speziell für Studierende eingerichtete Onlineshop, der Campus Shop (www.kometcampus.de), ist sehr professionell aufgebaut und kommt super an.

Tim Albrecht: Darin können Instrumente einzeln verpackt bestellt werden. Hier zeigt sich Komet Dental sehr flexibel ...

Max Sihs: ... und sportlich, denn für Studierende gibt es immer die 25 % Rabatt plus portofreie Lieferung. Alle Auf-

träge, die werktags bis 14 Uhr eingehen, werden binnen 48 Stunden geliefert. Das ist echt superschnell.

Tim Albrecht: Na ja, und dann darf ich ganz uneitel uns drei hervorheben. Wir sind als Vollzeit-Service wirklich ganz nah an den Zahnis dran und kommen nicht als Verkäufer rüber, sondern sind in erster Linie hilfsbereit und kollegial.

Wie geht ihr Semester-spezifisch auf die Studierenden ein?

Mirko Eggebrecht: Es gibt in unseren Regionen große und kleine Unis, jede agiert anders, gerade unter den unterschiedlichen Corona-Richtlinien. Die holen wir im engen Schulterschluss mit den Dozenten und Fachschaften einzeln ab.

Max Sihs: Außerdem bestückt Komet Dental die Instrumentensätze je nach Universität und Semester ganz individuell. So findet jeder Student genau den Instrumenten-Satz, den er in seinem Kurs auch wirklich benötigt. Da können keine Fehl-Bestellungen passieren.

Tim Albrecht: Außerdem bieten wir Semester-spezifische Kurse zu den Themen Endodontie und Instrumentenkunde an, die sehr beliebt sind, weil sie Wissenslücken schließen.

Mirko Eggebrecht





Max Sihs

Qualitätsbewusstsein beginnt mit dem ersten Semester. Bekommt ihr das widergespiegelt?

Mirko Eggebrecht: An den Unis eilt Komet Dental ein sehr guter Ruf voraus. Die Produkte stehen für Qualität und lange Standzeiten.

Tim Albrecht: Die Zahnis entwickeln tatsächlich ganz schnell eine Wertschätzung für unsere Instrumente, denn sie spüren den Unterschied. Beispielhaft dafür stehen vielleicht unsere Diamantinstrumente ...

Mirko Eggebrecht: ...oder die Q-Finierer, die bei der Finitur von Composite-Füllungen mehr Effizienz und Oberflächenqualität erreichen.

Max Sihs: Sehr beliebt ist auch der OccluShaper als Spezialinstrument mit ungewöhnlicher Form. Er schafft auf dem okklusalen Plateau mittig in der Zentralfissur eine Rundung mit ausreichend Freiraum für adäquate Okklusionskonzepte.

Mirko Eggebrecht: Vor diesem innovativen Hintergrund transportieren wir die Marke Komet natürlich gerne – ich denke, das spüren die Studierenden auch. Wendet euch bei Fragen einfach an uns! <<<



**GET
IN TOUCH**
E-Mail oder telefonisch

Max Sihs:
msihs@kometdental.de
Tel.: +49 170 6815206 (Region Süddeutschland)

Mirko Eggebrecht:
meggebrecht@kometdental.de
Tel.: +49 170 60244704 (Region West)

Tim Albrecht:
talbrecht@kometdental.de
Tel.: +49 151 67010046
(Region Nord- und Ostdeutschland)

Weitere Infos zu Komet Dental unter:
www.kometdental.de

Infos zum Unternehmen



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.“**

Itis-Protect® wirkt bei Parodontitis*

- ✓ 60 % Heilungsrate bei chronischer Parodontitis
- ✓ deutlicher Rückgang der Entzündung
- ✓ reduziert Parodontitis-bedingten Zahnverlust

ANWENDUNGS-
BEOBACHTUNG**

93%
der Teilnehmer
fühlten sich
sehr gut oder gut

61 % weniger Leidensdruck
67 % weniger empfindliche Zahnhäuse
63 % weniger Verdauungsbeschwerden



Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät).
Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.
*Pilotstudie: H.-P. Olbertz et al.: Adjuvante Behandlung refraktärer chronischer Parodontitis mittels Orthomolekularia. DI 15, 1, 40-44, 2011 **Recall Testphase 2021

**Kostenloses Webinar:
Behandlungsresistente Parodontitis?
Hilfe von innen mit der Mikronährstofftherapie**

**Termine: 23.03. | 27.04. | 11.05.
Anmeldung: hypo-a.de/paro**

YES, we can:

Studierende testen digitalen Abdruck

INTERVIEW >>> Im Oktober 2021 stellten sich zwölf Finalistinnen und Finalisten der dentalen Herausforderung der VOCO Dental Challenge und präsentierten vor Fachjury und ausgewähltem Publikum aktuelle Forschungsergebnisse in Form von Kurzpräsentationen. Dabei konnte sich Pablo Krämer Fernandez (Eberhard Karls Universität Tübingen, Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik) mit seiner Pilotstudie „Rein digitale Aufbisssschienen im Studierendenkurs mittels Intraoralscan und 3D-Druck“ als Gewinner durchsetzen. Was den jungen Zahnarzt zu dieser Studie motivierte und mehr, verrät das folgende Interview.

Herr Krämer Fernandez, wie sind Sie auf die Idee für Ihre Pilotstudie gekommen und was wollten Sie herausfinden?

Als ich nach meinem Studium in der Abteilung für Zahnärztliche Prothetik anfang, wurde ich auf einen Intraoral-scanner aufmerksam, den die Assistenzärzte zwar nutzen, der jedoch in der Lehre bislang noch keine Verwendung fand. Gleichzeitig wurden in der Sektion Medizinische Werkstoffkunde & Technologien der Universität Tübingen in einem Forschungsprojekt erste ver-

fügbare 3D-Druck-Materialien für Aufbisssschienen untersucht. Relativ schnell kam die Idee, beide Technologien in unserem Haus zu verknüpfen, um die Kombination eines rein digitalen Workflows abzubilden. Die Skepsis war damals recht hoch – angefangen mit der Frage, ob Ganzkieferscans von „Nicht-Profis“ in entsprechender Qualität überhaupt möglich seien. Studien existierten zwar – jedoch hauptsächlich von Experten in diesem Bereich. Durch die Arbeit im Studierendenkurs kam somit die Idee auf, das Verfahren durch

Studierende testen zu lassen. Unsere Hoffnung war es, eine Aussage treffen zu können, ob der digitale Workflow nur Profis vorbehalten ist, die sich seit vielen Jahren mit der Technik auseinandersetzen, oder ob Intraoralscan, CAD und 3D-Druck mittlerweile so weit vorangeschritten waren, dass auch unerfahrene Anwender damit klinisch akzeptable Ergebnisse erreichen können. Gleichzeitig sollten neue Technologien, zu denen der Intraoralscan und 3D-Druck auf jeden Fall gehören, in die Lehre integriert werden, um unseren Studierenden eine zukunftsgerichtete Ausbildung zu bieten.

In welchem Zusammenhang sehen Sie Ihre Pilotstudie und die seit Oktober geltende neue zahnärztliche Approbationsordnung?

Ein Kernpunkt der neuen Approbationsordnung ist die Vermittlung grundlegender Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten, die auch auf wissenschaftlicher Grundlage basieren. Daher war es für uns schon früh klar, dass wir bei der Erprobung neuer Technologien eine wissenschaftliche Datenerhebung mit durchführen werden, um möglichst früh auch greifbare Daten zu sammeln und dieses Wissen weitergeben zu können. Gleichzeitig wird das Studium weniger zahntechnische Inhalte umfassen, da sich auf „zahnärzt-



Die Gewinner der VOCO Dental Challenge 2021 (v. l. n. r.): Silas Feddersen (3. Platz), Carolin-Isabel Görden (2. Platz) und Pablo Krämer Fernandez (1. Platz).



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.

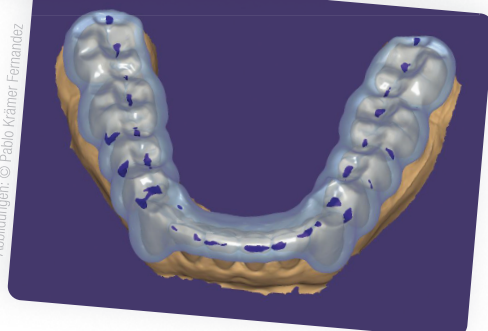
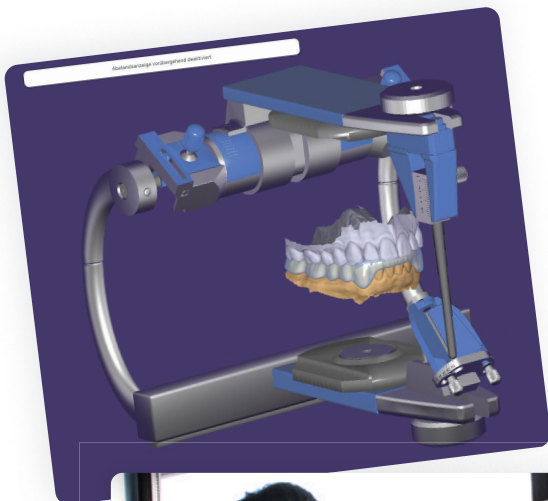
Registrieren Sie sich jetzt gleich auf:
www.kavo.com/existenzgruender

lich relevante Arbeitsweisen“ konzentriert werden soll und die Präventionstherapie einen höheren Stellenwert einnehmen wird. Das Aufkommen von Chairside-Versorgungen sorgt dafür, dass der Intraoralscan und CAD/CAM auch immer mehr in den Mittelpunkt des zahnärztlichen Tuns rücken. Daher sahen wir in der Abbildung eines rein digitalen Workflows die Möglichkeit, Studierenden zahntechnische Lehrinhalte weiter auf hohem Niveau vermitteln zu können, diese jedoch gepaart mit zahntechnischen Arbeitsschritten, die auch später im zahnärztlichen Alltag zur Anwendung kommen können.

Was hat Sie bewogen, an der VOCO Dental Challenge teilzunehmen und wie fanden Sie den Wettbewerb?

Die VOCO Dental Challenge bietet den Austausch mit jungen Fachexperten anderer Universitäten, mit denen man sonst im Berufsalltag keinen Kontakt hätte. Gleichzeitig hat man bei den Vorträgen die Herausforderung und Möglichkeit, die eigene Forschung und Daten außerhalb der eigenen Universität vorstellen zu können und sich bei der anschließenden Diskussion kritisch mit seinen Daten auseinanderzusetzen. Diese Erfahrungen sind eine gute Vorbereitung auf weitere Vorträge – sei es für weitere Fachkongresse oder die Verteidigung der eigenen Arbeit. Ebenfalls ist dies eine sehr gute Möglichkeit, zu sehen, was an anderen Universitäten in der Forschung passiert. <<<

Mehr zur VOCO Dental Challenge 2021 gibt's online



Abbildungen: © Pablo Krämer, Fernandez

Pilotstudie:

Rein digitale Aufbisschienen im Studierendenkurs mittels Intraoralscan und 3D-Druck

Ziel

Der 3D-Druck eröffnet in der Zahnmedizin neue Möglichkeiten der zahntechnischen Fertigung von Medizinprodukten. Durch die Kombination von Intraoralscannern und CAD/CAM lassen sich diese zunehmend rein digital fertigen und durch die erhältlichen Klasse IIa 3D-Druck-Materialien ist auch die Herstellung von Aufbisschienen mittels additiver Fertigung möglich. Die Pilotstudie wollte der Frage nachgehen, ob die zur Verfügung stehenden digitalen Prozesse und Materialien so „ausgereift“ sind, dass auch „naive“ Anwender eines rein digitalen Workflows äquiliibrierte Unterkieferaufbisschienen selbstständig anfertigen können.

Ergebnisse

Es wurden 85 Schienen designt und gedruckt, und 479 Fragebögen wurden ausgewertet: dabei gaben 58 Prozent der Studierenden an, keine Schwierigkeiten im Umgang mit dem Scanner erlebt zu haben. 15 Prozent gaben Bereiche mit ungenügender Datenerfassung im CAD an. Die CAD-Konstruktion der Scheine wurde größtenteils selbsterklärend (24 Prozent) bis herausfordernd (61 Prozent) eingeschätzt. 81 Prozent gaben an, dass keine Probleme bei der Ausarbeitung aufgetreten sind. Das Endergebnis der Schiene vor Eingliederung wurde auf einer visuellen Analogskala (VAS) von 0 bis 100 als überwiegend „gut“ bewertet (74 Prozent ≤ 33).

Das Endergebnis nach dem Einsetzen wird als überwiegend gut beschrieben: Das Endergebnis der Schienen wurde von den Teilnehmern auf der VAS im Mittelwert mit 31,7 ($\pm 19,6$) als gut bewertet. Von 67 erfassten Schienen konnten 60 (89,5 Prozent) eingesetzt werden.

Schlussfolgerung

Im rein digitalen Workflow hergestellte Unterkieferaufbisschienen mittels 3D-Druck können auch von „digitalen Novizen“ nach kurzer Einführung erfolgreich hergestellt und eingegliedert werden. Ursachen für Fehlpassungen bedürfen weiterer wissenschaftlicher Analysen des Workflows.

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 | www.dampsoft.de/startup



DAMP SOFT
Die Zahnarzt-Software



Die Fachschaft Zahnmedizin
am Standort Regensburg: (v. l. n. r.)
Marius Wölmüller, Philipp Lebeda,
Benedikt Holmer, Karyna Lopatina
und Nic Brinz.



Kamera läuft:

„Hallo, ich bin Philipp und studiere Zahnmedizin“

INTERVIEW >>> Wie das Studium der Zahnmedizin am Standort Regensburg funktioniert und sich dabei der Alltag anfühlt, zeigt Zahni und Fachschaftsmitglied Philipp Lebeda in einer Filmproduktion der alpha Uni des alpha ARD Bildungskanals. Wir sprachen mit dem Studenten über den Dreh und sein Studium.

Philipp, Sie sind 27 Jahre alt, studieren im 8. Semester Zahnmedizin und haben für die alpha Uni einen Film über Ihren Studienalltag gedreht – Wie kam es dazu?

Der Bayerische Rundfunk fragte in unserer Fachschaft an, ob einer von uns einen Einblick in das Zahnmedizinstudium geben könnte. Da ich gerade im 7. Semester war und zu diesem Zeitpunkt zum ersten Mal am Patienten arbeiten konnte, war das ein guter Aufhänger für den Film – den Übergang von der vorklinischen Theorie und der Arbeit am Phantomkopf hin zur Praxis am richtigen Patienten zu

zeigen. Das Filmteam begleitete meinen typischen Tagesablauf an der Uni, vormittags die Patientenbehandlungen in der Klinik, nachmittags die Vorlesungen und Praktika.

Was war für Sie bisher die größte Herausforderung im Studium?

In der Vorklinik war meine größte Hürde das Fach Biochemie. Das fiel mir doch nicht leicht und ich musste mich wirklich durchbeißen; in der Klinik empfinde ich als die größte Herausforderung den Live-Umgang mit Patienten. Natürlich sehen wir im Vorfeld zu einem Termin die Patientenakte und Versorgungsliste, doch wenn der Patient dann im Stuhl sitzt, ist so manches noch mal anders. Hier braucht es ein zwischenmenschliches und zahnmedizinisches Feingefühl. Jede Patientensituation ist immer wieder anders und neu. Das macht etwas nervös und ist zugleich superspannend. <<<



Hier geht's zum
Video auf YouTube





Wir sind Implantologie^o

In einer Welt voller Veränderung braucht es Orientierung, Stabilität und einen Partner, auf den man sich verlassen kann. Einen, der Sicherheit gibt und mit Kompetenz und Erfahrung die richtigen Impulse setzt. Der vorausdenkt, innovativ ist und seinen eigenen Weg geht.

Camlog steht für Kontinuität. Wir bleiben dem treu, was unsere Kunden an uns schätzen: unsere Kernkompetenz Implantologie, Qualität und Präzision, Begeisterung, Verbindlichkeit, Nachhaltigkeit und den Dialog auf Augenhöhe.

Schließen auch Sie sich dem Camlog Team an. Wir freuen uns auf Sie.

www.camlog.de



a perfect fit

camlog



PRAXIS



Übernahmepreise bei Zahnarztpraxen erreichten 2020 neuen Höchststand

Etwa zwei Drittel der Zahnärzt*innen lassen sich in einer Einzelpraxis nieder, indem sie eine bestehende Praxis übernehmen. Bei solchen Übernahmen verteuerte sich die Niederlassung 2020 im Schnitt deutlich, denn die Kaufpreise sind im Vergleich zum Vorjahr um 18 Prozent auf 208.000 Euro gestiegen. Das zeigt die jüngste Analyse, in der ein Großteil der von der apoBank begleiteten zahnärztlichen Existenzgründungen im Jahr 2020 ausgewertet wurde. Die Gesamtinvestitionen für die Niederlassung in einer Einzelpraxis durch Übernahme, also beispielsweise Umbaumaßnahmen oder eine neue IT mitgerechnet, beliefen sich auf durchschnittlich 376.000 Euro.

Weitere Informationen unter: newsroom.apobank.de

Quelle: apoBank-Analyse, Existenzgründungen Zahnärzt*innen 2020

Charité belegt Platz 5 im internationalen Klinik-Ranking 🎉

Im Rahmen eines Rankings der 1.000 besten Kliniken der Welt von der US-amerikanischen Wochenzeitung *Newsweek* und dem Datenportal Statista, wurde die Charité 2022 mit dem fünften Platz bedacht. Demnach ist die Charité das beste Klinikum Europas und konnte sich im Vergleich zum Vorjahr sogar um einen Platz verbessern.

Quelle: www.charite.de



#reingehört: Know-how auf's Ohr

Wer mal nicht lesen, sondern hören möchte, was die bunte Dentalwelt an Know-how zu bieten hat, sollte beim neuen ZWP-Audioformat „reingehört“ lauschen: mit jeder ZWP-Printausgabe 2022 gibt es eine frische Portion Hörzeit zu allen Themen der dentalen Praxis auf ZWP online. Die ZWP-Redaktion interviewt das Jahr hindurch Menschen der Zahnmedizin, die etwas zu sagen haben – über ihre Berufserfahrungen, neue Fachentwicklungen und mehr.

Hier geht es zu den Episoden:
www.zwp-online.info/podcast

Hier geht's zum neuen Audioformat
von ZWP online: reingehört



BLOODY SMART

Implants from Implantologists

sic-invent.com



Q&A mit Lilly: Am Puls der Zeit



INTERVIEW >>> Dr. Lilly Qualen hat mit 26 Jahren den Sprung ins kalte Wasser mit ihrer eigenen Praxis gewagt. In der **dentalfresh** beantwortet sie regelmäßig Fragen rund um Leben, Lieben und Arbeiten als selbstständige Zahnärztin und frischgebackene Mutter.

Lilly, du hast einiges geschafft: Studium, Assistenzzeit, eigene Praxis, Babyglück. Was planst du als Nächstes?

Wenn man mein Herz fragt, sagt es: „Wie schön wäre noch ein Hund – eine kleine Schwabbelbacke aka ein Basset Hound!“ Dieser könnte mich mit seiner sanftmütigen Trägheit sehr entschleunigen. Auch gibt es den Gedanken an ein zweites Kind. Dazu muss mein erster Sprössling aber erst mal in den Kindergarten. Zwei Wickelkinder zu versorgen und eine Praxis zu leiten, erscheint selbst mir zu sportlich. Der Kopf sagt: „Ich wünsche mir ein gesundes Wachstum meiner Praxis!“ Mir gefällt die Zusammenarbeit mit meinem mittlerweile neunköpfigen Team sehr. Diese tollen Menschen schenken mir jeden Tag Freude bei der Arbeit. Vier Behandlungszimmer sind vorerst genug für uns und die moderne Ausstattung meiner Praxis bleibt mir hoffentlich noch viele Jahre treu. Unser Langzeitziel lautet: Wir möchten immer am Puls der Zeit bleiben.

Wie sieht für dich die „Zahnarztpraxis der Zukunft“ aus? Was bedeutet das für deine Praxis?

Die „Zahnarztpraxis der Zukunft“ ist für mich vor allem ein Gefühl und ein Eindruck, der bleibt – beim Team und bei den Patienten. Ich denke, das Thema Personalführung wird eine immer wich-

tigere Rolle spielen. Die Wertschätzung der Mitarbeiter muss mehr im Fokus stehen. Zufriedene Mitarbeiter, respektvoller Umgang, Spaß an der Arbeit und moderne Zahnmedizin sind kein Widerspruch. Im Gegenteil: Wenn eine positive Unternehmenskultur gelebt wird, hinterlässt das einen bleibenden Eindruck, den alle spüren, die eine „Zahnarztpraxis der Zukunft“ betreten.

Für mich persönlich bedeutet es, dass ich eine gute Teamleaderin sein und bleiben möchte. Aus diesem Grund starte ich bald ein einjähriges Coaching. Für unsere Praxis bedeutet es, dass wir up to date bleiben möchten. Man lernt nie aus – und das ist auch gut so, denn nur so kommen wir weiter. Daher sind für mein Team und mich mehrere Fortbildungen im Jahr Teil unseres Qualitätsversprechens an unsere Patienten.

Was wünschst du dir für die Zukunft der Zahnmedizin?

Ich wünsche mir einen weiteren Bürokratieabbau. Wir sollten die Möglichkeiten nutzen, die die Telematikinfrastruktur und E-Health bieten. Durch innovative Praxisverwaltungssoftware und digitale Tools für das Praxismanagement können wir heute schon effizienter, fast papierlos und somit umweltschonender arbeiten.

Die Zahnmedizin selbst ist durch den demografischen Wandel stark beein-

Seit ihrer Praxisgründung vertraut Dr. Lilly Qualen auf die **Softwarelösungen von DAMPSOFT**, die ihr die **Arbeit und das Leben erleichtern**. Eine Checkliste für Existenzgründer, aktuelle Veranstaltungen und weitere Informationen findest du unter www.dampsoft.de/startup

flusst. Viele ältere Kollegen werden bald ohne Nachfolger ihre Praxis schließen. Auch die Patienten werden älter. Mit Parodontologie und Prophylaxe als Kernkompetenzen meiner Praxis sind wir noch guter Dinge. Was mir allerdings Sorge bereitet, ist die lückenlose Versorgung aller Patienten – besonders auf dem Land. Deshalb stehe ich gründungswilligen Kollegen beim Einstieg in die Selbstständigkeit immer mit Begeisterung zur Seite. Ausschließlich Zahnmedizinische Versorgungszentren bedeuten für mich nicht die Zukunft. Die kleineren Praxen sollten gefördert werden, indem zum Beispiel die Niederlassung so unproblematisch wie möglich gestaltet wird, damit wir auch noch in vielen Jahren so frei unseren Beruf leben können wie bisher. <<<

Mehr zu Lilly gibt's hier

Infos zum Unternehmen



ZWP spezial E-Paper 1+2/22



Patent ➤

Nachhaltig gesund mit Zahnimplantaten? Kein Problem.

Das Patent™ Implantatsystem

Längst ist bekannt, dass viele chronische Erkrankungen ihren Ursprung in der Mundhöhle haben. Dank seines **biomimetischen Designs** lässt sich um das Patent™ Implantat eine feste Weichgewebsanhaftung beobachten. Durch diesen **Soft Tissue Seal** wird dem Eindringen von pathogenen Bakterien ins Körperinnere vorgebeugt und das Risiko periimplantärer sowie systemischer Komplikationen reduziert.

Voraussetzung für eine nachhaltige Allgemeingesundheit.



Erfahren Sie mehr über den nachweislichen Langzeiterfolg des Patent™ Implantatsystems: www.mypatent.com

Generationen-Hotspot Zahnarztpraxis

Text: Sarah I. Rotterdam

PERSONALFÜHRUNG >>> Es ist eine altbekannte Tradition: Zahnärzte gehen in den Ruhestand, verkaufen ihre Praxen oder suchen sich Investoren und Nachfolger. Dieser Wechsel der Führung und vor allem der Generationen, bringt nicht nur Chancen, sondern auch Herausforderungen mit sich. Wie gehen junge Zahnärzte damit am besten um?

Die Generation der Babyboomer, als Nachkriegsgeneration, steht für hohen Arbeitseinsatz, die Erarbeitung von Chancengleichheit sowie Arbeitswillen und Leistungsbereitschaft zur Erlangung nachhaltigen Wohlstands. Die Generation X, als Nachkommen der Babyboomer, ist wiederum geprägt von Wirtschaftskrisen, Arbeitslosigkeit, Niedriglohnjobs und einer sinkenden Wertigkeit der Arbeitsstelle. Die Ausgeglichenheit zwischen Arbeit und Familie rückt das erste Mal in den Vordergrund. Die darauffolgende, als „Millennials“ bezeichnete Generation Y dagegen, läutet eine völlig neue Zeit ein – die der Digitalisierung. Technische Affinität, Forderung und Förderung mobiler und flexibler Arbeits- und Lebenskonzepte sowie das Streben nach dem Überwinden alter Strukturen kennzeichnen diese, meisterforschteste Generation. Sie strebt nach Veränderung, hinterfragt alte Denkmuster und Strukturen und setzt sich für neue Führungskonzepte mit hoher Mitarbeitermotivation und Selbstbestimmung im Team, wie Agile und Servant Leadership, ein. Interessanterweise zeichnet sich die dann folgende Generation Z, die aktuell den Arbeitsmarkt betritt, durch völlig andere Charakteristika aus. Sie gilt als Generation der „Digital Natives“, bei denen die Grenzen zwischen digitalem und realem Leben verschwimmen. Arbeit gilt als Mittel zum Zweck und eine klare Trennung zwischen Beruf und Privatleben ist wieder deutlich erwünscht. Das eigene Wohlergehen sowie

das Voranbringen von Projekten zu den Themen Nachhaltigkeit und Klimaschutz rücken immer mehr in den Fokus. Das berufliche Engagement sowie der optimistische Blick auf eine positive Zukunft stehen in dieser Generation dagegen eher hinten an.

Wirft man einen Blick in eine Zahnarztpraxis, wird schnell klar, dass all diese Generationen hier auf engstem Raum zusammenarbeiten, was, salopp gesagt, funktionieren muss, um den Patienten eine optimale Behandlung zu gewährleisten. Doch wie ist es, wenn die alten Strukturen aufgebrochen werden und junge Zahnärzte eine Praxis, inklusive Bestandspersonal, übernehmen? Jungzahnarzt Dr. Hannes Bothung aus Düsseldorf befindet sich aktuell in dieser Situation, kennt die Herausforderungen des Generationenkonfliktes bei einer Praxisübernahme und steht dazu Rede und Antwort.





Herr Dr. Bothung, was sind die Herausforderungen im Umgang mit den verschiedenen Generationen von Mitarbeitenden?

Die größte Herausforderung bei der Übernahme einer Praxis oder Führungsposition ist das Erarbeiten von gegenseitigem Respekt in kürzester Zeit sowie die Gleichbehandlung aller Angestellten. Hierbei spielen Wertschätzung, Erkennen von Qualitäten und Förderung ebendieser, wie auch die Aufrechterhaltung der Motivation, eine entscheidende Rolle. Bei Langzeitangestellten, die in die Chefrolle springen, sehen wir die Besonderheit, das meist freundschaftliche Verhältnis zu anderen Mitarbeitenden nicht zu verlieren, aber gleichzeitig Führungsqualitäten zu etablieren.

Welchen weiteren Hürden begegnen junge Zahnärzte im Praxisalltag?

Die Kombination von zahnärztlicher Behandlung, Personalführung und betriebswirtschaftlichem Handeln ist mit Abstand die größte Hürde. Man möchte in allen drei Themengebieten glänzen, darauf wird man aber im Studium und in der Assistenzzeit nicht wirklich vorbereitet. Dort liegt der Fokus oft „nur“ auf dem zahnärztlichen Handeln.

Welche Vorurteile sind gegenüber der jüngeren Generation zu erkennen?

Praxisinhaber, bei denen junge Zahnärzte miteinsteigen, sind häufig wenig empfänglich für Kritik, diese empfinden sie als direkten Angriff auf ihre Person und blocken Veränderungen daher schnell ab. Begründungen wie „mehr Lebenserfahrung“ lassen manche Mitarbeitenden und Führungskräfte der älteren Generationen den Blick auf essenzielle Veränderungen verlieren, was den Erfolg und Fortbestand der Praxis gefährden kann. Dies gilt aber natürlich nicht für alle. Viele Praxisinhaber akzeptieren neue Ideen und nehmen die Innovationen der nächsten Generationen von Zahnärztinnen und

Zahnärzte gerne an, wie beispielsweise bei der Digitalisierung – angefangen beim digitalen Terminbuch bis hin zum Intraoralscan. Hier ist es einerseits also wichtig, die Bedenken und vielleicht auch Ängste der Mitarbeitenden wahr- und ernst zu nehmen, sich dabei aber nicht von seinen Ideen und Plänen abbringen oder in der eigenen Person verunsichern zu lassen. Verschiedene Studien zeigen, dass beispielsweise die Generation Z eine positive Arbeitsatmosphäre, gute Work-Life-Balance und moderne Führungskräfte schätzt. Ihre größten Antriebe sind Zufriedenheit und Spaß an der Arbeit. Auch die Generation Y stellt die gute Atmosphäre ganz oben an. Darauf folgen Wertschätzung und Abwechslung im Arbeitsalltag. Die Generation X dagegen wünscht sich mehr Mitbestimmung und eine positive Außenwirkung der Praxis.

Fazit

Die Herausforderung für Zahnärzte als frischgebackene Chefs besteht also darin, eine motivierende Arbeitsatmosphäre zu schaffen und allen Generationen gerecht zu werden, ohne den Blick auf das Wesentliche zu verlieren. Dies gelingt am besten, wenn sich Zahnärzte, die eine Praxis übernehmen, im Vorfeld explizit mit dem Thema der Personal- und Praxisführung befassen. Denn Führung beginnt immer bei der Strukturierung und Rollenklarheit der eigenen Person. Nur mit Selbstsicherheit, einem klaren Ziel und einem guten Selbstmanagement gelingt die erfolgreiche Führung einer Praxis. Dafür ist es von entscheidender Wichtigkeit, auch auf das Wissen und die Erfahrung der verschiedenen Generationen zu vertrauen, aufzubauen und ihren Ideen und Innovationen Raum zu geben. <<<



© Sarah I. Rotterdam & Healthcare Solutions

LIFETIME COACHING

Sarah I. Rotterdam bietet Coachings zur Personalführung und mehr an.
Weitere Infos unter

www.lifetime-coaching.de

TEACH-BACK-METHODE: KOMMUNIKATION ALS KOMPETENZ

FORTBILDUNG >>> Gesprächsinhalte verständlich für Patienten zu formulieren, sollte das Ziel eines jeden Behandlungsgesprächs sein. Allerdings kann es sich bei Gesagtem und Verstandenem um zwei Paar Schuhe handeln. Um zu erzielen, was in einem Beratungsgespräch erreicht werden soll, braucht es eine durchdachte Gesprächsführung. Die BZÄK bietet Zahnärzten mit der Teach-Back-Methode eine Online-Fortbildung, die wertvolle Tipps für eine verstehende Kommunikation zwischen Behandler und Patient bereitstellt.



Bei der Methode handelt es sich um eine ursprünglich aus der Pädagogik stammende Gesprächsführungstechnik, mit der das Verständnis der wesentlichen Inhalte eines Behandlungsgesprächs sichergestellt werden kann. Die Methode ist sagbar einfach: Die Patienten werden am Ende des Behandlungsgesprächs gebeten, die verstandenen Inhalte zu wiederholen. Bestehen Schwierigkeiten, die vermittelte Information korrekt wiederzugeben, sollten die wichtigsten Informationen wiederholt und die Erklärungen vereinfacht werden. Die Methode geht damit über die einfache Nachfrage hinaus („Haben Sie noch Fragen?“) und beinhaltet fünf einfache Schritte, mit denen die Kommunikation strukturiert und ein Verständnis garantiert werden können.

Aufbau der Fortbildung

Im ersten Abschnitt des Kurses werden die thematischen Grundlagen vermittelt. Der Fokus des zweiten Kursabschnitts liegt auf der Methode selbst und deren Anwendung im zahnmedizinischen Kontext. Dabei sollen die Teilnehmer

in ihrer gesetzlichen und berufsrechtlichen Aufklärungspflicht unterstützt sowie zur Verbesserung der Kommunikation angeleitet werden. Für die erfolgreiche Teilnahme am Online-Tutorial mit Multiple-Choice-Test erhalten Zahnärzte vier Fortbildungspunkte.

Das Ziel der Teach-Back-Methode ist es, die „sprechende Zahnmedizin“ gezielt zu stärken und zu promoten, eine verstehende Kommunikation zwischen Zahnärzten und ihren Patienten zu fördern und Verständnisprobleme zu vermeiden. Durch die Optimierung der Kommunikation erhöht sich die Therapietreue, Behandlungserfolge werden sichergestellt und die Sicherheit der Patienten erhöht. <<<

5 SCHRITTE ZUR BESSEREN KOMMUNIKATION

1

FOKUSSIEREN

- Das Wesentliche zuerst
- Überflüssiges weglassen
- Ggf. in Abschnitte gliedern

2

EINSCHÄTZEN

- Offene Fragen stellen
- Wissensstand abfragen
- „Red Flags“ beachten

3

ERKLÄREN

- Einfache Sprache
- Wichtiges wiederholen
- Handlungsschritte

4

FRAGEN

- Schwierigkeit anerkennen
- Verantwortung übernehmen
- Prüfungssituation vermeiden

5

NEU ERKLÄREN

- Fehler korrigieren
- Erklärung umformulieren
- Tempo/Sprache anpassen



INFO

Für die Teilnahme am Online-Tutorial erhalten Zahnärzte **vier Fortbildungspunkte**. Der Leistungsnachweis erfolgt am Ende durch Weiterleitung auf einen Multiple-Choice-Test.



Infografik zur
Teach-Back-Methode



Praxisstart



**Erfolgreich
Richtung eigene
Praxis**

Wir begleiten Sie von Anfang an:
praxisstart@nwd.de



NWD
nwd.de/praxisstart

Neues europäisches Kongressformat: EUROPEAN YOUNG DENTIST Forum 2022 in Wien

Text: Günter Lichtner

EVENTS >>> Unter dem Motto „Learn & Act“ treffen sich am 13. und 14. Mai 2022 Studierende und junge Zahnärzte zum ersten EUROPEAN YOUNG DENTIST FORUM. Das neue Kongressformat, das neben fachlichen Vorträgen Workshops aus den Bereichen Parodontologie, Implantologie, Konservative Zahnheilkunde, Kieferorthopädie und Regeneration bietet, brilliert auch mit Marketingthemen für die Praxis und Teambuilding-Aktivitäten mit hohem Fun-Factor.

Ursprünglich bereits für 2020 geplant und COVID-19-bedingt auf 2021, und nochmals auf 2022, verschoben, biegt das von der European Association For Young Dentists (EAYD) initiierte Format in die Zielgerade ein. Die EAYD wurde 2019 als gemeinnütziger Verein in Österreich gegründet. Das Forum soll die Zielgruppe junger, jung gebliebener und leidenschaftlicher Zahnmediziner als auch Studierende ansprechen und versteht sich als modernes, enthusiastisches Kongressformat, das im Zweijahresrhythmus Fachwissen und Expertenmeinungen aus unterschiedlichen Fachdisziplinen präsentieren wird. Der Slogan „Learn & Act“ begleitet dabei mittels Workshops und interaktiver Sessions die Philosophie des Forums.

16 x internationale Experten

Für die Kick-off-Veranstaltung im Mai 2022 konnten 16 renommierte, internationale Speaker gewonnen werden, die allesamt für ein breit gefächertes und fundiertes Expertenwissen und langjährige Erfahrungen stehen. Zu ihnen zählen: Dr. Gregory Antonarakis, Helene Arnal, Karim-Patrick Bannour, Dr. Kristina Bertl, Dr. Daniel Engler-Hamm,

Dr. Norbert Fock, Prof. Dr. Hady Haririan, Dr. Karin Jepsen, Prof. Dr. Stavros Kiliaridis, Jürgen Kohnen, Prof. Dr. Niklaus P. Lang, Dr. Michael Müller, Myroslav Solonko, Prof. Dr. Andreas Stavropoulos, Niklaus Stiefel und Dr. Jurgita Sybaite.

Das wissenschaftliche Programm beinhaltet zur Eröffnung zwei Keynotes zu den Themen „Kommunikation und Präsentation“ sowie „Social Media und Marketing“. Zu den in Vorträgen und Workshops erörterten und 2022 im Fokus stehenden Fachgebieten gehören Regeneration, Konservative Zahnheilkunde, Parodontologie und Kieferorthopädie.

Poster Forum: Wissen zeigen und teilen

Teilnehmende können ihre eigene Forschung oder ihren eigenen Fall als Posterpräsentation einreichen. Alle eingereichten Abstracts werden vom wissenschaftlichen Komitee begutachtet – die Finalisten erhalten die Möglichkeit, ihre Arbeit im **EYD POSTER FORUM 2022** zu präsentieren! Alle Informationen zu den Einreichungsrichtlinien sind unter www.young-dent-forum.eu erhältlich.

Let's have fun: Rahmenprogramm mit European Young Dentist Night

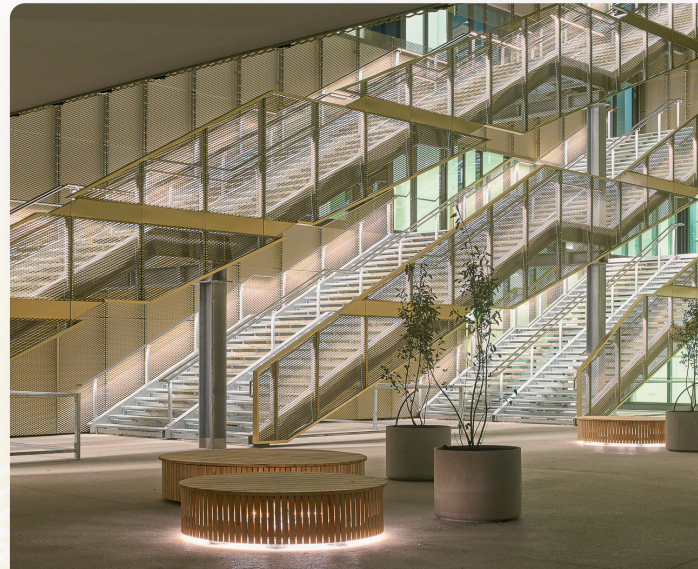
Damit auch der Fun-Factor nicht zu kurz kommt, bringt das Wiener Event mit einem „Marble Run – Young Dentist Chain Reaction“ Geschick und Teamgeist der Teilnehmenden zusammen, der bei der anschließenden European Young Dentist Night prämiert wird.

Fortbildungspunkte inklusive

Für das Forum werden 16 Fortbildungspunkte approbiert. Teilnehmende, die auch Mitglied in der European Association for Young Dentists werden, profitieren von Sonderkonditionen für das Forum 2022 und 2024 sowie von zukünftigen Member-Benefits.

Auf nach Wien!

In Kooperation mit der „Sigmund Freud Universität – Zahnklinik Wien“ stehen dem Forum ideale Räumlichkeiten zur Verfügung, gelegen in unmittelbarer Nähe des Wiener Praters. Abenteuer, Tradition und Wiener Charme zugleich – kein anderer Ort versprüht so viel Energie und Lebensfreude wie der Wiener Prater. Somit ist Wien und die Teilnahme am ersten EUROPEAN YOUNG DENTIST FORUM 2022 in jeglicher Hinsicht eine Reise wert. <<<



Vorträge & Workshops werden in englischer Sprache abgehalten.

Weitere Informationen unter:
www.young-dent-forum.eu



Unter Beachtung der aktuellen

20G

REGELN

wird das Forum wie geplant vor Ort stattfinden.

SELBSTSTÄNDIGKEIT:

Make it or buy it



© Dean Drobot/Shutterstock.com

Das Wichtigste vorab: Hier gibt es kein Richtig oder Falsch. Der dominierende Wunsch fast aller Zahnmediziner bleibt die Selbstständigkeit in der eigenen Praxis. Bei der Umsetzung dieses Traumes geht jedoch nur einer von zehn den Weg einer originären Neugründung. Die vermeintlich einfachere und günstigere Alternative ist die Übernahme, die weiterhin den Standard darstellt und durch ausreichend vorhandene Praxisabgaben begünstigt wird.

Eine Neugründung benötigt, kurzfristig betrachtet, spürbar höhere Investitionen, sowohl von Kapital als auch von Zeit. Bis zur Eröffnung erfordert die Suche nach der richtigen Immobilie sowie deren anschließender Ausbau mehr persönlichen Einsatz und nicht selten auch eine Menge Geduld. Hinzu kommt parallel die Erarbeitung des eigenen Praxis- und Behandlungskonzeptes und dessen Vermarktung, um im Praxisumfeld schon vor dem Start „sichtbar“ zu sein und durch Patienten und auch künftige Mitarbeiter frühestmöglich wahrgenommen zu werden.

Gleichzeitig müssen aber keine Kompromisse in Bezug auf die Räumlichkeiten – z. B. in Lage, Größe, Gestaltung und Medizintechnik – und vor allem hinsichtlich des eigenen Patientenstamms sowie das zukünftige Praxisteam hingenommen werden. Die neue Praxis kann in jeder Hinsicht nach den eigenen Vorstellungen eingerichtet werden und auf das persönliche Konzept einzahlen. Nach dem höheren Erstaufwand besteht mittelfristig quasi kein weiterer Investitionsbedarf, sodass der

Fokus der Gründer voll und ganz auf das gerichtet werden kann, wofür Zahnärzte die größte Leidenschaft mitbringen: das Behandeln!

Viele Statistiken (vgl. z. B. IDZ) belegen, dass Neugründungen wesentlich dynamischer und schneller wachsen, sodass einerseits das durchschnittliche Umsatzniveau von bestehenden Praxen i. d. R. spätestens nach sechs Jahren erreicht wird und andererseits die höheren Investitionskosten kaum ins Gewicht fallen. Neben der ökonomischen Perspektive ist jedoch das Wichtigste, dass die eigene Neugründung gemäß Studien nachweislich zu einer größeren persönlichen Zufriedenheit führt.

Zusammengefasst und insbesondere langfristig betrachtet, ist der am Markt übliche Weg einer Praxisübernahme nicht grundsätzlich der risikoärmere Weg. Vor allem aber sprechen die größtmögliche Flexibilität und das dynamischere Wachstumspotenzial in Verbindung mit einer größeren Selbstverwirklichung für die Neugründung nach den eigenen Vorstellungen. <<<

KONTAKT

Michael Steinbach
Geschäftsführer der
Team Lieblings-Zahnarzt GmbH
Im Mediapark 8, 50670 Köln
www.teamlieblingszahnarzt.de

Infos zum Autor



Mehr zum „Team Lieblings-Zahnarzt“ gibt's **online**

Die Balance zwischen Routine und Demut

Text: Dr. Carla Benz

Zahnärztinnen und Zahnärzte befinden sich in einem interessanten Spannungsfeld zwischen routinieren Abläufen und demütiger Beobachtungshaltung. Oder besser: sie sollten sich dazwischen befinden. Denn allzu oft verleitet uns die alltägliche Arbeits- und Lebensroutine dazu, keine Demut zu empfinden. Das Gewicht verlagert sich auf die Seite der Routine und genau darin verbirgt sich eine gewisse Gefahr – wir fühlen uns ohnmächtig.

Unsere Profession lebt von routinieren Abläufen, Kenntnissen und Fertigkeiten. Routine ist zwingend erforderlich, um unseren Patientinnen und Patienten Sicherheit und die angemessene medizinische Behandlung zukommen lassen zu können. Wenn wir allerdings nur noch nach routinieren Schemata funktionieren und auch die Menschen, die uns begegnen, routiniert in „Schubladen“ einordnen, werden wir unachtsam.

Dabei handelt es sich um Momente, in denen wir scheinbar genau wissen, was unser Gegenüber braucht, oder Situationen, in denen wir vermeintlich genau Bescheid wissen. Wann immer wir glauben, die Lösungen für die Probleme unserer Patientinnen und Patienten zu kennen, sind wir möglicherweise voreingenommen. Wir sind nicht offen und hören nicht ausreichend zu.

Die Gefahr, wichtige Informationen zu übersehen oder zu überhören, ist groß und wir befinden uns schnell in einem zwischenmenschlichen Konflikt.

Besonders hervorzuheben sind in diesem Zusammenhang Patientinnen und Patienten mit chronischen Schmerzen, psychosomatischen Beschwerden oder craniomandibulären Dysfunktionen. Damit sind Krankengeschichten gemeint, die nicht nach „Schema F“ funktionieren.

Halten Sie als Behandlerin oder Behandler oder als Teil eines Teams stets die Waage zwischen routinieren Handeln und demütiger Achtsamkeit – sich selbst und anderen gegenüber.

Nehmen Sie sich als Übung einmal vor, einen ganzen Tag hindurch nicht sofort eine Meinung zu einem beliebigen Sachverhalt zu haben. Besonders gut üben lässt sich das an der täglichen Überflutung mit Berichterstattungen zur aktuellen politischen Lage. Sich hier einmal ganz bewusst zurückzunehmen und die Gegebenheiten schlicht hinzunehmen, anstatt unüberlegt zu bewerten, kann ungeahnte Möglichkeiten und Lösungswege sichtbar werden lassen. Nur in der gelassenen, demütigen, wertfreien Betrachtung eröffnet sich uns ein Gestaltungsspielraum, der uns eben nicht mehr handlungsunfähig dastehen lässt – ganz einfach deshalb, weil wir empfänglich für weniger offensichtliche Lösungsansätze werden.

Eine von Demut geprägte mentale Haltung soll uns vor allem daran erinnern, wie viel (globalen und alltäglichen) Gestaltungsspielraum wir tatsächlich haben, insbesondere dann, wenn wir wie aktuell in Zeiten leben, die ein Gefühl der Ohnmacht entstehen lassen können. <<<

Tipp

**SIT DOWN,
BE HUMBLE.**

Kendrick Lamar

KONTAKT

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

Infos zur Person



Dr. Carla Benz wird unsere nächste Interviewpartnerin für das Audioformat reingehört.

Ab 14. April ist das Interview über ZWP online verfügbar.



MARKT

NEWS



Online-Seminar: Parodontitis und Nährstoffmangel

Wie identifiziere ich, dass meine Patienten einen Nährstoffmangel haben? Kann man Nahrungsergänzungen nicht überdosieren? Und wie erkenne ich überhaupt, welche Patienten offen für eine Beratung sind, die über das klassische zahnärztliche Leistungsspektrum hinausgeht?

Fragen über Fragen, die Teilnehmerinnen und Teilnehmer regelmäßig im Rahmen des kostenlosen Online-Seminars „Behandlungsresistente Parodontitis? Hilfe von innen mit der Mikronährstofftherapie“ an den Referenten und Mikronährstoffspezialisten Dr. med. dent. Heinz-Peter Olbertz stellen. Aufgrund des großen Erfolges und zahlreicher Anfragen geht das Seminar 2022 in die zweite Runde. Teilnehmen können Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie andere zahnmedizinische Fachkräfte, die Parodontitis ganzheitlich betrachten und Interesse daran haben, ihre Patientinnen und Patienten ergänzend über die klassische zahnmedizinische Versorgung hinaus zu unterstützen.

Die nächsten Seminare finden am 27.04.2022, 11.05.2022 und 08.06.2022 jeweils ab 18 Uhr als Zoom-Meeting statt.

Anmeldung und weitere Informationen:
www.hypo-a.de/paro

www.hypo-A.de

Infos zum Unternehmen



Kostenloses Online-Seminar

Behandlungsresistente Parodontitis?
Hilfe von innen mit der Mikronährstofftherapie

Leitung: Dr. med. dent. Heinz-Peter Olbertz,
Fachreferent für systemische Parodontologie und CMD

Extraportion Durchblick mit dem GSK Health Partner Portal

Als Studierende im Bereich Zahnmedizin seid ihr die Dentalprofis von morgen. Dabei möchten wir euch von Anfang an tatkräftig unterstützen. Unser Tipp: Registriert euch im GSK Health Partner Portal und sichert euch eine Extraportion Durchblick.

Ob spannende Aspekte rund um das Thema Mundgesundheit oder Informationen zu spezialisierten Dentalpflegeprodukten – im Onlineportal von GSK könnt ihr euer Wissen jederzeit auffrischen. Das Portal bietet brandaktuelle Infos und Hintergründe zu Innovationen, klinische Studien, anschauliche Videos sowie wissenschaftliche Beiträge von Experten. So seid ihr immer up to date. Hier gibt es ebenso CME-zertifizierte E-Learnings zu verschiedenen Themen, bei denen ihr euer Know-how ganz flexibel unter Beweis stellen könnt.

Die aktuelle Webinar-Serie „Paro-Frühling“ ist on demand auf dem Portal verfügbar und steht im Zeichen der „Volkskrankheit“ Parodontitis. In insgesamt drei Online-Seminaren erfahrt ihr Details über den Zusammenhang zwischen Parodontitis und neurodegenerativen Erkrankungen, die Bedeutung von unterstützender Parodontitistherapie (UPT) sowie zur richtlinienkonformen Abrechnung gemäß BEMA und GOZ. **Registriert euch jetzt im GSK Health Partner Portal!**

www.gskhealthpartner.com/de-de

Jetzt registrieren →

GSK Registrierung



Marken sind Eigentum der GSK Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert.
© 2022 GSK oder Lizenzgeber PM-DE-MTBND-22-00001-20220115



NSK produziert jetzt CO₂-neutral mit Ökostrom

Die globale Erderwärmung als Ursache des Klimawandels wird weltweit zu einem immer dringenderen Problem. NSK setzt sich daher seit über 25 Jahren dafür ein, durch nachhaltiges, unternehmerisches Handeln die Umwelt zu schützen. Am japanischen Verwaltungssitz des Unternehmens und dem dazugehörigen Produktionsstandort wird beispielsweise bereits durch Photovoltaikanlagen, eine effiziente Abwasseraufbereitung und mit dem Einsatz verbesserter Klimaanlageanlagen dazu beigetragen, Energie einzusparen und nachhaltig zu handeln. Um die Auswirkungen auf die Umwelt noch deutlicher zu reduzieren, hat die Unternehmensleitung beschlossen, für den Hauptsitz und die Produktionsstandorte komplett auf Strom umzusteigen, der aus erneuerbaren Energien gewonnen wurde. Diese Umstellung wurde Ende letzten Jahres vollzogen. Für die Zukunft beabsichtigt NSK weiterhin, die Treibhausgasemissionen für die komplette Geschäftstätigkeit bzw.

über die gesamte Lieferkette aktiv zu reduzieren, um der sozialen Verantwortung als führendes Unternehmen in der Dental- und Medizintechnik gerecht zu werden. Darüber hinaus plant NSK, Produkte stärker zu fördern und zu entwickeln, die weniger Strom verbrauchen sowie kleiner und leichter sind und weniger Rohstoffe zur Herstellung benötigen. Außerdem soll auch die Logistik entsprechend optimiert werden.

Infos zum Unternehmen



www.nsk-europe.de

KaVo und Planmeca: Zwei starke Marken bündeln ihre Kompetenzen

Die KaVo Dental GmbH mit den Geschäftsbereichen Behandlungseinheiten und Instrumente ist mit Beginn des Jahres 2022 Teil der finnischen Planmeca Gruppe, dem größten Dentalunternehmen in privater Hand, geworden. Dabei stehen neben Innovationen und herausragender Qualität vor allem stabile Beziehungen zu Kunden, Partnern und dem Fachhandel im Fokus der Neuausrichtung. KaVos Herz, die Geschäftsbereiche Behandlungseinheiten und Instrumente, werden weiterhin als KaVo Dental GmbH und somit als eigenständiges Unternehmen mit Sitz in Biberach an der Riß geführt. Im Zuge des Zusammenschlusses hat sich auch die KaVo Geschäftsleitung neu firmiert: Dr. Martin Rickert leitet als CEO gemeinsam mit Oliver Krett, CFO, und Armin Imhof, CTO, das Unternehmen. Seit mehr als 100 Jahren prägt KaVo den weltweiten Dentalmarkt wie kaum ein anderes Unternehmen. Als Pioniere und Innovationstreiber setzen die Biberacher mit ihren Produktentwicklungen immer wieder wichtige Meilensteine für die moderne Zahnmedizin. Vor allem in Sachen Qualität, Ergonomie sowie Design setzt KaVo traditionsgemäß und entsprechend dem Unternehmensleitsatz „Dental Excellence“ hohe Maßstäbe in der Branche.

Quelle: KaVo Dental GmbH



Infos zum Unternehmen
KaVo Dental



Infos zum Unternehmen
Planmeca



Blended Learning und Online Campus

Das erfolgreiche Curriculum Implantologie der DGZI ist in den letzten Jahren in seiner Struktur aufwendig überarbeitet worden und präsentiert sich nun in einer zeitgemäßen und innovativen Struktur. Hauptaugenmerk liegt heute in einem Mix aus theoretischer Onlinefortbildung und stark praxisbezogenen Präsenzmodulen. Als erste implantologische Fachgesellschaft implementierte die DGZI einen Online Campus, der den Teilnehmern des Curriculums nicht nur Zeit, Reiseaufwand und Kosten spart, sondern ein Studieren in absolut flexiblen Strukturen ermöglicht. Gut aufbereitete Inhalte, Zwischenklausuren und eine finale Prüfung geben dem Teilnehmer ein ständiges Feedback über den erreichten Wissensstand und bereiten so auf die praktischen Module im Curriculum vor. Jeder Block endet mit einer Lern-erfolgskontrolle, die vorab in Testklausuren beliebig oft geübt werden kann. Und da zur curricularen Fortbildung nicht nur theoretische Grundlagen

notwendig sind, sondern auch die wichtige Praxis dazugehört, starten die Teilnehmer nach der online absolvierten theoretischen Ausbildung mit praktischen Modulen in der Präsenzfortbildung. Spezielle implantologische Prothetik, Hart- und Weichgewebsmanagement und ein Anatomiekurs mit Arbeiten am Humanpräparat bilden die Fixpunkte der praktischen Module, die dann durch zwei weitere Wahlmodule mit frei wählbaren verschiedenen Themenbereichen der zahnärztlichen Arbeit ergänzt werden. Zusätzlich erhalten alle Teilnehmer am Curriculum einen Zugang zur ITI Academy, in welcher gerade junge und implantologisch wenig erfahrene Zahnärzte erste Inhalte der zahnärztlichen Implantologie lernen können. Der Abschlusstest des Curriculums wird dann ebenfalls im DGZI Online Campus absolviert.

Neues Konzept, Online-Training zu Hause oder unterwegs, starker Praxisbezug, ITI Academy Zugang: Das ist Blended Learning – jetzt bei der DGZI!

Beratung auch telefonisch über das DGZI-Fortbildungsreferat.

www.dgzi.de

Infos zur Fachgesellschaft



Integrative Oralmedizin (IOM)

Zunehmende „Biologisierung“ und „Verganzheitlichung“ der Zahnmedizin sind aktuelle, wichtige und spannende Themen unserer Zeit. Auch der Gesetzgeber unterstützt den thematischen Trend:

Die neue Approbationsordnung für Zahnärzte und Zahnärztinnen (ZAprO), die am 1. Oktober 2021 in Kraft getreten ist, gibt den Ausbildungsinhalten eine neue Gewichtung: Mehr medizinische Lehrinhalte sollen integriert und die Interdisziplinarität zwischen Humanmedizin und Zahnmedizin gestärkt werden.



**Dr. Dr. (PhD-UCN)
Johann Lechner**
Praxisklinik Ganzheitliche
ZahnMedizin, München

Doch inwieweit ist diese Entwicklung auch für Sie als praxisorientierter Zahnarzt relevant? Nach über 40 Jahren Praxis- und Forschungserfahrung bin ich davon überzeugt, dass zunehmende Immunerkrankungen unserer Patienten eine vertiefte und systemisch integrierende Art zahnärztlicher Methoden erfordern. Gerne lade ich Sie in unser International College of Maxillo-mandibular Osteoimmunology (ICOSIM) ein, wo ich Sie jenseits von standardisierten Dogmen mit dem weit gespannten Bogen einer Integrativen Oral-Medizin auf einen komplementären Weg führen möchte – von der Zahnarztpraxis zum Gesundheitszentrum, wie dies in der neuen ZAprO vom Gesetzgeber schon aufgezeigt wird.

Ziel dieser Kolumne ist es unter anderem, Ihnen kollegial und step-by-step einen Einstieg in das Postgraduieren-Curriculum der ICOSIM-Academy zu bieten, das Sie von der standardisierten Zahnpraxis zur erfolgreich praktizierenden IOM führt. Damit haben auch Sie die Möglichkeit, an dem Zukunftsprojekt der Gesundheit unserer Patienten durch Verringerung oder Vermeidung zahnmedizinisch bedingter Krankheitslast aktiv mitzuwirken. Sie gewinnen Einblicke in wissenschaftlich fundierte Behandlungsalgorithmen und objektivierbare Behandlungsstrategien, ohne in monokausale Denkschemata zu verfallen. Anhand wissenschaftsbasierter Daten schafft die IOM eine robuste Plattform für einen patientenorientierten und erfolgreichen Dialog zwischen oralmedizinisch relevanten Berufsgruppen.

Weitere Informationen zum ICOSIM unter www.icosim.de

Infos zum Autor



Publikationsübersicht zu 15 Forschungsarbeiten von Dr. Dr. Lechner und Co-Autoren zum Themenfeld „Zahnstörfelder und Systemerkrankungen“.

www.dr-lechner.de

Für clevere Köpfe

Flexibel – Einfach – Genial



- In den Farben Rot, Blau und Grün
- Die Bohrerstände können vollständig aufbereitet und sterilisiert werden
- Die Halterung am Unterteil des Bohrerständers ermöglicht ein einklemmen in den RDG
- Silikonhaltersteckplätze für Turbinen-, Winkelstück- und Handstückinstrumente

Besuchen Sie unseren Onlineshop auf www.nti.de



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



Praxisgründung mit Mut und Liebe zum Detail

Text: Lena Enstrup

GRÜNDERSTORY >>> Ohne sich vorher zu kennen, stürzten sich Dr. Ann-Kristin von Köckritz und Dr. Julia Meierhöfer in das Abenteuer Existenzgründung. 2020 eröffneten sie ihre gemeinsame Praxis Kinder, Mund & Zähne in Germering bei München. Immer an ihrer Seite: die Experten von NWD.

Manchmal passt es einfach auf Anhieb. So war es auch bei Dr. Ann-Kristin von Köckritz und Dr. Julia Meierhöfer. „Ich hatte schon immer den Plan, mich selbstständig zu machen – allerdings nicht alleine“, erzählt Dr. Ann-Kristin von Köckritz. „Dann habe ich erfahren, dass hier im GerMedicum neue Räume entstehen, und habe in meinem Bekanntenkreis gefragt, ob es nicht jemanden gibt, der mit mir gemeinsam eine Praxis gründen möchte. Über eine gemeinsame Freundin habe ich dann die Telefonnummer von Julia bekommen und sie einfach angerufen.“ Und es hat sofort gepasst. Knapp einen Monat später, im September 2019, begann die Planung mit dem Partner NWD. Gemeinsam wurde ein individuelles Konzept rund um Raumplanung, Innenarchitektur und die passenden Möbel erarbeitet.

Clevere Raumplanung

Auf 150 Quadratmetern konnte der Wunsch nach fünf Behandlungszimmern, einem Beratungsbereich für Anästhesie und zwei Aufwächerräumen umgesetzt werden. Dafür be-

**„Der Wohlfühlfaktor
ist entscheidend für ein
positives Erlebnis – bei kleinen
und großen Patienten.“**

durfte es einer perfekt ausgearbeiteten Raumplanung: „Eine Superidee von unserem Planer Sven Spitthoff war zum Beispiel, den Technikraum auf der Dachterrasse unterzubringen. Denn die umlaufende Dachterrasse nutzen wir als Zahnarztpraxis ja eigentlich gar nicht. Und weil wir so mehr Platz für einen fünften Behandlungsraum haben, befindet sich unsere Praxisversorgung nun eben in einer zwei Meter mal 80 Zentimeter großen, individuell angefertigten Konstruktion mit Dach und zwei Türen auf der Dachterrasse“, beschreibt Dr. Ann-Kristin von Köckritz die clevere Lösung.

derbar aufeinander abgestimmte Farben lassen die Praxisräume freundlich wirken, ohne zu verspielt zu sein. Die Rosa-, Gelb- und Türkistöne finden sich gekonnt in der bunten Garderobe oder den mit farbigen Punkten beklebten Glastüren wieder.

Buntes Farbenspiel

Dem jungen Praxisteam ist es wichtig, dass sich die kleinen Besucherinnen und Besucher wohlfühlen. „Der Wohlfühlfaktor ist entscheidend für ein positives Erlebnis – bei kleinen und großen Patienten. Um den Besuch beim Zahnarzt so angenehm wie möglich zu gestalten, haben wir die Bedürfnisse der kleinen Patienten mit viel Fingerspitzengefühl und Kreativität bei der Gestaltung berücksichtigt“, erläutert Sven Spitthoff, Praxisplaner bei NWD in München. So wurde der Empfangstresen mit bunten, unterschiedlich hohen Elementen ausgestattet und auch die Mundhygienewaschbecken sind perfekt auf kleinere und größere Kinder abgestimmt. Die Behandlungszimmer wurden mit dem speziell für Kinder konzipierten Behandlungsplatz Fridolin von Ultradent eingerichtet, den die jungen Patienten spielerisch erklettern können. Ein Fernseher unter der Decke lenkt zusätzlich ab und lässt Angst erst gar nicht aufkommen. Das Motto „Kinder mögen's bunt. Wir machen ihre Zähne gesund.“ spiegelt sich in der gesamten Praxis wider. Wun-

Besuch mit positivem Erlebnis verbinden

Den beiden Inhaberinnen liegt es am Herzen, dass Kinder den Besuch in der Zahnarztpraxis mit einem positiven Erlebnis verbinden. Dafür haben sie sich von einem Schweizer Kugelbahnbauer extra eine wandhohe Kugelbahn anfertigen lassen. „Wenn die Kinder in die Praxis kommen, sehen sie schon unsere große Kugelbahn. Sie ist vom Wartezimmer aus sichtbar, damit man andere Kinder beim Spielen mit der Kugel beobachten kann und sich darauf freut, nach der Behandlung selbst damit spielen zu dürfen“, erklärt Dr. Julia Meierhöfer. Nach sechs Monaten Bauzeit eröffneten die beiden Zahnärztinnen im September 2020 ihre Praxis im Anbau eines Ärztehauses. Die Unterstützung durch erfahrene Experten möchten sie nicht missen: „Sven Spitthoff hat uns mental und fachlich super unterstützt, total viele Ideen eingebracht und zur Not auch selbst mal Hand angelegt. Von Anfang an so einen tollen Ratgeber an der Seite zu haben, ist Gold wert“, freuen sich Dr. Ann-Kristin von Köckritz und Dr. Julia Meierhöfer über den gelungenen Start ihrer neuen Praxis.



Die beiden Inhaberinnen der Kinderzahnarztpraxis „Kinder, Mund & Zähne“: Dr. Ann-Kristin von Köckritz (l.) und Dr. Julia Meierhöfer.



Die Behandlungszimmer wurden mit dem speziell für Kinder konzipierten **Behandlungsplatz Fridolin** von Ultradent eingerichtet, den die Patienten **spielerisch erklettern** können.



Über die Praxis Kinder, Mund & Zähne

Im September 2020 eröffneten die beiden Inhaberinnen Dr. Ann-Kristin von Köckritz und Dr. Julia Meierhöfer ihre Kinderzahnarztpraxis im Ärztehaus GerMedicum in Germering bei München. Dem Praxisteam liegen die kleinen Patientinnen und Patienten besonders am Herzen. Deshalb gestaltet das Team den Besuch bei den beiden Zahnärztinnen mit viel Geduld und Fingerspitzengefühl so einfühlsam und kindgerecht wie möglich. <<<

Weitere Informationen zur Praxis unter:
www.kindermundzaehne.de

Über NWD – Nordwest Dental GmbH & Co. KG

NWD ist eines der führenden Handels- und Dienstleistungsunternehmen der Dentalbranche in Deutschland. Rund 850 Mitarbeitende an 23 Standorten betreuen deutschlandweit Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore mit einem Vollsortiment und umfassendem Know-how. Das Unternehmen wurde 1928 gegründet und gehört seit 2000 zur finnischen Planmeca-Gruppe. Das Leistungsspektrum umfasst fachkundige Beratung, schnelle Lieferung von zahnmedizinischen Produkten und Investitionsgütern inklusive Montage und Installation sowie ein umfangreiches Service- und Fortbildungsangebot.



Sven Spithoff, Praxisplaner bei NWD

KONTAKT

NWD Nordwest Dental GmbH & Co. KG
Tel.: +49 251 7607-0 · www.nwd.de/planung





EUROPEAN YOUNG DENTIST FORUM 2022
VIENNA MAY 13 · 14 2022
YOUNG-DENT-FORUM.EU ©

Learn & Act

Sigmund Freud University
Dental Clinic, Vienna

HOSTED BY ÖGP Youngsters & ÖGI Next Generation



Österreichische Gesellschaft für
Parodontologie



ÖSTERREICHISCHE
GESELLSCHAFT FÜR
IMPLANTOLOGIE
in der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde

Programme

FRIDAY MAY 13 2022

09 - 11 Keynotes

J. Kohnen by P&G ORAL-B
Consumed by Consumerism
K. Bannour // *Social Media for dental practices*

11 - 13 Session 1

„REGENERATION“ by GEISTLICH
N. Lang // **N. Stiefel** // **M. Solonko**
Is it possible to minimize invasive surgeries and save time?

13 - 14 Industry Lunch

14 - 16 Session 2

NEW!

„CONSERVATIVE DENTISTRY“
H. Haririan // *Periodontal considerations in the elderly frail*
J. Sybaitė // *In the name of Aesthetics: how to restore damaged anterior teeth?*

Parallel: Workshop #1 by MEISINGER
H. Arnal // *GBR for horizontal ridge augmentation - Sausage Technique™*

16 - 19 Team-Building Event

MARBLE RUN
Young Dentist Chain Reaction

20 - 23 European Young Dentist NIGHT

SATURDAY MAY 14 2022

09 - 10 Industry Breakfast

10 - 12 Session 3

„PERIODONTOLOGY“
N. Lang // *What is possible, what is hope less - and what can be expected long term?*
K. Jepsen // *It's time to rethink the use of antibiotics in the treatment of periodontitis!*

NEW!

Parallel: Workshop #2 by PATENT™
N. Fock // *Patent™ Implants – Long-term stable and healthy hard & soft tissues*

12 - 14 Industry Lunch

14 - 16 Session 4

„ORTHODONTICS“
G. Antonarakis // *Faster, better, smarter: 21st Century Orthodontics*
S. Kiliaridis // *Clinical small & big "headaches" linked to postemergent tooth eruption*

Parallel: Workshop #3 by W&H
K. Bertl // **A. Stavropoulos** // *Management of peri-implantitis: a pragmatic approach*

14 - 17

NEW!

Parallel: Workshop #4 by ZIMMER BIOMET
European Speaker Forum & Contest
D. Engler-Hamm // **M. Müller** // *Digital Smile Design in application for anterior aesthetics, SFOT and total rehabilitations*

POSTER FORUM
Submit your own research or case report!

Register Now!



SCAN ME

PREMIUM Partner



GOLD Partner



GOLD Partner



GOLD Partner



SILVER Partner



COMING IN Sponsor



MEDIA Partner



YOUNG-DENT-FORUM.EU

EUROPEAN ASSOCIATION FOR YOUNG DENTISTS
A Non Profit Association founded in Austria



Drs. Henrike und Tobias Ostermann

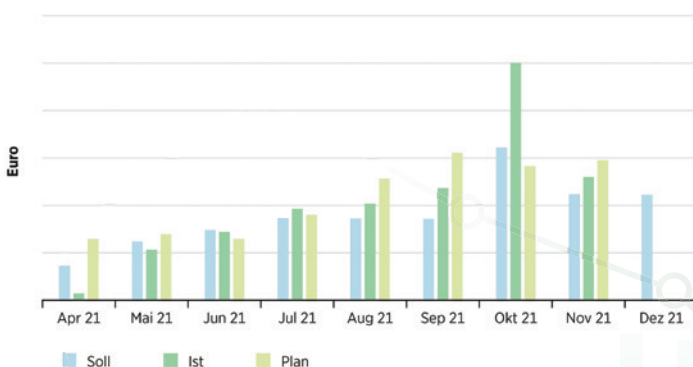
eröffneten 2021 ihre eigene Praxis in Hamburg: fh20 Zahnmedizin & Ästhetik www.fh20.de

Ein **BWL-Jour Fixe** bringt unternehmerische Sicherheit

PRAXISMANAGEMENT >>> Zahnmedizinisch umfassend ausgebildet, aber von Betriebswirtschaft wenig Ahnung. Ein Schicksal, das viele junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner, die sich aus der Anstellung heraus in eigener Praxis niederlassen, mit dem Ehepaar Dres. Ostermann teilen. Warum sie eine regelmäßige betriebswirtschaftliche Beratung empfehlen und was sie ihnen bringt, verraten beide Zahnärzte hier.

Praxiseinnahmen Gesamt

(Quelle: PraxisNavigation®, Prof. Dr. Bischoff & Partner*)



Im Jahr 2021 legen Drs. Henrike und Tobias Ostermann die steuerliche Betreuung ihrer frisch gegründeten Zahnarztpraxis in Hamburg in die Hände von Prof. Dr. Bischoff & Partner. Aus einer betriebswirtschaftlichen Beratung bringen sie einen Business Plan mit. Beide verfügen über einige Jahre Berufserfahrung als angestellte Zahnärzte, „aber das Management einer eigenen Praxis ist etwas ganz anderes. Auf einmal hat man einen hohen Kredit und muss ein Unternehmen führen“, erläutert Dr. Henrike Ostermann die damalige Situation. Als die Kanzlei ihnen eine regelmäßige BWL-Beratung empfahl, zögerten die beiden Gründer zunächst. „Eigentlich wollten wir“, so Dr. Tobias Ostermann, „uns nicht noch eine feste monatliche Zahlung für ein Jahr aufbürden. Aber das Format gefiel uns und wir hatten

das Gefühl, dass uns diese Beratungsleistung weiterbringen könnte. Also sagten wir zu: „Von da an verabredet sich das Ehepaar einmal im Monat mit Gründungsberaterin Petra Soboll für eine gute Stunde zu einem BWL-Jour fixe. Wichtigstes Instrument ist der Soll-Ist-Vergleich in Form einer Grafik (s. Abb.), der die geplanten Einnahmen und Ausgaben den tatsächlichen gegenüberstellt. Petra Soboll beschreibt den Ablauf so: „Dres. Ostermann bekommen aus der Steuerberatung jedes Quartal einen Steuerungsbericht, in dem die Zahlen grafisch aufbereitet sind. Diese Zahlen nutze ich, um unsere Gespräche vorzubereiten. So kann ich, wenn es keine konkreten Fragen auf Gründerseite gibt, auch Themen vorgeben, wie zum Beispiel die Auslastung der Behandler, die Mindesthonorar-Kalkulation oder den Ergebnisbeitrag im Prophylaxebereich.“ Auf diese Weise erweiterten die beiden Zahnärzte ihr betriebswirtschaftliches Wissen, in kleinen Portionen und vor allem immer mit konkretem Bezug zu ihrer Praxis. „Dadurch haben wir im ersten Jahr nach der Gründung unternehmerische Sicherheit gewonnen und uns mental mehr Freiraum für unsere Arbeit in der Praxis schaffen können“, erläutert Dr. Henrike Ostermann, und ihr Mann ergänzt: „Wir hätten sicher ein paar Fehler weniger gemacht, wenn wir von Anfang an betriebswirtschaftlich so vorbereitet gewesen wären. Deshalb empfehlen wir Kolleginnen und Kollegen, in eine professionelle betriebswirt-

schaftliche Beratung zu investieren, dabei aber auch unbedingt darauf zu achten, dass die Chemie stimmt.“ Mittlerweile fühlen sich die beiden so fit, dass sie ihre BWL-Beratung auf vier Termine im Jahr reduziert haben. Mit ihren Praxiszahlen kommen sie sehr gut klar. Die Praxis läuft. <<<

Gründer-Webinare

In dieser kostenfreien Webinarreihe lernen Sie, wie Sie Ihre Ideen in einem Gründerfahrplan bündeln, priorisieren und Schritt für Schritt umsetzen – Checklisten und Expertenchats inklusive. Für mehr Infos, Termine und Anmeldung einfach den QR-Code scannen.



ANZEIGE

22. EXPERTENSYMPOSIUM „INNOVATIONEN IMPLANTOLOGIE“

13./14. Mai 2022
Hamburg – Privathotel Lindtner

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.innovationen-implantologie.de

Jetzt
anmelden!

Wissenschaftliche Leitung:
Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets/Hamburg

Sonderkonditionen für
Studierende und Assistenz Zahnärzte

Zähneputzen – pure Freude



Curaprox-Produkte begleiten Menschen ein Leben lang: Bevor der erste Zahn durchbricht, lindern biofunktionelle Beißringe und Schnuller Zahnungsbeschwerden und trösten. Sind die Zähne da, passen die Zahnbürsten in diversen Ausführungen und Bürstenkopfgrößen in alle Hände. Bei Spangen oder Implantaten, nach Eingriffen oder bei mündgesundheitlichen Problemen unterstützen und fördern die ausgeklügelten Produkte eine gesunde Zahnpflege. Was man täglich verwendet, soll beim Benutzen Spaß machen. Produkte in stylischen Farben, neuen Formen und innovativen Aromen unterstützen die Mundhygiene. Farbenfroh und poppig kommen die Curaprox-Zahnbürsten daher. Sanft zu Zähnen und Zahnfleisch sind sie, doch unerbittlich gegen Plaque. Die dicht angeordneten und hocheffizienten Curen®-Filamente entfernen äußerst gründlich Zahnbelag, schonen aber Zahnfleisch und -schmelz. Der kleine Bürstenkopf erreicht alle Stellen im Mund und ermöglicht ein präzises, wirkungsvolles Zähneputzen.

Infos zum Unternehmen



Curaden AG
www.curaden.de

Nachhaltig gesund implantieren? Mit Patent™ kein Problem!

Die Mundgesundheit hat einen direkten Einfluss auf die Allgemeingesundheit. Mittlerweile hat die WHO die Mundhöhle als Ausgangspunkt vieler chronischer Krankheiten identifiziert. So können schädliche Bakterien in der Mundhöhle die Barriere des Saumeithels um natürliche Zähne und Zahnimplantate durchbrechen, in das Körperinnere gelangen, über den Blutkreislauf in weitere Bereiche des Körpers vordringen und infolge die Entstehung von Allgemeinerkrankungen begünstigen. Vor diesem Hintergrund muss ein hoffnungslos erkrankter Zahn mit einem Implantat ersetzt werden, das nicht lediglich eine Osseointegration erreicht, sondern eine vollständige Bio-Integration – die nachhaltig gesunde Verbindung mit dem gesamten umliegenden Gewebe. Mit dem Patent™ Implantatsystem aus Zirkoniumdioxid hat sich das Zürcher Innovationszentrum Zircon Medical Management eine Technologie zu eigen gemacht, die längst synonym mit dem Konzept der Bio-Integration geworden ist. Das Patent™ Implantat-

design ist biomimetisch, das heißt, es ist einem natürlichen Zahn nachempfunden. Dank dieses besonderen Designfaktors haftet Weichgewebe fest und auf naturnahe Weise an dem Hals des Implantats an. Dieser sogenannte „Soft Tissue Seal“ beugt dem Eindringen von pathogenen Bakterien ins Körperinnere vor und reduziert somit periimplantäre Entzündungen, marginalen Knochenverlust sowie systemische Langzeitkomplikationen auf ein Minimum. Zudem wird durch einen patentierten Herstellungs-

prozess im enossalen Implantatteil eine hochraue (6 µm), hydrophile und osteokonduktive Oberfläche erzeugt, die nachweislich eine schnelle und sichere Knocheneinheilung begünstigt. Mit Patent™ implantieren Sie Gesundheit und Sorgenfreiheit über Jahrzehnte hinweg – Ihre Patienten werden es Ihnen danken!

Interessiert? Dann bitte hier entlang:
www.mypatent.com

Zircon Medical Management AG
www.mypatent.com



Das zweiteilige Patent™ Implantatsystem ist gänzlich metallfrei und verfügt über einen Hightech-Glasfaserstift als Aufbau, der mit seinen dentinähnlichen Eigenschaften als flexibles Dämpfungselement im Rahmen der Gesamtversorgung fungiert.



Anatomisch ausgeformtes Weichgewebe – mit individuellen PEEK Gingivaformern und Abformpfosten

Eine fallspezifisch individuell ausgeformte und stabile Weichgewebemanschette ist ein entscheidender Faktor für den langfristigen Erhalt periimplantärer Gewebestrukturen. Mit neuen individuellen DEDICAM® PEEK Gingivaformern und Abformpfosten eröffnet CAMLOG neue Möglichkeiten in der Implantatversorgung. Das patientenindividuelle Emergenzprofil kann den Prinzipien des Backward Planning folgend schon bei der Implantatplanung festgelegt werden – oder es erfolgt mittels eines Intraoralscans vor oder unmittelbar nach dem Setzen der Implantate. Somit lässt sich der Workflow flexibel dem Therapieverlauf anpassen. Die rotationsgeschützten Gingivaformer werden direkt im CAM-Verfahren in der Praxis, im zahntechnischen Labor oder vom DEDICAM Scan & Design Service designt. Aus ein und demselben Datensatz kann zusätzlich ein Abformpfosten beauftragt werden, der das ausgeformte Weichgewebeprofil für die Herstellung eines formkongruenten Abutments übermittelt. Die Abformpfosten sind für die offene und geschlossene Abformtechnik verfügbar. Die individuellen DEDICAM® PEEK Gingivaformer und Abformpfosten werden für die Implantatsysteme CAMLOG®, CONELOG®, iSy®, CERALOG® und BioHorizons® angeboten. Für Letztere sind jedoch nur offene Abformpfosten verfügbar.

Infos zum Unternehmen



CAMLOG Vertriebs GmbH
www.camlog.de



Vielfältige Prophylaxebürsten

Das Bürstenprogramm von NTI erlaubt nicht nur die gezielte Prophylaxe, sondern bietet zusätzlich noch Lösungen für verschiedene Aufgaben in der Praxis. Eine besondere Aufgabe stellt die Reinigung von Implantaten, Abutments und der dazugehörigen Prothetik dar. Bei abnehmbaren Suprakonstruktionen können die Übergänge zwischen Implantat und Abutment mit den gelben Polierbürsten bearbeitet werden. Diese sind stabil genug, um Verschmutzungen zu entfernen, und gleichzeitig schonend für die Passungsbereiche und Gewinde. Weiterhin werden mit der Microbrush schwer zugängliche Zahnstellen mit Bebänderung und/oder Brackets erreicht, die sonst in der Regel unbehandelt blieben. Zudem können verbleibende Klebereste provisorischer Kronen und Brücken schnell und sicher durch die stabilen Bürstenköpfe verarbeitet werden.



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



- **Hilfe beim Lokalisieren von Entzündungsherden im Kiefer.**
- **Modernste Ultraschalltechnologie ohne Strahlenbelastung.**
- **Sicherung Ihres Implantaterfolges und der Gesundheit Ihrer Patienten.**



MADE IN GERMANY

JETZT BESTELLEN:
shop.cavitaude.de

Kontakt:
office@cavitaude.de

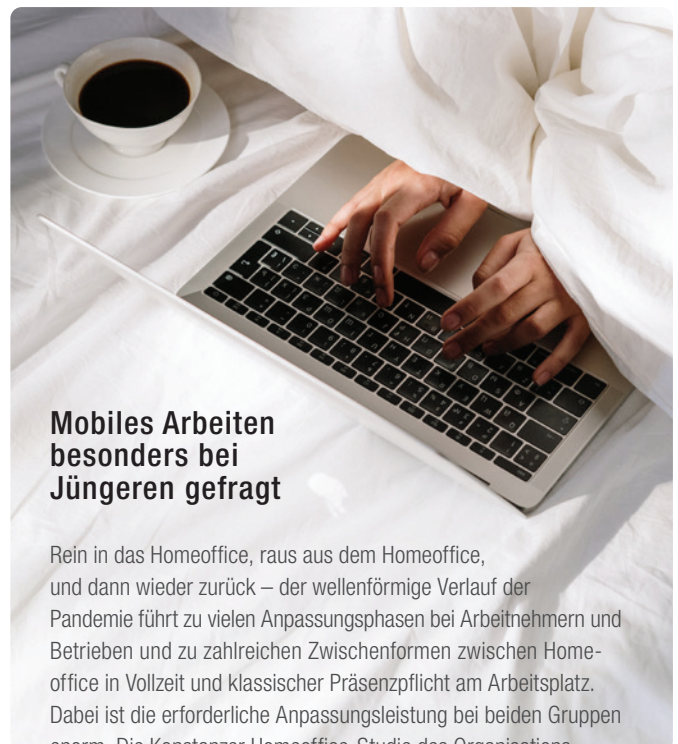
Mehr Informationen:
www.cavitaude.de



**9.310**/sek.

Mit fast fünf Milliarden Internetnutzern auf der ganzen Welt werden jede Sekunde 9.310 Tweets im World Wide Web verschickt.

Quelle: www.ef.de



Mobiles Arbeiten besonders bei Jüngeren gefragt

Rein in das Homeoffice, raus aus dem Homeoffice, und dann wieder zurück – der wellenförmige Verlauf der Pandemie führt zu vielen Anpassungsphasen bei Arbeitnehmern und Betrieben und zu zahlreichen Zwischenformen zwischen Homeoffice in Vollzeit und klassischer Präsenzpflcht am Arbeitsplatz. Dabei ist die erforderliche Anpassungsleistung bei beiden Gruppen enorm. Die Konstanzer Homeoffice-Studie des Organisationsforschers Prof. Dr. Florian Kunze und seiner Mitarbeiterin Sophia Zimmermann geht diesen Entwicklungen seit dem Frühjahr 2020 in einer empirischen Längsschnittstudie nach. Dazu befragen sie stets dieselben Personen, die für die Erwerbsbevölkerung mit Büro- und Wissenstätigkeiten repräsentativ ausgewählt wurden.

Zu den aktuellen Befunden der Studie gehören die folgenden Erkenntnisse: Der durchschnittliche Wunsch der Arbeitnehmer nach Homeoffice liegt seit Beginn der Pandemie vor ca. 20 Monaten stabil bei ca. 2,9 Tagen in der Woche. Dabei unterscheiden sich die Altersgruppen. Den 18-35-Jährigen ist Homeoffice so wichtig, dass ca. ein Sechstel von ihnen sogar Gehaltseinbußen dafür in Kauf nehmen würde. Nur 18 Prozent der Befragten meinen, dass Homeoffice Produktivität und Arbeitsprozesse stört. Unter den befragten Führungskräften liegt dieser Wert mit 26 Prozent deutlich höher. 70 Prozent der Beschäftigten kommen trotz Präsenzarbeit noch vorwiegend digital zusammen.

Quelle: Universität Konstanz

Ein BURN-OUT als Chance



Text: Sonja Hahn

INTERVIEW >>> Höher, weiter, schneller – viele kennen die damit verbundene Selbstoptimierung und Selbstaussbeutung, die für manche in einem Burn-out-Syndrom endet. Doch wie kann man dauerhaft der Erschöpfungspirale entkommen und alte Muster durchbrechen? Eva-Maria Prokop (M.A.), zertifizierter Coach und Trainerin für Angewandte Positive Psychologie mit dem Spezialgebiet Burn-out-Nachsorge, setzt genau dort an. Sie begleitet Betroffene auf ihrem individuellen Weg hinein in einen neuen Alltag, der sie nicht länger krank, sondern schlussendlich glücklich(er) macht.



Frau Prokop, ein Burn-out scheint heutzutage ein fester Bestandteil unserer Leistungsgesellschaft zu sein. Haben wir verlernt, mit uns selbst Mitleid zu haben?

Mitleid, insbesondere Selbstmitleid, hat einen schlechten Ruf, wird aber häufig umgangssprachlich verwendet für das, was uns in Wahrheit fehlt: Mitgefühl mit uns selbst. In unserer schnelllebigen, digitalisierten Welt, in der es oft schlicht ums Funktionieren geht, verliert man sehr leicht das Gefühl für sich selbst. Und dabei meine ich eben nicht nur Mitleid, sondern auch ein Gefühl für die eigenen Bedürfnisse und Grenzen.

Ihr Buch *Burn-out für Fortgeschrittene* beschäftigt sich mit der Zeit nach der akuten Burn-out-Behandlung, dem Klinikaufenthalt oder der Therapie. Wieso ist Ihnen die Zeit nach einem Burn-out besonders wichtig?

Weil genau da große Probleme liegen und viele Menschen scheitern, in alte Muster fallen, erneut in der Erschöpfung und dann in der Klinik landen. Wir haben in Deutschland im europäischen Vergleich im Bereich Psychosomatik eine einzigartige Versorgung, die Patientinnen und Patienten erhalten hervorragende ganzheitlich Therapien. Im nächsten Schritt geht es darum, das dort Erkannte und Erfahrene zu Hause umzusetzen. Aber machen Sie das mal in Ihrem „normalen Leben“, wo Sie auf Widerstände und Erwartungen treffen. Der Transfer in den eigenen Alltag ist eine echte Herausforderung – es geht darum, Wege zu finden, Begriffe wie Selbstfürsorge und Abgrenzung mit Leben zu füllen, und zwar so, dass es ins eigene Leben passt und auch umsetzbar ist.

Unterscheidet das Ihr Buch von anderen Burn-out-Ratgebern?

Es ist das erste Buch, das explizit die Zeit nach der Akutbehandlung, also den gerade erwähnten Übergang in den Alltag, zum Thema hat. Ein Großteil der vorhandenen Bücher thematisiert das Krankheitsbild an sich – wie bin ich da hingekommen, was kann ich jetzt tun, welche Art von Therapie ist die richtige, was genau ist überhaupt ein Burn-out. Die Nachsorge wird, wenn überhaupt, nur am Rande gestreift.

T

Unerwartetes Ende?

Online geht's weiter im Text.



dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin erscheint 4x jährlich. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig.

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 Verfassernamen 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.

VERLAGSANSCHRIFT
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
www.oemus.com

VERLEGER
Torsten R. Oemus

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

CHEFREDAKTION
Katja Kupfer
Tel.: +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

REDAKTION
Marlene Hartinger
Tel.: +49 341 48474-133
m.hartinger@oemus-media.de

Alicia Hartmann
Tel.: +49 341 48474-138
a.hartmann@oemus-media.de

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

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

HERSTELLUNGSLEITUNG
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

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

GRAFIK/SATZ
Kim Beyer
Tel.: +49 341 48474-114
k.beyer@oemus-media.de

DRUCK
Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden



ANZEIGE

ZWP ONLINE

www.zwp-online.info/newsletter

Hol dir dein

#insiderwissen!

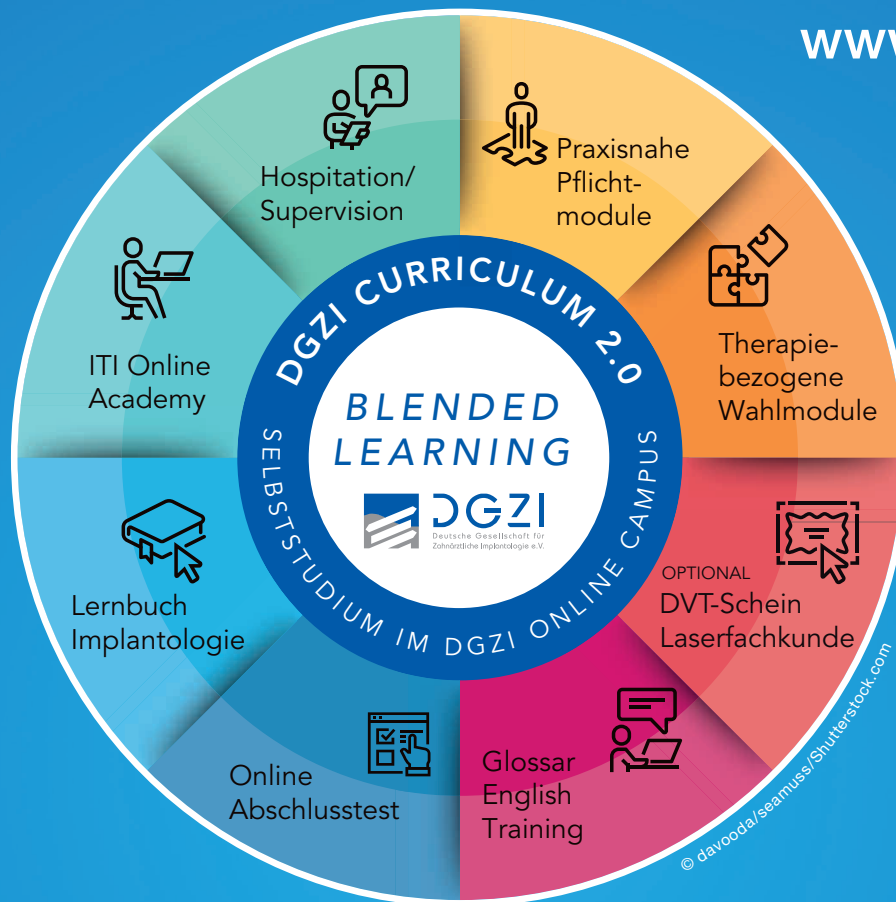
Mit dem neuen
**Newsletter
Junge Zahnmedizin**
coming soon ...

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de

IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

www.DGZI.de



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

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

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

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

CURAPROX

FÜR ZÄHNE, ZAHNFLEISCH UND DICH.



Du willst Curaprox kennenlernen? Fordere gleich Dein persönliches Gratis-Set unter www.curaden-student.de an.

SWISS PREMIUM ORAL CARE

