

med.dent. magazin

... der Wegbegleiter
vom Studienanfänger
zum Praxisgründer

Aktuell	Inhalt
<p>apo-Bank: Einzelpraxis (k)ein Auslaufmodell</p> <p>Allen Unkenrufen zum Trotz ist die angeblich nicht überlebensfähige Einzelpraxis nach wie vor der beliebteste Weg in die zahnärztliche Selbständigkeit: 2017 entschieden sich 71 Prozent der zahnärztlichen Existenzgründer dafür. Das ist das Ergebnis der jüngsten „Existenzgründungsanalyse Zahnärzte“ von Deutscher Apotheker- und Ärztebank (apoBank) und dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ).</p> <p>Am häufigsten (64 Prozent) wird demnach eine bestehende Praxis übernommen, um diese als Einzelpraxis weiterzuführen. Neugründungen von Einzelpraxen sind dagegen selten, seit 2015 liegt der Anteil bei sieben Prozent.</p> <p>Überraschenderweise steigt das Alter der Niederlassungswilligen nicht, sondern sinkt. So waren die Existenzgründer 2017 mit 35,5 Jahren im Vergleich zum Vorjahr etwas jünger (2016: 35,9 Jahre). Jeder zweite Zahnarzt war bei seiner Niederlassung jünger als 35 Jahre. Ausgewertet wurde eine Stichprobe von rund 500 zahnärztlichen Existenzgründungen, die die apoBank 2017 finanzierte.</p> <p style="text-align: right;">Quelle: red, aend</p>	<ul style="list-style-type: none">• Die zahnärztliche Einzelpraxis hat Zukunft Untersuchung des IDZ zur Existenzgründung• Die zahnmedizinische Versorgung in Deutschland gehört nicht in die Hände von Investoren! BZÄK, KZBV und DGZMK zum Deutschen Zahnärztetag 2018• Europäische Zahnärzte kritisieren Ausbreitung von Dentalketten – Systemrisiko zu Lasten des Patientenschutzes• Bundesrat veröffentlicht Stellungnahme zu TSVG: Freier Verband begrüßt Nachbesserungen bei MVZ• Medizinische Versorgungszentren (MVZ): Spahn signalisiert Gesprächsbereitschaft• Praxisgründer und der Erfolgsfaktor Prophylaxe• ladies dental talk – gemeinsam weiter denken! Die nächsten Netzwerkabende für Zahnärztinnen:• Tipp: Testerinnen für Online-Seminar gesucht• Loslassen statt pushen Idt Stade: Personal Image Coach Ilona Dörr-Wälde gibt Tipps für mehr Gelassenheit• Das Team ermächtigen, eigene Entscheidungen zu treffen Idt Oldenburg: Spitzenfrau des EWE-Konzerns stärkt Mitarbeiter und setzt auf Vertrauen und Verantwortung• Experten-Tipp: Fonds für Frauen• Durch digitale Tools werden die Karten neu gemischt – jetzt die Chancen in der Kieferorthopädie erkennen!• PluLine CoverStar gesucht• Digitaler Stress in Deutschland• DGÄZ schreibt Young Esthetics-Preis 2019 aus: gefordert ist mehr als „nur schön“• Smart Integration Award von Dentsply Sirona für Zahnärztinnen

- Schlaf stärkt das Lernen
- Wintersemester 2018/2019: So viel Studierende wie noch nie an deutschen Hochschulen eingeschrieben
- 13 % ausländische Studierende an deutschen Hochschulen
- Studentenwohnungen: Teure Mangelware
- Outdoor-Sport im Winter Tipps für gesundes Joggen und Walken in der kalten Jahreszeit
- Es gibt ein altes Sprichwort, das sagt: „Man erntet was man sät.“
- IMPRESSUM

Die zahnärztliche Einzelpraxis hat Zukunft

Untersuchung des IDZ zur Existenzgründung

Die bewährte zahnärztliche Einzelpraxis hat auch weiterhin eine Zukunftsperspektive, wird sich aber im Wettbewerb mit anderen Praxisformen grundlegend verändern. Das ist ein zentrales Ergebnis der wissenschaftlichen Untersuchung „Die zahnärztliche Niederlassung – Stand der Forschung zur Praxisgründung“ von Dr. David Klingenberg, die das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) in Köln jetzt vorgestellt hat. Die Analyse beschreibt anhand empirischer Daten aus 30 Jahren Existenzgründungsforschung mögliche Szenarien zahnärztlicher Niederlassung. Wissenschaft und Politik und angehende Gründer können sich mit der Monographie umfassendes Hintergrundwissen über die zahnärztliche Niederlassung verschaffen.

Prof. Dr. A. Rainer Jordan, Wissenschaftlicher Direktor des IDZ: „Die zahnärztliche Berufsausübung hat zuletzt eine Reihe gesetzgeberischer Eingriffe erfahren, die sich unterschiedlich auf das Gründungsverhalten junger Zahnärztinnen und Zahnärzte ausgewirkt hat. Praxisformen und deren Größenwachstum unterliegen einem erheblichen Wandel. So kann eine Niederlassung heutzutage etwa auch in Form einer (überörtlichen) Berufsausübungsgemeinschaft oder einer Partnergesellschaft erfolgen. Auch muss die Entscheidung für eine Niederlassung keine Festlegung für das gesamte Arbeitsleben bedeuten.“

Die neue Analyse des IDZ weise eindeutig nach, dass diese Entwicklung aber nicht zum Rückgang der bewährten Einzelpraxis geführt habe. Die Möglichkeiten der Beschäftigung von angestellten Zahnärzten lassen die Unterschiede zwischen den Praxisformen jedoch zunehmend verschwimmen: Während der „Einzelkämpfer“ vermutlich verschwinde, habe die Einzelpraxis als solche durchaus Entwicklungschancen.

„Die junge Zahnärztegeneration will ihre berufliche Tätigkeit flexibel in Praxisformen ausüben, die ganz auf ihre Bedürfnisse und Vorstellungen, etwa der Vereinbarkeit von Beruf und Familie, angepasst sind. Dazu bedarf es intelligenter Modelle, die ein positives Gründungsumfeld und eine ökonomisch nachhaltige Praxistätigkeit ermöglichen. Auch für die nächste Generation von Zahnärzten muss – bei gleichbleibend guten Lebensbedingungen – die freie Wahl der Berufsausübung bestehen – damit unser Beruf ein freier Beruf bleibt“, sagte Jordan.

Hintergrund: Das Institut der Deutschen Zahnärzte

Das IDZ ist eine gemeinsame Forschungseinrichtung der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) und der Bundeszahnärztekammer (BZÄK). Es stellt belastbare, unabhängige Forschungsergebnisse auf dem komplexen Gebiet der Gesundheitsforschung bereit und ist das einzige außeruniversitäre Institut in Deutschland, das sich ausschließlich mit zahnärztlichen und zahnmedizinischen Fragestellungen befasst. Die Arbeitsfelder des IDZ sind in vier wissenschaftliche Forschungsschwerpunkte aufgeteilt und umfassen die Gesundheitsversorgungsforschung und -epidemiologie, die Gesundheitsökonomie und -systemforschung, die zahnärztliche Professionsforschung sowie die Medizinsoziologie und Gesundheitspsychologie.

Das Buch „Die zahnärztliche Niederlassung – Stand der Forschung zur Praxisgründung“ von Dr. David Klingenberg kann ab sofort unter anderem über die Website des IDZ unter www.idz.institute bestellt werden.

Die zahnmedizinische Versorgung in Deutschland gehört nicht in die Hände von Investoren! BZÄK, KZBV und DGZMK zum Deutschen Zahnärztetag 2018

Die zahnmedizinische Versorgung in Deutschland darf nicht den Renditegelüsten versorgungsfremder Investoren geopfert werden! Das betonten Bundeszahnärztekammer (BZÄK), Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) anlässlich des Deutschen Zahnärztetages 2018.

Dr. Peter Engel, Präsident der BZÄK: „Für eine weiterhin gute zahnmedizinische Versorgung und eine hohe Patientensicherheit sind zwei wichtige Voraussetzungen nötig:

Punkt eins – keine Einflussnahme von Fremdinvestoren auf das Gesundheitswesen. Grundpfeiler unserer freien Berufsausübung sind Weisungsunabhängigkeit, ethische Verpflichtung und Gemeinwohlauftrag. Das sind für diese Investoren Fremdwörter – was für sie zählt, ist die Gewinnmaximierung und die höchstmögliche Verzinsung des Kapitals. Davor müssen unsere Patienten geschützt werden.

Punkt zwei – An den Universitäten in Deutschland muss endlich eine aktuelle Zahnärztliche Approbationsordnung (ZApprO) Anwendung finden dürfen, keine von 1955. Vor rund zwei Wochen hat der Bundesrat das Thema ZApprO zum wiederholten Mal von der Tagesordnung genommen.

Mit der uralten Approbationsordnung möchten wir aber nicht im Guinness Buch der Rekorde landen! Das ist ein Armutszeugnis für den Wissenschafts- und Medizinstandort Deutschland. Ohne ZApprO besteht zurzeit auch keine rechtliche Regelung für die Anerkennung von Berufsabschlüssen aus Drittstaaten, wie sie bei anderen Heilberufen existiert.“

Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV: „Reine Zahnarzt-MVZ und deren Ketten unter Kontrolle von versorgungsfremden Investoren befeuern das Praxissterben und damit Unterversorgung in ländlichen und strukturschwachen Gebieten, während sie Über- und Fehlversorgung in Großstädten und einkommensstarken Regionen forcieren. Das gefährdet die Sicherstellung der flächendeckenden und wohnortnahen Versorgung, gefährdet das Recht auf freie Arztwahl der Patienten und schadet der Freiberuflichkeit, die dem Patientenwohl verpflichtet ist.

Wir fordern die Politik auf, diesen Systemumbau zu Lasten der Versicherten endlich zu unterbinden! Dazu muss die Gründungsberechtigung von Krankenhäusern für reine Zahnarzt-MVZ auf räumlich-regionale sowie medizinisch-fachliche Bezüge gesetzlich beschränkt werden. Solche Kliniken dienen versorgungsfremden Investoren als Einfallstor in die ambulante zahnärztliche Versorgung.

Um dem Wunsch der jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte nach größeren Praxisgemeinschaften zu entsprechen und dem bestehenden Wettbewerbsvorteil der Zahnarzt-MVZ zu begegnen, wollen wir die bestehenden Anstellungsgrenzen für angestellte Zahnärzte lockern. Auch sollen die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen zukünftig Sicherstellungszuschläge an junge Zahnmediziner zahlen, Strukturfonds einrichten oder eigene Einrichtungen betreiben dürfen, um entstehender Unterversorgung wirksam zu begegnen.“

Prof. Dr. Roland Frankenberger, Präsident elect der DGZMK: „Die DGZMK begleitet die Erstellung wissenschaftlicher Leitlinien und ist federführend in den Leitlinienprozess für die Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde involviert. Sie sorgt dafür, dass zahnmedizinischen

Entscheidungsprozessen die entsprechenden wissenschaftlich fundierten Erkenntnisse zugrunde liegen.

Leitlinien (engl. guidelines) sind systematisch entwickelte Aussagen zur Begleitung und Unterstützung der Entscheidungsfindung von in der Medizin tätigen Personen (Ärzte, Zahnärzte, Pfleger, Physiotherapeuten etc.) mit dem Ziel einer adäquaten medizinischen Versorgung in allen erdenklichen klinischen Situationen. Primär steht hierbei die Förderung von Transparenz im Vordergrund, aber vor allem auch die Sichtung des verfügbaren Wissens (Evidenz) zu einer individuellen Fragestellung der Versorgungsrealität.

Der Patient kann sich darauf verlassen, dass der gut ausgebildete Arzt 'leitliniensicher' und damit auf dem objektiven wissenschaftlichen Stand ist. Außerdem bekommt er sowohl Patientenversionen von Leitlinien an die Hand, die für den Laien formuliert sind, als auch so genannte 'Patienteninformationen', welche die DGZMK auch auf der Homepage www.dgzmk.de zum Download bereitstellt. Solche Informationen stellen BZÄK und KZBV ebenfalls zur Verfügung.“

Europäische Zahnärzte kritisieren Ausbreitung von Dentalketten – Systemrisiko zu Lasten des Patientenschutzes

Der Dachverband der Europäischen Zahnärzte (CED) hat auf seiner heutigen Vollversammlung in Brüssel scharfe Kritik an von Finanzinvestoren betriebenen Dentalketten geäußert. Eine mit großer Mehrheit der CED-Delegierten verabschiedete Entschließung warnt angesichts gravierender Negativbeispiele aus Frankreich, Spanien und Großbritannien vor einer zunehmenden Kommerzialisierung zahnärztlicher Leistungen in Europa.

Das CED sieht den Patientenschutz akut in Gefahr. Die vertrauliche Beziehung besteht stets zwischen Zahnarzt und Patient, so der CED in seiner Entschließung. Finanzielle Überlegungen dürften diese Vertrauensbeziehung sowie die Behandlungsentscheidungen nicht beeinflussen. Aus Sicht des CED besteht im Falle großer Dentalketten zudem ein inhärentes Systemrisiko für die zahnärztliche Versorgung: Wenn Ketten oder Kapitalgesellschaften, die die zahnmedizinische Versorgung einer Region ganz oder teilweise sicherstellen, ihre Tätigkeit einstellen müssen, bestehe ein akutes Versorgungsrisiko. Dieses Problem ist in einigen EU-Mitgliedstaaten bereits aufgetreten.

Sollten Dentalketten in einzelnen EU-Mitgliedstaaten bereits heute rechtlich zulässig sein, dann empfiehlt das CED, dass diese Ketten nur von Zahnärzten geleitet werden, die auch in den Unternehmen arbeiten.

Dr. Peter Engel, Mitglied der deutschen CED-Delegation und Präsident der BZÄK, begrüßt die Entschließung zu den Dentalketten: „Wir haben bereits heute besorgniserregende Entwicklungen bei den Dentalketten in vielen EU-Mitgliedstaaten. Auch in Deutschland sind Dentalketten auf dem Vormarsch. Wir dürfen nicht die gleichen Fehler machen, wie andere Länder. Patientenschutz muss vor Renditeinteressen gehen“, so Engel.

Quelle: www.bzaek.de

Bundesrat veröffentlicht Stellungnahme zu TSVG: Freier Verband begrüßt Nachbesserungen bei MVZ

Der Bundesrat hat Freitag seine Stellungnahme zum Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG) abgegeben. Darin gibt die Länderkammer unter anderem Empfehlungen in Fragen zum künftigen Umgang mit Kapitalinvestoren in Medizinischen Versorgungszentren (MVZ):

Im weiteren Gesetzgebungsverfahren sollen „geeignete Regelungen“ in das Gesetz aufgenommen werden, um „für das Versorgungsgeschehen und die Versorgungssicherheit schädliche Monopolisierungstendenzen durch MVZ wirksam zu begegnen“.

Eine Sonderregelung für zahnärztliche MVZ hat der Bundesrat nicht empfohlen, vielmehr bezieht er sich grundsätzlich auf Ärzte und Fachärzte. Mit diesen Empfehlungen wird sich nun der Bundestag beschäftigen. Die erste Lesung des TSVG ist für den 13. Dezember vorgesehen.

Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) befürwortete die Empfehlungen des Bundesratsgesundheitsausschusses, Zulassungskriterien für MVZ zu verschärfen und somit Finanzinvestoren den Zugang in den Markt zu erschweren sowie die Bildung marktbeherrschender Strukturen zu unterbinden.

„Der FVDZ begrüßt das Bestreben, monopolartige Formen im ambulanten medizinischen und zahnmedizinischen Bereich zu stoppen. Wir warnen schon lange vor dieser Fehlentwicklung und sind nun zumindest teilweise gehört worden“, sagte der FVDZ-Bundesvorsitzende Harald Schrader. Außerdem betonte er: „Wir brauchen im ambulanten zahnmedizinischen Bereich keine zahnärztlichen MVZ (ZMVZ), weil sie keinerlei Verbesserung der Versorgung in der Fläche erreichen.“ Der FVDZ setzt sich schon seit langem dafür ein, die Entwicklung des massenhaften Aufkaufs von Praxen und die Gründung von ZMVZ aus ausschließlichem Renditeinteresse zu bremsen, weil damit die Zerstörung bewährter Versorgungsformen einhergeht.

Quelle: jg, sas

Medizinische Versorgungszentren (MVZ): Spahn signalisiert Gesprächsbereitschaft

Das Thema MVZ ist allgegenwärtig und Bundesgesundheitsminister Jens Spahn (CDU) ist dazu offenbar Gesprächsbereit. Das berichtete zumindest sein Parteifreund Rudolf Henke, Vorsitzender des Marburger Bundes (MB) auf der Pressekonferenz anlässlich der MB-Hauptversammlung.

Spahn will sich demnach im Januar mit Akteuren aus dem Bereich MVZ treffen, um über vielleicht notwendige Korrekturen am Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG) zu sprechen. Henke erklärte, er sei optimistisch, dass bis März noch über Änderungen im Gesetz beraten werde, damit die Macht von Großinvestoren begrenzt wird. Gleichzeitig forderte Henke KVen, KZVen sowie Berufsverbände auf, nochmal Beschlüsse zu dieser Thematik einzubringen. Man müsse „kapitalistischen Kommerzialisierungstendenzen“ Widerstand leisten. „Da muss der Gesetzgeber beim TSVG nochmal ran“, so Henke.

Quelle: änd, jh

Praxisgründer und der Erfolgsfaktor Prophylaxe

Praxisgründer möchten mit dem eigenen Unternehmen den Grundstein für lang anhaltenden wirtschaftlichen Erfolg als selbstständiger Zahnarzt legen. Ein wichtiger Eckpfeiler dabei kann ein clever konzipiertes und strategisches umgesetztes Prophylaxe-Konzept sein - und das aus drei Gründen:

1. Prophylaxe-Patienten sind bereits in der Praxis und können sich von der Versorgungsqualität ein erstes Bild machen.
2. Ein Kontakt mit dem Zahnarzt nach der Prophylaxe stärkt das Vertrauen in die Behandler-Kompetenz.
3. Prophylaxe ist ein echter wirtschaftlicher Erfolgsfaktor für jede Praxis.

Vor allem der letzte Punkt wird oft vernachlässigt! Denn Prophylaxe ist eine skalierbare Tätigkeit, die nicht der Zahnarzt selbst erbringen muss, sondern die er an sein Prophylaxe-Team delegiert. Damit schafft er Mehrumsätze in der Praxis, ohne selbst mehr Aufwand zu haben. Bei der Prophylaxe ist der Zahnarzt als Unternehmer gefragt, weniger als Behandler!

Der Zahnarzt als Unternehmer

Und als Unternehmer schaffen Zahnärzte mit der Prophylaxe eine eigene Abteilung, einen Behandlungsbereich und ein Profitcenter in der Praxis, das Patienten eigenständig versorgt, wirtschaftlich auf eigenen Beinen steht und den Gewinn der Praxis steigert. Und Zahnärzte als Unternehmer sehen, dass die "Abteilung Prophylaxe" der Zahnarztbehandlung zufriedene Patienten zuführt, wenn Zähne versorgt werden müssen oder gar Zahnersatz erforderlich ist. Jeder Prophylaxe-Patient ist vor Ort in der Praxis, jeder Termin eine Möglichkeit zum Gespräch, eine engmaschige Prophylaxe zeigt Behandlungsbedarf direkt auf. Ein Service, den Patienten in aller Regel zu schätzen wissen.

Prophylaxe hilft Mehrwert schaffen

Mit einer kompetenten Betreuung im Bereich der Prophylaxe schaffen junge und engagierte Zahnärzte als Praxisgründer einen Mehrwert, um sich auch gegen andere Praxen und Versorgungszentren abzugrenzen - und die Zahnarztpraxen erschließen neue und dauerhafte Umsatzpotenziale. Das Internetportal optidenta hat einen Rechner auf seiner Seite hinterlegt, um selbst den wirtschaftlichen Erfolg der Prophylaxe simulieren zu können. Interessierte Zahnärzte finden ihn unter <https://www.optidenta.de/prophylaxe-profitcenter> und können damit nicht nur die wirtschaftliche Bedeutung der Prophylaxe ermitteln, sondern das Rechentool auch nutzen, um den erforderlichen Preis für eine Zahnreinigung zu ermitteln. Denn der wird immer noch in vielen Zahnarztpraxen "Pi mal Daumen" ermittelt.

Prophylaxe zum Nulltarif für die Patienten - auch das ist möglich!

Wenn Patienten eine Zahnzusatzversicherung abgeschlossen haben, verstärkt das den wirtschaftlichen Effekt eines Profitcenters für die Prophylaxe: Denn dann können Patienten Leistungen in Anspruch nehmen, ohne dass sie dafür selbst ein Entgelt entrichten müssen, weil die Zahnzusatzversicherung die Kosten komplett trägt. Und was viele Praxisgründer nicht wissen: Zahnärzte können den Abschluss einer Zahnzusatzversicherung ganz einfach anstoßen - mit wenig zeitlichem und administrativen Aufwand, ohne Beratungsleistung und ohne Haftung - dafür aber mit dem guten Gefühl, dass die Patienten Dank einer leistungsstarken Zahnzusatzversicherung meist auch eine hochwertige Versorgung wünschen.

Wie das funktioniert, erfahren Interessierte auf optidenta unter <https://www.optidenta.de/zahnaerzte>.

ladies dental talk – gemeinsam weiter denken! Die nächsten Netzwerkabende für Zahnärztinnen:

Hannover, 6. Februar: „Ob Cabrio, Kutsche oder Kreisflügler – Susan Jäger packt’s an“ zu Besuch in der Werkstatt von Möbelpolsterei-Inhaberin Susan Jäger in der alten Mühle in Hannover-Misburg

Osnabrück, 8. Februar: „Einzelhandel quo vadis?“ ein Abend bei und mit Mechthild Möllenkamp in ihrem EDEKA Center, anschließend Netzwerken und Genießen im Restaurant Wilde Triebe

Frankfurt, 27. Februar: „Nur als Team sind wir erfolgreich“ im Talk mit Nicole Fetting, der ersten Frau an der Spitze des Deutschen Volleyballverbandes

Stade, 20. März: Wie rechtssicher ist die digitale Dokumentation? mit Medizinrechtlerin Nadine Gilberg (PVS dental)

Nürnberg, 10. April: „Tröten, fiebern, fluchen, lachen“: ein Abend im Stadion des 1. FC Nürnberg mit Katharina Fritsch, Leiterin der Unternehmenskommunikation

Oldenburg, 26. April: „Knirschen stoppen!“: Erfinderin Bianca Berk stellt ihre intelligente Aufbisschiene „bruXane“ vor

Düsseldorf, 15. Mai: „Die Praxis als Wohlfühlort“: ein Abend bei van der ven Dental in Ratingen mit Tipps zur effizienten Raumgestaltung und ergonomischen Einrichtung

Für die Netzwerkabende erhalten Zahnärztinnen 4 Fortbildungspunkte.

Weitere Infos und Anmeldung unter www.ladies-dental-talk.de/dental-talk/

Der ladies dental talk wird strategisch gefördert und begleitet von der Deutschen Apotheker- und Ärztekbank sowie von PVS dental.

Hannover, 6. Februar 2019: Handwerksmeisterin Susan Jäger packt’s an Unternehmerin spricht über Erlebnisse und Herausforderungen in einem ungewöhnlichen Beruf

Einen alten Jaguar aufhübschen. Eine Kutschbank neu beziehen. Ein Flugzeug mit speziell angefertigten Sitzen ausstatten oder Uromas Sessel wieder auf Vordermann bringen: Als Raumausstattermeisterin hat Susan Jäger eine für Frauen ungewöhnliche Spezialisierung. Was hat sie dazu inspiriert? Was liebt sie daran, was sind die Herausforderungen? Und wie hat sie es erlebt, als sie – gerade einmal 25 Jahre alt – ihr eigenes Geschäft eröffnete?

In ihrer Werkstatt in den Räumen einer ehemaligen Mühle in Hannover-Misburg diskutieren Zahnärztinnen beim 8. ladies dental talk Hannover mit der Unternehmerin, die im Jahr 2009 mit dem „Stadt-Hannover-Preis“ ausgezeichnet wurde, über die Kunst, sich als Frau im Handwerk zu behaupten, als Chefin eine gelungene Mischung aus Führung und Freiraum zu kreieren und als Unternehmerin den für männliche Kunden passenden Ton zu finden.

Mit Rat und Tat für Sie da

Neben Susan Jäger als Talkgast stehen folgende Expertinnen den Zahnärztinnen am 6. Februar mit ihrem Spezialwissen zur Verfügung:

- Sabrina Lappe, Deutsche Apotheker- und Ärztekbank zu Finanzierungsfragen
- Ines Gosda, PVS dental zu Abrechnungsfragen
- ZTM Dagmar Günther, Hirschring Dentallabor zu Fragen rund um die Zahntechnik und Zahnästhetik
- Ingrid Kruse-Lippert, Kruse-Lippert Steuerberatung zu Steuerfragen
- Dr. Tilli Hanßen, Zahnärzte für Niedersachsen zu standespolitischen Themen

Der Netzwerkabend beginnt um 17 Uhr. Anmeldungen sind möglich unter www.ladies-dental-talk.de/hannover Für die Teilnahme erhalten Zahnärztinnen 4 Fortbildungspunkte.

Der ladies dental talk Hannover ist ein gemeinschaftliches Projekt von Dr. Karin Uphoff (connectuu), der Deutschen Apotheker- und Ärztebank, der PVS dental und Labor-Partnerin Dagmar Günther (Paul Hirschring Dental-Labor).

Frankfurt, 27. Februar 2019: „Nur als Team sind wir erfolgreich“ Erste Frau im Hauptamt an der Spitze des Deutschen Volleyball- Verbandes spricht über Leistung und Sichtbarkeit

Pritschen, baggern, angreifen, blocken: Beim Volleyball entscheidet die Teamfähigkeit über den Erfolg der Mannschaft. Wie kann ein Team zusammenwachsen? Wie jede/r Einzelne ihre/seine besonderen Stärken entwickeln und in den Dienst der Mannschaft stellen? Wie werden Siege gefeiert und Niederlagen reflektiert? Über diese Fragen tauschen sich Zahnärztinnen am 27. Februar beim ladies dental talk Frankfurt mit Nicole Fetting aus, der höchsten Funktionärin und ersten Frau im Hauptamt an der Spitze des Deutschen Volleyball-Verbandes. Treffpunkt ist um 17 Uhr das Gasthaus Oberschweinstiege im Frankfurter Stadtwald.

Sichtbar sein und begeistern

Sich neben Sportarten wie Fußball oder Basketball zu behaupten, sichtbar zu sein und Nachwuchsspieler/innen zu begeistern, Talente zu fördern: Wie geht das? Das möchten wir von Nicole Fetting wissen. Mit ihr sprechen wir darüber, was wir aus dem Sport fürs Leben und für die Praxis lernen können.

Expertinnen-Know-how vor Ort

Folgende Expertinnen unseres Netzwerks sind am 27. Februar außerdem für Sie vor Ort: Simone Budowsky (Abrechnung, PVS dental), Martina Stuppy (E-Learning, E-WISE), Anne-Kathrin Becker (Finanzierung, Deutsche Apotheker- und Ärztebank), Lisa Glück (Hygiene, Hücker&Hücker), Katri Lyck (Lyck+Pätzold, Medizinrecht healthcare.recht), Regina Lindhoff (Standespolitik, Kassenzahnärztliche Vereinigung Hessen), Dominique-Chantal Pontani (Steuerberatung), Dr. Silvia Brandt (Uni-Themen, Carolinum Frankfurt), Andrea Bauer (Zahntechnik, ZahnAkzente).

Anmeldungen für den 14. ladies dental talk Frankfurt sind möglich unter www.ladies-dental-talk.de/frankfurt-am-main Zahnärztinnen erhalten für ihre Teilnahme 4 Fortbildungspunkte.

Der ladies dental talk Frankfurt ist ein gemeinschaftliches Projekt von Dr. Karin Uphoff (connectuu), der Deutschen Apotheker- und Ärztebank, der PVS dental und Labor-Partnerin Andrea Bauer (ZahnAkzente).

Interview: CME-Fortbildung online: Motivation ist sehr individuell

Tipp: Testerinnen für Online-Seminar gesucht

E-Learning gewinnt auch in Zahnarztpraxen immer mehr an Bedeutung (siehe Interview unten). Der bundesweite Expert-Partner des ladies dental talk zu diesem Thema möchte sein Angebot stets erweitern und verbessern.

Deshalb bietet E-WISE Zahnärztinnen an, einen seiner „beliebtesten Kurse“ kostenfrei zu testen und dazu Feedback zu geben: „Die allgemeinmedizinische Anamnese in der Zahnarztpraxis“ mit Dr. Catherine Kempf.

Anmeldungen für die kostenfreie Teilnahme an dem Kurs, für den Zahnärztinnen 3 Fortbildungspunkte erhalten, nimmt Martina Stuppy entgegen über martina.stuppy@e-wise.de, Stichwort „LDT-Testerin“.

Interview mit Martina Stuppy, Leiterin des deutschen Büros von E-WISE in Berlin. Der E-Learning-Spezialist ist bundesweiter Expert-Partner des ladies dental talk (ldt).

ldt: Seit zwei Jahren bietet E-WISE mit seinen Online-Seminaren spezielle Fortbildungen für Zahnärztinnen und Zahnärzte in Deutschland. Wie lautet ein erstes Resümee zur Zielgruppe?

Martina Stuppy: Eigentlich dachten wir, dass unsere Kurse besonders Zahnärztinnen ansprechen. Im Rahmen einer Marktforschungsumfrage haben besonders Frauen sich gewünscht, räumlich und zeitlich flexibel zu sein und Lerneinheiten mit Fortbildungspunkten bequem in den (Berufs)Alltag einbinden zu können. Denn nicht immer sei die Zeit da, zu einem Präsenzseminar zu reisen.

Tatsächlich ist es so, dass sich Nutzerinnen und Nutzer bei unseren E-Learning-Kursen die Waage halten. Auch unsere Vermutung, dass jüngere Zahnärztinnen und Zahnärzte digital affiner sind, hat sich nicht bestätigt. Wir haben Teilnehmerinnen und Teilnehmer sämtlicher Altersspannen und Karrierestufen vom Assistenz-Zahnarzt bis zur Praxisinhaberin kurz vor der Abgabe.

ldt: Wie sieht es mit dem Nutzerverhalten aus?

Martina Stuppy: Bei der Intensität ist die Spannbreite ähnlich wie beim Alter. Wir haben tatsächlich „Heavy User“, die in einem Jahr über 30 Online-Seminare besucht und mehr als 60 Fortbildungspunkte erworben haben. Manche nehmen auch nur an einem kostenfreien Test-Seminar teil und buchen dann keine weiteren Kurse. Im Durchschnitt absolvieren unsere Abonnenten 4,6 Seminare. Aber - wir sind ja auch noch neu in Deutschland mit unserem Angebot und das Angebot wird noch umfassender. In den Niederlanden, wo E-WISE bereits seit 20 Jahren Online-Seminare anbietet, ist die Nutzungsintensität fast doppelt so hoch.

Die Motivation, ein Seminar zu buchen, ist also sehr unterschiedlich und individuell: von Zeitnot, Effizienzaspekten wie Praxisausfall, Wegfall der Reisekosten und -zeiten, bis hin zum Wunsch „ungesehen“ Grundkenntnisse, z. B. in Praxisführung aufzufrischen, in neue Themen hereinschnuppern zu wollen, bis hin zu dem Argument, dass man in den vielen Berufsjahren schon so viele Präsenzvorträge besucht hätte.

Letztendlich sehen wir E-Learning als Ergänzung und nicht als Ersatz zu Präsenz-Fortbildungen. Wer sich schnell, flexibel und mit überschaubarem Aufwand Wissen aneignen und vertiefen möchte, ist beim E-Learning gut aufgehoben. Den persönlichen Austausch mit Gleichgesinnten gibt es nach wie vor bei Netzwerken wie dem ladies dental talk und anderen Fortbildungsformaten.

ldt: Stichwort „Wissen erwerben“: Was kann ich tun, wenn ich als Zahnärztin „mein Thema“ nicht im E-WISE-Katalog finde?

Martina Stuppy: Anregungen und Themenwünsche nehmen wir gerne entgegen. Wir besprechen sie in unserem Fachbeirat, der sich aus Expertinnen und Experten aus Wissenschaft und Praxis zusammensetzt. Wenn sie für wertvoll und nicht zu extravagant befunden werden, gehen wir auf die Suche nach passenden Referentinnen und Referenten. Auf diese Art und Weise haben wir unser Repertoire etwa schon um Kurse wie „Die allgemeinmedizinische Anamnese in der Zahnarztpraxis“ oder „Schwangerschaft und Zahnmedizin“ erweitert. Neben den Inhalten kommt es uns bei der Auswahl unserer Dozentinnen und Dozenten auch auf Erfahrung sowie didaktische Fähigkeiten an. Schließlich soll das Zuschauen auch kurzweilig sein.

Kontakt: martina.stuppy@e-wise.de, Telefon: 030/22957104

Loslassen statt pushen Idt Stade: Personal Image Coach Ilona Dörr-Wälde gibt Tipps für mehr Gelassenheit

„Krisenzeiten werfen uns auf uns selbst und das Wesentliche zurück“, sagt die Imageberaterin Ilona Dörr-Wälde. Mehr als sieben Jahre sind vergangen von der ersten Idee eines „Klosters auf Zeit“ bis zur Fertigstellung der Gästezimmer in ihrer Gutshof Akademie.

Aufzuräumen kann befreien

Als Studienleiterin der Gutshof-Akademie hat die ehemalige Industriekauffrau und Gemeindediakonin Ilona Dörr-Wälde ihr spezielles Mentoring-Programm entwickelt: Frauen und Männer dabei zu unterstützen, ihren eigenen Lebensthemen auf die Spur zu kommen und neue Perspektiven zu gewinnen.

„Orte, Menschen und Ereignisse prägen unser Leben. Ab und zu innenzuhalten und aufzuräumen, kann sehr befreiend sein“, so die Beraterin.

Hier folgen ein paar Gedanken, die in der Runde erarbeitet wurden:

- Gelassenheit stellt sich ein, wenn wir loslassen. Nicht pushen, mit aller Macht Dinge vorantreiben wollen, sondern abwarten, sich in Geduld üben und vertrauen.
- Krisen sind eine Chance. Ballast abzuwerfen, sich auf sich und das, was wirklich zählt zu besinnen.
- Wo möchte ich mit meiner Praxis noch hin? Wie möchte ich mein (Arbeits)-Leben gestalten, mit welchen Menschen meine Zeit verbringen? Ich alleine kann Dinge verändern und mein Leben aktiv gestalten.
- Anderen die Schuld zu geben, sie für die eigene Unzufriedenheit verantwortlich zu machen, ist verführerisch. Die stärkere Kraft ist, Verantwortung für das eigene Tun zu übernehmen.
- Groll und Gram setzen negative Energien frei, Hoffnung, Vertrauen und Liebe beflügeln.

Save the date: Am 20. März 2019 findet der nächste ladies dental talk Stade statt. Dieses Mal geht es um die Frage: Wie rechtssicher ist die digitale Dokumentation? Antworten gibt Mediznrechtlerin Nadine Gilberg (PVS dental). Infos zur Anmeldung finden interessierte Zahnärztinnen auf der Website www.ladies-dental-talk.de/stade Für die Teilnahme erhalten Sie 4 Fortbildungspunkte.

Der ladies dental talk Stade ist ein gemeinschaftliches Projekt von Dr. Karin Uphoff, der Deutschen Apotheker- und Ärztekbank, PVS dental und Suter Dental-Labor.

Das Team ermächtigen, eigene Entscheidungen zu treffen

Idt Oldenburg: Spitzenfrau des EWE-Konzerns stärkt Mitarbeiter und setzt auf Vertrauen und Verantwortung

„Mich selbst zurücknehmen. Den einzelnen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu maximaler Stärke und Strahlkraft verhelfen. Ihnen Freiheit und Gestaltungsspielraum geben. Mich in ihren Dienst stellen“, so sieht Jasmin Kramer sich in ihrer Führungsrolle als Leiterin Qualitäts- und Prozessmanagement beim Energie- und Kommunikationsdienstleister EWE. Anfang November waren sie und Katja Schmitt-Völsch (Konzern-Kommunikation) Talkgäste beim ladies dental talk in der EWE-Akademie in Oldenburg.

Ungewohnt. Neu. Weiblich.

Sich bei der Führung im Hintergrund halten? Dem Team dienen? Das klingt ungewohnt. Neu. Weiblich. Und ist von EWE gewünscht. Denn der Konzern, der mehr als 9.100 Mitarbeiter und einen Jahresumsatz von rund 8,25 Milliarden Euro hat, befindet sich im Wandel. Vom Monopolisten im Strom- und Erdgasgeschäft zu einem von mehreren Dienstleistern auf dem hart umkämpften Energie- und Telekommunikationsmarkt in Deutschland.

Veränderungen brauchen ihre Zeit

Neue Wege erfordern neue Kommunikationsformen. Und auch wenn Jasmin Kramer als Frau in Führung noch eine Exotin bei EWE ist, ist sie überzeugt, dass der Führungsstil der Zukunft kooperativ und nicht hierarchisch ist: „Ich möchte meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nicht sagen, was sie tun sollen und sie ständig kontrollieren. Ihnen Vertrauen zu schenken und sie zu befähigen, ermuntern und ermächtigen, eigene Entscheidungen im Sinne unserer Kunden zu treffen, steigert ihr Selbstwertgefühl und ihre Selbstwirksamkeit.“ Es gehöre dazu, dass dabei auch Fehler passieren, aus denen man dann lernen könne. „Nur in einem Team, das mitdenkt und mitgestaltet, kann Neues entstehen“, ist sie sich mit Katja Schmitt-Völsch einig.

Auch die Partner des ladies dental talk stellen sich mit ihren Angeboten und Leistungen auf Wandel und Zukunft ein, wie die Expertinnen des Abends berichteten.

- So schilderte Labor-Partnerin Claudia Wassermann (Wassermann Zahntechnik), dass das Berufsbild des Zahntechnikers zunehmend digital wird. „Feinhandwerkliche Präzisionsarbeit verbindet sich heute mit der Bedienung modernster Geräte wie zum Beispiel 5-Achs-Fräsmaschinen und 3D-Druckverfahren“. Das Labor investiere in neue Technik sowie die Schulung der Mitarbeiter/innen. Dabei geht es neben der fachlichen Qualifizierung auch um die Vermittlung von Soft-Skills wie Kommunikationsfähigkeit. „Ob Arbeitsabläufe oder Abstimmungsprozesse, Zahnarztpraxen haben unterschiedliche Bedürfnisse. Serviceorientierung bedeutet für uns, diese individuell zu bedienen“, sagt Claudia Wassermann.
- Kundinnen und Kunden der Deutschen Apotheker- und Ärztebank finden laut Finanzexpertin Daniela Witte viele Infos und Tools online. Das Beraterteam ist neben dem persönlichen Kontakt auch virtuell erreichbar, etwa über Smartphone, Tablet oder Videokonferenz.
- Sichere digitale Datenübermittlung gehört beim Abrechnungsspezialisten PVS dental laut Expertin Claudia Germer-Claus zum Tagesgeschäft. Darüber hinaus erleichtern spezielle Tools und Angebote den Praxisalltag. So etwa ein Programm, das es Patienten bequem ermöglicht, online Ratenzahlung für Zahnersatz zu beantragen und in die Wege zu leiten.
- Silke Lange von den Zahnärzten für Niedersachsen e. V. sowie Johanna Kant vom Bundesverband der Kinderzahnärzte waren Ansprechpartnerinnen für standespolitische Fragen. „In den Gremien der Standespolitik spiegelt sich die Feminisierung der Branche leider

nicht wider“, so die Zahnärztinnen. Sie ermunterten ihre Kolleginnen, sich vor Ort zu engagieren, um den Wandel im Sinne der Frauen mitzugestalten.

Save the date: Netzwerkabend zum Thema Bruxismus

Am 26. April 2019 lädt der nächste ladies dental talk Oldenburg zu einem fachlichen und unternehmerischen Talk ein. Mit Bianca Berk, der Gründerin von „bruXane“, einer neuartigen Aufbissschiene gegen Bruxismus. Anmeldungen sind ab sofort möglich unter www.ladies-dental-talk.de/dental-talk/oldenburg Die Teilnehmerinnen erhalten 4 Fortbildungspunkte.

Der ladies dental talk Oldenburg ist ein Gemeinschaftsprojekt von Dr. Karin Uphoff, der Deutschen Apotheker- und Ärztebank, der PVS dental und ZTM Claudia Wassermann, Wassermann Zahntechnik.

Experten-Tipp: Fonds für Frauen

„Wir möchten Zahnärztinnen sowie anderen Frauen der Gesundheitsbranche ein solides Finanzwissen vermitteln“, sagt apoBank-Marktgebietsleiterin Petra Knödler. Aus diesem Grund erläutert sie im Rahmen des ladies dental talk Begriffe aus der Finanzwelt, die an den Netzwerkabenden diskutiert werden. In dieser Ausgabe geht es um die Aktien-, Renten-, Misch- und Dachfonds.

- Aktienfonds – Gewinnchancen streuen, Verlustrisiken minimieren. Ein Aktienfonds ist eine Sammlung verschiedener Aktien unterschiedlicher Unternehmen/Aktiengesellschaften. Da jede Aktie für sich Wertschwankungen unterliegt, wird das Risiko eines Verlustes durch die Streuung gesenkt. „Bildlich gesprochen, backe ich mir einen Kuchen aus verschiedenen Aktien und schneide mir dann ein Stück ab, in dem Anteile unterschiedlicher Aktien enthalten sind, also ein Aktienmix“, so Petra Knödler. Idealerweise überwiegen, wenn man seine Anteile verkaufen möchte, beim Mix die gewinnbringenden Wertpapiere und die Erträge liegen höher als bei weniger risikoreichen Anlageformen wie Rentenpapieren.
- Rentenfonds - Gewinnchancen streuen, Verlustrisiken minimieren. Ähnlich wie bei Aktienfonds mit Aktien verfahren wird, geht es auch bei Rentenfonds darum, in unterschiedliche Wertpapiere zu investieren, um das Risiko der Wertschwankungen auf mehrere Optionen zu verteilen. Das Gesamtrisiko, Verluste zu machen, nimmt dadurch ab. Mit der Garantie auf Kapital-Rückzahlung ist die Investition in Rentenpapiere weniger risikoträchtig als in Aktien, birgt allerdings auch geringere Gewinnmargen.
- Mischfonds – Vorteile von Aktien- und Rentenfonds mixen. Bei einem Mischfond mixen Anleger(innen) verschiedene Anlageformen, nämlich Aktien und Rentenpapiere unterschiedlicher Anbieter. Diese Form birgt weniger Risiken als reine Aktienfonds und die Chance auf höhere Erträge als reine Rentenfonds.
- Dachfonds – Zusammenschluss mehrerer unterschiedlicher Fonds. Bei einem Dachfonds kauft der Manager eines Fonds mehrere unterschiedliche Fonds auf. Je nach Börsenlage legt er diese dann mal sicherer, mal spekulativer an, in der Hoffnung, maximale Gewinne zu erzielen. Die Schwankungen nach oben und unten sind dabei nicht so hoch.

Weitere Begriffe erläutert Petra Knödler unter <https://www.ladies-dental-talk.de/akademie/ladiesfinancialtalk/abc-des-finanzmarkts/>

Durch digitale Tools werden die Karten neu gemischt – jetzt die Chancen in der Kieferorthopädie erkennen!

Diagnostik, Therapieplanung, Therapie und Nachsorge – das sind in der Kieferorthopädie die vier klassischen Pfeiler, doch die Werkzeuge und Lösungen ändern sich. Vor allem digitale Strategien haben diese Fachdisziplin in den letzten Jahren nachhaltig verändert. Welche aktuellen Entwicklungen die Kieferorthopädie voranbringen erfährt der Besucher der Internationalen Dental Schau (IDS), 12. bis 16. März 2019, in Köln aus erster Hand.

KFO-Diagnostik und -Therapieplanung: wahlweise analog oder digital
In der gesamten Kieferorthopädie gilt heute: Jeder Praxisinhaber wird die Nachrüstung digitaler Technologien erwägen, der Neugründer womöglich von vorneherein auf weitgehend bis komplett digitalisierte Workflows setzen: Analoge und digitale 2D-Röntgenbilder werden durch 3D-Röntgen ergänzt, CT- und MRT-Aufnahmen miteinbezogen, Fälle durch digitale Fotos dokumentiert, konventionell oder mit dem Intraoralscanner abgeformt, die Patientendaten digital verwaltet.

Für die Behandlungsplanung lassen sich digitale oder gemischt analog/digitale Wege beschreiten (Intraoralscan oder Digitalisierung eines Gipsmodells). Durch den Trend in Richtung offener Formate und überhaupt offener Systeme wird die Datenübergabe der Abformdaten in die Planungssoftware immer einfacher, und die gesamte Planung geht leichter von der Hand. Besonders interessant dabei: Auf der Basis der rein virtuellen Modelle entstehen ein virtuelles Setup und ebenso die Gestaltung der kieferorthopädischen Apparaturen.

Inwieweit dabei bereits der Zahntechniker ins Boot kommt und welche Aufgaben er nachfolgend übernimmt (z.B. Druck physischer Modelle, Herstellung der Apparaturen und schließlich der Übertragungstrays), ist heute sehr flexibel handhabbar. Die nötigen Daten lassen sich hin- und herschicken, wie Praxis und Labor es im Sinne eines optimalen Workflows miteinander festgelegt haben. Dies bietet auch dem spezialisierten Zahntechniker neue Chancen. Unterschiedliche Verfahrensweisen erlebt der Besucher auf der IDS 2019 und holt sich dort wertvolle Anregungen.

Beispiel Alignertherapie

Als exemplarisch für den Wandel durch digitale Technologien kann die Therapie mit Alignern gelten. Sie entfaltet ihren Nutzen etwa bei der Vorbereitung für Maßnahmen im Bereich der Ästhetischen Zahnheilkunde (z.B. gerade Zahnstände als Voraussetzung für das Anbringen von Veneers) und generell als Alternative für Patienten, die Zahnspangen als auffällig empfinden.

Es ist noch gar nicht so lange her und in der Kieferorthopädie doch eine gefühlte Ewigkeit: In den 1990er Jahren hat man konventionell gearbeitet – mit einem manuellen Setup aus dem Labor und tiefgezogenen Alignern. Heute dominieren die Intraoralkamera oder, alternativ dazu, die Digitalisierung eines konventionell erarbeiteten Modells im Extraoralscanner. Auf der IDS hat der Besucher die Möglichkeit, viele unterschiedliche Produkte aus diesem Bereich zu begutachten und die für den kieferorthopädischen Bedarf am besten geeigneten für seine Praxis bzw. für sein Labor in die engere Wahl zu ziehen.

Die gesamte Planung kann am Monitor erfolgen, wofür mehrere Software-Systeme zur Verfügung stehen. Der Besucher der IDS findet zum Beispiel Kombinationen aus „Intraoralkamera + Software“, sehr umfangreiche Varianten (z.B. inklusive Erstellung individueller Attachments) und besonders intuitiv bedienbare Programme. Sie arbeiten bis zur Vorstufe für den 3D-Druck physischer Zahnkranzmodelle – entweder mit dem praxiseigenen Drucker oder im zahntechnischen Labor oder über externe Dienstleister aus der Dentalindustrie. Die Herstellung der Aligner selbst erfolgt üblicherweise im Labor.

Je nach Auslegung wird ein virtuelles Ziel-Setup vorgegeben, oder es werden zusätzlich Zwischenziele definiert. Damit lassen sich zum Beispiel komplexe Zahnbewegungen unterteilen (z.B. in Protrusion und Rotation). Auch komplexe Behandlungen liegen im Bereich des Möglichen (z.B. Alignerbehandlung + Multibracketbehandlung im Gegenkiefer). Wer mehr sehen möchte, schaut sich auf der IDS nach Software-Optionen mit Virtual-Reality-Funktionen um (inklusive Test mit der VR-Brille).

„Die IDS 2019 wird ihre Besucher in all diesen Punkten ein großes Stück weiterbringen“, ist sich Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzenden des Verbands der Deutschen Dental-Industrie, sicher. „Das ist wichtig, denn durch eine konsequente kieferorthopädische Behandlung lassen sich zu einem frühen Zeitpunkt Komplikationen in späteren Lebensjahren von vorneherein vermeiden. Dazu wird die weltgrößte Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik in Köln vom 12. bis zum 16. März 2019 wesentlich beitragen.“

Die IDS (Internationale Dental-Schau) findet alle zwei Jahre in Köln statt und wird veranstaltet von der GFDI Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, dem Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI), durchgeführt von der Koelnmesse GmbH, Köln.

PluLine CoverStar gesucht

Pluradent sucht das neue Werbegesicht für seine Eigenmarke PluLine. „Wer wird PluLine CoverStar 2019?“ fragt das Unternehmen und lobt damit einen Wettbewerb unter allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zahnmedizinischer Praxen und Dentallabors aus. Wer gewinnt, wird zum neuen Werbegesicht für PluLine und zugleich der „CoverStar“ auf dem Titel einer bekannten Fachpublikation.

Die Bewerbungsmodalitäten sind denkbar einfach. Teilnehmer über 18 Jahre laden eine Sedcard direkt auf der Website www.pluradent.de/coverstar herunter und schicken ihre Bewerbung per Post oder E-Mail. Alternativ dazu kann man seine Sedcard auch direkt auf einem Messestand der Pluradent – zum Beispiel auf der IDS 2019 - ausfüllen und abgeben. Der besondere Clou hierbei ist der Posomat, eine Design Fotobox, die gleich das passende Bewerbungsbild macht.

Bewerbungsschluss für die CoverStar Aktion ist der 31. März 2019. Danach wird eine unabhängige Jury die Vorauswahl treffen und die 5 Top-Kandidaten in die Endauswahl schicken.

Über das finale PluLine Werbegesicht entscheidet dann eine öffentliche Abstimmung auf der Website. Bereits im Juni 2019 heißt es dann Kofferpacken – Pluradent lädt den neuen PluLine CoverStar zu einem exklusiven Fotoshooting ein.

Digitaler Stress in Deutschland

Die bislang umfangreichste repräsentative Befragung von Erwerbstätigen zur Belastung und Beanspruchung durch Arbeit mit digitalen Technologien zum Thema „Digitaler Stress in Deutschland“ von Autorinnen und Autoren der Universität Augsburg unter der Leitung von Prof. Dr. Henner Gimpel und in Zusammenarbeit mit der Fraunhofer Projektgruppe Wirtschaftsinformatik erarbeitet, steht jetzt zur Verfügung.

„Unsere über Branchen und Bundesländer hinweg repräsentative Studie“, erläutert der Wirtschaftsingenieur Henner Gimpel, „beschäftigt sich mit der voranschreitenden Digitalisierung und dem aus ihr resultierenden veränderten Belastungs- und Beanspruchungsprofil am Arbeitsplatz. Häufig wissen die Erwerbstätigen damit nicht oder nur unzureichend umzugehen. Die Folge: Digitaler Stress.“

Zunahme gesundheitlicher Beschwerden und Verringerung der Leistungsfähigkeit
Digitaler Stress ist ein Phänomen bzw. Problem, das über alle Regionen, Branchen, Tätigkeitsarten und individuellen demographischen Faktoren hinweg feststellbar ist. Die Studie zeigt, dass übermäßiger digitaler Stress mit einer deutlichen Zunahme gesundheitlicher Beschwerden einhergeht. So leidet mehr als die Hälfte der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, die sich einem hohen digitalen Stress ausgesetzt sehen, unter Rückenschmerzen, Kopfschmerzen und allgemeiner Müdigkeit. Nachweislich verringert übermäßiger digitaler Stress die berufliche Leistung, um zugleich mit einem starken Work-Life-Konflikt einherzugehen.

Diskrepanz zwischen Kompetenzen und Anforderungen als zentraler Stressfaktor
Interessanterweise ist der Digitalisierungsgrad des Arbeitsplatzes nicht alleine ausschlaggebend für das Ausmaß an digitalem Stress, eine zentrale Rolle spielt vielmehr das Ungleichgewicht zwischen den Fähigkeiten im Umgang mit digitalen Technologien einerseits und den Anforderungen, die diese an die Arbeitnehmer stellen, andererseits. „Umso überraschender ist unser Ergebnis, dass digitaler Stress bei den 25- bis 34-jährigen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern ausgeprägter ist als bei anderen Altersgruppen“, so Gimpel.

Bemerkenswert ist auch, dass Frauen, die an digitalisierteren Arbeitsplätzen arbeiten, sich als kompetenter fühlen als Männer, zugleich aber mehr unter digitalem Stress leiden als Männer. Geschlechterübergreifend wird die Verunsicherung im Umgang mit digitalen Technologien als der größte Stressor wahrgenommen, aber insbesondere auch die Unzuverlässigkeit der Technologien und die Überflutung mit digitalen Technologien in allen Bereichen des Lebens spielen neben weiteren Faktoren eine signifikante Rolle.

Verhaltens- und verhältnispräventive Maßnahmen

Gimpel resümiert: „Die Erkenntnisse, die wir gewinnen konnten, legen Maßnahmen nahe, die in erster Linie darauf abzielen, Fehlbeanspruchungen durch digitalen Stress zu vermeiden. Darunter fallen in erster Linie verhaltenspräventive Maßnahmen wie die Vermittlung bzw. der Erwerb von Kompetenzen sowohl im Umgang mit digitalen Technologien als auch in der Bewältigung von digitalem Stress. Unter verhältnispräventiven Gesichtspunkten geht es aber auch darum, digitale Technologien maßvoll und individuell optimiert einzusetzen, Support bereit- und sicherzustellen und beim Design der eingesetzten digitalen Technologien höchsten Wert auf deren Verlässlichkeit zu legen.“

Zum Download frei verfügbar auf:

<http://www.fim-rc.de/kompetenzen/digitalisierung/>

<http://www.boeckler.de/64509.htm?produkt=HBS-007024&chunk=1&jahr=>

DGÄZ schreibt Young Esthetics-Preis 2019 aus: gefordert ist mehr als „nur schön“

Zum 15. Mal schreibt die Deutsche Gesellschaft für Ästhetische Zahnmedizin (DGÄZ) ihren mit 2500 Euro dotierten Young Esthetics-Preis aus. Ausgezeichnet werden mit diesem Nachwuchspreis nachhaltige therapeutische Konzepte, die Ästhetik und Funktion für eine zahnmedizinische Rehabilitation von Patientinnen und Patienten gleichwertig verbinden. Einsendeschluss ist der 31. März 2019.

Der Young Esthetics-Preis der Deutschen Gesellschaft für Ästhetische Medizin wird verliehen an junge Zahnärztinnen, Zahnärzte, Zahntechnikerinnen oder Zahntechniker deren Approbation bzw. Gesellenprüfung höchstens fünf Jahre zurückliegt. „Wir freuen uns über Bewerbungen aus Zahnmedizin und Zahntechnik gleichermaßen“, sagt Wolfgang-M. Boer, DGÄZ-Pressesprecher und Initiator dieser Auszeichnung.

Ausgezeichnet werden Fälle, bei denen es nicht um vordergründige kosmetisch- schöne Lösungen geht, sondern um die Rehabilitation von Patienten, die sich an der Natur orientiert und optische mit funktionellen Aspekten verbindet. „Es geht nicht um das schönste Gebiss“, sagt Wolfgang-M. Boer, DGÄZ-Pressesprecher und Initiator dieser Auszeichnung. „Wir bewerten vielmehr, ob eine Therapie so geplant wurde, dass sie zu einem ästhetischen, funktionsgerechten sowie nachhaltigen Ergebnis führt und mit den richtigen Schritten erreicht wurde.“

Nicht selten erfordern solche komplexen Fälle eine Kombination aus Zahnerhaltung, Parodontologie, Chirurgie, ggf. sogar Kieferorthopädie, Prothetik, und Zahntechnik – ästhetische Zahnmedizin ist ein synergistisches Fachgebiet. Entsprechend beeindruckt die Komplexität der eingereichten Fälle die Juroren des Preiskomitees immer wieder. Doch auch einfache, aber überzeugende Lösungen können preiswürdig sein und haben eine Chance. Die Förderung des Nachwuchses ist ein zentrales Anliegen der DGÄZ und einer ihrer zahlreichen Beiträge zur Qualitätsförderung in der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde.

Die Ausschreibung: Der Young Esthetics Preis der DGÄZ ist mit 2500.- Euro dotiert und mit einer kostenlosen Mitgliedschaft in der DGÄZ für ein Jahr verbunden. Bewerben können sich junge Zahnärztinnen, Zahnärzte sowie Zahntechnikerinnen und Zahntechniker deren Approbation bzw. Gesellenprüfung höchstens fünf Jahre zurück liegt. Der ausgezeichnete Fall wird auf der DGÄZ-Tagung INTERNA vorgestellt (10./11. Mai 2019, Westerburg).

Bewerberinnen und Bewerber müssen einen mit Fotos durchdokumentierten Fall einreichen, einschließlich der diagnostischen Unterlagen, Diagnosen sowie eine Begründung der Therapieentscheidung. Modelle sind erwünscht, aber nicht zwingend erforderlich.

Empfänger der Bewerbung ist das Büro der DGÄZ, Graf-Konrad-Straße, 56457 Westerburg. Bewerbungen sind auch möglich per eMail an info@dgaez.de, Stichwort: Young Esthetics

Deutsche Gesellschaft für Ästhetische Zahnmedizin e.V. (DGÄZ) · Schloss Westerburg · Graf-Konrad-Straße · 56457 Westerburg Telefon: 02663/916-731 · Fax: 02663/916-732 · E-Mail: info@dgaez.de · Web: www.dgaez.de

Smart Integration Award von Dentsply Sirona für Zahnärztinnen

Schon immer entstehen die Innovationen von Dentsply Sirona in enger Zusammenarbeit mit den Anwendern, um innovative Produkte mit hohem Anwendungsnutzen zu entwickeln. Künftig will Dentsply Sirona verstärkt die fachliche Expertise von Frauen in der Zahnmedizin einbinden und schreibt dazu den Smart Integration Award aus. Bis zum 15. März 2019 können sich Zahnärztinnen mit ihren Ideen und Erfahrungen rund um den optimalen Workflow an ihrem Behandlungsplatz bewerben. Die Preisträgerinnen erwartet als Mitglieder des Smart Integration Networks ein exklusives Experten-Fortbildungsprogramm.

Der Smart Integration Award wendet sich an Zahnärztinnen, die sich für Digitalisierung und Integration interessieren und die Vorteile neuer Technologien für präzise Behandlungsergebnisse nutzen wollen. Sie können sich bis zum 15. März 2019 per Online-Fragebogen <http://www.dentsplysirona.com/smart-integration-award> mit ihren Ideen und Erfahrungen zur Gestaltung von effizienten und komfortablen Arbeitsabläufen an der Behandlungseinheit bewerben. Gefragt sind Skizzen oder Geschichten, wie Zahnärztinnen ihre Patienten bei der Therapie und Diagnose begeistern oder wie sie sich optimal vernetzte und damit effiziente Behandlungsabläufe in der Praxis von morgen vorstellen. Darunter fallen auch neue Konzepte, um Patienten bestmöglich einzubinden.

„Wir möchten zukünftig in unserem Expertennetzwerk weitere Zahnärztinnen gewinnen.“ erklärt Susanne Schmidinger, Director Product Management & Global Marketing Communications Treatment Centers bei Dentsply Sirona. „Wir haben mit unserer aktuellen Produktgeneration Teneo, Sinius und Intego bereits viele individuelle Wünsche umsetzen können und möchten dies auch in Zukunft weiterhin tun. Mit dem Smart Integration Award zeichnen wir besondere Ideen und Visionen im Bereich schneller und einfacher Abläufe aus und möchten natürlich unser Netzwerk begeistern.“

Exklusives Fortbildungsprogramm für die Preisträgerinnen

Die Preisträgerinnen erwartet ein exklusives Experten-Fortbildungsprogramm – das Expert Development Program 2019 – im Rahmen des Smart Integration Networks von Dentsply Sirona. Es besteht aus Trainings und Workshops und Seminaren zu zahlreichen Fachthemen rund um den Behandlungsplatz. Eine internationale Expertenjury berät die eingereichten Ideen und Konzepte. Ihr gehören neben Mitgliedern des Management-Teams von Dentsply Sirona auch externe Experten an.

Smart Integration Network: Innovation durch Anwender-Expertise

Anwender sind die besten Experten – nach diesem Grundsatz bindet Dentsply Sirona gezielt das Praxis- und damit Expertenwissen von Zahnärztinnen und Zahnärzten ein, um innovative Lösungen zu entwickeln. Die Mitglieder dieses Experten-Netzwerks – das Smart Integration Network – unterstützen Dentsply Sirona beratend, zum Beispiel im Rahmen von Advisory Boards oder im direkten Austausch mit ihrer Fachexpertise. Im Mittelpunkt stehen dabei praxisnahe Anwendungen rund um Smart Integration – die intelligent vernetzte Behandlungseinheit als eine wesentliche Komponente integrierter, smarterer Praxis-Workflows.

Weitere Informationen zum Smart Integration Award und das Anmeldeformular finden Sie unter: www.dentsplysirona.com/smart-integration-award.

Mehr zum Experten-Programm „Smart Integration Network“ erfahren Sie unter: www.dentsplysirona.com/expert-development

Schlaf stärkt das Lernen

Schlaf festigt zuvor erworbenes Wissen und trägt dadurch zur Bildung des Langzeitgedächtnisses bei. In einer neuen Studie untersuchten Nicolas Lutz, Ines Wolf und Stefanie Hübner unter der Leitung von Professor Jan Born und Dr. Karsten Rauss vom Institut für Medizinische Psychologie und Verhaltensneurobiologie der Universität Tübingen, ob Schlaf auch die Lernleistung bei vorhersehbaren Abläufen beeinflusst. Dazu ließen sie zwei Personengruppen an einem Bildschirm festgelegte Sequenzen von visuellen Mustern lernen. Nach entweder einer Schlaf- oder einer Wachphase testeten die Wissenschaftler, wie die Probanden auf Abweichungen in den gelernten Abläufen reagierten. Dabei zeigte sich, dass die Gruppe mit Schlafphase die Abläufe stärker verinnerlicht hatte und sicherer beherrschte, auch wenn die Sequenzen in schnellerer Abfolge präsentiert wurden.

Wissenschaftler haben viele Belege dafür, dass unser Gehirn die Regeln oder Prinzipien vorhersehbarer Abläufe abspeichert. „Bisher weiß man jedoch wenig darüber, wie Vorhersagen aus zuvor erworbenem Wissen generiert und über längere Perioden aufrechterhalten werden“, sagt Nicolas Lutz, der Erstautor der Studie. In der aktuellen Studie hat das Tübinger Forscherteam untersucht, ob der Schlaf zur Bildung, Festigung und der Abstraktion interner Modelle einfacher Aufgaben beiträgt. Bei den Experimenten sollten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in der Testphase entsprechend zur Position der Muster auf dem Schirm nummerierte Knöpfe drücken. Im Vergleich mit den zuvor gelernten Sequenzen waren hier einzelne Abweichungen eingebaut.

Um die Ecke gedacht: Höhere Fehlerquote belegt bessere Lernleistung
„Die Fehlerquote für den abweichenden Reiz war bei der Probandengruppe, die zwischendurch geschlafen hatte, gegenüber der wach gebliebenen Gruppe deutlich erhöht“, sagt Lutz. „Dies war mitunter darauf zurückzuführen, dass die Probanden nach Schlaf irrtümlich öfter die Taste für den erwarteten statt für den tatsächlich präsentierten Reiz drückten“, so Lutz weiter. Dies sei ein Beleg dafür, dass die Schlafgruppe die ursprünglichen Abläufe stärker verinnerlicht habe und daraus bessere Vorhersagen treffen konnte als die Gruppe, die zuvor eine gleiche Zeitspanne wach verbracht hatte. Auch seien die Probanden der Schlafgruppe beim darauffolgenden Reiz, der wieder der gelernten Sequenz entsprach, gleich wieder in der Spur gewesen.

„Die Bildung interner Modelle, die Regeln in den äußeren Geschehnissen finden und entsprechend abbilden, erleichtert es uns, unerwartete Ereignisse zu registrieren und aus ihnen zu lernen“, sagt Lutz. Die neue Studie habe ergeben, dass der Schlaf auf diesen sinnvollen Lernprozess positiven Einfluss nimmt. „Unsere Umwelt unterliegt einem stetigen Wandel. Um uns schnell zurechtzufinden, brauchen wir effiziente interne Modelle, die komplexe Regelmäßigkeiten abbilden und gleichzeitig die Flut der auf uns einwirkenden Reize sinnvoll vereinfachen.“

Originalpublikation:

Nicolas D. Lutz, Ines Wolf, Stefanie Hübner, Jan Born, and Karsten Rauss (2018): Sleep strengthens predictive sequence coding. *The Journal of Neuroscience*, 38 (42) 8989-9000; DOI: <https://doi.org/10.1523/JNEUROSCI.1352-18.2018>

Wintersemester 2018/2019: So viel Studierende wie noch nie an deutschen Hochschulen eingeschrieben

Im Wintersemester 2018/2019 sind so viele Studierende wie noch nie an den deutschen Hochschulen eingeschrieben. Nach ersten vorläufigen Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) waren 2 867 500 Studentinnen und Studenten im aktuellen Wintersemester an einer deutschen Hochschule immatrikuliert. Damit erhöhte sich die Zahl der Studierenden im Vergleich zum Wintersemester 2017/2018 um 22 600 (+0,8 %).

1 778 700 (62,0 %) Studierende waren an Universitäten einschließlich Pädagogischen und Theologischen Hochschulen eingeschrieben. Fachhochschulen ohne Verwaltungsfachhochschulen hatten mit 1 003 400 Studierenden einen Anteil von 35,0 %. An Verwaltungsfachhochschulen studierten im Wintersemester 2018/2019 rund 48 600 Studentinnen und Studenten (1,7 %), 36 800 (1,3 %) an den Kunsthochschulen.

Zahl der Studienanfängerinnen und -anfänger gegenüber Vorjahr um 0,9 % gesunken
Die Zahl der Studienanfängerinnen und -anfänger, die im Studienjahr 2018 (Sommersemester 2018 und Wintersemester 2018/19) erstmals ein Studium an einer deutschen Hochschule aufgenommen haben, ist gegenüber dem Vorjahr leicht um 0,9 % auf 508 800 gesunken. Dabei lag der Rückgang an den Universitäten bei 1,6 %, an den Kunsthochschulen bei 2,5 % und an den Fachhochschulen bei 0,2 %. Demgegenüber gab es an den Verwaltungsfachhochschulen einen Zuwachs von 8,3 %.

Bisher liegen für vier ausgewählte technisch orientierte Studienbereiche Informationen über die Zahl der Erstsemester im Studienjahr 2018 vor. Mit 39 600 Studierenden im ersten Hochschulsemester begannen 1,0 % mehr Personen ein Studium im Studienbereich Informatik als im Vorjahr. 33 200 Studierende schrieben sich in ihrem ersten Hochschulsemester in Maschinenbau/Verfahrenstechnik ein (-1,5 %), 17 200 in Elektrotechnik und Informationstechnik (+3,4 %) sowie 11 500 im Bereich Bauingenieurwesen (+1,3 %).

Quelle: www.destatis.de

13 % ausländische Studierende an deutschen Hochschulen

Im Wintersemester 2017/2018 waren 374 600 ausländische Studierende an einer deutschen Hochschule eingeschrieben. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) weiter mitteilt, lag ihr Anteil an allen Studierenden bei 13 %.

Bei den insgesamt 194 500 männlichen ausländischen Studierenden war Maschinenbau (17 500 Studenten) im Wintersemester 2017/2018 das am stärksten belegte Studienfach vor Elektrotechnik/Elektronik (15 200) und Informatik (14 700).

Von den insgesamt 180 000 weiblichen ausländischen Studierenden wurde im Wintersemester 2017/2018 Betriebswirtschaftslehre am häufigsten belegt (14 900 Studentinnen), gefolgt von Rechtswissenschaften und Medizin (mit je 6 700).

Quelle: www.destatis.de

Studentenwohnungen: Teure Mangelware

Es gibt immer mehr Studenten, gleichzeitig fehlen tausende studententaugliche Wohnungen. Dadurch steigen Wohnungsmangel und Mieten, zeigt eine neue Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW).

Studieren ist teuer und in manchen Städten ohne Job oder Unterstützung der Eltern inzwischen kaum noch zu bezahlen. Besonders schwierig ist die Lage in Großstädten, zeigt der aktuelle IW-Studentenwohnpreisindex: Demnach kostete eine 30-Quadratmeter-Wohnung mit durchschnittlicher Ausstattung und guter Anbindung zur Universität in München im ersten Halbjahr dieses Jahres rund 635 Euro, etwa 25 Euro mehr als noch im Jahr zuvor. Die Studie basiert auf Inseraten der Kooperationspartner ImmobilienScout24 und wg-suche.de.

Für die schwierige studentische Wohnungsmarktlage gibt es gleich mehrere Gründe. So schreiben sich immer mehr Abiturienten an deutschen Hochschulen ein. In den Universitätsstädten konkurrieren sie mit Senioren, Berufseinsteigern und Pendlern. Auf der anderen Seite bauen die Städte längst nicht genug studententaugliche Wohnungen. Und selbst in Städten, in denen viele neue kleine Wohnungen entstanden sind, hat sich die Lage nicht spürbar entspannt: In Leipzig wurden beispielsweise zwischen den Jahren 2011 und 2016 rund 61.000 zusätzliche kleine Wohnungen geschaffen, dafür ist der Bestand insgesamt aber nur um 21.000 gestiegen. Das spricht dafür, dass vor allem größere Wohnungen in kleine Einheiten aufgeteilt sind – und das entlastet den Markt kaum.

Die Mieten steigen aber auch durch andere Faktoren. So kostet Wohnen typischerweise immer dann mehr, wenn die Bürger einer Stadt mehr verdienen – das trifft aktuell besonders auf München und Heidelberg zu. Hier liegen die Bruttolöhne im Schnitt bei gut 4.000 Euro im Monat, mit steigender Tendenz. Studenten konkurrieren bei ihrer Wohnungssuche also mit vielen Gutverdienern, auch abseits der Millionenstädte. „Nur der Bau neuer Wohnungen entspannt die Lage an den Hochschulstandorten“, sagt IW-Immobilienexperte Michael Voigtländer. „Hier hinken die Städte allerdings dem Einwohnerzuwachs immer noch hinterher, vor allem, weil zu wenig Bauflächen ausgewiesen werden.“ Zudem sollten die Städte konsequent nachverdichten, um innenstadtnahe, bezahlbare Wohnungen zu schaffen.

Weitere Informationen:

http://media.iwkoeln.de/video/Studentenwohnpreisindex_Voigtlaender_Footage.mp4 –

Studienleiter Michael Voigtländer im Video-Statement

<https://www.iwkoeln.de/presse/interaktive-grafiken/beitrag/michael-voigtlaender-...> –

Interaktive Deutschlandkarte: Was Studentenwohnungen kosten

Katja Brittig-Langner Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V.

Outdoor-Sport im Winter

Tipps für gesundes Joggen und Walken in der kalten Jahreszeit

Grauer Himmel, nasskaltes Schmuddelwetter oder gar Minustemperaturen mit Schnee und Eis: Im Winter ist es umso schwieriger, den inneren Schweinehund zu überwinden und sich beispielsweise nach einem langen Arbeitstag noch in Joggingmontur zu werfen. Dabei ist es ohnehin schon so, dass sich die Deutschen zu wenig bewegen. Laut aktuellem DKV-Report kann sich nicht einmal mehr die Hälfte der Bevölkerung – nur 43 Prozent – für ausreichend Bewegung begeistern. Dr. Reuter hält dagegen: „Joggen oder auch Walken wirken gerade bei sitzender Tätigkeit wahre Wunder: Ausdauersport baut nicht nur Stresshormone ab, sondern bringt den Kreislauf in Schwung, stärkt das Immunsystem und das Herz – auch im Winter.“ Wer ein paar Tipps berücksichtigt, kann auch bei winterlichen Temperaturen an der frischen Luft etwas für seine Fitness tun.

Sportkleidung für kalte Tage

Auch wenn Sportler ins Schwitzen kommen, sollten sie sich bei Kälte warm anziehen. Aber nicht übertreiben, denn: „Zu starkes Schwitzen belastet den Kreislauf“, so der DKV Experte. Ziel sollte es sein, zu Beginn des Trainings leicht zu frösteln und sich dann langsam zu erwärmen. Dafür ist eine wärmende, winddichte und schnell trocknende Funktionskleidung ideal. Auf Baumwolle besser verzichten. Denn das Material saugt Schweiß auf und trocknet nur langsam. Die Folge: Die Kleidung klebt nass am Körper und kühlt ihn aus. Da kommt es leicht zu einer Erkältung. Empfehlenswert ist eine Kombination aus Funktions-Unterwäsche, -Shirt und -Jacke, denn zwischen den Lagen können sich wärmende Luftpolster bilden. Lange Socken halten Achillessehne und Waden warm. Eine Thermo-Funktionshose wärmt zusätzlich die Oberschenkel, ist atmungsaktiv und leitet den Schweiß nach außen ab. Wichtig: Auf Handschuhe und Mütze achten. „40 Prozent der Körperwärme verlieren wir über Kopf und Hände“, so der DKV Experte. Ein Baumwolltuch vor Mund und Nase schützt außerdem vor kalter Luft beim Atmen. Wer in der Dunkelheit loszieht, sollte eine Stirnlampe mitnehmen, vor allem, wenn er eine wenig beleuchtete Strecke wählt. Ansonsten droht Verletzungsgefahr durch unerwartete Schlaglöcher oder Äste. Reflektierende Westen oder Armbänder helfen, von anderen besser gesehen zu werden.

Training anpassen

Für den Outdoor-Sport in der Winterzeit gilt: mäßig und regelmäßig. Bevor es mit dem Training losgeht, sollten sich die Sportler aufwärmen, den Körper langsam auf Touren bringen und an die Temperatur gewöhnen. Dafür eignen sich lockere Gymnastik, Dehnübungen oder etwa 10 Minuten zügiges Gehen. Anschließend langsam loslaufen und sich nach und nach dem individuellen Lauftempo annähern. Wer zu schnell startet, hat oft mit Schmerzen oder Schwierigkeiten beim Atmen zu kämpfen. „Das liegt daran, dass sich die Atemfrequenz stark erhöht und sich die Luft beim Einatmen nicht ausreichend erwärmt“, so Reuter. Um die Lungen zu schonen, gilt beim Atmen grundsätzlich: Durch die Nase ein-, durch den Mund ausatmen. Minustemperaturen allein sind jedoch kein Grund, auf das Training im Freien zu verzichten. Wem das übliche Training bei Kälte zu viel ist, der kann beispielsweise etwas früher aufhören oder walken statt joggen. Wie auch bei wärmeren Temperaturen gilt: „Nach dem Training die Muskeln dehnen und lockern. Aber lieber in der warmen Wohnung, sonst besteht die Gefahr, auszukühlen“, so der Experte. Auf das Training verzichten sollte, wer eine Erkältung oder gar Fieber hat.

Weitere Ratgeberthemen finden Sie unter www.ergo.com/ratgeber.

Es gibt ein altes Sprichwort, das sagt: „Man erntet was man sät.“

Ein Autofahrer sieht eine alte Dame hilflos am Straßenrand und im dämmerigen Licht der hereinbrechenden Nacht erkennt er, dass sie Hilfe bei ihrem Auto braucht. Also hält er und steigt aus. Der Motor seines eigenen, in die Jahre gekommenen Wagens knattert immer noch, als er die Dame erreicht.

Selbst mit seinem Lächeln auf den Lippen hat die Frau sichtbar Angst. Seit über einer Stunde hat niemand angehalten, um ihr zu helfen. Will er ihr wehtun? Er wirkt hemdsärmelig. Er kann ihre Angst sehen, wie sie da draußen in der Kälte steht. Er weiß genau, was sie fühlt. Er sagt: „Ich bin hier um Ihnen zu helfen. Warum warten Sie nicht in meinem Auto, wo es warm ist? Mein Name ist übrigens Peter Müller.“

Sie hat nur einen platten Reifen, aber für eine alte Frau ist das schlimm genug. Schon bald hat er den Reifen gewechselt, doch dabei wird er dreckig und seine Hände schmerzen. Als er die Radmutter festzieht, fängt die Frau an mit ihm zu reden. Sie erzählt, dass sie nur auf Durchreise ist. Für seine Hilfe kann sie ihm gar nicht genug danken. Peter lächelt und schließt ihren Kofferraum. Die Frau fragt, wie viel sie ihm schuldet. Jede Summe wäre ihr recht gewesen, denn sie malte sich die ganze Zeit all die grausamen Dinge aus, die hätten geschehen können, hätte er nicht angehalten.

Peter denkt nicht daran sich bezahlen zu lassen. Für ihn war das keine Arbeit. Er wollte einfach nur helfen. Nach diesem Grundsatz lebt er schon sein Leben lang und ihm fiel niemals ein, anders zu leben. Zur alten Frau meint er, wenn sie es ihm wirklich zurückzahlen will, soll sie das nächste Mal jemandem helfen, der Hilfe braucht. Er wartet bis sie den Wagen startet und losfährt. Es ist ein kalter und trauriger Tag, doch er fühlt sich gut als sie in der Abenddämmerung verschwindet.

Einige Kilometer weiter sieht die alte Frau eine kleine Gastwirtschaft. Sie geht zum Essen hinein und will sich für den Rest der Heimfahrt ausruhen. Dann kommt die Bedienung und bringt ihr ein sauberes Handtuch, um ihr nasses Haar zu trocknen. Sie hat ein liebenswertes Lächeln um die Lippen spielen, eines das nicht verschwindet, obwohl sie schon den ganzen Tag auf den Beinen ist. Dann sieht die Frau, die Bedienung ist hochschwanger, doch die große Belastung und der Schmerz können nichts an ihrer Einstellung ändern. Die Frau fragte sich, wie jemand, der so wenig hat, einem Fremden so viel geben kann. Dann erinnert sie sich an Peter Müller.

Nach dem Essen zahlt die Frau mit einem 100 Euro Schein. Die Bedienung geht schnell weg, um das Wechselgeld zu holen, aber die alte Frau geht direkt zur Tür. Als die Kellnerin zurück ist, wundert sie sich, wo die Frau hin ist. Dann sieht sie, dass auf der Serviette etwas steht. Mit Tränen in den Augen liest sie, was die Frau schrieb: „Du schuldest mir gar nichts. Auch mir half jemand, so wie ich jetzt dir helfe. Wenn du mir wirklich etwas zurückgeben willst, dann lass diese Kette der Liebe nicht bei dir enden.“

Unter der Serviette lagen vier weitere 100-Euro-Scheine.

Es gab noch Tische zu putzen, Geschirr zu waschen und Kunden zu bedienen, doch die Kellnerin tat es wie jeden Tag. Als sie am Abend nach Hause kommt und ins Bett geht, denkt sie an das Geld und die Worte der Frau. Wie konnte die Frau nur wissen, dass sie und ihr Mann das Geld so dringend brauchten? Mit dem Baby, das nächsten Monat kommt, würde es schwer werden.

Sie wusste, wie viele Sorgen sich ihr Mann machte und als sie neben ihm liegt, gibt sie ihm einen zarten Kuss und flüstert sanft: „Alles wird gut werden. Ich liebe dich, Peter Müller.“

Dieser Text ist mir im Internet "über den Weg gelaufen". Ich kenne den Autoren nicht und er ließ sich auch nicht herausfinden. Aber der Text ist einfach wunderbar!

Liebe Leserin, lieber Leser!

Sie gehören zu den interessierten und innovativen Mitmenschen, welche die digitale Welt annehmen und nutzen. Genau wie wir vom „med.dent.magazin“.

Wir haben das Experiment gewagt, eine ausschließlich digitale Zahnmediziner-Zeitschrift zu etablieren.

Nach 15 Jahren erfolgreichen Erscheinens als Papierpostille und erfreulicher Leserresonanz wechselten wir das Printmedium gegen das Internetmedium aus.

Mit vielen Vorteilen für Sie:

Das med.dent.magazin erscheint monatlich.

Das med.dent.magazin ist aktuell.

Das med.dent.magazin ist mit den Autoren, Quellen und Partnern verlinkt.

Das med-dent-magazin hat eine stets aktuelle Homepage mit Meldungen und

Produktnachrichten für Studium und Beruf

Bitte geben Sie diese Ausgabe oder die <http://www.med-dent-magazin.de> Adresse weiter, damit sich Interessierte für den ständigen und kostenlosen Bezug einschreiben.

Ich freue mich auf eine weite Verbreitung und ein produktives Networking.

Ihr Hans-Peter Küchenmeister

IMPRESSUM

Info

Sehr geehrte/r Leser/in!

Unser Angebot besteht aus der Zahnmediziner Zeitschrift med.dent.magazin in digitalisierter Form.

Das med.dent.magazin erscheint monatlich im PDF-Format und wird am Monatsanfang per E-Mail versandt.

Um das med.dent.magazin zu abonnieren oder das Abonnement zu kündigen besuchen Sie bitte unsere Web-Site und tragen Sie sich dort auf der Startseite mit ihrer E-Mail-Adresse ein oder aus.

Hinweis zum Thema

Abmahnung:

Keine Abmahnung ohne sich vorher mit uns in Verbindung zu setzen.

Wenn der Inhalt oder die Aufmachung unserer Seiten gegen fremde Rechte dritter oder gesetzliche

Bestimmungen verstößt, so wünschen wir eine entsprechende Nachricht ohne Kostennote. Wir werden die entsprechenden Passagen sofort löschen, falls zu Recht beanstandet.

Von Ihrer Seite ist die Einschaltung eines Rechtsbeistandes nicht erforderlich. Sollten dennoch Kosten dadurch entstehen, das Sie keine vorherige Kontaktaufnahme vornehmen, werden wir die Kosten vollständig zurückweisen und eventuell Gegenklage erheben, da Sie gegen diesen Artikel verstoßen haben.

Kontakt

Redaktion

Hannelore Küchenmeister
Anregungen und Fragen zu Artikeln und redaktionelle Beiträge bitte an:
mailto:postfach@med-dent-magazin.de

Herausgeber

Hans-Peter Küchenmeister
Dreiangel 8
24161 Altenholz

Tel.: 0431-12 800 191
Fax.: 0431-12 800 192

mailto:postfach@med-dent-magazin.de
web: <http://www.med-dent-magazin.de>

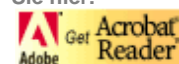
Newsletter

Fragen zum Versand/Abo und Homepage
an:
Sascha Stave
mailto:mdm-versand@gmx.de

Archiv

Das Archiv befindet sich auf unserer Website. Dort sind die bisherigen Ausgaben zum Download verfügbar.

Den aktuellsten Adobe Acrobat Reader® erhalten Sie hier:



NEU: Sie Suchen zu einem bestimmten Stichwort Artikel in Ihrem med.dent.magazin-Jahrgang? Die Lösung finden Sie auf unserer Homepage. Benötigt wird lediglich der Index zu Ihrem med.dent.magazin-Jahrgang und eine Acrobat-Reader-Version, die die „Volltextsuche“ unterstützt. Genaueres auf unserer Homepage!