

# ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS • Juni 2003 06



## Wettbewerbsszenario Funktionsdiagnostik: Renaissance der Schmerztherapie

### BEMA:

Kritik am neuen  
Leistungskatalog.

### Ausbildung:

Wenn die Azubis  
kommen.

### Unternehmen Praxis:

6. DZUT Deutscher Zahnärzte  
Unternehmertag.

ISSN 1617-5077 • www.oemus.com • Preis: € 6,50 | sFr 10,- zzgl. MwSt.



Leipzig, 06. Juni 2003

### Wettbewerbsszenario Funktionsdiagnostik: Ausdauer und Ausbildung garantieren den Erfolg

Die Funktionsdiagnostik ist ein schwieriges Gebiet der Zahnheilkunde – und zugleich ihr Stiefkind. Die Gründe für die noch immer geringe Akzeptanz in der allgemeinärztlichen Praxis sind vielfältig. Das Fachgebiet ist fachlich komplex und anspruchsvoll und erschließt sich nur mit fundierter postgradualer Ausbildung und jahrelanger persönlicher Erfahrung. Zudem haftet der Funktionsdiagnostik etwas geheimnisvolles an, das die ganzheitlich arbeitenden Zahnmediziner anzieht und die betriebswirtschaftlich handelnden Praxisunternehmer eher abschreckt. Vielleicht ist es auch die zeitintensive Patientenberatung, Anamnese, Motivation und Betreuung, nach der eine funktionsorientierte Behandlung verlangt. Der immense Zeitaufwand wird nicht von den Kassen vergütet – die Funktionsdiagnostik ist reine Privatleistung. Darin liegt aber gerade die unternehmerische Chance: Denn obwohl das Fachgebiet nicht zur kurzfristigen Ertragssteigerung der Praxis beiträgt, erfährt es seit einigen Jahren eine beachtliche Renaissance. Die Behandlung von Schmerzpatienten und Kiefergelenkpatienten infolge stressbedingter Funktionsstörungen, mangelhafter kieferorthopädischer oder prothetischer Versorgungen sowie die umfassende präventive Funktionsanalyse sind Wachstumsmärkte, die außerhalb der GKV eine riesige Patientennachfrage bedienen und dem Schmerzspezialisten ein dankbares Patienten- und Überweiserklientel versprechen.

Dass sich die Wiederentdeckung auch für den Unternehmer Zahnarzt lohnt, zeigt die ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis in einem Wettbewerbsszenario. Experten, wie der Präsident elect der DGZMK, Prof. Dr. Georg Meyer, beschreiben ab Seite 19 neue Studienangebote und Spezialisten berichten über ihre Erfahrungen bei der Implementierung der Funktionsanalyse in das Praxisspektrum. So wird aus dem Mythos ein transparentes Geschäftsmodell.



Die schönsten Praxen werden im ZWP spezial veröffentlicht.

### Designpreis der Deutschen Zahnarztpraxen: Wer ist die schönste im ganzen Land?

Nach der großen Resonanz im letzten Jahr sucht ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis auch 2003 die schönste Zahnarztpraxis Deutschlands. Der Preis wird von einer namhaften Jury in zwei Kategorien vergeben – zum einen im Bereich „Standardmöbel“, zum anderen in der Kategorie „Freies Design“. Bewertet werden Optik, Funktion und Preisrelation.

Jede Praxis, vom Designerstück bis zur ideenreichen Low-Budget-Lösung, hat noch gute Chancen auf einen Titel. Bis Ende Juni können noch Einsendungen bearbeitet werden, bevor in der Ausgabe 7/8 der ZWP spezial die Preisträger bekannt gegeben und die schönsten Praxisideen veröffentlicht werden. Für jede im Supplement veröffentlichte Einsendung erhalten Sie 100 EUR.

Wer nichts einsendet, kann trotzdem gewinnen – das Supplement ist der ultimative Einrichtungsratgeber für Praxisneugründungen, Renovierung oder Erweiterung. Bevor Sie im Herbst Ihre Praxiseinrichtung planen, lohnt sich also ein Blick in das nächste ZWP spezial. Der Countdown läuft.

### Verleihung des Unternehmerpreises auf dem 6. DZUT Deutschen Zahnärzte Unternehmertag in Berlin

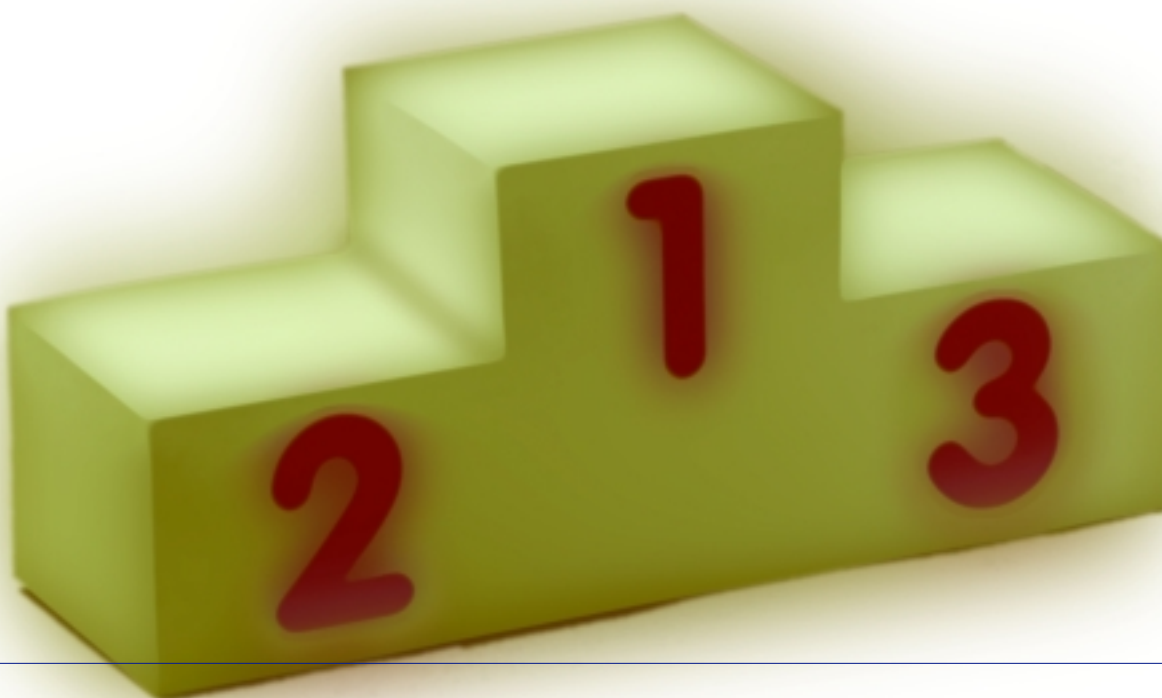
Neben einer Talkshow mit Horst Seehofer, Prof. Dr. Karl Lauterbach und Klaus Bresser bietet der 6. Deutsche Zahnärzte Unternehmertag im Berliner Grand Hyatt Hotel am 31.10. und 1.11. den passenden Rahmen zur Verleihung des diesjährigen Unternehmerpreises der Deutschen Zahnärzte. Die Jury aus Wirtschafts- und Strategieberatern bewertet das beste zahnärztliche Praxiskonzept oder die größte unternehmerische Leistung in der Zahnheilkunde des vergangenen Jahres. Der von der führenden Wirtschaftszeitschrift für den Zahnarzt ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis ausgeschriebene Unternehmerpreis ist mit einem Preisgeld in Höhe von 5.000 EUR dotiert. Der Zweit- und Drittplatzierte erhält neben dem kostenfreien Besuch des Unternehmertages ein Wochenende in der neuen Mitte Berlins inkl. Flug und Kulturprogramm. Weitere Informationen und die Ausschreibungsunterlagen erhalten Sie bei der ZWP-Redaktion unter 03 41/4 84 74-1 22. In Berlin wird es auch ein Wiedersehen mit einem früheren Unternehmerpreisträger geben: Dr. Bernhard Saneke, Zahnarzt und Lufthansa-Pilot, vergleicht in seinem Vortrag die Ursachen von Flugzeugunglücken mit tödlichen Problemen in der Praxis- und Unternehmensführung.



Hoch hinaus beim 6. DZUT: Preisträger und Unternehmer treffen sich in Berlins neuer Mitte.

Seite 19

**Wettbewerbsszenario Funktionsdiagnostik:** Die Funktionsdiagnostik ein Stiefkind? In den 70er Jahren war die Funktion doch Topthema! Dass sich jetzt die Wiederentdeckung für den Zahnarzt lohnt, lesen Sie ab Seite 19 mit Statements von Praktikern, einem Praxisporträt, Ausbildungsmöglichkeiten und mehr.



Seite 38

**Mitarbeitereinarbeitung:** Ein eingespieltes Team – alle kennen den Stil der Praxis, ihre Spielregeln, jedem sind seine Aufgaben bekannt, die Handgriffe sind abgestimmt. Was aber, wenn die Einstellung neuer Mitarbeiter erforderlich ist? Bernd Sandock zeigt, wie die Einarbeitung zügig und möglichst effektiv erfolgt.



politik & meinung

- 8 **Kommentar:** Was bringt der neue BEMA?
- 10 **Neue BEMA ab 2004:** BEMA Neubewertung – Kritik überwiegt
- 18 **Dentalbarometer:** Wie geht's uns denn heute?

wettbewerbsszenario funktionsdiagnostik

- 19 **Funktionsdiagnostik:** Renaissance mit Biss
- 27 **Praxisporträt:** Gesucht: die optimale Funktion
- 30 **Studiengang:** Punkte zur Funktionsdiagnostik akademisch sammeln
- 32 **Pinwand:** Adressen & Tipps

wirtschaft & recht

- 38 **Mitarbeitereinarbeitung:** „Willkommen im Team“
- 44 **Berufsausbildungsverhältnis:** Rechte und Pflichten
- 47 **Personalrentabilität:** Nutzen Sie Ihr Team!
- 50 **Praxismarketing:** Räumen Sie Steine aus dem Weg
- 56 **Urteil:** KZV muss Kürzungen berücksichtigen
- 58 **Arbeitsrecht:** Von Abfindung bis Zweiteinkommen Teil 4

zahnmedizin & praxis

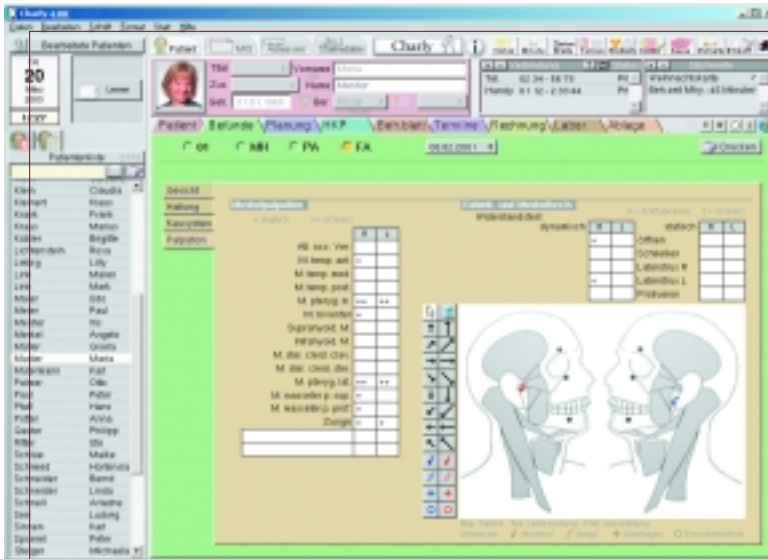
- 64 **Image:** Marktforschung in der Implantologie
- 68 **Digitales Röntgen:** Die neue Freiheit: Diagnostik digital
- 70 **Management Software:** Integrierte Funktionsdiagnostik
- 72 **Funktionstherapie:** Interdisziplinäre Therapie bei Gesichtsschmerz
- 78 **Veranstaltung:** Mit Qualität überzeugen
- 79 **Firmenjubiläum:** Kontinuität und beständiges Wachstum
- 80 **Versandhandel:** Übersichtlich, preiswert, schnell

Hiermit fordere ich nähere Informationen zu folgenden Artikeln per Fax an:



ZWP Ausgabe: 06/2003

- „Willkommen im Team“  
Seite 38 ▶ Bernd Sandock
- Rechte und Pflichten  
Seite 44 ▶ FA Rolf Krügermeyer-Kalthoff
- Von Abfindung bis Zweiteinkommen  
Seite 58 ▶ RA Reinhard Sieler
- Marktforschung in der Implantologie  
Seite 64 ▶ Dr. Winand Olivier
- Integrierte Funktionsdiagnostik  
Seite 70 ▶ Dr. Walter F. Schneider
- Wirtschafts- und Steuertipps  
Seite 106 ▶ Advision



Seite 70

**Integrierte Funktionsdiagnostik:** Mit präziser Funktionsdiagnostik erweitert eine Praxis das Spektrum der erforderlichen Organisation – also, ein effizientes Praxismanagement ist erforderlich. Auf Seite 70 lesen Sie, wie durch moderne Praxismanagement-Software die Abläufe zwischen Funktionsdiagnostik und Praxismanagement verbessert werden können. Nutzen Sie, für mehr Informationen zu diesem Thema, auch unseren Leserservice rechts außen auf dieser Seite.

**medien & fortbildung**

- 84 **DZUT:** 6. DZUT – Deutscher Zahnärzte Unternehmertag
- 88 **Implantologie-Kongress:** 33. Internationaler Jahreskongress der DGZI
- 90 **Kongress:** Erster HealOzone Kongress in Frankfurt
- 92 **Interview:** Praktische Software-Kurse mit Dampsoft
- 97 **Internetportal für Zahnärzte:** Neuer Treffpunkt im World Wide Web

**geld & perspektiven**

- 100 **Factoring:** Honorarsicherheit zum halben Preis
- 102 **Börse morgen:** Welcher Markt ist zu erwarten?
- 104 **Strategien:** Rendite trotz Börsenflaute!
- 106 **Wirtschaft- und Steuertipps**

**leben & genuss**

- 108 **Was gibt's Neues?:** Was ist Trend?
- 110 **Reisetipps:** Bitte lächeln! Verhaltensregeln in Japan
- 114 **Auf dem Holzweg:** Quiz



**BEILAGENHINWEIS:**

Dieser Zeitschrift liegt die Ausgabe 5/03 der ZWP special „Parodontologie und Dentalhygiene“ bei.

Praxisstempel

---

Unterschrift



## „Deutsche Gesundheitspolitik vernachlässigt Europa“

Ein entschiedenes Plädoyer für die zahnärztliche Selbstverwaltung und für eine konsequente Ausrichtung auf Europa hat Professor Dr. Meinhard Heinze auf dem schleswig-holsteinischen Zahnärztetag in Neumünster und vor Zahnärzten der Initiative Berufspolitische Bildung (IBB) auf Einladung von Kammervizepräsident Hans-Peter Küchenmeister gehalten. Der Bonner Jurist machte den Heilberuflern Mut: Eine solidarische Zahnärzteschaft sieht er gut aufgestellt gegen die Begehren von Politikern und Kassenfunktionären.

„Wir werden eine radikale Umgestaltung innerhalb der nächsten fünf Jahre erleben und unser System nicht wiedererkennen“, prophezeite der

renommierte Jurist vor den Zahnärzten in Schleswig-Holstein. Diese Veränderungen werden aus seiner Sicht allerdings anders ausfallen, als von Kassenfunktionären und vielen Politikern beschrieben und erwünscht. Statt einseitiger Machtfülle auf Seiten der Kassen rechnet Heinze mit einer konsequenten Umsetzung des europäischen Wettbewerbsrechtes. Dieses werde Einkaufsmodelle nicht zulassen, beruhigte er die Zuhörer. Der deutschen Gesundheitspolitik stellte Heinze ein schlechtes Zeugnis aus. Mit dem seit Jahren zunehmenden staatlichen Dirigismus sieht er Deutschland nicht Europa kompatibel. Das in seinen Augen „versteinerte“ Sachleistungsprinzip werde zu Gunsten eines Mix aus Sachleistung und Kostenerstattung abgelöst.

Aber auch sonst sieht Heinze für die Zahnärzte

weniger dunkle Wolken aufziehen, als oft befürchtet. Voraussetzung dafür sei allerdings, dass die Zahnärzte ihre eigene Selbstverwaltung stärken, statt sie kaputt zu reden. Besonders unter jüngeren Zahnärzten sei in dieser Hinsicht noch viel Aufklärungs- und Überzeugungsarbeit zu leisten. Heinze bezeichnete die zahnärztliche Selbstverwaltung als ein „schwer erkämpftes Erfolgsprodukt“, das die Vorgänger mit viel Schweiß erkämpft hätten. Dieser Erfolg, so seine Mahnung, dürfe heute nicht leichtfertig aufs Spiel gesetzt werden.

Erfolgreiche Arbeit bescheinigte Heinze den zahnärztlichen Standesorganisationen auf europäischer Ebene. Die „Top-Interessenvertretung“ der Bundeszahnärztekammer in Brüssel stellt nach seiner Beobachtung die anderen freien Berufe in den Schatten.

## Ulla Schmidt rechnet nur noch mit 8,5 Mrd.

Die rot-grüne Koalition rechnet mit deutlich geringeren Einsparungen durch die geplante Gesundheitsreform, als von Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) angekündigt. In dem korrigierten Gesetzesentwurf, der der WELT vorliegt, wird für 2004 nur noch ein Einsparvolumen von 8,5 Mrd. Euro genannt. Schmidt hatte bislang eine Entlastung der Krankenkassen um rund 13 Mrd. Euro in Aussicht gestellt. Der Regierungsberater Bert Rürup erwartet trotz der Reform für das kommende Jahr weiter steigende Kassenbeiträge.

Mit der geringeren Entlastung der gesetzlichen Krankenversicherung rückt das vom Kanzler gesteckte Ziel, den durchschnittlichen Kassenbeitrag von derzeit 14,4 auf „unter 13 Prozent“ zu drücken, in weite Ferne. Denn die Krankenkassen haben derzeit Schulden in Höhe von bis zu sechs Mrd. Euro aufgehäuft. Die Union rechnet auch damit, dass der gesamte Sparbeitrag der Gesundheitsreform allenfalls

ausreicht, die Beiträge auf dem heutigen Niveau zu stabilisieren. Nach Schmidts ursprünglichen Plänen sollten die versicherungsfremden Leistungen in Höhe von insgesamt 4,5 Mrd. Euro im Jahr vollständig vom Bund finanziert werden. Dafür hat die Bundesregierung die schrittweise Anhebung der Tabaksteuern beschlossen. In dem Fraktionsentwurf ist jetzt nur noch von einer „Beteiligung des Bundes an versicherungsfremden Leistungen“ die Rede. Für 2004 soll es zunächst einen Bundeszuschuss in Höhe von einer Mrd. Euro geben. Für 2005 und 2006 sind Abschlagszahlungen von 1,5 und 2 Mrd. Euro vorgesehen.

Die Fraktionen von SPD und Grünen wollen die Gesundheitsreform am 18. Juni im Bundestag einbringen. Um das Verfahren zu beschleunigen, hatte Schmidt ihren Entwurf vergangene Woche als „Formulierungshilfe“ für die Fraktionen ins Kabinett eingebracht. Da die Reform der Zustimmung des unionsgeführten Bundesrates bedarf, wird über das Gesetzespaket voraussichtlich bis Herbst verhandelt werden.

## Peter Hintze fordert Euro-Feiertag

Die Einführung eines gemeinschaftsweiten Eurotags am 9. Mai hat der frühere CDU-Generalsekretär Peter Hintze (MdB) gefordert. Das Verlesen einer Erklärung des damaligen französischen Außenministers Robert Schumann am 9. Mai 1950 gilt heute als Geburtsstunde der EU. Das Ziel Schumanns, die wirtschaftlichen Ressourcen zusammenzulegen und die Lasten der kriegerischen Vergangenheit zu überwinden, sei voll aufgegangen. Von einem einheitlichen Feiertag verspricht Hintze sich ein Anwachsen des europäischen Bewusstseins und Zusammengehörigkeitsgefühls.

## Ausbildungsplatzabgabe

### „Falscher Pragmatismus mit kontraproduktiven Auswirkungen“

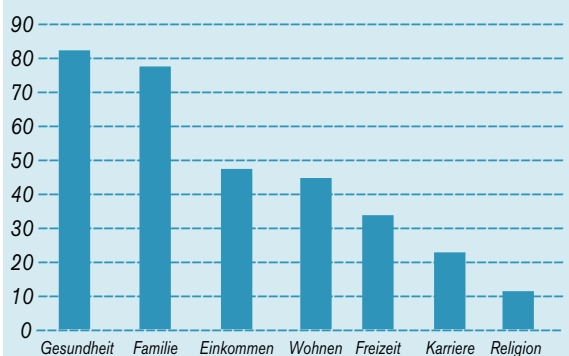
Der Präsident der Bundeszahnärztekammer verweist auf die hohe Ausbildungsquote in deutschen Zahnarztpraxen und warnt vor aufschiebender Wirkung für neue Ausbildungsverträge. Als „falschen Pragmatismus mit kontraproduktiven Auswirkungen auf den Ausbildungsmarkt“ hat der Präsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), Dr. Dr. Jürgen Weitkamp, die auch in Regierungskreisen heftig umstrittene Einführung einer Ausbildungsplatzabgabe verurteilt. „Die deutsche Zahnärzteschaft mit ihren Praxen ist besonders ausbildungs-

freundlich, innerhalb der freien Berufe nehmen wir mit aktuell rund 40.000 Ausbildungsplätzen eine Spitzenposition ein“, erklärte Weitkamp. Eine Ausbildungsplatzabgabe zum jetzigen Zeitpunkt könnte jedoch zur Folge haben, dass geplante Einstellungen von diesem auf das kommende Jahr verschoben werden, um der drohenden Abgabe zu entgehen. „Ein solcher aktueller Rückgang wäre genau das Gegenteil von dem, was die Bundesregierung eigentlich erreichen möchte“, warnte Weitkamp. Weitkamp wies darauf hin, dass das deutsche Gesundheitswesen mit 2,1 Millionen Beschäftigten einer der wichtigsten Job-Motoren in Deutschland sei. Die niedergelassenen Zahnärzte seien der viertgrößte Arbeitgeber im Gesundheitswesen.

## „Ich-Patient“ bestimmt Zukunft des Gesundheitswesens

Die Zukunft des Gesundheitsmarktes wird künftig von mehr Markt und mehr Eigenverantwortung geprägt sein. Das ist das Fazit einer Studie der HVB Group zum Gesundheitsmarkt 2013. Für den Gesundheitsmarkt in Deutschland verspricht diese Entwicklung über das allgemeine Wirtschaftswachstum hinaus ein zusätzliches Wachstumspotenzial von 25 % oder 60 Mrd.

**Gesundheit genießt höchste Priorität** Anteil „sehr wichtig“ in Bezug auf das Wohlbefinden und die Lebenszufriedenheit in % aller Befragten (SOEP 1999)



Euro. Im Szenario „Ich-Patient“ beschreibt Andreas Heigl, Demograph der HVB Group, eine solche Zukunft. Zusammen mit drei weiteren alternativen Szenarien gibt die neue Studie einen umfassenden Ausblick auf das Gesundheitswesen der nächsten Dekade.

Das wahrscheinlichere Szenario „Ich-Patient“ ist gekennzeichnet vom Spannungsfeld zwischen Verteilungsgerechtigkeit und wachsenden Ansprüchen in der Bevölkerung. Mehr Wettbewerb

in den Versorgungssystemen führt laut Heigl zu einem überdurchschnittlichen Wachstum im Gesundheitswesen, verlangt den Menschen aber auch mehr finanzielle Eigenbeteiligung ab. Dagegen muss im Szenario des eher versorgungsorientierten „Pauschalpatienten“ mit einer geringeren Versorgungsqualität gerechnet werden. Die Alternative einer „Gesundheitsplanwirtschaft“ ist wegen der bürokratischen Strukturen ineffizient und innovationsfeindlich. Im „Gesundheits-schwarzmarkt“, dem vierten Szenario, reagieren

die konsumorientierten Patienten mit einer Flucht aus dem überregulierten System ins Ausland oder besorgen sich medizinische Leistungen „unter der Hand“. Wer profitiert beim Szenario „Ich-Patient“? Ganz oben bei den Gewinnern stehen die Dienstleister am Menschen wie Ärzte/Zahnärzte, Apotheken, Krankenhäuser, Heilpraktiker usw., wenn sie sich spezialisieren und sich rechtzeitig auf die Bedürfnisse alternder „Kundenpatienten“ einstellen. Neue Produkte und Dienstleistungen, die im privat finanzierten Forschungssektor aus Medizintechnik und Biotech entstehen, können gewinnträchtig vermarktet werden. „Betrachtet man die heutige Entwicklung, so ist eine deutliche Bereitschaft zu erkennen, in Ausgaben für die Gesundheit zu investieren“, sagt Heigl. „Diese Bereitschaft steigt sogar mit zunehmendem Lebensalter weiter an. Das Problem ist allerdings, dass das medizinisch Machbare stets sowohl das ökonomisch Finanzierbare übersteigt als auch an Kapazitätsgrenzen stößt.“

## Unstimmigkeiten bei CDU und CSU

Zwischen CDU und CSU gibt es Meinungsverschiedenheiten um das Genkonzept der Union zur rot-grünen Gesundheitsreform. Streitpunkt ist nach dpa-Informationen, ob die komplette Zahnbehandlung aus dem Katalog der GKV herausgenommen werden soll oder nicht. Dafür plädieren die CDU-Gesundheitspolitiker Annette Widmann-Mauz und Andreas Storm. Die CSU lehnt dies ab. Sie will eine Entlastung der Kassen vor allem durch höhere Zuzahlungen erreichen. Eine Runde bei CDU-Generalsekretär Laurenz Meyer, an der auch der stellvertretende Fraktionsvorsitzende Horst Seehofer (CSU) und Storm teilnahmen, konnte keine Einigung erzielen. Ursprünglich sollte bis 16. Juni 2003 das Konzept fertig sein. Die Bundesregierung will mit dem Gesetz die Kassen um 13 Milliarden Euro entlasten. Einig ist man sich in der Union darin, dass die vorgeschlagenen Maßnahmen den Beitrag von derzeit rund 14,4 Prozent auf 13 Prozent senken müssen. Diese Marke peilt auch die Bundesregierung mit ihrer Reform an. Die Differenzen werden in der Unions-Fraktion mit Verwunderung aufgenommen, weil die vorliegenden Konzepte von Fraktion und CSU ursprünglich gar nicht so weit auseinander lagen.

## KBV zum Modellversuch „Patientenquittung“

„Der Modellversuch „Patientenquittung“ in Rheinhessen war erfolgreicher als alle bisherigen ähnlichen Projekte. Er hat gezeigt, dass es machbar ist, Bürgern zeitnah eine Aufstellung der ärztlichen Behandlungen und ihrer voraussichtlichen Kosten zukommen zu lassen. Außerdem haben sich deutlich mehr Patienten für eine Quittung interessiert als noch vor Jahren.“ Das erklärte der Erste Vorsitzende der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) Dr. Manfred Richter-Reichhelm. Anlass war die Präsentation der Resultate des Modellversuchs in Mainz. Das Projekt hatten die Kassenärztliche Vereinigung Rheinhessen, die Krankenkassen in Rheinland-Pfalz, das dortige Ministerium für Arbeit, Soziales, Familie und Gesundheit sowie die KBV initiiert. Richter-Reichhelm weiter: „Die

Ergebnisse zeigen, dass Quittungen als freiwilliges Angebot der Ärzte an interessierte Patienten sinnvoll ist. Sie rechtfertigen jedoch nicht, die Quittung als Zwangsleistung einzuführen. Das hieße, mit Kanonen auf Spatzen zu schießen. Dafür war die Beteiligung der Patienten mit durchschnittlich 15 Prozent eindeutig zu niedrig.“ Diese sei von anfänglichen 22 auf acht Prozent zum Schluss gesunken. Es sei nicht damit zu rechnen, dass sich mittel- und langfristig mehr Menschen für die Quittung interessierten als am Ende des Modellversuchs. Dieser lief vom 1. April 2002 bis zum 30. März 2003. Der KBV-Chef warnte vor überzogenen Erwartungen an eine Patientenquittung: „Das Projekt in Rheinhessen belegt einmal mehr, dass die Patienten ihr Nachfrageverhalten nicht ändern, wenn sie eine Kostenübersicht erhalten. Damit wird der bisherige Forschungsstand bestätigt. Die Patientenquittung steigert lediglich die

Transparenz des Geschehens, mehr aber auch nicht. Das muss auch Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt klar sein, wenn sie die Quittung bundesweit einführen will.“ Sollte die Ministerin eine bundesweite Einführung initiieren, komme dies allenfalls als freiwilliges Angebot in Frage.

Differenzen werden in der Unions-Fraktion mit Verwunderung aufgenommen, weil die vorliegenden Konzepte von Fraktion und CSU ursprünglich gar nicht so weit auseinander lagen. Im Februar hatte sich die Fraktionsspitze zumindest auf eine Prüfung geeinigt, ob „eine schrittweise mittelfristige Übertragung der zahnmedizinischen Leistungen in die vollständige Eigenverantwortung der Versicherten“ möglich ist. Dies war als Vorentscheidung für eine Streichung der Zahnbehandlung aus dem Katalog der gesetzlichen Krankenversicherung verstanden worden.



→ Dr. Dr. Joseph  
Kastenbauer

## Was bringt der neue BEMA?

Lässt man die Schlagzeilen der Tagespresse bezüglich des Gesundheitswesens Revue passieren, so ist unsere Zahnheilkunde ein Schwerpunktthema in der Diskussion der Reform.

Warum? In der zahnmedizinischen Versorgung ließe sich ohne große soziale Einschnitte ein zukunfts-trächtiges Modell für Versicherte, Zahnärzte und Kostenträger einrichten. Das würde jedoch politischen Mut und Durchsetzungswillen von allen Beteiligten fordern. Doch

- die Regierungsparteien hängen nach wie vor dem Prinzip an „Allen Alles möglichst billig zu bester Qualität“;
- die Opposition ruft nach den Regelungen, die sie vor Jahren als Regierungspartei nicht einführen wollte;
- die Krankenkassen wollen ihre ohnehin am stärksten wachsenden Kosten durch vermehrte Kontrollen und bürokratischen Unsinn weiter steigern;
- unsere Patienten? Die Aufgeklärten wissen schon lange, dass besondere Leistungen zuzahlungspflichtig sind und nicht alles Mögliche in der Zahnmedizin versicherbar ist
- und die Zahnärzte?

Seit Jahren vermelden die Schlagzeilen: „Raus aus dem Sachleistungssystem, rein in die Kostenerstattung, Abschaffung des BEMA, Novellierung der GOZ“, um nur einige zu nennen. Unter dem Stichwort „präventionsorientierte Zahnheilkunde“, wurde in die Verhandlungen mit den Krankenkassen und der Politik gegangen. Was dabei herauskam ist: Die Aufnahme einiger BEMA-Ziffern für Prophylaxe, eine Aufwertung der Füllungspositionen und einzelner chirurgischer Leistungen („offensichtlich zählt die Zahnentfernung in Zukunft als präventive Maßnahme“), eine deutliche Abwertung der Zahnersatz-, kieferorthopädischen und parodontologischen Leistungen. Das gesamte Szenario lief unter dem Motto kostenneutrale Umstrukturierung. Sicherlich wird es noch eine nachhaltige Diskussion über die einzelnen Inhalte geben müssen. Einige Eckpunkte sollen hier angesprochen werden: Präventive Maßnahmen können nicht als Sachleistung verordnet werden. Prävention ist Eigenverantwortung, sollte als Kostenerstattung mit Eigenbeteiligung, evtl. Bonus gebunden, eingeführt werden. Ebenso parodontologische Therapieformen, wobei hier die komplizierteren chirurgischen Verfahren in der GKV keinen Platz haben. Die Abwertungen in der Prothetik haben nunmehr ein Vergütungsniveau erreicht, das am untersten Ende westeuropäischer Honorare liegt. Warum, so fragt man sich, findet man eine verblendete Dreiviertelkrone für den Seitenzahnbereich im BEMA. Ausreichend, wirtschaftlich, zweckmäßig sollte die GKV-Versorgung sein. Die jetzige Vereinbarung aber suggeriert wiederum hohe Ansprüche für die Patienten zu teilweise Dumpingpreisen. Es ist nur zu hoffen, dass sich die zahnärztlichen Vertreter dagegen noch zu wehren wissen. Nie war die Chance größer als jetzt. Die engagierten Zahnärzte werden in ihren Praxen sicherlich den Weg finden, zum Wohl ihrer Patienten eine qualifizierte Zahnheilkunde außerhalb der GKV-Kriterien zu erbringen.





# BEMA Neubewertung – Kritik überwiegt

*Anfang Juni segneten der Bundesausschuss Zahnärzte und Krankenkassen und der Erweiterte Bewertungsausschuss den neuen Leistungskatalog für zahnärztliche Leistungen (BEMA) ab, der ab dem 1. Januar 2004 wirksam wird. Damit wurde ein Gesetzesauftrag aus der GKV-Reform 2000 zu Ende gebracht. Ergebnis: Eine präventionsorientierte Zahnheilkunde nach modernstem Stand der Wissenschaft hat im bürokratischen und eingrenzenden budgetierten Sachleistungssystem kaum eine Chance. Kritiken machen sich laut.*

▶ Franziska Männe-Wickborn

Die zahnärztlichen Leistungen sollten ursachengerecht, substanzschonend und präventionsorientiert beschrieben und bewertet werden. So war es in dem Gesetzesauftrag aus der GKV-Reform 2000 beschrieben. Doch bei diesem umfangreichen Auftrag war schnell klar, dass es sich dabei mehr um Wunschdenken als Realisierungsbasis handelte.

## **Neue Leistungen rein, alte Leistungen raus**

Unter den gesetzlichen Budgetvorgaben war zwangsmäßig nur eine kostenneutrale Umrelationierung des alten BEMA möglich, mit einigen kleinen Veränderungen: neue Leistungen wurden aufgenommen, aber im gleichen Atemzug alte Leistungen ausgegliedert. So wurden Untersuchungen, Beratungen, Füllungen und Zahnwurzelbehandlungen höher bewertet, kieferorthopädische und prothetische zahnärztliche Leistungen werden dagegen zukünftig geringer vergütet. Damit soll der BEMA sicherstellen, dass die den Zahnarzt zustehenden Vergütungen insgesamt nicht abgesenkt werden.

„Dem Versuch der Krankenkassen, die Hereinnahme von neuen Leistungen durch zügellose und willkürliche Abwertungen gegenzufinanzieren, konnte erfolgreich begegnet werden“, heißt es dazu in einer Presse-

mitteilung der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV).

Kritisch sieht die Neubewertungen der Freie Verband Deutscher Zahnärzte. Dr. Wilfried Beckmann, Bundesvorsitzender des FVDZ, fragt sich „ob die Kassenpraxis in Zukunft betriebswirtschaftlich überhaupt noch eine Überlebenschance hat. Die erneuten dramatischen Honorarabwertungen, u.a. in Leistungsbereichen wie Zahnersatz, Kieferorthopädie und Parodontologie, führen dazu, dass den Zahnarzt-Praxen in Deutschland, die ohnehin mit dem staatlich verordneten Budget, Degressionsregelungen und Honorarverteilungsmaßstäben zu kämpfen haben, die wirtschaftliche Basis entzogen wurde.“

## **Präventionsorientiert = zukunftsorientiert?**

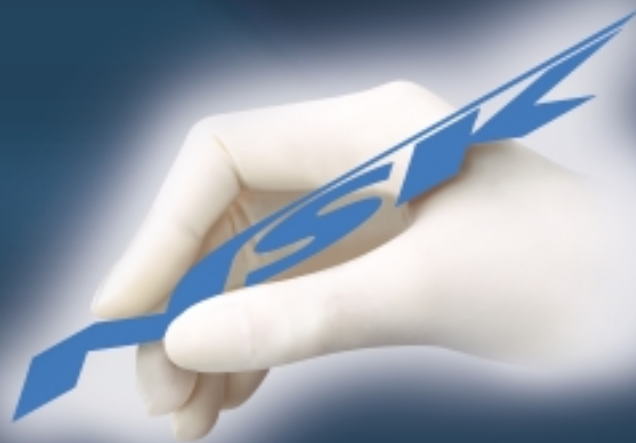
Die Zahnmediziner selbst sehen eine präventionsbezogene Zahnmedizin als zwingend notwendig und Wissenschaft, Behandler als auch Dentalindustrie haben dieses seit längerem erkannt. Mit der Neubewertung von Untersuchungen, Beratungen, Füllungen und Zahnwurzelbehandlungen steigt die Attraktivität zahn-erhaltender Maßnahmen. Für viele seien die Prophylaxemaßnahmen jedoch noch immer nicht ausreichend bedacht. Mit der Neubewertung der Prävention würden

auch die Patienten die Leidtragenden sein: „Eine präventionsorientierte Zahnmedizin ist nur dann wirksam zu realisieren, wenn zur zahnärztlichen Leistung Kostentransparenz und die Selbstbestimmung des Patienten hinzu komme“, so FVDZ-Bundesvorsitzender Dr. Wilfried Beckmann.

Nr.	Leistungsbeschreibung (Kurzfassung)
Ä 29	Injektion, subkutan, submuskös, intrakutan oder intramuskulär
Ä 775	Infrarotbestrahlung
Ä 777	Kurzwellen-/Mikrowellenbestrahlung (Anwendung hochfrequenter Ströme)
30	Amputation und endgültige Versorgung der devitalisierten Pulpa (nur bei Milchzähnen)
33	Zusätzliche Anwendung anerkannter physikalisch-chemischer Methoden
39	Oberflächenanästhesie bzw. Vereisung
42	Analgesie durch Inhalation
6	Abdruck des Kiefers
7	Abdrucknahme für das Erstellen von Modellen des Ober- und Unterkiefers (nur bei Par obsolet)
K 5	Eingliederung einer abnehmbaren Dauerschiene
124	Beseitigung des Diastemas nach vorherigem chirurgischen Eingriff als alleinige Leistung
125	Maßnahmen zur Einordnung eines verlagerten Zahnes in den Zahnbogen nach chirurgischer Freilegung als alleinige Leistung
P 201	Munddusche
P 202	Aufbisschiene (nach K 1 abrechenbar)
112a	Fixieren der Zähne durch Ligaturenverband, für jeden Kiefer
112b	Fixieren der Zähne durch temporären Schienenverband, für jeden Kiefer
93/1	Versorgung des Lückengebisses zusätzlich bei Anwendung von Stegen
93/2	Versorgung des Lückengebisses zusätzlich bei Anwendung von Schrauben oder dergleichen
93/3	Versorgung des Lückengebisses zusätzlich bei Anwendung von Geschieben (bis auf geteilte Brücken) Mantelkronen
100d	Vollständige Unterfütterung einer Prothese im direkten Verfahren

Zahnärztliche Leistungen, die entfallen (sog. obsolete Leistungen).

Die Neubewertung stößt auf weiter Flur auf Kritik. Die Entwicklung bedroht die Existenz von Kassenpraxen bzw. führe zu Investitionsverzicht und Personalabbau. Vor allem hinsichtlich der Kürzungen im kieferorthopädischen Bereich vermutet der Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden (BDK), dass viele Helferinnen ihren Arbeitsplatz auf Grund der Reformen im Gesundheitswesen räumen müssen. Denn der Kieferorthopädie würden durchschnittlich 20 Prozent der Mittel entzogen. ◀



Powerful Partners®

## NSK-Instrumente und die menschliche Hand

Die meistgenannten Entscheidungskriterien für den Kauf häufig verwendeter Rotationsinstrumente sind Geschwindigkeit und Drehmoment. NSK hat zudem erkannt, dass die gezielte Anwendung der Instrumentenleistung sehr schwierig ist. Daher müssen alle Instrumente bequem in der Hand liegen, um minutiöse und präzise Bewegungen der Hand mitzumachen, was erforderlich ist, um hochpräzise klinische Behandlungen auszuführen. Der Tastsinn ist bei diesen Tätigkeiten besonders wichtig.

Das Design-Konzept aller NSK-Instrumente richtet sich besonders nach der unterschiedlichen Kraft, Größe und Beweglichkeit menschlicher Hände. NSK liefert leistungsstarke Instrumente, die menschliche Hand sorgt für die präzise Anwendung.

NSK-Instrumente und die menschliche Hand – Powerful Partners®

**NSK**



Expect Perfection®







**Gesundheits-„Wesen“**

## leserbriefe → Fax: 03 41/4 84 74-190 →



### Betrifft: Heft 4/03 Beitrag „Schreiben Sie schwarze Zahlen?“

Sehr geehrte Damen und Herren,  
der Artikel zum Thema „Finanzplanung“  
bedarf einiger Anmerkungen:

1. Dr. Beispiel ist bei einem Jahresumsatz von 730.000 Euro nur zu beglückwünschen. Damit liegt er unter den Top-10% aller Praxen.
2. Sonstige Praxiskosten von 239.000 Euro zeugen von Chaosorganisation.
3. 40.000 Euro für ein Praxisdarlehen bedeuten ca. 500–600.000 Euro Investitionsvolumen. Damit wäre Dr. B. nur zu bedauern, auch wenn eine Betriebsimmobilie daranhängt.
4. 41.000 Euro für betriebliche Tilgung: siehe 3.
5. 6.750 Euro für das Versorgungswerk ist zu wenig, vor allen Dingen bei diesem Umsatz.
6. 3.000 Euro als jährliche Sparrate: keine Chance, jemals auf eine grünen Zweig zu kommen.  
Dr.B. wohnt offensichtlich zur Miete. Entweder ist Dr. B. ein Träumer oder – und dies ist naheliegender – dieses Zahlenwerk ist frei erfunden. Ein Schelm, wer böses dabei denkt.

Mit freundlichen Grüßen  
Dr. Frank Pullen, Neu-Isenburg



### Stellungnahme

Sehr geehrter Herr Dr. Pullen,  
vielen Dank für Ihren Leserbrief. Sie arg-  
wöhnen, dass es sich um einen erfundenen  
Fall handelt. Der Fall und die Zahlen sind

echt, auch wenn die Verkürzung und die Zusammenfassung der Tabellen zu einigen Fragen einladen. Eine ausführliche Darstellung, die die Fragen hinter Ihren Anmerkungen beantwortet hätte, hat zum einen die Redaktion aus Platzgründen nicht zugelassen, zum anderen habe ich das auch nicht gewollt, denn die Welt ist klein und schwuppdiwups ganz schnell und leicht ist es passiert, dass der eine oder andere Leser sagt: „Den kenn ich, das ist doch der ...“

Insofern müssen Sie mir an der Stelle – so schwer es Ihnen fallen mag – einfach glauben, dass z.B. hinter den Praxiskosten keine Chaosorganisation steht, sondern dass die in dem speziellen Fall vernünftig begründet und nachvollziehbar sind, sobald man den ganzen Fall genau kennt ... usw.

Bei dem Aufsatz ging es mir auch nicht darum, die Praxis betriebswirtschaftlich zu durchleuchten oder zu beurteilen, ob die eine oder andere Entscheidung des Zahnarztes in der Vergangenheit sinnvoll war oder nicht, sondern es ging mir darum an einem Beispiel deutlich zu machen, dass Finanzplanung eine vernünftige Sache ist und Wirkung zeigt. Auf den Artikel haben viele Ihrer Kollegen reagiert und ich habe mit einer Reihe davon telefoniert. Erstaunlich viele haben sich in dem Artikel wieder-erkannt, auch wenn die einzelnen Zahlen völlig vom Beispiel abwichen. Ich nehme das als Zeichen dafür, dass das diskutierte Problem virulent ist und es wird in den nächsten Monaten noch viel aktueller, wenn die Banken ihre Basel II-Schrauben noch mehr anziehen. Um in den Basel II Ratings besser abzuschneiden, werden künftig genau solche Liquiditätsplanungen gefordert und auch der unterjährige Vergleich von Soll- und Ist-Werten.

Gerne diskutiere ich das Für und Wider von Finanzplanung persönlich mit Ihnen bei einer Tasse Cappuccino. Unser Cappuccino ist berühmt. Was halten Sie davon?

Mit herzlichen Grüßen  
Wolfgang Spang

ECONOMIA Vermögensberatungs-  
und Beteiligungs-GmbH, Stuttgart

*Die Zuschriften geben die Meinung des Verfassers wieder. Die Redaktion behält sich Kürzungen vor.*

## Arbeiten Sie noch schneller und effizienter!

mit der neuen

### SET identy® - Box

identifizieren Sie Ihre Instrumente und dokumentieren Sie deren Anwendung



### Die Vorteile auf einen Blick

- vollautomatische Erkennung und übersichtliche Verwaltung der Instrumente
- Identifikation der Instrumente
- Dokumentation der Anzahl der Anwendungen
- Warnung vor Materialermüdung
- zusätzliche Einstellungen am Motor entfallen
- kabelloser Betrieb über Funk möglich
- autoklavierbar
- auch für andere Instrumente und Bohrer verwendbar
- mit integriertem Apex-Locator erhältlich

### Fordern Sie weitere Informationen an!

#### S.E.T. Systemvertrieb für endotechnische Geräte GmbH

Johann-G.-Gutenberg-Straße 20  
D-82140 Olching

Tel.: 0 81 42 - 444 56 0  
Fax: 0 81 42 - 444 56 30  
info@set-dental.de  
<http://www.set-dental.de>



Offener Brief: **an den Präsidenten des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen zum Thema SARS und Krebs**



**Meldungen sollen anscheinend den Anachronismus der VDZI-Führung vertuschen**

Danke, Herr VDZI-Präsident Wolf! Sie leisten der deutschen Zahntechnik einen wahren Bärendienst. Es ist doch schwierig genug, in der heutigen Zeit den Widrigkeiten der Politik und der Konjunktur zu trotzen. Wäre es nicht an der Zeit, sich auf einen modernen Ansatz zur Reform des Gesundheitswesens in unserer Branche zu verständigen?

Während Ihnen die Mitglieder weglauen, wie bei den Gewerkschaften, und die Wirklichkeit Sie auf allen Seiten überholt, möchten Sie Ihren Mitgliedern weismachen, es gäbe eine Chance zurück in die 70er Jahre, wie es auch einige Gewerkschaftsfunktionäre glauben. Ihr Klientel sucht nach Lösungen und nicht nach Propaganda, so wie auch die vernünftigen Gewerkschaftsmitglieder. Nur weil an der Qualität unserer Auslands-Zahntechnik überhaupt nichts auszusetzen ist (außer den günstigen Preisen), müssen Sie zu Ablenkungsmanövern greifen, wobei Sie selbst vor Panikmache gegenüber den Patienten nicht zurückschrecken. So wie die Gewerkschaften ihre Konflikte gerne auf dem Rücken der Bürger austragen.

proDentum® hat in Berlin einen Marktanteil von unter ein Prozent. Bundesweit ist es höchstens in Promille auszudrücken. Wenn tatsächlich der günstige Importpreis die hiesigen Labore ruinieren würde, dann müssten wir doch einen riesigen Marktanteil haben. Nach über elf Jahren ehrlicher Arbeit! Der Preis ist es nicht, denn nur wenn die Zahnärzte bestochen werden, gibt es einen Anreiz, wie der Fall Globudent zeigt. Sie, Herr Wolf, versuchen durch Ihre Politik die Festschuss-Regelung zu verhindern. Das wäre aber der ehrliche Weg zu echtem Wettbewerb, den Sie als Unternehmer doch auch wollen?

Und auch bei Globudent waren es weniger als ein Prozent der Zahnärzte, die als mögliche Kunden aufgetaucht sind. Es müssen also auch Qualität und Service stimmen, was proDentum® sich z.B. nun durch die Zertifizierung unseres Qualitätsmanage-

ments durch den TÜV hat bestätigen lassen. Das kann kaum ein deutsches Labor bieten, oder?

Früher dachte ich, Sie wären ein wirklich cleverer Geschäftsmann (Labore gründen, an eine Labor-Kette verkaufen, neu gründen, Kunden zurückgewinnen etc.), der auch noch einen Verband führen kann. Also jemand, der als Handwerker den Respekt von Zahnärzten und Kollegen verdient.

Mit Ihren so offensichtlichen Propaganda-Meldungen, für die Sie erstaunlicherweise immer wieder Pressevertreter finden, machen Sie nun allerdings die ganze Branche zum Gespött der Öffentlichkeit. Und bedauerlicherweise vor allem gegenüber den Zahnärzten. Nur noch die Skandalmeldungen ermöglichen es Ihnen, von der offensichtlichen Unfähigkeit der Innungsführung abzulenken, echte Zukunftskonzepte zu entwickeln. Das machen inzwischen viele neue ZT-Branchenverbände zum Glück auch ohne die Innungen. Auch Sie sind Mitglied in einem zusätzlichen Branchenverband? Ihre Kollegen dort importieren auch teilweise!

Die Parallele mit der Gewerkschaftsarbeit wird wieder deutlich. Bisher kommen nach Aussage des Zolls bundesweit maximal ca. 5 Prozent des Zahnersatzes aus dem Ausland (inklusive Schweiz etc.). Unser Unternehmen bekommt aber gerade seit dem Globudent-Skandal täglich Anrufe von Dentallabors, mit der Frage, wie sie denn legal den Patienten auch unsere günstigen Preise anbieten können. Es könnte also bald viel mehr Import werden, wenn es denn so viele gute Labore im Ausland überhaupt gäbe. Gibt es aber nicht!!!

Anstatt das Geschäft alleine zu machen, suchen wir aber nach ökonomisch sinnvollen Lösungen, zum Vorteil aller Labore und haben ein legales Partnerschaftsmodell für Labore entwickelt (DentalFairTrade®). So etwas wäre eigentlich die Aufgabe einer modernen Innung gewesen.

Sie führen nach unserer Ansicht einen Krieg an der vollkommen falschen Front und lassen die Laborinhaber/innen im Unklaren über die wahren Probleme unserer Branche: Nicht die wenigen Qualitätslabore aus Hongkong, den Philippinen, der Türkei oder eben von proDentum®, Singapur (wo die Techniker mindestens so viel verdienen wie in Mecklenburg) sind die Konkurrenz.

Es sind demnächst die EU-Nachbarn aus Polen, Ungarn und Litauen! Und die rasante Technikentwicklung, die den Zahnärzten den Profit aus den gemeinschaftlich betriebenen CAD/CAM-Geräten sichern wird. Dafür brauchen die Labore strukturelle Neuorientierung. Und nicht rückwärtsgewandte Bewahrermentalität. Seien Sie doch lieber wieder Unternehmer und nicht Demagoge! Machen Sie die Labors durch konkrete Ideen und zukunftsweisende Visionen fit für den Wettbewerb und sichern Sie uns den Zahlungsfluss vom Zahnarzt. Das sind unsere Probleme. Unsere Kollegen in West-Berlin fangen jetzt an, ihre Zahntechnik für 25 Prozent unter BEL anzubieten, weil SIE ihnen suggerieren, es läge am Niedrigpreis der Importeure. Das wird der Ruin für die Kolleginnen und Kollegen sein. Und Ihre „Politik“ führt die Kollegen auf diesen falschen Weg. Denn den Krieg gegen den Fortschritt können Sie nicht gewinnen. Genauso wenig wie die Gewerkschaften, die sich um zukunftssichere Arbeitsplatzsicherung kümmern sollten und nicht nur um Arbeitsplatzsicherung für einige wenige. Wir sind an jedem konstruktiven Dialog interessiert. Aber falls Sie so weiter machen wollen, bedanken wir uns vorab! Denn jeder sachliche Vorwurf von Ihnen wird zu entkräften sein. Und deshalb bekommen wir immer kostenlose PR. Brauchen wir aber gar nicht. Weil der Wettbewerb in der global-sozialen Marktwirtschaft sich durchsetzen wird.

Mit oder ohne Sie! Aber gerne mit uns.

Lassen Sie uns doch öffentlich miteinander sachgerecht diskutieren. Wir sind bereit. Denn unsere desinfierte Zahntechnik überträgt weder Viren, noch ist sie krebserregend und sie ist auch nicht nuklear verseucht. Sie ist einfach erstklassig und preiswert. Und das ist es, was Sie akzeptieren müssen.

Wir suchen übrigens einen Vertriebspartner im Raum Osnabrück. Wie wär's? Wir sind nicht nachtragend! Denn als Unternehmer schätzen wir Sie weiterhin!

Mit freundlichen Grüßen  
Axel und Matthias Kaiser  
proDentum® Dentaltechnik Berlin

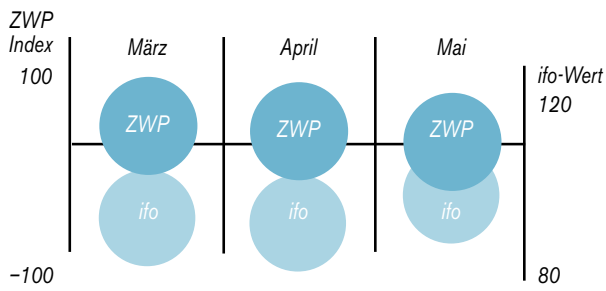
Berlin, Mai 2003





# wie geht's uns denn heute?

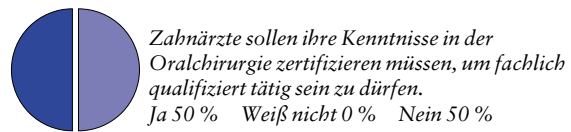
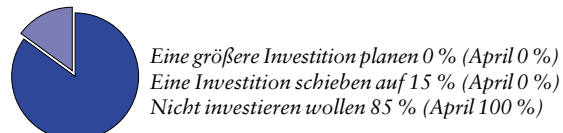
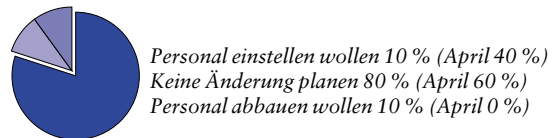
Das fragten wir Sie im vergangenen Heft zum Thema „Wettbewerbsszenario Oralchirurgie“. Wie sehen Sie die Entwicklung Ihrer Praxis in den nächsten Monaten? ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis zeigt das Stimmungsbild in deutschen Praxen – jeden Monat.



**ZWP-Stimmungsindex im Mai 2003: 11 (April: 2)**  
**Ifo-Geschäftsklima West im Mai 2003: 91,6 (April: 86,6)**

Das ifo-Geschäftsklima ist nach dem Rückgang in den letzten zwei Monaten wieder gestiegen. Auch die Stimmung der ZWP-Leser war im Mai besser als im vergangenen Monat. Ob es der Einfluss der Sommersonne ist oder die günstigen Erwartungen für die kommenden Monate – mehr als die Hälfte

unserer Einsendungen sehen die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Praxis positiv, auch wenn bei den meisten Zahnärzten keine Änderungen oder Investitionen geplant sind. Für den kommenden Monat sehen wir unser Stimmungsbarometer bereits unter das Seitenende fallen, seitdem Anfang Juni die neue BEMA-Verordnung veröffentlicht wurde. Kassenleistungen wurden zum Teil gestrichen, die auch durch die Aufwertung anderer Leistungen nicht wett gemacht werden können. Ja, der Trend geht zur Privatleistung, aber verlieren Sie die Hoffnung nicht und blicken Sie – wie wir auch – positiv in die Zukunft!



Eine völlig überarbeitete 4. Auflage der „Zahnärztlichen Chirurgie“ erschien Anfang 2003 beim Urban und Fischer Verlag, München (408 Seiten, gebunden, Preis: 129,00 EUR, ISBN: 3-437-05370-1). Hauptaugenmerk sind hierbei die Möglichkeiten und Grenzen des ambulanten Operierens und das Management von Komplikationen. Neu in der 4. Auflage sind die Themen Diagnostik und Therapie periimplantärer Entzündungen, aktuelle Methoden zum Knochenaufbau, präprothetische Chirurgie und rechtliche Aspekte bei operativen Eingriffen in der Zahnärztlichen Chirurgie. Der Leser erhält zudem unter anderem ein fundiertes Wissen im Bereich Lokalanästhesie, Wurzelspitzenresektion und Reimplantationen und Transplantationen. Das Fachbuch ist ein Nachschlagewerk und eine aktuelle Weiterbildung für den praktisch tätigen Zahnarzt.

**Unser Gewinner ist diesmal Herr Dr. med. dent. Dirk Mangel aus Vellmar.**

**Wir bitten um Ihre Einschätzung. Auch in diesem Monat gibt es ein Überraschungsgeschenk, ...**

Für die nächsten Monate sehe ich die wirtschaftliche Entwicklung meiner Praxis

- positiv     neutral     negativ

Ich werde in den nächsten Monaten

- Personal einstellen  
 keine Änderung  
 Stellen abbauen

Ich werde in den nächsten Monaten

- eine größere Investition tätigen  
 eine geplante Investition aufschieben  
 nicht investieren

**Tätigkeitsschwerpunkt „Funktionsdiagnostik“:**

Zahnärzte sollen ihre Kenntnisse in der Funktionsdiagnostik zertifizieren müssen, um in diesem Bereich tätig sein zu dürfen.

- ja     weiß nicht     nein

**... also ausfüllen und bis 1. Juli 2003 aufs Fax: 03 41/48 47 42 90!**



## Renaissance mit Biss

*Warum ist die Funktionsdiagnostik ein Stiefkind? Während in den 70er Jahren die Funktion ein Topthema war, wurde es in den darauffolgenden Jahrzehnten eher ruhig um die Funktion. Dass die Wiederentdeckung für den Zahnarzt lohnt, zeigt ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis in diesem Wettbewerbsszenario auf.*

► Eva-Maria Hübner

Seit vielen Jahren ist die Funktionsdiagnostik aus dem Katalog der gesetzlichen Krankenversicherung verschwunden. Auch die Ersatzkassen versagen schon lange die Kostenübernahme. Es bedarf einer guten Begründung, damit die privaten Kassen die finanziellen Mittel für eine solch aufwändige Vorbehandlung bewilligen. Und was nichts einbringt, fällt schnell unter den Tisch.

Doch halt: Das Patientenpotenzial für eine Funktionsanalyse und -therapie wächst. Zunehmend klagen die Patienten über Beschwerden im Kiefergelenk. Die Ursachen sind vielfältig. Die einen kompensieren ihren Stress über das Kauorgan. Die ande-

ren gehören zu den kieferorthopädisch Überregulierten und wieder andere kommen als prothetisch versorgte Patienten mit einer Funktionsstörung in die Praxen zurück. Die falsche Belastung der Strukturen führt oft zu weiteren Belastungen wie beispielsweise Kopfschmerz oder Tinnitus. Der Leidensweg ist vorgezeichnet. Jedoch hilft die Funktionsdiagnostik nicht erst im Krankheitsfalle. Prinzipiell beugt die Analyse späteren Störungen vor – bei umfangreichen Restaurationen, Implantationen selbst bei einer kleinen Brücke. Jeder Patient ist ein Kandidat für die Funktionsanalyse – allein um eine Störung auszuschließen. Mittlerweile erkennen immer mehr

Zahnärzte dieses Problem und gehen darauf ein. Noch ist der Trend zur Funktionsdiagnostik unerkannt.

### Einstieg

Vieles in der Funktion ist nicht greifbar, weil es nicht um die rein mechanische Betrachtung des Patienten geht. Der ganzheitliche Aspekt ist meist der Schlüssel zum Einstieg. Hingegen stellen das dreidimensionale Erfassen der Gelenkbewegung und daserspüren von Wider-

ständen vielleicht die höchste Einstiegshürden dar. Nach und nach fügen sich die Fragen nach Abläufen und Zusammenhängen rund um das Kauorgan wie ein Puzzle zusammen. Das Fortbildungsangebot ist jedoch eher gering. Wer die Funktionsdiagnostik und -therapie in sein Behandlungskonzept aufnehmen will, muss zunächst Geld und Zeit investieren. Das schnelle Geld, wie man es z. B. mit dem Bleachen machen kann, ist mit der Funktion nicht zu erzielen.



Zahnarzt  
→ **Bertram Eicher,**  
**Düsseldorf**

Die Popularität der 70er Jahre ist an den Studenten der 80er und 90er Jahre vorüber gegangen. Die exakte Diagnostizierung und gezielte Therapie der Stressverarbeitung mit dem Kauorgan oder die Auswirkungen von Dysfunktionen und Dysgnatien auf den craniomandibulären Systemkomplex hat man uns nicht beigebracht. Als ich Anfang der 90er Jahre in der eigenen Praxis mit der Versorgung der Patienten begann, hatte ich nur eine vage Vorstellung, was im Kiefergelenk passiert. Dieses aufzuarbeiten blieb dem postgraduierten Studium vorbehalten. 1993 begann ich zunächst mit Wochenendkursen, um in die Materie einzusteigen. Vor ca. 3 Jahren habe ich das postuniversitäre Studium „Funktion und Dysfunktion des Kauorgans“ in Krems begonnen und damit meine Fortbildung im Rahmen der „Wiener Schule“ zu ihren Wurzeln zurückgeführt. Dieser universitäre Kurs schließt mit einem Master of Science ab. Am Anfang steht die Neugierde. Man sucht verschiedene Indizien zusammen, erstellt daraus eine Diagnose und bezieht das alles in einen umfassenden Therapieplan ein. Bis sich dieses Prozedere rechnet, dauert es einige Zeit. Doch die Funktionsdiagnostik hilft, die Qualität der Zahnheilkunde zu verbessern. Heute sanieren wir komplexere und hochwertigere Fälle als früher. Sind die Kenntnisse erst vorhanden, ist es ethisch nicht mehr möglich, ohne Funktionsdiagnostik Zahnersatz zu fertigen. Mittlerweile ziehen mich andere Praxen hinzu, um für umfangreiche Restaurationen die Funktionsdiagnostik durchzuführen.

### Patientenpotenzial

Das Potenzial ist sehr groß. Bei vielen prothetisch versorgten Patienten stellen sich mit der Zeit Funktions-

störungen ein. Sie müssen erneut therapiert werden. Wir bemerken bei diesen Patienten eine gewisse Hemmschwelle, weil sie sich von zum Teil kostspieligen Versorgungsmöglichkeiten trennen müssen. Diese Patienten haben meist einen langen Leidensweg hinter sich und suchen uns als Spezialisten auf.

Die Anzahl an Patienten nimmt zu, bei denen die Probleme in einer Stressphase auftreten. Unsere Aufgabe besteht dann darin, das Kausystem für diese Stressbelastungen fit zu machen. Das stressauslösende Moment müssen die Patienten selbst oder mit Hilfe anderer Fachdisziplinen in den Griff bekommen.

### Behandlungskonzept

Das Behandlungskonzept hat sich mit der Funktionsdiagnostik insgesamt verändert. Ich erkenne mit Hilfe der klinischen und instrumentalen, aber auch manuellen Funktionsanalyse mehr Fehlbelastungen, -stellungen und kann dadurch langfristige Schäden regulieren. In diese Richtung berate ich den Patienten, überlasse ihm aber letztendlich die Entscheidung, ob er eine Funktionstherapie angehen will. Das ist nicht immer eine leichte Entscheidung, besteht die Lösung doch darin, sich erst einmal einer teuren Diagnostik zu unterziehen, um dann zu schauen, wie es weitergeht. Hier spielt der zwischenmenschliche Aspekt eine große Rolle. Man muss dem Patienten zunächst das komplexe Thema erklären, damit er die Notwendigkeit begrift. Nur dann kann er sich dafür entscheiden. Dafür ist viel Zeit erforderlich. Man kann auch von einer „sprechenden Medizin“ reden, die mehr als eine rein mechanische zahnärztliche Tätigkeit ist. Die Patienten wissen mittlerweile, dass wir den Schwerpunkt Funktion haben und vertrauen meiner

Empfehlung, dass bei einer großen restaurativen Versorgung eine Funktionsanalyse unabdingbar ist.

### Netzwerk

Bei Schmerzpatienten arbeiten wir übergreifend mit Osteopaten oder Physiotherapeuten zusammen. Nehmen wir an, dass das craniomandibuläre System betroffen ist, die Ursache nicht nur im Kiefer und der Psyche liegt, benötigen wir die Hilfe von Physiotherapeuten oder Orthopäden. Ich überweise die Patienten zu Manualtherapeuten, mit denen ich in der Regel den Einzelfall berate. Man hat sich hierfür über die Jahre hinweg gefunden.

### Kein Konzept ohne Techniker

Der Zahntechniker macht den Zahnersatz und auch die Aufbisssschienen. Er muss die Erkenntnisse des Zahnarztes in die Restauration umsetzen. Dazu muss der Zahntechniker ebenfalls über Kenntnisse in der Funktion des Kausystems verfügen. Ist er z.B. mit „Winkeln der sequentiellen Führung“ nicht vertraut, nutzt das Konzept des Zahnarztes nichts. Der Zahntechniker muss das Konzept umsetzen können. Denn: Zahnersatz ist oftmals das Therapiemittel im Mund des Patienten. Das ist ein Grundproblem. Bildet sich der Zahnarzt fort, braucht er ein Labor, das mitzieht. Es bleiben nur zwei Wege: Entweder bildet man einen Zahntechniker im Eigenlabor fort oder motiviert das Fremdlabor zum Mitziehen. Ansonsten bleibt nur die Suche nach einem auf Funktion spezialisierten Labor. Ein solches zu finden ist jedoch nicht immer einfach. Schön ist es, wenn Zahntechniker und Zahnarzt sich in der Fortbildung solidarisieren und sich gegenseitig erklären.

anbieterinformation

### abrechnungstipp:

ZA Zahnärztliche  
Abrechnungsgesellschaft AG



#### **Funktionstherapie: Unabhängig vom sonstigen Behandlungsaufwand abrechenbar**

Funktionsbezogene Behandlungsmaßnahmen, bei denen die Gegebenheiten des gesamten Kauorgans berücksichtigt werden müssen, können auch dann besondere Bedeutung erlangen, wenn andere im zeitlichen Zusammenhang durchgeführte zahnärztliche Leistungen nur von geringem Umfang sind. So kann zum Beispiel eine umfangreiche Funktionstherapie im Zusammenhang mit dem Einsetzen einer Einzelkrone notwendig sein.

In der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) findet sich keine Einschränkung, die eine Abrechnungsfähigkeit der Funktionstherapie, beispielsweise nur auf eine „umfangreiche Gebissanierung“, beschränkt.

Neben funktionsanalytischen u. funktionstherapeutischen Maßnahmen ist die Berechnung von Materialkosten (Auslagen) nach § 3 GOZ und zahn-technischen Leistungen nach § 9 GOZ möglich. Die in den GOZ – Pos. 802–804 eingeschlossenen Material- und Laborkosten für die Montage von Modellen und den Aufbau einer individuellen Frontzahnführung (807) sollen lediglich eine Doppelberechnung verhindern. Es handelt sich um zahnärztliche Leistungen, die nicht (nochmals) auf der Laborrechnung erscheinen dürfen.

Alle zahntechnischen Leistungen sind selbstverständlich nach § 9 GOZ abrechenbar, wie zum Beispiel die Herstellung von Modellen, von Registratorträgern, Registrierbehelfen, Aufbissbehelfen und Schienen sowie zahntechnischen Leisten im Zusammenhang mit der Planung oder Herstellung von Zahnersatz. Hierzu gehören beispielsweise Probemodellationen, Schleiflisten oder Arbeiten mit dem Artikulator, die Anwendung der Aufwachstechnik, die Herstellung biomechanischer Kauflächen, eine Remontage etc.

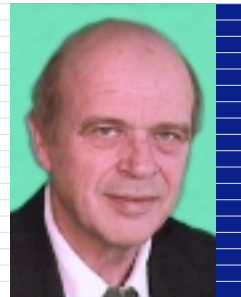
Dieser Beitrag basiert auf den Angaben des Anbieters.

#### **Zeit für Funktion**

Die Funktionsanalyse und -therapie ist eine zeitintensive Vorbehandlung. Wer aber um die Zusammenhänge in der Funktion weiß, saniert seine Patienten nicht mehr auf die Schnelle. Um zunächst die

Kiefer der Patienten wieder ins Gleichgewicht zu bringen, ist viel Zeit erforderlich. Doch Zeit ist heute Mangelware. Patienten – insbesondere die beschwerdelosen – wünschen meist eine rasche Sanierung unter ästhetischem Aspekt. Bietet der

→ **Dr. Michael Kluck,  
Warendorf**



1970 ging ich in die Praxis. Die vielen totalprothetischen Fälle fertigte ich zunächst streng nach Lehrmeinung. Trotzdem traten immer wieder Misserfolge auf, mit denen ich mich nicht abfinden konnte. Ich wollte nicht akzeptieren, dass dies am Patienten liegen müsse. Ich zog die bestehende Lehrmeinung mit ihren Mittelwerten in Zweifel und stellte Fragen: Wie verbessert man die Okklusionen? Wie kommen die Schiebekräfte zustande? Was läuft falsch? Dabei kam ich automatisch zur Funktionsdiagnostik.

#### **Potenzial**

Kiefergelenksbeschwerden nehmen erschreckend zu, gerade bei Patienten zwischen 30 und 40 Jahren. Die Erklärung dafür ist nicht populär. Mit dem Maß der extrem betriebenen Kieferorthopädie nimmt dieser Beschwerdebereich zu. Die Kieferorthopäden haben letztlich nicht gelenkbezogen therapiert, sondern sich ausschließlich auf die optimale Neigung der Zahnreihen zueinander bezogen – unabhängig von der Okklusion oder dem Kiefergelenk.

Funktionsdiagnostik sollte man vor jeder Art von Zahnersatz anwenden – eine Einsicht, die erst in den letzten Jahren gewonnen wurde. Letztlich ist jeder Patient ein Kandidat für die Funktionsanalyse. Mittlerweile bemerken immer mehr Kollegen das Problem Funktionsstörung und gehen darauf ein. Das ist aber ein noch unerkannter Trend. Viele Schmerzpatienten mit zum Teil langer Vorgeschichte und häufigen Arztwechseln kann man oftmals mit relativ wenig Aufwand gesunden. Das ist sehr befriedigend.

#### **Praxiskonzept**

Die Funktionsdiagnostik hat sich schleichend integriert. Zunächst habe ich diese in Eigenleistung erbracht – quasi als Hobby. Mit zunehmender Erfahrung ist das Verfahren aufwändiger geworden. Außerdem sprach sich die Funktionsdiagnostik als Vorbehandlung bei den Patienten herum. Da erst bin ich dazu übergegangen, diese Leistung zu berechnen. Der Aufwand ist je nach Restauration verschieden und dementsprechend stufen sich die Preise. Mit dem Wissen und der Überzeugung, dass funktionell guter Zahnersatz nur mit einer Funktionsdiagnostik möglich ist, ist dies

keine Frage des Anbietens mehr, sondern des Entweder-Oder. Wir fertigen pro Jahr rund 150 bis 200 Totalrestaurationen. Nur 2 % der Patienten lehnen aus Kostengründen eine umfassende Funktionsdiagnostik ab. Viele suchen uns gerade aus diesem Grund auf. Insbesondere die Patienten für die Totalprothetik nehmen für eine gute Versorgung gerne längere Anfahrtswege in Kauf. Diese Patientengruppe nimmt stetig zu und die Implantologie kann einem Achtzigjährigen nicht mehr wesentlich weiterhelfen. Eine rein auf Totalprothetik spezialisierte Praxis ist heute lebensfähig. Allerdings muss hier wegen des Budgets eine Mischkalkulation über die Privatleistung Funktionsdiagnostik stattfinden.

#### **Interdisziplinäres Netzwerk**

Die Funktionsstörungen sind ganzheitlich zu betrachten. Ich arbeite eng mit HNO-Ärzten zusammen. Diese sind die ersten Ansprechpartner, wenn es sich um pathologische Befunde handelt. Auch der Orthopäde ist zum Teil gefragt. Leider haben sich diese Zusammenhänge bisher nicht zur Zufriedenheit etabliert. Die Disziplinen liegen zu weit auseinander und die Funktionstherapie ist noch nicht bis in die Allgemeinmedizin vorgedrungen. Ebenfalls gefragt ist die gute Zusammenarbeit mit dem Zahntechniker. Nur wenn Zahnarzt und Techniker in der Funktion geschult sind, lassen sich die Konzepte des Zahnarztes in der Therapie umsetzen.

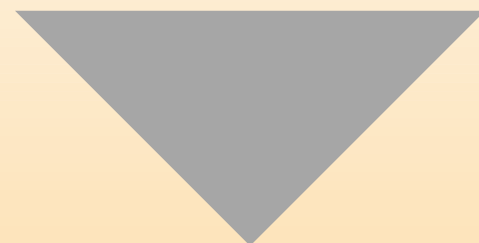
#### **Fortbildung**

Ich engagiere mich in einer Arbeitsgemeinschaft, die sich intensiv mit dem Thema auseinandersetzt. Manchmal diskutieren wir zwei bis drei Stunden, um eine Bewegung des Kiefergelenkes in seiner Dreidimensionalität zu begreifen. Das dreidimensionale Denkvermögen ist sicherlich die größte Hürde, um sich mit der Funktionsanalyse zu beschäftigen.

Aber es gilt: Man muss einfach anfangen. Hauptsächlich entstehen Kosten für die Fortbildung. Seminare werden jedoch noch sparsam angeboten. Für Simulationsprogramme entstehen Kosten in Höhe von rund 3.000 Euro.

# Keramik- Verblendung\*

## € 9,99



## SPITZEN- QUALITÄT

### zu extrem niedrigen Preisen



## SEMPERDENT ZAHNERSATZ



Unser Labor ist nach ISO 9002  
und EN 46002 zertifiziert

Zahnarzt eine – wenn auch notwendige – Funktionsdiagnostik mit anschließender Therapie als Vorbehandlung an, entspricht er damit nicht den Interessen des Patienten. Zumal seine Lösung in einer teuren Diagnostik besteht, nach der das weitere therapeutische Vorgehen zunächst ungewiss ist. Das sind keine leichten Fälle. Sie erfordern vor allem die Fähigkeit zu einem vertrauensvollen oft zeitintensiven Gespräch, in dem die Funktionsdiagnostik verständlich erklärt und die Notwendigkeit herausarbeitet werden muss. Dabei bleibt dem Zahnarzt nur die Möglichkeit, die Richtung und den Zeitaufwand für die weitere Behandlung aufzuzeigen. Schmerzpatienten, die bereits einen längeren Leidensweg hinter sich haben, suchen oftmals gezielt den Spezialisten auf. Die richtigen Problempatienten fragen die Funktionsdiagnostik gezielt nach und nehmen dafür selbst längere Anfahrtswege in Kauf.

Leidende stehen dem Angebot zu einer Funktionsdiagnostik, -therapie zwar offener gegenüber, jedoch tritt auch bei ihnen eine gewisse Zurückhaltung auf, wenn sie sich zunächst von kostspieligen Versorgungsmöglichkeiten trennen müssen, weil eine neue Therapie notwendig ist. Auch hier spielt Zeit für den Patienten eine wichtige Rolle. Grundsätzlich ist aber das Vertrauen der Patienten in ihren Behandler sehr groß. Das führt über die Therapie hinweg zu einer enorm hohen Patientenbindung.

— Die Strategie:

— Zeit nehmen gehört dazu. Die-  
— sen Aspekt muss ein Behand-  
— lungskonzept mit dem Schwer-  
— punkt Funktionsdiagnostik be-  
— rücksichtigen.

### Integration in das Konzept

Grundsätzlich ist es heute leichter, Behandlungen auf Selbstzahlerbasis erfolgreich in der Praxis anzubieten. Den meisten Patienten ist bewusst, dass sie für eine qualitativ hochwertige Zahnmedizin zahlen müssen.

Jedoch ist viel Erfahrung und Selbstbewusstsein von Seiten des Zahnarztes notwendig, um die Patienten über die Anfangshürde einer kostenintensiven Funktionsdiagnostik hinweg zu einer bejahenden Entscheidung zu bringen. Gerade in der Anfangszeit erbringen viele Zahnärzte die ersten Analysen in Eigenleistung. Die Funktionsdiagnostik ist damit eine Spezialisierung, die sich schleichend – mit der Zeit – in das Behandlungskonzept integriert. Voraussetzung ist, dass sie konsequent angewandt wird.

— Die Strategie:

— Ausdauer ist alles: Nach unge-  
— fähr drei bis fünf Jahren inten-  
— siver Fortbildung und der Um-  
— setzung in der Praxis beginnt  
— die Phase, in der sich Analyse  
— und Therapie rechnen. Garan-  
— tiert ist der langfristige Erfolg  
— bei umfangreichen Restaura-  
— tionen, in der Prothetik und  
— Implantologie.

### Interdisziplinäres Zusammenspiel

Die Ursachen für eine Funktionsstörung sind vielfältig, verlassen oft das Kompetenzfeld des Zahnarztes. Die ganzheitliche Betrachtung des funktionsgestörten Patienten bedingt den fachlichen Austausch in einem interdisziplinären Konsil. Mit Osteopaten, Physiotherapeuten, HNO-Ärzten, Orthopäden und Allgemeinmedizinern diskutieren engagierte Funktionsdiagnostiker problematische Fälle und suchen gemeinsam nach Lösungen.

— Die Strategie:

— Den Austausch über die  
— zahnärztliche Disziplin hinweg  
— zu intensivieren, erweitert den  
— eigenen medizinischen Hori-  
— zont. Kontakte finden sich mit  
— der Zeit.

### Unerlässlich: der Zahntechniker

Allein das zahnärztliche Konzept und die Diagnostik der Funktion bringen nicht den gewünschten Er-

Semperdent Dentalhandel GmbH  
Tackenweide 25  
46446 Emmerich am Rhein  
Tel. 08 00/1 81 71 81 (Nulltarif)  
Fax 0 28 22/9 92 09  
[www.semperdent.de](http://www.semperdent.de)  
[info@semperdent.de](mailto:info@semperdent.de)

folg. Der Zahntechniker muss das Konzept für die Therapie umsetzen können. Immens wichtig ist die Zusammenarbeit mit einem technischen Labor, das über fundierte Kenntnisse in der Funktionstherapie verfügt.

- Die Strategie:
- Gefragt sind Techniker, die sich mit dem Zahnarzt fortbilden. Entweder bildet man den Zahntechniker im Eigenlabor für die Funktionstherapie aus oder motiviert „sein“ Fremdlabor, den Weg zu dieser Spezialisierung mit zu gehen.

### Fazit

Die Funktionsanalyse und -therapie bringt zwar nicht das „schnelle Geld“, doch stellt sich der fachliche und wirtschaftliche Erfolg nach drei bis vier Jahren ein. Auch die sehr hohe Patientenbindung trägt auf lange Sicht zum Praxiserfolg bei.

Diagnostik und Therapie eröffnen neue Horizonte und unterstützen das Anbieten einer qualitativ hochwertigen Zahnmedizin. Da es sich um einen noch unentdeckten bzw. wenig beachteten Bereich der Zahnheilkunde handelt, hebt sich der Zahnarzt

→ **Dr. Michael Sauter,  
Nürnberg**



Man studiert, hört und glaubt seinen Professoren zunächst uneingeschränkt. Dann folgt die Erkenntnis, dass die Praxis nicht immer der Theorie entspricht. Aber warum funktioniert die Behandlung nicht an diesem Patienten, warum nicht an diesem Zahn, obwohl man alles richtig gemacht hat? Über den Versuch, die Abläufe nachzuvollziehen, gelangt man zur Funktionsanalyse. Der Einstieg ist schwierig, weil die Zusammenhänge nicht greifbar sind. Funktion hat außer mit höchster Präzision mit Gefühl, Beobachten und viel Erfahrung zu tun. Der Kontakt entsteht nicht zufällig über die ganzheitliche Betrachtung des Menschen. Meiner Meinung nach lässt sich die Funktion mit elektronischen Geräten nicht groß vermessen. Irgendwann erspürt man die Gegenkraft der Kiefermuskulatur – das ist schwer zu vermitteln. Der Erfolg stellt sich nicht über das rein Manuelle und Mechanische ein, ist aber gigantisch. Umfangreiche Sanierungen halten über viele Jahre. Erfolge erzielt man gerade in der Parodontologie; die klassische Parodontalchirurgie verschwindet. Schwierige und umfangreiche Fälle nehmen in meiner Praxis zu. Patienten kommen auch aus der Kieferorthopädie, in der trotz großer Bemühungen okklusale Präzision nicht immer zu erreichen ist.

### Behandlungskonzept

Die Funktionsanalyse wird im Prinzip immer durchgeführt, um eine Störung zu diagnostizieren. Das ist leider immer häufiger der Fall. Der Anteil an Funktionsstörungen liegt bei fast 100 Prozent, doch muss nicht jeder Patient therapiert werden. Die Beseitigung der Funktionsstörung ist die Vorbehandlung. Deshalb liegen wir

heute richtig, wenn wir die Vorbehandlung über Laborprovisorien angehen. Auf die Schnelle darf nicht saniert werden. Zunächst muss das Gleichgewicht, zumindest annähernd, wieder hergestellt werden. Das ist für Zahnärzte eine schwierige Phase. Die Patienten erscheinen meist mit dem Anspruch, in kürzester Zeit saniert zu werden. Dass es nun sehr viel länger bis zu dem ästhetisch geforderten Ergebnis dauert, muss der Zahnarzt den Patienten vermitteln.

### Etablieren

Heute ist es einfacher, die Funktionsdiagnostik in das Behandlungskonzept zu integrieren. Viele Behandlungen, die außerhalb des GKV Kataloges liegen, haben sich bereits für eine qualitativ hochwertige Zahnmedizin etabliert. Doch am Anfang steht die Angst: Wie vermittele ich dem Patienten die kostenintensive Funktionsdiagnostik mit der anschließenden zeitintensiven Therapie. Je mehr man hinter der Behandlung steht und je mehr Erfahrungen – auch auf eigenes Risiko – gesammelt wurden, desto größer wird die eigene Sicherheit und die Überzeugungskraft. Das muss man sich konsequent mit Fortbildungen und auch am Patienten erarbeiten. Heute kann ich innerhalb von 10 Minuten anhand der Körperhaltung, der Lautbildung, der Lage der Lippen und an der Stellung der Augen eine mögliche Funktionsstörung erkennen. Spreche ich den Patient auf seine Probleme an, ohne ihm zuvor in den Mund geschaut zu haben, habe ich ihn überzeugt. An andere Organsysteme zu denken, gebe ich den Patienten als Anregung mit auf den Weg. Die meisten beherzigen meinen Rat.

### Ökonomie

Die Kassen sind in vielerlei Hinsicht nicht mehr in der Lage, das medizinisch Machbare abzudecken. Aus der Funktionsanalyse ergibt sich ein Mehraufwand – zum Beispiel das Fertigen von Provisorien – den die GKV nicht trägt. Auch die privaten Krankenkassen müssen erst mit guten Begründungen für die Zahlung überzeugt werden, da Funktionsdiagnostik und -therapie nicht etabliert sind. Der gesetzlich Versicherte muss die Modelle, die Planung und die Analyse selbst tragen. Die Preisgestaltung ist eine Frage des persönlichen Aufwandes. Funktionsdiagnostik bedeutet den Aufschub für einen später auszuführenden Auftrag. Sich der Notwendigkeit einer Funktionsanalyse bewusst zu sein ist Voraussetzung, Patienten überzeugen zu können.

### Netzwerke

Ganzheitlichkeit ist die Natur der Medizin. Interdisziplinär arbeite ich sehr eng mit Osteopaten zusammen, mit ausgewählten Krankengymnasten, sehr ausgewählten Kieferorthopäden und mit Allgemeinmedizinern für Nebenbefunde. Das Netzwerk steht im Hintergrund wie ein gutes Nachschlagewerk. Im interdisziplinären Consil diskutieren wir zum Beispiel Tinnitusfälle und suchen gemeinsam nach Lösungen. Aber vor allem steht: Die Zusammenarbeit mit einem Zahntechniker, der ebenfalls in diesem Bereich fortgebildet sein muss. Der Techniker muss in Patienten- wie auch Modellanalyse klinisch integriert sein und gleiches Engagement zeigen. Die Zusammenarbeit folgt der Devise „ein Herz und eine Seele“.

**WOLLEN  
SIE ZUR  
ABWECHS-  
LUNG MAL  
EINEN  
PATIENTEN  
LÄCHELN  
SEHEN?**

**ZEIGEN SIE  
IHM EINFACH  
UNSERE  
RECHNUNG.**

**KANN  
IHR LABOR  
DAS  
AUCH?**

Kostenlose Service-Rufnummer:  
**0800 - 4 68 37 23**  
Internet: [www.interadent.de](http://www.interadent.de)

Zahntechnische Meisterlabore

InteraDent Zahntechnik AG  
Roggenhorster Straße 7  
D-23556 Lübeck  
Telefax: 04 51/8 79 85-20  
E-mail: [info@interadent.de](mailto:info@interadent.de)

InteraDent Zahntechnik AG

**InteraDent®**

Neue Zähne: schön, preiswert und sympathisch.

## funktionsdiagnostik

bewusst von seinen Kollegen ab. Zum Imagegewinn für den Zahnarzt und dessen Praxis trägt ebenso bei, dass Patienten erfolgreich von

ihren Schmerzen kuriert werden können. Spaß und Freude an der Arbeit sind inbegriffen und damit unbezahlbar. ◀

→ **Dr. Nils Bornstedt,**  
Kiel



*Ich habe mich 1973 als Zahnarzt niedergelassen. Voller Tatendrang musste ich feststellen, dass die Praxis – gerade in der Prothetik – völlig anders aussah. Ich habe mir von meinem damaligen Zahntechniker die Prothetik zeigen lassen. In dieser Zeit entwickelte sich der erste Trend zur Funktionsdiagnostik, damals noch Gnathologie. Ich begann mit Kursen bei Dr. Arne Lauritzen und begriff: Da gibt es noch mehr. Immer weiter stieg ich in die Fortbildung ein. 1976 wurde die Studiengruppe für Restaurative Zahnheilkunde gegründet, die sich zu Anfang nur mit Funktionsdiagnostik beschäftigte und in der ich mich engagierte.*

*Während der 70er Jahre wurde die Funktionsdiagnostik – mit heutigen Worten – zu einem wichtigen Marketinginstrument. Sie gehörte zu den ersten außervertraglichen Leistungen. Mit der Funktionsdiagnostik konnte ich mich von den Kollegen abheben. Das brachte in erster Linie einen Imagegewinn für die Praxis. Allerdings ist die Entwicklung der Funktionsdiagnostik auch mit Irrtümern und Fehlern behaftet, sodass die Gnathologie zeitweise in Verfall geriet. Es dauerte einige Jahre, bis man zwischen falsch und richtig unterscheiden konnte. Darüber geriet die Funktionsdiagnostik ein wenig in Vergessenheit. Seit rund drei Jahren liegt sie aber wieder im Trend.*

### **Problem Fortbildung**

*Vor Jahren gab es spezielle Kursserien ähnlich einem Curriculum. Im Moment kenne ich keine jüngeren Persönlichkeiten, die Funktionsdiagnostik ansprechend vermitteln könnten. Wer nicht in einer funktionsdiagnostisch tätigen Praxis assistiert, findet nur schwer den Einstieg in die Fortbildung.*

### **Behandlungskonzept**

*Früher sind wir bei Fullmouth Restaurationen – die wir heute nicht mehr machen – zum Teil furchtbar gescheitert, ohne den Grund dafür zu wissen. Das hat sich im Laufe der Jahre mit der Funktionsdiagnostik und -therapie verändert. Heute suchen wir zunächst die Fehler und behandeln dann. Das ist der Unterschied. Es gibt keine Misserfolge mehr in der Prothetik. Es macht mir Freude, mehr zu sehen als andere Kollegen. Als Gutachter auf die-*

*sem Gebiet sehe ich, dass ohne Funktionsdiagnostik viele Fehler gemacht werden können. Zunächst haben wir die Funktionsanalyse nur bei großen Arbeiten angewendet, dann auch bei kleineren Restaurationen. Heute wissen wir, dass viele Störungen gerade durch zahnärztliche oder kieferorthopädische Maßnahmen verursacht oder verstärkt worden sind und untersuchen bei jedem Patienten die Funktion. Unser Klientel ist jedoch nicht mit dem anderer Praxen zu vergleichen, weil es meist Problemfälle sind.*

*In der Hochzeit der Funktionsdiagnostik hatte sich eine interdisziplinäre Schmerzprechstunde an der Universität Kiel etabliert, die aber heute eingeschlafen ist. Das liegt an den zunehmend wirtschaftlichen Problemen der Ärzte und Zahnärzte.*

### **Wirtschaftlichkeit**

*Schnelles Geld bringt die Funktionsanalyse nicht. Man muss langfristig denken, dann rechnet sich diese Leistung, weil sie aus den Budgetzwängen heraushilft. Mir war die Rückgabe der Kassenzulassung nur auf Grund dieser Leistung möglich. Damit konnte ich mehr als andere Kollegen. Nur dann kann man sich aus den Budgetzwängen lösen. Mittlerweile orientieren sich die privaten Krankenversicherer sehr stark an dem Katalog der GKV. Es bedarf guter Begründungen, da die Rechnungen zu oft als unverständlich deklariert werden. Die Unterstellung, die Funktionsdiagnostik werde nur wegen des Umstandes Privatleistung erbracht, ist nicht rechtens. Dafür investiert der Zahnarzt zu viel Geld und Zeit, um sich intensiv mit dem Thema zu beschäftigen.*

### **Techniker – Zahnarzt**

*Das Wissen rund um die Funktionsdiagnostik ist ein Fortbildungsprozess Schulter an Schulter mit dem Zahntechniker. Beide müssen dieselben Fortbildungen besuchen: Der Techniker muss wissen, was der Zahnarzt macht und umgekehrt. Funktioniert das Zusammenspiel, macht die Arbeit sehr viel Spaß. Die Funktionstherapie ist ein wichtiger Aspekt auch für die Zahntechniker, um Zahnärzte zu binden.*







# Gesucht: die optimale Funktion

*Für umfangreiche Restaurationen ist die Funktionsdiagnostik im Vorfeld unerlässlich, für viele Schmerzpatienten der letzte Ausweg. Wie man die Funktion konsequent in das Behandlungskonzept integriert, zeigt der Funktionsexperte Dr. Hartwig Messinger mit seiner Dinslakener Praxis.*

► Eva-Maria Hübner

Die große Begeisterung für das Thema Funktion merkt man Dr. Hartwig Messinger sofort an: „In der Funktionsdiagnostik muss man begreifen, dass mehr als nur Mechanik hinter dem Menschen steckt.“ Genau das fasziniert den sympathischen Niederreiner schon seit vielen Jahren. Er hat sich in der gesamten Palette der Naturheilkunde mit großem Enthusiasmus fortgebildet, auch einmal angenommen, hier „den Stein der Weisen“ gefunden zu haben. Heute lächelt er über sich selbst und nimmt für sich „nur“ noch in Anspruch, seine Patienten funktional optimal zu therapieren.

Seit 1984 praktiziert Dr. Hartwig Messinger als Zahnarzt und Oralchirurg in Dinslaken Hiesfeld. Die Funktionsdiagnostik spielte vom ersten Praxistag an eine bedeutende Rolle in seinem Behandlungskonzept, das die allgemeine Zahnmedizin, ausgenommen der Kieferorthopädie, umfasst.

Den Bereich Funktion hat er seit Jahren konsequent in sein Behandlungskonzept integriert. Jetzt will er das auch nach außen hin dokumentieren. Den Tätigkeitsschwerpunkt Funktionstherapie setzt er auf das Praxisschild. Als Oralchirurg hat er sich insbesondere auf die Implantologie spezialisiert. Gerade hier ist die Analyse der Funktion unerlässlich.

## Die Entwicklung

Den Einstieg in das Thema bestimmte mehr der Zufall. Während seiner oralchirurgischen Ausbildung in der Poliklinik an der Universitätsklinik Köln lernte er über einen Oberarzt die Funktionsdiagnostik intensiver kennen. „Da scheint etwas zu sein, lass uns mal in dieser Richtung weiter gucken“, waren damals die auslösenden Worte für Dr. Messinger, um in Verdachtsfällen näher in diese Materie einzusteigen. „Wir haben uns selber eingearbeitet. Die Funktionslehre steckte ja noch in den Kinderschuhen.“ Der Weg begann bei der klassischen Gnathologie und führte den Dinslakener hin zur biomechanischen Gnathologie. Diese vereint verschiedene Disziplinen von der Psychotherapie über die Orthopädie bis zur Physiotherapie. Dabei tritt die instrumentelle Funktionsdiagnostik in den Hintergrund. Die Begeisterung und der Wunsch, die Zusammenhänge mehr und mehr ganzheitlich zu erfassen, führte ihn zu dem mehrjährigen Curriculum des International College of Cranio-Mandibular Orthopedics (siehe auch Pinwand), das er 2001 mit dem Master of Science abschloss. Jedoch hat er sich von dem Gedanken verabschiedet, einmal den Stein der Weisen zu finden.

## Über Jahre etabliert

Die Patienten suchen die Dinslakener Praxis selten mit einer konkreten

**QUALITÄT  
UND PREIS  
UND GUT.**

**KANN  
IHR LABOR  
DAS  
AUCH?**

Kostenlose Service-Rufnummer:  
**0800 - 4 68 37 23**  
Internet: [www.interadent.de](http://www.interadent.de)

Zahntechnische Meisterlabore

InteraDent Zahntechnik AG  
Roggenhorster Straße 7  
D-23556 Lübeck  
Telefax: 04 51/8 79 85-20  
E-mail: [info@interadent.de](mailto:info@interadent.de)

InteraDent Zahntechnik AG

**InteraDent®**

Neue Zähne: schön, preiswert und sympathisch.



Dr. Hartwig Messinger zeigt in seinem eigens für die Funktionsdiagnostik vorgesehenen Raum das spezielle Analysegerät.

**info:**

- Team: 1 ZMF  
1 Rezeptionskraft  
2 Assistenzen
- Praxis: 3 Behandlungsräume,  
davon 1 Raum für Funktions-  
diagnostik, 1 Mundhygiene-  
raum
- Größe: ca. 140 qm

Funktionsstörung auf. Meist ist Schmerz ihr Problem. Mit seinem Wissen über die Funktion und die Zusammenhänge zur ganzheitlichen Medizin konnte er vielen Patienten mit einem langen Leidensweg helfen. Sie über die gezielte Ansprache ihrer Probleme sogar überraschen und von seiner fachlichen Kompetenz überzeugen. In den ersten Jahren der Niederlassung gelang es ihm, sich bei Schmerz- oder Problempatienten wie bei deren behandelnden Allgemeinärzten als Funktionsexperte zu positionieren.

„Damals ging es nicht darum, zusätzliche Leistungen zu generieren, weil die Ersatzkassen die Diagnostik noch übernehmen“, so Dr. Messinger. Heute hat er sein Konzept etabliert. Die Funktionsdiagnostik wird nachgefragt. Er muss sie nicht explizit anbieten. Das liegt vor allem daran, dass er das Konzept Funktionsdiagnostik und Therapie über zwanzig Jahre hinweg konsequent lebt. Über diesen Zeitraum hinweg hat sich das Klientel eingefunden, das dieses Konzept annimmt. Denn eines ist klar, Funktionstherapie ist auch für den Patienten zeitintensiv und damit unbequem. „Ich mache bei Ihnen keinen Zahnersatz, wir richten zunächst die Funktion.“ Diesen Satz kann er sich heute leisten.

**Zeit contra System**

Während in den ersten Jahren seiner Niederlassung die Ersatzkassen noch die Kosten für die Funktionsdiagnostik übernahmen, handelt es sich heute um eine reine Privatleistung. Funktionsdiagnostik erfordert vom Behandler viel Zeit. Hier offenbart sich das Dilemma des Gesundheitssystems: Zeit kann nicht abgerechnet werden.

„Ich klage das System an, das es bis heute nicht geschafft hat, die menschliche Zuwendung zu berücksichtigen“, empört sich der begeisterte Funktionsdiagnostiker, der sich auch mal die Leidensgeschichte des Patienten anhört. Gerade Schmerzpatienten haben oftmals viele therapeutische Misser-

ANZEIGE

Neu:  
Der  
Katalog.

5%\*  
Sofort-Rabatt  
\*ab 500,- € Netto-  
Warenwert pro  
Bestellung

Kostenlos faxen: 0800 - 638 336 8  
Zum Ortstarif anrufen: 01805 - 638 336  
www.netdental.de

**NETdental**  
So einfach ist das.



Dr. Messinger hat den Artikulator modifiziert.

folge hinter sich und stehen unter einem großen psychischen Leidensdruck. Jedoch geht es ihm nicht darum, ein Helfersyndrom zu entwickeln. Das Diagnostizieren und Beheben der Funktionsstörungen gibt dem Patient einen Teil seiner Lebensqualität zurück. Dieser Wert hat seinen Preis.

### Praxisphilosophie

Eine Philosophie im Sinne einer klaren Marketingstrategie verfolgt Dr. Messinger nicht. Jedoch steht für ihn und sein Team der menschliche Aspekt klar im Vordergrund. Dabei hat er ein Vorbild: Krupp Poulsen, ein Wegbereiter der Funktionsdiagnostik, dessen empathische Fähigkeiten ihm auch den Beinamen Beichtvater einbrachten. So ist dem Dinslakener Funktionsdiagnostiker das vertrauensvolle Gespräch zwischen Zahnarzt und Patient immens wichtig und sieht hier den wichtigen Aspekt für die Gesundung seiner Patienten. „In der Funktionstherapie kann der Patient seine Gesundung nicht an ein Medikament etc. abgeben. Er muss es selbst in die Hand nehmen.“ Um den Patient dafür zu motivieren, sollte der Zahnarzt empathische und menschliche Eigenschaften mitbringen.

### Netzwerk

Der klassische Patient ist der Schmerzpatient. Das ist ein Grund für das Engagement des Niederrheiners im schmerztherapeutischen Kolloquium. Darüber hinaus bespricht er im Konsil mit Psychotherapeuten, Osteopaten, Physiotherapeuten und Allgemeinmedizinern besonders schwierige Fälle. Das interdisziplinäre Team berät gemeinsam über Konzepte. Was können sie dem Patienten an Diagnostik und Therapie anbieten? Diese Zusammenarbeit führt auch dazu, dass Allgemeinmediziner die schwierigen Funktionspatienten an ihn überweisen.

### Anamnese

Die intensive und über viele Jahre anhaltende Auseinandersetzung mit der Funktionsdiagnostik und der ganzheitlichen Medizin bringt eine äußerst umfassende Anamnese mit sich. Dr. Messinger will den gesamten Menschen erfassen. Viele Faktoren können eine Störung hervorrufen. Es sind nicht die Zähne allein: Stress, ein Beckenschiefstand, selbst ein Plattfuß können Auslöser sein. Deshalb umfasst sein Anamnesebogen mittlerweile neun Seiten: allgemeine einfache Fragen, ganzheitlich orientierte Fragen, ein Schmerzfragebogen und die zahnärztliche Anamnese. Meridiane geben über bestimmte andere körperliche Beschwerden Auskunft und Schmerz ist häufig ein Zeichen für eine psychische Erkrankung. Im persönlichen Gespräch mit dem Patienten recherchiert er die Aussagen nochmals nach. Oftmals ergeben sich wichtige Aspekte, die die Patienten im Anamnesebogen nicht angegeben haben. Diese umfangreiche Diagnostik hat sich erst mit den Jahren ergeben. Dafür zieht er diese heute um so konsequenter durch. Schließlich lautet sein Anspruch, die wachsende Anzahl an Patienten funktional optimal zu versorgen.

### Patientenpotenzial

Auffällig ist, dass bei Kiefergelenkspatienten auffällig mehr kieferorthopädische Behandlungen zu Grunde liegen. ◀



**5%\***  
**Sofort-Rabatt**  
\*ab 500,- € Netto-Warenwert pro Bestellung

**1 finden**

Wir haben rund 3500 der wichtigsten Verbrauchsmaterialien für Sie zusammengestellt.

**2 bestellen**

Sie faxen kostenlos:  
0800 - 638 336 8.  
Oder rufen an:  
01805 - 638 336  
zum Ortstarif.

**3 haben**

Schon am 1. Werktag nach Ihrer Bestellung haben Sie in der Regel, was die Praxis braucht.

**NET dental**

So einfach ist das.

NETdental GmbH  
Owidenfeldstraße 6  
D-30559 Hannover  
www.netdental.de

Wir sind für Sie da:  
Mo.-Fr. 8.00-17.00 Uhr

# Punkte zur Funktionsdiagnostik akademisch sammeln

*Der erste Studiengang für computergestützte Funktionsdiagnostik mit dem Abschluss eines „Diplomas“ (in der ersten Phase) und „Master of Science“ (zweite Phase), soll an der Universität Greifswald eingerichtet werden. Der Präsident elect der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK), Professor Dr. Georg Meyer, im Interview zum geplanten neuen weiterbildenden Studiengang.*

► Redaktion

Was ist das Ziel des neuen postgradualen Studiengangs?



*Herr Professor Dr. G. Meyer (Ernst-Moritz-Arndt-Universität Greifswald) im Gespräch mit Herrn H. Strothmann (ZTM) und Herrn Dr. W. Janzen (von links).*

sammenarbeit mit anderen an diesen Krankheitsbildern beteiligten medizinischen Fachgebieten. Das dient auch der Qualitätssicherung von Funktionsdiagnostik und -therapie im Rahmen interdisziplinärer Vorgehensweisen.

**Die Funktionsdiagnostik wird sehr kontrovers diskutiert und gehandhabt. Warum wird es jetzt den neuen Studiengang an der renommierten Ernst-Moritz-Arndt-Universität Greifswald geben?**

Als Universität dürfen wir grundsätzlich derartige Diploma- und Master-Kurse anbieten. Die Funktionsdiagnostik selbst hat vor einiger Zeit einen Hype erlebt. Nun ist sie wieder auf das gesunde, richtige Maß geschrumpft. Natürlich hat die zahnärztliche Funktionsdiagnostik eine wichtige Rolle in der Zukunft. Bei einigen Kritikern hat man das Gefühl, sie arbeiten zu wenig am Patienten, also fernab der Praxisrealität, allein literaturbasiert. Trotzdem werden auch diese Kritiker in den neuen akademischen Studiengang eingebunden. Er berücksichtigt somit viele Aspekte der Funktionsdiagnostik und -therapie.

**Für wen ist der Studiengang zu empfehlen?**

Der postgraduale Studiengang ist für alle Zahnärzte geeignet, die sich für die Funktionsdiagnostik interessieren und bereit sind, innerhalb der Zahnmedizin eine besondere interdisziplinär ausgerichtete me-

**info:**

*Interessierte Teilnehmer erhalten Informationen bei Herrn Prof. Dr. B. Kordass, Tel.: 0 38 34/86 71 40, E-Mail: kordass@uni-greifswald.de der Universität Greifswald oder Herrn Dr. W. Janzen, Amselstraße 22, 33775 Versmold, Tel.: 0 54 23/93 29 78, Fax: 0 54 23/4 17 54, E-Mail: WJanzen@Cognito-Server.de, Internet: <http://www.Cognito-Server.de>.*

Die Teilnehmer qualifizieren sich für den sinnvollen, praxisorientierten Einsatz der Computer- und Informationstechnologie in der Funktionsdiagnostik und -therapie sowie fachübergreifenden Disziplinen. Sie erhalten ein umfassendes Bild von den Möglichkeiten, mit Computertechnik dysfunktionsbedingte Erkrankungen besser zu diagnostizieren, zu therapieren und zu managen. Auch die Optimierung der Zusammenarbeit mit dem Zahntechniker gehört zu den Zielen ebenso wie die Zu-

dizinische Verantwortung zu übernehmen. Ich bin zwar gegen eine Zwangsfortbildung, aber die Pflicht zur Fortbildung wird zweifelsohne immer wichtiger. Wir Zahnärzte sind gut gewappnet als die fortbildungswilligsten Mitglieder im Bereich des Gesundheitswesens.

**Der „Master of Science“ ist ein eher akademisches Ziel, Punktesammeln aber auch für viele niedergelassene Kollegen interessant. Wie kann man beides unter einen Hut bringen?**

Die Teilnahme am Studiengang wird auch berufsbegleitend möglich sein. Er besteht aus modular aufgebauten Stufen: Auf der ersten Stufe bringt jede Veranstaltung Punkte. Sollte man also nicht den gesamten Studiengang absolvieren, so hat man auf

*„Natürlich hat die zahnärztliche Funktionsdiagnostik eine wichtige Rolle in der Zukunft. Bei einigen Kritikern hat man das Gefühl, sie arbeiten zu wenig am Patienten, also fernab der Praxisrealität, allein literaturbasiert.“*

jeden Fall seine Qualifikation bewiesen, was an Bedeutung noch gewinnen könnte, sollte die Fortbildung doch zur Pflicht werden. Die nächste Stufe könnte ein European Diploma sein. Das Ziel des Studiengangs bleibt jedoch der „Master of Science“ (MAS) als echter akademischer Abschluss. Nicht nur die praxisorientierte Präsenzlehre ist hier notwendig, sondern es sind auch Heimarbeiten zu erledigen. Alle Module, die an verschiedenen Orten durch qualifizierte Spezialisten angeboten werden, sind einzeln buchbar – entsprechend der Zeitplanung des Teilnehmers. Es dürfte insgesamt mindestens zwei bis drei Jahre dauern, bis man den vollständigen Studiengang absolviert hat. Somit wird der Studiengang für jeden interessant, der an der Funktionsdiagnostik interessiert ist. ◀

# Ti-Max

## VOLLTITAN

### Zahnärztliche Turbinen

Der höchste Leistungsstandard von Turbinen ist jetzt erreicht : Nach ausgedehnten internen Forschungen, Experimenten und Tests wurde Titan als perfekt geeignetes Material für die neue NSK-Ti-Max-Turbinenserie ausgewählt. Titan ist leicht, langlebig und korrosionsbeständig. Diese materialspezifischen Eigenschaften machen Titan zum idealen Material für die Raumfahrttechnik, für Kernkraftwerke und für den Einsatz in vielen anderen Industriezweigen, bei denen die Metallkomponenten unter extremen Bedingungen Bestleistung erbringen müssen.



Mit Licht

AL Serie für NSK-FlexiQuik-Kupplung

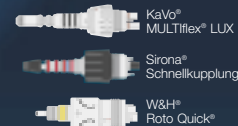
A500L : Mini-Kopf  
A600L : Standard-Kopf  
A700L : Torque-Kopf



- Zellglasoptik
- Keramik-Kugellager
- Massiver Titankörper\*
- Clean-Head-System
- Ultra-Push-Selbstspannfutter
- Dreifach-Wasserstrahl
- Kartuschenaustausch während der Behandlung möglich

\* Nur das Äußere des Griffes ist aus Titan.

An alle Schnellverschlusskupplungen anschließbar



\*KaVo® und MULTiflex® sind eingetragene Markenzeichen der Firma Kaltenbach & Voigt GmbH & Co., Deutschland. W&H® und Roto Quick® sind eingetragene Markenzeichen der Firma W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH, Österreich. Sirona® ist ein eingetragenes Markenzeichen der Firma Sirona Dental Systems GmbH, Deutschland.

## NSK Europe

NSK EUROPE GmbH  
Westerbachstraße 58  
D-60489 Frankfurt, Germany  
TEL: +49 (0)69 74 22 99 0  
FAX: +49 (0)69 74 22 99 29  
Email: info@nsk-europe.de  
www.nsk-europe.de



Powerful Partners®

# Pin WAND

**Gesellschaften**

**Arbeitsgemeinschaft für Funktionslehre in der DGZMK**

Universitätsklinikum Benjamin Franklin  
Freie Universität Berlin  
Assmannshäuser Str. 4–6  
14197 Berlin  
Tel.: 0 30/84 45-62 44  
Fax: 0 30/84 45-62 38  
E-Mail: agf@uke.uni-hamburg.de  
www.dgzmk.de

**Studiengruppe für Restaurative Zahnheilkunde e.V.**

Zahnarzt  
Klaus-Martin Sprenger  
Mittelstraße 11  
58553 Halwer  
Tel.: 0 23 53/23 13  
Fax: 0 23 53/13 72 80  
E-Mail: klaus-martin-sprenger@t-online.de  
www.restaurative.de

**Deutsche Gesellschaft für Funktionstherapie (DGF)**

Geschäftsstelle:  
Dr. Gerd Christiansen  
Ludwigstr. 27  
85049 Ingolstadt  
Tel.: 08 41/3 40 82  
Fax: 08 41/9 31 13 24  
E-Mail: info@dg-funktion.de

**International College of Cranio-Mandibular Orthopedics**

Sektion Deutschland, e. V.  
Sekretariat  
Dr. Hartwig Messinger  
Sternkrader Str. 271  
46539 Dinslaken  
Tel.: 0 20 64/4 93 47  
Fax: 0 20 64/4 93 48  
E-Mail: sekretariat@iccmo.de  
www.iccmo.de

**Fortbildung**

**Institut für Temporo-Mandibuläre Regulation**

Schuhstr. 35  
91052 Erlangen  
Tel.: 0 91 31/20 55 11  
Fax: 0 91 31/2 23 90  
E-Mail: info@itmr.org  
www.itmr.info

**HNO-Klinik im Unfallkrankenhaus Berlin**

Prof. Dr. Ernst  
Warener Str. 7, 12683 Berlin  
Tel.: 0 30/56 81-29 01  
Fax: 0 30/56 81-29 03  
E-Mail: ArneborgE@ukb.de

**Karl-Häupl-Institut**

Emanuel-Leutze-Str. 8  
40547 Düsseldorf (Lörick)  
Tel.: 02 11/5 26 05-0  
Fax: 02 11/5 26 05 48  
E-Mail: sudmann@zaek-nr.de  
www.khi-direkt.de

**Donau-Universität Krems**

Zentrum für Interdisziplinäre Zahnheilkunde  
Zentrumsleiter Univ.-Prof.  
Dr. Rudolf Slavicek  
E-Mail: rudolf.slavicek@donau-uni.ac.at  
Dr. Karl-Dorrek-Straße 30  
A-3500 Krems  
Tel.: + 43-2 73 28 93-60 00  
Fax: + 43-2 73 28 93-42 58  
E-Mail: info@donau-uni.ac.at  
www.donau-uni.ac.at

**Literatur**

**Farbatlanten der Zahnmedizin,**

Bd.12, Funktionsdiagnostik und Therapieprinzipien  
Axel Bumann, Ulrich Lotzmann  
Gebundene Ausgabe – Thieme, Stuttgart  
Preis: 279,00 EUR  
Erscheinungsdatum: Januar 2000  
ISBN: 3137875013

**Atlas der zahnärztlichen Funktionsdiagnostik**

Götz K. Siebert  
Gebundene Ausgabe – 408 Seiten –  
Hanser Fachbuch  
Erscheinungsdatum: 1995  
ISBN: 3446183019

**Kiefergelenksfehlfunktionen aus physiotherapeutischer und zahnmedizinischer Sicht**

Michael H. Steenks, A. de Wijer  
Sondereinband –  
Quintessenz Vlg., Berlin  
Preis: 34,77 EUR  
Erscheinungsdatum: 1991  
ISBN: 3876527392

**Psychische Aspekte dentaler Parafunktionen.**

**Knirschen – Mahlen – Pressen**  
Gundula Johnke  
Gebundene Ausgabe – 111 Seiten –  
Schlütersche Verlag  
Preis: 66,00 EUR  
Erscheinungsdatum: 2000  
ISBN: 3877065643

**Klinische Funktionsanalyse – Interdisziplinäres Vorgehen mit optimierten Befundbögen**

M. Oliver Ahlers,  
Holger A. Jakst  
512 Seiten, 453 Abb., Fadenheftung, Hardcover/beschichtet;

dentaConcept® Verlag GmbH,  
Hamburg  
Preis: 128,00 EUR inkl. MwSt.  
Erscheinungsdatum: 2000,  
1. Auflage  
ISBN: 3-933465-02-8

**Restaurative Zahnheilkunde mit dem Artex-System –**

Einsatz von Gesichtsbogen, Kieferrelationsbestimmung und Artikulator zur individualisierten Therapie  
M. Oliver Ahlers  
264 Seiten, 360 Abb.,  
dentaConcept® Verlag GmbH,  
Hamburg  
Erscheinungsdatum: 1998,  
2., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage



Preis: 48,00 EUR inkl. MwSt.  
ISBN: 3-933465-01-X

**Links**

**www.dentlinks.de**

(Deutschlands größte zahnmedizinische Linkliste mit über 2.500 Links für health professionals und Kunden [Patienten].)

**www.dr-glinz.de/assets/html/funktionsdiagnostik.htm**

(Seite der Homepage von Herrn Dr. Glinz: Funktionsdiagnostik mit einem Fallbeispiel)







## Face-to-Face in 100 Prozent digital



Die jüngste Produktinnovation des Hauses Trophy ist ein vollständig digitales Panoramaröntgengerät für die Zahnarztpraxis: Trophypan. Bei der Entwicklung standen die Kriterien „benutzerfreundlich“, „einfache Handhabung“ und „ergonomisches Design“ im Vordergrund. Die Bedienung erfolgt ausschließlich vom Computer aus.

Programmwahl und Einstellung der Belichtungsparameter werden über das Grafik-Interface am Computer vorgenommen. Die Oberfläche ist grafisch gestaltet und mit Menüs und Icons organisiert. Die leicht verständlichen, übersichtlichen Eingaben für Patientendaten, auszuführendes Programm, Belichtungsparameter etc. laufen in einer logischen Reihenfolge ab. Für eine Aufnahme wird der zu röntgende Bereich am Bildschirm durch Anklicken des Zahnbogens ausgewählt, dann der Patiententyp. Anschließend werden automatisch die Belichtungsparameter angezeigt.

*Trophypan: digitales Panoramaröntgen mit Face-to-Face-Positionierung.*

Zu den Neuerungen gehört auch die Positionierung des Patienten von Angesicht zu Angesicht: Der direkte Kontakt bleibt während der Ein- und Nachstellvorgänge bestehen. Auch für den Patienten ist das freie Blickfeld entspannend, das verringert die Gefahr einer Bewegung.

Die hochauflösenden Röntgenbilder bauen sich digital noch während der Aufnahme in Echtzeit auf. Das Verfahren basiert auf CCD-Sensoren, die gegenüber der Röntgenstrahlung durch eine Bleioptik abgeschirmt sind. Dadurch verbessert sich das Signal-Rausch-Verhältnis, gleichzeitig reduziert sich die Röntgendosis um bis zu 70 Prozent.

Falls Probleme auftreten, besteht während des gesamten Umlaufs die Möglichkeit, die Aufnahme abzubrechen. Mit der Trophy Windows Bildbearbeitungssoftware kann die Aufnahme analysiert und über verschiedene Programmeinstellungen, zum Beispiel Kontrast, Helligkeit, Bildschärfe, Zoom, Vollbild etc., bearbeitet werden.

**Trophy GmbH**  
**Gerbereistr. 7**  
**77694 Kehl am Rhein**  
**Tel.: 0 78 51/93 97-0**  
**Fax: 0 78 51/93 97-30**  
**E-Mail: info@trophy-digital.de**  
**www.trophy-digital.de**

## Computer hilft bei der Funktionsdiagnostik

Die Funktionsdiagnostik und -therapie kann ein wichtiger, privat abzurechnender Bestandteil im Angebot des Zahnarztes sein. Dabei hilft die COGNITO-Erkennungssoftware. Es ist nicht immer einfach, körperliche Beschwerden als Dysfunktionserkrankungen zu erkennen: Unspezifische Symptome wie Ohrenschmerzen und Kiefergelenksknacken, Schwindel sowie Nackenverspannungen können auf Dysfunktionen zurückzuführen sein. Daher bietet die Software einen elektronischen Anamnesebogen, der es erleichtert, entsprechende Beschwerden zu erkennen und zu dokumentieren. Subjektive Befindlichkeiten des Patienten werden aufgezeichnet und natürlich gehört auch die Gelenkbahnaufzeichnung zur Funktionsdiagnostik. „Der Zahnarzt kann sagen, wenn wir diese oder jene Fehlbelastung therapieren, dann verschwinden z. B. ihre Kopf- und Nackenschmerzen“, berichtet der Zahn-

arzt Dr. Willi Janzen von JPM GmbH. Aber wenn es um Funktionsdiagnostik und -therapie geht, dann geht es auch um Ästhetik – und hier ist die Sicherheit des Eingriffs besonders bedeutend. Es ist wichtig, das Risiko eines solchen Eingriffs korrekt einschätzen zu können.

Die COGNITO-Software bietet eine Modellanalyse im programmierten Artikulator und mit dem COGNITO-Diagnose-System kann der Zahnarzt auf über zwanzig Jahre Erfahrung in Funktionsdiagnostik und -therapie zurückgreifen. Das Programm gibt nach Eingabe der Daten Risiko-Indices an, die ein Maß für das Risiko der gewählten Therapiemaßnahmen sind. Zwanzig Jahre haben Dr. Willi Janzen und der Zahn-technikermeister (ZTM) Helmut Strothmann Daten gesammelt und in die Entwicklung der Indices gesteckt. Zudem wird das System immer weiter verfeinert und durch Rückführung der natürlich anonymisierten Patientendaten der Anwender von COGNITO werden die Indices ständig überprüft und wissenschaftlich sichergestellt.

Die COGNITO-Software verwirklicht also Evidence-based Practice. Ein Planungsmodul umfasst die Okklusionsebene, die Höckergradneigung, die Eckzahnführung, die Frontzahnführung sowie die therapeutische Position. Auf Grund der Formeln wird die Therapie am Computer planbar. Das System macht zudem auf unerwünschte oder nicht bedachte Nebenwirkungen einer Maßnahme aufmerksam. „Das Programm bietet Entscheidungsunterstützung“, erklärt Janzen, aber die Therapieentscheidung bleibt natürlich beim Zahnarzt. Nachdem die Befunde erhoben sind und der Therapieplan entworfen ist, kann der Arbeitsauftrag an den Zahntechniker direkt aus dem System heraus online per Internet und verschlüsselt vergeben werden.

**Janzen Praxismangement GmbH**  
**Amselstr. 22**  
**33775 Versmold**  
**Tel.: 0 54 23/93 29 78**  
**Fax: 0 54 23/4 17 54**  
**www.cognito-server.de**

*Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.*

## herstellereinformation

### Neues MINISTAR<sup>®</sup> Tiefziehgerät von SCHEU New MINISTAR<sup>®</sup>

Auf der IDS 2003 in Köln stellte die Fa. Scheu-Dental den Nachfolger des MINISTAR<sup>®</sup> Tiefziehgerätes vor. Das Gerät mit dem Namen MINISTAR S<sup>®</sup> hat natürlich alle bewährten Funktionen des Vorgängermodells übernommen, so z.B. das überlegene Arbeitsprinzip von 3 bar Überdruck, das



passgenaue Abformungen aller Tiefziehfolien garantiert.

Zu den Neuheiten gehört neben dem attraktiven Design vor allem eine neue Strahlertechnologie, die das Erreichen der Betriebstemperatur bereits nach 1 Sekunde ermöglicht. Direkt nach dem Einschalten des Gerätes kann also mit dem Beheizen der Folie begonnen werden, sodass die Tiefzieharbeiten wesentlich schneller erledigt werden können. Die Strahlertemperatur wird elektronisch geregelt, und zusammen mit der Eingabe der gewünschten Heiz- und Abkühlzeiten werden exakte und jederzeit reproduzierbare Tiefziehvorgänge gewährleistet. Mit dem neuen MINISTAR S<sup>®</sup> und dem kompletten Folien- und Zubehörprogramm der Fa. Scheu-Dental lassen sich alle Anwendungen der dentalen Tiefzieh-technik, von der Bleachingschiene bis zur KFO-Zahnspange, schnell und professionell herstellen.

**Scheu-Dental GmbH**  
**Am Buegberg 20**  
**58642 Iserlohn**  
**Tel.: 0 23 74/92 88-0**  
**Fax: 0 23 74/92 88-90**  
**E-Mail: service@scheu-dental.com**  
**www.scheu-dental.com**

### Digitale Volumentomogra- phie-Daten

Dass Röntgenaufnahmen eine unerlässliche Quelle für Information sind, ist anerkanntes Wissen. Dass Röntgenaufnahmen auch ihre Beschränkungen haben, ebenfalls. Eine der Beschränkungen ist, dass der Diagnostiker aus einem einfachen Bild sich eine Vorstellung über einen Raum und dessen Struktur machen muss. Seit Jahren gibt es in der Medizin die Alternative der Computertomographie, die für den dentalen Bereich aber nicht unbedingt sinnvoll ist. Die massive Nachfrage des Marktes, etwa aus dem Be-



Das 3D Accutomo ermöglicht 3-D-Radiographie mit bisher unerreichter Auflösung.

reich der Implantologie oder der KFO, haben die Entwickler von Morita dazu inspiriert, eine Lösung zu entwickeln – 3D Accutomo. Dieses Gerät, das kein CT ist, liefert digitale Volumentomographie-Daten. Entgegen bisheriger Philosophie, viele Daten in mittlerer

Auflösung zu bieten, ist dieses Gerät in der Lage, einen Bereich von 30 x 40 mm in brillanter Qualität hochauflösend darzustellen, mit doppelter Qualität wie etwa das Elektrotom. Und das ganze dauert gerade mal winzige 17 Sekunden mit einer Strahlenexposition, die gerade mal der von einem Panoramaröntgen entspricht. Ein herkömmliches CT setzt Patient und Behandler der 30-fachen Dosis aus.

**J. Morita Europe GmbH**  
**Justus-von-Liebig-Str. 27 A**  
**63128 Dietzenbach**  
**Tel.: 0 60 74/83 60**  
**Fax: 0 60 74/83 62 99**  
**E-Mail:**  
**info@JMoritaEurope.de**  
**www.JMoritaEurope.de**

*Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.*



Hier ist es - das

**erste Haftmittel**

mit professionellen  
Leistungen

Die Problemlösung

### DINABASE<sup>7</sup> PROFESSIONELL

Dinabase<sup>7</sup> ist das erste bivalente, weichbleibende, temporäre Unterfütterungsmaterial. Es wird einerseits vom Zahnarzt zur sofortigen Stabilisierung von Prothesen, zur Beschleunigung der Wundheilung oder gar zur Erstellung von Funktionsabdrücken eingesetzt. Andererseits kann es auch, wenn gewünscht, direkt vom Patienten verwendet werden. Die Verweildauer im Mund beträgt mindestens 7 Tage. Danach kann es auf einfache Weise erneuert werden.

### VORTEILE FÜR DEN ZAHNARZT

- Kein Anmischen, Zeit- und Materialverlust
- Schnelles Auftragen direkt aus der Tube
- Klebt nicht an Händen oder Handschuhen
- Haftet direkt hervorragend am Kunststoff
- Äußerst preisgünstig und sparsam
- Höhere Stabilität, Ästhetik und Komfort
- Zufriedene Patienten



### SONDERANGEBOT

Hiermit bestelle ich 1  
Packung DinaBase<sup>7</sup>  
mit 5 Tuben à 20 g für  
**€ 29,00 + MwSt**

Hiermit bestelle ich 3  
Packungen DinaBase<sup>7</sup>  
mit je 5 Tuben à 20 g  
zum Sonderpreis von  
**€ 78,00 + MwSt**



Praxisstempel:

Faxen Sie diesen Coupon bitte an: 0 61 28/97 80 18  
Oder senden Sie ihn in einem frankierten Umschlag an:  
**Klinckmann Dental Medical GmbH**  
Kurt-Schumacher-Str. 30 - D-65232 Taunusstein

## „Jobmaschine Gesundheitswesen“

Das Gesundheitswesen in Deutschland bietet fünfmal so viele Arbeitsplätze wie die gesamte Automobilindustrie inklusive der Zulieferbetriebe. Diese Arbeitsplätze im Gesundheitswesen sind unabhängig von Wechselkursen, von der Globalisierung und von der Auslandskonjunktur. Die „Jobmaschine Gesundheitswesen“ erfüllt damit die beiden wichtigsten Bedürfnisse der Men-

schen in Deutschland: Arbeitsplätze und Gesundheit. Das und vieles andere zeigt eine neue Broschüre der Ärztekammer Berlin. Statistiken, verschiedene Umfrageergebnisse und andere interessante Informationen erhalten Sie in der Broschüre „Jobmaschine Gesundheitswesen“, die Sie im Internet unter [www.aerztekammer-berlin.de](http://www.aerztekammer-berlin.de) downloaden können. Weitere Informationen zum Thema auch unter [www.jobmaschine-gesundheitswesen.de](http://www.jobmaschine-gesundheitswesen.de) oder [www.der-rote-punkt.de](http://www.der-rote-punkt.de).

## Ungewöhnlicher Zahnarzt-Fall

Genau 100 Euro Bußgeld muss eine Familie aus Wasserleben im Landkreis Wernigerode zahlen, da ihre achtjährige Tochter bei einer Untersuchung der Schulzahnärztin den Mund nicht öffnete. Das entschied vor wenigen Wochen das Amtsgericht Wernigerode. Am 12. August 2002 fand in der Sekundarschule des Ortes die Schulzahn-Untersuchung statt. Das Mädchen weigerte sich jedoch aus Angst vor Schmerzen, den Mund zu öffnen. Die Direktorin informierte die Mutter, die Situation eskalierte, beide Seiten schalteten auf stur. Die Begründung, die Untersuchung sei für die Statistik, leuchteten der Mutter nicht ein. Ende November bekam die Familie der Achtjährigen einen Bußgeldbescheid des Ordnungsamtes über 100 Euro wegen Verstoßes des

Schulgesetzes. Es wurde Widerspruch eingelegt und der Fall landete beim Amtsgericht. Der Staat habe die gesetzliche Verpflichtung zur Schulgesundheitspflege, so der Richter bei der Urteilsverkündung. Erziehungsberechtigte müssten dafür sorgen, dass Schüler ihre Pflicht erfüllen und zu diesen schulischen Pflichten gehöre auch die Teilnahme an der schulzahnärztlichen Untersuchung. Gesundheits- und Entwicklungsstörungen früh zu erkennen, sei Ziel der Schuluntersuchungen, so der Richter. Schulärzte stellten lediglich fest und überweisen dann zur Behandlung. Außerdem hätte die Mutter bei der Untersuchung dabei sein können. Die Familie verließ um zirka 200 Euro ärmer den Gerichtssaal, denn neben dem Bußgeld hatte sie auch die Gerichtskosten zu übernehmen.

Quelle: *Volksstimme*

## Neue Regelung für ausgelagerte Praxisräume

Die Frage, unter welchen Voraussetzungen ausgelagerte Praxisräume betrieben werden dürfen, hat der 106. Deutsche Ärztetag am 20. bis 23. Mai 2003 in Köln mit einer Novelle der (Muster)-Berufsordnung präziser geklärt: Der (Zahn-)Arzt darf in räumlicher Nähe zum Ort seiner Niederlassung Untersuchungs- und Behandlungsräume ausschließlich für spezielle Untersuchungs- und Behandlungszwecke unterhalten. In

diesen ausgelagerten Praxisräumen dürfen auch solche Leistungen angeboten werden, die am Ort der Niederlassung erbracht werden. Das Bundessozialgericht hatte in einem Urteil vom 12. September 2001 (Az.: B 6 Ka 64/00 R) argumentiert, dass bei Erbringung identischer Leistungen an verschiedenen Orten immer eine genehmigungspflichtige Zweitpraxis vorliege, unabhängig davon, ob am zweiten Ort Sprechstunden abgehalten werden. Eine Auffassung, die von den Berufsordnungsgremien nicht geteilt wurde. Denn Leistungsidentität stehe nicht

zwingend der Annahme von ausgelagerten Praxisräumen entgegen, so der Ärztetag. Um allerdings jeden Missbrauch auszuschließen, wird in der veränderten Regelung klargestellt, dass der Grundsatz der persönlichen Leistungserbringung zu beachten ist und die Praxisräume den Ärztekammern angezeigt werden müssen.

Fazit: Die Neufassung der Berufsordnung eröffnet die Möglichkeit, gemeinsam ausgelagerte Praxisstätten zu betreiben und so z.B. teure Investitionen gemeinsam zu tragen und nutzen zu können.

## Reiserücktrittsversicherung: Arzt ist nicht gleich Arzt

Will der Versicherungsnehmer einer Reisekostenrücktrittsversicherung von einer gebuchten Urlaubsreise zurücktreten, weil ein gesundheitlicher Notfall vorgelegen habe, dann muss er eine solche Erkrankung durch das ärztliche Attest eines zugelassenen Arztes bestätigen lassen. Das Attest eines bei der Ärztekammer nicht mehr zugelassenen Arztes reicht als Erkrankungsnachweis nicht aus, da die Allgemeinen Versicherungsbedingungen ausdrücklich nur eine ärztliche Bescheinigung eines niedergelassenen Arztes akzeptieren.

Amtsgericht München, Az.: 131 C 31563/01

## Verluste bei in Eigenregie vermieteter Ferienwohnung

Vermietungsverluste werden nur anerkannt, wenn der Vermieter mit der Absicht handelt, einen Überschuss zu erzielen. Das gilt auch für Ferienwohnungen. Wird die Ferienwohnung ausschließlich an wechselnde Feriengäste vermietet und ansonsten für denselben Zweck – nachweislich ohne Eigennutzung – bereitgehalten, so ist immer von einer Überschusserzielungsabsicht auszugehen. Das hat der Bundesfinanzhof (BFH) jetzt noch einmal klargestellt. Es ist dabei unerheblich, ob der Eigentümer in Eigenregie

vermietet oder einen Dritten beauftragt. Hintergrund der erneuten Entscheidung ist, dass die Finanzverwaltung die Grundsatzentscheidung vom 6. November 2001 (Az.: IX R 97/00), so interpretierte, dass bei einer Vermietung in Eigenregie die Überschusserzielungsabsicht zu prüfen sei (Bundesfinanzministerium, Schreiben vom 14.10.2002, BStBl I 2002, 1039, Tz. 1). Diese Auslegung hat der BFH „kassiert“. Alle Ausgaben dürfen ungekürzt abgesetzt werden (Urteil vom 5.11.2002, Az.: IX R 18/02).

Quelle:  
*IWW-Wirtschaftsinstitut*

## Management leicht gemacht

Wie kann man eine Praxis in ein Dienstleistungsunternehmen umwandeln? In 21 Schritten beschreibt diesen Weg das Fachbuch des Deutschen Zahnärzte Verlages „Professionelles Management“. Der Autor Klaus-Dieter Thill (auch Autor unserer Wirtschaftsrubrik) fasst in gebündelter Form eine präzise und nutzungsgerechte Anleitung zur eigenen Durchführung einer Praxisanalyse zusammen. Der Zahnarzt muss kontinuierlich sein Leistungsangebot mit den gegebenen Marktanforderungen vergleichen. In 21 Schritten kann der Dentist anhand des Buches den Leistungsstand seines Dienstleistungsunternehmens überprüfen und gegebenenfalls verbessern.



Das Werk ist unkompliziert und lässt sich leicht in die Praxis umsetzen. Die Schwerpunkte setzt der Autor unter anderem bei „Mitarbeiterführung“, „Personalmanagement“, „Corporate Identity“, „Selbstmanagement“.

**Titel:** Professionelles Management  
**Autor:** Klaus-Dieter Thill  
**Verlag:** Deutscher Zahnärzte Verlag  
**Umfang:** 388 Seiten  
**Ringordner im A4 Format**  
**Erscheinungsdatum:** 2002  
**Preis:** 79,95 Euro  
**ISBN:** 3-934280-40-4

## abrechnungstipp: anbieterinformation



### Sind Material- und Laborkosten bei funktionsanalytischen bzw. therapeutischen Leistungen mit dem Honorar abgegolten?

„Die Erstattungsstelle schreibt, bei den funktionsanalytischen und funktionstherapeutischen Leistungen nach den GOZ-Nrn. 802, 803, 804, 807 sowie 808 seien die anfallenden Material- und Laborkosten – also auch zahntechnische Leistungen im Eigen- oder Fremdlabor – auf Grund der Leistungsbeschreibung mit dem zahnärztlichen Honorar abgegolten; von der Erstattung wurden ‚Arbeiten im halbindividuellen Artikulator‘ sowie die ‚Montage Gegenkiefer‘ ausgenommen. Zu Recht?“ In der GOZ ist im Abschnitt „Funktionsanalytische und funktionstherapeutische Leistungen (FAL/FTL)“ bei den GOZ-Nrn. 802, 803, 804 und 807 als Abrechnungsbestimmung aufgeführt: „Einschließlich Material- und Laborkosten.“ Dies führt immer wieder zu Missverständ-

nissen bezüglich der Berechnung verschiedener Laborleistungen. Neben FAL/FTL ist die Berechnung von Materialkosten (Auslagen) nach § 3 GOZ und von zahntechnischen Leistungen nach § 9 GOZ ausnahmslos möglich und notwendig. Insbesondere neben den GOZ-Nrn. 801, 805, 806 und 808 bis 810 ist die Berechnung von Material- und Laborkosten nicht eingeschränkt. Mit den Gebühren für die Leistungen der GOZ-Nrn. 802 bis 804 und 807 sind lediglich die in den Leistungsbeschreibungen aufgeführten Material- und Laborkosten enthalten (Modellmontage, Koordinieren des Artikulators mit einem Übertragungsbogen, Aufbau einer individuellen Frontzahnführung im Artikulator). Alle anderen Material- und Laborkosten sind selbstverständlich berechenbar. Die zahntechnischen Leistungen sind nach § 9 GOZ berechenbar. Dazu zählen zum Beispiel die Herstellung von Modellen, Registratrgern und Registratbehelfen oder von Aufbissbehelfen und Schienen sowie zahntechnische Leistungen im Zusammenhang mit der Planung und Herstellung von Zahnersatz (zum Beispiel Probemodellation, Schleiflisten, Arbeiten im individuellen Artikulator, Aufwachstechnik, biomechanische Kauflächen, Remontage usw.).

Dieser Beitrag basiert auf den Angaben des Anbieters.

# ENDO-MATE TC

## Schnurlose Handstücke für vielseitigen Einsatz

Dank Mikrochip-Technologie ist es NSK möglich, diesen schnurlosen Mikromotor zu präsentieren, mit dem 5 Drehmomentstufen zwischen fein für den Einsatz in der Endodontie bis zu kräftig für allgemeine Anwendungen einschließlich Prophylaxe eingestellt werden können. Der Behandler kann die für die jeweilige Behandlung erforderliche Geschwindigkeit aus 9 werkseitig einprogrammierten Drehzahlbereichen einstellen.



Leuchtanzeige bei Rückwärtsdrehung

Leuchtanzeige bei schwachem Akku

Leuchtanzeige, wenn feinste Drehmomentstufe („T“) aktiviert ist

Leuchtanzeigen für die 5 Drehmomentstufen

Stufe	Drehmoment
Max*	4,5 Nom
5	3,7 Nom
4	3,0 Nom
3	2,3 Nom
2	1,5 Nom
1	0,7 Nom

\*wenn die Drehmomentbegrenzung deaktiviert ist

Taste für Rückwärtsdrehung

Taste zum Aktivieren bzw. Deaktivieren der feinsten Drehmomentstufe

Anzeige des ausgewählten Drehzahlbereichs

Taste für Einstellung von Drehzahl und Drehmoment sowie Ein/Aus-Schalter

Komplettsset  
ENDO-MATE TC

## NSK Europe

NSK EUROPE GmbH  
 Westerbachstraße 58  
 D-60489 Frankfurt, Germany  
 TEL: +49 (0)69 74 22 99 0  
 FAX: +49 (0)69 74 22 99 29  
 Email: info@nsk-europe.de  
 www.nsk-europe.de

Powerful Partners®

# „Willkommen im Team“

*Ein eingespieltes Team ist Gold wert: Alle kennen den Stil der Praxis und ihre Spielregeln. Jedem sind seine Aufgaben innerhalb der komplexen Praxisabläufe bekannt. In der Assistenz sind die Handgriffe von Behandler und Mitarbeiterin aufeinander abgestimmt. Was aber, wenn durch Praxiserweiterung oder Mitarbeiterfluktuation die Einstellung einer neuen Mitarbeiterin erforderlich ist? Eine Veränderung im System, die häufig Reibungsverluste mit sich bringt und Zeit, Nerven, Energie und letztlich auch Geld kostet. Wie kann die Einarbeitung zügig und möglichst effektiv erfolgen?*

▶ Bernd Sandock



Bernd Sandock  
ist Unternehmensberater  
für Zahnarztpraxen.

Unsere neue Mitarbeiterin ist alles andere als ein Volltreffer. In letzter Zeit haben wir keine glückliche Hand bei der Auswahl von Bewerberinnen. Eine verbreitete Äußerung genervter Praxisinhaber. Wie schön wäre es, wenn man sich die Mitarbeiterinnen „selbst backen“ könnte. So aber muss man eine Auswahl treffen aus dem, was der Markt bietet.

## Einarbeitung beginnt bei der Personalauswahl

Und das ist in manchen Zeiten oder Regionen beunruhigend wenig. Manch eine Praxis muss froh sein, wenn sie überhaupt Wahlmöglichkeit hat. Um so wichtiger ist es gerade in einer solchen Situation, folgende systematische Schritte bei der Personalauswahl zu gehen, um sich nicht nach kurzer Zeit schon wieder auf die beschwerliche Suche begeben zu müssen:

0. Wie dringend brauchen wir eine neue Mitarbeiterin?

Wenn eine bisherige Mitarbeiterin aus der Praxis ausscheidet, sollten Sie dies als Chance nutzen, die Personalauslastung zu überprüfen.

### 1. Anforderungsprofil erstellen

Wenn Sie Stellenbeschreibungen in Ihrer Praxis haben, sind Sie im Vorteil. Denn hier sind sowohl die Kernaufgaben der zu besetzenden Position, mögliche Spezialaufgaben (Konstanzprüfungen, Gerätewartung, etc.) als auch Anforderungen an die Stelleninhaberin bereits beschrieben. Liegen keine Stellenbeschreibungen vor, ist ein Anforderungsprofil mit Hilfe folgender Fragen zu erstellen:

- Welche konkreten Aufgaben soll die neue Mitarbeiterin übernehmen?
- Welche Fähigkeiten und Eigenschaften soll sie mitbringen?

Dabei sind „harte“ und „weiche Faktoren“ zu unterscheiden und Prioritäten zu setzen.

## Leserservice:

Sie können weitere Informationen zu diesem Thema anfordern.

Harte Faktoren sind: Länge der Berufserfahrung, Schulausbildung, bisherige Tätigkeiten, Fortbildungen, Zusatzausbildung als ZMF oder ZMV, etc.

Weiche Faktoren sind z.B.: souveräne Umgangsformen, Selbstsicherheit, Aufgeschlossenheit, zugewandter Umgang mit Patienten, eigenständiges Arbeiten, etc.

Je klarer die Aufgabenbeschreibung, die Erwartungen und das eigene Praxisprofil sind, desto treffsicherer wird die anstehende Auswahl sein.

## 2. Die Suche nach einer neuen Mitarbeiterin

Sie erfolgt z.B. über die Durchsicht von Stellengesuchen, indem sich das gesamte Praxisteam „umhört“, selten über das Arbeitsamt und natürlich durch eine eigene Stellenanzeige.

Eine Anzeige in einer Tages- oder Fachzeitung informiert nicht nur über eine „freie Stelle“, sondern sagt der Leserin durch Art und Formulierung der Anzeige gleichzeitig etwas über Ihre Praxis aus.

Eine Anzeige soll das erreichen, was in der „AIDA-Regel“ beschrieben ist:

- A = attention (Aufmerksamkeit erwecken)
- I = interesting (Interesse erzeugen)
- D = desire (Wunsch, sich bei Ihrer Praxis zu melden)
- A = action (Bewerbung abschicken oder Anrufen).

## 3. Durchsicht und Beurteilung der Bewerbungsunterlagen

Vollständige Bewerbungsunterlagen umfassen Bewerbungsschreiben, Foto, Lebenslauf, Schulzeugnisse, Zeugnisse von früheren Arbeitgebern, Dokumente von Prüfungen, Fortbildungsnachweise. Die Beurteilung der Unterlagen bezieht den Stil des Bewerbungsschreibens ebenso mit ein wie das äußere Erscheinungsbild der Bewerberin, die Aussagen der Zeugnisse oder die Gesamtpräsentation und Vollständigkeit der Bewerbung. Darüber hinaus sind Lücken im Lebenslauf, Arbeitsunterbrechungen oder häufiger Praxiswechsel von Bedeutung.

### Und bedenken Sie: Wer fragt, der führt!

## 4. Durchführung des Bewerbungsgesprächs

Nehmen Sie sich je nach zu besetzender Stelle 1/2 – 1 Std. Zeit für das Gespräch. Für den Ablauf haben sich folgende Schritte bewährt:

- Die Bewerberin schildert ihre persönliche Situation und ihren beruflichen Werdegang: Erfahrungen, Tätigkeits-schwerpunkte, Interessensgebiete, Stellenwechsel, Fort- und Weiterbildungen. Achten Sie dabei auch auf Wortwahl, Körpersprache und Verhaltensweisen.
- Fragen Sie nach den individuellen Erfahrungen in der bisherigen Arbeit: wo liegen Neigungen der Bewerberin; welche Gründe gab es für Stellenwechsel; wie sieht sie ihre Aufgabe und Rolle gegenüber den Patienten? Stellen Sie konkrete Fragen, die sich auf die Anforderungen beziehen, die Sie an die neue Mitarbeiterin stellen. Hier sind auch „Stressfragen“ sinnvoll, etwa nach dem Verhalten in kritischen Situationen und aus dem Praxisalltag („Was würden Sie tun, wenn ...?“). Häufig sind hierbei nicht nur die Antworten selbst aufschlussreich, sondern die Art, wie sie gegeben werden. Als Faustregel gilt: Je mehr Verantwortung die zukünftige Mitarbeiterin übernehmen soll, desto genauer sollten Sie sich ein Bild von ihr, ihrer Einstellung zur Arbeit und ihrem Verhalten im Alltag machen.

### Schritte bei der Personalauswahl

#### 0. Brauchen wir eine neue Mitarbeiterin?

#### 1. Anforderungsprofil erstellen

#### 2. Suche nach Interessenten

#### 3. Bewerbungsunterlagen beurteilen

#### 4. Bewerbungsgespräche durchführen

#### 5. Hospitation

#### 6. Entscheidung und Vertrag

- Stellen Sie sich und die Praxis vor, einschließlich Ihrer „Philosophie“, denn nur so wird deutlich, ob beide Seiten zueinander passen. Zeigen Sie die Praxisräume und den zukünftigen Arbeitsplatz, damit sich die Bewerberin ein Bild von Ihrer Praxis machen kann.
- Besprechen Sie die zukünftigen Aufgaben, Ihre Vorstellungen und Ihre Erwartungen an eine neue Mitarbeiterin entsprechend dem vorher entwickelten Anforderungsprofil.
- Geben Sie ausdrücklich die Möglichkeit, Fragen zu stellen. Die Art der Fragen wird Ihnen Aufschluss über Denkweisen und Interessen der Bewerberin geben.
- Klären Sie Gehalts- und Arbeitszeitvorstellungen sowie den möglichen Arbeitsbeginn ab.

#### 5. Hospitation

Bewerberinnen, die nach dem Gespräch in die engere Wahl kommen, können gebeten werden, an einem Tag für einige Zeit in der Praxis zu hospitieren. Denn selten kann ein noch so gut geführtes Bewerbungsgespräch die konkrete Erfahrung ersetzen.

## „Wer fragt, der führt!“

#### 6. Entscheidung und Vertrag

Holen Sie auch die Meinung Ihrer Mitarbeiterinnen ein. Die Entscheidung aber sollten Sie selbst der angenommenen Bewerberin mitteilen. Nutzen Sie bei Vertragsabschluss die Chance, der neuen Mitarbeiterin deutlich zu machen, was Sie unter moderner Personalführung verstehen: Sie können ihr die Gründe für Ihre Entscheidung erläutern und sie bereits auf das Einführungsgespräch hinweisen.

#### Einführungsgespräch mit der neuen Mitarbeiterin

Die Begrüßung der neuen Mitarbeiterin ist Chefsache und sollte nicht an eine noch so kompetente Mitarbeiterin delegiert werden. Sie sollte mit einem Einführungsgespräch verbunden werden, in dem der Mitarbeiterin nochmals kurz ihre Aufgabenbereiche benannt, Ablauf und Einsatz in den ersten Tagen besprochen sowie ihre Stellenbeschreibung und – sofern vorhanden – das Praxishandbuch ausgehändigt werden. Und sie wird mit dem Praxisteam bekannt gemacht.

#### Einsatz einer Mentorin

Selbst eine Mitarbeiterin, die hochqualifiziert ist, muss sich in die neue Praxis einarbeiten: Sie muss möglichst schnell die spezifischen Abläufe und Gegebenheiten der Praxis kennen lernen und ggf. sogar weitere fachliche Kompetenzen erwerben, wie Einarbeitung in Ihr Computerprogramm oder Herstellen von Provisorien etc. Das trifft noch stärker auf eine weniger erfahrene Mitarbeiterin zu. Die Erfahrungen aus Praxisberatungen zeigen immer wieder, dass das oft unbefriedigend gelöst ist. Um die Einarbeitung möglichst schnell und effizient zu gestalten, hat sich daher der Einsatz einer Mentorin bewährt. Sie sollte ebenfalls an dem Einführungsgespräch teilnehmen. Die Mentorin ist eine praxiserfahrene Mitarbeiterin, die im selben Bereich arbeitet. Sie hat die vorübergehende Funktion einer Ansprechpartnerin und Anleiterin für die neue Mitarbeiterin:

- In der Einarbeitungsphase findet an einem festgelegten Tag pro Woche ein ca. 1/4- bis 1/2-stündiges Anleitungsgespräch zwischen der Mentorin und der neuen Mitarbeiterin statt.
- Dabei werden offene Fragen zu praxisspezifischen Abläufen und Gegebenheiten geklärt.
- Bei Bedarf vereinbaren beide in Absprache mit dem Praxisinhaber ein „Lernprogramm“, in dem konkret festgelegt wird, wie und wann die neue Mitarbeiterin fachliches Know-how unter gezielter Anleitung erwirbt. Dies ist umso wichtiger, je höher die Anforderungen sind, die Sie an Ihre Mitarbeiterinnen stellen.

Je qualifizierter eine neue Mitarbeiterin ist und je zügiger sie sich in Ihre speziellen Praxisgegebenheiten einarbeitet, desto schneller ist die Arbeit der Mentorin beendet.

Die Zeit, die Sie für die Tätigkeit der Mentorin investieren, wird mehr als ausgeglichen, indem

- eine gezielte und dadurch schnellere Einarbeitung der neuen Mitarbeiterin erfolgt
- Behandler und Team weniger Anlass haben, sich über mangelnde Fähigkeiten der „Neuen“ zu ärgern
- die neue Mitarbeiterin motivierter ist, da sie erfährt, was konkret von ihr erwartet wird und sie die gestellten Anforderungen schneller erfüllen kann.

#### Feedbackgespräch

Nach etwa einem Monat führt der Praxisinhaber ein ca. 1/4- bis 1/2-stündiges Feedbackgespräch mit der neuen Mitarbeiterin, möglichst gemeinsam mit der Mentorin. In diesem Gespräch erhält die neue Mitarbeiterin eine Rückmeldung über ihre bisherige Arbeit: wo hat sie sich gut eingearbeitet, welche Leistungen müsste sie noch verbessern. Ebenso werden mögliche Fragen der Mitarbeiterin und ihre eigene Einschätzung besprochen. Außerdem werden die nächsten Einarbeitungsschritte festgelegt und ggf. konkrete Vereinbarungen getroffen.

#### Fazit

Durch systematische Schritte bei der Personalauswahl, ein gezieltes Bewerbungsgespräch, ein Einführungs- und späteres Feedbackgespräch mit der neuen Mitarbeiterin und durch den Einsatz einer anleitenden Mentorin kann der Praxisinhaber die Einarbeitung neuer Mitarbeiterinnen effizienter und Erfolg versprechender gestalten. ◀

## kontakt:

Bernd Sandock  
Dipl.-Psychologe  
zahnarzt-beratung-sandock  
Spindelmühler Weg 22  
12205 Berlin  
Tel.: 0 30/81 29 40 63  
Fax: 0 30/81 29 40 60  
E-Mail: zahnarzt@beratung-  
sandock.de  
www.zahnarzt-  
beratung-sandock.de









# Rechte und Pflichten

*Nahezu jede Zahnarztpraxis bildet junge Menschen zu Arzthelferinnen, technischen Assistenten oder in anderen Berufen aus. Das Berufsausbildungsverhältnis wird zum Schutz der Auszubildenden durch zahlreiche gesetzliche Regelungen beeinflusst. Vielen Ausbildern sind jedoch nicht alle Vorschriften bekannt, sodass sie ihre eigenen Rechte nicht wahrnehmen oder ungewollt Rechte der Auszubildenden vernachlässigen. Im Folgenden geben wir Antworten auf in der Praxis häufig gestellte Fragen zum Ausbildungsverhältnis.*

▶ **Fachanwalt für Arbeitsrecht Rolf Krügermeyer-Kalthoff**

**Welche Vorschriften regeln Begründung, Inhalt und Durchführung des Ausbildungsverhältnisses?**

Das Berufsbildungsgesetz (BBiG) regelt berufsbereichsübergreifend die grundlegenden Rechte

**Welche öffentlichen Stellen sind als Ansprechpartner und Aufsichtsbehörden zuständig?**

Die für die Berufsausbildung zuständige Stelle für Zahnärzte ist die Zahnärztekammer. Sie führt beispielsweise das Berufsausbildungsverzeichnis, prüft die Geeignetheit der Ausbilder und schlichtet Streitigkeiten zwischen Ausbildern und Auszubildenden. Bei der Kammer stehen Ausbildungsberater für Fragen zur Berufsausbildung zur Verfügung.

**Wie kommt ein Ausbildungsvertrag zu Stande?**

Das Ausbildungsverhältnis wird durch einen Ausbildungsvertrag zwischen Ausbildendem und Auszubildendem begründet. Ist der Auszubildende minderjährig, wird er durch seinen gesetzlichen Vertreter, seine Eltern, vertreten.

Auf Seiten des Ausbildenden darf ein Ausbildungsvertrag nur abgeschlossen werden, wenn er die persönliche und fachliche Eignung zum Ausbilder aufweist. Diese Voraussetzungen werden von der Kammer überwacht.

Der wesentliche Inhalt des Ausbildungsvertrages ist schriftlich niederzulegen. Hierzu zählen gem. § 4 BBiG beispielsweise das Ziel, der Beginn und die Dauer sowie die zeitliche und sachliche Gliederung der Berufsausbildung, die Dauer der Probezeit, Vergütung, Urlaub. Die Schriftform ist nur deklaratorisch; wirksam ist der Vertrag auch dann, wenn er mündlich geschlossen worden ist, wovon aus Gründen der Beweissicherung



*Rolf Krügermeyer-Kalthoff (2. v.r.) ist als Fachanwalt für Arbeitsrecht tätig.*

und Pflichten der Auszubildenden sowie der Ausbildenden. Darüber hinaus finden sich im Jugendarbeitsschutzgesetz für alle minderjährigen Auszubildenden weitere Vorschriften hinsichtlich der Arbeitszeit und Freizeit, bezüglich Beschäftigungsverboten und Beschäftigungsbeschränkungen. Für jeden anerkannten Ausbildungsberuf existieren zudem Ausbildungsordnungen. Sie regeln jeweils die Voraussetzungen für die Aufnahme eines Ausbildungsberufs und enthalten den Ausbildungsrahmenplan, der inhaltlich festlegt, was die Auszubildenden an Fähigkeiten und Kenntnissen erlernen sollen.

## info:

Eisenbeis  
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH  
Rösrather Str. 759, 51107 Köln  
Tel.: 02 21/8 80 40 60  
E-Mail: eisenbeis-koeln@etl.de  
www.eisenbeis-rechtsanwaelte.de

dringend abzurufen ist. Unwirksam sind u.a. solche Vereinbarungen im Ausbildungsvertrag, durch die der Auszubildende zu einem Verbleib im Betrieb nach der Ausbildungszeit, zu Vertragsstrafen oder der Zahlung von Lehrgeld verpflichtet wird.

Der Abschluss des Ausbildungsvertrages ist bei der zuständigen Stelle in das Berufsausbildungsverzeichnis eintragen zu lassen. Ein Verstoß gegen diese Pflicht kann schlimmstenfalls mit einer Geldbuße von 1.000,00 Euro geahndet werden.

#### **Für welchen Zeitraum kann ein Ausbildungsverhältnis wirksam vereinbart werden?**

Die Ausbildung soll im Regelfall nicht mehr als drei und nicht weniger als zwei Jahre dauern. Im Einzelfall kann die zuständige Stelle die Ausbildung verkürzen oder verlängern. Die Ausbildungszeit verlängert sich automatisch, wenn der Auszubildende die Abschlussprüfung nicht bestanden hat, dies jedoch höchstens um ein Jahr, es sei denn, dass Ausnahmetatbestände, wie Schwangerschaft oder Behinderung, gegeben sind.

Das Ausbildungsverhältnis endet grundsätzlich mit Ablauf der vereinbarten Ausbildungszeit, es sei denn, die Abschlussprüfung wurde bereits vor Ablauf der Ausbildungszeit erfolgreich abgelegt. Die einvernehmliche Aufhebung des Ausbildungsverhältnisses ist jederzeit möglich; dies bedarf bei Minderjährigen allerdings der Zustimmung der gesetzlichen Vertreter.

Der Auszubildende kann das Ausbildungsverhältnis jederzeit kündigen, wenn er die Ausbildung aufgeben will. Eine Kündigung ist bei minderjährigen Auszubildenden jedoch nur durch und gegenüber den gesetzlichen Vertretern möglich.

Während der Probezeit (dazu die nachfolgende Frage) kann das Ausbildungsverhältnis jederzeit und ohne Angabe von Gründen gekündigt werden. Nach Ablauf der Probezeit ist eine ordentliche Kündigung gesetzlich ausgeschlossen. Dann ist nur noch eine außerordentliche (in der Regel fristlose) Kündigung aus wichtigem Grund möglich. Einmalige Verfehlungen des Auszubildenden rechtfertigen eine solche Kündigung nicht.

Jede Art der Kündigung bedarf zu ihrer Wirksamkeit zwingend der Einhaltung der Schriftform. Zum Beweis des Zugangs der Kündigung sollte der Erhalt der Kündigung vom Auszubildenden quittiert werden lassen.



**Die IDS-Neuheit: SIRONiTi –  
der neue Star in der Endodontie.**

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

**sirona.**  
The Dental Company

#### **Muss eine Probezeit vereinbart werden? Welche Folgen hat dies?**

Zwischen den Vertragspartnern muss eine Probezeit von mindestens einem und höchstens drei Monaten vereinbart werden. Sie verlängert sich nicht, wenn der Auszubildende zwischenzeitlich erkrankt.

Während der Probezeit ist sowohl der Auszubildende als auch der Auszubildende berechtigt, das Ausbildungsverhältnis jederzeit ohne die Angabe von Gründen zu kündigen.

#### **Welche Beschränkungen sind bei der Vereinbarung der Arbeitszeit zu beachten? Was gilt an Berufsschultagen?**

Auszubildende dürfen pro Tag höchstens 8 und pro Woche höchstens 40 Stunden im Ausbildungsbetrieb tätig sein. Ihnen ist bei einer Arbeitszeit von 4,5 bis 6 Stunden eine Pause von einer 1/2 Stunde, bei einer Arbeitszeit von mehr als 6 Stunden eine Stunde Pause täglich und am Stück zu gewähren.

Auszubildenden, die am Beginn des Kalenderjahres noch nicht 16 Jahre alt sind, ist ein Jahresurlaub von 30 Werktagen, Auszubildenden, die noch nicht 17 Jahre alt sind, 27 Werktagen und Auszubildenden unter 18 Jahren 25 Werktagen zu gewähren. Während der Urlaubszeit ist die vereinbarte Vergütung ungekürzt fortzuentrichten.

An Berufsschultagen ist der Auszubildende verpflichtet, den Auszubildenden von der Arbeitspflicht freizustellen. Dauert die Berufsschule länger als fünf Stunden (à 45 Minu-

#### **tipp:**

Nähere Informationen erhalten  
Sie mit Hilfe unseres  
Faxcoupons auf S. 5.

ten), ist der gesamte Tag arbeitsfrei. Ist der Berufsschulunterricht allerdings auf zwei Tage in der Woche verteilt, ist der Auszubildende am zweiten Tag nach Ende des Schulunterrichts verpflichtet, beim Ausbildungsbetrieb zu arbeiten. Der Auszubildende hat das Recht, den Besuch der Berufsschule durch den Auszubildenden zu kontrollieren.

**Welche Vergütung ist den Auszubildenden zu zahlen?**

Auszubildende haben Anspruch auf eine angemessene Vergütung ihrer Tätigkeit. Angemessen ist die Vergütung, wenn sie nicht mehr als 20% unter der von der zuständigen Stelle empfohlenen Vergütung liegt. Die Vergütung muss mit jedem Ausbildungsjahr ansteigen. Überstunden sind über das vereinbarte Entgelt hinaus zu vergüten oder durch Freizeit auszugleichen. Die Vergütung ist auch in Zeiten der Freistellung oder der unverschuldeten Krankheit zu bezahlen. Auf Grund des Umstands, dass die Auszubildenden keine Entgelt im arbeitsrechtlichen Sinne darstellt, sondern eine Art „Erziehungsgeld“, ist sie weder pfändbar noch an Dritte abtretbar.

**Wird die Ausbildungszeit auf die Betriebszugehörigkeit angerechnet, sodass nach Beendigung der Ausbildung und Übernahme des Auszubildenden sofort das Kündigungsschutzgesetz Anwendung findet?**

Das Kündigungsschutzgesetz mit seinen hohen Anforderungen an die Begründung

einer ordentlichen Kündigung (zulässig sind nur Kündigungen aus personen-, verhaltens- oder betriebsbedingten Gründen) findet allein dann Anwendung, wenn der kündigende Betrieb in der Regel mehr als fünf Arbeitnehmer beschäftigt (sog. Schwellenwert) und der zu kündigende Arbeitnehmer länger als sechs Monate im Betrieb beschäftigt ist. Auszubildende werden beim Schwellenwert gar nicht, Teilzeitbeschäftigte nur teilweise berücksichtigt. Für den Fall, dass ein Auszubildender vom Ausbilder nach Ende der Ausbildungszeit in ein Arbeitsverhältnis übernommen wird, ist die Ausbildungszeit bei der Berechnung der 6-Monatsfrist zu berücksichtigen.

**Besteht nach dem Ende der Ausbildungszeit eine Pflicht zur Weiterbeschäftigung? Welche vertraglichen Möglichkeiten der Beschäftigung bestehen?**

Grundsätzlich endet das Arbeitsverhältnis nach dem Ablauf der Ausbildungszeit. Es besteht keine Verpflichtung zur Weiterbeschäftigung des Auszubildenden. Wird dieser jedoch weiterbeschäftigt, ohne dass dies vertraglich vereinbart wurde, entsteht automatisch ein unbefristetes Arbeitsverhältnis, das nur noch durch Kündigung oder Aufhebungsvertrag beendet werden kann.

Eine vertragliche Vereinbarung hinsichtlich einer Weiterbeschäftigung des Auszubildenden ist frühestens sechs Monate vor Ablauf der Ausbildungszeit zulässig. Alle vorher getroffenen Vereinbarungen verlieren sodann ihre Wirksamkeit. Für die Übernahme von Auszubildenden gilt die Besonderheit, dass der Abschluss eines befristeten Arbeitsverhältnisses zulässig ist, ohne dass es hierfür eines sachlichen Befristungsgrundes bedarf. Dies ist aber nur für höchstens 2 Jahre möglich. Während dieser Zeit kann die Befristung drei Mal verlängert werden.

**Welchen Zweck hat die Schiedsstelle bei Streitigkeiten zwischen Auszubildenden und Auszubildenden?**

Bei Streitigkeiten aus einem bestehenden Arbeitsverhältnis ist der gerichtlichen Geltendmachung ein Verfahren vor einem Ausschuss vorgeschaltet, der von der Kammer zu gleicher Zahl aus Arbeitnehmern und Arbeitgebern gebildet wird. Die Anrufung ist nicht verpflichtend, wenn das Arbeitsverhältnis bereits beendet ist, wohl aber dann, wenn um die Wirksamkeit der Beendigung gestritten wird. ◀

ANZEIGE

**Die IDS-Neuheit: SIDEXIS XG – digitales Röntgen in der nächsten Generation.**

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

**sirona**  
The Dental Company

# Nutzen Sie Ihr Team!

*Dauerhaft können Sie es sich in der heutigen Zeit nicht mehr leisten, den gesamten Umsatz in Ihrer Praxis alleine zu erwirtschaften. Wie Sie Ihr Personal noch gewinnbringender einsetzen können, erläutert Ihnen unser Experte im folgenden Beitrag.*

▶ **Dipl.-Betriebsw. Thomas Weilbach**

**N**eben den Fremdlaborkosten stellen die Personalkosten den größten Kostenblock in der Zahnarztpraxis dar. Zur Beurteilung der Rentabilität einer Praxis sind nicht die absoluten Personalkosten entscheidendes Kriterium, sondern das Verhältnis der Personalkosten zum erwirtschafteten Umsatz. Dieses Verhältnis ist von Praxis zu Praxis unterschiedlich und liegt in Deutschland zwischen 15 % und 35 % bezogen auf den Umsatz. Der Durchschnitt liegt bei ca. 22 %. Liegen Sie mit Ihrer Praxis über diesen 22 % ist dies nicht etwa Grund eine Helferin zu entlassen, es ist vielmehr Indiz dafür, dass die von Ihnen erwirtschafteten Umsätze bezogen auf Ihr Personal zu niedrig sind. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass in einer solchen Praxis meistens mit den Patienten zu wenig über Zuzahlungen gesprochen wird. Die Selbstzahleranteile in diesen Praxen liegen meist unter 40 % bezogen auf den Gesamtumsatz.

Es gibt natürlich auch Fälle, in denen nicht nur der Umsatz zu niedrig ist, sondern darüber hinaus auch noch eklatante organisatorische Mängel bestehen, die das „Bevorraten“ von ein bis zwei Helferinnen über das normale Maß hinaus nötig machen. Auch bei diesen Praxen ist durch die Einführung von Qualitätsstandards der Praxisablauf so zu optimieren, dass diese tatsächlich überflüssigen Helferinnen eingespart oder aber gewinnbringender eingesetzt werden können.

## Rentabilitätsrechnung für eine Prophylaxehelferin

Die Prophylaxe ist in vielerlei Hinsicht mit der interessanteste Bereich zur Erwirtschaftung von Selbstzahlerumsätzen in Ihrer Praxis.

1. Der Umsatz und die damit verbundene Arbeit wird komplett auf eine Helferin delegiert.
2. Es wird nicht nur Primärumsatz durch die professionelle Zahnreinigung erbracht, darüber hinaus ist die Prophylaxeabteilung ein Marketinginstrument für Ihre Praxis, da sie zur Gewinnung von Selbstzahlerumsätzen unumgänglich ist. Darüber hinaus kann der Patient bereits von der Helferin auf weitere Behandlungen wie z.B. Bleaching, Inlays, Implantate etc. aufmerksam gemacht werden.
3. Durch die Einführung eines Recall-Systems erhöhen Sie automatisch auch Ihre Scheinzahl und können so evtl. drohende Wirtschaftsprüfungen vermeiden.
4. Sie tun Ihren Patienten etwas Gutes.

Bei einer Praxis mit 400–500 Scheinen pro Quartal ist grundsätzlich ein Prophylaxeumsatz von ca. 100.000 EUR realisierbar. Dies ist sicherlich nicht im ersten Jahr möglich. Nach unserer Erfahrung kann ein solcher Umsatz aber innerhalb von drei Jahren erreicht werden. Realistisch betrachtet ist es im ersten Jahr nach Einführung des Prophylaxekonzeptes möglich ca. 15 % der Patienten für das Recall-System zu gewinnen. Im zweiten Jahr sind es bereits 30 %, im dritten Jahr liegt der Anteil bei 40 %. Im ersten Jahr entspricht dies acht Sitzungen pro Woche, im zweiten Jahr 16, im

**Die IDS-Neuheit: CEREC 3D –  
Behandeln in einer neuen  
Dimension.**

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

**sirona**  
The Dental Company



## der autor:

*Thomas Weilbach hat sich seit einigen Jahren auf die steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung von Zahnarztpraxen und Zahnkliniken spezialisiert. Er ist leitender Mitarbeiter einer auf die Beratung von Zahnärzten spezialisierten Steuerberatungsgesellschaft mit Hauptsitz in Frankfurt am Main. Darüber hinaus veröffentlicht der Geschäftsführer einer Zahnklinik diverse Beiträge zum Thema Praxisoptimierung. Zum Beispiel als Mitautor des Buches „Der Ausweg“.*

Gewinnermittlung Prophylaxeabteilung				
Jahr	1. Jahr EUR	2. Jahr EUR	3. Jahr EUR	6. Jahr EUR
<b>Einnahmen:</b>				
<b>Kassenpatient</b>				
90 % der Behandlung à 75 EUR	23.355	46.777	62.370	77.962
<b>Privatpatient</b>				
10 % der Behandlung à 200 EUR	6.920	13.800	18.400	23.100
<b>Summe der Einnahmen</b>	<b>30.275</b>	<b>60.577</b>	<b>80.770</b>	<b>101.062</b>
<b>Ausgaben:</b>				
<b>Fixkosten für ein Prophylaxezimmer</b>	12.800	12.800	12.800	2.400
<b>variable Kosten:</b>				
<b>Personalkosten Prophylaxehelferin</b>				
13 Gehälter inkl. 22 % Lohnnebenkosten = Jahresgehalt 39.600 EUR nach Auslastung durch Plax	8.712	17.424	23.364	29.304
<b>Materialkosten (pro Behandlung ca. 9 EUR)</b>	3.267	6.543	8.730	10.908
<b>Summe der Ausgaben</b>	<b>24.779</b>	<b>36.767</b>	<b>44.894</b>	<b>42.612</b>
<b>Gewinn</b>	<b>5.496</b>	<b>23.810</b>	<b>35.876</b>	<b>58.450</b>

Quelle: ADVISA Steuerberatungs GmbH

ritten Jahr 21 und ab dem vierten Jahr 26 Sitzungen pro Woche. Wie ich meine, eine lösbare Aufgabe. Je nach Praxis liegt der maximal zu erreichende Anteil zwischen 50 % und 60 %. Dieser Prozentsatz entspricht auch den Prozentsätzen von Marktumfragen, wie hoch das Interesse der Gesamtbevölkerung an der Prophylaxe ist. Eine Prophylaxehelferin kann pro Jahr ca. 1.200 Stunden Prophylaxeumsatz erwirtschaften. Dies entspricht bei einem durchschnittlichen Stundensatz von 100 EUR einem Gesamtumsatz von 120.000 EUR. Sie sehen also, dass Sie in einer durchschnittlich großen Praxis maximal eine Helferin auslasten können. Wie Sie der folgenden Gewinner-

mittlung entnehmen können, erzielen Sie bereits im ersten Jahr einen zusätzlichen Gewinn von ca. 5.000 EUR. Dieser Gewinn steigt kontinuierlich an und beträgt im sechsten Jahr bereits 58.000 EUR.

### Erfolgsüberwachung

Zur erfolgreichen Umsetzung eines solchen Konzeptes reicht es jedoch nicht aus, die Prophylaxe lediglich anzubieten. Mindestens ebenso wichtig ist die ständige betriebswirtschaftliche Kontrolle und Weiterentwicklung des Pophylaxeconceptes. So sollten Sie mit Ihrem Steuerberater zunächst mengen- und dann auch umsatzmäßig die Ziele festlegen, die Sie in diesem Sektor erreichen möchten. Diese Soll-Werte werden dann monatlich mit den Ist-Werten aus der BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertung) verglichen. Die Gründe für etwaige Abweichungen werden analysiert und geeignete Korrekturmaßnahmen werden gegebenenfalls eingeleitet. Basis für diesen Soll-Ist-Vergleich ist eine aussagekräftige BWA. Die BWA sollte so gestaltet sein, dass die Einnahmen in die einzelnen Leistungsbereiche unterteilt werden. Ist dies nicht der Fall, haben Sie keine Möglichkeit zu erkennen, ob Ihre Prophylaxeabteilung profitabel arbeitet.

### Bleaching

Für das Office-Bleaching benötigen Sie z.B. bei der Verwendung von „Brite-Smile“ ca. 90 bis 120 Minuten Zeit. Dabei entfallen ca. 60 Minuten auf den reinen Bleaching-Vorgang, 30 bis 60 Minuten entfallen auf die Beratung, das Vor- und Nachbereiten des Patienten. Für die Behandlung werden je nach Praxis zwischen 550–650 EUR abgerechnet. Der Materialaufwand liegt bei 300 EUR, wobei der Hauptanteil auf die dazu nötige Plasmalampe entfällt. Der Deckungsbeitrag liegt also bei 250–350 EUR je Behandlung. Da Sie selbst nur ca. 30 Minuten Ihrer kostbaren Behandlungszeit (Wert ca. 150 EUR) investieren müssen und der Rest von einer geschulten Helferin übernommen wird (Wert ca. 20 EUR), erwirtschaftet Ihre Helferin einen zusätzlichen Profit für Ihre Praxis von ca. 180 EUR pro Behandlung. Sie sehen, auch in diesem Bereich kann Ihr Personal erheblich zur Steigerung des betriebswirtschaftlichen Ergebnisses beitragen.

### Eigenlaborumsätze durch Helferin

In einem Eigenlabor ohne Techniker werden einfache Laborarbeiten wie z.B.

- Herstellung individueller Löffel

ANZEIGE

**Die IDS-Neuheit:  
C5+ – Kompaktheit neu definiert.**

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

**sirona**  
The Dental Company



ANZEIGE

- Einartikulierung von Gesichtsbögen
- Herstellung von Bisschablonen
- Anfertigung von Sägemodellen
- Anfertigung von Schienen etc.

erbracht. Dass Ihre Helferin auch hier erheblich zur Umsatzsteigerung beitragen kann, mache ich Ihnen am Beispiel der Schiene deutlich. Sie werden nur zur Feststellung der medizinischen Indikation, zum Einsetzen und Anpassen dieser Schiene benötigt. Die Abdrucknahme sowie die Herstellung der Schiene im Tiefziehgerät erfolgt durch die Helferin. Für eine solche Schiene erhalten Sie von der Krankenkasse ca. 230 EUR. Da Sie hierbei max. zehn Minuten (Wert ca. 50 EUR) benötigen werden, erzielt den restlichen Umsatz Ihre Helferin. Selbst wenn diese damit 30 Minuten beschäftigt sein sollte (Wert ca. 20 EUR) erzielt Ihre Helferin einen zusätzlichen Deckungsbeitrag von ca. 160 EUR pro Schiene. Weitere zusätzliche Umsätze sind z.B. auch von einem Assistenten oder von einem Techniker zu erzielen. Hier sollten Sie jedoch zunächst das Gespräch mit Ihrem Steuerberater suchen, da die Einstellung eines Technikers oder auch eines Assistenten sich erst bei einem gewissen Umsatz und einer entsprechenden Auslastung von Ihnen rechnet. Warum wollen Sie also noch alleine arbeiten, wenn Sie durch gezielte Delegation 100.000 EUR und mehr Umsatz erlangen können?

### Outsourcing

Eine weitere Überlegung Ihre Praxis hinsichtlich der Personalkosten zu optimieren, stellt das Outsourcing dar. Können Sie Ihre rheto-

risch begabte Abrechnungshelferin eventuell besser als Rezeptionskraft in der Patientenbetreuung oder sogar als Prophylaxehelferin einsetzen, sollten Sie sich die Frage stellen, ob es Sinn macht, die Abrechnung auf eine externe selbstständige Abrechnungshelferin auszugliedern.

### Fazit:

Hinsichtlich der Personalkosten bestehen erhebliche Optimierungsmöglichkeiten für Ihre Praxis. Sie sollten in jedem Falle prüfen, wie Sie Ihr Personal noch gewinnbringender in Ihrer Praxis einsetzen können. ◀



**Die IDS-Neuheit: CEREC inLab – das neue Spektrum vollkeramischer Restauration.**

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

**sirona**  
The Dental Company

44 Std. x 100 EUR/Std.  
→ **4.400 EUR / Monat**  
→ **52.800 EUR / Jahr**  
Jetzt haben Sie nicht nur Geld für die Abrechnungserstellung gespart, sondern einen Zusatzprofit erwirtschaftet.

Neben dem Spareffekt kann die angestellte ZMF/ZMV in dieser zusätzlichen Zeit Prophylaxeumsatz erwirtschaften. Auch die Zusammenarbeit mit einem Rechenzentrum kann ähnliche Effekte bringen.

### Betriebswirtschaftlicher Vergleich:

#### Selbstständige externe Abrechnungshelferin:

verdient. zw. 30 EUR – 60 EUR/Std. + 16 % USt.

#### Berechnung der Abrechnungskosten/Monat

Für eine Praxis mit ca. 600.000 EUR Umsatz im Jahr benötigt die Dame ca. 1 Tag / Woche für die Erstellung der ges. Abrechnung inkl. HKPs etc. d.h.

35 EUR/Stunde x 34 Stunden. + 16 % USt. =

**Gesamtkosten: 1.380 EUR/Monat**

**Vorteile: Ersparnis 248 EUR/ Monat und bessere Abrechnung**

#### Angestellte interne Abrechnungshelferin:

verdient zw. 2.000 EUR – 3.500 EUR/Monat

+ 22 % Lohnnebenkosten d. h.

13 x 3.000 EUR + 22 % LNK = 47.580 EUR/Jahr

das Jahr hat 252 Arbeitstage

./. 30 Tage Urlaub, Krankheit etc.

222 Tage => 1.268 Stunden/Jahr

47.580 EUR/ 1.268 Std. => 37 EUR/Stunde

#### Berechnung der Abrechnungskosten/Monat

34 Stunden (extern)

+ 10 Stunden (benötigt die interne länger, da schlechter geschult, weniger Routine und durch Störungen etc. abgelenkt)

= 44 Stunden x 37 EUR =

**Gesamtkosten: 1.628 EUR/Monat**

### info:

Weitere Informationen zu diesem Thema erhalten Sie von

Thomas Weilbach  
ADVISA Steuerberatungs GmbH  
Humboldtstr. 12  
60318 Frankfurt a.M.  
Tel.: 0 69/15 40 09-39  
Fax: 0 69/15 40 09-98  
E-Mail: Weilbach@advisa-online.de

# Räumen Sie Steine aus dem Weg

*Gesundheitsreformen und Leistungsbudgetierungen haben vielen Zahnärzten in den letzten Jahren schonungslos klar gemacht, dass allein auf Basis einer Kassenmedizin der wirtschaftliche Praxiserfolg nur noch sehr schwer realisierbar ist. Die Konsequenz daraus ist, dass heute immer mehr Zahnärzte die Integration privater Leistungen in die Praxis forcieren. Der Weg zu einer deutlichen Erhöhung privat zu liquidierender Leistungen ist aber oft steinig. Es gilt, die Patienten von den Vorteilen einer hochwertigen Zahnmedizin zu überzeugen. Dies gelingt oft nur, wenn in der Praxis neben der medizinischen Qualität ein ganzheitliches, patientenorientiertes Konzept umgesetzt wird.*

▶ Dipl.-Kfm. Thomas Fischer / Bianca Engel



Thomas Fischer



Bianca Engel

## die autoren:

Dipl.-Kaufmann Thomas Fischer,  
New Image Dental  
Bianca Engel, Pädagogin,  
New Image Dental.

Ein auf die Forcierung von Privatleistungen orientiertes Praxiskonzept sollte als obersten Grundsatz die Wünsche und Interessen des Zahnarztes berücksichtigen. Ein Zahnarzt kann seine Praxis in der Regel nur dann erfolgreich führen, wenn er in der Lage ist, die Bedürfnisse seiner Patienten optimal zu erfüllen. Voraussetzung dafür ist, dass er seine Stärken kennt und genau weiß, auf welche Bereiche der Zahnmedizin seine Praxis ausgerichtet sein soll. Insbesondere folgende Fragen sind für den Arzt bei dieser Überlegung wichtig:

- Wo liegen meine Kernkompetenzen?
- Auf welche zahnmedizinischen Gebiete möchte ich mich spezialisieren?
- Was sind für mich in Zukunft die größten fachlichen Herausforderungen?

Diese Erwägungen bilden nun die Grundlage für das Praxiskonzept, das drei essentielle Faktoren beinhaltet – die fachliche Kompetenz, die Wünsche der Patienten und die Zusammenarbeit des Praxisteam.

### Die Praxisanalyse

Ist sich ein Zahnarzt über seine Wünsche und Ziele nun im Klaren, sollte er seine

Praxis auf den Prüfstand stellen, seine Zielvorstellungen also mit der konkreten Ist-Situation vergleichen. Als Maßstab können hier der unmittelbare Vergleich mit anderen Zahnarztpraxen oder die kritische Einschätzung seiner Patientenzielgruppen dienen. Externe Spezialisten, die Zahnärzte bei einer solchen Praxisanalyse unterstützen können, gewährleisten einen objektiven Blick und verhindern die Folgen, die sich aus der sog. Betriebsblindheit ergeben können.

### Das fachliche Know-how

Hochwertige Leistungen können natürlich nur dann überzeugend an die Patienten gebracht werden, wenn Zahnarzt und Praxisteam fachlich auf höchstem Niveau arbeiten. Aus diesem Grund sind Zertifizierungen, Fortbildungen, Schulungen und Trainings unabdingbar. Dies gilt sowohl für die Tätigkeitsbereiche, die der Arzt schwerpunktmäßig anbietet, als auch für alle anderen Bereiche, die private Liquidationen mit sich bringen. Ist der Arzt in der Durchführung dieser Leistungen geschult? Gibt es ausgebildete Prophylaxe-Kräfte? Sind Spezialisierungen für bestimmte medizinische Bereiche vorhanden?

### Marketinginstrumente zur Patientenbindung

Unternehmen, die Kunden für sich gewinnen wollen, geben Imagebroschüren heraus, in denen sie sich, ihre Mitarbeiter und die Vorzüge ihrer Produkte herausstellen. Auf diese Weise sollten sich natürlich auch Zahnärzte präsentieren. Denn nur wenn Patienten die Leistungen einer Praxis kennen, können diese auch aktiv nachgefragt werden. Außerdem ist es wichtig, Deckungsgleichheit zwischen den Stärken und Zielen des Zahnarztes und den Bedürfnissen der Patienten zu erzielen. Eine Praxis, die ihre Philosophie professionell nach außen trägt, indem über verschiedene Medien die Service-Orientierung und das hochwertige Leistungsspektrum der Praxis kommuniziert wird, gewinnt und bindet „Wunschpatienten“. Gut aufbereitete, für den Patienten verständliche Informationsbroschüren leisten hier einen wichtigen Beitrag. Neben der Präsentation der Behandlungsmethoden empfiehlt es sich, ebenfalls eine Praxis- und Teambroschüre herauszugeben. Neupatienten kann diese vor ihrem ersten Termin zugeschickt werden. Auf diese Weise haben sie Gelegenheit, sich vorab mit der Philosophie der Praxis auseinander zu setzen.

### Professionelle Beratung

Die Integration von Privatleistungen in die Praxis muss mit einer ausführlichen, kompetenten Beratung einhergehen. Im Mittelpunkt sollten dabei die ganz persönlichen Bedürfnisse und Wünsche des Patienten stehen. Der Erfolg einer solchen Beratung hängt in entscheidendem Maße vom Geschick des Zahnarztes in der Gesprächsführung ab. Das bedeutet nicht, dass er sich in die oftmals ungeliebte Rolle des Verkäufers drängen lassen sollte. Vielmehr gibt es elementare Grundregeln erfolgreicher Beratungsgespräche, durch deren Einhaltung sowohl Zahnarzt als auch Patient profitieren.

#### Die wichtigsten Grundregeln:

- Führen Sie einen Dialog und keinen Monolog.
- Lassen Sie Ihren Patienten reden (Verhältnis 80:20).
- Führen Sie das Gespräch durch gezielte offene Fragen.
- Bringen Sie die wahren Wünsche und Bedürfnisse Ihres Patienten in Erfahrung.
- Verdeutlichen Sie Ihrem Patienten die für ihn zentralen Vorteile und sprechen Sie recht früh die Kosten der Behandlung an.

- Lassen Sie sich die Zwischenergebnisse des Gesprächs durch das Stellen geschlossener Fragen bestätigen.
- Hören Sie aktiv zu und lassen Sie Ihren Patienten unter zwei maßgeschneiderten Lösungen wählen.
- Haken Sie nach, wenn es Unklarheiten gibt.
- Versuchen Sie, das Gespräch zu einem konkreten Abschluss zu bringen.
- Wenn der Patient Bedenken benötigt, vereinbaren Sie einen festen Entscheidungstermin und geben Sie ihm Informationsmaterial mit.

### Patientenorientierung

Ein Patient kann zwar recht schnell durch sachliche Argumente von der Qualität und dem Wert einer besonderen zahnmedizinischen Versorgung überzeugt werden. Die Entscheidung jedoch, diese für sich selbst in Anspruch zu nehmen und aus eigener Tasche zu bezahlen, kann nur auf der Basis einer vertrauensvollen Bindung und emotionaler Sicherheit gefällt werden. Und diese ist in hohem Maße von zahlreichen „Wohlfühlfaktoren“ abhängig, die dem Patienten unterschwellig oder ganz offensichtlich den Eindruck vermitteln, in dieser Praxis voll im Mittelpunkt der Bemühungen des gesamten Teams zu stehen. Das Telefon etwa, die Visitenkarte jeder Praxis, spielt dabei eine große Rolle. Wie werden Patienten am Telefon begrüßt? Hat die Dame am anderen Ende der Leitung eine angenehme Stimme, und ist sie freundlich und zuvorkommend?

Auch der (erste) Eindruck, den der Patient beim Empfang in der Praxis erhält, ist nicht zu unterschätzen. Eine durchgehend besetzte Rezeption und freundliche, hilfsbereite Mitarbeiterinnen, die die Patienten persönlich ansprechen, sorgen dafür, dass diese sich einfach gut fühlen. Angenehm gestaltete Räumlichkeiten, die jedem Neupatienten bei einem kleinen Praxisrundgang gezeigt werden, und insbesondere ein komfortables, mit aktuellen Zeitschriften ausgestattetes Wartezimmer, tragen zum „Wohlfühlambiente“ bei. Auch die Bereitstellung von Getränken im Wartezimmer und Zahnputzutensilien im Waschraum gehören zu einem ansprechenden Service. Darüber hinaus sollten Wartezeiten von mehr als zehn Minuten vermieden werden.

### Das Praxisteam

Eine optimale Patienten- und Serviceorientierung kann nur durch ein motiviertes Praxisteam gewährleistet werden. Deshalb ist es unbedingt erforderlich, dass nicht nur der Zahnarzt, sondern auch sein gesamtes Team

## info:

Eine Checkliste zum Thema „Professionelles Praxismarketing“ kann bei dem Autorenteam dieses Beitrags angefordert werden über

New Image Dental GmbH  
Agentur für Praxismarketing  
Jahnstraße 18  
55270 Zornheim  
Tel.: 0 61 36/95 55 00  
Fax: 0 61 36/9 55 50 33  
E-Mail:

zentrale@new-image-dental.de  
www.new-image-dental.de

von der Philosophie der Praxis überzeugt ist. Eine gute Kommunikation zwischen dem Arzt und seinen Mitarbeitern ist daher das A und O des Praxisalltags, in dem Zahnarzt und Team harmonisch zusammenarbeiten müssen.

Für den Zahnarzt ist es wichtig, dass ihm ein zuverlässiges Team zur Seite steht, das Verantwortung übernimmt. Im Idealfall betreut die Praxismanagerin die Organisation des Praxisablaufs. Der Zahnarzt selbst wird auf diese Weise entlastet und kann sich ganz auf seine Patienten konzentrieren. Allerdings ist es wichtig, dass er in der Funktion eines Coaches in regelmäßigen Abständen mit dem Team Rücksprache über die Praxisziele und die bereits erreichten Ergebnisse hält. Um das Praxisteam auf Dauer zu motivieren, ist ein kontinu-

*„Da die verstärkte Ausrichtung einer Praxis an privaten Leistungen eine Vielzahl von Maßnahmen erfordert, ist es für den Zahnarzt wichtig, das angestrebte Ziel stets im Auge zu behalten.“*

ierlicher Austausch von Behandler und Mitarbeiterinnen Grundvoraussetzung.

#### **Optimales Terminmanagement**

Zweifellos werden an die Mitarbeiterinnen zahlreiche Anforderungen gestellt. Neben dem fachlichen Know-how ist auch ihre soziale Kompetenz und ihr Kommunikationsverhalten gefragt. Darüber hinaus muss das Praxisteam organisatorischen Anforderungen gewachsen sein. Hierzu zählt insbesondere ein effektives Terminmanagement, das darauf ausgerichtet sein sollte, Kernzeiten zu entlasten, indem kurzfristige Termine in ruhigere Zeiten gelenkt werden. Ein effektives Terminmanagement wiederum setzt die Führung eines ausgefeilten, übersichtlichen Bestellsystems voraus, das am besten nur von einer Mitarbeiterin und einer Vertreterin geführt wird. Auf diese Weise

lassen sich die Termine zentral koordinieren und missverständliche Einträge vermeiden.

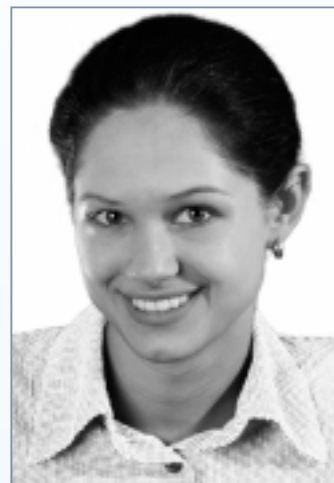
#### **Die Zielkontrolle**

Da die verstärkte Ausrichtung einer Praxis an privaten Leistungen eine Vielzahl von Maßnahmen erfordert, ist es für den Zahnarzt wichtig, das angestrebte Ziel stets im Auge zu behalten. Regelmäßige Kontrollen helfen, die Wirksamkeit der einzelnen Maßnahmen zu überprüfen. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass es manchmal etwas länger dauert, ehe eine Maßnahme greift und Wirkung zeigt. Es empfiehlt sich daher eine Kontrollanalyse, die anhand vorher festgelegter, nachvollziehbarer Ziel-daten den Erfolg einer Maßnahme ermittelt bzw. die Ursachen eines Misserfolgs aufdeckt, die es dann in einem nächsten Schritt zu beseitigen gilt. Auf diese Weise kann die verstärkte Integration von Privatleistungen gezielt voran getrieben werden und Erfolge sehr klar bestimmten durchgeführten Maßnahmen zugeordnet werden.

#### **Fazit und Ausblick**

Das Anbieten privater Leistungen erweist sich in der Regel nur im Rahmen eines Gesamtkonzepts als sinnvoll und rentabel, da die Akzeptanz einer hochwertigen Zahnmedizin auf Patientenseite sehr stark an eine hohe Serviceorientierung und eine professionelle Darstellung einer Praxis gekoppelt ist. Dies bedeutet freilich auch, dass sich das Aufgabengebiet des Zahnarztes vergrößern wird.

Er muss über seine therapeutischen Tätigkeiten hinaus auch das Marketing seiner Praxis voranbringen. Diese neue Rolle eröffnet aber sowohl dem Behandler als auch dem Patienten große Chancen. Der Patient kann mit mehr Service, mehr Beratung und letztendlich angenehmeren Zahnarztbesuchen rechnen. Und der Arzt hat die Möglichkeit, sein persönliches Konzept von Zahnmedizin umzusetzen, was zu seiner beruflichen und persönlichen Zufriedenheit, zu einem motivierten Team und zum wirtschaftlichen Erfolg der Praxis beiträgt. ◀



***Damit ein Lächeln  
nicht die Welt kostet!***

**Vom TÜV zertifiziertes  
und überwacht  
Qualitätsmanagement  
nach ISO 9001:2000**

**Berlin – Singapore  
Seit 1992**

**Legal – Meisterhaft – Schnell**

- Keramikverblendung ab € 29
- Teleskope ab € 99
- Keramikinlay komplett € 79,90
- Goldinlay € 55
- NEM, TITAN, GALVANO

**Wir sind Spezialisten für exakte und  
preiswerte Kombi-Technik**

**Kostenvoranschläge und Infos:**

**www.prodentum.de**

**proDentum® Dentaltechnik GmbH  
Gerichtstr. 12/13  
D-13347 Berlin**

**Free Call: 0800 – 469 00 80  
Fax: 030 – 469 00 899**







# KZV muss Kürzungen berücksichtigen

*In einer aktuellen Entscheidung hat sich das Bundessozialgericht (BSG) zur rechtlichen Problematik der Verrechnung zwischen verschiedenen Kürzungsmechanismen in Bezug auf zahnärztliches Honorar geäußert (Urteil vom 21.05.2003, Aktenzeichen B 6 KA 24/02 R).*

▶ Rechtsanwälte Ralf Großbölting, Karl-Heinz Schnieder, Martin Voss

## tipp:

Die Problematik der Verrechnung verschiedener Belastungen der Zahnärzte bleibt aktuell. Gegen entsprechende Bescheide (seien es Quartalsabrechnungen, Kürzungsbescheide aus Wirtschaftlichkeitsprüfung oder Degressionsbescheide) sollte der Zahnarzt unbedingt Widerspruch einlegen, um von positiven Urteilen profitieren zu können.



RA Ralf Großbölting;  
Kanzlei Mönig, Krollzig,  
Ries und Partner, Berlin

## info:

Rechtsanwälte Ralf Großbölting,  
Dr. Karl-Heinz Schnieder und  
Martin Voss, Berlin/Münster  
([www.grossboelting.de](http://www.grossboelting.de))

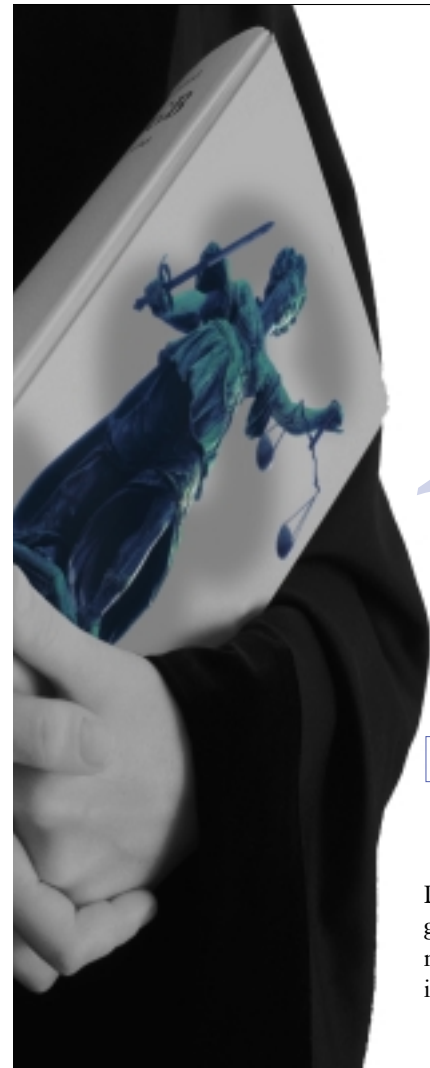
In Zeiten des Globalbudgets kommt es neben den alt üblichen Kürzungen im Rahmen des Honorarverteilungsmaßstabes (HVM) und Regressen regelmäßig zu Wirtschaftlichkeitsprüfverfahren – sei es im Bereich konservierend/chirurgischer, parodontologischer Leistungen oder Kürzungen im Rahmen der Degressionsvorschriften. Stellt sich die Frage, inwieweit der Zahnarzt eine Doppel- oder gar Mehrfachbelastung so über sich ergehen lassen muss, dass die verschiedenen Kürzungsmechanismen grundsätzlich nebeneinander angewandt werden: Dies hätte zur Folge, dass in dem jeweiligen Prüfmechanismus das gesamte eingereichte Honorar des Zahnarztes als Ausgangspunkt angenommen wird und nicht das bereits auf der vorherigen Stufe gekürzte Honorar.

In dem vom BSG entschiedenen Fall mussten die klagenden Zahnärzte auf Grund eines – bestandskräftigen – Bescheides der KZV einen Degressionsabzug von ca. 17.500 DM hinnehmen. Gleichzeitig unterlagen die Kläger im Rahmen des durch die KZV installierten HVM einer dahingehenden Abrechnungseinschränkung, dass ihnen lediglich eine individuelle Bemessungsgrundlage zugestanden wurde. Diese beschränkt den Zahnarzt auf einen bestimmten, an seinen vergangenen Abrechnungen orientierten, Honorarumsatz und führt bei Überschreitungen der festgelegten Grenze zu Honorarkürzungen. Die Kläger hatten mit ihrem Begehren, die ihnen angelastete Überschreitung der individuellen Bemessungsgrenze um den gegen sie festgesetzten Degressionsbetrag zu mindern, vor dem Landessozialgericht als Vorinstanz (LSG) zum Teil Erfolg. Das LSG Niedersachsen hatte in diesem Zusammenhang in einem Urteil (Entscheidung vom

31.10.2001, L 3 KA 43/01) entschieden, dass zumindest die Honorarverteilung im Rahmen des HVM und die Degression unmittelbar miteinander in Verbindung stehen. Das LSG führte aus, dass der die Bemessungsgrundlage überschreitende Betrag in Anwendung der Degressionsvorschrift (§ 85 Absatz 4 b SGB V) vorab um den entsprechenden Degressionsbetrag zu kürzen war. Bei Anwendung des HVM müsse die gesetzlich festgelegte und daher vorrangige Degression berücksichtigt werden. Zuerst seien die Auswirkungen der vorzunehmenden Degression (gekürzter EURO-Wert) zu bestimmen. Erst die solcher Art degressierten Honoraransprüche seien in einem weiteren Schritt von der KZV zu überprüfen, ob eine erneute Kürzung des Honoraranspruchs auf Grund einer Überschreitung der nach Maßgabe des HVM bestimmten individuellen Bemessungsgrundlage geboten sei. Im Ergebnis sei es nicht zulässig, dass anstelle des tatsächlichen Honoraranspruchs auf einen fiktiven Honoraranspruch abgestellt wurde, welcher sich unter Außerachtlassung der gesetzlich vorgegebenen Degressionsbestimmung des § 85 Abs. 4 b SGB V ergeben habe. Diese Auffassung wurde vom BSG nunmehr bestätigt. Dabei stellt das BSG auf die gesetzliche Systematik ab. Die Degressionsregelung des § 85 Abs. 4b SGB V diene dazu, die Krankenkassen an den Rationalisierungsgewinnen großer Praxen zu beteiligen. Die Degressionsbeträge fließen somit an die Krankenkassen zurück und sind demnach nicht Gegenstand der im Rahmen des HVM zu verteilenden Gesamtvergütung. Die Degression sei daher bei der Anwendung des HVM zu berücksichtigen. Beim Zahnarzt könne und dürfe im Ergebnis nicht einfach mehr abgeschöpft werden, als ihm eigentlich zusteht. ◀







## Von Abfindung bis Zweiteinkommen

*Der Autor bereitet das relevante Rechtsgebiet des Arbeitsrechts systematisch von A bis Z auf. Teil 4 informiert zu Überstunden und Mehrarbeit bis hin zu Regelungen in der Zeugnisausstellung.*

▶ Rechtsanwalt Reinhard Sieler

### Überstunden

Der Begriff Überstunden ist unscharf. Regelungen zu Überstunden finden sich in einer Vielzahl von Tarifverträgen, ansonsten im Arbeitszeitgesetz.

### Das Arbeitszeitgesetz unterscheidet zwischen

- Überarbeit und
- Mehrarbeit.

Überarbeit ist die über die regelmäßige betriebliche Arbeitszeit hinaus geleistete Arbeit, die der Zahnarzt (ZA) angeordnet oder zumindest bewusst geduldet hat.

Mehrarbeit ist die über die gesetzliche Arbeitszeit hinaus gehende Arbeit. Die gesetzliche Arbeitszeit ist im Arbeitszeitgesetz grundsätzlich mit 8 Stunden täglich und 48 Stunden wöchentlich festgeschrieben. Darüber hinaus gehende Mehrarbeit muss ausdrücklich angeordnet werden, regelmäßige „übliche“ Überschreitungen der täglichen oder wöchentlichen Arbeitszeit sind damit noch nicht automatisch Mehrarbeit.

Die Zulässigkeit der Über- sowie der Mehrarbeit ist regelmäßig im Tarif- oder Arbeitsvertrag geregelt; sollte dies nicht der Fall sein, so kann sich durch Auslegung des Arbeitsvertrages und § 242 BGB (Treu und Glauben) ergeben, dass die Mitarbeiterin zumindest in Notfällen verpflichtet ist, diese Über- oder Mehrarbeit zu leisten. Die Vergütung dieser zusätzlichen Arbeit

ist üblicherweise ebenfalls im Tarif- oder Arbeitsvertrag geregelt; auch wenn dies nicht der Fall ist, besteht grundsätzlich ein solcher Anspruch. Der ZA kann diesen Anspruch durch eine Regelung im Arbeitsvertrag bis zu bestimmten Grenzen ausschließen, indem er im Arbeitsvertrag vereinbart, dass „etwaige anfallende Über- und Mehrarbeit mit der nach § ... zu zahlenden Bruttovergütung abgegolten ist“. Möchte der ZA dies nicht, empfiehlt sich die Vereinbarung einer monatlichen Pauschale, eine entsprechende Stundenvergütung (regelmäßig zzgl. eines Zuschlages) oder die Vereinbarung eines Freizeitausgleiches.

### Urlaub

Urlaub ist nach der Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichtes die „zeitweise Freistellung von der vertraglich geschuldeten Arbeitspflicht, ohne dass die Pflicht zur Zahlung der Vergütung berührt wird“.

Der gesetzliche Anspruch auf Mindesturlaub wird durch das Bundesurlaubsgesetz geregelt. Danach hat jeder Arbeitnehmer bzw. jede Mitarbeiterin eines ZA einen Mindesturlaubsanspruch von 24 Werktagen im Jahr, wobei als Werktag auch der Samstag zählt. Umgerechnet auf die 5-Tagewoche beträgt der Mindesturlaubsanspruch daher 4 Wochen. Dieser volle Urlaubsanspruch wird erstmals nach einer sechsmonatigen Wartezeit ab Bestehen des Arbeitsverhältnisses erworben.

Der Urlaub ist während des Kalenderjah-

### info:

Reinhard Sieler, Rechtsanwalt,  
Sindelfingen  
Anwaltskanzlei Ratajczak Preissler  
Wellmann Ohlmann & Partner  
Sindelfingen – Fürth – Berlin



## der autor:

Reinhard Sieler, Rechtsanwalt,  
Wegenerstr. 5, 71063 Sindelfingen  
Anwaltskanzlei Ratajczak Preissler  
Wellmann Ohlmann & Partner  
Sindelfingen – Fürth – Berlin  
E-Mail: sieler@rpwo.de

*„Das Problem besteht darin,  
dass ein Zeugnis wahr und  
zugleich wohlwollend zu sein  
hat, wobei die Wahrheitspflicht  
dem Wohlwollen vorgeht.“*

res zu gewähren. Geht dies aus dringenden betrieblichen Gründen oder aus Gründen, die in der Person der Mitarbeiterin liegen (Krankheit, Kur etc.) nicht, so kann der Urlaub noch in den ersten drei Monaten des Folgejahres gewährt werden; eine Gewährung danach ist abgesehen von bestimmten Ausnahmen nur noch einvernehmlich möglich.

Kann der Urlaub wegen der Beendigung des Arbeitsverhältnisses ganz oder teilweise nicht mehr gewährt werden, so ist er finanziell abzugelten. Die Berechnung dieses so genannten Urlaubsabgeltungsanspruches (zu unterscheiden vom Urlaubsgeld- sowie vom Urlaubsentgeltanspruch) erfolgt nach dem durchschnittlichen Bruttolohn der letzten 13 Wochen.

Unter Urlaubsentgelt versteht man die während des Urlaubs weiter zu zahlende Vergütung, unter Urlaubsgeld (auch als

Urlaubsgratifikation bezeichnet) dagegen eine zusätzliche Zahlung des ZA auf Grund einer entsprechenden Regelung im Tarif- oder Arbeitsvertrag, oft ist dieses Urlaubsgeld auch als Bestandteil des 13. Monatsgehalts vereinbart. Ergibt sich aus dem Tarif- oder Arbeitsvertrag kein Anspruch auf Urlaubsgeld, kann ein solcher Anspruch nur noch auf Grund betrieblicher Übung entstehen, wenn also der ZA über mehrere Jahre hinweg ein Urlaubsgeld ohne jegliche Einschränkung bezahlt.

### Vertragsstrafe

Es ist möglich und empfehlenswert, mit der Mitarbeiterin im Arbeitsvertrag eine Vertragsstrafe für den Fall zu vereinbaren, dass sie entweder das Arbeitsverhältnis nicht aufnimmt oder ohne Einhaltung der Kündigungsfrist das Arbeitsverhältnis vorzeitig beendet.

Vertragsstrafen können auch für andere Fälle vereinbart werden, beispielsweise für eine von der Mitarbeiterin veranlasste und durch den ZA ausgesprochene außerordentliche Kündigung wegen eines schweren Verstoßes gegen den Arbeitsvertrag (z.B. Verstoß gegen die Schweigepflicht oder Untreue).

In jedem Fall sollte die Vertragsstrafenregelung klar und bestimmt formuliert sein, d.h. genau regeln, in welchem Fall die Vertragsstrafe zu zahlen ist.

### Zeugnis

Nach § 630 BGB haben alle Arbeitnehmer einen Anspruch auf Erteilung eines schriftlichen Zeugnisses. Unterschieden wird in einfache und qualifizierte Zeugnisse. Das einfache Zeugnis beinhaltet lediglich Angaben über Art und Dauer der Beschäftigung, während das qualifizierte Zeugnis zusätzlich Aussagen über die Leistung (Arbeitsumfang, Güte, Tempo, Fachkenntnisse, Arbeitsbereitschaft etc.) und das Verhalten der Mitarbeiterin (nur das dienstliche) enthält.

Die Erstellung eines Arbeitszeugnisses für qualifizierte Mitarbeiterinnen ist nicht einfach, unabhängig davon, ob der ZA mit der Mitarbeiterin zufrieden oder unzufrieden war. Das Problem besteht darin, dass ein Zeugnis wahr und zugleich wohlwollend zu sein hat, wobei die Wahrheitspflicht dem Wohlwollen vorgeht.

Die üblichen Formulierungen (die Wortwahl steht im Ermessen des ZA) in der Beurteilung lauten:

- zu unserer vollsten Zufriedenheit (gut)
- zu unserer vollen Zufriedenheit (befriedigend)
- zu unserer Zufriedenheit (befriedigend/ausreichend)
- insgesamt zu unserer Zufriedenheit (mangelhaft)
- die Mitarbeiterin hat sich bemüht (unzureichend)

Die ersten drei Formulierungen können mit dem Wort „stets“ kombiniert werden. Sie beinhalten dann eine Aussage über die Kontinuität der Leistung und bedeuten eine Anhebung der Note im unteren Bereich um eine halbe, im oberen Bereich um eine ganze Note.

Wirklich ausgezeichnete Leistungen, die man mit der Note sehr gut bewerten will, finden ihren Niederschlag in sorgfältig und ausführlich formulierten Zeugnissen. Hier sind Abschlussformulierungen wichtig, in denen der Mitarbeiterin Dank für die geleistete Tätigkeit ausgesprochen und ihr Ausscheiden bedauert wird.

## info:

Nähere Informationen erhalten  
Sie mithilfe unseres  
Faxcoupons auf S. 5.

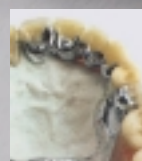
# DIE FRONTZAHN- GESCHIEBE...

Als Faustregel gilt: Je kürzer und oberflächlicher ein Zeugnis, umso schlechter die Mitarbeiterin und umgekehrt. Ist die Mitarbeiterin mit dem Zeugnis nicht zufrieden, kann sie Abänderung verlangen. Kommt der ZA diesem Wunsch nicht nach, kann die Mitarbeiterin auf Berichtigung des Zeugnisses klagen. Im Prozess gilt Folgendes: Hat der ZA die Mitarbeiterin unterdurchschnittlich beurteilt, trägt er für die Richtigkeit dieser Beurteilung die Beweislast; hat die Mitarbeiterin dagegen durchschnittliche Leistungen bescheinigt bekommen und will sie eine gute Benotung, muss sie zunächst aus ihrer Sicht die Tatsachen schlüssig darlegen, die eine gute Benotung rechtfertigen. Erst wenn sich danach eine für die Bewertung günstigere Grundlage ergibt, ist es wieder Sache des ZA, diese zu erschüttern.

Abschließend sei darauf hingewiesen, dass es sich bei einer Beendigung eines Arbeitsverhältnisses empfiehlt, zumindest bei der Formulierung des Zeugnisses großzügig zu sein, da es aus Sicht des ZA nicht lohnen dürfte, einen Rechtsstreit wegen einzelner Formulierungen oder einer fehlenden Dankesformel zu führen. Vor Gefälligkeitszeugnissen sei jedoch gewarnt: Der ZA haftet für die Erstellung eines falschen Zeugnisses demjenigen, der mit Rücksicht auf das Zeugnis eine Mitarbeiterin eingestellt und dadurch einen Schaden erlitten hat. Solange das Zeugnis jedoch inhaltlich zutreffend ist, sollte der ZA, auch wenn er mit der Mitarbeiterin persönlich unzufrieden war, den Grundsatz des Wohlwollens ernst nehmen und der Mitarbeiterin ihre berufliche Zukunft nicht mit einem lieblos formulierten Zeugnis verbauen.

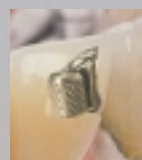
Abschließend gestattet sich der Autor den Hinweis, dass die Ausführungen dieser Reihe eine persönliche Beratung im Einzelfall nicht ersetzen können, da die Einzelheiten eines konkreten Falles nur in einer solchen persönlichen Beratung geklärt werden können. Dieser Überblick über einige beispielhafte Begriffe des Arbeitsrechts soll eher dazu dienen, das Bewusstsein dafür zu schärfen, dass der ZA im Regelfall auch Arbeitgeber ist. Diese Arbeitgeberbereitschaft verdient der permanenten Beachtung, da der ZA durch eine frühzeitige Beratung und Gestaltung der arbeitsrechtlichen Beziehungen zu seinen Mitarbeiterinnen ein großes Maß an Zeit, Nerven und Kosten sparen kann, welches er für seine eigentliche Aufgabe sinnvoller verwenden kann. ◀

DIE GESCHIEBE,  
MIT DENEN SIE  
ZAHNERSATZ  
ÄSTHETISCH UND  
FUNKTIONELL  
HERSTELLEN.



## VentraLock®

Schwierige prothetische Situationen erfordern besondere Halteelemente. VentraLock, ein Frontzahngeschiebe von ZL erlaubt die ästhetische und funktionell einwandfreie Erstellung von partiellen Prothesen. Die Aktivier- und Austauschbarkeit des VentraLock ist ZL typischer Standard.



## anterioLock®

Wenn es wirklich noch einmal ein kleineres Geschiebe als VentraLock sein muss, empfiehlt sich das AnterioLock Frontzahngeschiebe. Mit diesem Produkt von ZL ist es auch bei extremen Bissverhältnissen möglich, dem Patienten einen funktionellen Zahnersatz anzubieten.

**Zusätzliche Informationen  
über Produkte unseres Hauses  
übersenden wir Ihnen gern.**

**ZL-Microdent-Attachment  
GmbH+Co.KG  
Postfach 360  
D-58335 Breckerfeld  
Telefon 02338/8010  
Telefax 02338/80140  
[www.zl-microdent.de](http://www.zl-microdent.de)**



WIRKSAMKEIT  
DURCH PRÄZISION



**JELENKO**  
Edelmetall-Legierungen





## Mit Zähneputzen ins Guinness-Buch

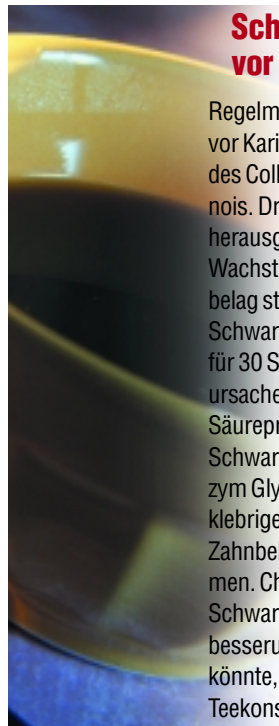
In Hessen haben am 21. Mai rund 40.000 Schüler und Lehrer gleichzeitig die Zähne geputzt. An der Aktion „Hessen putzt“ beteiligten sich knapp 360 Grundschulen des Bundeslandes. Aufgerufen zu der Aktion Verbesserung der Mundhygiene hatte die Landes Zahnärztekammer Hessen (LZKH) in Frankfurt. Jede Schule dokumentierte den Verlauf des Zähneputzens. Die Berichte werden nun mit Stempel und Unterschrift versehen nach England zur Bewertung für eine Aufnahme ins Guinness-Buch der Rekorde geschickt.

## Angst vor Zahnarzt weit verbreitet

Etwa 60 bis 80 Prozent der Bevölkerung würden unter leichter bis mittlerer Angst vor dem Zahnarzt leiden. Dr. Kerstin Löwe, stellvertretende Bundesvorsitzende des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte, rät, darüber offen zu sprechen. Wenn Sie dem Zahnarzt ihre Angst mitteilen, kann er sich darauf einstellen. Die Stomatologin rät Patienten mit großen Ängsten sich genau darüber aufklären zu lassen, wie die Behandlung ablaufen wird. Auch können sie einen Walkman mit Entspannungsmusik mitnehmen oder Entspannungstechniken, wie Autogenes Training, lernen und mit dem Zahnarzt ein Stopp-Signal ausmachen, falls etwas an der Behandlung unangenehm werden sollte.

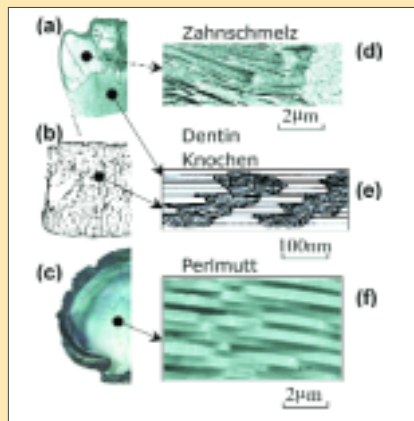
## Schwarzer Tee schützt vor Karies

Regelmäßiger Konsum von Schwarztee schützt vor Karies. Das ist das Ergebnis einer Studie des College of Dentistry der University of Illinois. Dr. Christina Wu und ihre Kollegen haben herausgefunden, dass schwarzer Tee das Wachstum säurebildender Bakterien im Zahnbelag stoppt. Bei Testpersonen, die mit Schwarztee fünfmal in dreiminütigem Abstand für 30 Sekunden spülten, stellten die Karies verursachenden Bakterien ihr Wachstum sowie die Säureproduktion ein. Aber nicht nur das: Schwarzer Tee scheint auch das bakterielle Enzym Glycosyltransferase, das Zucker in eine klebrige Haftsubstanz umwandelt, mit der Zahnbelag an den Zähnen festklebt, zu hemmen. Christina Wu geht davon aus, dass Schwarzer Tee eine entscheidende Rolle zur Verbesserung der Mundgesundheit beitragen könnte, hat doch schwarzer Tee am weltweiten Teekonsum einen Anteil von 80 Prozent.



## Wissenschaftler erforschten, was Zähne und Knochen hart macht

Wissenschaftler des Max-Planck-Instituts für Metallforschung und der Österreichischen Akademie der Wissenschaften haben jetzt nachgewiesen, dass harte biologische Materialien wie Zähne und Knochen eine optimale Festigkeit und hohe Toleranz gegenüber Materialfehlern erreichen, wenn die darin enthaltenen Mineralpartikel nur noch wenige Nanometer groß sind. Die Forscher stellten fest, dass in diesen Stoffen bei etwa 30 Nanometern eine kritische Schwelle existiert, unterhalb derer Partikel in biologischen Komposit-Materialien unempfindlich gegenüber Materialfehlern werden. Sie erreichen dann die Festigkeit eines perfekten Kristalls, trotz Materialfehler. Dieses



Phänomen deutet darauf hin, dass das heute weitgehend verwendete Konzept, Spannungs-konzentrationen in Materialien zu vermeiden, auf der Nano-Skala nicht mehr gültig ist und eröffnet der Anwendung ganz neue Perspekti-



ven. Bis heute ist es ein großes Geheimnis, wie die Natur harte und sehr feste Materialien, wie Knochen, Zähne oder Holz, aus einer Mischung aus Proteinen, weich wie menschliche Haut, und Mineralien, spröde wie Schulkreide, erzeugen kann.

Zwar ist inzwischen allgemein bekannt, dass dabei der Komposit-Charakter von biologischen Materialien eine wichtige Rolle spielt, doch über die Längenskala der darin enthaltenen Mineralteilchen wusste man bisher nur wenig.

## Zahnbürste wichtiger als Mobiltelefon und PC

Über 1.000 Amerikaner, Jugendliche und Erwachsene, wurden jüngst von einem Meinungsforschungsinstitut befragt, was für sie die wichtigste Erfindung aus einer längeren Liste von vorgelegten Beispielen sei – um die Quote konkurrierten Computer, Auto, Zahnbürste, Mobiltelefon, Mikrowelle etc. Dabei schlug im Gesamtergebnis die Zahnbürste das Auto, das nur auf Platz 2 kam. Bei den anderen Produkten trennten sich die Ergebnisse – während Erwachsene Handy, PC und Mikrowelle gleich wichtig einstuften, wenn auch auf niedrigem Niveau, standen Computer bei den Jugendlichen deutlich vor Mobiltelefon und dann am Ende Mikrowelle.  
Quelle: BDIZ Konkret 01/2003

## Zähne häufiger Grund für Hänseleien

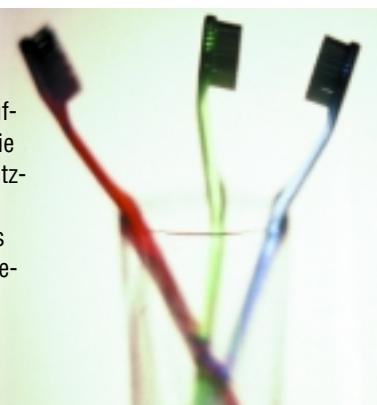
Das Thema schöne Zähne spielt nicht nur bei Erwachsenen eine wichtige Rolle. Psychologen haben herausgefunden, dass die Zähne bereits bei Kindern häufig Grund für Hänseleien sind. Zähne sind Attraktivitätsfaktor, welcher weit über die Ästhetik hinausgeht, so die Psychologin Dr. Jutta Margraf-Stiksrud. Laut einer Studie werden attraktive Menschen auf zwischenmenschlicher Ebene stets besser behandelt. Allerdings kann die Vermutung, Attraktivität sei ein Garant für ein besseres Allgemeinbefinden, nicht bestätigt werden, so Dr. Margraf-Stiksrud.

### Experten für weiche Zahnbürste

Falsche Putztechnik mit zu hohem Anpressdruck und falsch gewählte Mundhygienehilfsmittel, wie z. B. zu harte Zahnbürsten, sind die Ursachen für die von Zahnärzten zunehmend beobachteten Gingivarezessionen. Zahnärzte und Parodontologen wurden zu dieser Problematik befragt. Sie berichten, dass immer mehr junge Erwachsene mit einem ausgeprägten Mundhygienebewusstsein ihr Zahnfleisch durch zu häufiges Putzen verletzen. Oft spielen auch berufliche Belastungen und Stress eine bedeutende Rolle. Die Ex-

perten empfehlen, weiche Zahnbürsten zu verwenden. Weiche Borsten sind empfindlich und verbiegen sich schneller – vor allem bei der „Schrubbertechnik“, die oft mit zu hohem Kraftaufwand ausgeführt wird. Empfohlen wird daher die Bass-Technik. Mit dem Erlernen einer neuen Putzmethode werde oft der Krafteinsatz verringert. Dabei reinigen weiche Zahnbürsten mindestens genau so gut wie andere. Viel wichtiger ist der regelmäßige Austausch der verbrauchten Zahnbürste gegen eine neue.

Quelle: Arbeitsgemeinschaft Zahngesundheit



### Lockerungsübungen für verkrampte Kiefermuskulatur

Eine verkrampte Kiefermuskulatur sollte nach Informationen des Online-Informationendienstes Netdoktor durch spezielle Übungen gelockert werden. Diese kann der Zahnarzt leicht den Patienten vermitteln. Ein stark angespannter Kiefer und zusammengebissene Zähne können auf Dauer Kopf-, Nacken- und sogar Rückenschmerzen verursachen. Als Lockerungsübung sollte der Mund zehnmal hintereinander langsam soweit wie möglich geöffnet und anschließend wieder geschlossen werden. Als weitere Übung empfiehlt sich, die Faust leicht gegen das Kinn zu drücken und den Mund zu öffnen. Dabei soll der Kiefer nach unten gegen die Faust drücken. Dieser Druck sollte für rund eine Minute aufrechterhalten werden.

### Erstmals Zahnimplantate mit Garantie

In Deutschland – so schätzen Experten – werden pro Jahr etwa 200.000 Zahnimplantate eingesetzt, Tendenz steigend. Trotzdem befürchten viele Patienten, den aufwändigen, künstlichen Zahnersatz aus Titan relativ rasch wieder zu verlieren. Eine aktuelle Patienten-Befragung an der Hamburger Klinik ABC Bogen ergab, dass nicht der Eingriff selber, sondern die Sorge um die Haltbarkeit an erster Stelle bei den Menschen steht. „Tatsächlich ist die Befürchtung nicht völlig unbegründet“, erklärt Dr. Bernhard Brinkmann, Leiter der Klinik ABC Bogen in Hamburg bei der Präsentation der Untersuchung. „Der Erfolg einer Implantation hängt – neben der Erfahrung des Implantologen – vor allem vom

Kieferknochen ab, der die künstliche Zahnwurzel aufnimmt. In vielen Fällen kann ohne Knochenaufbau kein langfristig befriedigendes Ergebnis erzielt werden – damit ist aber in der Regel eine normale Zahnarztpraxis überfordert!“ Die Folge: Bietet der Kiefer dem Implantat keinen ausreichenden Halt, kommt es vor allem in der Frühphase der Einheilung und den ersten zwei Jahren der Belastung zum Misserfolg! Für diese kritische Frühphase und darüber hinaus geben jetzt die zertifizierten Implantologen (Voraussetzungen: mehr als zehn Jahre Implantat-Erfahrung, mehr als 1.000 Implantate gesetzt) an der Klinik ABC Bogen in Hamburg erstmals eine Fünf-Jahres-Garantie auf jedes Implantat. Damit erhalten die künstlichen Zahnwurzeln etwa die Lebenserwartung eigener, gesunder Zähne.

### Zahnpasta-Inhaltsstoff gegen Harnkatheter-Infektion

„Geschätzte 400 Mio. Harnkatheter werden jährlich weltweit gelegt“, erklärt der Bakteriologe David Stickler von der Cardiff School of Biosciences. „Im Prinzip kann jeder, der für einen Monat und länger mit einem Katheter lebt, eine Infektion bekommen.“ Forscher der Cardiff University haben jetzt entdeckt, dass der Inhaltsstoff Triclosan – ein weißes kristallines Pulver mit leicht aromatischem Geruch – der Zahnpasta Harnkatheter-Infektionen stoppen kann.

Die Forscher erzielten sehr gute Ergebnisse im Versuch mit einer Triclosan-Lösung anstelle von sterilisiertem Wasser zum Aufblähen des Silikon-Ballons, der den Katheter in der Blase hält.



### Weniger Karies durch Käse

Wer Käse isst, kann die Gefahr von Karies verringern, das teilt der Informationskreis Mundhygiene und Ernährungsverhalten in Solingen mit. Beim Genuss von Käse werden die Zähne mit

Eiweiß und Fett überzogen, wodurch sich die Kariesbakterien nur langsam ansiedeln können. Auch werde der Speichelfluss angeregt. Und durch den Speichel werden die Säuren im Mund neutralisiert und beschleunigen somit die Reparatur angegriffener Zähne.

### Explosionsgefahr beim Tauchen mit falschen Zahnfüllungen

Vorsicht beim Tauchen: Die Zahnärztekammer Schleswig-Holstein in Kiel teilte mit, dass defekte Füllungen sich wegen der extremen Druckunterschiede beim Tauchen lösen, schlimmstenfalls sogar regelrecht „explodieren“ können. Die dabei auftretenden Schmerzen könnten eine Schockreaktion auslösen.

# Marktforschung in der Implantologie

*Die implantologisch tätige Zahnarztpraxis, die einen klaren Marktkurs verfolgen will, muss ein schlüssiges strategisches Konzept entwickeln und konsequent umsetzen. Noch immer agieren nicht wenige Praxen auf der Basis „gewachsener“ Konzepte am Markt, ohne hinreichende Fundierung. Das generelle Postulat der Patientenorientierung reicht dafür nicht aus, sondern die „Route“ für die Praxis-Unternehmensführung muss mit systematischen und detaillierten Analysen festgelegt werden. So können nicht nur Potenziale am Markt identifiziert, sondern anschließend auch marketing-instrumental ausgeschöpft werden.*



▶ Dr. Winand Olivier

## der autor:

### Dr. med. dent. Winand Olivier

Zahnarzt  
Tätigkeitsschwerpunkt  
Zahnersatz, Implantologie  
und Laserbehandlung  
Dorstener Str. 380  
46119 Oberhausen  
E-Mail: dr.olivier@t-online.de

**Ab 1987** Studium der Zahnmedizin in Bonn.

**1992** Approbation.

**1993 bis 1995** Assistenzzeit in Voerde und Oberhausen.

**1995** Niederlassung in Oberhausen.

**1997** Promotion in Köln.

**1999** Inhaber und Geschäftsführer von „Dental Horizons® – Zahnärztliche Weiterbildung“.

**2000** Mitglied des Qualifikations- und Registerausschusses des BDIZ/EDI.

**2001 bis 2003** Vorstandsmitglied des BDIZ/EDI.

Zertifizierung und Qualifikation auf den Gebieten Zahnärztliche Prothetik und Implantologie, Diplom in Ästhetischer Lasermedizin, Mitglied mehrerer wissenschaftlicher Fachgesellschaften, internationaler Autor und Referent.

**A**uf Grund eindeutiger Marktforschungsergebnisse im Hinblick auf den niedrigen Kenntnisstand der zahnärztlichen Implantologie in Deutschland, determiniert sich das strategische Ziel, den Bekanntheitsgrad der Implantologie deutlich zu erhöhen. Hier sollten die für die Kommunikationspolitik der Implantologen in Deutschland verantwortlichen Institutionen eine klare Bestandsaufnahme durchführen und ausgehend von den bisherigen kommunikationspolitischen Maßnahmen festlegen, mit welchen Mitteln und Maßnahmen der Bekanntheitsgrad der zahnärztlichen Implantologie erhöht werden kann. Dieses Ziel sollte orientierend an systematischer Marktforschung operationalisiert werden: Der Bekanntheitsgrad der implantologischen Möglichkeiten sollte von jetzt 47 Prozent auf rund 75 % innerhalb der nächsten drei Jahre erhöht werden. Dieses strategische Ziel sollte sich nach Ablauf der Zielerreichungsfrist einer erneuten marktforscherischen Überprüfung stellen.

### Verstärkter Einsatz der Medien

Die in Deutschland für die Kommunikationspolitik der Implantologen verantwortlichen Institutionen sollten einen stärkeren

medialen Einsatz als bisher in Erwägung ziehen. In Deutschland liegt augenblicklich die gesamte Last, die Implantologie bekannt zu machen, bei den Zahnärzten und bei der Mund-zu-Mund-Propaganda. Das reicht nicht aus, um einen adäquaten Bekanntheitsgrad zu erreichen.

Grundsätzlich besitzt die Implantologie eine hohe Produktakzeptanz, unter der Voraussetzung, dass sie medizinisch sinnvoll ist (im Durchschnitt über alle durchgeführten Studien sagen 90 Prozent Ja zur Implantologie). Die hohe Produktakzeptanz setzt sich fort in der Meinung der Patienten, dass die meisten Befragten (76 Prozent über alle Studien) meinen, dass das medizinische Risiko nicht höher ist, als bei anderen zahnärztlichen chirurgischen Befunden.

Allerdings meinen die meisten (83 Prozent über alle Studien), dass die implantologische Behandlung teurer ist, als eine normale prothetische Behandlung, was auch als Hauptgrund genannt wird, der gegen eine Implantation spricht.

Demnach haben empirische Studien eine eindeutige strategische Ausgangslage der zahnärztlichen Implantologie im Hinblick auf die erhobenen Parameter ergeben:



Stellenwert der zahnärztlichen Implantologie für Patienten in Deutschland

- Niedriger Bekanntheitsgrad
- Hohe Produktakzeptanz
- Negatives Kostenimage

Daraus ergibt sich zwingend ein zweites strategisches Ziel, das man mit der Penetration der absoluten und relativen Produktvorteile umschreiben kann. Der implantologische Zahnersatz ist ein Konsumgut, das sich denselben Bewertungskriterien des Konsumenten stellen muss, wie jedes andere Konsumgut.

Wenn man innerhalb der Konsumgüter der Unterteilung zwischen Convenience Goods (Güter des täglichen Bedarfs) und Speciality Goods (komplexe Produkte und Dienstleistungen) unterscheidet, dann ist die zahnärztliche Implantologie eindeutig der Gruppe der Speciality Goods zuzuordnen. Eine komplexe Dienstleistung, die mit einem ganz bestimmten Konsumentenverhalten korrespondiert. Es werden i. d. R. keine Impulskäufe stattfinden und sehr wahrscheinlich handelt es sich bei der zahnärztlichen Implantologie um kollektive Kaufentscheidungen.

Nicht auf Mund-zu-Mund-Propaganda bauen

Das bedeutet in der Umsetzung, dass man sich nicht allein darauf verlassen kann, dass die Implantologen oder die Mund-zu-Mund-Propaganda es alleine schaffen, die hohen Produktvorteile zu kommunizieren. Gerade dann, wenn es sich bei der zahnärztlichen Implantologie um kollektive Entscheidungsprozesse handelt, reicht es nicht aus, wenn man nur den Patienten kommunikativ anspricht.

Daraus leitet sich als strategisches Subziel ab, dass es zwingend notwendig ist, die Struktur des Kaufverhaltens zu erforschen. Die Frage, wer über die Durchführung einer implantologischen Behandlung entscheidet, sollte dabei im Mittelpunkt der Betrachtungen stehen. Ist das der Patient allein, oder ist sein Partner in einem nicht unbedeutenden Umfang daran beteiligt?

Als drittes strategisches Ziel leitet sich aus repräsentativen Umfragen ab, dass das negative Kostenimage der zahnärztlichen Implantologie bekämpft werden muss. Der Preis als Entscheidungskriterium wird immer mehr in den Mittelpunkt der Betrachtungen rücken. Aus diesem Grunde

ANZEIGE

**In der Ruhe liegt die Kraft!**

5Z\9Ræ^ Ver]JS` YcVc ^ Zè\_Vf Vc  
 DI lGVdkRY\_f\_Xd' cXV SVZUvc  
 <RgZæV\_acaaRcReZ\_f\_U Gi \RgReZ\_  
 V\_UJZY Wc VZ\_V d'YZV\_Cf\_UJrf W

6Z\_V daúcSRcV 6cVZYèVcf\_X  
 WcDZV\_f\_U:YcV ARæZ\_eV\_Z

7úc eXWcZXV\_UV Gi \RgReZ\_V  
 SVZ>` JRcV\_f\_U Acá^` JRcV\_  
 XSe Vd UZ" DÍ [Véke Rf TY Z  
 HZ \V]deúTNI JR\_Xfi

Kf Vè.V\_V\_dZU UZdVf\_gVd  
 h VTYdV]SRcV :\_def ^ V\_eV/R\_  
 UVc X JUV\_V\_7RcSVf\_U UV^  
 Xai\_V\_CZXZ

7 dUVc\_DZV R^ef V]Vd  
 :\_Wc^ ReZ\_d^ ReVcZ] R\_

3F D49 . 4@Z< 8  
 F\_eVc\R]eV\_SRTY" (I#(  
 5I&(' ' 6\_XV]d\_ZTYV\_  
 EV]WV\_ !##' Sž)' !!  
 EV]WR !##' Sž#! (%

**Bush®**

There is no substitute for quality

ist es wichtig zu ermitteln, ob das subjektiv empfundene negative Kostenimage der zahnärztlichen Implantologie auch objektiven Überprüfungen unter Kosten-Nutzen-Aspekten standhält, oder ob es sich tatsäch-

lich nur um ein subjektiv empfundenes Kostenimage handelt. In diesem Falle kann – auch wiederum durch den Einsatz von kommunikativen Maßnahmen – das negative Kostenimage bekämpft werden.

*„Die systematische Erforschung des Marktes ‚Implantologie‘ hat eindeutig gezeigt, dass die Zusammenhänge in der zahnärztlichen Implantologie mehrdimensional und sehr komplex sind.“*

lich nur um ein subjektiv empfundenes Kostenimage handelt. In diesem Falle kann – auch wiederum durch den Einsatz von kommunikativen Maßnahmen – das negative Kostenimage bekämpft werden.

#### **Teures Produkt stellt Anforderungen an Verkäufer**

Wenn objektive Preisvergleiche ergeben, dass implantatprothetischer Zahnersatz tatsächlich teurer ist, als vergleichbarer Zahnersatz, hat das wiederum unmittelbare Auswirkungen auf den Verkaufsprozess in der täglichen Praxis. Ein teures Produkt zu verkaufen stellt besondere Anforderungen und auch Herausforderungen an den Verkäufer des Produktes.

Die systematische Erforschung des Marktes „Implantologie“ hat eindeutig gezeigt, dass die Zusammenhänge in der zahnärztlichen Implantologie mehrdimensional und sehr komplex sind. Die alleinige Betrachtung der tagtäglichen Problemstellungen aus medizinischer Sicht reicht heute nicht aus, und wird in Zukunft erst recht nicht ausreichen, die strategische Marktsituation der Implantologen zu verbessern. Nur mittels interdisziplinärer zeitgleicher Betrachtungen der medizinischen Aspekte, der betriebswirtschaftlichen und auch der makroökonomischen Aspekte kann im Bereich der zahnärztlichen Implantologie die Zukunft gesichert werden. Die Marketingwissenschaft liefert auch den Implantologen wichtige Erkenntnisse in Bezug auf Konsumentenverhalten, Produktpolitik und Kommunikationspolitik. Es ist gezeigt worden, dass nur mittels systematischer Marktforschung das Marketing der Implantologen einen signifikanten Erkenntnisgewinn erlangen kann. Es ist weiterhin deutlich geworden,

#### **Strategische Marktbearbeitung**

Die Notwendigkeit der strategischen Marktbearbeitung im Bereich der zahnärztlichen Implantologie und der damit zwingend verbundene Einsatz von zielorientierter Marktforschung ergibt sich auch aus der Gesamtsituation des deutschen Gesundheitswesens. Eine systematische Marktforschung muss hier zum richtigen Zeitpunkt eingesetzt werden, um ein strategisches Ziel erreichen zu können. Wichtig ist dabei, dass eine Kursbestimmung in schwierigen Märkten in seiner Grundorientierung den Kunden/Patienten in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns stellt.

#### **Controlling basiert auf Marktinformation**

Ohne gesicherte Marktinformation lässt sich kein betriebswirtschaftliches Controlling der Zahnarztpraxis gestalten. Auch im Hinblick auf die Effizienz und Produktivität der medizinischen Dienstleistung Implantologie, ergibt sich die Notwendigkeit einer systematischen Marktforschung. Die praktische Umsetzung wirtschaftlichen Handelns vollzieht sich schließlich im Rahmen der durch die Informationstechnologie gegebenen Möglichkeiten.

Marketing (und deshalb auch Marktforschung) ist ein permanenter Prozess, der nie aufhört solange es Märkte geben wird. Wenn man Marktforschung auch als Teil des Marketing-Controllings begreift, kann man resümieren, dass das automatische Wachstum der Märkte in vielen Branchen zu Ende ist, damit ist auch das Marketing ohne Marktforschung zu Ende. Das Notwendige effizienter und das Machbare im Marketing erfolgreicher praktizieren, das sind die Gebote auf dem Weg der Implantologen zur Branchenspitze. ◀

### **info:**

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 5.



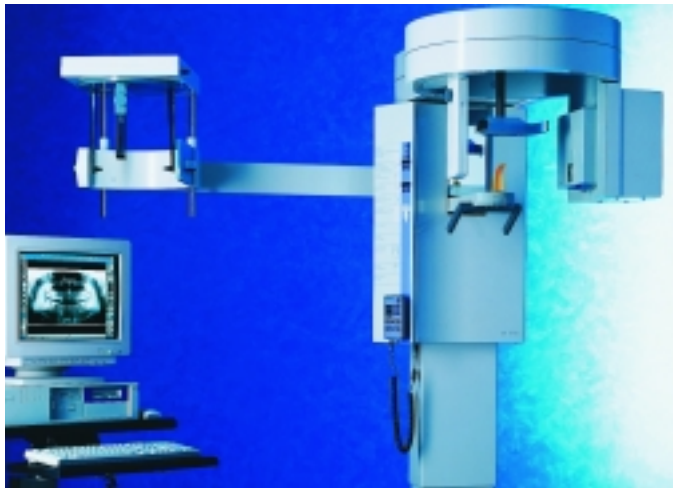
# Die neue Freiheit: Diagnostik digital

*Panoramaschichtaufnahmen gehören in der Oralchirurgie zum diagnostischen Alltag. Bei spezifischen Fragestellungen im Bereich der Implantologie oder z.B. der Entfernung von retinierten Weisheitszähnen im Unterkiefer ist es jedoch häufig erforderlich, eine Ansicht in einer weiteren Ebene zu ergänzen. Mit transversalen Schichtaufnahmen (TSA) können klinische Aufgaben erfüllt werden, die bislang nur zeitaufwändigen und teuren 3-D-Technologien wie CT und DVT vorbehalten waren.*

▶ Redaktion

Vor allem für die Befundung von Beschwerden im Bereich des Kiefers und der Kiefergelenke sowie bei entzündlichen Veränderungen im Kiefer-

gleichsweise äußerst geringen Investitions- und Betriebskosten. So führt z.B. die einzigartige TSA-Option der Orthophos Plus Serie von Sirona den Arzt auf präzise,



ORTHOPHOS Plus DS Ceph von Sirona ist das weltweit meist verwendete Gerät mit digitalem Ceph. Zusätzlich zu den 16 Panorama-Programmen bietet die Ceph-Variante vier Fernröntgen-Programme.



Das digitale Panoramaröntgengerät ORTHOPHOS Plus DS von Sirona ist auch mit TSA-Option erhältlich: Die Transversalen Schichten ermöglichen zusätzlich zur Panoramaaufnahme die Darstellung in einer zweiten Ebene.

höhlenbereich sind Panoramaschichtaufnahmen Standard der kieferchirurgischen Diagnostik. Panoramarröntgengeräte, die zugleich auch für die Aufnahme transversaler Schichten ausgelegt sind, läuten nun eine neue Ära ein: Sie bieten dem Arzt die in einigen Fällen erforderliche Diagnosemöglichkeit in der zweiten Ebene zu ver-

schnelle und einfache Art zur Entscheidungssicherheit. Die Programmwahl an den Geräten der Orthophos Plus-Serie erlaubt die automatische transversale Schichtaufnahme an jeder gewünschten Stelle des Ober- und Unterkiefers. Wann immer eine Diagnose in der zweiten Ebene Aufschluss über wichtige medizinische

# Prophy-Mate

## Pulverstrahler

Aspekte geben soll, ist zu fast 80 Prozent eine TSA ausreichend. Sie beschleunigt den Behandlungsablauf wesentlich. Ganz abgesehen davon, dass dem Patienten die Untersuchungsprozedur erheblich erleichtert wird und die Strahlenbelastung gegenüber der Aufnahme mit Spiral- oder Computertomographen deutlich geringer ausfällt. „Digitale TSA eignen sich hervorragend als Beurteilungsgrundlage, ihre Herstellung ist allerdings für Arzt und Patient deutlich komfortabler. Entscheidend wird sein, dass digitale TSA mit dem ORTHOPHOS Plus ein überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis bietet“, erklärt Benno Walter, Produktmarketing Bildgebende Systeme bei Sirona. Mit dem Lineal wird der Abstand von der Frontzahnvorderkante bis zum abzubildenden Bereich ermittelt. Mittels der intuitiven Programmauswahl bestimmt der Bediener anhand von einfachen Symbolen die Charakteristika des Patienten. Zusammen mit der automatischen Belichtungssteuerung garantiert das Programm die Verschiebung des Schichtverlaufs je nach Einstellung des Tiefenmessers. Es werden jeweils drei Aufnahmen in ca. 5 mm Abstand voneinander gemacht. Verschiedene Aufnahmewinkel (Programme) sind wählbar, wobei der Patient nach vorne oder hinten verschoben wird, um jeden Zahn „schneiden“ zu können. Die sehr dünnen Schichten von 0,9 bis ca. 4 mm sind kürzer als die Abstände zwischen den einzelnen Aufnahmen, sodass Details präzise lokalisiert werden können. Die digitale TSA benötigt eine geringe Tiefenschärfe, die einen besonders breiten Röntgenstrahl erfordert. Deshalb kommt bei Sirona ein spezieller Sensor zum Einsatz, der für den breiten Röntgenstrahl ausgelegt ist. Vom Frontalzahnbereich bis zu den Oberkiefermolaren können digitale TSA die Panoramaaufnahme perfekt ergänzen. „In der Oral- und MKG-Chirurgie gibt es viele Fragestellungen, bei denen eine Panoramascichtaufnahme durch eine Ansicht in einer weiteren zweiten Ebene ergänzt werden muss. Moderne 3-D-Techniken lassen sich aber nur mit großem Kostenaufwand und einer deutlich höheren Strahlendosis realisieren“, erläutert Dr. A. Fuhrmann, Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf, ZMK. Er kommt als einer der Testanwender zu dem Schluss, dass digitale TSA, die ebenfalls mit einem Panoramascichtgerät und einem speziellen breiten Sensor hergestellt werden können, eine echte Alternative sind und einen festen Platz in der Diagnostik neben den 3-D-Techniken haben. „Der weitaus größte Teil der Diagnostik im chirurgischen Bereich lässt sich mit diesem strahlungsarmen Verfahren abdecken.“ ◀

Prophy-Mate kann an die gleichen FlexiQuik-Kupplungen angeschlossen werden wie die hochtourigen NSK's-Turbinen. Es ist ein leichtes, kompaktes und einfach zu wartendes Instrument für Zahnreinigung und -politur. Das einzigartige Doppeldüsensystem ermöglicht den ungehinderten Fluss des Poliermittels auf die Zahnoberfläche.

### Prophy-Mate L mit langer Düse



- Geeignet für Front- und Seitenzähne
- Ergonomisches Design
- Pulverdosedendeckel in drei Farben
- Einfach und schnell anzuschließen; leicht zu pflegen
- Leichte, flexible Konstruktion
- NSK's einzigartige Doppelstrahldüse
- Eine Ersatzkanüle ist im Standardset enthalten.

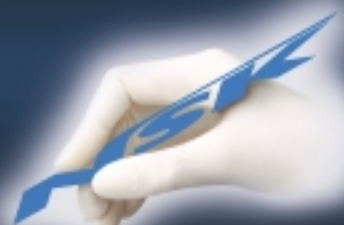
An alle Schnellverschlusskupplungen anschließbar



\*KaVo® und MULTiflex® sind eingetragene Markenzeichen der Firma Kaltenbach & Voigt GmbH & Co., Deutschland.  
W&H® und Roto Quick® sind eingetragene Markenzeichen der Firma W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH, Österreich.  
Sirona® ist ein eingetragenes Markenzeichen der Firma Sirona Dental Systems GmbH, Deutschland.

## NSK Europe

NSK EUROPE GmbH  
Westerbachstraße 58  
D-60489 Frankfurt, Germany  
TEL: +49 (0)69 74 22 99 0  
FAX: +49 (0)69 74 22 99 29  
Email: [info@nsk-europe.de](mailto:info@nsk-europe.de)  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

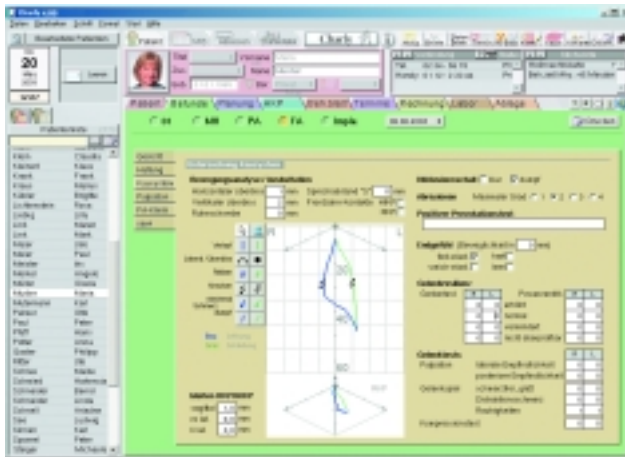


Powerful Partners®

# Integrierte Funktionsdiagnostik

*Zahnärztliche Praxen, die Funktionsdiagnostik anbieten, sind in Deutschland immer noch eine Ausnahme: Mit diesem Angebot zeigt eine Praxis besondere Kompetenz. Doch mit einer präzisen Funktionsdiagnostik erweitert sich auch das Spektrum der erforderlichen Organisation – ein effizientes Praxismanagement ist gefragt. Durch moderne Praxismanagement-Software können die Abläufe zwischen Funktionsdiagnostik und Praxismanagement deutlich verbessert werden.*

▶ Dr. Walter F. Schneider



Das elektronische Karteiblatt der zahnärztlichen Software „Charly“ bietet eine leicht bedienbare optische Benutzeroberfläche.

**F**unktionsdiagnostik ist heute Bestandteil jeder wirklich guten, ganzheitlichen Zahnheilkunde. Die genaue Untersuchung von muskulärem Zustand und Kiefergelenk klärt vor Beginn einer Behandlung, welche Anforderungen der Zustand des Patienten stellt: Ob Verspannungen vorhanden sind, ob es zu Abrasionen und Balancekontakten gekommen ist und welche anderen Bedingungen im Bereich des Kauapparats in der Behandlung zu berücksichtigen sind. Je nach Ergebnis einer Funktionsdiagnostik kann eine interdisziplinär organi-

sierte Therapie für den Patienten notwendig werden, indem der behandelnde Zahnarzt einen spezialisierten Physiotherapeuten hinzuzieht oder eine spezielle Schienentherapie verordnet.

Um Funktionsdiagnostik anbieten zu können, benötigt eine Praxis das notwendige Know-how (Zusatzausbildung), viel Erfahrung, spezielles Equipment und vor allem ein vorbildliches Praxismanagement. Hier kann der Einsatz einer auf die zahnärztliche Praxis spezialisierten Management-Software, wie beispielsweise der von der solutio GmbH entwickelten Software „Charly“, die Abläufe für das Praxismanagement deutlich vereinfachen. Die möglichen Einsatzbereiche werden nachfolgend im Einzelnen vorgestellt.

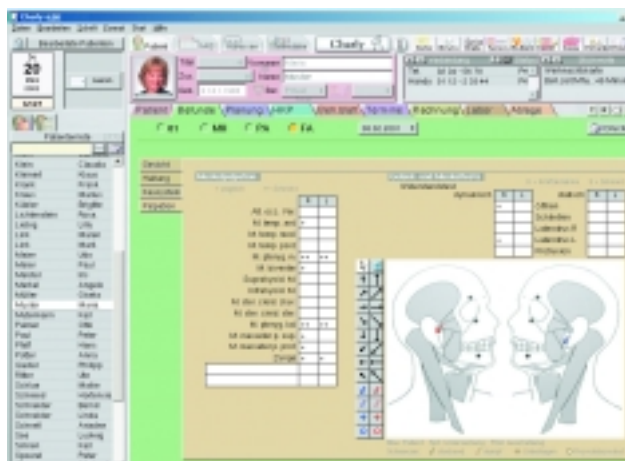
## Patientenaufnahme-Service

Wer Funktionsdiagnostik anbietet, verfügt über eine besondere Qualifikation und sollte dies auch an die neue und potenzielle Klientel der Praxis kommunizieren: Praxen, die eine eigene Broschüre haben, sind gut beraten, diesen Service schon hier vorzustellen, da viele Patienten ihn aus vorherigen Behandlungen nicht kennen. Zudem bietet es sich an, entsprechende Informationen in ein Patientenbegrüßungs-Schreiben zu integrieren, das in einem modernen Software-

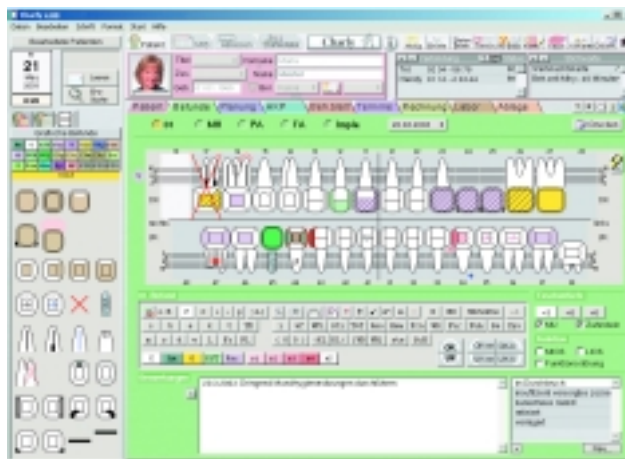
System bereits fertig hinterlegt und jederzeit personalisiert werden kann. So ist jeder Patient gedanklich schon auf die Funktionsanalyse vorbereitet und wird sie als integralen Bestandteil der Gesamtbehandlung und umfassenden Service der Praxis erleben. Zusätzlich stellt die Software bei der Patientenaufnahme ein eigenes elektronisches Karteiblatt bereit, in das alle Daten des Patienten aufgenommen werden. Hier lässt sich die gesamte Behandlung von der Erstuntersuchung über die einzelnen Behandlungsschritte bis hin zur Rechnungsstellung eintragen. Der Vorteil liegt für eine gut organisierte Praxis auf der Hand: Die Daten können von jedem Mitarbeiter der Praxis per Mausclick aufgerufen werden. Termine, der aktuelle Behandlungsstatus einschließlich Funktionsdiagnostik und alle geplanten Behandlungsschritte sind auf einen Blick verfügbar und verbessern damit das Praxismanagement.

### Anamnese und Befundung

Die Integration der Funktionsdiagnose in die Gesamtbehandlung erfolgt bei neuen Patienten nach der Mundhygiene und vor den Behandlungsschritten Parodontologie, Implantologie und Zahnersatzversorgung. Die präzise Dokumentation der Befundung findet im Software-Programm über hochdifferenziert vorgefertigte, elektronische Karteiblätter statt: Für die Behandlungsplanung ist auf dem Karteiblatt ein Zahnschema abgebildet, in dem das Praxismanagement den ZMK-Befund direkt übernehmen kann. Neben dem Mundhygiene- und Parodontalstatus werden hier auch die Ergebnisse der Funktionsanalyse eingetragen. Eigene Seiten für die Funktionsanalyse erleichtern die Behandlungsplanung bei einer notwendigen Funktionstherapie: Beispielsweise der Therapie des Bewegungsapparats einschließlich Hals- und Rückenpartie oder wenn eine Schienentherapie indiziert ist. So sind auch in der Zusammenarbeit mit Therapeuten alle relevanten Daten vollständig und detailliert auf einen Blick verfügbar. In größeren Praxen und Kliniken erleichtert diese Funktion maßgeblich die Abstimmung unter dem Praxispersonal. Das Programm erlaubt die kontinuierliche Fortschreibung der Befunde. Für die Mitarbeiter können die Durchführungsverordnungen hinterlegt werden, sodass



Im Bereich Funktionsdiagnostik bietet die Software „Charly“ umfassende Dokumentationsmöglichkeiten für den Status von Muskeln und Kiefergelenk.



Die datumsabhängige Speicherung der Befunde in „Charly“ ermöglicht eine transparente Verlaufskontrolle.

diese sofort wissen, welches Equipment vorbereitet werden muss. Über ein integriertes Terminbuch ist auch die mit dem Therapeuten erforderliche Terminabstimmung einfach zu organisieren.

### Ganzheitlicher Service

Die Einführung eines Software-Management-Systems benötigt einschließlich der Mitarbeiter-Schulung je nach Praxisvolumen einige Tage bis wenige Wochen. Bei modular aufgebauten Software-Programmen kann eine Praxis sich ein zeitsparendes und serviceoptimierendes Gesamtsystem zusammenstellen lassen und auf diese Weise ihr Angebot der Funktionsdiagnostik reibungslos und angenehm für den Patienten in den Gesamtservice der Praxis integrieren. ◀

## info:

Nähere Informationen erhalten  
Sie mit Hilfe unseres  
Faxcoupons auf S. 5.

# Interdisziplinäre Therapie bei Gesichtsschmerz

*Psyche und Kauorgan stehen in engem Zusammenhang. Bei Craniomandibulärer Dysfunktion (CMD) ist eine adäquate Behandlung erforderlich, die auch Zahnärzte übernehmen können. Dr. Christian Köneke stellt die Möglichkeiten einer interdisziplinären Therapie dar.*

▶ Dr. med. dent. Christian Köneke

Die interdisziplinäre Betrachtung des atypischen Gesichtsschmerzes eröffnet therapeutische Möglichkeiten, die Ärzte einzelner Fachrichtungen nicht erreichen können. Das Erkrankungsbild der Craniomandibulären Dysfunktion ist in seiner vollen Komplexität nur dann zu erfassen,

wenn eine ganzheitliche Betrachtung des Patienten erfolgt. So wissen wir heute, dass Psyche und Kauorgan in engem Zusammenhang stehen, genauso wie die Körperhaltung einen Zusammenhang zu beiden vorgenannten Fachgebieten bildet.



sen, wenn eine ganzheitliche Betrachtung des Patienten erfolgt. So wissen wir heute, dass Psyche und Kauorgan in engem Zusammenhang stehen, genauso wie die Körperhaltung einen Zusammenhang zu beiden vorgenannten Fachgebieten bildet.

## Fachärzte für CMD-Patienten

Für die adäquate Behandlung eines CMD-Patienten kommen generell folgende medizinische Disziplinen in Frage: HNO-Ärzte, Internisten, Kieferchirurgen, Kieferorthopäden, Logopäden, Orthopäden, Physiotherapeuten, Psychotherapeuten, Schmerztherapeuten und Zahnärzte. In den Fachgebieten all dieser Disziplinen wird jeweils eine Facette der CMD-Therapie abgedeckt. Aus der Vielzahl der infrage kommenden Therapeuten und Ko-Therapeuten lässt sich leicht erkennen, dass ein Fachbereich allein häufig bei

## Leitender Behandler

Für eine sinnvolle interdisziplinäre Therapie ist immer ein Behandler als Leiter der Behandlung sinnvoll. Häufig sind dies der Orthopäde oder der Zahnarzt, je nach Art der Symptomatik. Liegt eine Bisslageabweichung infolge einer dauerhaften Körperfehlstatik vor (z.B. Unfallfolge), wird der Zahnarzt in Anweisung des Orthopäden die Einstellung der Bisslage herbeiführen, kann jedoch nicht ursächlich therapieren. Dagegen wird der Orthopäde bei Vorliegen einer primären Fehlbisslage mit begleitender HWS-Problematik in Anweisung des Zahnarztes beispielsweise für eine Deblockierung der Halswirbelsäule sorgen, kann jedoch nicht ursächlich therapieren. CMD-begleitende Symptomatiken werden von HNO-Ärzten, Internisten, Radiologen und Psychotherapeuten abgeklärt. Psychotherapeuten kann in dieser Kette unter Umständen auch die leitende Funktion zukommen, wenn primär psychogene Faktoren zu einer CMD geführt haben. Physiotherapeuten sind das unentbehrliche Bindeglied in der Kette, die jedoch für sich allein ebenfalls keine adäquate ursächliche Therapie erreichen können.

## Herbstworkshop Funktionstherapie

Das bisher einzige deutsche Symposium all dieser Fachgruppen unter einem Dach findet am 20. und 21. September im Hilton-Hotel in Bremen statt. Der Bremer Herbstworkshop Funktionstherapie bei Craniomandibulären Dysfunktionen versteht sich als kommunikatives Element im Rahmen der komplexen CMD-Therapie. ◀

## info:

Weitere Informationen erhalten Sie bei:  
Dr. Christian Köneke  
Lüder-von-Bentheim-Str. 18  
28209 Bremen  
Tel.: 04 21/34 35 38  
E-Mail: privat@koeneke.de





## Restorationen mit CAD/CAM-Systemen

Computergestützt hergestellte Vollkeramik-Restorationen setzen sich in der Zahnarztpraxis immer stärker durch. Der Grund: Sie erlauben eine ebenso präzise wie individuelle Zahnversorgung, gleichblei-



VITA In-Ceram BLANKS ALUMINA für Kronengerüste.

bende Qualität und hohe funktionelle Belastbarkeit der hergestellten Restorationen. Vita In-Ceram, das sich bereits seit 14 Jahren weltweit millionenfach bewährt hat, bietet deshalb neben den traditionell mit Schlickertechnik zu fertigenden Materialvarianten auch die Vita In-Ceram Blanks: ein innovatives Vollkeramiksystem, das mit unterschiedlichsten CAD/CAM-Technologien (Cerec inLab von Sirona, Ce-

lay von Mikrona, digident von Girschbach, Precident von DCS-Dental) fachgerecht verarbeitet werden kann. Durch die industrielle Herstellung des Blockmaterials in einem kontrollierten und standardisierten Fertigungsprozess wird die konstante Qualität und damit auch die klinische Sicherheit der weltweit



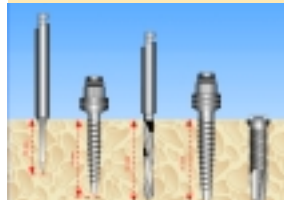
VITA In-Ceram BLANKS ZIRCONIA für Brückengerüste.

bewährten Vita In-Ceram-Werkstoffe gewährleistet. Überdies ist das Blockmaterial bereits vorgesintert und erreicht so in der späteren Verarbeitung eine besonders hohe Festigkeit.

**Vita Zahnfabrik**  
Spitalgasse 3, 79704 Bad Säckingen  
Tel.: 0 77 61/5 62-0  
Fax: 0 77 61/5 62-2 99  
E-Mail: [info@vita-zahnfabrik.com](mailto:info@vita-zahnfabrik.com)  
[www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com)

## Kammspreizung & Knochenverdichtung ohne Osteotome!

WIELAND Dental + Technik bietet im Rahmen des B.T.I. Implantatsystems einen neuen Werkzeugsatz zur Spreizung schmaler Kieferkämme und zur Knochenverdichtung an. Im Gegensatz zu Osteotomen werden die Expansor wahlweise mit dem chirurgischen Winkelstück, also mit definierter Umdrehungszahl



Expansor-Schema



Expansor-Set

und Drehmoment, oder mit der chirurgischen Ratsche in den Knochen gedreht. Somit erfolgt eine schonende und kontrollierte Spreizung / Verdichtung ohne das für den Patienten unangenehme Klopfen. Die Dimensionierung und das Design der Instrumente erlauben die Anwendung auch bei schwierigen Platzverhältnissen und bei dichten Knochenstrukturen. Der Werkzeugsatz beinhaltet insgesamt 4 Expansor (Größe 1–4) aus Reintitan, einen Winkelstückeinsatz sowie einen Einsatz für die Ratsche.

**Wieland Dental + Technik**  
Schwenninger Straße 13, 75179 Pforzheim  
Tel.: 0 72 31/3 70 52 30, Fax: 0 72 31/35 79 59  
E-Mail: [implantate@wieland-dental.de](mailto:implantate@wieland-dental.de)  
[www.wieland-dental.com](http://www.wieland-dental.com)

## Flexible Patientenkommunikation ist Trumpf

Sirona Dental Systems (Bensheim) ergänzt sein Patientenkommunikationssystem SIVISION 3 um eine Intraoralkamera mit 3-Stufen-Optik. Die neue SIROCAM 3 ist ebenso wie die bewährte SIROCAM C flexibel in alle Sirona-Behandlungsplätze und Sirona-Konfigurationen integrierbar. SIROCAM 3 und SIVISION 3 sind netzwerkfähig und verstehen sich als ein Baustein für die digitale Praxis. Hauptmerkmal von SIROCAM 3 ist ihre leichte Fokussierbarkeit. SIROCAM 3 besitzt drei vorwählbare Schärfereiche, die ohne weiteres Nachjustieren die Darstellung von Einzelzahaufnahmen, intraorale Übersichts- und Frontzahaufnahmen sowie Smile- und Full Face-Aufnahmen spielend leicht ermöglicht – und das nahezu verzerrungsfrei. Die Auflösung von 756 x 582 Pixeln liefert gestochen scharfe Bilder der Mundhöhle. Die Optik der Kamera ist dabei so ausgelegt, dass sich die Arbeitsbe-



Die neue Intraoralkamera SIROCAM 3 und das Patientenkommunikationssystem SIVISION 3 von Sirona sind netzwerkfähig und verstehen sich als ein Baustein für die digitale Praxis.

reiche überschneiden bzw. berühren. Mit den drei vorwählbaren Schalterstellungen wird das gesamte in Frage kommende Spektrum dentaler Videoaufnahmen abgedeckt. Die Vorteile bei der Kommunikation mit dem Patienten liegen auf der Hand: Die dentalen Videobilder werden auf den SIVISION-Flachbildschirm übertragen, sodass der Zahnarzt seinen Patienten über eventuell notwendige Behandlungen optimal informieren kann. Dank des

durchdachten Konzepts, ermöglicht SIROCAM 3 dem Zahnarzt angenehmes und konzentriertes Arbeiten: Das leichte, aus Titan gefertigte, Handstück liegt gut in der Hand und die flexible Zuleitung unterstützt die leichte Führung des Instrumentes. Die Kamera kann wahlweise im Arztelement, am Monitor oder im Helferinelement integriert werden. Zu den zukunftsweisenden technologischen Eigenschaften von SIROCAM 3 gehören auch der integrierte Vierbildspeicher, die LED-Beleuchtung und Hot-Plug-Fähigkeit. Mit SIROCAM 3 und SIVISION 3 bietet Sirona dem Zahnarzt ein bisher nicht gekanntes Maß an praktischer Bedienung und Flexibilität bei der integrierten Patientenkommunikation.

**Sirona Dental Systems GmbH**  
Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: 0 62 51/1 60  
Fax: 0 62 51/16 25 91  
E-Mail: [contact@sirona.de](mailto:contact@sirona.de)  
[www.sirona.de](http://www.sirona.de)

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

## Deckenstativ für neue Operationsmikroskop-Systeme

Egal ob Mikrochirurgie am Auge und am Ohr oder Behandlungen in der Zahnheilkunde: Immer häufiger werden diese Eingriffe aus den verschiedensten Gründen ambulant vorgenommen. Die Größe der Praxisräume stellt dabei häufig eine Herausforderung für die Deckenstativmontage dar. Das Stativsystem muss bei kleineren Deckenhöhen anwendbar sein, die Bauweise sollte kompakt sein. Darüber hinaus wird für die optimale und harmonische Integration in die Praxis oder Tagesklinik ein modernes, ansprechendes Design gefordert. Als Lösung dazu bietet Carl Zeiss jetzt das neue Deckenstativ S7 an. Auf Grund der Adaptionmöglichkeit von verschiedenen Operationsmikroskopen von Carl Zeiss können diese Anforderungen für alle ambulant operierenden und behandelnden chirurgischen Disziplinen erfüllt werden: zum Beispiel mit dem Operationsmikroskop OPMI® VISU 150 BrightFlex™ für die Oph-

thalmochirurgie, dem OPMI® Sensera für die HNO-Mikrochirurgie und dem OPMI® PROergo für die Microdentistry. Das Deckenstativ S7 steht in zwei Varianten zur Verfügung. Zum einen mit einer starren Säule, die für normale Raumhöhen geeignet ist, und zum anderen mit einer Hubsäule, die für höhere Räume noch mehr Komfort bietet. Diese Hubsäule ermöglicht den raschen Wechsel von der Park- in die Arbeitsposition und umgekehrt. Dabei ist in der platzsparenden Parkposition große Kopffreiheit gegeben. Zur Anpassung an die speziellen Anforderungen des jeweiligen Anwendungsgebietes steht neben einer Halogen- auch eine Xenonbeleuchtung zur Wahl. Auch bei den Speichermöglichkeiten wird Benutzerservice



Das Deckenstativ S7 für neue Operationsmikroskope von Carl Zeiss eignet sich ideal für ambulante mikrochirurgische Eingriffe.

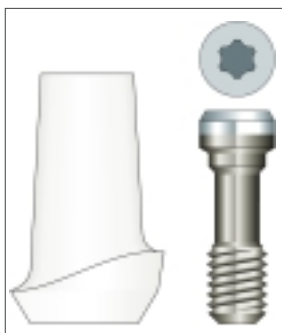
groß geschrieben: So können beispielsweise die Fokusgeschwindigkeit in Abhängigkeit von der Vergrößerung und die Beleuchtungsstärke vorab eingestellt werden. In Verbindung mit ausgewählten Operationsmikroskopen kann darüber hinaus der bevor-

zugte Arbeitsabstand für bis zu drei Operateure oder Aufgaben gespeichert werden.

**Carl Zeiss**  
Geschäftsbereich Chirurgische Geräte  
73446 Oberkochen  
Fax: 0 73 64/20-48 23  
E-Mail: [surgical@zeiss.de](mailto:surgical@zeiss.de)  
[www.zeiss.de/surgical](http://www.zeiss.de/surgical)

## Weiterentwickelt und verbessert

Esthetik Zirconia Abutment von Nobel Biocare ist eine Weiterentwicklung des seit 1995 klinischen bewährten CerAdapt und des seit 2000 erhältlichen Procera Abutment (beide aus Aluminiumoxid). Anatomisch vorgeformt ist Esthetik Zirconia Abutment durch weniger Schleifen einfacher und schneller zu verarbeiten. Es kann im Patientenumd oder im Labor individualisiert werden. Die endgültige Versorgung sollte mit einer vollkeramischen Procera-Krone durchgeführt werden, um eine optimale Ästhetik zu erreichen. Im Vergleich zu Aluminiumoxid hat das



Esthetik Zirconia Abutment von Nobel Biocare.

Abutment eine höhere Stabilität und Opazität durch Zirconia. Die Schulterhöhen betragen 1 und 3 mm.

**Nobel Biocare**  
Deutschland GmbH  
Stolberger Str. 200  
50933 Köln  
Tel.: 02 21/5 00 85-0  
Fax: 02 21/5 00 85-3 33  
E-Mail: [info@nobelbiocare.de](mailto:info@nobelbiocare.de)  
[www.nobelbiocare.de](http://www.nobelbiocare.de)

## Neue Endo-Box

Das neueste Produkt aus dem Hause S.E.T., das durch den Endostepper®, einen neuartigen drehmomentgesteuerten Schrittmotor für die Endodontie bekannt wurde, ist die SET identity® Box. Sie macht das Leben für Zahnärzte leichter, indem sie es erlaubt, Instrumente zu identifizieren und ihre Anwendung zu dokumentieren. Die SET identity® ist eine runde, drehbare Box zur Aufnahme von zehn Instrumenten. Dabei kann nur jeweils ein Instrument entnommen werden. Jedes Instrument wird nach Gebrauch in eine Zwischenablage im Inneren der Box abgelegt und wird nun in einem separaten Gefäß – gefüllt mit z.B. Chlorhexidin – gereinigt. Durch Drehen am äußeren Rand der Box wird das nächste Instrument angewählt. Die Positionsänderung und die Instrumentenauswahl wird an einem Endomotor, z.B. den SET Endostepper®, weitergegeben. Dies ist auch über Funk möglich. Der Motor stellt sich dadurch automatisch auf das gewählte Instrument ein und gibt die bohrerspezifischen Daten frei. Der Computer zählt mit, wie oft das In-



strument benutzt wurde und warnt bei Materialermüdung vor erneuter Benutzung des Bohrers. Durch Drehung in die Nullposition ist die Box einfach zu transportieren. Zudem sorgt der Deckel aus Glas dafür, dass kein Instrument herausfallen kann. Alle Teile sind einfach zu demontieren und zu reinigen. Die Box sowie die Transferbox sind bei 135°C sterilisierbar.

**S.E.T. Systemvertrieb für endotechnische Geräte**  
Johann-G.-Gutenbergstr. 20  
82140 Olching  
Tel.: 0 81 42/4 44 56-0  
Fax: 0 81 42/4 44 56 30  
E-Mail: [info@set-dental.de](mailto:info@set-dental.de)  
[www.set-dental.de](http://www.set-dental.de)

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

**Trophy übergibt digitales Röntgengerät in Döbeln**

Nur aufmerksame Besucher sehen noch den Pegelstand an den Döbeler Häusern. Doch die Bewohner der sächsischen Stadt sind nach der Jahrhundertflut im vergangenen Sommer noch immer bemüht, sich ihre Existenzen neu aufzubauen. Zahnarzt Klaus Jacob war einer der Betroffenen, die beruflich wieder ganz von vorn anfangen mussten (wir berichteten). Das Kehler Unternehmen Trophy Radiologie GmbH gehörte zu den zahlreichen Helfern, die den Döbeler Zahnarzt beim Neuaufbau der Praxis unterstützten. Slobodan Jarni, Geschäftsführer, und Jean-Claude Aeschelmann/Vertriebsleiter, übergaben vor wenigen Wochen ein neues digitales Röntgengerät. „Wir haben von dem Schicksal Herrn Jacobs gelesen und wollten natürlich helfen“, so Jarni gegenüber der ZWP-Redaktion. Das Hightech-Gerät hat bereits seinen Platz in den neuen Praxisräumen gefunden und das Team um Klaus Jacob ist begeistert



von den Möglichkeiten der Technik. „Wir sind der Firma Trophy sehr dankbar für diese tolle Unterstützung“, betont Klaus Jacob. „Solche Hilfe hat uns natürlich den Aufbau unserer neuen Praxis sehr erleichtert.“

**Gerd Schulte verlässt DeguDent**

Gerd Schulte hat von 1984 bis 2001 die Geschäfte der Degussa Dental geführt, die in diesem Jahr in DeguDent umbenannt wurde. Er formte das Unternehmen zum bedeutendsten Zahn-technikanbieter weltweit. Im Jahre 2000 wirkte er entscheidend an der Ausgliederung des Geschäftsbereichs Dental der Degussa AG mit und führte die neu gegründete Degussa Dental GmbH schließlich zum Zusammenschluss mit Dentsply International. Mit Beginn des Jahres 2002 wechselte Gerd Schulte in den Aufsichtsrat der Degussa Dental GmbH.

„Wir freuen uns, ein so erfolgreiches Unternehmen wie die DeguDent GmbH zur



*(links) Nach erfolgreich abgeschlossener Integration der DeguDent GmbH in den Dentsply-Konzern legt Gerd Schulte zum 31. Mai 2003 den Aufsichtsratsvorsitz der DeguDent GmbH nieder und scheidet aus dem Gremium aus. (rechts) Nachfolger wird Gary K. Kunkle, Präsident und COO (Chief Operating Officer) der Dentsply International, Inc. Gary K. Kunkle ist schon bisher im Aufsichtsrat der DeguDent GmbH vertreten.*

Dentsply Gruppe zählen zu dürfen“, betont Gary K. Kunkle, der den Aufsichtsratsvorsitz nun übernimmt. „Das Renommee des Hanauer Unternehmens gründet nicht zuletzt auf der Unternehmerpersönlichkeit Gerd Schulte. Die Tatsache, dass der weltweite Taktgeber für zahntechnische Entwicklungen heute im Dental-Centrum in Hanau-

Wolfgang angesiedelt ist, geht maßgeblich auf das Engagement von Gerd Schulte zurück. Nicht zuletzt aus der Zusammenarbeit mit ihm ist eine persönliche Verbundenheit erwachsen, die bleiben wird. Wir bedanken uns sehr herzlich bei Gerd Schulte und wünschen ihm für die Zukunft alles Gute.“

Gary K. Kunkle kam im Frühjahr 1997 zu Dentsply International, Inc. und ist heute als Präsident und COO (Chief Operating Officer) unter anderem für das operative Geschäft der weltweit agierenden Dental-Gesellschaften verantwortlich.

**DeguDent GmbH  
Rodenbacher Chaussee 4  
63457 Hanau  
www.degudent.de**

**„And the winner is ...“**

... hieß es nach der Verlosung der beiden Mercedes-Benz Mountainbikes Fullsuspension. Diese wertvollen Fahrräder waren der Gewinn des Grandiosen IDS Preisrätsels – über 5.000 Messebesucher nahmen daran teil. Sowohl Grandio, das Nano-Hybrid-Füllungsmaterial, als auch die hochwertigen Mercedes Bikes spiegeln innovative Forschung und Entwicklung wider, die die Synergie aus ästhetischer Hoch-



technologie und Alltagstauglichkeit darstellen. Eben: Für jeden Tag. Aber nicht alltäglich!

Die glücklichen Gewinner sind Dr. med. Bernd Höch (Abb. oben), aus Mühlhausen/Thüringen, und ZA Christoph Görg (Abb. unten), aus Höhr-Grenzhausen. Die Übergabe der Mountainbikes erfolgte am 06. und 07. Mai am Wohnort der Gewinner durch Olaf Sauerbier, Geschäftsführer der VOCO GmbH, und den jeweiligen Dentalfachberatern, Ralf Müller und Johannes Weber. Beide Gewinner freuten sich sehr über die neuen Fahrräder.

Während ein Gewinner das Mountainbike hauptsächlich für ausgewählte Touren und sportliche Aktivitäten nutzen möchte, nimmt der zweite Gewinner das Mercedes Bike zum Anlass, seinen guten Vorsatz, mehr Fahrrad zu fahren, umzusetzen.

## Pluradent baut norddeutsche Aktivitäten aus

Anfang Mai feierte pluradent zusammen mit Kunden und Geschäftspartnern die offizielle Neueröffnung ihrer Hamburger Dependence in der Bachstr. 38. Die Präsentation der wichtigsten Produktvorstellungen der IDS in Form der „pluradent IDS-Nachlese“ bildete den würdigen Rahmen dieser Neueröffnung, zu der die pluradent-Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter herzlich eingeladen hatte. Durch die zusätzliche Anmietung der 1. Etage wurde die Nutzfläche der Niederlassung verdoppelt. In einem deutlich vergrößerten Ausstellungsbereich werden Produkte und Einrichtungen aller führenden Hersteller präsentiert und laden ein zum Tes-



ten und Vergleichen. Mit dem installierten EDV-Netzwerk können auch die neuen, digitalen Geräte für die moderne Praxisführung spielend leicht und komfortabel vorgeführt werden. Auch der Bereich Schulung/Fortbildung wurde vergrößert und trägt der gestie-

genen Anzahl von gutbesuchten Fortbildungsveranstaltungen der pluradent Rechnung. Ebenso wurden die Planung und die Werkstatt vergrößert und den Erfordernissen angepasst. Bereits am 01. Oktober 2000 wurde in der Bachstr. 38 in Hamburg die pluradent-Niederlassung gegründet. Nach dem am 01. April 2001 die Wilke Dental Depot GmbH mit mehreren Standorten, unter anderem in Hamburg, als Partner mit der pluradent fusionierte, wurden die Kunden im Stadtgebiet Hamburg zwischenzeitlich von zwei Niederlassungen betreut. Diese Aktivitäten hat man nun in der Bachstraße zusammengezogen.

**pluradent AG & Co. KG**  
**Tel.: 0 40/32 90 80-0**  
**Fax: 0 40/32 90 80-10**

## Gewinner fährt zum EuroPerio 4

Dr. Klaus-Peter Hermes zählt zu den Vector-Anwendern der ersten Stunde. Nun hat ihm sein fortwährendes Interesse an Neuigkeiten rund um die minimalinvasive Parodontaltherapie fünf Tage für zwei Personen im Kempinski Hotel anlässlich des 4. Kongresses der Europäischen Gesellschaft für Parodontologie („EuroPerio 4“) im Juni 2003 in Berlin beschert – einfach per Verlosung bei Dürr Dental! Die Vector Methode hat sich als vorteilhafte Behandlungsoption für die Parodontaltherapie mit Hilfe von Ultraschall bewährt und stößt zunehmend auf Interesse. Auf einen Brief des Anbieters Dürr Dental reagierten jüngst 2.500 Zahnärzte mit der Anforderung von aktuellem Informationsmaterial, inklusive neuer



ärztin Dr. Sabine Team. Dr. Hermes zählt zu den ersten Anwendern der Vector Methode.

Studien. Auch Dr. Hermes wollte auf dem Laufenden bleiben, und so wurde er außerdem unter den Einsendern als Gewinner eines Berlin-Aufenthalts anlässlich des Parodontologie-Kongresses EuroPerio 4 ausgelost. „Ich bin schon gespannt auf diese interessanten Tage – und meine Frau freut sich ebenfalls auf die Reise!“, sagte Dr. Hermes bei der offiziellen Preisübergabe in seiner Praxis in Bodelshausen.

Er führt sie hier, am Fuße der Schwäbischen Alb, bereits im 22. Jahr, seit drei Jahren als Gemeinschaftspraxis zusammen mit Zahn-Horn und einem insgesamt neunköpfigen Team.

## Pinnwand-Aktion erbrachte Spende für den Zahntechniker-Nachwuchs

Für einen guten Zweck veranstaltete das Dental-Unternehmen Heraeus Kulzer auf der diesjährigen IDS in Köln eine Mitmach-Aktion. Jetzt wurde die Spende in Höhe von 1.000 Euro von Heraeus Kulzer Geschäftsführer Henri Lenn an Max Legien, Geschäftsführer des Fördervereins Internationaler Zahntechniker Jugendbegegnungen e.V. (FIZ), überreicht.

Bei dieser Aktion sollten die Teilnehmer ihr persönliches Verständnis von „Partnership-First“, dem Firmenslogan des Hanauer Unternehmens, auf Zettel notieren. Die Beiträge wurden an einer Pinnwand gesammelt. Für jeden Teilnehmer schrieb Heraeus Kulzer



Max Legien und Henri Lenn bei der Spendenübergabe.

dem FIZ einen Euro Betrag gut. Die Aktion fand auf der Messe großen Anklang und er-

brachte eine Summe von 800 Euro, die von Heraeus Kulzer auf 1.000 Euro aufgestockt wurde. Die diesjährigen internationalen Zahntechniker-Lehrlingstage finden vom 19.06. – 21.06. in Stuttgart/Nürtingen statt. Weitere aktuelle Termine sind unter [www.fiz-im-netz.de](http://www.fiz-im-netz.de) zu finden.

**Heraeus Kulzer GmbH & Co. KG**  
**Postfach 15 52, 63405 Hanau**  
**Grüner Weg 11, 63450 Hanau**  
**[www.heraeus-kulzer.de](http://www.heraeus-kulzer.de)**

**Förderverein Internationale Zahntechniker-Jugendbegegnungen e.V.**  
**Pfarrwiesenallee 5/1**  
**71067 Sindelfingen**  
**E-Mail: [Max.Legien@t-online.de](mailto:Max.Legien@t-online.de)**  
**[www.fiz-im-netz.de](http://www.fiz-im-netz.de)**

# Mit Qualität überzeugen

*Um den Zahnarzt die Möglichkeit eines ausgedehnten Einblicks in die moderne Dentalwelt zu bieten, veranstaltete das Dental-Depot Bauer & Reif Dental GmbH in München am 16. Mai eine Hausmesse. Mit dieser Hausmesse wollte das Depot-Unternehmen den Besuchern eine kundenorientierte Produktpräsentation der Neuheiten bieten, wie sie auf der IDS in Köln auf Grund des Besucherandrangs nicht möglich war. Die Mitarbeiter von Bauer & Reif konnten auf die individuellen Wünsche der Zahnärzte eingehen – mit positivem Erfolg.*



Die Geschäftsführer von Bauer & Reif Dental: Max Bauer, Dieter Reif und Maximilian Bauer (v.l.n.r.).

## ► Redaktion



Schätzen das persönliche Gespräch mit den Kunden: Geschäftsführer Maximilian Bauer (l.) und Max Bauer (r.).



Geschäftsführer Maximilian Bauer (l.) im Gespräch mit den Kunden.



Das Maifest bot Gelegenheit für detaillierte Information zu den technologischen Innovationen der IDS.

Seit Gründung 1987 zählt die Bauer & Reif Dental GmbH zu den Unternehmen der neuen Generation im Dentalhandel, die sich immer mehr als Service- und Dienstleistungsunternehmen verstehen. Der zu Anfang noch kleinen Firma gelang es durch umfassenden Service und innovatives Konzept, binnen weniger Jahre zu einem soliden mittelständischen Betrieb mit 38 Beschäftigten heranzuwachsen. Die steigende Mitarbeiterzahl spricht für jährlich wachsenden Umsatz – ein Zeichen des Erfolgs. Das Unternehmen zeichnet sich durch eine 24-Stunden-Lieferung und ein umfangreiches und ständig verfügbares Warensortiment mit mehr als 60.000 Artikeln aus.

### Information und Qualität sind entscheidend

Damit die Kunden Investitionen genau planen und neue Technologien erfolgreich für eine Arbeit mit und für den Patienten einsetzen können, bietet das Unternehmen jährlich Hausmessen an. Zur Hausmesse Mitte Mai kamen 200 Besucher aus ganz Südbayern. Die Besucher erhielten die Möglichkeit, sich jenseits von Praxisalltag und hektischem Messebesuch über die Produkte von 24 ausgewählten Herstellern durch Bauer & Reif genauestens zu informieren.

In einem unterhaltsamen Programm präsentierten die Hersteller neue Geräte und Materialien und nahmen sich Zeit, den Messebesuchern die Innovationen in Ak-

tion vorzuführen und deren fachspezifische Fragen zu beantworten. „Detaillierte Informationen und erste Erfahrungen in der Handhabung sind die beste Beratung. Vor einer Investition muss der Zahnarzt oder der Zahntechniker genau wissen, welche Chancen ein System bietet, ob es sich in die Arbeit integrieren lässt und ob sich die Anschaffung unter dem Strich rechnet. Da stehen wir als Dental-Depot in der Pflicht“, fasst Maximilian Bauer, Geschäftsführer von Bauer & Reif, zusammen. Die angenehme Atmosphäre und die zur Verfügung stehende Zeit schätzen beide Seiten, Hersteller und Fachbesucher, sehr. Denn nicht mehr nur die neue, innovative Technologie überzeugt den Zahnarzt vom Kauf eines neuen Produktes, sondern auch die Qualität, welche erst durch umfassende Information im Kundengespräch vermittelt werden kann.

### Fazit

Die Geschäftsführer Max Bauer, Dieter Reif und Maximilian Bauer, ziehen eine positive Bilanz: „Mein Fazit aus unserer Veranstaltung ist die Erkenntnis, dass es den Politikern mit ihrem verunsichernden Wirrspiel nicht gelingt, der Dental-Familie den Spaß an der Arbeit zu nehmen.

Das Interesse unserer Kunden, am technischen Fortschritt zum Wohle ihrer Patienten teilzunehmen, war groß und bleibt groß. Die überwiegende Zahl der Besucher hat vor, noch in diesem Jahr zu investieren.“ ◀

# Kontinuität und beständiges Wachstum



*75 Jahre kerngesund und voller Tatendrang – das kann nicht jeder Jubilar von sich behaupten. Gelungen ist dieses Kunststück der NWD Gruppe, die am 27. und 28. Juni mit einer Hausmesse ihr 75-jähriges Firmenjubiläum feiert und sich – nach erfolgreicher Umstrukturierung – damit als zukunftsorientiertes, modernes Dienstleistungsunternehmen präsentiert.*

► **Redaktion**

Unternehmensgeschichten sind ein Spiegelbild der wechselhaften (konjunkturellen) Wirtschaftsentwicklung. Der Rückblick auf die 75-jährige Firmengeschichte der NWD Gruppe zeichnet sich durch Kontinuität, beständiges Wachstum und eine konsequente Ausrichtung auf die Kunden aus. Dabei waren die Startbedingungen 1928 denkbar ungünstig.

### Firmengeschichte

Als 1928 die Berliner Phönix AG für Zahnbedarf in wirtschaftliche Schwierigkeiten gerät, entschließt sich der Kaufmann Eugen Rudolf Kurrle, Niederlassungsleiter der Phönix AG in Dortmund, einen eigenen Dental-Medizinischen Großhandel (Dental-Depot) zu gründen. Er wählte als Standort Münster/Westf., da hier an der Universitäts-Zahnklinik junge Zahnärzte ausgebildet wurden. Die Nähe zum Kunden, guter Service und technisches Know-how werden zum Markenzeichen des Unternehmens. Vor allem nachdem Eugen Kurrle den Ingenieur Josef Schrickler als Außendienstmitarbeiter für sich gewinnen konnte. Nach dem Zweiten Weltkrieg geht das Zahnhaus Nordwest auf Expansionskurs. Mit der Ausdehnung des regionalen Kundenkreises entstehen neue Niederlassungen in Mülheim/Ruhr, Wuppertal, Bielefeld und Essen. In den 70er, 80er und 90er Jahren wechseln sich Wachstumsphasen immer wieder mit Phasen der Konsolidierung ab. Ein neues Unternehmenskapitel wurde im Jahre 2000 aufgeschlagen: PLANMECA übernimmt die Gesellschaftsanteile der NORDWEST DENTAL Schrickler + Saphörster GmbH.

Die neue Geschäftsführung unter Vorsitz von Volker Landes stand vor der Aufgabe, die Vertriebsstrukturen umzustellen und den Erfordernissen eines modernen Dienstleistungs- und Logistikunternehmens anzupassen. Eine neue Balance zwischen Zentralität und Dezentralität musste gefunden werden, die in wesentlichem Maße vom Dienstleistungsgedanken mitbestimmt wurde. Denn die persönliche Beratung durch qualifizierte Mitarbeiter ist und bleibt die Basis des Unternehmens. In Münster ein modernes Customer Care Center aufgebaut. Auf der anderen Seite wurden Dienstleistungsaufgaben, welche die besondere Nähe zum Kunden erfordern, in die bundesweiten Niederlassungen ausgelagert. Heute präsentiert sich das Unternehmen mit rund 500 Mitarbeitern, 22 Niederlassungen und mehreren Service-Standorten sowie einem Umsatz von 120 Millionen Euro.

### Die Zukunft fest im Blick

Die größte Herausforderung für das Unternehmen in der Zukunft bringen die Veränderungen im Dentalmarkt durch die Reformen des Gesundheitssystems mit sich. Die NWD Gruppe hat es sich deshalb zum Ziel gesetzt, seine Kunden auf diesen Gebieten ein qualifiziertes Rund-um-Angebot an (Beratungs) Dienstleistungen, Software-Unterstützung und Weiterbildungsprogrammen bis hin zur Finanzierung anzubieten. Diese ganzheitliche Betreuung und Partnerschaft soll sie in die Lage versetzen, dentale Zukunft auch in turbulenten Zeiten erfolgreich zu gestalten. ◀

### info:

- 1928** Zahnhaus Nordwest Eugen Kurrle wird ins Handelsregister eingetragen
- 1930** Umzug der Firma in neue Räume mit Ausstellungsfläche. Eugen Kurrle gewinnt den Ingenieur Josef Schrickler als Außendienstmitarbeiter, der ein gefragter Fachmann ist.
- 1949** Das Haus Nordwest expandiert. Der Eröffnung der ersten Niederlassung in Mülheim/Ruhr (1949) folgen weitere Niederlassungen in Wuppertal (1956), Bielefeld (1966) und Essen (1974).
- 1963** Josef Schrickler stirbt an den Folgen einer Verletzung.
- 1969** Sein Sohn Hanns Schrickler wird Mitinhaber und geschäftsführender Gesellschafter im Unternehmen.
- 1970** Der Dipl.-Kfm. Erich Saphörster wird geschäftsführender Mitgesellschafter und übernimmt die kaufmännische Verwaltung.
- 1977** H. Schrickler und E. Saphörster erwerben die restlichen Anteile von Eugen Kurrle. Das Unternehmen wächst durch Ankauf und Gründung weiterer Firmen kontinuierlich.
- 1979** Die Firma Zahnhaus Nordwest Eugen Kurrle wird in NORDWEST DENTAL umbenannt.
- 1982** Nach jahrelanger Mitgliedschaft in der Dental Union erfolgt unter Beteiligung der Firma NORDWEST DENTAL die Gründung der Orbis-Depot-Gruppe als Arbeitsgemeinschaft.
- 1997** Hanns Schrickler stirbt unerwartet.
- 2000** Verkauf der Firmen der NORDWEST-Gruppe an PLANMECA. Die Geschäftsführung übernehmen Volker Landes als Vorsitzender, Jürgen Klappdor, Franz-Gerd Kühn und Willi Wöll.
- 2003** Restrukturierung der NORDWEST-Gruppe und Umfirmierung zu NWD Gruppe, Mitglied der Dental Union.

# Übersichtlich, preiswert, schnell

Mit NETdental ging am 2. Juni 2003 ein innovativer Versandhandel für den täglichen Bedarf der zahnärztlichen Praxis an den Start. Bundesweit erhalten alle Zahnärzte einen neuen, übersichtlichen Katalog mit rund 3.500 der wichtigsten Verbrauchs-Materialien. Besonders attraktiv: das einfache Rabatt-System mit 5 % Sofort-Rabatt.

► Redaktion



Es ist kein Geheimnis, dass der allgemeine Kostendruck längst auch in der Zahnarztpraxis angekommen ist. Kosteneffizienz spielt bei der unternehmerischen Führung einer Praxis eine zentrale Rolle – eine betriebswirtschaftliche Zielsetzung, die mit ganz alltäglichen Problemen beim Einkauf kollidiert: ein unübersichtlicher Markt, große Produktvielfalt, zahlreiche Anbieter, unterschiedliche Preis- und Rabatt-Niveaus. Im normalen Praxisalltag bedeutet das: unnötiger Stress für Zahnarzt und Team.

Hier setzt das neue Konzept des Versandhandels NETdental an: ein klar definiertes Angebot, ein übersichtlicher Katalog, einfachste Bestellung, attraktives Rabatt-System. Das Unternehmen konzentriert sein Angebot mit rund 3.500 Artikeln auf die wichtigsten alltäglichen Verbrauchsmaterialien. Der Katalog ist dadurch kein dicker Wälzer, sondern extra handlich und übersichtlich strukturiert: die Artikel sind in logischen Anwendungsgruppen sortiert, hier

findet die Helferin auf Anhieb, was sie sucht. Auch das Bestellen ist einfach: kostenfrei und rund um die Uhr per Fax, montags bis freitags von 8 bis 17 Uhr zum Ortstarif per Telefon oder im Internet unter [www.netdental.de](http://www.netdental.de). Geliefert wird in der Regel am 1. Werktag nach der Bestellung, kostenfrei ab 150 € Netto-Warenwert.

Schon der erste schnelle Blick in den neuen Katalog zeigt das marktgerechte Preis-Leistungs-Verhältnis des Angebots. Dazu kommt bei NETdental das profitable Rabatt-System, das völlig ohne komplizierte Rabattstaffeln auskommt: einfach bei der Bestellung den Netto-Warenwert addieren – und ab 500 Euro pro Bestellung sofort 5 % abziehen. Wobei die 5 % gerade in diesen Zeiten für einen Wert stehen, der in Sachen Einsparungen bei allen Beteiligten eine gewisse Signalwirkung nicht verfehlt ...

Mit NETdental etabliert sich ein moderner Anbieter im Dental-Handel, der sich bewusst auf die einfachen, nicht erklärungsbedürftigen Produkte konzentriert. Und diese, dem Zeitgeist entsprechend, ohne großen Schnickschnack zum vernünftigen Preis anbietet. Das Ganze einfach und praktisch organisiert. Die perfekte Alternative für alle Praxis-Teams, die unkompliziert, schnell und kostenorientiert den täglichen Bedarf decken wollen. Kein Wunder, dass der NETdental-Slogan das Angebot auf den Punkt bringt: So einfach ist das. ◀

## ***kontakt:***

NETdental GmbH  
Owiefenfeldstr. 6  
30559 Hannover  
Tel.: 05 11/35 32 40-0  
Fax: 05 11/35 32 40-40  
E-Mail: [info@netdental.de](mailto:info@netdental.de)  
[www.netdental.de](http://www.netdental.de)

*Dieser Beitrag basiert auf den Angaben des Anbieters.*





## Preis für Parodontologie-Forscher

Ein Forscherteam des Lehrstuhles für Parodontologie der Universität Witten/Herdecke hat den mit 1.500,- Euro dotierten 3. COLGATE-Forschungspreis der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde gewonnen. Unter der Leitung von Prof. Dr. Wolf-Dieter Grimm gelang es, mit einem neuartigen Laserschnittbildverfahren, die Oberflächen von Titan-Implantaten in bisher unbekannter Genauigkeit darzustellen. Ziel der Forschung ist es, die Implantate länger haltbar zu machen. Denn es gelingt Bakterien immer wieder, sich auf Titanoberflächen anzusiedeln, speziell auf den direkt unter dem Zahnfleisch liegenden Implantatflächen. Langfristig führt diese bakterielle Besiedlung aber zum Verlust des Implantates.

Die Wittener Forscher erarbeiteten mit der Abteilung für Struktur- und Mikroanalyse der Universität Mainz eine neuartige konfokale Lasermikroskopiemethode. Mit diesem Verfahren ist es möglich, die Oberflächen der Titan-Implantate hochauflösend darzustellen. Mehr noch: Das Laserlicht kann bis zu einer Tiefe von einigen Mikrometern in die Titan-Monometalloberfläche eindringen. Mit einer in Mainz ausgearbeiteten Software gelang es, hunderte vom Laserstrahl erzeugte „Bildstapel“, d.h. einzelne Tiefenbildschnitte des Titan-Zahnimplantates, die nur wenige Mikrometer voneinander getrennt sind, exakt zu berechnen und sichtbar zu machen. Diese Untersuchung der Oberflächen ist von Bedeutung, weil es damit möglich wurde nachzuweisen, wie sich die Bakterien auf der Implantatoberfläche „anheften“. Die Bakterien können an den unter dem Zahnfleisch gelegenen Titanimplantat-Oberflächen einen Biofilm entwickeln, der wiederum zu Entzündungen des Kieferknochens und der umgebenden Weichgewebe führt. Dieser Entzündungsprozess ist die Ursache für den Verlust der Zahnimplantate.

Kontakt: Prof. Dr. Wolf-Dieter Grimm, Tel.: 0 23 02/9 26-6 26 oder E-Mail: wolfg@uni-wh.de.

## „KFO Creativ – der etwas andere Kurs“

Der Titel sagt es schon aus – beim Kurs „KFO Creativ“ geht es nicht um die reine technische Herstellung von Plattenapparaturen, sondern wie man aus diesen individuelle, einmalige Schmuckstücke machen kann. Nachdem dieser Kurs bereits schon 2002 sehr erfolgreich im Centrum Dentale Kommunikation (CDC) stattgefunden hat, war er auch im Frühjahr 2003 unter der Leitung von Zahntechnikerin Claudia Stöber aus Kandel, in kürzester Zeit ausgebucht. Die Kursteilnehmer hatten viel Spaß und gingen mit vielen neuen Ideen nach Hause.

Besonders die Serviettentechnik, die Frau Stöber in ihrem Kurs vorstellte, fand Begeisterung.

Die große Nachfrage nach diesem KFO-Spezialkurs zeigt, dass die gekonnte Verbindung von Funktionalität

und Kreativität ein interessantes und beliebtes Thema ist. Dentaforum bietet deshalb diesen Kurs am 12. September 2003 sowie am 21.11.2003 nochmals an.



Weitere Informationen zum aktuellen Kursprogramm erhalten Sie bei: DENTAURUM J. P. Winkelstroeter KG, Ansprechpartner ist Frau Sabine Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-4 70, Fax: 0 72 31/8 03-4 09, E-Mail: sabine.braun@dentaforum.de oder Internet [www.dentaforum.com](http://www.dentaforum.com).

## 2. Europatag der Bundeszahnärztekammer

Unter dem Titel „Neuorientierung des deutschen Gesundheitswesens im europäischen Kontext: Ein zwingender Prozess“ findet am 26. Juni 2003 der zweite Europatag der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) in Berlin statt. Dabei wird besonders die Neuorientierung der grenzüberschreitenden Gesundheitsversorgung in der EU und der Modellcharakter der Euregios beleuchtet. Veranstaltungsort ist das Europäische Haus, Europäisches Parlament – Informationsbüro für Deutschland und der Vertretung der Europäischen Kommission in Deutschland, Unter den Linden 78, 10117 Berlin. Teilnahme nur nach Anmeldung. Ein Anmeldeformular sowie alle weiteren Informationen zum Programm finden Sie im Internet unter [www.bzaek.de](http://www.bzaek.de).

## Prophylaxe-Preis von Wrigley

Der ConsEuro-Kongress 2003 in München Anfang Juni war gelungener Rahmen für die Vergabe des 10. Wrigley Prophylaxe-Preis. Der mit insgesamt 8.000 Euro dotierte Preis, unter der Schirmherrschaft der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ), wird alljährlich von Wrigley Oral Healthcare Programs gestiftet. Das zahnmedizinische Forschungs- und Informationsprogramm von Wrigley konnte unter ca. 20 eingesendeten Bewerbungen zwei Preise in der Sparte „Wissenschaft“ sowie

einen Preis in der Sparte „Öffentliches Gesundheitswesen“ vergeben. Der 1. Preis „Wissenschaft“ mit einer Prämie von 3.000 Euro ging an die Zahnmedizinerinnen der Universität Gießen, Caroline Blecher und Dr. Carolina Ganß. Sie untersuchten die bisher unbekannte Rolle der organischen Dentinmatrix bei der symptomatischen Therapie von Erosionen mit Fluorid.

Der 2. Preis in der Sparte „Wissenschaft“ ging an Susan Siegel und Prof. Dr. Attin (Universität Göttingen). Susan Siegel untersuchte in ihrer Dissertation unter der Federführung von Thomas Attin die Zeit, die der Zahnschmelz nach einer erosiven

Attacke braucht, bis er wieder vollständig remineralisiert ist.

Im Bereich „Öffentliches Gesundheitswesen“ wurde Marc Van Steekiste, Mitarbeiter des Gesundheitsamtes Waiblingen ausgezeichnet. Der Leiter des Fachbereichs Zahngesundheit befragte deutsche Eltern und Eltern aus Migranten-Familien dazu, welche Maßnahmen sie für nützlich erachteten, um die Zähne ihrer Kinder gesund zu erhalten.

In der kommenden Ausgabe der ZWP werden wir ausführlicher über die Preisverleihung und den Inhalt der klinischen Studien berichten.

## „Einer der besten Kurse, die ich je besucht habe“

Mit großem Erfolg haben im Frühjahr 2003 der „Spezial-Biegekurs“ von Herrn Dr. Oliver Bacher und „Ein integriertes Konzept zur kombiniert kieferorthopädisch-kieferchirurgischen Therapie von Dysgnathien“ von Priv.-Doz. Dr. Nezar Watted im Centrum Dentale Kommunikation (CDC) stattgefunden. Im „Typodontkurs IV – Spezial-Biegekurs – Antworten auf spezielle Behandlungsaufgaben“ – geht es um die faszinierenden Möglichkeiten, die dem Kieferorthopäden das Biegen von Drähten ermöglicht. Mit dem Zeitalter der „Straight Wire“-Techniken, die mit dem Vorteil sich auf das Wesentliche zu konzentrieren, zweifellos eine starke Vereinfachung der Multibandtechnik mit sich brachte, ging auch eine außerordentliche Reduktion der „Drahtbiegearbeit“ des Kieferorthopäden einher. Im Spezial-Biegekurs lehrt der Referent die manuelle Fähigkeit des Drahtbiegens. Zum Kursinhalt gehört u.a. die Eckzahn-distalisation mit Segmentbögen, die Retrusion und Intrusion der Fronten, das Aufrichten gekippter Molaren und das Torquen von Zähnen und Zahngruppen.

Im Kurs „Ein integriertes Konzept zur kombiniert kieferorthopädisch-kieferchirurgischen Therapie von Dys-

gnathien“ stellt der Referent schrittweise das Vorgehen in der Behandlungsplanung und -durchführung von kombiniert kieferorthopädisch-kieferchirurgischen Fällen dar. Durch die exzellente wissenschaftliche Arbeit von Herrn Priv.-

Doz. Dr. Nezar Watted konnten eine Vielzahl von gut dokumentierten Fällen aufgezeigt werden, die Schritt für Schritt das Behandlungskonzept von der Diagnose bis zur Retention erläutern. Gerade das Zusammenspiel von Wissenschaft und Praxis begeisterte die Teilnehmer. „Es war einer der besten Kurse, die ich besucht habe. Eine Vielfalt an interessanten Fällen, so viel Erfahrung gebündelt“, um nur ein Zitat eines Kursteilnehmers zu nennen. Außer diesem Kurs bietet Dentaurum mit Herrn Priv.-Doz. Dr. Nezar Watted als Referenten, auch Kurse zum Thema Ästhetik und Funktion sowie Parodontologie & Kieferorthopädie an. Informationen zum aktuellen Kursprogramm erhalten Sie bei:

**DENTAURUM J. P. Winkelstroeter KG**  
**Centrum Dentale Kommunikation**  
**Turnstr. 31, 75228 Ispringen**  
**Ansprechpartner: Frau Sabine Braun**  
**Tel.: 0 72 31/8 03-4 70, Fax: 0 72 31/8 03-4 09**  
**E-Mail: sabine.braun@dentaurum.de**  
**www.dentaurum.com**

## Forschungspreis ausgeschrieben

Mit der Überzeugung, dass Forschung, Klinik und Praxis eng aufeinander angewiesen sind, tritt die „Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V.“ mit der Ausschreibung des Forschungspreises 2003 an die Fachwelt heran. Der Preis soll Zahnärzte sowie Wissenschaftler und besonders interdisziplinäre Arbeitsgruppen motivieren, Arbeiten zum Werkstoff Keramik und zu vollkeramischen Restaurationen einzureichen. Im Rahmen des Themas werden klinische Untersuchungen angenommen (auch zahn-technische Ausführung im Labor) und noch nicht eingereichte wissenschaftliche Arbeiten. Der Forschungspreis ist mit 3.600 Euro dotiert. Einsendeschluss ist der 31. Oktober 2003. Die Arbeit wird vom unabhängigen wissenschaftlichen Beirat der AG Keramik bewertet. Die Arbeiten sind anonym in einem geschlossenen Umschlag – mit einem Kennwort versehen – einzurei-

chen; sie dürfen auf keine Weise den Autor erkennen lassen. Eine schriftliche Erklärung soll beigefügt sein, die bestätigt, dass der Bewerber die Bedingungen des Forschungspreises der AG Keramik anerkennt. Die Arbeit ist in 4 Ex in deutscher Sprache in publikationsreifer Form abzugeben. Der Umfang sollte 20 Seiten DIN A 4 einschließlich Abbildungen nicht übersteigen. Die gleichzeitige Einreichung für ein anderes Ausschreibungsverfahren ist nicht gestattet. Es werden Arbeiten, die auf Dissertationen und Habilitationen beruhen, anerkannt – wobei zur anderweitigen Veröffentlichung vorgesehene Arbeiten von der AG Keramik nur angenommen werden, wenn sie erst nach dem 31. Oktober 2003 an Dritte zur nochmaligen wissenschaftlichen Publikation eingereicht werden.

Die Arbeiten sind einzureichen bei der Geschäftsstelle der Arbeitsgemeinschaft Keramik, Postfach 10 01 17, 76255 Ettlingen. (Tel.: 07 21/9 45 29 29, Fax: 07 21/9 45 29 30, E-Mail: info@ag-keramik.de)

## Stippvisite im einzigen deutschen Dentalhistorischen Museum Colditz

Es ist fast genau ein Jahr her, da weilten vier namhafte Professoren der Dentalmedizin im Colditzer Museum. Vor wenigen Wochen standen sie wieder in den vertrauten Räumen – die Professoren Edwin Lenz, Wolfgang Müller, Walter Künzel und ein Neuer in der Runde, Joachim Weiskopf. Letzterer lehrte an der Uni Leipzig. „Das Museum ist in diesem Jahr viel kompetenter geworden. Die Ausstellungsstücke sind fachlich geordneter. Dennoch ist es so interessant geblieben, dass es auch den normalen Besucher, den Laien anspricht. Es wurde schlechthin ein höheres Level der Ausstellungsqualität erreicht. Die Sammlung ist weit über den Museumscharakter hinausgewachsen, im europäischen Maßstab eine absolute Rarität.“

Für Andreas Haesler mag diese Kritik ein wohlverdientes Lob seiner Anstrengungen des letzten Jahres sein. Neu ist beispielsweise der separate Raum mit den Arbeitsplätzen aus verschiedenen Epo-



chen. „Das Museum ist schon zum Selbstläufer geworden. Von überall her werde ich angerufen, Stücke abzuholen, weil man weiß, dass sie hier in guten Händen sind. Dennoch haben wir einen Förderverein gegründet. Es muss auf breitere Schultern gelegt, das Ganze verwaltet werden, bis hin zur Repräsentation und Spendenkoordination.“ Für die neue Nutzungskonzeption des Colditzer Schlosses hat Haesler seine Vorstellungen längst zu Papier gebracht. Seine Planung wurde bereits weitestgehend positiv bewertet. Die Ausstellungsfläche wird dann 600 Quadratmeter betragen. Alle Exponate werden in würdiger Form präsentiert. Die Krönung soll das „blaue Gewölbe“ werden, die wertvollsten Stücke in ganz besonderer, nobler Präsentationsform.

# 6. DZUT – Deutscher Zahnärzte Unternehmertag

*Im einzigartigen Berliner Hotel „Grand Hyatt“ am Potsdamer Platz wird am 31. Oktober und 1. November 2003 der 6. DZUT Deutsche Zahnärzte Unternehmertag stattfinden. Zum Thema Gesundheitspolitik werden prominente Referenten wie Horst Seehofer, ehem. Bundesgesundheitsminister im Kabinett Kohl und der engste Berater von SPD Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt, Prof. Karl Lauterbach erwartet.*

▶ Dr. Torsten Hartmann

Der 6. DZUT Deutsche Zahnärzte Unternehmertag wird in diesem Jahr im wohl schönsten und in seiner Architektur einzigartigen Hotel Berlins, dem „Grand Hyatt“, stattfinden. In der neuen Mitte Berlins am Potsdamer Platz erwartet ein von prominenten Akteuren getragenes Programm interessierte Zahnärzte und ihre Teams. Der Freitag wird sich intensiv mit der politischen Komponente des Themas Gesundheit befassen. Erwarten Sie aktuelle Informationen zur Gesundheitspolitik – getragen von prominenten Referenten.

Horst Seehofer, ehem. Bundesgesundheitsminister im Kabinett Kohl und der engste Berater von SPD Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt, Prof. Karl Lauterbach werden in ihren Vorträgen eingehend zu den Problemen der Zeit Stellung nehmen und sich zu den Zielen und Plänen der Bundesregierung aber auch der Opposition äußern. Im anschließenden „Talk im Hyatt“ wird der ehemalige ZDF-Chefredakteur und n-tv Moderator Klaus Bresser über Antworten zu Gesundheitsthemen der Zeit diskutieren. Auch hier werden die Gäste des Unternehmertages mit den Plänen der Bundesregierung konfrontiert und erhalten Gelegenheit zur Diskussion mit Horst Seehofer, Prof. Lauterbach und Vertretern der GKV und der PKV.

Nach der Bestandsaufnahme am Freitag sollen dem Unternehmer Zahnarzt am Samstag Lösungswege aufgezeigt werden, wie wichtig Wettbewerbsszenarien für jede Zahnarztpraxis sind.

## Unter dem Motto:

„Schönheit als Zukunftstrend. Cosmetic Dentistry – Zahnheilkunde des 21. Jahrhunderts?“ werden unter anderem ein plastischer Chirurg und zahnärztliche Kollegen zu Wort kommen und ihre Erfahrungen an die Teilnehmer vermitteln. Eröffnet wird der Samstag vom Vortrag von Prof. Minx. Der Referent ist Bereichsleiter Forschung bei der Daimler Chrysler AG. Er spricht über die Entstehung von Trends und die Entwicklung von Märkten. Vor allem die Frage, wie man auf Trends reagiert und sie positiv für die eigene Tätigkeit nutzen kann, ist Inhalt seines Vortrages.

Den Abschluss des 6. DZUT Deutschen Zahnärzte Unternehmertages bildet der Vortrag von Dr. Bernhard Saneke zum Thema „Warum Flugzeuge abstürzen und Unternehmen versagen“. Der erfolgreiche Zahnarzt und Lufthansa-Pilot beleuchtet, was Unternehmer von Piloten lernen können. Sein Vortrag zieht Parallelen, wie mangelnde Kommunikation und humane Minderleistung immer wieder zu Katastrophen geführt haben sowie die Nichtbeachtung von Warnungen und Hinweisen für den Verlust von Menschenleben verantwortlich sind. Zur aktiven Freizeitgestaltung außerhalb des Programms benötigen Sie nur wenige Schritte. Spüren Sie den Geist von Marlene Dietrich am gleichnamigen Platz unmittelbar am Hotel gelegen, shoppen Sie auf der Friedrichstraße im Quartier 206, besuchen Sie das SONY Center und lassen Sie sich einfangen vom Charme und der Lebendigkeit der „neuen Mitte Berlins“. ◀



Vorstandsvorsitzender der Oemus Media AG: Torsten R. Oemus.



Das neue Cosmetic Dentistry Journal wird auf dem 6. DZUT vorgestellt

## **kontakt:**

Oemus Media AG  
Veranstaltungsabteilung  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-3 09

Fax: 03 41/4 84 74-3 90

E-Mail: [dzut2003@oemus-media.de](mailto:dzut2003@oemus-media.de)

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







# 33. Internationaler Jahreskongress der DGZI

„Optimale prothetische Versorgung durch perfekte Planung“ lautet das Motto des 33. Internationalen Jahreskongresses der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI), der vom 2. bis 4. Oktober 2003 in der ehemaligen Bundeshauptstadt Bonn am Rhein (Maritim Hotel) stattfindet. Auch der Weltverband ICOI beteiligt sich mit namhaften Referenten an dem wissenschaftlichen Programm. Aus vielen Mitgliedsländern des ICOI, aus dem Nahen und Mittleren Osten, aus Deutschland, Mittel- und Osteuropa und nicht zuletzt aus den USA werden die Teilnehmer erwartet.

## info:

### Information/ Wissenschaftliches Programm:

DGZI e.V.

Bruchsaler Str. 8

76703 Kraichtal

Tel.: 0 72 51/44 02 99-0

Fax: 0 72 51/44 02 99-29

E-Mail: [info@dgzi.de](mailto:info@dgzi.de)

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

### Anmeldung/Organisation:

Oemus Media AG

Holbeinstr. 29

04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-3 09

Fax: 03 41/4 84 74-3 90

E-Mail:

[dgzibonn2003@oemus-media.de](mailto:dgzibonn2003@oemus-media.de)

### ▶ Karl-Heinz Glaser

Mit dem herausragend besetzten Mainpodium und zusätzlichen Kongressschwerpunkten trägt der Vorstand der DGZI dem großen Interesse Rechnung. So wird nach der Gründung der Implantatprothetischen Sektion (IPS) in Berlin erstmals ein Podium für Prothetik eingerichtet und das Podium für Zahntechniker aufgewertet. Auch die „Jungen Implantologen“, eine sehr erfolgreiche Studiengruppe der DGZI mit über 100 Mitgliedern unter Leitung von Dr. Marius Steigmann, präsentiert sich in Bonn auf einem eigenen Forum.

Computergestützte Planung und Navigation, Lasertechnologie, die Möglichkeiten der augmentativen Chirurgie und aktuelle Methoden wie Sofortimplantation, Sofortversorgung und Sinuslift stehen im Mittelpunkt der Vorträge im Podium „Limited Attendance Clinics“. „Implantologie von A bis Z“, „Praxismanagement“ und „Abrechnung“ sind die Schwerpunktthemen des parallel veranstalteten Kongresses für die implantologische Assistenz. Die

wissenschaftliche Leitung des Jahreskongresses liegt bei Dr. Dr. Peter Ehrl und Dr. Ady Palti, die organisatorische Leitung bei Dr. Roland Hille, Dr. Rainer Valentin und Dr. Rolf Vollmer.

Die Sprecher des Mainpodium in Bonn sind Brian Banton, Prof. Dr. Jürgen Becker, Dr. Mick Dragoo, Dr. Dr. Peter Ehrl, Prof. Dr. Dr. Winfried Engelke, Dr. Scott Ganz, Dr. Dr. Dieter Haessler, Dr. Luc W. J. Huys, Dr. Kenneth Judy, Dr. Axel Kirsch, Dr. Richard Kraut, Dr. Carl Misch, Dr. Patrick Missika, Prof. Dr. Georg-H. Nentwig, Dr. Ady Palti, Dr. Micha Peled, Dr. Paul Petrunaro, Dr. G.E. Romanos, Dr. Philippe Russe, Dr. André Saadoun, Prof. Dr. Rainer Schmelzeisen, Dr. Devorah Schwartz-Arad, Dr. Rolf Semmler, Dr. Hom-Lay Wang sowie Prof. Dr. Dr. Joachim Zöller.

Ein attraktives Rahmenprogramm mit dem festlichen Galadinner am Samstagabend, 4. Oktober, als glanzvollen Höhepunkt und Schlusspunkt, rundet den Jahreskongress ab.

Die Oemus Media AG als bewährter Organisationspartner der DGZI rechnet bei der von ihr veranstalteten Internationalen Dentalschau im Rahmen des Kongresses ebenfalls mit einem neuen Ausstellerrekord.

Das Gesamtprogramm des 33. Jahreskongresses in Bonn sendet die DGZI gerne zu, es ist auch im Internet unter [www.dgzi.de](http://www.dgzi.de) abrufbar. ◀



33. Internationaler  
Jahreskongress der DGZI  
European Meeting of ICOI

2.-4. Oktober 2003 • Maritim Hotel Bonn

**DGZI** Internationaler Kongress für Zahnärztliche Implantologie  
**ICOI** International Congress of Oral Implantologists

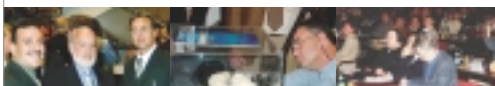
10 Punkte Konsensuskonferenz

Co-Sponsor: **ORACON**

Sponsor: **DENTAL PRACENT**

Organisator: **oemus**

Tel.: +49-341-4 84 74-3 09 • Fax: +49-341-4 84 74-3 90  
E-Mail: [dgzibonn2003@oemus-media.de](mailto:dgzibonn2003@oemus-media.de) • [www.dgzi.de](http://www.dgzi.de) • [www.dentalpracent.com](http://www.dentalpracent.com)







# Erster HealOzone Kongress in Frankfurt

*Im Rahmen eines Kongresses berichteten am 10. Mai 2003 in Frankfurt am Main Wissenschaftler verschiedener Hochschulen und Praktiker über das neue revolutionäre Therapiekonzept HealOzone in der Kariesbehandlung. Die Firma KaVo liefert mit dieser innovativen Behandlungsmethode eine Lösung, sanfter und gründlicher gegen Glattflächen, Fissuren- und Zahnhalskaries vorzugehen.*

▶ Redaktion



*Die Teilnehmer der Podiumsdiskussion während des ersten HealOzone Kongresses.*

Die Angst vor dem Bohren ist eine der leidlichen Erfahrungen, die sicher jeder schon sammeln musste. Seit jeher wurde Karies chirurgisch und oft unter Schmerzen entfernt. Doch die Kariesentfernung mit Hilfe des Bohrers ist nicht nur unangenehm für den Patienten. Stets wird dabei auch ein Stück gesunde Zahnhartsubstanz abgetragen.

## Neues Therapiekonzept

Durch ein neues Therapiekonzept steht die Kariesbehandlung an der Schwelle zu einer neuen Ära. Die Behandlungsmethode mit HealOzone der Firma KaVo bietet einen interessanten Ansatz in der konservierenden Behandlung. Der breite Anwendungsbereich von Ozon hielt Mitte der 90er Jahre Einzug in den zahnmedizinischen Bereich.

## Ozon in der Behandlung

Ozon ist ein spezielles Gas, welches vom HealOzone-Gerät produziert wird. Der Einsatz bewirkt ein schnelles und schmerzloses Abtöten der kariesverursachenden Bakterien in und auf dem Zahn. Dabei wird über das HealOzone-Handstück Ozon auf die kariöse Stelle appliziert. Nach einer Behandlungsdauer von zirka 20 Sekunden werden mehr als 90 Prozent der vorhandenen Kariesbakterien abgetötet. Für die Ozonbehandlung sind weder eine Betäubungsspritze noch Bohrungen oder Füllungen notwendig. Bei der Anwendung wird ausschließlich die zu behandelnde Stelle des Zahnes dem Ozon ausgesetzt. Danach wird Ozon vom HealOzone-Gerät in Luft umgewandelt.

Zu diesem in der Tat revolutionären Therapieansatz in der konservierenden Behandlung fand am 10. Mai 2003 in Frankfurt am Main der erste HealOzone Kongress statt. Der Erfinder von HealOzone, Professor E. Lynch aus Belfast, präsentierte zusammen mit den Professoren Hickel (München) und Lussi (Bern) die Ergebnisse neuester wissenschaftlicher Studien. Allen InteressentInnen wurde ein umfassendes Spektrum an Erfahrungsberichten von Fällen und Erkenntnissen zur HealOzone-Behandlung aus den Zahnarztpraxen geboten. Der erste HealOzone Kongress in Frankfurt fand beim Fachpublikum großen Anklang. Auch in Zukunft will KaVo seinen Kunden die Möglichkeit bieten, sich in diversen Veranstaltungen über Produkte, neue Behandlungsmöglichkeiten und -techniken zu informieren. ◀

## info:

Ausführliche Informationen unter [www.kavo.com/healozone](http://www.kavo.com/healozone) oder [www.healozone.net](http://www.healozone.net).



# Praktische Software-Kurse mit DAMPSOFT

*Dem großen Interesse der zahlreich erschienenen Teilnehmer des 9. DAMPSOFT Anwendertreffens wurde erwartungsgemäß Rechnung getragen. Das Ostseebad Damp, Firmensitz und idyllischer Veranstaltungsort, bot fachliche sowie auch visuelle Reize. Auf der Get-together-Party hatte die Redaktion Gelegenheit, in einem Gespräch mit Wolfram Greifenberg, Wegbereiter und Firmengründer von Dampsoft, mehr über das außergewöhnliches Event zu erfahren.*

► Katja Kupfer

Zum neunten Mal fand vom 02.–04.05.03 das DAMPSOFT Anwendertreffen statt. Was hat Sie bewogen, eine solche Veranstaltung ins Leben zu rufen?

In den Anfangsjahren der Firma DAMPSOFT wünschten sich die Anwender ein Treffen, auf dem sie mitbestimmen konnten, wie z.B. bestimmte Ausdrücke aussehen sollten. Die Zahl der Teilnehmer wuchs immer mehr und wir boten praktische Kurse zu Bereichen unserer Software an. Das machen wir auch heute noch so. Zusätzlich laden wir externe Referenten ein, die über Themen wie Abrechnung, Organisation, Kommunikation oder Ähnliches referieren.

Was wurde dem Teilnehmer geboten? Über welche Themen konnten sich die Teilnehmer informieren?

Die Teilnehmer konnten zwischen 17 verschiedenen Vortrags- bzw. Seminarthemen und einer Sightseeingtour wählen (Kursbeschreibungen liegen bei). Es waren vier externe Referenten eingeladen, die zu den Themen Abrechnung (Frau Wuttig), Implantologie (Frau Hoffmann), Fehlermanagement (Frau Schwinn von dental-qm) und Prophylaxeshop (Frau Rabing von praxisdienste) referierten. Die restlichen 13 Themen wurden von DAMPSOFT-Mitarbeitern vorgetragen. Zusätzlich konnten sich alle Teilnehmer an unseren Messe- bzw. In-

formationsständen individuell informieren und beraten lassen. Am Freitagabend fand ab 19.00 Uhr ein Get-together im DAMPSOFT Firmengebäude statt und am Samstag ab 19.00 Uhr ein bunter Abend mit Programm Büfett und Tanz. Die Reaktionen der Teilnehmer waren durchweg positiv und bestätigten uns in unserem Tun.

Es ist nicht selbstverständlich einem Kunden Weiterbildung in dieser Form zu bieten. Steht Service bei Ihnen an erster Stelle?

Service stand bei DAMPSOFT schon immer an erster Stelle, denn nur durch guten Service kann man seine Kunden auf Dauer zufrieden stellen und ein langfristiges Miteinander sichern, sodass beide Seiten davon profitieren.

Mit über 7.000 Anwendern und mehr als 90 Mitarbeitern zählen Sie zu den führenden Unternehmen in Deutschland im Bereich Praxismanagement-Software. Worauf ist dieser Erfolg zurückzuführen?

Der Erfolg von DAMPSOFT stützt sich im Wesentlichen auf vier Säulen:

1. Gutes Programm
2. Guter Service
3. Motivierte Mitarbeiter
4. Erfahrung und zahnärztliches Knowhow



Wolfram Greifenberg,  
Wegbereiter und  
Firmengründer von  
DAMPSONFT.

Wie eben schon erwähnt ist DAMPSOFT sehr auf den Service ausgerichtet und versucht mit den zur Verfügung stehenden Mitteln, so viel wie möglich an die Anwender zurückzugeben. Hinzu kommt natürlich auch ein von Anfang an gut durchdachtes und einfach zu bedienendes Praxismanagement-Pro-



Erfolgreicher Auftakt der Veranstaltung beim Get-together-Abend.



Aufmerksames Publikum in den Seminarräumen.

gramm. Das DS-WIN-PLUS wurde unter meiner Leitung als Zahnarzt mit fundierten Programmierkenntnis entwickelt.

Die Strukturen des Programmes lassen eine schnelle Ausrichtung auf Neues zu und nutzen alle Möglichkeiten, die ein modernes Betriebs-

stem bietet. Als dritten Erfolgsfaktor möchte ich die Ausrichtung auf kompetente und zufriedene Mitarbeiter erwähnen. Denn nur wenn das Betriebsklima stimmt, können die Mitarbeiter gute Leistungen bringen.

**Perfektes Praxismanagement und Patientenkommunikation sind wichtige Kriterien zum erfolgreichen Führen einer Praxis. Welche Möglichkeiten und Hilfsmittel bieten Sie dem Praxisteam?**

Das kann man nicht mit ein paar Worten ausdrücken. Das DS-WIN-PLUS bietet weit mehr als nur die Erfassung und Abrechnung von Patientendaten. Es ist vielmehr ein ganzheitliches Praxismanagement-System, das der Zahnarzt auf seine spezifischen Bedürfnisse anpassen und zur Steuerung, Lenkung und Kontrolle aller organisatorischen und wirtschaftlichen Prozesse nutzen kann.

Um nur ein paar Schlagworte zu nennen: Leistungserfassung und -abrechnung, Terminverwaltung, karteikartenloses Arbeiten, patientenbezogene rückverfolgbare Dokumentation, Einbindung digitaler Systeme, Praxiskommunikation und -organisation, Qualitätsmanagement, Statistiken, Kennzahlenanalyse, Datenanalyse, Individualisierbarkeit uvm.

**Mit welchen Innovationen kann man in Zukunft aus dem Hause DAMPSOFT rechnen?**

- SMS und MMS aus dem Terminbuch heraus, um Patienten an ihren Termin zu erinnern
- Terminvergabe per Internet
- Recall per SMS
- Aufklärungs-/Kinderbuch in den Formaten A3, A4 und A6 für Wartezimmer und zum Mitgeben
- Patientenaufklärungsprogramm für Wartezimmer und Behandlungseinheit.
- Echtzeit 3-D-Visualisierung des Befundes (Freies Drehen und „Fliegen“ möglich)
- Implantologie-/Planungsmodul
- Befunderfassung nach Reusch
- Visualisierte Therapieplanung. ◀



**Die**

**Unabhängigkeit**

**Ihrer  
Praxis  
beginnt  
mit  
einem  
Anruf:**

**0800/92 92 582**

Das unabhängige  
Kompetenzzentrum  
für zahnärztliche  
Abrechnung.

Abrechnungs-  
kompetenz,  
Factoring  
und Patienten-  
teilzahlung aus  
einer Hand.

**Wir machen uns  
für Sie stark!**

ZA-Zahnärztliche  
Abrechnungsgenossenschaft eG  
[www.za-eg.de](http://www.za-eg.de)

  
Eine Initiative von Zahnärzten für Zahnärzte









# Neuer Treffpunkt im World Wide Web

*Suchen, Finden und Kaufen, all das bieten verschiedene Internetportale für den täglichen Lebensbedarf. Doch rund um das Thema Zahntechnik und Zahnmedizin fehlte noch eine solche Plattform. Nun erschließt OpViDENT FOR ALL mit seinem Buy & Sell Portal den Dentalern das World Wide Web als Informations-, Job-, Praxisimmobilien- und Gerätebörse. Dabei wendet sich das Portal an verschiedene Zielgruppen aus dem zahnmedizinischen und zahntechnischen Bereich.*

## ► Redaktion

In der gegenwärtigen Zeit wird die Zukunft der Zahnmedizin durch den Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien, Hightech in der Zahnarztpraxis und im Dentallabor sowie durch hohe Ansprüche der Patienten an innovative Diagnose- und Behandlungskonzepte bestimmt. Hierfür dringend notwendige Investitionen entwickeln sich auf Grund allgemeingesellschaftlicher Rahmenstrukturen und durch abstruse gesundheitspolitische Sparmaßnahmen immer häufiger zu gefährlichen Balanceakten. Hinzu kommt die stetig steigende Nachfrage nach hochqualifizierten und motivierten Zahnmedizinern, Zahntechnikern, Praxis- und Labormitarbeitern.

In diesem Kontext stellt sich OpViDENT FOR ALL den Herausforderungen der Zeit und will mit seinem Buy & Sell Portal helfen, sichere, kostengünstige und effektive Lösungen für Praxis und Labor zu vermitteln. Ziel ist es, Zahnmediziner und Praxispersonal mit den Beratern der Dental-Depots und den Vertretern der Dentalindustrie zusammenzubringen. Zahnmedizinstudenten und Absolventen der Universitäten im Bereich Zahnmedizin werden über das Internetportal ebenso Kontakt zu praxiserfahrenen Kollegen wie zu zahnärztlichen Fachgesellschaften erhalten und mit Verantwortlichen aus Städten und Kommunen sowie Finanzdienstleistern in Verbindung treten, um Niederlassungsmög-

lichkeiten und Geschäftsempfehlungen zu erhalten.

Technologie-Anbieter und -Dienstleister werden über das Portal den Weg zu den Zahnarztpraxen und Dentallabors finden. OpViDENT FOR ALL sieht sich als Mittler zwischen Herstellern, Händlern und Kunden, Experten und Praktikern, Anbietern und Suchenden. In dem virtuellen Portal für Angebote und Gesuche treffen sich im Idealfall Angebot und Nachfrage.

OpViDENT FOR ALL hat es sich zum Ziel gesetzt, in kurzer Zeit zu den führenden deutschen Adressen unter den Anbietern von virtuellen Buy & Sell Portalen im zahnmedizinischen Bereich zu gehören. Dabei bauen wir auf ein professionelles Portal Environment mit transparenten Organisationsstrukturen und -prozessen, die eine individuelle Betreuung von Kunden und Partnern ermöglichen.

Zahnärztliche Praxiserfahrungen, genaueste Branchenkenntnisse und bewährte Marketingstrategien werden mit dem Einsatz modernster Datenbank- und Internet-Technologien und dem Einbinden neuester informationstechnischer Lösungen sowie einem hohen Anspruch an ein funktionelles Webdesign verbunden. In allen Leistungsangeboten sind eine hohe Aktualität, wertvolle Praxisnähe und eine konsequente Fokussierung auf die Interessen von Kunden und Partnern höchste Maxime. ◀

## tipp:

*Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 5.*

[www.opvident-for-all.de](http://www.opvident-for-all.de)

*Dieser Beitrag basiert auf den Angaben des Anbieters.*



## expertentipp:

▶ **Stefan Eder**

### Die weltweiten Aktien ziehen nach Beendigung des Irakkrieges an

April war ein guter Monat für die Aktienmärkte auf der ganzen Welt. Investoren konnten ihre Besorgnis über die Situation im Irak vergessen und sich wieder auf die Aussichten für eine Wirtschaftserholung konzentrieren. Niedrige Ölpreise und positive Gewinnveröffentlichungen in den USA könnten eine Phase optimistischerer Anlegerstimmung einleiten. Damit die Aktienmärkte erkennbare Fortschritte machen, brauchen die Anleger stärkere Anzeichen für einen Aufschwung der globalen Wirtschaft.

Generell betrachten wir Aktien aus einem neutralen Blickwinkel. Viele Märkte erscheinen uns im Vergleich zu historischen Bewertungen nicht teuer. Daher dürfte das Risiko starker Markteinbrüche limitiert sein. Die USA stellt aber dabei eine wichtige Ausnahme dar, weil der Markt anscheinend mit einem zu starken Wachstum rechnet. Bis dies nicht korrigiert ist, dürften die Aktienmärkte mächtig kämpfen, um nachhaltige Fortschritte zu machen.

Globale Rentenmärkte zeigten eine gute Renditeentwicklung und haben dadurch einen Großteil ihres Marktwertes verloren. Seit Ende des Irakkrieges hat sich das Interesse der Investoren auf Unternehmensanleihen verlagert, die höhere Renditen und bessere Werte als Staatsanleihen bieten. Die starke Nachfrage und das begrenzte Angebot haben angefangen, einen Teil des Wertes auch in diesem Teil des Marktes bröckeln zu lassen.

### Neuer Name für Heilberuf-Versicherung

Die Vertriebsgesellschaft der Deutschen Ärzteversicherung AG, Köln, ist jetzt in Deutsche Ärzte Finanz Beratungs- und Vermittlungs-AG umbenannt worden. Damit gibt es neben der Marke „Deutsche Ärzteversicherung“ eine eigene Vertriebsmarke unter dem Namen „Deutsche Ärzte Finanz“. Das Ziel ist, diesen Vertrieb stärker für die Zielgruppe akademische Heilberufe zu positionieren. Im Wesentlichen werden die bewährten und maßgeschneiderten Spezialversicherungsprodukte der deutschen Ärzteversicherung und AXA Krankenversicherung sowie die Finanzprodukte der Deutschen Apotheker- und Ärztebank angeboten. Zur Verstärkung der Kundenorientierung wurde jetzt noch die Möglichkeit geschaffen, im Bereich der Kranken- und Sachversicherung Produkte von konzernfremden Partnern zu vermitteln und zu betreuen.

### Garantieverzinsung bei Lebensversicherungen wird abgesenkt

Wie das Handelsblatt berichtete, will das Bundesfinanzministerium den maximal zulässigen Garantiezins für Lebensversicherungspolizen, die ab 2004 abgeschlossen werden, von derzeit 3,25 auf 2,75 Prozent herabsetzen. Das bedeutet, dass früher als erwartet die Lebensversicherer ihre garantierten Verzinsungen absenken müssen. Aber bestehende Verträge werden davon nicht berührt – die neuen Regelungen sollen für die Policen gelten, bei denen ab 2004 ein Sparvorgang mit garantierten Verzinsungen einkalkuliert ist.

### Risiken des Reisens

Eine Reiserücktrittsversicherung kommt für Stornierungskosten immer dann auf, wenn eine gebuchte Reise wegen schwerer Erkrankung oder Tod der angehenden Urlaubler, deren Eltern, Kinder, Geschwister, Ehepartner oder Lebensgefährten nicht angetreten werden kann. Akzeptiert werden weiterhin Schwangerschaft, Unverträglichkeit einer Impfung, Einbruch oder Brand in den eigenen vier Wänden, Arbeitsplatzverlust oder wenn der stellungslose Reisende einen neuen Job findet.

Ein grippaler Infekt, wie auch Flugangst, Krieg oder Atomkatastrophen sind aller-

dings kein Grund, eine gebuchte Reise zu stornieren. Auch das Atemwegssyndrom SARS gibt keinen Anlass, den Reiseversicherer zur Kasse zu bitten. Siehe auch das Urteil des Amtsgerichts Hamburg (Az.: 12 C 145/01).

### Schlechte Geschäfte durch Unwetter

Nach § 651 j des Bürgerlichen Gesetzbuches haben Urlaubler, aber auch Reiseveranstalter das Recht, eine Reise wegen höherer Gewalt zu stornieren. Als höhere Gewalt werden Unruhen im Reiseland, Krieg oder instabile politische Verhältnisse bezeichnet. Ein einzelner Terroranschlag oder eine einzelne Drohung reichen aber in der Regel nicht aus, um eine gebuchte Urlaubsreise abzublenden.

Nach § 651 j des Bürgerlichen Gesetzbuches haben Urlaubler, aber auch Reiseveranstalter das Recht, eine Reise wegen höherer Gewalt zu stornieren. Als höhere Gewalt werden Unruhen im Reiseland, Krieg oder instabile politische Verhältnisse bezeichnet. Ein einzelner Terroranschlag oder eine einzelne Drohung reichen aber in der Regel nicht aus, um eine gebuchte Urlaubsreise abzublenden.

Nach § 651 j des Bürgerlichen Gesetzbuches haben Urlaubler, aber auch Reiseveranstalter das Recht, eine Reise wegen höherer Gewalt zu stornieren. Als höhere Gewalt werden Unruhen im Reiseland, Krieg oder instabile politische Verhältnisse bezeichnet. Ein einzelner Terroranschlag oder eine einzelne Drohung reichen aber in der Regel nicht aus, um eine gebuchte Urlaubsreise abzublenden.

### 60 Prozent der Arbeitnehmer ohne E-Mail-Zugang

Eine Studie der Hardware-Firmen HP, Intel und das Software-Haus Sendmail, behauptet, dass mehr als die Hälfte aller

Arbeitnehmer in Deutschland an ihrem Arbeitsplatz keinen Zugang zu E-Mail haben.

Vor allem Beschäftigte in der Gastronomie, in der Fertigung und im Gesundheitswesen sind davon betroffen.

## Lohnsteuer- und Umsatzsteuer-Anmeldung per Fax

Das Bundesfinanzministerium hat in einem Schreiben auf ein Urteil des Bundesfinanzhofs reagiert. Ab sofort können sämtliche Steuer-Erklärungen, die nicht eigenhändig unterschrieben werden müssen, per Telefax an das Finanzamt gesendet werden. Es

handelt sich dabei im Wesentlichen um Umsatzsteuer-Voranmeldungen und Lohnsteuer- sowie Kapitalertragsteuer-Anmeldungen. Die Umsatzsteuer-Erklärung muss eigenhändig unterschrieben werden und kann daher nach wie vor nicht per Fax ans Finanzamt gesendet werden. (Schreiben vom 20.1.2003, Az: IV D 2 – S 0321 – 4/03)



## expertentipp:

› Wolfgang Spang

### Räumen Sie Ihren Briefkasten!

Mein Briefkasten ist seit einiger Zeit viel leerer. Ich erhalte weniger Post. Aber keine Sorge, ich habe noch genauso viele Freunde wie früher.

Wie kommt's? Bis vor einigen Monaten hatte ich bei einer Reihe von unterschiedlichen Investmentgesellschaften ein Fondskonto. Jede bedachte mich mit regelmäßigen Kontoauszügen, mit einem Stapel Formulare wie „Stimmen Sie darüber ab, dass ...“ und regelmäßig mit einem dicken Packer Werbung. Das habe ich abgeschafft.

Nein, ich habe alle Fonds noch, aber ich habe jetzt beim Bankhaus Oppenheim für 5 Euro im Monat ein Plattformkonto. Das ist ein Sammelkonto für alle meine Fonds. Die Anteile von ACM, Templeton, Fidelity usw. wurden auf dieses Konto übertragen.

Jetzt erhalte ich einen Kontoauszug, auf dem alle Fonds aufgeführt sind. Eine richtige Erleichterung ist es auch, dass ich jetzt für meine Steuererklärung eine Bescheinigung mit den Steuer-Werten von allen Fonds erhalte. Das bringt viele Vorteile und erleichtert mir die Arbeit.

Ich kann Ihnen sagen, die Aktion hat sich gelohnt!



www.immoExpose24.de: eine preisgünstige Alternative zu den bereits existierenden Immobilien-Börsen im www

## Immobilien-Börse online

Immobilien-Börsen im Internet werden neben den traditionellen Vertriebswegen immer wichtiger. Den Kunden und Anbietern stehen zahlreiche regionale und bundesweit tätige Börsen zur Verfügung. Eine der jüngsten Immobilien-Börse ist ImmoExpose24, die seit einigen Monate online ist.

Dort können sich Makler mit ihren Immobilienangeboten präsentieren. Neu ist, dass bei www.immoExpose24.de auf unnötige Dienstleistungen oder anderen Schnickschnack verzichtet wird und somit die Kosten gering gehalten werden. Ein Newsticker informiert Sie außerdem täglich über aktuelle Neuigkeiten aus der Finanzbranche.

## Eichel bereit zu früheren Steuersenkungen

Zur Ankurbelung der Konjunktur ist die rot-grüne Koalition grundsätzlich zu vorzeitigen Steuersenkungen Anfang nächsten Jahres bereit. Bundesfinanzminister Hans Eichel (SPD) stellte dafür am 13. Juni aber klare Bedingungen. Voraussetzung für ein Vorziehen der dritten Stufe der Steuerreform um ein Jahr sei ein verfassungsgemäßer Haushalt, ein drastischer Subventionsabbau und das Entgegenkommen der Oppositionsmehrheit im Bundesrat, teilt das „Handelsblatt“ mit. „Je weiter wir hier kommen, desto größer sind die Möglichkeiten, Steuerentlastungen vorzuziehen“, betonte der Ressortchef nach einem Spitzentreffen von

Koalitionspolitikern in Berlin. Er signalisierte auch Bereitschaft, dafür kurzfristig eine höhere Neuverschuldung in Kauf zu nehmen. Aus der Union kam in ersten Reaktionen Zustimmung. Nach Überzeugung Eichels muss der Subventionsabbau aber kräftiger ausfallen als bislang geplant. Eine pauschale Senkung von zehn Prozent innerhalb von drei Jahren reichten keinesfalls aus. Genaue Angaben über den Umfang der notwendigen Subventionskürzungen machte Eichel nicht. Konkret nannte er nur eine Kapung bei der Eigenheimzulage. „Das muss jetzt angegangen werden“, betonte er. Er registrierte auch bei der Union inzwischen wachsende Zustimmung, diese staatliche Subvention in Milliardenhöhe zu kürzen.

# Honorarsicherheit zum halben Preis

*Wer als Zahnarzt mit einer Abrechnungsgesellschaft zusammenarbeitet fragt sich zu Recht, warum er Factoring-Abschläge für die Gesamtrechnung entrichten soll, also auch für den Mat.-Lab.-Anteil. Das muss nicht sein, denn mit dem so genannten Partnerfactoring ist eine entsprechende Aufteilung zwischen Dentallabor und Zahnarzt längst möglich.*

▶ Redaktion

Beim klassischen Factoring (Abb. 1) entrichtet der Zahnarzt einen prozentualen Abschlag der Gesamt-

Vorteile Partnerfactoring	Zahnarzt	Labor
Ausfallschutz	Gewohnte Ausfallsicherheit und Service bleiben bestehen	Gegen Entrichtung eines Factoringabschlages auf den Mat.-Lab.-Anteil genießt das Labor vollen Ausfallschutz.
Handling	Vereinfachung des Zahlungsverkehrs zwischen Labor und Zahnarzt, da die Abrechnungsstelle den Mat.-Lab.-Anteil direkt an das Labor überweist.	
Factoringabschläge	Die Factoringabschläge beschränken sich auf das zahnärztliche Honorar und verringern sich gegenüber dem alten Verfahren um bis zu 50 %	Factoringabschläge beschränken sich auf den Mat.-Lab.-Anteil

rechnungssumme an die Abrechnungsgesellschaft. Diese übernimmt dafür das wirtschaftliche Risiko und die Verwaltung der Forderung. Der Zahnarzt erkaufte sich damit nicht nur Ausfallschutz, sondern ein professionelles Handling seines Rechnungsmanagements. Bei dieser Variante zahlt der Zahnarzt aber auch für den Mat.-Lab.-Anteil und muss diesen noch an das Labor weiterleiten.



Abb. 1: Zahlungsfluss klassisches Factoring.



Abb. 2: Zahlungsfluss mit Partner-Factoring.

## So funktioniert Partnerfactoring

Mit dem so genannten Partnerfactoring, wie es beispielsweise ein führender Abrechnungsdienstleister aus Düsseldorf anbietet, wird das Labor partnerschaftlich in den Abrechnungsprozess einbezogen (siehe Tabelle).

Beim Partnerfactoring (Abb. 2) verkauft der Zahnarzt die Rechnung des Patienten mit dessen Einverständnis an die Abrechnungsgesellschaft. Er willigt darüber hinaus ein, die Mat.-Lab.-Kosten im Rahmen des Factoring vom Abrechnungsunternehmen direkt an das Labor auszahlen zu lassen. Gleichzeitig schließt das Labor statt mit einem Factoringvertrag mit dem Abrechnungsdienstleister ab. Nach erfolgter Eingliederung der Arbeit durch den Zahnarzt übersendet dieser die Rechnung, zusammen mit der Original-Laborrechnung und einem Formblatt anstatt an das Abrechnungsunternehmen. Die Rechnung wird von dort an den Patienten versandt. Die in der Rechnung enthaltenen Honorar- bzw. Laboranteile werden an Zahnarzt und Labor überwiesen. Der Patient überweist an die Abrechnungsstelle.

In guten Partnerfactoring-Lösungen steckt viel Erfahrung und Know-how aus dem dentalen Abrechnungsmarkt. Nur mit diesem Wissen ist die Entwicklung einer einwandfreien und praxisnahen Verfahrenstechnik möglich. Vor allem juristische Rahmenbedingungen müssen entsprechend berücksichtigt sein, wie zum Beispiel die rechtliche Beziehung zwischen Labor und Zahnarzt oder die Gültigkeit von elektronisch reproduzierten „Original-Laborbelegen“. ◀





# Welcher Markt ist zu erwarten?

*Welchen Markt können die Anleger in den kommenden Jahren erwarten? Unser Autor Wolfgang Spang prognostiziert eine „Sägezahnbörsen“ wie in den 60er Jahren – ein ständiges Auf und Ab. Das heißt, die Anleger müssen flexibler werden und ihre Strategien flexibler einsetzen, um die Aufwärtsphase optimal zu nutzen.*

## ▶ Wolfgang Spang

In den 80er und 90er Jahren konnten Anleger mit einer einfachen, aber sehr effizienten Strategie Geld verdienen: „Kaufen und liegen lassen.“ Im Grunde war es fast egal, welchen Fonds Anleger kauften, verdient war immer. Mal mehr, mal weniger. Besonders viel wurde mit den Boom-Branchen Technologie, Medien und Telekommunikation verdient. Diese simple und sehr ertragreiche Strategie funktionierte gut, weil die Grundtendenz in diesen zwanzig Jahren stetig aufwärts zeigte, nur gelegentlich gestört von der einen oder anderen Krise. Die Folgen der Krise waren aber immer schnell verschmerzt (s. Abb. 1).

Mit der Jahrtausendwende kam der Umbruch und eine dreijährige Baisse-Phase mit harten Verlusten.

Schön wäre es, wenn die Kurve jetzt wieder beginnen würde, 20 Jahre lang stetig zu steigen. Dann würden Anleger mit der bisher bewährten Strategie weiter die besten Erfolge erzielen. Das ist aber sehr unwahrscheinlich. Wahrscheinlicher ist es, dass wir eine „Sägezahnbörsen“ wie in den sechziger Jahren erhalten. Phasen mit steilem Anstieg werden gefolgt von Phasen mit ordentlichem Kursrückgang. Nach dem Platzen der Spekulationsblase in Japan erlebten die Anleger in den neunziger Jahren in Japan genau so eine „Sägezahnbörsen“.

Flexible Anleger mit einer flexiblen Strategie bzw. Anleger, die einen Fonds mit einer entsprechend flexiblen Strategie einsetzen, können in den Aufschwungphasen sehr gut verdienen. Entscheidend dabei ist es, durch sorgfältige Risikokontrolle und rechtzeitige Reduktion des Aktienfondsanteils in den Abschwungphasen möglichst viel der Gewinne zu erhalten (s. Abb. 2).

In solchen Börsenphasen kann gutes Geld verdient werden, wenn bei Bedarf hohe Positionen in cash und/oder Geldmarktfonds und/oder Rentenfonds gehalten werden. In den „grünen“ Boomphasen muss aber auch konsequent mit hoher Aktienfondsquote gearbeitet werden. Eine Sicherheitsstrategie fahren muss aber nicht immer heißen, dass Sie in Renten oder Rentenfonds investieren. Mit Wandelanleihenfonds kann auch Geld verdient werden, wenn sie richtig kombiniert werden – die richtige Kombination zu finden ist allerdings eine Kunst und sollte Fachleuten, nicht Journalisten, überlassen werden (s. Abb. 3).

Investieren Sie in Fonds mit guter Risikokontrolle. Das Risiko zu kontrollieren und in schlechten Zeiten in Alternativen zu Aktienfonds zu investieren, lohnt sich durchaus. Dazu brauchen Sie einen Fonds, der das ganze konservative Anlagespektrum einsetzt und

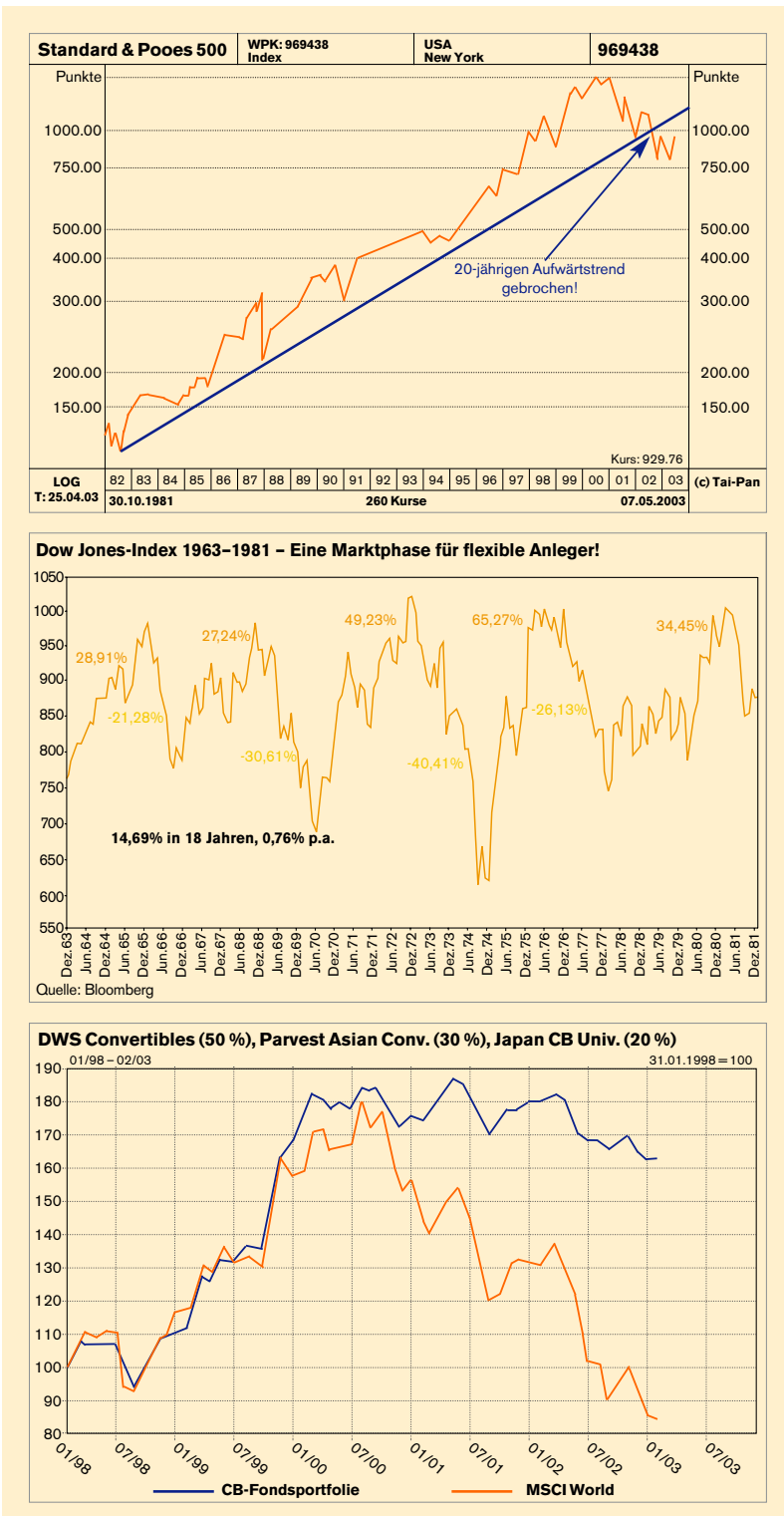


Abb. 1

Abb. 2

Abb. 3

beherrscht. Sparen Sie sich die Zeit und die Mühe, den besten Fonds herauszusuchen. Die Praxis hat gezeigt, dass die Fonds die heute auf Platz 1 der Hitliste stehen keineswegs die „Bringer“ von morgen sind. Wenn Sie nach der Hitliste kaufen, dann kaufen Sie meist zum Höchstkurs. Oder spielen Sie die sechs Lottozahlen, mit denen Sie am letzten Wochenende

gewonnen hätten, weil die nachweislich letzte Woche den höchsten Ertrag gebracht haben? Journalisten sind mit gutem Grund Journalisten und keine Vermögensverwalter! Mehr denn je wird in Zukunft das Geld durch Risikobegrenzung verdient, das heißt aber auch, dass Sie in Boomphasen die Spitzengewinne kappen – dafür schlafen Sie besser. ◀

# Rendite trotz Börsenflaute!

*Niedrige Zinsen und geringe Erwartungen hinsichtlich der Konjunktur und somit der Aktienmärkte scheinen mäßige Renditen in den Depots der Anleger vorwegzunehmen. Gibt es hierfür Alternativen? Mit dem Einsatz so genannter strukturierter Produkte können mit den richtigen Strategien akzeptable Renditen erzielt werden. Wie das funktioniert soll hier dargestellt werden.*

▶ Jan Ulrich Seeliger

Was ist ein Zertifikat? Bei einem Zertifikat handelt es sich um eine Schuldverschreibung (Anleihe), meistens einer Bank, das börsentäglich gehandelt wird und dessen variabler Wert an einen bestimmten Kurs eines oder mehrerer Wertpapier(e) oder den eines Index gekoppelt ist und das wahlweise über eine begrenzte oder unbegrenzte Laufzeit mit beidseitigem Kündigungsrecht verfügt. Die Emission eines Zertifikates erfolgt i. d. R. durch eine Bank. Bei Fälligkeit erhält der Anleger entsprechend den Bedingungen ggf. sein eingesetztes Kapital oder ein Äquivalent (z.B. Aktien) zzgl. der Verzinsung zurück. Zertifikate gibt es mit unterschiedlichen Ausstattungen und Merkmalen, wie beispielsweise Discount-, Themen-, Garantie-, Strategie-, Index- oder Turbozertifikate. Auf Grund dieser umfassenden Auswahl sei hier auf das für die derzeitige Marktlage sehr vielversprechende Zertifikat, das Discountzertifikat, eingegangen. Zurzeit sind über 5.000 solcher Wertpapiere in Deutschland

handelbar. Das Discountzertifikat kann beispielsweise an eine Aktie (z. B. Allianz, Bayer etc.) oder einen Index (z.B. Dax, EuroStoxx etc.), ein so genanntes Underlying gekoppelt werden. Im Vordergrund steht beim Kauf des Zertifikates der „Preisnachlass“ oder der so genannte Discount. Der Investor kauft das Wertpapier unter dem aktuellen Kurswert des Underlyings zu einem verringerten Preis (Discount) und akzeptiert im Gegenzug eine begrenzte Ertragschance, festgelegt durch eine Höchstgrenze (Cap).

Der erkaufte Discount dient während der Laufzeit als Risikopuffer. Der Cap legt das maximale Gewinnpotenzial für den Anleger fest. Somit ergeben sich bei Fälligkeit des Zertifikates zwei Szenarien:

*1. Der Kurs des Underlyings entspricht oder überschreitet den Cap-Wert: In diesem Fall ist die Strategie des Investors voll aufgegangen, er erwirtschaftet eine positive Performance und hat mit der eingeschlagenen Strategie die maximale und damit optimale Performance erreicht.*



## der autor:

Jan Ulrich Seeliger ist seit über acht Jahren im Wertpapiergeschäft aktiv. Vor seiner Tätigkeit als Prokurist bei der Consortia Vermögensverwaltung AG arbeitete er bei verschiedenen Banken für vermögende Privatkunden.

	Akt. Dax Stand: 2.900 Pkt.	Disc. Zert. v. HSBC-Bank	Dax Index Fonds
Laufzeit	25.06.2004	unbegrenzt	
Cap	3.000	Kein Cap	
Kurs	25,90 Euro (Bezug 1:100)	2900	
Discount	10,7 % (= 3,10 Euro)	Kein Discount	
Rendite absolut	Maximal 15,6 %	theoretisch unbegrenzt	
Rendite annualisiert	Maximal 14,4 % p.a.	theoretisch unbegrenzt	
Rendite im Seitwärtsmarkt am Ende der Laufzeit	11,10 % p.a. (bei Dax 2.900)	keine Rendite bzw. Opportunitätsverlust	
Verlustzone beginnt, wenn ...	... Dax unter 2.590 Punkte	... Dax unter 2.900 Punkte	



# Surgic XT

Der kluge, zuverlässige OP-Mikromotor, der exakt Ihren Anweisungen folgt

Die speziell für die Verwendung bei kieferchirurgischen und implantologischen Eingriffen entwickelte OP-Einheit Surgic XT läuft ruhig und leicht in allen Geschwindigkeits- und Drehmomentbereichen und sonstigen Programmeinstellungen.



- Auf dem großen LED-Display sind die ausgewählten Programmangaben sofort erkennbar
- 8 komplette Programme speicherbar
- Bürstenloser, sterilisierbarer NSK-Mikromotor Surgic XT – leistungsstarke 210 W – durchzugsstarkes Drehmoment bei 50 Ncm – geringste Geräusch- und Vibrationspegel
- Automatische Abstimmung des Mikromotors auf das eingesetzte Winkelstück
- Das autoklavierbare Schnellverschlusskabel bedeutet einfache Handhabung und Zeitersparnis
- Die Programmeinstellungen können mittels Fußschalter getätigt werden



#### Technische Daten

- Max. Leistung/Max. Drehmom. : 210 W / 50 Ncm
- Drehzahlbereich : 200 – 40.000 /min  
: 10 – 2.000 /min  
(20:1-Untersetzung)
- Max. Pumpleistung : 75 ml/min
- Stromstärke : 230 V 50/60 Hz

2. Der Kurs des Underlyings unterschreitet den Cap-Wert: In diesem Szenario gilt es genau zu bestimmen, wie stark der Cap unterschritten wurde. Sofern es sich um eine Unterschreitung handelt, die noch über dem anfangs eingekauften Discount liegt, ist dem Investor noch eine positive Performance beschert. Ist die Unterschreitung des Caps größer, als der zu Anfang erkaufte Discount (Risikopuffer), gerät der Anleger in die Verlustzone.

In jedem Fall ist der Investor mit dieser Strategie jedoch besser gefahren, als mit einem Direktinvestment in eine Einzelaktie oder in einen Index. Die Unterschreitung des Caps löst bei Fälligkeit die Lieferung des Underlyings oder den entsprechenden Barausgleich in Höhe des dann aktuellen Underlyingkurses aus.

Ein Beispiel: Vergleich des Dax Index oder eines indexnahen Aktienfonds mit einem Discount-Zertifikat auf den Dax (Underlying): siehe Tabelle.

### Wie setzt ein Investor das Wissen gewinnbringend für sein Portfolio um?

Es gilt das eigene Depot zu analysieren und Aktienfonds oder Einzelaktien auf den Prüfstand zu stellen. Sofern Discountzertifikate auf diese Wertpapiere oder Indizes aufgelegt wurden, empfiehlt sich nach sorgfältiger Recherche ein Austausch der Depotwerte gegen adäquate Discountzertifikate.

Da Zertifikate insbesondere im Vergleich zu Fonds aber auch Aktien in der Anschaffung und Verwaltung sehr günstig sind, sollte die Kostenfrage keine Rolle spielen; im Gegenteil, man spart sogar hohe Verwaltungs-, Erfolgs- und Transaktionsprovisionen.

### Fazit

In fast allen Börsenbewegungen (außer bei sehr stark steigenden Börsen) gewinnt der Investor mit der Discount-Strategie. Bei seitwärts gerichteten, leicht steigenden oder leicht fallenden Märkten schlägt die Discount-Strategie das Direktinvestment unbestritten und eindeutig. Bei stark fallenden Märkten bietet die Discount-Strategie einen Verlustpuffer in Höhe des erkauften Discounts und ist auch hier die bessere Wahl im Vergleich zur Direktinvestition. Die Besteuerung erfolgt analog zu Aktien; zusätzlich und steueroptimiert können noch bestehende Spekulationsverluste mit Gewinnen aus kurzlaufenden Zertifikaten mit unterjähriger Laufzeit verrechnet werden. ◀

**NSK Europe**

NSK EUROPE GmbH  
Westerbachstraße 58  
D-60489 Frankfurt, Germany  
TEL: +49 (0)69 74 22 99 0  
FAX: +49 (0)69 74 22 99 29  
Email: info@nsk-europe.de  
www.nsk-europe.de



Powerful Partners®

# ADVISION → tipp

Der Spezialist für Zahnärzte

## Steuervergünstigungen bleiben erhalten: Die Karten werden neu gemischt!

Der Bundesfinanzminister muss sich nun wieder neue Gedanken machen, wie er seinen Staatshaushalt sanieren kann. Das aktuell beschlossene Steuervergünstigungsabbaugesetz enthält keine Grausamkeiten für Ärzte, Zahnärzte oder andere Heilberufler. Sie, Privatpersonen, Einzelunternehmer und Personengesellschaften bleiben vom Rotstift des Finanzministers verschont, denn

- Kürzungen bei der Eigenheimzulage werden nicht vorgenommen,
- es gibt keine Erhöhung der Dienstwagensteuer von 1 % auf 1,5 %,
- die pauschale Besteuerung von Spekulationsgewinnen sowie der Wegfall der Spekulationsfristen sind vom Tisch,
- Abschreibungszeiträume für Gebäude werden nicht verlängert,
- weiterhin voller Werbungskostenabzug bei 50 % der ortsüblichen Miete
- Geschenke an Geschäftsfreunde bleiben weiterhin begrenzt (40 EUR) als Betriebsausgaben abzugsfähig und
- die Umsatzsteuer für zahntechnische Leistungen wird nicht auf 16 % erhöht.



## Goodwill einer Gemeinschaftspraxis Abfindung wird im Zweifel mit Null bemessen

Der Wert einer zahnärztlichen Gemeinschaftspraxis umfasst neben den stillen Reserven auch den Goodwill. Bei Ausscheiden aus einer Gemeinschaftspraxis wird der Abfindungsanspruch des Ausscheidenden nach dem Verkehrswert bestimmt, wenn keine vertraglichen Regelungen getroffen wurden. Nach der jüngsten Rechtsprechung soll die freiberufliche (zahn)ärztliche Zusammenarbeit nicht mit gewerblichen Unternehmen hinsichtlich Organisation, Einsatz von Fremdarbeit und Kapital vergleichbar sein. Die starke Personengebundenheit der Patientenbetreuung lasse keinen nachhaltig wirkenden Goodwill entstehen, sodass ein ausscheidender Zahnarzt wegen des Goodwills kein Zahlungsanspruch gegenüber dem früheren Mitgesellschafter zusteht.

### Praxistipp:

Nehmen Sie in Ihre Verträge zur Gründung einer Gemeinschaftspraxis stets Regelungen zur Höhe einer Abfindung beim Ausscheiden eines Arztes auf.

## Haftungsfalle für Neugesellschafter einer ärztlichen Gemeinschaft

Der Bundesgerichtshof hat durch eine Rechtsprechungsänderung eine Haftungsfalle für Neugesellschafter einer ärztlichen Gemeinschaft geschaffen. Wer jetzt einer bestehenden Gemeinschaft beiträgt, sollte sich umfassend über bestehende Verbindlichkeiten informieren. Neuerdings haften die Neugesellschafter nämlich mit ihrem Privatvermögen auch für alle vertraglichen und gesetzlichen Verbindlichkeiten der Gemeinschaft aus der Zeit vor dem Eintritt. Bisher beschränkte sich die Haftung des Neugesellschafters auf die nach dem Eintritt in die Gemeinschaft entstehenden Verbindlichkeiten.

### Hinweis:

Diese neue Rechtsprechung gilt insbesondere für alle Angehörigen freier Berufe, die sich zur gemeinsamen Berufsausübung zu einer GbR zusammenschließen. Nicht davon betroffen sind jedoch Neugründungen. Offen gelassen hat das Gericht allerdings, ob sich die Haftung auch auf berufliche Haftungsfälle erstreckt.



## Verspätungszuschläge drohen: Abgabe-Schonfrist abgeschafft!

Vorbei sind die Zeiten, in denen eine Verwaltungsanweisung die Finanzbehörden daran gehindert hat, bei einer bis zu fünf Tagen verspäteten Abgabe der Umsatzsteuer-Voranmeldungen oder Lohnsteuer-Anmeldungen einen Verspätungszuschlag festzusetzen. Die obersten Finanzbehörden des Bundes und der Länder haben nun beschlossen, diese Verwaltungsanweisung aufzuheben. Das Bundesfinanzministerium geht hierbei davon aus, dass es im Zeitalter moderner Kommunikationsmittel (wie Telefax oder die elektronische Übermittlung) kein Problem darstellt, die Anmeldungen und Voranmeldungen pünktlich zum gesetzlich bestimmten Termin beim Finanzamt einzureichen.

### Tipp:

Sollte im Einzelfall die Einhaltung der gesetzlichen Abgabefrist nicht möglich sein, kann das Finanzamt die Abgabefrist auf Antrag auch weiterhin verlängern. Hinsichtlich der Umsatzsteuer-Voranmeldungen besteht zudem die Möglichkeit, von der Dauerfristverlängerung um jeweils einen Monat Gebrauch zu machen. Wir helfen Ihnen hierbei gern weiter!

### Hinweis:

Damit sich die Unternehmer und Arbeitgeber auf den Wegfall der Abgabe-Schonfrist einstellen können, ist die

Abgabe-Schonfrist noch bis zum Ende dieses Jahres von den Finanzämtern weiter anzuwenden. Ab 2004 wird es dann erst für all diejenigen, die die Voranmeldungen und Anmeldungen zu spät abgeben.



## Überstundenverpflegung ist lohnsteuerfrei

Die moderne Berufswelt macht immer mit dringenden Projektarbeiten Überstunden notwendig. Viele Arbeitgeber gewähren ihren Mitarbeitern innerhalb dieser Überstunden oder nach Arbeitsende unentgeltliche Mahlzeiten, die in nahegelegenen Restaurants eingenommen werden. Das Finanzgericht Hamburg hat nun entschieden, dass eine Überstundenverpflegung lohnsteuerfrei sein kann, wenn sie im überwiegenden betrieblichen Interesse der Arbeitgeber liegt. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn während des gemeinsamen Essens Koordinationsmaßnahmen besprochen werden und hierdurch eine Beschleunigung der Arbeitsprozesse eintritt.

### Tipp:

Da es sich bei dieser Überstundenverpflegung nicht um die Gewährung eines geldwerten Vorteils handelt, ist sie nicht nur lohnsteuer-, sondern auch sozialversicherungs-frei. Nicht nur Sie als Arbeitgeber, sondern auch Ihre Mitarbeiter profitieren hierdurch.



## Umfang eines ärztlichen Wettbewerbsverbots

Die Gesellschafter einer zahnärztlichen Gemeinschaftspraxis hatten ein unbefristetes nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart. Das Verbot sollte für den Ort der Praxis und einen Umkreis von 20 km gelten. Die jüngste Rechtsprechung kritisiert nicht nur die fehlende zeitliche Grenze, die jedenfalls bei Freiberuflern regelmäßig bei zwei Jahren zu ziehen ist. Auch die räumlichen Grenzen eines angemessenen Konkurrenzschutzes müssen gewahrt werden. Die Erstreckung des Konkurrenzschutzes auf einen derart weitgezogenen Radius lässt sich nach Einschätzung des Gerichts nicht mit dem Schutzbedürfnis des verbleibenden Gesellschafters rechtfertigen. Das Interesse an der Erhaltung des wesentlichen Patientenstammes in der ursprünglichen Gemeinschaftspraxis mache es nicht erforderlich, die Berufstätigkeit des ausgeschiedenen Zahnarztes in einer gesamten Stadt faktisch zu unterbinden. Um dem Schutzbedürfnis des verbleibenden Arztes Rechnung zu tragen, werden unangemessene Klauseln regelmäßig auf ein wirksames Mindestmaß reduziert.



# Was gibt's Neues, was ist Trend?

ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis hat sich wieder für Sie umgehört und -gesehen und allerlei Interessantes und Neues entdeckt, diesmal speziell für den Sommer.

## Sommer

### Mobiler Kühlschrank

Mit der Bewirtung von Gästen ist ein einzelner Kühlschrank oft überfordert. Der Party-Cooler für drinnen und draußen bietet Ihnen bei Ihrer nächsten Party zusätzlich 45 Liter Kühlraum. Das edle Design ist perfekt für den Garten, die Terrasse, im Konferenzraum oder auch auf der Messe. Der Kühlcontainer hält Ihren Aquavit oder Champagner die ganze Party genau richtig auf Temperatur. Durch die Arbeits- und Abstellfläche ist der Kühlschrank auch eine kleine Theke und die Rollen machen den Party-Cooler zur mobilen Theke.



Party-Cooler für bis zu 20 Flaschen.

### tipp:

Weitere Informationen bei [www.proidee.de](http://www.proidee.de) oder telefonisch unter 0 18 05/10 91 11.

### Kühle Luft auch in der Praxis

Aufgeklappt misst dieser extra kompakte Tischventilator in



der Breite nur 14 cm in der Höhe 18,5 cm und in der Tiefe 16 cm – also nicht größer als ein tragbarer CD-Player. Auf Reisen und in der Praxis die ideale Ab-

kühlung: Zusammengeklappt klein genug für die Schublade oder den Aktenkoffer, sorgt der Tischventilator im Nu im Zugabteil, im Hotelzimmer oder beim Camping für Erfrischung. Der zweiblättrige Motor produziert einen gleichmäßigen Luftstrom und sie können – je nach Tagestemperatur – zwischen zwei Geschwindigkeiten wählen. Wenn Sie das nächstmal beruflich oder privat ins Schwitzen kommen – einfach anschalten und abkühlen!

### tipp:

Weitere Informationen bei [www.proidee.de](http://www.proidee.de) oder telefonisch unter 0 18 05/10 91 11.



### Gasgrill: die fahrbare Edelküche

Dieser Grill kennt weder staubige Kohle, noch tropfendes Fett – er kann braten, kochen, dünsten, garen, sogar Brot und Pizza backen. Da der Grill ohne Lava- und Keramik-

steine auskommt, werden Ihre Speisen gesund und geschmacksschonend. Die Hitze der Flammen wird von einem großen Trichter aufgenommen und an die (Durchmesser 54 cm) Grillfläche weitergeleitet. Und auf dem Brenner sitzt noch ein kleiner Trichter, der das herunter tropfende Fett sammelt und in eine rostfreie Edelstahlschale leitet. Nach 3 Minuten ist die Höchsttemperatur von 300° Grad erreicht, da unter der Kugel eine Hitze wie bei einem Umlufttherd entsteht. Empfohlen wird der Outdoor-Grill vom amtierenden Europameister im Grillen, den Schweizer Ueli Bernold.

### tipp:

Weitere Informationen bei [www.proidee.de](http://www.proidee.de) oder telefonisch unter 0 18 05/10 91 11.

## Beten oder Taten?

Mit Gebeten Zahnschmerzen heilen? In der heutigen Zeit fast undenkbar. Aber im 13. und 14. Jahrhundert verehrte man die Schutzheilige der Zahnkranken Apollonia. In allen Teilen Europas wurden Kultstätten errichtet. Apollonia lebte zur Zeit der Christenverfolgung unter Kaiser Philippus Arabs und wurde 249 auch deren Opfer. Der nunmehr greisen Jungfrau Apollonia wurden durch Schläge der Kiefer gebrochen und eine Verbrennung auf dem Scheiterhaufen drohte ihr, sollte sie nicht mit ihrer Peiniger die Gottlosen Formeln des Unglaubens aussprechen. In einem unbeobachteten Moment sprang sie jedoch von



selbst in den Scheiterhaufen und verbrannte. 993 wurde sie erstmals heilig gesprochen und 1634 wurde dieses am Ende eines päpstlichen Heiligsprechungsprozesses endgültig gesichert. Der Autor Siegfried Lorenz beschäftigt sich in seinem Werk „Sancta Apollonia – Die Schutzheilige der Zahnkranken“ mit der Verehrung der Heiligen in Wort und Bild und deren äußerlichen Veränderung bis in das heutige Jahrhundert.

### tipp:

Nähere Informationen zu dem Buch und Bestellmöglichkeiten erhalten Sie direkt bei Siegfried Lorenz unter Tel.: 03 51/2 66 66 33 oder Fax: 03 51/2 68 31 63

## Der Zahn der Zeit

Zahnmedizin hat eine jahrhundertelange Tradition. Doch nicht immer lief es so hygienisch ab, wie wir das heute kennen. Zum Beispiel fuhr im 16. Jahrhundert ein so genannter „Zanprecher“ über das Land und machte an jedem Hof Station um eine Generalüberholung der Zähne durchzuführen. Auch war der damalige Dentist nicht nur für Zähne verantwortlich. Gemeinhin kann man ihn heute auch als Quacksalber bezeichnen. Neben „Mittelchen gegen böse Würmer im Leibe“ zog er den armen Patienten auf Wunsch auch den schmerzenden Zahn. Dass bei solchen unhygienischen Behandlungen auf dem Marktplatz öfter auch Menschen starben ist wohl nachvollziehbar.



Dennoch hatte der „Fachmann“ regen Zulauf. Mit diesen Themen beschäftigte sich auch die Kunst, und so konnte Siegfried Lorenz einen Kalender für 2004 mit Bildern über die Zahnbehandlung angefangen vom 14. bis hin zum 18. Jahrhundert zusammenstellen. Die künstlerischen Ergüsse werden kurz und präzise erklärt und vermitteln einen bleibenden Eindruck dieser Zeit.

### tipp:

Nähere Informationen zum Kalender und Bestellmöglichkeiten erhalten Sie direkt bei Herrn Siegfried Lorenz unter Tel.: 03 51/2 66 66 33 oder Fax: 03 51/2 68 31 63

## Steckt ein Cowboy in Ihnen?

Erfunden wurde es damals im Wilden Westen, mittlerweile spielen es mehr als 15 Millionen Amerikaner: Horseshoe Pitching. Jetzt können wir auch in Europa den traditionsreichen Sport und Freizeitspaß entdecken. Allein in Baden-Württemberg gibt es schon 10 Clubs, die Horseshoe Pitching anbieten. Hier wird in Courts gespielt, die aus jeweils zwei eingerahmten Flächen in Form von quadratischen Sandkästen und einer dazwischen liegenden Wurfbahn bestehen. Es gilt, mit dem um die 1,5 Kilogramm schweren Wurfeisen („Hobs“), das lediglich noch das Aussehen mit einem gebräuchlichen Hufeisen gemeinsam hat, einen 9 Meter entfernten Eisenstab zu treffen. Je näher man der Eisenstange kommt, desto mehr Punkte gibt es. Bei der American Disziplin spielen Frauen und Männer getrennt im K.-o.-System. Weil für die männlichen Profisportler in Amerika die Distanz vom Abwurf balken bis zur Eisenstange sogar 12 Meter beträgt, werfen die Pitcher ihre Eisen aus vollem Lauf.



Auf eine Begrenzung der Spielflächen wird in Amerika verzichtet, es wird einfach auf Lehmboden gespielt. Durch das hohe Gewicht des Eisens ist das Horseshoe Pitching ein sehr kräftezehrender Sport, der außerdem ein großes Konzentrations- und Koordinationsvermögen abverlangt. Dabei liegt der Reiz nicht unbedingt darin zu gewinnen, sondern eher im romantischen Western-Flair, in das jedes Turnier gebettet ist. Also an alle Western-Fans „Hufeln, Hufeln“!

### tipp:

Weitere Informationen im Internet unter [www.horseshoepitching.com](http://www.horseshoepitching.com) und [www.pro-country-ev.de](http://www.pro-country-ev.de)

# Bitte lächeln!

## Verhaltensregeln in Japan

*Andere Länder, andere Sitten – den Spruch kennen wir alle. Das gilt auch für die asiatischen Länder wie z. B. Japan. Aber lesen Sie selbst!*

▶ **Carla Schmidt**

**M**it „Stäbchen essen“ ist in Japan (Asien) so üblich, wie bei uns Messer und Gabel. Aber Sie sollten auf jeden Fall aufpassen, dass die Stäbchen niemals aufrecht in das Reisschälchen gesteckt werden. Das ist nämlich nur zum Totenopfer üblich. Wird das Essen serviert, bedienen Sie sich von den gemeinsamen Platten nicht mit den benutzten Stäbchen. Das gilt nämlich in den asiatischen Ländern als unhygienisch. Vorsicht auch beim Lachen: in Asien gilt das Zähne zeigen und das laute Lachen als unanständig – deswegen immer Hand vor den Mund halten! Also, Zurückhaltung wird in Asien groß geschrieben. Darum sind ausladende Gesten und eine

ausdrucksstarke Mimik nicht besonders schick. Auch sollte man wissen, dass anderen den Kopf zu streicheln – auch bei Kindern – unstatthaft ist. Warum? Weil der Kopf als Sitz der Seele gilt. Interessant ist auch, dass in Japan und Thailand beim Betreten eines Hauses die Schuhe ausgezogen und dabei nicht die Türschwelle betreten werden darf, denn sie gilt als Ort der guten Geister. Das sind nur einige der Regeln, die in Japan und Asien gelten. Damit Ihnen keine unangenehmen Situationen auf Ihrer Reise in asiatische Gefilde passieren, hat die ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis eine Liste der Sitten, Gebräuche und Verhaltensregeln von A bis Z für Sie zusammengestellt. ◀

**Alkohol:** Wer es bereits fast geschafft hat, das Geschäft abzuschließen und bis dato die meisten Fauxpas unberührt ließ, wird mit ziemlicher Sicherheit zum Abendessen eingeladen. Wenn heftig getrunken wird, zielen Sie sich nicht. Es wird erwartet, dass Sie sich von Ihrer ehrlichsten Seite zeigen, denn dann haben Sie nichts zu verbergen. Wer im Rausch noch den Anstand wahren kann, der ist ein ehrbarer Charakter.

**Begrüßung:** Physischer Kontakt wird normalerweise vermieden, also kein Schulterklopfen oder Begrüßungskuss. Und: Japaner sind pünktlich, das heißt nicht zu spät, aber auch nicht zu früh.

**Besuch:** Es ist höflich, immer ein kleines Mitbringsel dabeizuhaben

(Snack etc.), wenn Sie jemanden besuchen. Aber vermeiden Sie teure Geschenke, weil Sie sonst den Beschenkten in Zugzwang setzen. Es ist höflich, den Gast (auch im Büro) an die Tür zu begleiten, wenn er geht.

**Essen:** Was tun, wenn Ihnen zum Beispiel bei einem Geschäftsessen etwas angeboten wird, was Sie nicht mögen? Sie essen alles auf und loben das vorzügliche Gericht. Es sei denn, Sie sind an einem Geschäftsabschluss nicht interessiert.

Es ist in Japan normal, die Schüssel mit Reis oder Suppe in die Hand zu nehmen und sich das Essen mit den Stäbchen in den Mund zu schieben. So kleckert man weniger und außerdem schütten sich Japaner normalerweise keine Sojasoße über den

Reis. Bei der Suppe darf gerne lautstark geschlürft werden, da dies Ausdruck für wohlschmeckende Speisen ist.

**Nicht auf offener Straße essen:** Japaner essen normalerweise nicht auf offener Straße, sondern nur dort, wo extra ein Platz dafür vorgesehen ist – ausgenommen Eiscreme. Sie werden zum Beispiel im Zug viele Japaner ihr o-bento verzehren sehen, aber niemanden, der einen Big Mac im Laufen auf dem Bürgersteig isst. Ob diese Regel sinnvoll ist, mag jeder selbst entscheiden. Vielleicht bleiben so die Straßen und öffentlichen Verkehrsmittel sauberer?

**Fotografieren:** Vermeiden Sie es in Firmengebäuden, speziell von Produktionsanlagen Bilder zu machen,

ohne vorher ausdrücklich und höflich um Erlaubnis gebeten zu haben. So gerne Japaner es lieben, alles auf Ihren Reisen abzulichten, doch zu Hause sollen die Eindrücke lieber nur im Land bleiben. Ausnahme: Touristenstätten.

**Fisch:** Sollten Sie Fisch servieren, prüfen Sie vorher, welche Jahreszeit herrscht. Denn Kenner der chinesischen Esskultur legen den Fisch so, dass im Winter der Bauch nach rechts zeigt, im Sommer nach links. Und achten Sie bitte darauf, dass die Schwanzflosse stets auf den Essenden weist.

**Frauen:** „Ladies first“ gibt es nicht in Japan, ebenso hält niemand für eine Frau die Tür auf (was die Japanerinnen selbst oft beklagen).



**Haustiere:** Wenn Sie tief in die chinesische Kultur eintauchen möchten, sollten Sie sich das beliebteste Haustier der Chinesen anschaffen: den Singvogel. Er wird samt Käfig frühmorgens im Park Gassi geführt. Anschließend suchen Herr und Vogel ein Teehaus auf und tauschen mit Gleichgesinnten Neuigkeiten aus.

**Kleidung:** Es gilt eine allgemeine – allerdings bei 33°C und 99% Luftfeuchtigkeit unvernünftige – Regel: Kleidungsschichten nehmen proportional zur Wichtigkeit des Anlasses und zum gesellschaftlichen Rang zu. In Japan wie in China gilt deshalb bei Geschäftsterminen und Einladungen: besser over- als underdressed. Anders in Singapur: Ist es heiß, lockert man Kleidersitten und Krautwatten.

**Lächeln:** Wenn Sie ab und zu lächeln, sind Sie schon bestens auf Ihren Asien-Besuch vorbereitet. Denn das Lächeln hat in Asien min-

destens 317 verschiedene Bedeutungen und ist deshalb in nahezu jeder Situation angebracht.

**Nase putzen:** Es gilt als sehr unhöflich, sich in aller Öffentlichkeit, womöglich noch lautstark, die Nase zu putzen, auch bei Erkältung.

Japaner ziehen daher in Gesellschaft ständig die Nase hoch, in japanischen Augen ein Zeichen bewundernswerter Selbstbeherrschung. Suchen Sie sich möglichst ein stilles Plätzchen, zum Beispiel die Toilette, um Ihre Nase freizubekommen.

Aber es ist wiederum normal, in Japan beim Essen zu schlürfen, vor allem bei Nudelsuppe.

**Schuhe:** Obacht aufs Schuhwerk! Ein Blick verrät den Asiaten alles über Sie. Wer auf billigen Tretern daherkommt, ist chancenlos. Ebenso, wer beschmutzte Schuhe trägt. In Japan sollten Sie Ihre Füße stets mit hübschen, frischen Socken bekleiden. Denn spätestens an der Wohnungstür heißt es: Schuhe ausziehen! Wer allerdings in China bei jeder Gelegenheit die Schuhe abstreift, wird im besten Falle für verrückt gehalten.

**Sturköpfe:** Wenn Sie stur auf Ihrem Recht bestehen, werden Sie merken, dass Sie so nicht weiterkommen. Japaner ziehen sich dann freundlich, aber bestimmt zurück. Bleiben Sie besser tolerant und kompromissbereit.

**Taxi:** Wenn in Hongkong kein Taxi für Sie hält, hat der Fahrer Ihr Gestikulieren gar nicht oder sogar als Beleidigung verstanden. Auf keinen Fall dürfen Sie ihn herbei zitieren wie ein kleines Kind, das man belehren will – mit nach oben gerichteter Handfläche oder gar dem lockenden Zeigefinger. Strecken Sie den rechten Arm aus und tun Sie so, als ob Sie einem Bekannten unverbindlich lächelnd zuwinken.

**Toilette:** In Japan ist es üblich, vor der Toilette spezielle Toiletten-Schlappen bereitzustellen. Bevor Sie die Toilette betreten, schlüpfen Sie aus den Hausschlappen in die Toiletten-Schlappen. Diese haben oft knallige Farben, zum Beispiel giftgrün und eine Aufschrift wie „WC“, „00“ oder „Toilet“. Diese Schlappen gibt es sowohl für japanische Hocktoiletten wie auch für westliche Sitzklos. Vergessen Sie nicht, nach dem Toilettengang die Schlappen wieder zu wechseln!

**Trinken:** Beim Essen mit anderen Personen füllt man sich das eigene Glas nicht nach, son-

dern das der anderen. Dann füllt der andere auch das eigene Glas wieder auf. Daraus folgt: Wenn Sie nichts mehr trinken wollen, lassen Sie das Glas voll. Als besonderes Zeichen der Höflichkeit heben Sie Ihr eigenes Glas etwa 2 Zentimeter an, wenn Ihr Gegenüber Ihr Glas auffüllt.

**Trinkgeld und Feilschen:** Trinkgelder sind in Japan unüblich. Geben Sie es trotzdem, erröten Sie nur unverständliche und beschämte Blicke. Sie werden sich aber schnell daran gewöhnen, genau das zu bezahlen, was auf der Rechnung steht. Auch das Feilschen hilft nichts, Japaner gehen dann eher auf Distanz. Wechselgeld sollten Sie nicht vor den Augen des Verkäufers nachzählen, das ist beschämend.

**Waschen:** Die Badewanne gilt in Japan als Ort der Entspannung, nicht der Reinigung. Seife und Shampoo haben in der Wanne nichts zu suchen. Gewaschen wird sich vor der Wanne. Dort ist meist ein Warm- und Kaltwasserhahn mit einer Schüssel, in neueren Häusern gibt es auch eine normale Dusche sowie ein Hocker und jede Menge Flüssigseife.

**Visitenkarten:** Der Austausch von Visitenkarten gehört zur Standardprozedur eines ersten Kennenlernens. Hier gilt es bereits die ersten Bonuspunkte zu sammeln, bzw. die Fettnäpfchen zu vermeiden. Ihre Visitenkarte überreichen Sie mit beiden Händen und einer leichten Verbeugung. Die andere Karte wird ebenfalls mit beiden Händen in Empfang genommen und anschließend aufmerksam studiert. Stecken Sie die empfangene Karte erst weg, wenn dies Ihr Gegenüber auch macht oder wenn Sie den Standort wechseln. Ansonsten heißt es im übertragenen Sinne: „Dich stecke ich gleich in die Tasche.“ Visitenkarten gelten als Dokumente. Deshalb auf gar keinen Fall Notizen darauf machen, wie wir es hier in Europa gewohnt sind.

**Zahlen:** Oft wird in Restaurants die Rechnung an einer zentralen Kasse in Türnähe bezahlt und nicht am Tisch.

## info:

Wir danken der Firma Kuraray Dental in Düsseldorf, dem Erfinder der Bondingsysteme, für Ihre Einblicke in die japanische Welt und Ihre Unterstützung für diesen Service. [www.kuraray-dental.de](http://www.kuraray-dental.de)





**UNTERNEHMER-  
VERBAND  
DEUTSCHER  
ZAHNÄRZTE e.V.**

Offizielle Mitgliederzeitschrift  
des Unternehmerverbandes  
Deutscher Zahnärzte e.V.

Verlagsanschrift: Sitz:  
OEMUS MEDIA AG OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 Balthasarstraße 79  
04229 Leipzig 50670 Köln  
Tel. 03 41/4 84 74-0 Tel. 02 21/97 31 38-70  
Fax 03 41/4 84 74-2 90 Fax 02 21/97 31 38-79  
kontakt@oemus-media.de koeln@dentalnet.de

Verlagsleitung: Torsten R. Oemus  
Ingolf Döbbecke  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

Projektleitung: Bernd Ellermann  
Tel. 03 41/4 84 74-2 25  
ellermann@oemus-media.de

Anzeigendisposition: Lysann Pohlann  
Tel. 03 41/4 84 74-2 08  
pohlann@oemus-media.de

Vertrieb/Abonnement: Andreas Grasse  
Tel. 03 41/4 84 74-2 00  
grasse@oemus-media.de

Creative Director: Ingolf Döbbecke  
Tel. 03 41/4 84 74-0  
doebbecke@oemus-media.de

Art Director: S. Jeannine Prautzsch  
Tel. 03 41/4 84 74-1 16  
prautzsch@oemus-media.de



Mitglied der Informations-  
gemeinschaft zur Feststellung  
der Verbreitung von  
Werbeträgern e. V.

Chefredaktion: Torsten R. Oemus  
(v.i.S.d.P.)  
Tel. 03 41/4 84 74-3 23  
oemus@oemus-media.de

Redaktionsleitung: RA Eva-Maria Hübner  
Tel. 02 21/97 31 38-72  
huebner@dentalnet.de

Redaktion: Franziska Männe-  
Wickborn  
Tel. 03 41/4 84 74-120  
f.maenne@oemus-media.de

ZTM Holger Trampert  
Tel. 089/61 44 07 49  
h.trampert@t-online.de

Lektorat: H. u. I. Motschmann  
Bärbel Reinhardt-Köthnig  
Tel. 03 41/4 84 74-1 25  
motschmann@oemus-media.de

Leserservice: Dana Reinhardt  
Tel. 03 41/4 84 74-1 21  
reinhardt@oemus-media.de

**Erscheinungsweise:** ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2003 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 11 vom 1. 1. 2003. 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. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, 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. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig.

**Bezugspreis:** Einzelheft 6,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnement-Bestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Für Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

# Kleinanzeigen

Tel. 03745 7824-33  
vertrieb@computer-konkret.de

**computerkonkret**  
dental software

Dental Informa Hannover  
20.-21.06.2003  
NordDental Hamburg  
13.09.2003

**stoma-win**  
die verwaltungssoftware  
für zahnärzte

www.computer-konkret.de

**PREISWERT DIREKT VOM DEUTSCHEN HERSTELLER**

**Bleaching**

**Bio Bleach soft Folie,**  
120 x 1 mm, 1 Stück € 0,99  
**Home Bleachinggel 10% 3 ml ab** € 5,95  
**Home Bleachinggel 15% 3 ml ab** € 7,45  
**Patientenset 15%** € 21,45

**Office Bleachinggel 20% 3 ml** € 8,95  
**dto. 30-35% 3 ml** € 14,95  
**Werbeposter 50 x 70 cm** € 2,95  
**Marketing Starterpaket (s. Abb.)** € 17,95  
**Patientenbroschüre 10 Stück** € 2,75  
Preise zzgl. MwSt.

**FREE-Phone: 0800-2 58 36 49 - FREE-Fax: 0800-2 58 33 29**  
www.bleaching- E-Learning für Zahnärzte • Benutzername: zahnarzt • Kennwort: bluemix

**www.Dentalgold-Ankauf.de**

**ESG - Edelmetallrückgewinnung seit 1968**  
Tel: 0 72 42-55 77, Fax: 0 72 42-52 40  
**info@Scheideanstalt.de**

Für eine chirurgisch/implantologisch orientierte Praxis in Nordbaden/Kreis Karlsruhe wird ein/e **Assistenzarzt/ärztin gesucht**. Spätere Übernahme beabsichtigt.

Bewerbungen bitte unter:  
Oemus Media AG  
Holbeinstr. 29  
04229 Leipzig  
**Chiffre: ZWP 6/03**

**Modernes Design:  
Praxisschilder & Edelstahl**

Jetzt den neuen Katalog anfordern - 58 Seiten für Ihre Praxis-Beschilderung!

Dr. med. dent. Horst Bremer Zahnarzt  
Dr. med. dent. Jürgen Scholz Zahnarzt

Das Leistungs-Display - jetzt mit 600 Dent-Titeln!

INFOPLUS - Abt. D 02 - PF 12 52 - 22934 Bargtheide  
Telefon: 04532/200-0 Fax: 04532/200-200  
eMail: info@infoplus.de - Internet: http://www.infoplus.de

**ZWP ZAHNARZT  
WIRTSCHAFT-PRAXIS**

Format	Preis
50 x 10 mm	26 €
50 x 20 mm	51 €
50 x 40 mm	102 €
50 x 70 mm	180 €
100 x 20 mm	102 €

Alle Preise zzgl. MwSt.

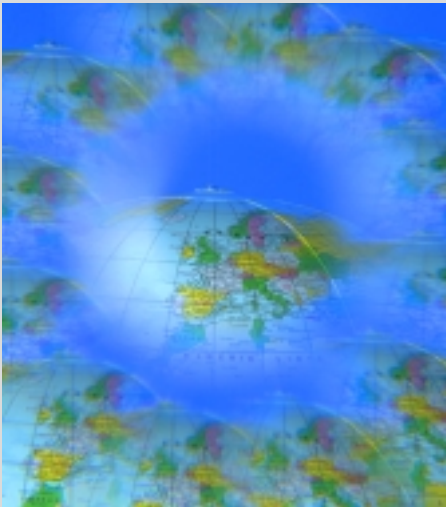
**Ansprechpartner:**  
Bernd Ellermann  
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig  
Tel. 03 41-4 84 74-2 25  
Fax 03 41-4 84 74-2 90

**wettbewerbsszenario****Endodontie**

Arbeiten im Kanal

**wirtschaft & recht****Versicherungen**

Die Absicherung im Ausland

**zahnmedizin & praxis****Hilfe weltweit**

Zahnärzte im Auslandseinsatz

**quiz****Martin Hausmann**

Wie haben Sie seinerzeit die theoretische Führerscheinprüfung bestanden? Mit null Fehlern? Gratuliere, aber ob Ihnen das bei unserem heutigen Rätsel weiterhilft? Denn mit dem hier beschriebenen Auto haben selbst die Gesetzesvertreter ihre Probleme. Damit Sie beim Lösen nicht auch Probleme haben, sollten Sie das Rätsel besonders aufmerksam lesen, um mit diesem Wagen nicht auf den „Holzweg“ zu gelangen. Denn wie immer verlosen wir nur unter den richtigen Einsendungen eine kostenlose Teilnahme an einem Oemus-Media-Fortbildungskurs Ihrer Wahl.

Zunächst aber die Auflösung des letzten Rätsels. Am 6. Mai 1937 verunglückte in Lakehurst, USA, das Luftschiff Hindenburg, nachdem es 66 Stunden zuvor in Frankfurt am Main gestartet war – und „Frankfurt“ war auch der im letzten Holzweg gesuchte Name. Vieles mag bei diesem Rätsel auf die Titanic hingedeutet haben, welche ebenso zwei Jahre vor einem Weltkrieg verunglückte. Der entscheidende Hinweis, dass es sich aber nicht um die Titanic handeln konnte, ergab sich aus der Tatsache, dass bei dem Zeppelin-Unglück in Lakehurst sich zuerst das Heck (!) der Hindenburg senkte, bei der Titanic war es natürlich der Bug. Das im Rätsel erwähnte Buch von Guido Knopp trägt den Titel „History – Geheimnisse des 20. Jahrhunderts“ in dem auf Seite 58 das genannte Zitat zu lesen ist. Wir gratulieren der Gewinnerin Heidi Koop aus Wissen.

**Klein aber oho ...!**

Sechzig Kilometer in der Stunde – diese Geschwindigkeit muss ein Kraftfahrzeug mindestens fahren können, wenn es sich auf bundesdeutschen Kraftfahrstraßen bewegt. Führt die Kraftfahrstraße durch eine geschlossene Ortschaft, muss das Fahrzeug zwar auch diese Mindestgeschwindigkeit fahren können, darf es aber nicht, da hierzulande, sofern nicht ein Verkehrszeichen anderes zulässt, innerorts nur maximal 50 Stundenkilometer erlaubt sind. Widersprüchlich? Aber so ist es in der Straßenverkehrsordnung geregelt. Was dort geschrieben steht ist definitiv, da gibt es kein „vielleicht“ und keine Eventualitäten. Keine? Nein! Ein unbeugsamer Automobilhersteller in einer uns wohlbekannten Stadt in Süddeutschland macht

den Gesetzgebern das Leben schwer, oder besser gesagt den Verkehrsüberwachern. Sie schufen einen Wagen mit einer Gesamtlänge von weniger als 2,40 Meter und einer Breite von 1,38 Meter. Und da die Straßenverkehrsordnung unter dem Paragraphen 12 vorschreibt, dass platzsparend zu parken sei, würde der Wagen diese Bedingung bestens erfüllen – vorausgesetzt er stellt sich quer zur Fahrtrichtung. Dann reicht ihm bereits eine Parklücke von 1,50 Meter und der Fahrer hätte hierbei sogar noch genug Platz, durch seine Vordertüre auszusteigen. Und genau hier sind sich die Gesetzgeber uneins. Ist ein derartiges (platzsparendes) Querparken zu gestatten oder sollte dieses Auto ordnungsgemäß parallel zur Fahrtrichtung abgestellt werden und somit einen größeren Parkplatz beanspruchen? Wie auch immer, dass der Name, der diesen wahrhaftigen Kleinwagen berühmt gemacht hat, so gar nicht deutsch klingt, mag an sich nichts besonderes sein. Vielmehr aber, dass manch einer gar nicht weiß, welcher Hersteller sich hinter diesem Typ versteckt. So viel sei gesagt, es ist der weltberühmte Automobilhersteller mit seinem Hauptsitz in einer süddeutschen Landeshauptstadt. Und nicht etwa der Hersteller einer anderen Produktgattung aus dem europäischen Staat südlich von Deutschland, der bei der Entwicklung dieses Wagens mitgewirkt hatte und dessen Firmenname bei der Namensgebung für dieses Automobil Pate stand. ◀

**Wie heißt dieser Kleinwagen?**

Schreiben Sie die Lösung auf eine Postkarte und schicken Sie diese an ▼

**Einsendeschluss:**  
**7. Juli 2003**

**Oemus Media AG**  
**Stichwort: Holzweg**

**Holbeinstr. 29**  
**04229 Leipzig**

Der Rechtsweg ist  
ausgeschlossen.



