

ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS



Qualifizierungsszenario Ganzheitliche Zahnmedizin ab Seite 48

Wirtschaft:

Persönliches Ziel- und
Zeitmanagement
ab Seite 28

Akademie:

Leipziger Forum für
Innovative Zahnmedizin
ab Seite 64

Zahnmedizin:

Tinnitus-Behandlung
mit der CMD-Therapie
ab Seite 82

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



ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS • Oktober 2004 **10**

monatsblatt
oktober

weisheit des monats:

alles wissen und alles vermehren unseres wissens endet nicht mit einem schlusspunkt, sondern mit einem fragezeichen. (hermann hesse)

zahl des monats:

bundesbürger, welche die europapreise insgeheim immer noch in d-mark-beträge umrechnen, in prozent: 69

warnung des monats:

ab 2005 wird das steuerprivileg für die private renten- und kapitallebensversicherung gestrichen!

eu-beitrittsland des monats:

slowakei
 gesamtfläche in 1.000 km²: 49
 einwohner 2002 in mill.: 5,4
 erwerbsquote 2001 in %: 60,7
 durchschnittliche bruttomonatsverdienste 2000 in euro: 268
 zahnärzte 2000 je 100.000 einwohner: 48
 internetnutzer 2001 je 1.000 einwohner: 121

news des monats:

die deutsche welle bietet neuerdings mehrere websites ihres onlineangebots dw-world auf klingonisch an, der sprache aus „raumschiff enterprise“. begründung: „der dialog der kulturen endet nicht am rand dieses sonnensystems.“

verlierer des monats:

ein 44-jähriger zahnarzt aus hessen wurde von seiner eigenen klapperschlange gebissen. ihre zähne waren anscheinend bestens in ordnung. der mann jedoch wurde lebensgefährlich verletzt, da er kein gegengift besaß.

Leipzig, 8. Oktober 2004

Qualifizierungsszenario Ganzheitliche Zahnmedizin

Ganzheitlich bedeutet, sich bei Diagnose und Therapie nicht nur auf Mund und Zähne des Patienten zu beschränken, sondern den Menschen in seiner Gesamtheit zu sehen. Dabei zeigt sich in der Regel ein sehr komplexes Wirkungsgefüge.

Nach bisherigen Erfahrungen sind etwa drei Viertel der bekannten Störfelder im Zahn-, Mund- und Kieferbereich angesiedelt. Der verantwortungsbewusste Umgang mit der Gesundheit des Patienten sollte daher auch eine ganzheitliche Herangehensweise durch den Zahnarzt voraussetzen. Neben den fachübergreifenden Diagnose- und Therapieverfahren bietet die Ganzheitliche Zahnmedizin zusätzliche Instrumentarien wie den Einsatz homöopathischer Mittel, der Mundakupunktur oder auch der Hypnose. Ab Seite 48 informieren wir Sie über Fortbildungsmöglichkeiten der Kammern, Fachgesellschaften und Universitäten von Intensivkursen bis hin zu Curricula.



7. Deutscher Zahnärzte Unternehmertag

Der Deutsche Zahnärzte Unternehmertag steht seit vielen Jahren für praxisorientierte Wirtschaftsfortbildung mit dem Ziel, Trends aufzuspüren und den Zahnärzten Zukunftsperspektiven aufzuzeigen. Unter der Leitung von ZDF-Moderatorin Nina Ruge werden renommierte Referenten aus Wirtschaft und Politik zum Thema

„Strategie des Erfolges – Erfolg ohne Strategie?“ ihre konzeptionellen Vorstellungen für die aktuellen Herausforderungen darlegen. In einer hochkarätigen Diskussionsrunde werden u.a. der Trendforscher Prof. Norbert Bolz, FDP-Chef Guido Westerwelle und TRIGEMA-Chef Wolfgang Grupp zum Thema: „Problemfall Deutschland – Versagen der Eliten?“ Stellung nehmen.

Die Mitglieder des Zahnärztesforums profitieren auch hier, für sie gibt es zehn Prozent Rabatt auf die Teilnahmegebühren. Mehr Informationen zum diesjährigen DZUT erhalten Sie ab Seite 56.

Wirtschaft: Burnout und Zeitmanagement

Termindruck, Überarbeitung, Stress, das alles sind Faktoren, die wohl jedem Zahnarzt, der mit hohem Zeiteinsatz und viel Engagement arbeitet, bekannt vorkommen. Dabei ist die Gefahr, dass diese Belastungen zu einer Dauerbelastung werden, ständig

gegeben. Fehlt dazu ein entsprechender Ausgleich in der Familie bzw. in der Freizeit, ist das innere Gleichgewicht schnell zerstört und der „Burnout“ nicht mehr weit. Damit Sie dem vorbeugen oder aber erste mögliche Warnsignale besser erkennen können, beschäftigen wir uns im Wirtschaftsteil mit diesem oft unterschätzten Thema. Überlastung ist nicht selten eine Folge falschen Zeitmanagements. Neben allgemeinen Erwägungen geben unsere Autoren Ihnen hier eine gezielte Hilfestellung zu einem besseren Zeit- und damit auch Qualitätsmanagement. Lesen Sie hierzu ab Seite 24.

ZWP spezial Parodontologie

Vierzig bis fünfzig Prozent der deutschen Erwachsenen leiden an einer Erkrankung des Zahnhalteapparates mit unterschiedlicher Ausprägung des Krankheitsbildes bis hin zum völligen Verlust der Zähne. Trotzdem entspricht die Zahl der Behandlungen in Deutschland bei weitem nicht dem tatsächlichen Bedarf. Angesichts dieses hohen, durch die demographischen Veränderungen noch weiter wachsenden Bedarfs an parodontologischen Behandlungen ist eine entsprechende fachliche Qualifizierung der Zahnärzte unabdingbar.

Das dieser Ausgabe beiliegende Supplement ZWP spezial „Parodontologie“ widmet sich daher diesem aktuellen Thema. Neben Anwender- und Fallberichten werden auch neueste Produkte zur Erleichterung der Behandlung und zur Erhöhung des Behandlungserfolges vorgestellt. Darüber hinaus können Sie sich über verschiedene Fortbildungsmöglichkeiten auf dem Gebiet der Parodontologie informieren.



ANZEIGE

Registrieren.

- Aushärtung intraoral in ca. 40 Sekunden
- Shore-A ca. 90
- 1a zu bearbeiten

R-SI-LINE® HARD-BITE

R-dental Dentalerzeugnisse GmbH
 Informationen unter Tel. 0 40 - 22 75 76 17
 Fax 0 800 - 733 68 25 gebührenfrei
 E-mail: info@r-dental.com
 r-dental.com

R[®] Dental
 Biß zur Perfektion

qualifizierungsszenario

Ganzheitliche Zahnmedizin:
Den Patienten als Ganzes sehen

52

| wirtschaft

Burnout – Wenn alles zu viel wird

24



| politik & meinung

12 **Statement:** Meister des Scheins

14 **Kommentar:** KZV-Wahlen, der selbstgewählte Gang in die totale Staatsmedizin

| wirtschaft

management und recht

18 **Konsequenzen:** Zahnersatz – Was ändert sich ab 2005? – Teil 2

24 **Psychologie:** Burnout – Wenn alles zu viel wird

28 **Zeitmanagement:** Wie man Zeit und Qualität gewinnt ...

32 **Mitarbeiterführung:** Chef sein, ja – aber bitte wie?

36 **Praxismanagement-Software:** Neues von Charly

steuern & abrechnung

38 **Tipp:** Der Advision Steuertipp

40 **Abrechnung:** Rechtssicherheit ist planbar

| Zahnärzteforum e.V.

41 **Kooperationspartner:** Was die Mitgliedschaft Ihnen bringt

| qualifizierungsszenario

48 **Ganzheitliche Zahnmedizin:** Wie viel Fortbildung braucht der Zahnarzt?

52 **Ganzheitliche Zahnmedizin:** Den Patienten als Ganzes sehen

54 **Marktübersicht:** Zertifizierte Fortbildung

60 **Pinnwand:** Zeitschriften & Bücher & Links



32 **wirtschaft**

Chef sein, ja – aber bitte wie?



akademie

- 64 **Fortbildung:** Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin
- 68 **Führungsinstrumente:** Teammeetings – lästig oder effizient?
- 72 **Team-Kongress:** Funktionelle Ästhetik und ästhetische Funktionalität
- 76 **Interview:** Point Seminars startet neues Kursprogramm

zahnmedizin & praxis

- 82 **Ganzheitsmedizin:** Tinnitus-Behandlung mit CMD-Therapie
- 88 **Alternative Behandlungen:** Hypnose in der zahnärztlichen Praxis
- 92 **Wirtschaftlichkeit von CEREC 3D:** ... und es rechnet sich doch
- 102 **Hygiene:** Technik, die absolute Hygiene garantiert
- 104 **Totalprothesen:** Zahnersatz aus phonetischer Sicht

dentalwelt aktuell

- 114 **Fokus:** Unternehmensnachrichten

geld & perspektiven

- 118 **Geldfonds:** Mit Augenmaß verdienen
- 120 **Anlagekonzept:** Mehr Liquidität durch „Sale & Lease-Back“

lebensart

- 124 **Reisebericht:** Irland – the green side of life
- 130 **Auf dem Holzweg:** Quiz

rubriken

- 5 **Hausmitteilung**
- 128 **Impressum**
- 130 **Vorschau**



BEILAGENHINWEIS:
Diese Zeitschrift enthält die ZWP spezial „Parodontologie“, ZWP extra „NSK“, ZWP extra „Point Seminars“, die Beilage „Financial Times“ und die Beilage der Firma Concept.

88

zahnmedizin & praxis

Hypnose in der zahnärztlichen Praxis

geld & perspektiven

Mit Augenmaß verdienen

118

ANZEIGE

» Beratung » Montage » Service

**Jeden Tag
den
niedrigsten
Preis!**

inklusive

» Beratung » Montage » Service

CE



ich habe

sensible Patienten
hohe Qualitätswünsche
und suche

ein **supergünstiges
Röntgensystem**



Info >>>

ROTOGRAPH PLUS: supergünstig, Spitzenqualität

Besuchen Sie uns zum Thüringer Zahnärztetag am 26./27.11.2004!

*Leasing 1A, Laufzeit 54 Monate, Restwert 10%, auf Wunsch veränderlich

Reine Panoraversion:
€ 11.990,- oder € 250,- mntl.*
inkl. Fernröntgenteil:
€ 14.900,- oder € 300,- mntl.*
Digitalisierbar, auch als Nachrüstung,
betriebsfertig montiert, zzgl. MwSt.


dentakraft
 Dentalservice + Einrichtungen
 dentakraft. Gegen Teuer eine Klasse für sich.
 dentakraft@online.de
 www.dentakraft.de
 Tel. 0611 375550
 Fax 0611 3609430

Leserservice 10_2004

Bei uns wird Ihr Interesse belohnt.

Fax +49-3 41-48 47 41 90



Autor	Titel	Seite	sehr gut	gut	weniger	mehr Infos	... → Hiermit fordere ich nähere Informationen per Fax an.
Huth	Burnout – Wenn alles zu viel wird	24	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px;">Praxisstempel</div> <hr/> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Unterschrift</div>
Krack/Tafuro	Wie man Zeit und Qualität gewinnt ...	28	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Sandock	Chef sein, ja – aber bitte wie?	32	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Solutio	Neues von Charly	36	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Möbus	Rechtssicherheit ist planbar	40	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
PRD	Teammeetings – lästig oder effizient?	68	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Troost	Point Seminars startet neues Kursprogramm	76	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Schneider	... und es rechnet sich doch	92	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Spang	Mit Augenmaß verdienen	118	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig
Tel. +49-3 41-48 47 41 21
Fax +49-3 41-48 47 41 90
info@oemus-media.de



ZWP Ausgabe: 10/2004

*Der Rechtsweg ist ausgeschlossen!

Sie möchten Ihren Patienten Qualität bieten?

Wir Ihnen auch!

Ihre Meinung ist uns deshalb wichtig! Schätzen Sie die einzelnen Beiträge der „ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis“ Nr. 10/2004 ein und faxen uns den Leserservice-Bogen bis zum 1. November. Unter den Einsendern verlosen wir in diesem Monat das Fachbuch „Homöopathie und ganzheitliche Zahnmedizin“.

Denn: Wissen ist Macht!

Wo schlägt man nach, wenn man eine Aufstellung aller deutschen Staatsmänner seit 1871 braucht? Oder eine Liste der zehn schwersten Meteoriten, der längsten Flüsse oder der höchsten Gebäude der Welt? Wenn man die Formel sucht, mit deren Hilfe sich Fahrenheit in Celsius umrechnen lässt? All dies und noch viel mehr findet man in „Wissen auf einen Blick“, einem völlig neuartigen Nachschlagewerk von Reader's Digest. Ausgezeichnet mit dem 1. Stuttgarter Wissenschaftsbuchpreis gibt es 640 Seiten geballtes Wissen. Wer uns bis zum 15. Dezember den Leserservice aus mindestens fünf Ausgaben der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis 2004 zugeschickt hat, kann dieses hochaktuelle Werk gewinnen und sich oder seinen Lieben auf den Gabentisch legen.



Neuregelung der Zahnersatz-Versicherung

Endlich besteht Klarheit in Sachen Zahnersatz. Die ursprünglich im Rahmen der Gesundheitsreform für Januar 2005 geplante feste Zahnersatzpauschale wird nicht kommen. Stattdessen wird der Zahnersatz im Leistungskatalog der Krankenkassen belassen und die Zahnpauschale wird durch einen prozentualen, einkommensabhängigen Beitragssatz ersetzt.

Diese Neuregelung hat der Bundestag gegen die Stimmen der Opposition verabschiedet. Gesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) begrüßte das Ergebnis im Hinblick auf den hohen Verwaltungsauf-

wand der ursprünglich beschlossenen Versicherung, als „unbürokratisch und sozial gerecht“. Das Gesetz kann im Bundesrat von den Unionsländern nicht blockiert werden. Gesetzlich Krankensicherte müssen nun vom 1. Juli 2005 einen Sonderbeitrag für den Zahnersatz i.H.v. 0,4 Prozentpunkten entrichten sowie 0,5 % für das Krankengeld. Beide werden zu einem einheitlichen Beitragssatz von insgesamt 0,9 % zusammengezogen. Gleichzeitig werden die Krankenkassen verpflichtet, den allgemeinen Beitragssatz, der jeweils zur Hälfte von Arbeitnehmern und Arbeitge-

bern bezahlt wird, um 0,9 Prozentpunkte zu senken. Das heißt, Arbeitnehmer und Arbeitgeber müssen dann je 0,45 Prozentpunkte weniger Krankenkassenbeitrag zahlen. Verrechnet mit den 0,9 % für Zahnersatz und Krankengeld bleibt letztlich eine Mehrbelastung von 0,45 % für die Versicherten. Die Arbeitgeber werden um diesen Betrag entlastet. Zudem wird Rechtsklarheit für die rund 500.000 Menschen geschaffen, die bereits eine gesonderte private Versicherung abgeschlossen haben. Ihnen wird ein Sonderkündigungsrecht eingeräumt werden.



FVDZ in Bayern wählt neuen Landesvorstand

Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte in Bayern (FVDZ) hat eine neue Führungsspitze. Die 70-köpfige Landesversammlung in der Stadthalle von Erding Dr. Wolfgang Heidenreich (56) für die nächsten zwei Jahre an die Spitze des über 4.000 Mitglieder starken Landesverbandes. Der Freie Verband im Freistaat versteht sich als politischer Arm der rund 8.500 bayerischen Vertragszahnärzte. Der Zahnarzt aus dem mittelfränkischen Georgensgmünd ist Verfechter eines konsequenten standespolitischen Kurses, dessen Ziel die freie Zahnarzt-Patienten-Beziehung ist.

Er setzte sich klar gegen den Kandidaten Peter Benedikt aus Bayreuth durch und „beerbt“ nun den Würzburger Zahnarzt Thomas Thyroff, der den Landesverband zwei Amtsperioden (vier Jahre) geführt hat und nicht wieder angetreten war. Heidenreich ist aber nicht nur Nachfolger Thyroffs, er war auch dessen Vorgänger im Amt. Als Stellvertreter wählten die Freiverbandsdelegierten mit Dr. Michael Schmiz, Neuburg/Donau, und Dr. Peter Klotz, Germering, zwei erfahrene Standespolitiker an die Seite von Heidenreich. Sie gehören ebenso wie die fünf Beisitzer zum Wunschteam des neuen Landesvorsitzenden: Thomas Thyroff, Würzburg, Dr. Barbara Gutmann, München, Dr. Stefan Gassenmeier, Schwarzenbruck, Dr. Alexander Hartmann, Passau, und Dr. Elmar Palaunck, Rödental.

statement



→ **Jürgen Isbaner**
Vorstandsmitglied der
Oemus Media AG und
Chefredakteur der ZWP
Zahnarzt Wirtschaft Praxis

Meister des Scheins

Irgendwie will auf die alten Männer des dentalen Journalismus keiner mehr so richtig hören und dabei hatten sie sich schon Anfang des Jahres in der DZW ins Zeug gelegt, der Zahnärzteschaft unmissverständlich zu erklären, dass es keine „Kosmetische Zahnmedizin“, sondern nur „Ästhetische Zahnmedizin“ geben kann. Es hatten sich doch tatsächlich eine Hand voll Zahnärzte, ein Rechtsanwalt und ein „Unternehmer“ (damit meint man offenbar mich) erdreistet, ohne auf die von der DZW verkündete „wissenschaftliche“ Kategorisierung zu achten, eine solche Fachgesellschaft ins Leben zu rufen. Zu allem Unglück bekam und bekommt diese Gesellschaft enormen Zulauf aus der Zahnärzteschaft, weil sie schon lange vor der DZW und jetzt auch einem Universitätsprofessor (wissenschaftlicher Leiter der postgraduierten Ausbildung „Facharzt für ästhetisch-rekonstruktive Zahnmedizin“, Krems, und „Interview-Partner“ im DZW-Spezial „Restaurative Zahnheilkunde“), Kosmetische Zahnheilkunde als Highend-Zahnmedizin in der Verknüpfung verschiedener zahnmedizinischer Disziplinen auf hohem Niveau definiert hatte (s. „cosmetic dentistry“, 1/03, S. 3). Damit unterschied sich der Ansatz der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin von Beginn an sehr deutlich von dem, was bisher in der Regel in Deutschland unter „ästhetischer Zahnmedizin“ verstanden wurde, denn hier kam man nämlich einschließlich der bereits bestehenden Fachgesellschaft in der Hauptsache aus der restaurativen Ecke. Es war aber nicht allein der umfassende fachliche Anspruch der Verknüpfung von restaurativer Zahnheilkunde, Prophylaxe, Parodontologie, Implantologie und Kieferorthopädie bis hin zur ästhetischen Gesichtschirurgie, der die neue Gesellschaft auf Anhieb so populär machte, sondern ihr Leistungsangebot von Veranstaltungen, Fach- und Patientenpublikationen bis hin zu Patienten-Newslettern (www.DGKZ.com). Was aber erzürnt denn nun den DZW-Chefredakteurskollegen und „Unternehmer“ seit Monaten so sehr, dass er schon mehrfach seinen Kommentar abgeben musste? Ganz einfach: Der neue postgraduierte Studiengang „Facharzt für ästhetisch-rekonstruktive Zahnmedizin“ in Krems braucht Teilnehmer! Eigentlich könnte man meinen, dass jeder Zahnarzt seine Patienten ohnehin nicht der schleichenden Zahnlosigkeit überlässt und somit „rekonstruktiv“ tätig ist, aber mit dem neuen Facharzt wird es nun noch etwas schicker, weil halt „ästhetisch“. Letztlich bekommen wir eine weitere Facharztbezeichnung, deren Anerkennung eher offen ist. Um aber die mit mindestens 23.500,- Euro pro Teilnehmer – nicht gerade geschenkte Fortbildung – zu vermarkten, führt das DZW-Spezial 8–9/04 ausgehend von der bekannten Diffamierung der Wettbewerber und einer Fachgesellschaft über ein sehr durchsichtiges Interview mit dem oben bereits erwähnten Hochschulprofessor schnurstracks hin zur eigentlichen Ultima Ratio – zum postgraduierten Studiengang in Krems. Jetzt mal ganz ehrlich – hält man die Leser wirklich für so naiv?

Letztlich ist die Diskussion aber mehr als absurd und pure Heuchelei, denn weder ästhetische noch kosmetische Zahnmedizin sind per se Wissenschaft – Zahnmedizin ist Wissenschaft und wenn Sie der internationale Sprachgebrauch zum Thema interessiert, dann geben Sie doch mal bei Google „Cosmetic Dentistry“ ein – Sie werden überrascht sein!



→ **Dr. Dr. Joseph Kastenbauer** ist als Zahnarzt in Altötting tätig und Geschäftsführender Gesellschafter des Instituts für Strategisches Management im Gesundheitswesen GmbH & Co. KG (ISMG), München. Ehemaliger Präsident der Landes Zahnärztekammer Bayern.

www.I-S-M-G.de

KZV-Wahlen, der selbstgewählte Gang in die totale Staatsmedizin

Verfolgt man die umfangreiche Pressearbeit zu den nunmehr abgelaufenen KZV-Wahlen, dann bekommt man als aufmerksamer Beobachter der Szenerie ein breites Spektrum von Meinungen angeboten, welches die Zukunft unserer Berufsausübung in den Farben von grau bis tiefschwarz beschreibt. Die Spannweite der politischen Sichtweisen geht von „im System das Mögliche möglich machen“ bis „raus aus dem System der GKV“. Dann gibt es aber noch eine politische Meinung, die verkündet: „gar nicht wählen, sondern leere Stimmzettel zurückschicken“. Gottlob leben wir in einer Demokratie, in der jedem Bürger zugestanden ist, sich nach seinem Verständnis von Demokratie zu verhalten. Mir selbst fällt es jedoch schwer zu erkennen, wie ich Entscheidungen in einem demokratischen Rechtsstaat beeinflussen will, wenn ich mich meiner Stimme enthalte. Da bliebe dann nur die Revolution. Der Unterzeichnende war 1992 selbst an der vordersten Front, als es um den Ausstieg – sprich Korb – in Bayern und Deutschland ging. Wir hatten in manchen bayerischen Landstrichen 60 bis 80 % ausstiegswillige Kolleginnen und Kollegen. Doch als der damalige Gesundheitsminister Seehofer den Ausgestiegenen die Wiederezulassung zu den Kassen für sechs Jahre nach Wiederbeantragung verweigerte und den gesetzlichen Krankenkassen verbot, mehr als den 1,0-fachen Satz der GOZ für alle zahnärztlichen Leistungen zu erstatten, brach das politisch aufgebaute potemkinsche Gebäude zusammen. Dazu kam noch, dass die so genannte Ersatz-KZV in Form diverser amorpher Strukturen nicht funktionabel installiert war. Das vergleichbare Szenario erleben wir heute. Interne Abfragen von Interessensverbänden, die sich der totalen Freiberuflichkeit – zumindest verbal und in Schrift verbreiten – zeigen eine Zustimmungsquote zum Ausstieg von ca. 15 % der Kollegenschaft. Dies sind aber die Praxen, die schon seit langer Zeit die Freiberuflichkeit im Fortschritt der Zahnheilkunde praktizieren.

Aber auch diese Praxen wären schlecht beraten, würden sie auf den Zugang von GKV-Versicherten verzichten. Die zahnärztliche Berufspolitik sollte aus den Erfahrungen der Vergangenheit erkennen, dass gegen die Politik der Regierungen nichts erzwingbar ist. Die Mischung aus seriöser, nachhaltiger und fachlich hartnäckiger Interessensvertretung, verbunden mit der Einbeziehung der Eigenverantwortung der Patienten, der Transparenz unseres Honorargefüges und eines innerprofessionellen Qualitätsmanagements, wird unserem Beruf die notwendigen freiberuflichen Entwicklungspotenziale ermöglichen. Die Praxen, die diese Parameter bereits heute schon umsetzen, erfreuen sich großen Patientenzuspruchs. Folgt man aber den Botschaften der Standespolitiker, die Freiheit um jeden Preis, Fortbildung als berufrechtliches Minimum und Verabschiedung des zahnärztlichen Berufs teilweise von den Grundlagen des Hippokratischen Eides fordern, dann brauchen wir uns nicht zu wundern, wenn der Berufsstand eines Tages wieder auf des Ansehen eines akademischen Berufes verzichten muss. Ich bin mir jedoch sicher, dass die Mehrheit der Zahnärztinnen und Zahnärzte nicht diesen paranoiden Vorschlägen von völlig desperaten Berufsvertretern gefolgt ist, sondern in Zukunft von Kolleginnen und Kollegen vertreten wird, die die hohe Verantwortung im medizinischen und sozialen Bereich unserer Berufsausübung tragen. Gerade diese Vertreter werden es ermöglichen, dass durch eine im gesamtpolitischen Bereich anerkannte Politik eine „zukunftsorientierte, freiberuflich fixierte Zahnheilkunde“ erbringbar bleibt.

Ihr Dr. Dr. Joseph Kastenbauer

Aufklärungspflicht umfasst auch seltene Risiken

Ein Zahnarzt muss einen Patienten auch über seltene Risiken aufklären. Dies entschied kürzlich das Oberlandesgericht (OLG) Koblenz für den Fall, dass bei einer Verwirklichung des Risikos mit dauerhaften, erheblichen Beeinträchtigungen zu rechnen sei (Az.: 5 U 41/03). Das Gericht gab mit seinem Urteil der Klage eines Patienten auf Zahlung von 6.000 Euro Schmerzensgeld statt. Der Patient wollte sich in einem Backenzahn eine Plombe erneuern lassen, berichtete der in Köln erscheinende „Anwalt-Suchservice“. Der behandelnde Zahnarzt gab ihm eine Spritze, ohne den Patienten zuvor darüber aufzuklären, dass dadurch das geringe Risiko einer taub bleibenden Zunge bestehe. Im Fall des Klägers trat dies ein. Zu seiner Rechtfertigung gab der Zahnarzt später an, er habe auf die Aufklärung verzichtet, da dieses Risiko äußerst selten sei. Dem OLG genügte diese Entschuldigung nicht. Rechtlich betrachtet sei wegen der unterbliebenen Aufklärung die Einwilligung des Patienten in die Behandlung unwirksam. Dies habe zur Folge, dass die gesamte Behandlung rechtswidrig sei und der Zahnarzt daher neben dem Schadenersatz auch zur Zahlung von Schmerzensgeld verpflichtet sei.

Medizinrechts-Beratungsnetz bei Deutschland.de

Deutschland.de hat das Medizinrechts-Beratungsnetz in die Liste der 2.000 besten Internetseiten aufgenommen. In dem offiziellen und unabhängigen Internetportal der Bundesrepublik Deutschland sind ausschließlich qualitativ hochwertige Links zu Websites mit Informationen über Deutschland vertreten. Eine Vielzahl von Kriterien muss erfüllt werden, bevor ein Internetauftritt einen Platz bekommt: So prüft die Redaktion den Informationsgehalt, die Dienstleistung und die Aktualität. Unter dem Dach des Medizinrechts-Beratungsnetzes bietet die gemeinnützige Stiftung Gesundheit bundesweit kostenfreie Erstberatungen bei Fragen zum Berufsrecht, zur Arzthaftung sowie bei Konflikten mit der Kranken-, Renten- oder Pflegeversicherung. Der Service steht gleichermaßen Patienten und Ärzten offen. Gut 300 ausgewählte Vertrauensanwälte helfen zu klären, ob der Fall eine rechtliche Dimension hat und welche weiteren Beratungs- und Hilfsangebote zur Verfügung stehen.

Weitere Informationen zum Medizinrechts-Beratungsnetz sowie das Verzeichnis der Vertrauensanwälte finden Sie im Internet unter www.medizinrechts-beratungsnetz.de

Globudent: Haftstrafen für Manager

Im Prozess um gefälschten Zahnersatz sind zwei ehemalige Manager der Mülheimer Dentalfirma Globudent zu je drei Jahren Haft verurteilt worden. Ein dritter Manager, der sich ebenfalls vor dem Duisburger Landgericht wegen Betrugs und Steuerhinterziehung verantworten musste, erhielt zwei Jahre Haft mit Bewährung. Das Landgericht Duisburg sah es als erwiesen an, dass die drei zwischen Juni 1999 und November 2002 zusammen mit 478 Zahnärzten bundesweit Krankenkassen und Patienten betrogen haben. Die Männer hatten zu Prozessbeginn eingeräumt, jahrelang billige Zahnprothesen aus China importiert und Patienten und Krankenkassen als deutsche Qualitätsprodukte zu Höchstpreisen in Rechnung gestellt zu haben.

Krankenkassen erhalten Zahlung aus Globudent-Vermögen

Kurz vor Beendigung des so genannten „Globudent-Prozesses“ haben die Spitzenverbände der Krankenkassen rund 843.000 Euro aus dem durch die Staatsanwaltschaft Wuppertal gesicherten Vermögen von zwei der drei früheren Globudent-Geschäftsführer erhalten. Mit dieser ersten Zahlung kann nun ein Teil der den Krankenkassen und ihren Versicherten entstandenen Schäden kompensiert werden, sofern diese nicht gegenüber den beteiligten Zahnärzten geltend gemacht werden können. Der Zugriff auf das Vermögen gelang, weil die Spitzenverbände im August 2003 durch ihre seit Jahren mit diesem Thema befasste gemeinsame Arbeitsgruppe Abrechnungsm Manipulationen eine Vereinbarung mit den früheren Globudent-Geschäftsführern geschlossen hatten. Diese ermöglicht es den Krankenkassen, die ihnen entstandenen Schäden zeitnah und umfassend geltend zu machen. Im Rahmen dieser Vereinbarung haben die früheren Globudent-Geschäftsführer die Spitzenverbände zudem durch ein abstraktes Schuldanerkenntnis in die Lage versetzt, die den Krankenkassen und ihren Versicherten entstandenen Schäden zusätzlich abzusichern. Der Zugriff auf das arrestierte Vermögen des dritten Angeklagten durch die Spitzenverbände blieb bislang ohne Erfolg, da bereits zuvor eine Pfändung durch den Fiskus betrieben wurde.

Weitere Informationen im Internet unter www.g-k-v.com

Probephase für die elektronische Gesundheitskarte

Die elektronische Gesundheitskarte soll pünktlich bis zum 1. Januar 2006 an ca. 70 Millionen Versicherte ausgegeben werden. Die für die Ausgestaltung zuständigen Verbände von Ärzten, Krankenkassen und Apothekern haben sich darauf geeinigt, zwei Varianten der Gesundheitskarte in der Testphase zu installieren, um den datentechnisch besten Weg zu finden. Bei der von den Krankenkassen favorisierten Ser-

ver-Lösung fungiert die elektronische Gesundheitskarte nur als Schlüssel zu den Daten. Bei der Kartenlösung, die von Ärzten und Apothekern favorisiert wird, werden dagegen viele Daten auf der Karte gespeichert.

In der Testphase soll geprüft werden, wie die Datensicherheit und die gesetzlich festgeschriebene Verfügungsgewalt des Versicherten über seine Daten am besten ein-

gehalten werden kann. Die elektronische Gesundheitskarte wird etwa 1,8 Milliarden Euro kosten und gilt als das derzeit weltgrößte IT-Projekt. Die Karte soll im Aussehen an die bisherige Krankenkassenkarte angelehnt sein, die Rückseite wird mit dem europäischen Patientenausweis ausgestattet. Die Karte wird zusätzlich mit einem Foto des Versicherten personalisiert und mit einer PIN versehen.

Blendendes Geschäft für Zahncremehersteller

Schöne Zähne liegen derzeit hoch im Trend. Daher erwarten auch die Zahncremehersteller künftig goldene Zeiten. Angesichts des Vormarsches von Discountern sollen durch attraktive Werbung und eine Vielfalt an neuen Produkten die Nachfrage nach Mundpflegeartikeln angeregt werden. Günstige Impulse sind vor allem der Gesundheitsreform zuzusprechen. Auch wenn die Debatte um die Zahnersatzversicherung noch nicht entschieden ist, ist die Vorsorge

durch Mundpflege wichtiger denn je. Wie aus Zahlen des Marktforschungsinstitutes GfK hervorgeht, kauft jeder Haushalt im Durchschnitt fünfmal im Jahr Zahncreme. Für die Mundpflege inklusive Zahnbürsten werden pro Jahr rund eine Milliarde Euro ausgegeben. Fast die Hälfte dieses Umsatzes entfällt auf Zahncreme. In den ersten sieben Monaten 2004 stieg der Zahncremeumsatz bereits um 0,9 Prozent auf 260 Millionen Euro.

Analyse der Existenzgründung von Zahnärzten

Die Übernahme einer Einzelpraxis war im Jahr 2003 die häufigste Form der zahnärztlichen Existenzgründung. In den alten Bundesländern entschieden sich 44 % und in den neuen Bundesländern 72 % der Zahnärzte für diese Selbstständigkeit. Diese Fakten analysierte das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) gemeinsam mit der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer/Düsseldorf. Dem gegenüber wählten 28 % der zahnärztlichen Existenzgründer in den alten Bundesländern die Gemeinschaftspraxis.

Dies trifft vor allem auf junge Existenzgründer bis 30 Jahre (35 %) sowie Frauen (33 %) zu. Für den Substanzwert zzgl. Neuanschaffungen wurden im vergangenen Jahr rund 103.000 Euro gezahlt. Das zahnärztliche Investitionsvolumen für eine Einzelpraxisneugründung in den alten Bundesländern wurde von keiner anderen medizinischen Facharztgruppe übertroffen.

Weitere Fakten der Investitionsanalyse können unter www.idz-koeln.de betrachtet werden.

Verax-Liste gegen Chipkarten-Missbrauch

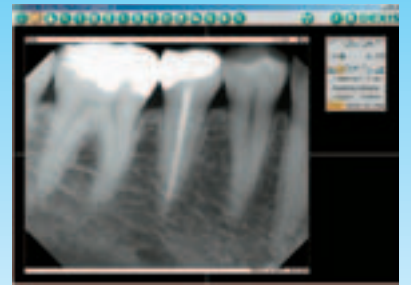
Jährlich entsteht durch den Chip-Kartenmissbrauch schätzungsweise ein Schaden von 1 bis 2 Milliarden Euro und weitere 250 Mio. Euro bei der Zuzahlung durch fehlerhafte oder nicht mehr aktuelle Kennzeichnungen auf Rezepten. Mit der Verax-Liste soll dem Missbrauch von Patienten-Chipkarten entgegengetreten werden. Die Software filtert über einen elektronischen Datenabgleich die gestohlenen oder bei Kassenwechsel als überzählig gemeldeten Chipkarten heraus. Bisher konnten Ärzte falsche Chipkarten nur dann erkennen, wenn sie sich vom Patienten den Personalausweis zeigen ließen. Bei jedem Einlesen vergleicht nun der Praxiscomputer anhand der Liste, ob der Status der Karte noch gültig ist. Die mehrmonatige Pilotphase der Verax-Liste für die KKH in Niedersachsen

und die BKK VBU in Berlin ist abgeschlossen. Als erstes Bundesland soll nun in Bremen diese Software zum 1. Oktober bis Einsatz kommen, darauf einigten sich die Kassenärztlichen Vereinigungen der Bremer Ärzte (KVHB) und Zahnärzte (KZVHB) zusammen mit der AOK Bremen/Bremerhaven. Die AOK hatte bisher außer der Mahnung an die Versicherten keine Möglichkeit, ungültige Karten aus dem Verkehr zu ziehen. Derzeit gelten 26.800 Karten der 230.000 AOK-Versicherten als gestohlen oder verloren. Insgesamt 11.300 Euro im Jahr zahlen die AOK, die KVHB und KZVHB pro Jahr für den neuen Service. Für die Ärzte ist die Verax-Liste kostenlos. Die Krankenkassen müssen aber an dem Projekt teilnehmen und die relevanten Daten übermitteln und aktualisieren.



Das Systemhaus für die Medizin

Digitale Bildbearbeitung für die Zahnarztpraxis!



Digitales Röntgensystem DEXIS®
Qualität ist unser Trumpf

- Erster PerfectSize-Sensor im Clip Corner Design – runde und abgeschrägte Ecken
- Gute Plazierbarkeit – haptisch angenehmer
- DEXIS® Chip-Technologie und eine besonders große aktive Bildfläche
- Komplette Zahnaufnahmen auch im Querformat – ein Sensor für alles
- Erste PCMCIA-Röntgenkarte – einfacher Einsatz mit Notebook – schnell und mobil
- Beispielhafte Bildqualität



Damit nur Ihr Lächeln strahlt.

www.dexis-online.de

Ja, das interessiert mich!


Bitte rufen Sie mich an.

Meine Tel.-Nr.: _____ / _____

Einfach per Fax an: 0345 – 29 84 19 – 60

Telefon: 0345 – 29 84 19 – 0

oder e-mail: dexis@ic-med.de

 Das Systemhaus für die Medizin

Zahnersatz – Was ändert sich ab 2005?

Teil 2

Die befundbezogenen Festzuschüsse für Zahnersatz, die 2005 in Kraft treten, stellen eine bedeutsame Zäsur im zahnärztlichen Prothetiksektor dar. Teil 1 dieser zweiteiligen Reihe befasste sich mit der demografischen Bevölkerungsentwicklung und dem zukünftigen prothetischen Bedarf. Die Konsequenzen für die Zahnärzteschaft, die Zahntechnik und die Patienten sollen nun beleuchtet werden.

| Rüdiger Saekel

Was bedeutet der zu erwartende Rückgang der Zahnersatznachfragen nun für die Zahnärzteschaft? Zunächst ist der Zahnarzt in der günstigen Lage, Einbußen im Bereich des Zahnersatzes durch eine Mehrarbeit im Bereich Zahnerhaltung auszugleichen zu können. Dies fällt seit der gleichgewichtigen Gestaltung des zahnärztlichen Bewertungsmaßstabs im Jahr 2004 durch die Aufwertung konservierend-chirurgischer und die Abwertung prothetischer Maßnahmen umso leichter. Hierdurch kann der Zahnarzt seine Patienten durch systematische Recall-Systeme besser betreuen und zu einem Gesundheitsmanager für Fragen der Mundgesundheit werden. Allerdings kann er dies nur für den Teil der Bevölkerung tun, der zahnbewusst ist.

Zielgruppe segmentieren

Gemäß dem in der Schweiz geltenden Grundmuster, dessen Kategorien auch in Deutschland gelten dürften, lassen sich Patienten/Versicherte wie folgt kategorisieren und entsprechenden Profilen zuordnen:

- „Oral inexistent sein“; d.h. eine subjektive Zielsetzung zur Erreichung oraler Gesundheit ist nicht mehr vorhanden. *Patientenprofil: Sozial Ausgegrenzte, Suchtkranke.*
- „Oral funktionieren können“; d.h. oral schmerzfrei sein, essen und sprechen können. *Patientenprofil: Unterprivilegierte, Dental Desinteressierte.*
- „Oral gesellschaftskonform sein“; d.h. oral nicht negativ auffallen, nötige Behandlung wahrnehmen; Patien-

tenprofil: Dental Interessierte und Kostenbewusste.

- „Oral gesund sein“; d.h. Karies und Zahnverlust durch Parodontitis vermeiden. *Patientenprofil: Dental Informierte, Zahn- und Gesundheitsbewusste.*
- „Oral schön sein“; d.h. weiße Zähne haben, unsichtbare Restaurationen, gesundes Zahnfleisch. *Patientenprofil: Körperbewusste Ästheten, gesellschaftlich Exponierte, Erfolgsorientierte.*
- „Oral amalgam- und/oder metallfrei sein“; d.h. kein Amalgam und Metall im Mund. *Patientenprofil: Psychosomati-ker, Hochsensible, Umweltbewusste.*

Während in der Schweiz rd. zwei Drittel der Patienten den letzten drei Kategorien zugeordnet werden, dürften in Deutschland die größten Gruppen den Kategorien „oral gesellschaftskonform sein“ und „oral gesund sein“, angehören. Auf beide Gruppen dürfte gegenwärtig ein Anteil von rd. drei Viertel entfallen, d.h. jener Teil der erwachsenen Bevölkerung, der bereits 1997 glaubte, aktiven Einfluss auf den Zahnzustand nehmen zu können (rd. 75 %) und der kontrollorientiert den Zahnarzt aufsuchte (rd. 60 %). Wenn die rd. 15 % Härtefälle in Deutschland den ersten zwei Kategorien zugeordnet werden, verbleibt für die Kategorien „oral schön sein“ und „oral amalgam- und metallfrei sein“ noch ein Anteil von rd. 10 %. Dieser Anteil korrespondiert mit der oben für Deutschland ermittelten Schätzung zur Nachfrage nach ästhetisch-kosmetischer Zahnheilkunde. Um eine patientenzentrierte Beratung und zielgerechte Betreuung optimal durchführen zu

können, sollten Zahnärzte ihr Patientenklientel entsprechend kategorisieren.

Zusätzliche Spielräume

Durch den Wegfall der Begrenzung auf den 2,3-fachen GOZ-Faktor bei Mehrkosten (§ 87 a Satz 4 SGB V) erhält der Zahnarzt zusätzliche Freiräume bei der Honorierung außervertraglicher Leistungen. Damit bekommt er ein Instrument in die Hand, mit dessen Hilfe er den langfristigen Trend sinkenden Honoraranteils beim Zahnersatz (s. Tab. 4) zumindest verlangsamen kann. Denn während der zahnärztliche Honoraranteil einschließlich Selbstbeteiligung bei GKV-Versicherten 2002 nur noch 38,5 % betrug, lag er bei Privatversicherten bei 69 %. Bei dieser Betrachtung ist jedoch zu berücksichtigen, dass gut ein Viertel des zahntechnischen Marktvolumens auf zahnärztliche Praxislabore entfällt und somit ein Teil der Zahnärzteschaft von dieser Anteilsverlagerung profitierte. Die erweiterten Honorierungsmöglichkeiten der Zahnärzte dürften allerdings durch zunehmenden Inlandswettbewerb auf Grund steigender Zahnarzt-dichte und des zu erwartenden Behandlungsrückgangs sowie durch internationale Konkurrenz um Prothetik-Patienten begrenzt werden. Denn gemäß § 13 Abs. 4 SGB V sind GKV-Versicherte auch berechtigt, Prothetik-Leistungen im EU-Ausland in Anspruch zu nehmen. Diese Konkurrenz dürfte sich insbesondere in den Grenzregionen zu den Niederlanden, Skandinavien und zu den neuen osteuropäischen Nachbarn bemerkbar machen. Vor allem bei größeren prothetischen Arbeiten könnte dies zum Tragen kommen. Diese neue Konkurrenzsituation könnte die deutschen Zahnärzte zusätzlich motivieren, beim Einkauf zahntechnischer Leistungen preisbewusster zu handeln. Durch die Regelung, dass Festzuschüsse auch fällig werden, wenn eine von der Regelversorgung abweichende „andersartige“ Versorgung durchgeführt wird (§ 55 Abs. 5 SGB V), gewinnt der Zahnarzt zusätzlichen Beratungsspielraum, um einen optimalen Zahnersatz auszuwählen. Sofern er darüber hinaus die Möglichkeit nutzt, zahntechnische Leistungen qualitätsgesichert und deutlich unterhalb der in der GKV geltenden zahntechnischen Höchstpreise (bis zu 40 %) zu Gunsten seiner Patienten einzukaufen, erhält er weitere objektive Beratungsargumente, die eine hohe Überzeugungskraft entfalten dürften. Zahnärzte, die eine derart patientenzentrierte, umfassende und kostenbewusste Beratung anbieten, dürften von den neuen Rahmenbedingungen durch befundorientierte Festzuschüsse

deutlich profitieren. Bei den Patienten wird sich so ein Verhalten schnell herumsprechen und zu entsprechender Inanspruchnahmesteigerung führen. Praxen, die sich nicht auf diese neuen Gegebenheiten einstellen, werden im Wettbewerb zurückfallen. Dies gilt umso mehr als zukünftig vermehrt neutrale Versicherten- und Patientenberatung im Gesundheitswesen und speziell im kostenintensiven zahnärztlichen Prothetiksektor stattfinden wird.

Sinnvoller Wettbewerb

Durch befundorientierte Festzuschüsse wird die Wettbewerbsintensität in der Zahntechnikbranche erheblich gesteigert. Denn während die zahnärztlichen Honorare bei Zahnersatz im GKV-Bereich, wie oben dargestellt, nur durchschnittlich 38,5 % ausmachen und nicht flexibel sind, beträgt der Material- und Laboranteil am preisflexiblen Zahnersatz 61,5 %. Zwar waren die zahntechnischen Preise als Höchstpreise auch bisher schon theoretisch nach unten flexibel, wurden jedoch praktisch von den meisten Zahnlabors als Höchstpreise behandelt. Durch die Art der kartellierten Preisfindung zwischen Zahntechniker-Innungen und Landesverbänden der Krankenkassen wurden die hohen deutschen Laborpreise immer weiter in die Höhe getrieben und Produktivitätsfortschritte kaum realisiert bzw. nicht im Preis weitergegeben. Hinzu kam das Desinteresse des Zahnarztes an der Höhe der Zahntechnik-Rechnung, denn diese wurde ja von Dritten, nämlich je zur Hälfte von der Krankenkasse und dem Versicherten, gezahlt. Zukünftig ist die Situation für die Beteiligten jedoch unterschiedlich. Der Versicherte trägt ab 2005 seinen obligatorischen Beitrag für Zahnersatz selbst und erhält – im Bedarfsfall – von seiner Krankenkasse einen am Befund orientierten Festzuschuss. Ist er mit dieser Regelleistung nicht zufrieden, muss er alle weiteren Kosten gemäß GOZ bzw. der zahntechnischen Privatpreislise (BeB), bezahlen. Diese Preise liegen in der Regel deutlich über den für Sozialversicherte geltenden Preisen. In Zukunft könnten die sozialen Krankenkassen ihr (Eigen-)Interesse an der Höhe der Zahnersatzrechnungen verlieren, da sie in jedem Fall nur den Festzuschuss zu zahlen haben. Sollte sich am Jahresende herausstellen, dass die Ausgaben für Festzuschüsse nicht von dem dafür vorgesehenen Beitrag gedeckt werden, müssten die Beiträge der Versicherten erhöht werden (vgl. § 58 Abs. 3 SGB V). Diese Anhebung dürfte weitgehend unbemerkt von der Öffentlichkeit vonstatten gehen, da sie die Lohnnebenkosten nicht mehr

erhöht. Damit wird der Bereich Zahnersatz weitgehend dem freien Kräftefeld zwischen Zahnarzt und Patient überlassen. Inwieweit die künftige Konkurrenzsituation zwischen der gesetzlichen und privaten Krankenversicherung um Zahnersatzversicherungen ein echtes Wettbewerbsregulativ bildet, das vor unangemessenen Beitragserhöhungen schützt, hängt weitgehend von der Tarifgestaltung und Tarifbeständigkeit der privaten Krankenkassen ab, die gegenwärtig nicht einzuschätzen ist. Außerdem sieht der „Entwurf eines Gesetzes zur Anpassung der Finanzierung von Zahnersatz“ der Bundesregierung vor, die wahlweise Absicherungsmöglichkeit gegen das Risiko der Zahnlosigkeit bei Privatkassen wieder zurückzunehmen. Dies würde allerdings einen schwer wieder gutzumachenden Vertrauensverlust in gesetzgeberisches Handeln bedeuten. Durch die gesetzliche Regelung, wonach zukünftig bundeseinheitliche zahntechnische Durchschnittspreise zu bilden sind, die nur um 5 % über oder unterschritten werden dürfen (§ 57 Abs. 2 SGB V), verbessert sich die Preistransparenz für zahntechnische Leistungen. Dies führt zu Verwaltungskostenerleichterungen und stärkt das Preisbewusstsein. Damit erhalten qualitäts- und preisgünstige Anbieter zahntechnischer Leistungen, die es auch in Deutschland gibt, die aber bisher kaum zum Zuge kamen, verstärkte Marktchancen. Qualitätsgesicherter Preiswettbewerb bei zahntechnischen Leistungen wird zukünftig nicht die Ausnahme, sondern die Regel sein. Dies wird die Innovationsfreudigkeit und Arbeitsteilung der zahntechnischen Labors erheblich fördern, die Produktivität steigern und die branchenweite Wettbewerbsintensität erhöhen. Die kleinbetriebliche Struktur der deutschen Zahntechnik wird neue Kooperationsformen und Spezialisierungen nötig machen. Labors, die sich auf eingespielte, arbeitsteilige Wertschöpfungsketten verlassen können und auf Grund höherer Produktivität preisgünstiger sind, haben deutliche Wettbewerbsvorteile. Zusätzlicher Wettbewerbsdruck ist aus den osteuropäischen

Ländern zu erwarten, die am 1. Mai der EU beigetreten sind. Zwar haben diese Länder bereits in der Vergangenheit zahntechnische Leistungen in die EU exportiert, jedoch verbessern sich deren Liefermöglichkeiten durch den Beitritt entscheidend. Durch den zunehmenden Inlandswettbewerb und die steigende Auslandskonkurrenz dürfte das hohe Preisniveau für zahntechnische Leistungen mittelfristig sinken. Auch unterschiedliche zahntechnische Preise für Sozial- und Privatversicherte dürften eingeebnet werden. Jetzt macht sich die bisherige Abschottung der deutschen Gesundheitsmärkte gegenüber wettbewerblichen Einflüssen negativ bemerkbar. Der zu erwartende Rückgang der Gesamtnachfrage nach Zahnersatz und die zunehmende Wettbewerbsintensität bei zahntechnischen Leistungen dürften einen Konzentrations- und Anpassungsprozess in der Zahntechnikbranche auslösen.

Patientenwünsche beachten

Befundorientierte Festzuschüsse schaffen bei den Versicherten

- Anreize zur Vermeidung unnötig teuren Zahnersatzes,
- stärken ihre Eigenverantwortung und
- erweitern ihre Wahlmöglichkeiten bei der Inanspruchnahme prothetischer Leistungen.

Unnötig teurer Zahnersatz auf Kosten der Solidargemeinschaft entfällt dadurch, dass Versicherte zukünftig nicht mehr besonders hohe Kassenzuschüsse erhalten, wenn sie vergleichsweise aufwändige Versorgungsformen wählen. Diesen unerwünschten Effekt hatte die bisherige prozentuale Bezuschussung. Auch den im Jahr 1998 kurzfristig geltenden therapiebezogenen Festzuschüssen haftete dieser Makel teilweise noch an. Befundbezogene Festzuschüsse vermeiden dieses Problem. Auch Härtefälle können damit in Zukunft wirtschaftlicher versorgt werden. Durch befundbezogene Festzuschüsse werden die Ausgaben der GKV für Zahnersatz einerseits begrenzt, andererseits werden die Wahlmöglichkeiten der Versicherten erweitert. Versicherte, die bei einem gegebenen Befund z.B. statt einer Einzelbrücke ein Implantat wählen, verlieren hierbei nicht ihren Anspruch auf

Einfacher, schneller und sicherer – das Bonding der nächsten Generation



1 Einfache Anwendung

A+B
Bonding

Mischen
5 SEK.

2 Sichtbare Kontrolle

Auftragen und
einmassieren
10 SEK.

3 Zuverlässige Haftung

Belichten
10 SEK.

Das lichthärtende Haftmittel mit visueller Unterstützung.

- Einfache Applikation und Aufbewahrung in der Quick'n Easy Box.
- Deutlich kürzere Behandlungszeit durch schnellere Anwendung.
- Sicherheit durch einzigartige Haftkraft.

Besuchen Sie uns auf den regionalen Fachdental-Messen

 **Tokuyama**
Creation with a heart

ServiceHotline: 0 25 05-93 85 13
ServiceFax: 0 25 05-93 85 15
www.One-Up-Bond-F.de

Aufteilung der Zahnersatzausgaben der GKV sowie Aufteilung zahntechnischer Leistungen auf Leistungserbringer in den alten Bundesländern 1980 bis 2002				
Jahr	Zahnersatzausgaben inkl. Selbstbeteiligung		Zahntechnische Leistungen inkl. Selbstbeteiligung	
	Honorar	Mat./Lab.-Kosten	Gewerbliche Labors	Zahnartzlabors
1980	45,0	55,0	72,1	27,9
1985	46,3	53,7	71,4	28,6
1990	44,6	55,4	72,4	27,6
1995	41,0	59,0	75,7	24,3
2000	38,3	61,7	72,3	27,7
2002	38,5	61,5	72,6	27,4

Tab. 4
Quelle: KZBV Jahrbuch 2003, S. 82,84

einen Krankenkassenzuschuss wie dies bisher der Fall war. Durch diese Neuregelung lässt der Gesetzgeber erstmalig in der GKV zu, dass sich die Versichertenwünsche – ohne Nachteil für den Versicherten – frei entfalten können. Damit ermöglicht er eine potenzielle Wachstumsmöglichkeit im Zahnersatzbereich ohne die GKV zusätzlich zu belasten. Der Sektor Zahnersatz eignet sich für diesen Ansatz, weil es hier in der Regel mehrere unterschiedlich aufwändige Versorgungsmöglichkeiten gibt, deren Kosten weit differieren können. Versicherte, die umfangreiche prothetische Versorgungen benötigen, dürften deshalb zukünftig verstärkt medizinische Zweitmeinungen und Alternativangebote einholen. Um ihren Patienten die Informationsmöglichkeiten über Zahnersatz zu erleichtern, wären deshalb Informationen über Versorgungsformen (z.B. Vor- und Nachteile) und deren Preise in den Wartezimmern der Praxen hilfreich. Werbung zahntechnischer Labors gegenüber Zahnärzten und Patienten über günstige Preis-Leistungs-Verhältnisse, wozu längere Gewährleistungsfristen sowie Konformitäts- und Garantiezertifikate mit sämtlichen Materialangaben und Legierungsbestandteilen gehören, werden dafür sorgen, dass preisbewusste Patienten zukünftig funktionsfähige Wettbewerbsverhältnisse bei Zahnersatz vorfinden. In diesem Zusammenhang stellt auch das Internet eine wichtige Informationsquelle dar. Krankenkassen und Zahnarztpraxen, die dieses Medium für eine qualifizierte und neutrale Patientenberatung nutzen, werden daraus Vorteile ziehen. Versicherten ist zu empfehlen, bei größeren Prothetik-Versorgungen sich zunächst im Internet Rat zu suchen.

Tendenzielle Entwicklung

Ähnlich wie in der Schweiz und Schweden, Ländern mit großem Zahnbewusstsein, dürften zukünftig auch in Deutschland rd. drei Viertel der Bevölkerung regelmäßig zahnmedizinische Kontrolluntersuchungen wahrnehmen. Hierbei werden zusätzliche diagnos-

tische, vorbeugende und zahnerhaltende Maßnahmen anfallen, sodass sich das Leistungsspektrum der Zahnarztpraxen weiter in Richtung einer ursachengerecht ansetzenden, präventionsorientierten Zahnheilkunde verschoben wird. Schwer vorherzusagen ist, wie sich die zukünftige Wahlmöglichkeit der GKV-Versicherten, sofern sie bestehen bleibt, bei der Absicherung ihres Risikos gegenüber Zahnverlust auswirken wird. Vermutlich wird das Trägheitsmoment zunächst dazu führen, dass das Gros der GKV-Versicherten erst einmal abwartet, welche Angebote jeweils offeriert werden. Je nach Umfang des vom gemeinsamen Bundesausschuss definierten befundbezogenen Festzuschusskonzeptes, für dessen fachliche Interpretation, in welchen Fällen feststehender Zahnersatz indiziert ist, noch eine gutachterliche Stellungnahme der DGZMK aussteht, werden mehr oder weniger Versicherte bei den GKV-Kassen bleiben. Fällt der Festzuschusskatalog relativ schmal aus, könnten die privaten Kassen mehr Zulauf erhalten, falls sie entsprechend günstige Tarife anbieten. Versicherte müssen bei der Wahl einer privaten Krankenkasse allerdings berücksichtigen, dass diese Entscheidung unwiderruflich ist und sie später nicht wieder zu einer GKV-Kasse wechseln können. Ein Teil der Bevölkerung, der in jedem Fall Anspruch auf extrem aufwändigen Zahnersatz haben möchte (z.B. Goldinlays oder Implantate), wird vermutlich von Anfang an einen privaten Absicherungstarif wählen, der über die vergleichbaren Leistungen der GKV hinausgeht. Ob wirklich 65 % der Bevölkerung bereit sind, „für schöne Zähne mehr Geld auszugeben“ wie Emnid 2003 herausgefunden haben will, muss angesichts bisher vorliegender Erfahrungen bezweifelt werden. Fest steht jedenfalls, dass Deutschland seit langem weit mehr Ressourcen für seine zahnmedizinische Versorgung ausgibt als vergleichbar entwickelte Länder, die höhere Pro-Kopf-Einkommen haben. Insofern ist es schwer vorstellbar, dass dieser Anteil noch steigerungsfähig sein soll.

Effizient in die Zukunft

Befundbezogene Festzuschüsse werden gravierende Marktstrukturveränderungen für prothetische Leistungen hervorrufen und zu einem Produktivitätsschub bei zahntechnischen Leistungen führen. Dies wiederum wird eine deutliche Effizienzsteigerung der prothetischen und damit auch der zahnmedizinischen Gesamtversorgung in Deutschland bewirken. ||



Burnout – Wenn alles zu viel wird

Die beruflichen Anforderungen an Zahnmediziner sind hoch, Stress und Überlastung an der Tagesordnung. Gerade Zahnärzte, die mit hohen Idealen an ihre Arbeit gehen, viel und engagiert arbeiten und einen hohen Verantwortungsdruck tragen, laufen Gefahr, durch die Dauerbelastungen ständig über ihre Grenzen zu gehen. Dazu wird der hoch strukturierte Arbeitsalltag von vielen Zahnärzten als einengend, unflexibel und wenig kreativ empfunden. Irgendwann kann dann das diffuse Gefühl die Oberhand gewinnen, dass einem „alles irgendwie zu viel“ wird.

| Dörthe Huth

Werden die ersten Warnsignale übergangen und fehlt ein zufrieden stellender Ausgleich, um sich in einem inneren Gleichgewicht zu halten, ist ein „Burnout“ nicht mehr weit. Leider wird das langsame „Ausbrennen“ oftmals als Begleiterscheinung des beruflichen Alltags fehl interpretiert.

Belastungen im Laufe der Zeit „ausbrennen“. Burnout-Erscheinungen können sich auf allen Ebenen zeigen: somatisch, vegetativ, psychisch und sozial. Werden die ersten Burnout-Signale, wie dauernde Erschöpfung oder Lustlosigkeit ignoriert, hat man den Eindruck, „nicht mehr abschalten“ zu können und die Symptomatik verschärft sich.

Zeigt sich auf allen Ebenen

Ein „Burnout“ bezeichnet seit den 70er Jahren eine Gruppe von Symptomen, die auftreten, wenn Menschen durch starke

Später kommen körperliche Symptome hinzu, die von Verspannungen über Kopfschmerzen bis hin zu Herzerkrankungen oder einer Bandscheibenproblematik rei-

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 8.

chen. Die Suchtanfälligkeit für allgemein tolerierte und zugängliche Suchtmittel wie Alkohol, Nikotin und Tabletten steigt, um zeitweilig und kurzfristig der inneren Leere zu entkommen.

Selbst wenn der Praxisalltag noch aufrecht erhalten wird, „funktioniert man“ nur noch, Interesse und Engagement sind ohne echte innere Beteiligung. Ein Klima der Gleichgültigkeit macht sich breit, das sich auch gegenüber Freunden und Familie zeigt. Diese Distanzierung zu sich selbst und zu anderen kann Einsamkeitsgefühle hervorrufen und sich bis zu einem tiefen Misstrauen gegen die Umwelt entwickeln. Eine existentielle Resignation und Hoffnungslosigkeit macht sich breit, Lösungen sind kaum noch denkbar. In den schlimmsten Fällen kann dies bis hin zur Erwerbsunfähigkeit und Selbstaufgabe führen.

Einschleichende Burnout-Symptomatik:

- Erschöpfungsgefühl, Müdigkeit und Konzentrationsmangel
- Ein Gefühl der emotionalen Leere und Erstarrung
- Mangelndes Einfühlungsvermögen in Gefühle und Bedürfnisse anderer
- Frustration, Desillusionierung und Gereiztheit
- herabgesetzte Belastbarkeit und Funktionieren im Alltag
- Angst- und Beklemmungsgefühle
- Ein vermindertes Interesse an Sex
- Nervosität, Anspannung und Schlafstörungen
- Muskelverspannungen und Kopfschmerzen

Ausprägung und Verlauf des Burnout sind individuell verschieden und hängen stark vom Einzelnen, seinen Arbeits- und Lebensumständen sowie seinem Umfeld ab. Häufig wird die Symptomatik so lange ignoriert, bis erste körperliche Beschwerden auftreten. Der Burnout-Verlauf wird oftmals erst rückwirkend erkannt.

Professionelle Hilfestellung

Je später man einen Burnout-Verlauf aufdeckt, um so wichtiger wird die professionelle Hilfestellung. Burnout-Experten, wie z.B. ein Coach, Supervisor oder Psychotherapeut kann den Weg aus dem Burnout begleiten, Unterstützung und Hilfestellung leisten. Die Sitzungen erfolgen i.d.R. unter dem Aspekt der Ganzheitlichkeit. Gemeinsam wird ein Befund erhoben und die Ausgangslage definiert. Der Hintergrund des Burnoutgeschehens wird aufgedeckt, Zusammenhänge erschlossen, Eigenanteile analysiert und den Burnout be-

günstigende Faktoren ermittelt. Viele Burnout-Klienten haben bereits in ihrer Kindheit gelernt, Anerkennung vorwiegend über Leistung zu finden. In der Beratung kann dabei u.a. die Vermischung elterlicher und eigener Ansprüche auseinander dividiert werden.

Daneben wird i. d. R. Wert auf die Kontakt- und Beziehungsfähigkeit gelegt sowie auf die Förderung der Körperwahrnehmung und der Konfliktfähigkeit. Eingefahrene Denkmuster werden aufgedeckt und Raum für Lebendigkeit und Kreativität geschaffen. Oftmals erlernen Klienten auch Entspannungstechniken, da die Ausflüge in die Fantasie zu einer Auszeit verhelfen, den Stress abbauen helfen und neue Kraft geben.

Hat man etwas Distanz zur eigenen Situation aufgebaut, und sich auf seine Ressourcen besonnen, kann man sich neue Blickwinkel der alten Situation zugänglich machen. Das Leben kann neu gestaltet und neue Ziele anvisiert werden. Ein neuer, erfüllter Lebensabschnitt kann beginnen.

Verantwortung übernehmen

Wer nicht ausbrennen will, muss etwas tun und zwar rechtzeitig. Die Anfangssituationen lassen sich sicherlich auch noch ohne fremde Hilfe regulieren. Dazu ist es wichtig, ein Lebenskonzept zu realisieren, in dem sowohl privat als auch beruflich eine ausgewogene Befriedigung aller Grundbedürfnisse gewährleistet ist. Denn eine Ausgewogenheit zwischen persönlichem Gleichgewicht und beruflicher Leistungsfähigkeit ist die Voraussetzung für den Erhalt von Gesundheit und Wohlbefinden.

Lösungsansätze für den Zahnarzt:

- *Beobachten Sie Ihre Belastungsfaktoren: sowohl berufliche als auch private und identifizieren Sie die Ursachen. Hilfreich kann ein Selbstbeobachtungsbogen sein, in den auslösende Situationen und Beschwerden eingetragen werden.*
- *Schaffen Sie ein gutes Arbeitsklima: Überprüfen Sie die Strukturen. Beziehen Sie dabei das Team in internen Workshops oder unter Supervision bzw. Coaching mit ein.*
- *Entlastung schaffen: bei Bedarf durch Neueinstellungen wie z.B. einen Assistenzarzt, Kompagnon, Prophylaxehelfer oder Praxismanager.*
- *Arbeitszeiten an den eigenen Rhythmus anpassen: besonders gut in einer Gemeinschaftspraxis umzusetzen.*
- *Integrieren Sie positive Erlebnisse und Aktivitäten in den Arbeitsalltag: Wenn Sie keine Ideen haben,*



kontakt:

Dörthe Huth (M.A.)
 Praxis für Supervision/
 Gestalttherapie/Beratung
 Frankampstraße 172
 45889 Gelsenkirchen
 Tel.: 02 09/1 65 56 86
 Mobil: 01 62/3 28 95 76
 www.dialograum.de

beziehen Sie das Praxisteam oder die Familie mit ein.

- Überprüfung der eigenen Anspruchshaltung und des Leistungsideals: Gleichen Sie ursprüngliche Hoffnungen und Erwartungen mit der heutigen Realität ab.
- Setzen Sie sich Ziele: welche Änderungswünsche sollen bis wann umgesetzt sein? Dabei sollten die Ziele auch erreichbar sein.
- Ausgleichende Tätigkeiten suchen: Haben Sie Hobbys, ein tragfähiges soziales Netz, familiären Rückhalt? Wenn nicht, beleben Sie alte Freundschaften, suchen sich einen Verein, ein Ehrenamt; probieren Sie Verschiedenes aus.
- Fordern Sie Ihren Körper zum Ausgleich und zur Regeneration: ernähren Sie sich gesund, gehen Sie regelmäßig spazieren, treiben Sie Sport.
- Schreiben Sie direkt auf, was Ihnen noch dazu einfällt.

Der Zahnarzt, das Team und die Patienten sind direkt oder indirekt aufeinander angewiesen. Für den Zahnarzt ist daher besonders wichtig, auf Dauer im persönlichen Gleichgewicht zu bleiben, durch

seine Persönlichkeit qualifiziertes Personal langfristig an eine vielseitig interessante Praxis zu binden und den Patienten echtes Interesse entgegenzubringen. So werden sich Zahnarzt, Mitarbeiter und Patienten in einem guten Betriebsklima mit Respekt und Anerkennung gegenüberstehen. Das kostet zwar vor allem Mühe und Zeit, eventuell auch Geld-, aber der Gewinn an Lebensfreude, Persönlichkeitsentfaltung und Kreativität ist nicht mit dem Dauerzustand eines 13-Stunden-Praxis-Arbeitstages zu vereinbaren.

Stabile Praxisbedingungen, Rückhalt durch die Familie und die innere Ausgeglichenheit sorgen dafür, dass ein Zahnarzt die Schwierigkeiten und Probleme des Praxisalltags besser meistern kann. Wer diese Selbstverantwortung für sich und das Gleichgewicht seiner Bedürfnisse übernimmt, gerät auch durch äußere Schwierigkeiten nicht so schnell aus dem inneren Gleichgewicht.

So hat der Burnout keine Chance! ||

ANZEIGE

ZWP_M1160x122 08.09.2004 11:00 Uhr Seite 1



Strenger Blick auf Störfaktoren? Ein Fall für Charly.

Qualitätsorientierte Praxen sind erfolgreiche Praxen. Deshalb hat Charly jetzt ein Modul zur Qualitätssicherung, mit Checklisten, die den Mitarbeitern helfen, Behandlungen optimal vorzubereiten. Schlauf auch die neue Schnittstelle zum Online-

Wie man Zeit und Qualität gewinnt ...

„Verlorenes Geld kann man ersetzen – verlorene Zeit nicht.“ Dieser Ausspruch gilt mittlerweile auch für die Zahnarztpraxis. Immer mehr Zahnärzte klagen über erheblichen Zeitmangel. Die Ursachen dafür sind oft ein zu hoher Patientendurchlauf bei stagnierenden oder gar sinkenden Umsätzen, zu viele Routinetätigkeiten oder eine zu starke Einbindung des Praxischefs in behandlungsfremde Abläufe. Die Zeitnot wiegt oft deshalb so schwer, weil sie den Zahnarzt nicht nur in seiner Handlungsfreiheit erheblich einschränkt, sondern auch Auswirkungen auf seine Motivation, sein körperliches und geistiges Wohlbefinden und in letzter Konsequenz auch auf die Qualität seiner Arbeit hat.



Matthias Krack



Francesco Tafuro

| Matthias Krack, Francesco Tafuro

Angesichts einer derartigen Belastung findet der Zahnarzt keine Gelegenheit mehr, kreative Ideen zur Optimierung seiner Praxis umzusetzen, geschweige denn, diese überhaupt zu entwickeln. Daher ist es unabdingbar, dass sich der Zahnarzt durch ein effizientes Zeitmanagement Freiräume schafft, um so den langfristigen Praxiserfolg sicherzustellen. In erster Linie ist es das Ziel des Zeitmanagements, ein bestehendes Arbeitsvolumen in weniger Zeit zu bewältigen. Die Freiräume, die der Zahnarzt dadurch gewinnt, dienen der Entwicklung und Umsetzung erfolgsrelevanter Ideen, der Realisierung einer hochwertigen Zahnmedizin oder ganz einfach der persönlichen Entspannung und Erholung – und damit letztlich der Motivation und der Leistungsfähigkeit. Um das Zeitmanagement für die Zahnarztpraxis gekonnt zu planen und umzusetzen, ist es notwendig, eine Reihe relevanter Aspekte in die Planung mit einzubeziehen:

- [Ziele und Zielmanagement](#)
- [Zeitprotokoll als Dokumentation](#)
- [Planung von Praxisabläufen](#)
- [Eigenmotivation als Erfolgsvoraussetzung](#)

Ziele und Zielmanagement

Jede Planung beginnt mit der Formulierung der Ziele, der Beantwortung der Frage: „Wie soll sich meine Praxis entwickeln?“ Dies mag auf den ersten Blick unrealistisch erscheinen: „Woher soll ich als überlasteter Zahnarzt die Zeit für eine Zielplanung nehmen?“ Allerdings ist gerade die Zielplanung die unabdingbare Voraussetzung für jede Art von Planung oder Konzept – so auch für das Zeitmanagement. Sie dient gewissermaßen als Filter für alle anfallenden Aufgaben, indem sie strategische Vorgaben setzt, wie z. B. die Reduzierung der Anzahl von Kurzbehandlungen zu Gunsten lukrativerer Langzeitbehandlungen. Die Ziele sollten positiv formuliert werden, realistisch, messbar und – mit Blick auf das Zeitmanagement der Praxis – vor allem planbar sein, d. h., in einzelne Teilziele untergliedert werden können. Ganz gleich, ob durch ein effizientes Zeitmanagement mehr Ruhe in den Praxisablauf einkehren soll, ob eine Erhöhung der zuzahlungspflichtigen Leistungen und damit von Umsatz oder Liquidität angestrebt wird oder durch Minimierung der Wartezeiten die Patientenzufriedenheit gesteigert werden soll – eine

die autoren:

Dipl.-Psychologe

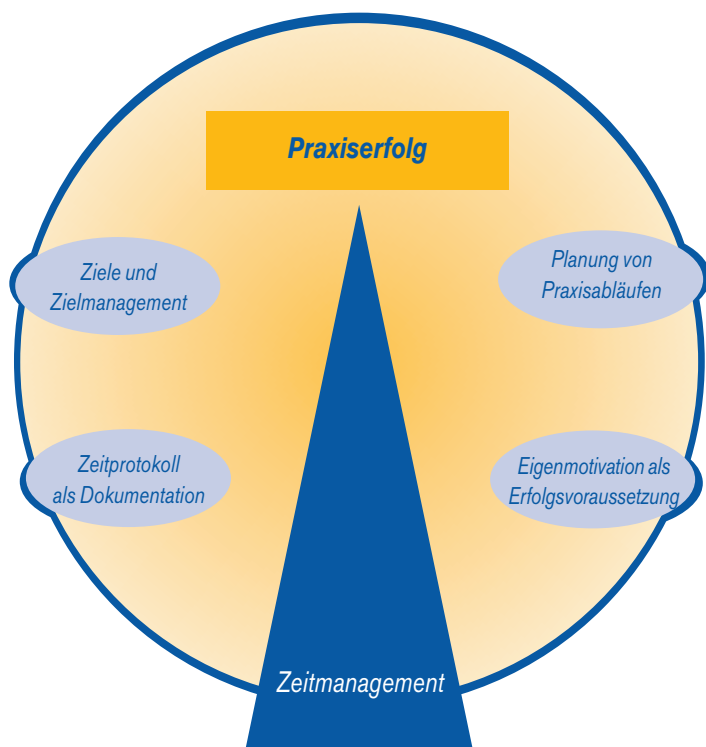
Matthias Krack

Leiter Personalberatung
New Image Dental GmbH

Francesco Tafuro

Geschäftsführer und Filialleiter
Nord Hamburg New Image Dental

schriftliche Fixierung der Praxisziele ist eine unerlässliche Basis für das Zeitmanagement. In der Praxis hat sich eine so genannte „stille Stunde“, die der Zahnarzt in seinem Büro nutzt, zur strategischen Planung von Aktivitäten bewährt.



Zeitprotokoll als Dokumentation

Nächster Schritt nach der Zielformulierung ist die Erfassung des Ist-Zustandes. Idealerweise geschieht diese durch die Dokumentation in einem so genannten „Zeitprotokoll“, in welchem der Zahnarzt eine Woche lang jede einzelne seiner Tätigkeiten in Art und Dauer erfasst. Ein solches Zeitprotokoll ist ausführlicher als das Terminbuch, und seine Führung ist zugegebenermaßen etwas aufwändig. Allerdings ist die detailgetreue Fixierung aller Tätigkeiten die einzige Möglichkeit, in der anschließenden Analyse des Zeitprotokolls herauszufinden, inwieweit der tatsächliche Zeitaufwand für einzelne Praxis- bzw. Behandlungsabläufe ihrer Einstufung in der Zielplanung entspricht.

Planung von Praxisabläufen

Begonnen wird die Planung sämtlicher Arbeitsabläufe in der Praxis mit der Einstufung nach ihrer Wichtigkeit bzw. Dringlichkeit. Wichtig sind solche Aufgaben, deren Erledigung langfristig von be-

sonderer Bedeutung für den Praxisablauf ist, dringend sind alle Abläufe, die möglichst zeitnah erledigt werden müssen. Es empfiehlt sich, Aufgaben wie folgt einzustufen:

A. dringend und wichtig, z. B.: Ein wichtiger Patient ist mit der Praxis unzufrieden und deutet seine Absicht an, den Zahnarzt wechseln zu wollen. In diesem Fall ist ein rasches und effizientes Beschwerdemanagement zugleich dringend und wichtig. – Die meisten dieser Aufgaben fordern den vollen persönlichen Einsatz der Praxisführung.

B. dringend, z. B.: Die Fensterscheibe im Wartezimmer ist zu Bruch gegangen und muss repariert werden. – Dringende Aufgaben eignen sich hervorragend dazu, sie zu delegieren.

C. wichtig, z. B.: Die Patientendaten in der EDV müssen auf Band gesichert werden. – Viele dieser Aufgaben erfordern die persönliche Kontrolle durch die Praxisführung und sollten nur an erfahrene Mitarbeiterinnen delegiert werden.

D. weder dringend noch wichtig, z. B.: Die Abrechnungsordner sollen mit schöneren Ordnerrücken beschriftet werden. – Solche Aufgaben können an weniger erfahrene aber besonders gewissenhafte Mitarbeiterinnen delegiert werden und sind nicht an einen bestimmten Termin gebunden.

Nach der Einstufung verschiedener Praxisabläufe gemäß ihrer Priorität ist eine umfassende Zeitplanung notwendig, die einigen grundsätzlichen Anforderungen genügen sollte. Zunächst empfiehlt es sich, sowohl den Zeitpunkt für die Erledigung einzelner Aufgaben zu erfassen als auch die voraussichtlich benötigte Zeit. In diesem Zusammenhang sollten gesetzte Limits unbedingt eingehalten werden: Am Ende einer Kontrolluntersuchung „schnell noch“ zwei Füllungen zu erneuern, obwohl im Terminbuch nur eine Kontrolluntersuchung geplant war, verzögert unnötig den Praxisablauf, bringt Zahnarzt und Team unter Zeitdruck und erhöht zwangsläufig die Wartezeiten der Patienten. Sinnvoller ist hier die Vereinbarung eines Folgetermins. Ebenso bietet es sich an, gleichartige Aufgaben zu bündeln, d. h., analog zu einzelnen Behandlungsblöcken für einzelne Patientenkategorien bestimmte Arbeitsabläufe, wie z. B. mehrere Telefonate, hintereinander zu erledigen.

Eine weitere relevante Maßgabe für die Zeitplanung ist der persönliche Biorhythmus: Ein Leistungshoch ist der richtige Zeitpunkt für die Betreuung von besonders anspruchsvollen Patienten, aufwän-

tipp:

Eine Checkliste zum Thema „Zeitmanagement“ kann beim Autorenteam dieses Beitrags gerne angefordert werden über:
New Image Dental GmbH
 Agentur für Praxismarketing
 Mainzer Str. 5
 55232 Alzey
 Tel.: 0 67 31/9 47 00-0
 Fax: 0 67 31/9 47 00-33
 E-Mail:
 zentrale@new-image-dental.de
 www.new-image-dental.de

dige Behandlungen und andere wichtige Aufgaben. Die anschließende Kontrolle einer nach diesen Kriterien erstellten Zeitplanung gewährleistet langfristig die Setzung realistischer Ziele und beugt damit Überlastungen des gesamten Teams vor.

Eigenmotivation als Erfolgsrezept

Voraussetzung dafür, dass die Umsetzung des Zeitplans gelingt, ist eine gute Eigenmotivation, die eine Vielzahl von Möglichkeiten umfasst. Als erstes kommt es darauf an, für eine entspannte Arbeitsatmosphäre zu sorgen. Dies erreicht man sowohl durch ein entsprechendes Praxisambiente als auch durch die Schaffung zeitlicher Freiräume, indem man z. B. Aufgaben delegiert, Unterbrechungen im Arbeitsablauf vermeidet oder in wohl dosierten Abständen ein „Bitte nicht stören“-Schild an der Bürotür anbringt.

Weitere motivatorische Maßnahmen sind die Selbstbelohnung (z. B. Hören eines Musikstückes nach einer erledigten Aufgabe), die Aufteilung größerer Projekte in leichter zu bewältigende Teilabschnitte wie auch das Abhaken von Aufgaben auf der „to do“-Liste. Dabei sollte auch auf die Art und Weise der schriftlichen Formulierung geachtet werden: Ein Haken

hinter der Formulierung „Beratungsgespräch geführt“ wirkt vollendeter als hinter der Anweisung „Beratungsgespräch führen“.

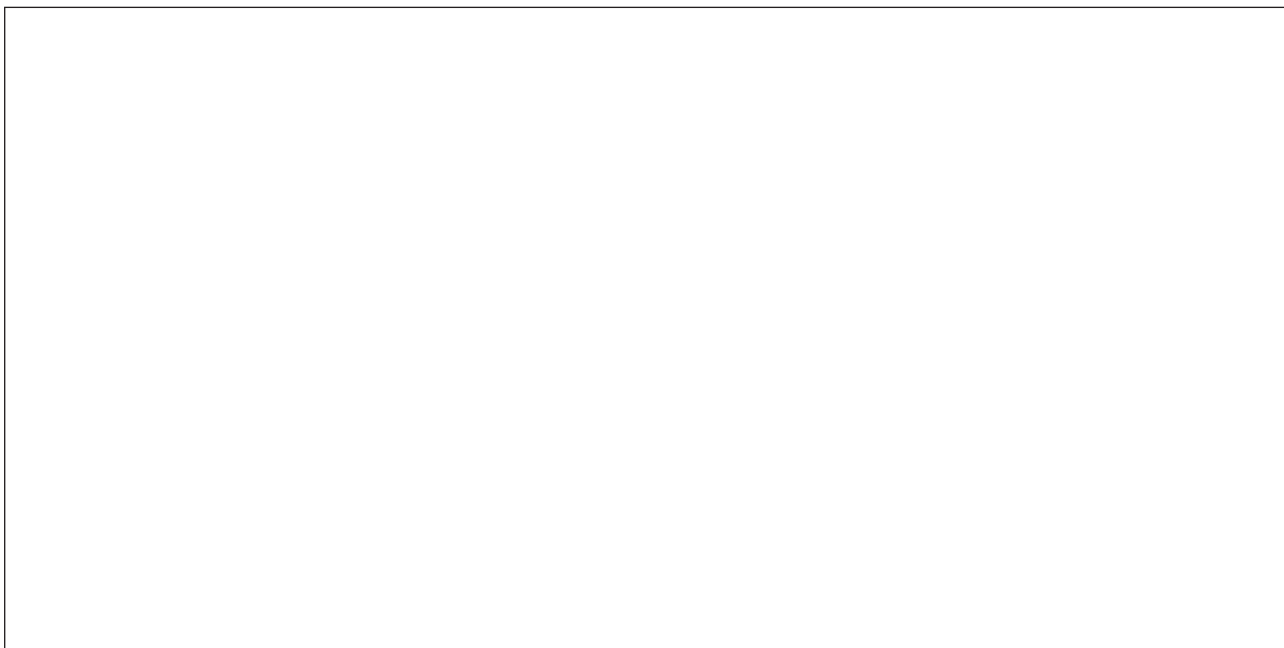
Zusatznutzen durch Zeitgewinn

Ein effizientes Zeitmanagement in der Zahnarztpraxis optimiert den Praxisablauf und entlastet sowohl den Zahnarzt als auch das gesamte Praxisteam. Voraussetzung dafür ist ein stimmiges Praxiskonzept, welches neben einer konsequenten Zielgruppenorientierung die wirtschaftlich erfolgreiche Integration von Privatleistungen ins Praxisangebot und damit die Realisierung einer hochwertigen Zahnmedizin umfasst. Ein solches Konzept ist nicht nur verantwortlich für den wirtschaftlichen Praxiserfolg und eine höhere Motivation des gesamten Praxispersonals, sondern führt vor allem dazu, dass der Praxisumsatz eher von der Qualität als von der Anzahl der durchgeführten Behandlungen abhängt – was letztlich einen Zeitgewinn zur Folge hat, der auf vielerlei Weise genutzt werden kann: Entwicklung und Umsetzung neuer, kreativer Ideen für die Praxis, persönliche Weiterbildung, mehr Service am Patienten, mehr Freizeit und vieles mehr. **II**

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 8.

ANZEIGE





Chef sein, ja – aber bitte wie?

Ein wichtiges Fundament für den Praxiserfolg ist die gut funktionierende Teamarbeit, was wiederum eine moderne, zielorientierte Mitarbeiterführung voraussetzt. Nur engagierte Mitarbeiter, die neben ihrem speziellen Verantwortungsbereich das Gesamt der Praxis im Auge behalten, leisten den gewünschten Beitrag. Aber Mitarbeiterführung läuft nicht von allein.

| Bernd Sandock



kontakt:

Bernd Sandock

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

Mitarbeiter wollen geführt werden, denn sie brauchen eine klare Orientierung. Das kann der Praxisinhaber durch ein praxisnahes Konzept der Mitarbeiterführung gewährleisten.

Die innere Einstellung

Die innere Einstellung ist wie eine Leitplanke für das eigene Führungsverhalten. „Meine Mitarbeiterin Claudia engagiert sich zu wenig und arbeitet nicht selbstständig genug. Was kann ich tun?“ Wenn Sie der sog. „X-Typ“ (nach McGregor) sind und eine Grundüberzeugung haben, die besagt, dass Mitarbeiter eher bequem sind und getrieben werden müssen, dann werden Sie versuchen, Claudia durch Druck zu mehr Einsatz zu bringen. Ihr Verhalten wird geprägt davon sein, detaillierte Anordnungen zu geben und Verhalten zu korrigieren. Gehen Sie aber als „Y-Typ“ davon aus, dass Menschen grundsätzlich Eigeninitiative entwickeln wollen, werden Sie sich zunächst fragen, was Claudia

blockiert; mit einer „X-Einstellung“ stellt man sich diese Frage nicht, da sich das Verhalten der Mitarbeiterin mit dem eigenen inneren Menschenbild deckt (siehe Tabelle).

Die 20-Punkte-„Checkliste Demotivation“, die der Verfasser in Praxisberatungen verwendet*, ist hilfreich, um den Hintergrund des Desinteresses und der Unselbstständigkeit von Claudia zu klären. Z.B.: Erlebt sie kaum Anerkennung der eigenen Leistung, kann die Übertragung eines eigenständigen Verantwortungsbereiches zu mehr Eigeninitiative führen; sind Ihre Erwartungen und die Aufgabenbereiche der Mitarbeiterin nicht eindeutig beschrieben, kann die klare Definition der Anforderungen und die zeitnahe Überprüfung ihrer Umsetzung ein Weg sein; usw. Mitarbeiterführung beginnt damit, sich über die eigene Einstellung bewusst zu werden, denn sie steuert im Hintergrund das eigene Führungsverhalten. Und das unterscheidet sich abhängig von der inneren Einstellung grundlegend.

Sind Sie der X- oder der Y-Typ?

(nach McGregor)

X-Einstellung	Y-Einstellung
1. Menschen hassen Arbeit	1. Menschen arbeiten gern
2. Sie müssen angetrieben werden	2. Menschen entwickeln Eigeninitiative
3. Nur unter Strafandrohung ordnen sich Menschen der Organisation unter	3. Menschen ordnen sich freiwillig unter, wenn Ziele erreichbar sind
4. Menschen wollen nur Sicherheit und Bequemlichkeit	4. Sie gehen Risiken ein, wenn sie die Ziele der Arbeit kennen und akzeptieren
5. Sie sind nicht ehrgeizig	5. Menschen wollen Erfolg
6. Menschen wollen, dass man ihnen befiehlt	6. Menschen wollen Eigeninitiative entwickeln
7. Sie scheuen Verantwortung	7. Sie suchen Verantwortung

Führungsstile

Neben zahlreichen anderen Beschreibungen von Führungsstilen ordnet beispielsweise der „Fragebogen zur persönlichen Führungsstrategie“ die Antworten drei Führungsstilen zu. Die Stile werden stark vereinfacht, aber dadurch pointiert, als „3K – 3F – 3K (modern)“-Stile charakterisiert.

Das „3K-Konzept“ steht für „Kommandieren, Kontrollieren, Korrigieren“. Es entspricht einem direktiven Führungsstil und fußt in seiner Einstellung auf dem „X-Typ“ nach McGregor. Wer dieses Konzept praktiziert, steckt den Rahmen seiner Mitarbeiter sehr eng. Er gibt detaillierte Anweisungen, begegnet Ideen der Mitarbeiter mit Vorbehalt, achtet vor allem auf die Schwächen und ahndet sie, hält eine gute Leistung für selbstverständlich und nicht erwähnenswert, lässt wenig Spielraum für Eigenverantwortung. Der Mitarbeiterin Steffi, die nicht sehr zuvorkommend mit Patienten umgeht, würde ein „3K-Chef“ zwischen Tür und Angel sagen: „Steffi, so können Sie nicht mit den Patienten umgehen. Es geht nicht, dass Sie Frau Sch. dermaßen über den Mund fahren. Ich möchte, dass Sie freundlich zu unseren Patienten sind.“ In den nächsten Tagen wird er Steffis Verhalten mit kritischem Blick verfolgen. Der Erleichterung der ersten zehn Tage nach der „Ansage“ wird vermutlich der Ärger folgen, dass die Änderung doch nur von kurzer Dauer war.

Das „3F-Konzept“ wird mit „Fordern, Fördern, Feedback geben“ charakterisiert. Es steht für einen partizipativ-kooperativen Führungsstil und basiert auf dem „Y-Typ“ von McGregor. Ein Zahnarzt, der nach diesem Stil verfährt, spontan oder bewusst, wird Leistung von seinen Mitarbeiterinnen fordern, ihnen aber dabei helfen, dass sie diese Leistung erbringen können: durch eigene Anleitung, durch Fortbildung oder durch ein Gespräch, in dem er versucht, die noch bestehenden Hemmnisse, Unsicherheiten, Unkenntnisse

auszuräumen. Er wird an seine Mitarbeiterinnen Verantwortungsbereiche delegieren, die sie mit seiner Unterstützung eigenständig ausfüllen sollen. Er wird ihnen Rückmeldung geben, was er gut findet und was er kritisiert und verändert haben möchte. Ideen der Mitarbeiter wird er fördern und sie bei bestimmten Entscheidungen mit beteiligen. Mit unserer Mitarbeiterin Steffi würde ein „3F-Chef“ ein Mitarbeitergespräch unter vier Augen in seinem Büro führen. Auf das Wesentliche reduziert würde er sagen: „Steffi, ich möchte mit Ihnen über Ihre Arbeit sprechen. Ich schätze sehr Ihr Engagement für die Praxis. Was mir nicht gefällt, ist Ihr manchmal schroffer Umgangston z.B. wie neulich bei Frau Sch. Was sagen Sie dazu?“ ... „Die Patienten sind das Wichtigste, was unsere Praxis hat. Deshalb wollen wir unsere Patienten nicht nur fachlich, sondern auch persönlich gut behandeln. Bis auf die wenigen Unverbesserlichen haben die Patienten immer Recht, denn wir sind für sie, nicht sie für uns da. Deshalb erwarte ich von Ihnen, dass Sie freundlich zu den Patienten sind, sich mehr auf sie einstellen und speziell eine Frage des Patienten zuvorkommend beantworten. Lassen Sie uns in 14 Tagen noch einmal zusammensetzen und schauen, wie es bis dahin gelaufen ist.“ Vielleicht würde er zusätzlich mit Steffi besprechen, dass sie an einem Seminar zur Patientenkommunikation teilnehmen und anschließend auf einer Praxisbesprechung darüber berichten soll.

Das „3K-Konzept (modern)“ orientiert sich an den Begriffen „Kontext, Kultur, Kraft“. Felix von Cube drückte es aus mit den Worten: „Ein guter Vorgesetzter vermittelt seinen Mitarbeitern Lust an Leistung, erzeugt Identifikation und führt zum gemeinsamen Handeln.“ Das moderne 3K-Konzept steht für einen neuzeitlichen Führungsstil, der auf dem „3F-Stil“ aufbaut und ihn weiterentwickelt. Wer nach diesem Konzept führt, verhält sich ähnlich wie der „3F-Chef“. Er wird aber darüber hinaus beispielsweise berücksichtigen, dass ein Unternehmen oder ein Team ein System darstellt, in dem sich Verhaltensweisen einzelner Mitglieder nicht losgelöst vom Verhalten der anderen betrachten lassen („Kontext“): die Sticheleien von Sylvia gegenüber Ina wird er nicht mehr als eine bössartige Charaktereigenschaft von ihr sehen, sondern als Ausdruck für eine ungesunde Balance innerhalb des Teams, da sich Ina beispielsweise als etwas Besseres sieht und die anderen dominieren will. Für den modernen „3K-Chef“ ist die Entwicklung und Umsetzung einer gemeinsamen Praxisidentität („Kultur“) und die Orientierung an

tipp:

* Die Checkliste „Demotivation“, der „Fragebogen zur persönlichen Führungsstrategie“ und Informationen über einen Mitarbeiterfragebogen können über unseren Leserservice auf Seite 8 oder beim Autor angefordert werden.

gemeinsamen Zielen ein zentrales Instrument der Praxisführung. Und er knüpft besonders an den Stärken des einzelnen und des Teams an („Kraft“): er sieht nicht in erster Linie die „Löcher im Käse“, sondern die Substanz, die im Team vorhanden ist und entwickelt sie weiter, statt immer nur die Schwächen zu bekämpfen. Mit der Mitarbeiterin Steffi spricht der moderne „3K-Chef“ ähnlich wie sein Vorgänger. Die Praxis hat aber darüber hinaus eine Corporate Identity, eine Praxisphilosophie: es gibt klare, immer wieder aktualisierte Praxisziele, die allen bekannt sind und teilweise auf Praxisbesprechungen gemeinsam entwickelt wurden. Es gibt ein formuliertes Selbstverständnis der Praxis mit verbindlichen Leitbildern zum Stil des Umgangs mit dem Kunden, innerhalb des Teams, zwischen Praxischefs und Mitarbeitern. Es wird regelmäßig auf Besprechungen über die Anforderungen an das Praxisteam, die gegenseitigen Erwartungen, über die Bedeutung der Patienten als Kunden gesprochen und wie man die Kundenorientierung noch weiter verbessern kann.

Konzept

Eine moderne Mitarbeiterführung in der Zahnarztpraxis wird drei Aspekte berücksichtigen:

1. Geeignete Rahmenbedingungen

Nicht nur bei dem beschriebenen modernen „3K-Stil“, auch bei anderen aktuellen Führungskonzepten gehören zu den wünschenswerten Rahmenbedingungen: die Formulierung von Praxisgrundsätzen, auch als Praxisphilosophie oder Corporate Identity bezeichnet, um die gemeinsame Orientierung und die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen zu ermöglichen; Unternehmensziele formulieren, damit jeder weiß, was die Praxis erreichen will; durch verschiedene Maßnahmen Motivation und Engagement des Teams fördern (ein Klima gegenseitiger Unterstützung und Anerkennung, passende Gehaltsstruktur, Förderung eigenständiger Verantwortungsbereiche, Mitwirkungsmöglichkeiten, Umsetzung von Personalentwicklungs-

maßnahmen etc.); Konzepte für verschiedene Bereiche der Praxis als Richtschnur für das gemeinsame Handeln beschreiben, wie etwa ein Prophylaxekonzept, ein Behandlungskonzept insgesamt, ein Fortbildungskonzept usw.; zentrale Praxisabläufe fixieren, um eine größtmögliche Eindeutigkeit und Transparenz herzustellen.

2. Passende Führungsinstrumente

Als mögliche Führungsinstrumente in einer Zahnarztpraxis haben sich bewährt: Stellenbeschreibungen, gerade in größeren Praxen, um Aufgaben- und Verantwortungsbereiche schriftlich festzulegen und damit deutlich zuzuordnen und um Reibungsverluste an Schnittstellen zu vermeiden; ein Einarbeitungskonzept, mit dessen Hilfe neue Mitarbeiterinnen erfolgreich und zügig in die Praxis integriert werden können; eine ausgewiesene Gehaltspolitik, in der für alle verbindliche und transparente Grundsätze dargelegt sind; ein Mitarbeiterbeurteilungssystem, das die Grundlage für Beurteilungsgespräche und Personalentwicklung, ggf. auch für eine Leistung berücksichtigendes Gehalt sein kann.

3. Eine effektive Kommunikation

Ein Mix unterschiedlicher „Kommunikationskanäle“ sollte in einer Praxis etabliert werden: die regelmäßige Praxisbesprechung; tägliche Schichtübergabe an der Rezeption und in der Behandlungsassistenz; Chefbesprechungen bei mehr als einem Praxisinhaber; das Mitarbeitergespräch mit der einzelnen Mitarbeiterin, u.a. in Form der Jahresgespräche; eine jährliche Praxisklausur etc. Diese unterschiedlichen Kommunikationsformen sorgen für eine effiziente Besprechungskultur in der Zahnarztpraxis, gerade weil i.d.R. wenig Zeit für Sitzungen aufgebracht werden kann. So wird gewährleistet, dass Absprachen getroffen, Informationen ausgetauscht, Verbesserungen in Angriff genommen, aktuelle Praxisziele festgelegt, Konflikte gemanagt, eine konstruktive Fehler- und Kritikkultur entwickelt werden kann. ||

Neues von Charly

Die solutio GmbH, Gesellschaft für Software-Entwicklung und Praxismanagement in der Medizin, bietet ihre Praxismanagement-Software Charly ab sofort erstmals mit Schnittstellen zu FIBU-dent an, einer Entwicklung der Praxismanagement GbR, Hünstetten.

| Redaktion

Damit können Zahnarztpraxen Patientenzahlungen sowie alle weiteren für die Buchhaltung relevanten Daten aus dem Online-Banking per Mausklick in ihre Praxismanagement-Software übernehmen sowie bedarfsweise für ihre Buch-

wurde. Anwender der Praxismanagement-Software Charly profitieren über je eine Import- und eine Export-Schnittstelle in ihrem Programm vom direkten Datenaustausch via Online-Banking. „Mit FIBU-dent werden die Buchungen so erfasst, wie

info:

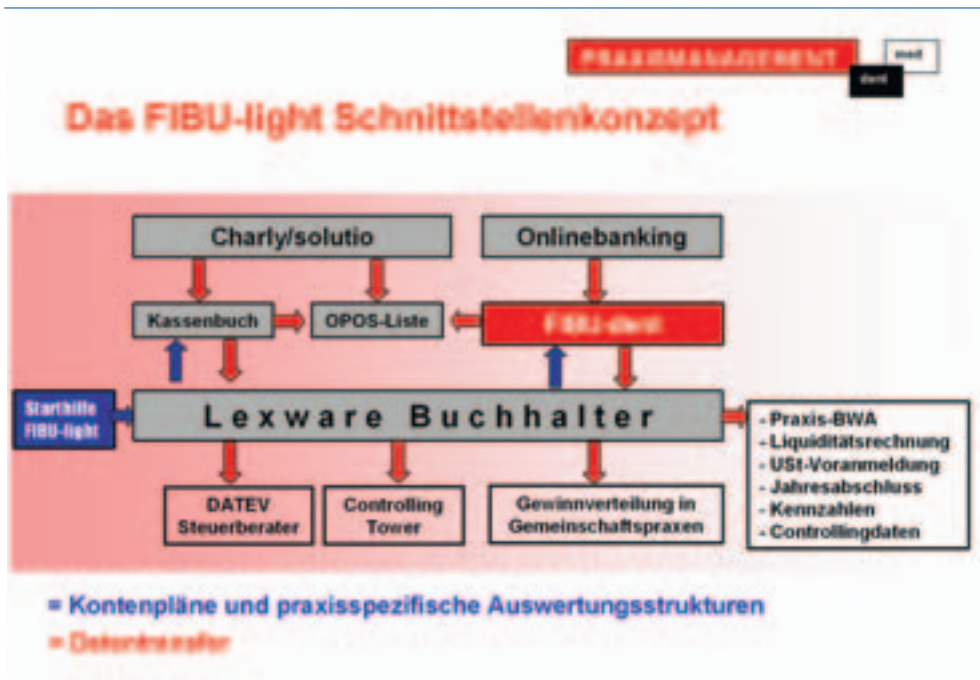
solutio GmbH

Dr. Doris Gabel
Röhler Weg 16
71032 Böblingen
Tel.: 0 70 31/46 18 -70
E-Mail: info@solutio.de

oder

AD VISIO Public Relations GmbH

Heike Schneider
Hasenbergsteige 31
70197 Stuttgart
Tel.: 07 11/9 64 32-0
Fax: 07 11/9 64 32-20
E-Mail: hschneider@advisio.de



haltung nutzen. Praxen, die bereits zum Anwenderkreis von Charly gehören, erhalten die neuen Funktionen automatisch mit dem jüngsten Update der solutio-Software, das seit Anfang September verfügbar ist.

Die Software

FIBU-dent ist ein Buchhaltungskonzept auf Basis der Lexware-Software, das von der Firma Praxismanagement speziell für den zahnärztlichen Bedarf optimiert

es steuerlich auch erforderlich ist, nämlich über den Zahlungsverkehr auf dem Bankkonto. Patientenzahlungen können jetzt innerhalb weniger Minuten komplett mit der Liste der offenen Posten in Charly abgeglichen werden. Damit ist es uns einmal mehr gelungen, Anwendern von Charly eine klare Zeit- und Kostenersparnis zu bieten“, erläutert Thomas Hering, Geschäftsführer der solutio GmbH. Dipl.-Kauffrau Monika Brendel, Inhabe-

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 8.



one4one

Synea LS Poweroffensive:

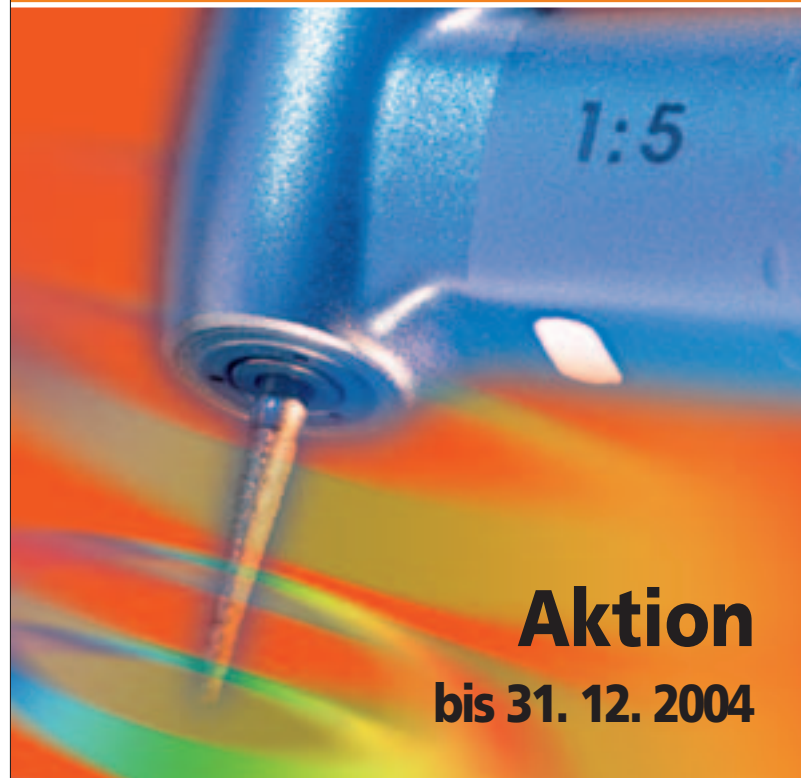
rin der Praxismanagement GbR, unterstreicht: „Durch die Nutzung von Online-Banking in Verbindung mit FIBU-dent erhalten Zahnarztpraxen eine zeitnahe Buchung, mit der Posten in der OPOS-Liste von Charly lückenlos und übersichtlich abgeglichen werden können. Neben den für die OPOS-Liste relevanten Patientenzahlungen ist das System auch für Buchhaltung, Controlling und Steuer einsatzfähig.“

Um die Schnittstelle „Import“ zu nutzen, finden Charly-Anwender einen entsprechenden Button im Menü „Rechnungen“, der mit einem einfachen Mausklick aktiviert wird. Über ein Pop-Up-Fenster werden die gewünschten Daten in einer Liste angezeigt. Anschließend kann der Anwender über eine praxisgerechte Kontenzuordnung die gewünschten Daten in sein System einlesen und auswerten lassen. Da Charly Daten auch getrennt importieren und gutschreiben kann, eignet sich die Software insbesondere auch für Praxisgemeinschaften. Darüber hinaus bietet Charly eine Export-Schnittstelle an, über die das Kassenbuch der Praxismanagement-Software direkt in die Buchhaltung übertragen werden kann. So sind auch Bareinzahlungen und Praxisgebühren lückenlos für buchhalterische oder steuerliche Zwecke dokumentiert.

Da die mittels FIBU-dent aus dem Online-Banking bezogenen Daten einem praxisgerechten Kontenplan zugeordnet werden, lassen sie sich auch für die in Zahnarztpraxen immer wichtigeren Prozesse in Controlling und Qualitätsmanagement nutzen und sind für die Praxisführung schnell und einfach nachvollziehbar. Weitere Informationen zu FIBU-dent stehen unter www.fibu-light.de bereit.

Das Unternehmen

Das Unternehmen mit Sitz in Böblingen wurde 1992 gegründet. Unter dem Motto „Von Zahnärzten für Zahnärzte“ bietet solutio mit Charly eine innovative Software-Lösung in der Zahnmedizin an. Zur ausgefeilten Technologie des Informationssystems gehören: Grafische Benutzeroberfläche, eine relationale SQL-Datenbank sowie Objektorientierung. Das schnell wachsende Unternehmen für Praxismanagement betreut derzeit mit 39 Festangestellten nahezu 1.200 namhafte Zahnarztpraxen mit über 2.500 Zahnärzten und über 12.000 Arbeitsplätzen. Darüber hinaus steht der Name solutio für eine umfassende Unternehmensberatung von Zahnarztpraxen. solutio bietet bei der Einführung eines Qualitätsmanagements gezielten Support bei der Umsetzung in Charly sowie individuelles Praxiscoaching an. ||



Aktion
bis 31. 12. 2004

**Sparen Sie
bei allen gängigen
Winkelstücken**

bis zu € 232,-



Näheres bei Ihrem teilnehmenden
W&H Fachhändler oder unter

www.mySynea.com



DEUTSCHLAND

W&H Deutschland GmbH & Co.KG
Raiffeisenstraße 4, D-83410 Laufen/Obb.
Telefon: 0 86 82/89 67-0, Telefax: 0 86 82/8967-11
office.de@wh.com, wh.com

der ADVISION Steuertipp

Der Spezialist für Zahnärzte

Reisekosten als Betriebsausgaben:

So vermeiden Sie Fallen!

Wenn einer eine Reise tut... dann kann nicht nur er etwas erleben, meistens erlebt auch die Geldbörse eine mittelschwere Schwindsucht. Da ist es als Therapie nicht schlecht, wenn eine Transfusion vom Fiskus erfolgt. Die gelingt, wenn die Reisekosten als Betriebsausgaben steuersparend geltend gemacht werden können.

Wann sind Reisekosten Betriebsausgaben?

Die Antwort scheint eindeutig. Alle Ausgaben, die mit Ihrer Tätigkeit als Zahnarzt in direktem Zusammenhang stehen und einen nahezu ausschließlich beruflichen Bezug aufweisen, sind Betriebsausgaben. Das ist bei Fortbildungen und Kongressen der Fall, wenn das Programm von morgens bis abends ausschließlich beruflich relevante Themen enthält. Werden für die Veranstaltung Fortbildungspunkte gewährt, ist das ein wichtiges Indiz für die berufliche Veranlassung. Selbst bei eine Woche dauernden Kongressen kann schon ein halber Tag für die Freizeitgestaltung zu einer kritischen Frage des Finanzamtes führen, erst recht, wenn der Kongress in einer schönen Umgebung stattfindet. Der Abend hingegen kann vollständig touristischen Interessen gewidmet sein.

Mitnahme von Angehörigen gefährdet Betriebsausgabenabzug

Sobald private Gründe von nicht ganz untergeordneter Bedeutung vorliegen, versagt das Finanzamt den Betriebsausgabenabzug. Das ist dann besonders ärgerlich, wenn die Reisekosten auf Grund einer Veranstaltung am Wochenende oder sonst zu einer eigentlich der Familie oder der Erholung dienenden Zeit entstehen. Der nahe liegende Gedanke, das Nützliche mit dem Angenehmen zu verbinden, also die Fortbildung mit dem Partner zusammen zu besuchen, führt häufig zu Ärger mit dem Finanzamt. Denn die Mitnahme von Angehörigen wird von der Finanzverwaltung gern zum Anlass genommen, trotz Fortbildung den Betriebsausgabenabzug zumindest teilweise zu versagen.

So vermeiden Sie Ärger mit dem Finanzamt:

Private Urlaubsfahrten sind keine Betriebsausgaben. Ist der mitreisende Partner nicht vom Fach, entstehen eindeutig keine berufsbezogenen Aufwendungen. Werden in der Steuererklärung Reise- und Fortbildungskosten geltend gemacht und tauchen versehentlich auch Aufwendungen

für den Partner auf, fällt dies bei einer Betriebsprüfung auf.

Weisen die Teilnahmebescheinigungen, die Hotelrechnung, Flugscheine, Fahrtkosten und andere Belege auch den Partner als anwesend aus, wird dem Finanzamt eine Steilvorlage geliefert. Gleiches gilt für eine Hotelrechnung, die die Anwesenheit auch nach dem Veranstaltungsende ausweist, oder einen Flugschein oder eine Fahrkarte, die die Rückfahrt erst nach dem Ende der Veranstaltung und einem zusätzlichen verlängerten Wochenende ausweist.

Steht hingegen nur der aus beruflichem Anlass Reisende auf den Belegen, und fallen nach dem Ende der Veranstaltung keine Kosten außer der Rückreise an, hat das Finanzamt keinen Ansatzpunkt, den Betriebsausgabenabzug zu versagen bzw. zu kürzen.

Neben den Belegen über die Übernachtungskosten, Fahrtkosten und anderen Aufwendungen sollte das Programm und eine Kopie über die erhaltenen Fortbildungspunkte stets aufgehoben werden. Daraus ist ersichtlich, dass Sie sich tatsächlich von morgens bis abends mit beruflichen Dingen beschäftigt haben.

Welche Kosten kann man absetzen?

Die Seminargebühren sind selbstverständlich Betriebsausgaben. Dazu kommen die Fahrt- und Übernachtungskosten. Darüber hinaus können auch Verpflegungskosten geltend gemacht werden. Hier gilt jedoch: Kein Ansatz der tatsächlichen Kosten, sondern ausschließlich bestimmte Pauschbeträge, die sich nach der Abwesenheit von zu Hause und der Praxis richten.

Abwesenheit am Tag

- mindestens 8 Stunden, aber weniger als 14 Stunden 6 EUR
- mindestens 14 Stunden, aber weniger als 24 Stunden 14 EUR
- 24 Stunden 24 EUR

Incentive-Reisen – Erst beschenkt und dann besteuert!

Ein Hersteller lädt 50 Zahnärzte zu einem dreitägigen Schweiz-Aufenthalt ein. Dabei besteht nicht nur Gelegenheit zur Besichtigung des Unternehmens X, sondern es wird auch ein attraktives Besichtigungsprogramm touristisch interessanter Ziele geboten. Der Sinn des Ganzen ist klar: Belohnung, Ansporn und Werbung für den Einsatz des Produktes Y.

Nehmen Zahnärzte an solchen „Belohnungsrei-

sen“ teil, wird der Wert der Reise grundsätzlich als Betriebseinnahme des Zahnarztes angesetzt, sofern ein objektiver wirtschaftlicher oder sachlicher Zusammenhang mit der zahnärztlichen Tätigkeit besteht. Dieser Zusammenhang besteht regelmäßig dann, wenn die Teilnahme z.B. auf eine langjährige Geschäftsbeziehung oder auf die Prämiierung von Leistungen des Zahnarztes zurückzuführen ist. Der Effekt ist, dass Gelder versteuert werden müssen, die dem Zahnarzt gar nicht zugeflossen sind.

Bußgeld bei Arbeiten an Haus und Garten? – Auswirkungen des Gesetzes zur Bekämpfung der Schwarzarbeit in der Praxis

Sommerzeit ist Urlaubszeit und wer nicht gerade in den sonnigen Süden fährt, will vielleicht seine Wohnung renovieren. Bei größeren Arbeiten wird dabei schon mal ein Unternehmen beauftragt. Aber wer kennt das nicht: Ein Blick auf den Kostenvoranschlag lässt das Blut in den Adern gefrieren. Da liegt die Versuchung nahe, die eine oder andere Arbeit ohne Rechnung ausführen zu lassen. Achtung: **Diese Schwarzarbeit kann in Zukunft teuer werden!**

Lassen Sie auch als Privatperson Renovierungsarbeiten oder Umbauten an Ihrer Wohnung durchführen, so müssen Sie seit dem **1. August 2004** die **Rechnungen für diese privat an Sie erbrachten Leistungen zwei Jahre lang aufbewahren.**

Das gilt nicht nur für die Herstellung, den Umbau oder die Renovierung einer Wohnung, sondern auch für Reinigungs- und Gartenarbeiten und die Arbeiten, die außerhalb der Wohnung erbracht werden, wie beispielsweise das Setzen eines Zaunes. Kurzum: Alle Arbeiten, die mit einem Grundstück im Zusammenhang stehen, fallen unter diese neue Vorgabe.

Nicht unter diese Regelungen fallen Arbeiten an der unternehmerisch genutzten Immobilie (Praxisgebäude oder vermietete Wohnungen). Diese Rechnung müssen Sie 10 Jahre lang aufheben. Auch die Lieferung von Material fällt nicht unter die zweijährige Aufbewahrungspflicht.

Wer vorsätzlich oder leichtfertig die Rechnung, den Zahlungsbeleg oder die beweiskräftige Unterlage nicht aufbewahrt, muss mit einer **Geldbuße von bis zu 500 EUR rechnen**. Die Kontrollen werden hier vom Zollamt durchgeführt.

Rechtssicherheit ist planbar

Die „Streitfreudigkeit“ der Patienten nimmt zu. Und was im Rahmen eines klärenden Gespräches zwischen Zahnarzt und Patient nicht bereinigt werden kann, landet vor Gericht.

| Simone Möbus

In einem solchen Fall wirken sich eine nachweisbare Patientenaufklärung und eine ordentliche Dokumentation der Behandlung für den Zahnarzt positiv auf die Beurteilung des Sachverhalts durch den Richter aus.

Ordnungsgemäße Aufklärung

Erfolgt eine zahnärztliche Behandlungsmaßnahme ohne vorherige Aufklärung und ausdrückliche Einwilligung des Patienten, erfüllt sie den Straftatbestand der Körperverletzung. Mit seiner Einwilligung verwandelt der Patient die Körperverletzung in eine legitime Heilbehandlungsmaßnahme. Jedoch ist diese unwirksam, wenn der Zahnarzt nicht zuvor umfassend aufgeklärt hat. Der Patient muss – vor Gericht – den Behandlungsfehler beweisen, der Zahnarzt eine ordnungsgemäße Aufklärung bzw. die Einwilligung des Patienten. Bei Gericht bekommt nicht immer derjenige Recht, der im Recht ist, sondern derjenige, der sein Recht auch beweisen kann. Die Beweislast ist insofern häufig entscheidend.

Ausführliche Dokumentation

Sowohl vertraglich als auch berufsrechtlich verpflichtet sich ein Zahnarzt zur umfassenden Dokumentation. Aus den Krankenunterlagen sollten daher alle relevanten Punkte der Anamnese, Diagnose, Therapie sowie sonstige Behandlungsmaßnahmen hervorgehen. Zudem müssen – laut Rechtsprechung – die Krankenunterlagen für den Patienten lesbar und nachvollziehbar sein. Allerdings besitzt der Patient keinen Anspruch auf Vorlage einer maschinengeschriebenen Abschrift der Unterlagen unter Aufschlüsselung der Kürzel der Facharztausdrücke. Eine Dokumentation, die eindeutig nach therapeutischen Gesichtspunkten

und ordentlich geführt ist, gewinnt eine überragende Beweisfunktion vor Gericht. Nach gängiger Praxis können Unzulänglichkeiten in der Dokumentation im Haftpflichtprozess zur Beweiserleichterung zu Gunsten des Patienten führen.

Naturheilkundliche Behandlung

Die Abrechnung von naturheilkundlichen Behandlungsleistungen ist nicht eindeutig geregelt – weder im Gebührenverzeichnis der GOÄ noch in der GOZ. Dem Wortlaut nach unterliegen diese Leistungen nicht dem § 6 Abs. 2 GOZ, da Naturheilmethoden vor dem 1.1.1988 entwickelt wurden.

Eine Abrechnung über eine Vereinbarung nach § 2 Abs. 3 GOZ als Verlangensleistung bietet keine echte Lösung, da die naturheilkundliche Behandlung hier als nicht notwendige zahnärztliche Versorgung dargestellt wird. Dennoch bietet sie die rechtssicherste Abrechnungsmöglichkeit. Im Rahmen einer solchen Vereinbarung muss das Verlangen des Zahlungspflichtigen eindeutig vorliegen, d.h. er muss diese Leistung anfordern. Dies entbindet den Zahnarzt jedoch nicht von seinen Beratungs-, Aufklärungs- und Dokumentationspflichten – inkl. der Vorstellung von Alternativen. Wirksamkeitsvoraussetzung für die Vereinbarung nach § 2 Abs. 3 GOZ ist ein schriftlicher Heil- und Kostenplan (HKP), der von beiden Seiten unterzeichnet werden muss. Dieser HKP muss eine verständliche Beschreibung der einzelnen Leistungen sowie die frei zu vereinbarende jeweilige Pauschalvergütung enthalten. Hierbei sind allgemeine Grundsätze wie die Angemessenheit der Leistung und der Gegenleistung etc. zu beachten. ||



die autorin:

Simone Möbus ist Abrechnungsexpertin bei der ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG in Düsseldorf und steht Kunden bei zahnärztlichen Abrechnungsfragen zur Verfügung.

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 8.

**UNSERE LEISTUNGEN -
IHR GEWINN**



Welche Leistungen erhalten Sie als Gegenwert für den Mitgliedsbeitrag in Höhe von 120 € jährlich?

Die Shop&More Gold Card/Mitgliedskarte



99,00 € Jahresgebühr +
25,00 € Aufnahmegebühr

Mitglieder im Zahnärzteforum e.V. können alle Leistungen der VC Verbraucher Center AG, unserem Partner für ein aktives Konsum-Management, kostenlos nutzen und damit ihre Lebenshaltungskosten konsequent senken.

Kostenlose E-Mail-Adresse (Garantiert Werbefrei!)



71,40 € Grundgebühr p.a.*)
9,95 € Einrichtungsgebühr

Als Mitglied im Zahnärzteforum e.V. erhalten Sie kostenlos eine E-Mail-Adresse in der Form: **Dr.Mustermann@zaef.net** Ihre E-Mails können Sie über Ihre persönliche Kennung mittels Outlook oder jedem anderen gängigen E-Mail-Programm jederzeit weltweit abrufen.

Kostenlose Web-Visitenkarte (Garantiert Werbefrei!)



95,40 € Grundgebühr p.a.*)
9,95 € Einrichtungsgebühr

Unter der Internetadresse **www.zaef.net/Dr. Mustermann** erhalten Sie kostenlos Ihre Web-Visitenkarte mit Namen, Adresse, Telefonnummern und E-Mail-Adresse. Zudem werden diese Daten den großen Suchmaschinen, wie Google, AltaVista etc. mitgeteilt. Dadurch kann Ihre Visitenkarte im Internet gefunden werden, wenn ein Patient z.B. nach „Zahnarzt“ und Ihrem Ort sucht.

*) aktuelle Preise der Deutschen Telekom AG (5,95 € p.m. / 7,95 € p.m. Mindestgebühr)

Kostenloses Abonnement der Zeitschrift „ZWP ZahnarztWirtschaft Praxis“



50,00 € Jahresabonnement +
14,40 € Versandkosten +
4,51 € Mehrwertsteuer

Die Zeitschrift „ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis“ ist das Printmedien-Organ des Zahnärzteforums e.V. und wird monatlich aktuell durch den Kooperationspartner Oemus Media AG Leipzig über alle Belange der Zahnärzte und der Zahnmedizin berichten.

Die Homepage ...

... des Zahnärzteforums e.V. bietet Interessenten und Mitgliedern eine Übersicht über das gesamte Leistungsspektrum des Vereins:



www.zahnaerzteforum.de
oder
www.zaef.net

Für unsere Mitglieder ist das Beste gerade gut genug!

Das Zahnärzteforum e.V. versteht sich nicht nur als kompetenter Dienstleister für den Zahnarzt, sondern auch als Partner für ein **aktives Konsum-Management**, das neue finanzielle Freiräume schafft. Die Qualität des Angebotes steht dabei im Vordergrund. Mitglieder im Zahnärzteforum e.V. können mit ihrer **SHOP&MORE GOLD CARD** alle Leistungen der VC Verbraucher Center AG kostenlos nutzen und damit konsequent ihre Lebenshaltungskosten senken. Sie sparen dabei Geld, Zeit und Ärger.

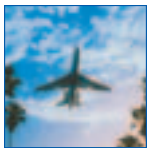


Leistungen der SHOP&MORE GOLD CARD



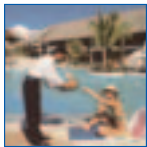
Urlaub & Reisen

Wir vergleichen für Sie Ihr **Reiseangebot**, dabei können Sie bis zu **15 % sparen! Best-Price-Garantie!**



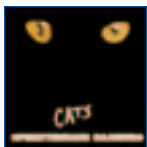
Flug, Bahn- & Kreuzfahrten

Bei allen **nationalen und internationalen** Fluggesellschaften erhalten Sie **Linienflugscheine** (innerdeutsch, europäisch und international), Charterverkehr (nur Flug) und Last-Minute-Flüge. **Best-Price-Garantie!**



Hotel-Service

Mehr als 25.000 erstklassige Anlagen stehen Ihnen zur Verfügung. Clubmitglieder können in diesen Hotels zu besonders günstigen Club-Tarifen übernachten! Preisunterschiede und Rabatte bis nahezu **15 %!**



Ticket-Service

Deutschlandweiter telefonischer Karten-Service für annähernd alle Veranstaltungen im Inland, teilweise auch im Ausland. Für Clubmitglieder haben wir Special-Ticket-Preise mit bis zu **10 % Preisvorteil!**



Foto-/Film-/Videoausrüstung

Mit VC sind Sie immer gut im Bilde. Die dazugehörige Fotoausrüstung besorgen wir Ihnen selbstverständlich zu **Top-Konditionen**.



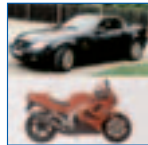
Unterhaltungselektronik, Video, CD, DVD & Bücher

Information und spannende Unterhaltung. Wir sind der Logistik-Garant. Bundesweit, flächendeckend, mit kurzer Lieferzeit. Beim VC Verbraucher Club bleiben keine Wünsche offen, probieren Sie es aus!



Computer

Vom einfachen PC bis zum kompletten Netzwerk. Hard- und Software, Zubehör und PC-Lösungen von nahezu allen namhaften Herstellern bis zu **15 % günstiger!**



Autos & Motorräder

Neu- und Jahreswagen zu aufregend günstigen Preisen. Finanzierungs-, Leasing- oder Langzeitmiet-Angebote erarbeiten wir für Sie maßgeschneidert. Je nach Hersteller realisieren wir Preisunterschiede bis zu **15 %!**



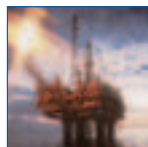
Kfz-Ersatzteile/Reifenservice

Perfekter Service rund ums Rad, ...denn guter Service heißt gute Fahrt. Rufen Sie uns an und sparen Sie bis zu **25 %!**



Strom

Profitieren Sie von unseren Rahmenabkommen mit den führenden Netzbetreibern und Stromlieferanten. Einsparungen bis zu **15 %!**



Tankstellen/Heizöl

Wir bieten Ihnen mehr als „nur“ Kraftstoff, bei uns wird **Service groß und der Preis klein** geschrieben! Beim Heizölkauf sparen Sie über den VC bis zu **3 Cent pro Liter!**



Fertighäuser/Garagen & Tore

Mit uns werden Ihre Träume wahr, individuell, massiv und doch preiswert! Bauen Sie mit renommierten VC Partnern. Beste Konditionen bei der Finanzierung Ihres Objekts.



Baustoffe, Heizung & Sanitär

Ein Vordach, ein Wintergarten, eine neue Haustür, wie gut, wenn man dann „einen“ Partner hat, der alle Werkzeuge und Baustoffe bietet, die für Umbau, Ausbau oder Renovierung benötigt werden.



Handwerkservice

Sie wollen umbauen oder modernisieren? Dann sollten Sie einen Fachpartner an der Seite haben, der auftretende Fragen kompetent beantwortet und Probleme für Sie löst. Das erledigt für Sie der VC Handwerkservice.

Beim Zahnärzteforum e.V. verbleiben alle Leistungen rund um die Zahnarztpraxis.

BEL und kein Ende?

Der Streit um die Erstattung von Laborleistungen ist nicht neu. Viele privaten Krankenversicherer stellen sich seit Jahren immer wieder auf den Standpunkt, ihren Versicherungsnehmern nicht mehr erstatten zu brauchen, als vom Zahnarzt nach dem Bundeseinheitlichen Leistungsverzeichnis (BEL) für gesetzlich versicherte Patienten abgerechnet werden darf. Dieser Auffassung tritt das Landgericht (LG) Köln in einem aktuellen Urteil erneut entgegen. Da eine ganze Reihe „großer Versicherer“ angeführt von der DKV, ihren Sitz in der Domstadt haben und dort verklagt werden können, ist das Urteil sowohl für Patienten als auch für Zahnärzte von besonderem Interesse.

Emil Brodski und Frank Ihde

So oder ähnlich dürfte es sich täglich in zahllosen Zahnarztpraxen abspielen: Ein entnervter Patient am Telefon, der sich über die Liquidation seines Zahnarztes beschwert. Der private Versicherer, so der Patient, habe die Laborkosten nur in verkürztem Umfang erstattet, die Zahnarztrechnung sei überhöht. Zur Untermauerung seiner Position hat der Versicherer dem Patienten gleich eine ganze Batterie aus Gerichtsentscheidungen mitgegeben. Der Patient – und damit hat der Versicherer sein erstes Ziel erreicht – ist verunsichert und zweifelt an seinem Zahnarzt.

Was der Patient nicht weiß:

Es liegen gut begründete obergerichtliche Entscheidungen vor, die den Standpunkt der Versicherer klar ablehnen. Freilich halten die Versicherer diese Entscheidungen unter Verschluss. Entweder tun sie so, als gebe es sie gar nicht, oder es wird nach einem vielleicht nur fiskalisch motiviertem juristischen Verdrängungsvorgang schlicht und ergreifend behauptet, die Entscheidungen seien falsch. Umso bedeutsamer ist es, wenn der Zahnarzt seinem Patienten schnell die passende Antwort geben kann.

Die Entscheidung des LG Köln vom 05.05.2004 (23 S 124/03) kann in diesem Zusammenhang sehr hilfreich sein. Das LG hat der Klage eines pensionierten Lehrerehepaars aus Holzkirchen stattgegeben, dem die DKV zahntechnische Leistungen lediglich nach BEL erstatten wollte. Die für Krankenversicherungssachen zuständige 23. Berufungskammer des LG Köln hält den Standpunkt der DKV für nicht haltbar.

In dem Urteil heißt es wörtlich:

„Die Erstattungsfähigkeit zahntechnischer Laborleistungen und Materialien ist nach AVB in Verbindung mit dem Tarif Z zu bejahen, soweit sie im Rahmen der in Deutschland üblichen Preise berechnet sind. Die Üblichkeit nach dem Tarif Z richtet sich in erster Linie nach § 9 GOZ. Danach erstreckt sich der Ersatz auf die dem Zahnarzt tatsächlich entstandenen angemessenen Kosten für zahntechnische Leistungen. Die Angemessenheit kann entgegen der Auffassung der Beklagten nicht anhand des BEL ermittelt werden. Dieses Leistungsverzeichnis ist nach § 88 SGBV für die gesetzliche Krankenversicherung geschaffen worden. Dementsprechend beruht es auf Gesichtspunkten, die mit den Maßstäben der Privatversicherung nicht einschränkungslos vereinbar sind. In der amtlichen Begründung zu § 9 GOZ wird zwar ausgeführt, dass davon auszugehen sei, dass auch bei Privatpatienten die in der ge-

setzlichen Krankenversicherung für gewerbliche Labors und Praxislabors unterschiedlich vereinbarten Höchstpreise für zahntechnische Leistungen nicht überschritten werden dürften, da dies nicht angemessen wäre. Doch entfaltete diese vereinzelte Auffassung keine Bindungswirkung. Sie hat zudem im Text des § 9 GOZ keinen Niederschlag gefunden. Ebenso wenig findet sie in den vereinbarten Tarifbedingungen einen Ansatz. Dort ist von den in Deutschland üblichen Preisen die Rede. Daraus kann ein durchschnittlicher Versicherungsnehmer einer Privatversicherung nicht ohne weiteres ableiten, dass lediglich das bei gesetzlichen Krankenversicherungen geltende Qualitätsniveau von Laborleistungen im Sinne des BEL gelten soll. Dies gilt um so mehr, als Privatversicherungen, wie auch die Beklagte, in der Öffentlichkeit damit werben, dass sie eine bessere Versorgung als die der gesetzlichen Krankenversicherung ermöglichen wollen.

Die Auffassung, dass sich die Üblichkeit an den Maßstäben des BEL ausrichten müsse, ist schließlich nicht sachgerecht. Sie verkennt die Unterschiede zwischen gesetzlicher und privater Krankenversicherung. Die Beiträge und Leistungen werden in der gesetzlichen und in der privaten Krankenversicherung nach jeweils unterschiedlichen Gesichtspunkten errechnet und erbracht.“

Ähnlich wie das LG Köln haben auch andere Gerichte entschieden. Erwähnt seien an dieser Stelle die Urteile des Oberlandesgerichts (OLG) Celle I U 100/98, des OLG Düsseldorf 4 U 43/95, des LG Stuttgart 6 S 300/98, des LG Hamburg 302 S 69/99, des LG Bielefeld 21 S 64/99, des LG Berlin 6 S 28/98 und des LG Frankfurt 2/24 S 394/97.

Kontakt:

Rechtsanwalt Emil Brodski, Brodski und Lehner Rechtsanwälte, Leopoldstr. 50, 80802 München, Tel.: 0 89/3 83 67 50, www.brodski-lehner.de

Rechtsanwalt und Notar Frank Ihde, Ihde & Andrae Rechtsanwalts- und Notariatspraxis, Ferdinandstr. 3, 30175 Hannover, Tel.: 05 1 1/33 65 09-0, www.ra-ihde.de

Mitglieder im Zahnärzteforum e.V. können den vollständigen Text des Urteils über die Homepage unter www.zahnaerzteforum.de oder www.zaef.net einsehen, ausdrucken oder downloaden.

Unsere Antwort auf die Verteuerung des Factorings *)

Partnerfactoring

Kosteneinsparung um über 50 %:

Beim Partnerfactoring, bei dem Sie und Ihr Laboratorium Hand in Hand arbeiten, können Sie Ihre Kosten für das Factoring um über 50 % senken.

In der klassischen Form des Factoring verkaufen Sie regelmäßig Ihre Forderungen gegenüber Ihren Patienten an die Abrechnungsgesellschaft. Dabei handelt es sich jeweils um Ihre Gesamtforderung, bei prothetischen Arbeiten also auch um den Anteil der Laborrechnung. Und die macht häufig einen Anteil von mehr als 50 % der Gesamtforderung aus. Beim Partnerfactoring sparen Sie die Abschläge auf diesen Teil der Forderung!

Und so können Sie sparen:

Bei einer prothetischen Behandlung, deren Gesamtforderung Sie an die Abrechnungsgesellschaft verkaufen wollen, gestatten Sie Ihrem Labor, die entsprechende Laborrechnung direkt an diese zu verkaufen.

Sie erhalten Ihren Honoraranteil, abzüglich der Factoringgebühren zu Sonderkonditionen für die Mitglieder im Zahnärzteforum e.V. und verringern dadurch Ihre Kosten um den Laboranteil.

Vorteile auch für Ihr Labor:

Die Laborrechnung wird, unter Abzug der Abschläge, gleichzeitig durch die Abrechnungsgesellschaft gegenüber Ihrem Dentallabor ausgeglichen. Auf der Monatsabrechnung, die Sie vom Labor erhalten, sind diese Forderungen dann bereits als „bezahlt“ vermerkt.

Volle Leistung, halber Preis:

Am organisatorischen Ablauf zwischen Ihnen, Ihrem Labor und der Abrechnungsgesellschaft ändert sich fast nichts. Das Labor erstellt für Sie weiterhin die Einzelrechnung zur prothetischen Arbeit, die Sie dann als Originalbeleg mit Ihrer Gesamtrechnung der Abrechnungsgesellschaft zum Kauf anbieten. Lediglich ein Formblatt, auf dem Sie die betreffenden Rechnungen notieren, legen Sie den Abrechnungsunterlagen bei.

Der Start ins Partnerfactoring:

Um am Partnerfactoring teilnehmen zu können, sind nur wenige Voraussetzungen nötig:

- Schließen Sie mit der Abrechnungsgesellschaft eine Factoringvereinbarung ab, mit der Sie die rechtliche Grundlage für das Partnerfactoring schaffen.

- Sprechen Sie Ihr Dentallabor an und informieren Sie die Abrechnungsgesellschaft über den Namen und die Anschrift Ihres Laboratoriums. Die Abrechnungsgesellschaft sendet Ihrem Labor dann die entsprechenden Informationen und die erforderliche Vereinbarung.

- Vereinbaren Sie mit Ihrem Labor die weiteren Modalitäten und geben Sie diesem gegenüber Ihre Einverständniserklärung zu diesem Verfahren ab.

Um alles Weitere kümmert sich die Abrechnungsgesellschaft.

Sparen Sie weitere Kosten:

Sonderkonditionen für Mitglieder im Zahnärzteforum e.V. bei den Factoringgebühren machen dieses Angebot besonders attraktiv, denn die Einstiegsbedingungen liegen erheblich unter den branchenüblichen Abschlägen.

Weitere Informationen erhalten Sie auf der Homepage des Zahnärzteforums e.V.:

www.zahnaerzteforum.de

oder

www.zaef.net

oder telefonisch unter der Nummer

0 53 22/55 31 56.

Das Zahnärzteforum e.V. bietet Ihnen mit seinen Kooperationspartnern ein umfassendes Leistungsangebot sowohl für Ihre Praxis als auch für Ihr privates Umfeld.

Erfolg ist die Summe richtiger Entscheidungen – wir helfen Ihnen dabei.

*) Das bisher umsatzsteuerfreie Factoring wurde gemäß Urteil des EuGH vom 26.06.2003 sowie gemäß Urteil des BFH vom 4.9.2003 umgesetzt durch die Weisung des BDF vom 03.06.2004 ab 01.07.2004 umsatzsteuerpflichtig. Gemäß § 4 UStG sind Zahnarztleistungen nicht umsatzsteuerpflichtig. Der Zahnarzt kann deshalb auch keinen Vorsteuerabzug geltend machen.

Fazit:

Die Factoringgebühren wurden um 16 % teurer!



Zahnärztesforum e.V.

AUFNAHMEANTRAG per Fax an: **08 00/8 211 000 200** (gebührenfrei)

Hiermit beantrage ich die Mitgliedschaft im Zahnärztesforum e.V.

Titel, Vor- und Zuname: _____ Geburtsdatum: _____

Praxisanschrift: _____

Telefon (Praxis): _____ Telefax (Praxis): _____ E-Mail-Adresse: _____ @

Ich bin Mitglied der Zahnärztekammer (Bundesland): _____

Für den Fall der Aufnahme in das Zahnärztesforum e.V. erkläre ich mich damit einverstanden, dass die obigen Daten in einem Mitgliederverzeichnis des Vereins geführt und veröffentlicht werden dürfen.

Es gilt die Vereinssatzung in der jeweils gültigen Fassung.

Der jährliche Mitgliedsbeitrag beträgt zurzeit 120,- € jährlich. Änderungen der Beitragshöhe unterliegen der Beschlussfassung durch die Mitgliederversammlung.

Bankverbindung: Sparkasse Fürstenfeldbruck, BLZ: 700 530 70, Konto-Nr.: 167 19 16

Ort, Datum, Unterschrift

Ermächtigung zum Einzug von Forderungen mittels Lastschrift

Hiermit ermächtige ich Sie widerruflich, die von mir zu entrichtenden Zahlungen bei Fälligkeit zu Lasten meines Kontos mittels Lastschrift einzuziehen. Wenn mein Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist, besteht mittels des kontoführenden Kreditinstituts keine Verpflichtung zur Einlösung. Teileinlösungen werden im Lastschriftverfahren nicht vorgenommen.

Name und genaue Anschrift des Zahlungspflichtigen: _____

Konto-Nr. des Zahlungspflichtigen: _____ bei Kreditinstitut: _____ Bankleitzahl: _____

Zahlung wegen (Verpflichtungsgrund, evtl. Betragsbegrenzung): _____

Mitgliedsbeitrag in Höhe von 120,- € jährlich.

Ort, Datum, Unterschrift

Zahnärztesforum e.V. – Herzog-Wilhelm-Straße 70 – 38667 Bad Harzburg – Fon: 0 53 22/55 31 56, Fax: 0 53 22/5 42 79
Vereinsregister beim Amtsgericht Hamburg – VR 15939 – vom 03.11.1998, Finanzamt Hamburg-Mitte, Steuernummer 17/439/00339



Wie viel Fortbildung braucht der Zahnarzt?

Fortbildung als gezielte Vertiefung existierender bzw. als Erwerb neuer Kenntnisse und Fähigkeiten ist eine strategische Praxisentscheidung. Mit ihr werden nicht nur die Leistungsqualität, sondern auch die unternehmerische Grundsatzperspektive einer Zahnarztpraxis bestimmt. Fortbildung ist Gegenwarts- und Zukunftssicherung. Wie viel Fortbildung braucht ein Zahnarzt – diese Frage beantwortet Klaus-Dieter Thill.

| Dipl. -Kfm. Klaus-Dieter Thill

Zahnärztliche Fortbildung bezieht sich auf das gesamte unternehmerische Handeln, angefangen bei medizinischen Themen über das Praxismanagement bis hin zu Kommunikationstechniken. Je besser die Fähigkeiten des Zahnarztes in allen Bereichen sind, in denen er nicht delegieren oder ausgliedern kann, desto

- höher ist die Dienstleistungsqualität,
- größer sind Patientenbindung und -gewinnung,
- ausgeprägter ist das Praxisimage und desto
- besser ist der wirtschaftliche Erfolg.

Eine Verbesserung der Fähigkeiten hat in der Konsequenz immer einen monetären Nutzen, da eine Aktions-Reaktions-Beziehung induziert wird:

Beispiel 1:
Ein Ausbau implantologischer Fähigkeiten erweitert das Leistungsangebot, steigert den Patientenzulauf und damit den Gewinn.

Beispiel 2:
Eine Professionalisierung der Führungsfähigkeiten optimiert die Mitarbeiterzufriedenheit und erhöht dadurch die Arbeitsproduktivität mit der Folge einer Gewinnsteigerung.

Beispiel 3:
Ein Ausbau der Kommunikationsfähigkeiten verbessert die Patientenansprache, spart Zeit und steigert die Nachfrage nach höherwertigen Angeboten als auch den Gewinn.

In Anbetracht der geschilderten Vorteile mag man versucht sein, Fortbildungsentscheidungen nach dem Motto „Viel hilft viel“ zu treffen. Doch der strategischen Bedeutung der Fortbildung kann man nur durch ein strategisches Planungsverfahren gerecht werden. In zwei Schritten wird es umgesetzt:

Schritt 1: Am Anfang Portfolio ...

Am Anfang des Planungsverfahrens steht eine Fortbildungs-SWOT-Analyse. SWOT ist die Abkürzung für „strength“ (Stärken), „weakness“ (Schwächen), „opportunities“ (Chancen) und „threats“ (Bedrohungen). Zunächst geht es darum, den gegenwärtigen Status der zahnärztlichen und unternehmerischen Fähigkeiten zu bestimmen. Hierzu werden Stärken und Schwächen in Listenform gesammelt (Spalte 1). Anschließend wird jeder Stärke und Schwäche durch Ankreuzen danach kategorisiert (Spalten 2 und 3), ob sie eine hohe (geringe) Bedeutung (Auswirkung) für den (auf den) Praxiserfolg hat

kontakt:

IFABS

Homberger Straße 18
40474 Düsseldorf
Tel.: 02 11/45 13 29
Fax: 02 11/45 13 32
E-Mail: ifabs@vodafone.de

Gegenwärtiger Fähigkeiten-Status

Stärken (1)	Hohe Bedeutung für den Praxiserfolg Kernstärken (2)	Geringe Bedeutung für den Praxiserfolg Randstärken (3)
• •		
Schwächen	Große Auswirkung auf den Praxiserfolg Kernschwächen	Geringe Auswirkung auf den Praxiserfolg Randschwächen
• •		

Tab. 1



Zukünftiger Fähigkeiten-Status		
Chancen (1)	Hohe Bedeutung für den Praxiserfolg Strateg.Chancen (2)	Geringe Bedeutung für den Praxiserfolg Marginale Chancen (3)
• •		
Bedrohungen	Große Auswirkung auf den Praxiserfolg Existentielle Bedrohungen	Geringe Auswirkung auf den Praxiserfolg Marginale Bedrohungen
• •		

Tab. 2 (siehe Tab. 1). Mit Hilfe dieses Verfahrens erhält man eine klare Prioritätenordnung:

- Kernstärken müssen bewahrt, die Fortbildungsinvestition kann jedoch gering gehalten werden, da es vor allem darum geht, „uptodate“ zu bleiben.
- Kernschwächen müssen schnellstmöglich beseitigt werden, in diesen Bereich sollte massiv investiert werden.
- Randstärken und -schwächen sind von geringer Priorität und damit für Fortbildungsentscheidungen nicht ausschlaggebend.

Anschließend wird das gleiche Verfahren für die Zukunft durchgeführt. Hierbei geht es um eine Einschätzung, welche Fähigkeiten Zukunftschancen eröffnen und welche sich – sind sie nicht vorhanden – zu Bedrohungen für die Praxis entwickeln können (s. Tab. 2). Die Prioritätenordnung gestaltet sich dann wie folgt:

- Strategische Chancen sollten – soweit möglich – schon heute vorbereitet werden, der Umfang der Fortbildungsinvestition hängt dabei von der zeitlichen Perspektive ab.
- Existentiellen Bedrohungen muss vorgebeugt werden, der Fortbildungsaufwand ist dementsprechend hoch anzusetzen (auch hier gilt natürlich die Beachtung des Zeitfaktors).

- Marginale Chancen und Bedrohungen können außer Acht gelassen werden.

Aus allen vier Bewertungsbereichen resultiert das Fortbildungsportfolio, das Art und Intensität der anzustrebenden Fortbildungsrichtungen bestimmt. Die SWOT-Analyse sollte regelmäßig durchgeführt werden, z. B. jährlich, um sie auf ihre Aktualität hin zu überprüfen. Hierdurch ergibt sich eine Professionalisierungs-Strategie (vgl. Abb. 1), der ein sich immer wieder erneuernder Fortbildungszyklus (Fortbildung, Umsetzung, Routine) zu Grunde liegt.

Schritt 2: ... und dann gewichten

Für jede Fortbildungsrichtung wird sich nun eine Vielzahl von konkreten Fortbildungsangeboten finden. Diese lassen sich mit Hilfe eines einfachen, im Folgenden beispielhaft aufgeführten Bewertungsschemas vergleichen (vgl. Beispiel, siehe Tab. 3). Zunächst listet man alle für sich selbst relevanten Bewertungsmerkmale auf und legt in der Rubrik „Gewichtung“ die Bedeutung jedes Kriteriums für sich fest (Skalierung von „0“ = „vollkommen unwichtig“ bis „1“ = „absolut wichtig“). Dann wird jedes einzelne Angebot an Hand der Kriterien bewertet, indem Punktwerte von „0“ = „Entspricht überhaupt nicht meinen Vorstellungen“ bis „10“ = „Entspricht vollkommen meinen Vorstellungen“ vergeben werden. Danach multipliziert man den Punktwert für jedes Kriterium mit dem zugehörigen Gewichtungsfaktor und summiert alle Einzelwerte. Je größer die Summe, desto geeigneter ist das jeweilige Angebot. Das Verfahren hilft dem Zahnarzt, seine Fortbildungsentscheidungen zielgerichtet und objektiv zu treffen. II

Beurteilungsdimensionen		Gewichtung	Angebot 1		Angebot 2	
			Punktwert	Bewertung	Punktwert	Bewertung
Inhalte	Anteil Theorie	0,2	2	0,4		
	Anteil Praxis	0,8	10	8		
	Deckung des Fortbildungsbedarfs	1,0	10	10		
Zeitaufwand	Brutto	0,4	9	3,6		
	Netto	0,7	6	4,2		
	Anreise	0,8	2	1,6		
Kostenaufwand	Fortbildung	0,7	8	5,6		
	Anreise	0,3	3	0,9		
Zusatzleistungen (Unterlagen, Bücher, Videos etc.)		0,2	4	0,8		
		Summe	35,1			

Tab. 3



Den Patienten als Ganzes sehen

Um den Ursachen gesundheitlicher Probleme auf den Grund gehen zu können, muss man auch in der Zahnmedizin den Patienten in seiner Gesamtheit erfassen. Dabei zeigt sich oft ein sehr komplexes Wirkungsgefüge. Daher erfordert der verantwortungsbewusste Umgang mit der Gesundheit des Patienten auch eine ganzheitliche Herangehensweise des behandelnden Zahnarztes, welche wiederum durch eine entsprechende Qualifikation gestützt sein sollte.

| Antje Isbaner

Nach wie vor werden Zahn-, Mund- und Kiefererkrankungen allein auf die handfesten greifbaren Ursachen wie Bakterien, schlechte Zahnpflege oder falsche Ernährung zurückgeführt. So denkt die allein naturwissenschaftlich ausgerichtete Zahnmedizin. Die moderne Zahnmedizin – insbesondere in ihrer komplementärmedizinischen Erweiterung mit Methoden der ganzheitlichen Medizin – bringt ein umfangreiches diagnostisches und therapeutisches Spektrum mit sich. Für die Zahnmedizin bedeutet eine ganzheitliche Betrachtung, dass Mund und Zähne des Patienten nicht als vom übrigen Körper isoliert betrachtet werden. Die Diagnose sollte also – gerade bei chronischen Problemen im Mundraum – über den Lokalisationsort des Symptoms hinaus ausgedehnt werden. Hierzu stehen heute Diagnose- und Therapieverfahren zur Verfügung, die es dem ganzheitlich ausgebildeten Zahnarzt erlauben, diese Zusammenhänge aufzudecken. So zählen zur „Ganzheitlichen Zahnmedizin“ beispielsweise folgende Methoden:

- Akupunktur/Laserakupunktur
- Homöopathie und Phytotherapie
- Neuraltherapie
- Myofunktionelle Therapie
- Ernährungstherapie
- Kinesiologie
- Hypnose

Das Wissen über diese Therapiemethoden können ganzheitlich orientierte Zahnärzte in diversen Fortbildungsinstituten der Zahnärztekammern und Fachgesellschaften erwerben oder aber die zahlreichen Offerten der privaten Anbieter nutzen. Fast unüberschaubar ist das Angebot mit komplementärmedizinischen Behandlungsmethoden von der Homöopathie über die Akupunktur bis zu Bioresonanzverfahren.

Um beispielsweise ein „Qualifiziertes Mitglied“ der GZM (Internationale Gesellschaft für Ganzheitliche Zahn-Medizin e.V.) zu werden, sind Qualifikationskriterien vorausgesetzt, die sich in acht Teile gliedern. Dabei bietet die GZM diese Kurse und Ausbildungen nur teilweise selbst an, sie kooperiert mit verschiedenen kompetenten Partnern. Entsprechend der Interessenschwerpunkte sind die Fortbildungsreihen individuell gestaltbar. Eine Belegung einzelner Kurse ist ebenso möglich wie die Absolvierung eines gesamten Qualifizierungsprogramms. Einen Leitfaden für diese umfangreiche Ausbildung zum Qualifizierten GZM-Mitglied und diverse Adressen von anerkannten Kursanbietern können Sie bei der GZM erwerben.

Durch die unterschiedlichsten ganzheitlichen Diagnose- und Therapieverfahren kann dem Patienten in vielerlei Hinsicht geholfen werden. Beispielsweise ist die Zahnbehandlung für die meisten Menschen noch immer ein sehr unangenehmes Erlebnis und belastet viele Patienten schon beim Gedanken daran.



Abhilfe kann man hier mit Hypnose schaffen. Diese wird aber nicht nur bei der Behandlung von Angstpatienten erfolgreich angewendet, sondern auch bei Patienten mit extremen Würgereiz oder Neigung zu allergischen Reaktionen auf Lokalanästhetika bietet sich diese Methode an. Bei der Behandlung von Schmerzen kann die Akupunktur Erstaunliches leisten. In der Zahnmedizin kommt häufig die Ohrakupunktur zum Einsatz. Sie kann jedoch auch zur unterstützenden Behandlung von Entzündungen eingesetzt werden. Welche Behandlungsmethoden der Zahnarzt nun anwendet, ist ihm und seinen Interessenschwerpunkten überlassen. Es ist jedoch deutlich zu erkennen, dass das Patienteninteresse hinsichtlich minimalinvasiven und alternativen Behandlungsmethoden immer größer wird.

Problematisch bei den praktischen Anwendungen ganzheitlicher Diagnoseverfahren und Therapien in den Zahnarztpraxen ist jedoch bisher die berufsrechtliche Anerkennung der einzelnen Titel und Zertifikate. Sie ist für die verschiedenen ganzheitlichen Fortbildungsmöglichkeiten von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich, eine bundesweite Regelung dazu gibt es bislang nicht. Aus diesem Grund lässt sich dazu hier keine allgemein gültige Aussage treffen, sondern es bleibt nur der Hinweis, sich bei der jeweils zuständigen Kammer zu erkundigen.

Patient im Mittelpunkt

Für den Patienten ist es nur eine Orientierung, ob ein Zahnarzt beispielsweise eine „Zusatzbezeichnung“ oder einen „Tätigkeitsschwerpunkt“ für die Akupunktur aufweisen kann. Für ihn spielt es keine Rolle, sofern der Zahnarzt sein Handwerk beherrscht. Wichtig für den Patienten ist allein, optimal und ohne Nachteile für seine Gesamtgesundheit versorgt zu werden. Eine derartige Behandlung geht weit über die Standards der zahnärztlichen Schulmedizin hinaus. Dem Zahnarzt obliegt deshalb die Verpflichtung, sich mit der ganzheitlichen komplementären Herangehensweise auseinander zu setzen. Auch wenn die Rechtslage eine selbstständige ganzheitliche Diagnose und Therapie nicht zulässt, soll sein Wissen diesbezüglich vielmehr als Unterstützung verstanden werden. Es ermöglicht die Zusammenarbeit in einem komplementären Netzwerk mit qualifizierten Kollegen anderer Fachrichtungen (wie z.B. Allgemeinmediziner, Kinderärzte, Orthopäden, Internisten etc.) mit einer klaren Zielrichtung: die optimale Behandlung des

Patienten. So bietet ein Netzwerk ein vielfach breiteres diagnostisches und therapeutisches Spektrum, als es eine Einzelpraxis leisten könnte und fördert daher die Patientenbindung nachhaltig.

Mit ganzheitlichem Denken zum Erfolg?

Die ganzheitliche Zahnmedizin hat ein großes Potenzial. Integriert in das Behandlungskonzept, bietet sie sowohl dem Zahnarzt als auch dem Patienten durch alternative Behandlungsmethoden ein sehr vielseitiges Anwendungsspektrum. Dennoch sind viele Zahnärzte mit einer Spezialisierung auf diesem Gebiet noch zögerlich. Verglichen beispielsweise mit den Implantologen gibt es für Patienten, die ganzheitliche Zahnmediziner suchen, bisher in den meisten Regionen leider nur wenige Angebote. Dabei ist die ganzheitliche Zahnmedizin als Komplementär-Zahnmedizin zur dentalen Schulmedizin zu verstehen, beide Richtungen ergänzen sich sinnvoll. Besonders in Zeiten des gesteigerten Gesundheitsbewusstseins sind immer mehr Patienten an schmerz- und stressfreien Behandlungsmethoden interessiert und bereit, dafür in den eigenen Geldbeutel zu greifen. So ist es auch für den Zahnarzt sinnvoll, mit der richtigen Marketingstrategie und einem entsprechenden Behandlungskonzept eine ganzheitliche komplementäre Zahnmedizin anzubieten. **II**

ANZEIGE



The advertisement for Dental Excellence features a photograph of a smiling man and woman on the left. On the right, there is a blue square containing the company logo, which consists of a stylized 'd' and 'e' intertwined, with 'dental Excellence' written below it. Below the logo, the website 'www.dentalexcellence.de', email 'info@dentalexcellence.de', and phone number 'Fax +49(0)8382 27583 19' are listed.

Dental Excellence Dienstleistungen für

- Intelligente und profitable Praxis-Shop-Lösungen
- Professionelle Zufriedenheitsstudien Patienten und Mitarbeiter
- Unternehmerischen Erfolg nach dem EFQM Modell



Zertifizierte Fortbildung ...→ Landeszahnärztekammern

Anbieter	Kontakt	Fortbildungstitel/-art	Zielgruppe/Voraussetzung	Termine/Dauer
Fachgesellschaften Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern Referat Fortbildung Wismarsche Str. 304 19055 Schwerin	Tel.: 03 85/5 91 08-0 Fax: 03 85/5 91 08-20 E-Mail: sekretariat@zaekmv.de www.zaekmv.de	dreiteiliger Kurs: Ohr- und Körperakupunktur für Zahnärzte	zahnärztliche Approbation	je 1 1/2 Tage-Kurs Freitag / Samstag
ZFN Zahnärztliches Fortbildungszentrum Niedersachsen Zeißstraße 11a 30519 Hannover	Gabriele König Tel.: 05 11/8 33 91-3 13 Fax: 05 11/8 33 91-3 06 E-Mail: gkoenig@zkn.de www.zkn.de	zweiteiliger Kurs: Zahngesundheit und Ernährung	zahnärztliche Approbation	je ein Nachmittag
Akademie für Fortbildung der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe Auf der Horst 29 48147 Münster	Christel Frank Tel.: 02 51/5 07-6 01 Fax: 02 51/5 07-6 09 E-Mail: Christel.Frank@zahnaerzte-wl.de www.zahnaerzte-wl.de	zweiteiliger Kurs: Homöopathie für Zahnärzte	zahnärztliche Approbation	je 1 1/2 Tage-Kurs Freitag / Samstag
Philipp-Pfaff-Institut Fortbildungseinrichtung der Landes-zahnärztekammern Berlin und Brandenburg GmbH Aßmannshäuser Straße 4-6 14197 Berlin	Yvonne Zwolenski Tel.: 0 30/41 47 25 25 Fax: 0 30/4 14 89 67 E-Mail: yvonne.zwolenski@pfaff-berlin.de www.pfaff-berlin.de	Kurs: Mundakupunktur	zahnärztliche Approbation	Eintageskurs
Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt Große Diesdorfer Str. 162 39110 Magdeburg	Frau Einecke Tel.: 0 3 91/7 39 39 14 Fax: 0 391/7 39 39 20 E-Mail: info@zahnaerztekammer-sah.de www.zahnaerztekammer-sah.de	zweiteiliger Kurs: Ohr- und Körperakupunktur zur Schmerztherapie	zahnärztliche Approbation	je 1 1/2 Tage-Kurs Freitag / Samstag
Bayerische Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Fallstraße 34 81369 München	Renate von Beissel Tel.: 0 89/72 48 01 82 Fax: 0 89/72 48 01 83 E-Mail: fortbildung@blzk.de www.blzk.de	vierteiliger Kurs: Mundakupunktur	zahnärztliche Approbation	je ein Tageskurs
Fortbildungsakademie der Landeszahnärztekammer Sachsen Schützenhöhe 11 01099 Dresden	Petra Kokel Tel.: 03 51/80 66-1 02 Fax: 03 51/80 66-1 06 E-Mail: kokel@lzk-sachsen.de www.zahnaerzte-in-sachsen.de	Ganzheitliche Zahnheilkunde – Der Praxiskurs	zahnärztliche Approbation	Zweitageskurs Freitag / Samstag

Die Tabelle erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit.

Struktur/Aufbau	Referenten	Kosten	Zertifizierung/Titel	Besonderheiten
– berufsbegleitend – 3 Kurse	Dr. W. Wojak	pro Kurs: 200 €	pro Kurs: 14 Punkte	– Kurs wird auch vom Zahnärztlichen Fortbildungszentrum Niedersachsen, der Zahnärztekammer Hamburg und der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe angeboten
– berufsbegleitend – 2 Kurse	van Oost	pro Kurs: 175 €	pro Kurs: 8 Punkte	– umfassende Lebensmittel- und Warenkunde
– berufsbegleitend – 2 Kurse	Dr. Feldhaus	pro Kurs: 386 €	12+4+1 Punkte	– Kurs wird auch vom Philipp-Pfaff-Institut und vom Zahnärztlichen Fortbildungszentrum Niedersachsen angeboten
– berufsbegleitend	Dr. Gleditsch Dr. Markert	insgesamt: 310 €	3+6+1 Punkte	– Schmerz- und immunwirksame Reflextherapie über spezifische Mundschleimhautpunkte
– berufsbegleitend – 2 Kurse	Dr. Bähnmann	pro Kurs: 210 €	pro Kurs: 12 Punkte	– Kurs wird auch vom Philipp-Pfaff-Institut angeboten
– berufsbegleitend – 4 Kurse	Dr. Gleditsch Dr. Hieber Dr. Weise	pro Kurs: 275 €	auf Anfrage	– Kurse finden an verschiedenen Standorten statt
– berufsbegleitend	Dr. Amelunxen Dr. Schulz	insgesamt: 490 €	13 Punkte	– praktischer Arbeitskurs



Zertifizierte Fortbildung ...→ Fachgesellschaften/

Anbieter	Kontakt	Fortbildungstitel/-art	Zielgruppe/Voraussetzung	Termine/Dauer
Fachgesellschaften				
Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Hypnose DGZH e.V. Esslinger Str. 40 70182 Stuttgart	Axel Schöps Tel.: 07 11/2 36 06 18 Fax: 07 11/24 40 32 E-Mail: mail@dgzh.de www.dgzh.de	Curriculum „Zahnärztliche Hypnose und Kommunikation“	zahnärztliche Approbation	Wochenendkurse
Deutsche Gesellschaft für Akupunktur und Neuraltherapie e.V. (Dgfan) Mühlweg 11 07929 Saalburg-Ebersdorf	Dr. Reinhardt Wagner Tel.: 03 66 51/5 50 75 Fax: 03 66 51/5 50 74 E-Mail: dgfan@t-online.de www.dgfan.de	Regulationsmedizin für Zahnärzte	zahnärztliche Approbation	je zweitägiger Kurs
Deutsche Akademie für Akupunktur- und Aurikulomedizin DAAAM Ambazac-Straße 4 90542 Eckental	Tel.: 0 91 26/29 52 10 Fax: 0 91 26/2 95 21 59 E-Mail: akademie@akupunktur-arzt.de www.akupunktur-arzt.de	Curriculum Akupunktur	zahnärztliche Approbation	ca. 2 Jahre
GZM – Internationale Gesellschaft für Ganzheitliche Zahnmedizin e.V. Kloppenheimer Straße 10 68239 Mannheim	Ricarda Stütz Tel.: 06 21/4 82 43 00 Fax: 06 21/47 39 49 E-Mail: info@gzm-org.de www.gzm.org	Qualifiziertes Mitglied der GZM	zahnärztliche Approbation, Mitgliedschaft in der GZM	auf Anfrage
Universität				
PUSH Postgraduale Universitätsstudien für Heilberufe Donau-Universität Krems Kurt-Schumacher-Straße 4 53113 Bonn	Irene Streit Tel.: 02 28/96 94 25-15 Fax: 02 28/46 90 51 E-Mail: info@duk-push.de www.duk-push.de	Master-Programm Biologisch-ganzheitliche Zahnmedizin	zahnärztliche Approbation	5 Semester

Die Tabelle erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit.

Universitäten

Struktur/Aufbau	Referenten	Kosten	Zertifizierung/Titel	Besonderheiten
<ul style="list-style-type: none"> – berufsbegleitend – 6 Kurse – Supervision 	auf Anfrage	<ul style="list-style-type: none"> – insgesamt: ca. 2.200 € – pro Kurs: 425 € (400 € für DGZH-Mitglieder) – Supervision: 640 € 	Zertifikat „Zahnärztliche Hypnose und Kommunikation“	– Kurse werden auch von den Landes Zahnärztekammern Berlin/ Brandenburg und Thüringen angeboten
<ul style="list-style-type: none"> – berufsbegleitend – 10 Kurse 	auf Anfrage	– insgesamt: ca. 980 € (780 € für DgfAN-Mitglieder)	– Fortbildungspunkte sind bei den jeweiligen Landesärztekammern beantragt und werden äquivalent von den Zahnärztekammern anerkannt	– Kurse werden mehrmals im Jahr an verschiedenen Kursorten angeboten
<ul style="list-style-type: none"> – berufsbegleitend – insgesamt 200 Unterrichtseinheiten 	auf Anfrage	insgesamt: ca. 2.000 €	– als Zahnarzt keine Zusatzbezeichnung möglich	– Zusatzbezeichnung „Akupunktur“ für Zahnärzte nicht möglich
<ul style="list-style-type: none"> – berufsbegleitend – 8 Module 	Referenten regional verschieden	Kosten regional abhängig	Zertifizierung zum „Qualifizierten Mitglied der GZM“	GZM veranstaltet Ausbildung und Kurse nur teilweise selbst, arbeiten aber mit kompetenten Partnern zusammen
<ul style="list-style-type: none"> – berufsbegleitend – zwei einwöchige Blöcke sowie Wochenendmodule 	auf Anfrage	ca. 25.000 €	Master of Science Biologisch-ganzheitliche Zahnmedizin	<ul style="list-style-type: none"> – DUK hat in Bonn eigenes Studienzentrum – Abschlussprüfung findet in Krems statt



links

www.gzm.org

Die Homepage der Internationalen Gesellschaft für Ganzheitliche Zahnmedizin e.V. gliedert sich in einen Bereich für Ärzte und Zahnärzte und einen für Patienten. Als interessierter Zahnarzt findet man hier z.B. zahlreiche Fachbeiträge aus dem Bereich der ganzheitlichen Zahnmedizin, ein Diskussionsforum und Informationen zur beruflichen Qualifizierung in diesem Bereich.

www.akupunktur-arzt.de

Der Verein Deutsche Akademie für Akupunktur- und Auri-

kulomedizin e.V. (DAAAM) mit Sitz in München fördert Wissenschaft, Forschung und Fortbildung auf dem Gebiet der Akupunktur und Aurikulo-medicin (spezielle Ohrakupunktur). Die Internetseite bietet neben Auskünften zum Verein selbst ebenfalls getrennte Informationsportale für Patienten und Ärzte, Zahn- und Tierärzte an sowie verschiedene Fortbildungsmöglichkeiten.

www.dgfan.de

Die Deutsche Gesellschaft für Akupunktur und Neuraltherapie e.V. (Dgfan), die auf den zwei wichtigen Säulen der Reflex- und Regulationsmedizin, der Akupunktur und der Neuraltherapie steht, verfügt über eine informative und

übersichtliche Webseite. Als Weiterbildungsportal ermöglicht sie dem Benutzer u.a. schnell den Zugriff auf die für ihn wichtigen Informationen zu den einzelnen Kursen (Inhalte, Kosten, Dozenten etc.).

www.dgzh.de

Die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Hypnose e.V. (DGHZ) hat zum Ziel, die zahnärztliche Hypnose in Praxis, Theorie, Forschung und Weiterbildung zu fördern und über moderne zahnärztliche Hypnose zu informieren. So gibt ihre Homepage einen Überblick über die in Deutschland tätigen Hypnosezahnärzte und Ansprechpartner für interessierte Zahnärzte. Darüber hinaus informiert die Seite

über die zahlreichen Fortbildungsmöglichkeiten.

www.sgzm.ch

Die Schweizerische Gesellschaft für Ganzheitliche Zahnmedizin ist eine Fachgesellschaft der Schweizerischen Ärztesgesellschaft für Erfahrungsmedizin (SAGEM). Die SGZM bezweckt die Förderung der ganzheitlichen Zahnmedizin durch Aus- und Weiterbildung von Zahnärzten und Ärzten und durch Kontakte mit anderen interessierten Organisationen im In- und Ausland. Neben zahlreichen fachlichen Informationen für interessierte Zahnmediziner findet man auf ihrer Homepage auch eine Reihe von Fortbildungsmöglichkeiten und thematisch sortierte Literaturlisten.

gewinnen sie:

Homöopathie und ganzheitliche Zahnmedizin

Ein Leitfaden für den Praktiker und interessierten Laien
Heinz-Werner Feldhaus
Sonntag-Verlag, 3. Auflage
2002, 420 Seiten
59,95 €
ISBN 3830490119

Kurzrezension:

Schädigungen im Gesamtorganismus bedingen vielfältige Auswirkungen in Zahn-, Mund- und Kieferbereich – und umgekehrt. Diese Phänomene der Interdependenz berücksichtigt die ganzheitliche Zahnmedizin. Speziell der Zahnarzt begegnet in seinem Fachgebiet solchen Symptomen. Daher bietet sich gerade für ihn die Homöopathie als komplementäre Therapie und Kooperationsstufe mit dem

Haus- oder Facharzt an. Dieses Buch dient als praktischer Leitfaden der Homöopathie in der ganzheitlichen Zahnmedizin für den Einsatz in der täglichen zahnärztlichen Praxis. Es vermittelt alle Grundlagen und hilft dem Zahnarzt, Wechselwirkungen zwischen Manifestationen in der Mundhöhle und dem Organismus zu erkennen. Die Neuauflage wurde ergänzt durch ein erweitertes Therapiekonzept zur Mobilisations- und Ausleitungstherapie nach Klinghardt und neue Arzneimittel zur Operations- und Nachbehandlung.

→ diesen Monat verlosen wir „Homöopathie und ganzheitliche Zahnmedizin“ von D. Heidemann unter allen Einsendungen des Leserservice (siehe Seite 8)



bücher

Ganzheitliche Zahnmedizin –

Fakten, Wissenswertes, Zusammenhänge
Karlheinz Graf
Sonntag-Verlag,
1. Auflage 2000, 256 Seiten
54,95 €
ISBN 3877581617

Dieser praktische Leitfaden vermittelt Fakten, Wissenswertes und Zusammenhänge der ganzheitlichen Zahnmedizin. Im Zentrum steht dabei die

Analyse und Darstellung des Herd- und Störfeldgeschehens. Ausführlich wird auch auf die Regulationsdiagnostik und die Regulationstherapie eingegangen, die eine Fülle gut nachvollziehbarer Anregungen und Hilfen bietet. Zahlreiche Diagnose- und Therapiebeispiele sowie eine Vielzahl von Abbildungen veranschaulichen die Thematik. Der Autor ist Ausbilder bei der Gesellschaft für Ganzheitliche Zahnmedizin (GZM).

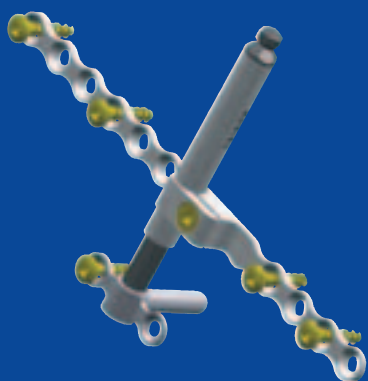
Q-IMPLANT®

- Spaltfreies Einphasenimplantat
- Atraumatisches Vorgehen
- Möglichkeit der prothetischen Sofortversorgung
- Einfache Behandlungsabläufe
- Übersichtliches Instrumentarium
- Extrem geringe Lagerhaltung
- Minimaler Kostenrahmen
- Problemlose Hygienefähigkeit für den Patienten



Q-MULTITRACTOR®

- Modularer Distraktor aus Titan
- Innovative Pin-Basis-Platte
- Hohe Stabilität
- Minimalinvasive Chirurgie
- Für atrophierte Unter- und Oberkiefer



**INNOVATIVE PRECISION
 AND PERFECTION**

HERSTELLUNG UND VERTRIEB : TRINON Tilarsum GmbH
 • GERMANY • 76137 KARLSRUHE • AUGARTENSTR. 1 •
 TEL +49 721 93270-0 • FAX +49 721 24991
 • WWW.TRINON.COM • TRINON@TRINON.COM •

Workshop für den Implantaterfolg

Am 2. Dezember präsentiert DENTSPLY Friadent im Rahmen der 3. Gemeinschaftstagung der Schweizer Gesellschaft für Implantologie (SGI), Deutsche Gesellschaft Implantologie (DGI), Österreichische Gesellschaft für Implantologie (ÖGI) von 9.00 Uhr bis 12.00 Uhr den Workshop „Schnell-Schön-Erfolgreich, Konzepte für Ihren Implantaterfolg“. Erfahrene Implantologen referieren über beschleunigte Behandlungstherapien sowie erstklassige ästhetische Erfolge mit der neuesten Generation an Keramikaufbauten. Gleichzeitig sind Sie eingeladen, Hubert Schwarz, den Reinhold Messner des Radsports, am 1. Dezember 2004 um 19.00 Uhr im Kornhauskeller in Bern kennen zu lernen. Im Alltag, im Beruf und im Sport zählt oft nur eines: innere Stärke, die „power of mind“. Wenn Sie diese Kraft in sich finden, können Sie selbstbewusst

neuen Herausforderungen begegnen und diese erfolgreich meistern. Hubert Schwarz zeigt in seinem Vortrag „Über Grenzen fahren“, wie man an Herausforderungen wachsen kann. Denn er ist der lebende Beweis dafür, dass man durch innere Stärke nahezu jedes Ziel erreichen kann. Jeder Teilnehmer des DENTSPLY Friadent Workshops ist mit einer Begleitung zum Abendprogramm mit anschließendem Dinner im Kornhauskeller eingeladen. Reisen Sie bereits einen Tag früher zur Gemeinschaftstagung an und genießen Sie neben dem exzellenten Vortrag in außergewöhnlichem Ambiente auch das Flair von Bern, der Stadt, die UNESCO zum Welterbe erhoben hat.

**Anmeldung unter Telefon: 06 21/43 02-0 22
 oder per
 E-Mail: Kursorganisation@friadent.de**

DDHV-Fortbildungstagung - News und Updates • 5. März 2005, Forum der Technik des Deutschen Museums, München • Teilnehmende Referenten: Prof. Saxer, Christa Haubensack, Dr. Fuhrmann u.a.
Anmeldung über: DDHV Geschäftsstelle, Dänzergasse 8, 93047 Regensburg, Fax: 09 41/ 56 38 61, E-Mail: apostroph@t-online.de

Seminare zu Abrechnung, EDV und Praxismanagement

PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG bietet im November und Dezember dieses Jahres ein Seminar zu ZE 2005 (programmunabhängig) an. Das Seminar richtet sich an Zahnärzte und beinhaltet die allgemeinen Behandlungsrichtlinien, den Umgang mit den neuen Festzuschüssen, die Leistungsbeschreibung und die Besonderheiten bei der ZE-Abrechnung. Es werden vier Fortbildungspunkte vergeben. Die Teilnahmegebühr beträgt 100,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt.

Termine	04.11.04	13.00 Uhr in Nürnberg	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK
	05.11.04	13.00 Uhr in Nürnberg	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK
	09.11.04	13.00 Uhr in Stuttgart	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK
	10.11.04	13.00 Uhr in Mainz	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK
	10.11.04	13.00 Uhr in Leipzig	Hotel Accento
	11.11.04	13.00 Uhr in Leipzig	Hotel Accento
	11.11.04	13.00 Uhr in Baden-Baden	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK
	12.11.04	13.00 Uhr in Baden-Baden	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK
	16.11.04	13.00 Uhr in Porta Westfalica	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK
	17.11.04	13.00 Uhr in Porta Westfalica	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK
	18.11.04	13.00 Uhr in Hamburg	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK
	25.11.04	13.00 Uhr in München	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK
	26.11.04	13.00 Uhr in München	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK
	29.11.04	13.00 Uhr in Essen	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK
	30.11.04	13.00 Uhr in Essen	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK
	01.12.04	13.00 Uhr in Rostock	Hotel Atrium
01.12.04	13.00 Uhr in Mainz	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK	
03.12.04	13.00 Uhr in Nürnberg	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK	
08.12.04	13.00 Uhr in Berlin	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK	
10.12.04	13.00 Uhr in München	Geschäftsstelle PHARMATECHNIK	

Anmeldung und Informationen zu weiteren Fortbildungsthemen, wie z. B. Qualitätsmanagement oder Patientenbetreuung erhalten Sie bei PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG-Akademie, Dr. Graessner, Münchner Straße 15, 82319 Starnberg unter der Telefonnr.: 0 81 51/44 42-5 00.



Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin – ein voller Erfolg

Am 10./11. September 2004 fand im Leipziger Hotel The Westin das 1. Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin statt. Die Veranstaltung wurde von vier großen implantologischen Praktikergesellschaften, der DGZI, dem BDO, dem BDIZ/EDI und dem D.Z.O.I., unterstützt und hatte von Beginn an bundesweite Bedeutung, denn mehr als 80 % der Teilnehmer reisten aus den alten Bundesländern an. Neben Dr. Helmut Engels/Vorsitzender des BDIZ/EDI waren auch Dr. Rolf Vollmer/Vize-Präsident der DGZI, Dr. Volker Black/Vize-Präsident des D.Z.O.I. und der Präsident der DG MKG-Chirurgie, Prof. Rudolf Reich in Leipzig anwesend.



Eröffnung des 1. Leipziger Forums für Innovative Zahnmedizin durch den Chefredakteur der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis Jürgen Isbaner.



Die wissenschaftliche Leitung des Kongresses hatte Prof. Dr. Becker/Uni Düsseldorf (Bild) gemeinsam mit Priv.-Doz. Dr. Dr. Köhler/Berlin.

| Redaktion

Das von der Oemus Media AG erstmals veranstaltete „Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin“ stand unter dem Thema: „Aktuelle Standards der Knochenregeneration – Knochenangebot und Implantatoberfläche als Erfolgsfaktoren in der Implantologie“. Angesichts des spannenden Programms und der hochkarätigen Referentenbesetzung hatten mehr als 250 Teilnehmer aus dem gesamten Bundesgebiet den Weg nach Leipzig gefun-

den. Die wissenschaftliche Leitung des Kongresses hatten Prof. Jürgen Becker/Düsseldorf und Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen Köhler/Berlin übernommen. Beide verstanden es hervorragend, die Teilnehmer über die Podiumsdiskussion am Freitagabend sowie die Diskussionsrunden im Verlauf des Samstags in die wissenschaftliche Debatte einzubeziehen. Zu den universitären Referenten im Main-Podium gehörten neben den Tagungsleitern u. a. Prof. Kleber/Berlin



Es herrschte großes Interesse an den 40 ausstellenden Unternehmen.



Workshop der Firma curasan mit Arbeit am Schweinekiefer.



DGZI-Präsentationsstand.



Blick ins Podium, Präsentation im 3:1 Format.



Podiumsdiskussion.

(Extraktion vs. Implantation), Prof. Szmukler-Moncler/Basel (FBR-Oberflächen), Prof. Rudolf Reich/Bonn (Sekundärstabilität von Implantaten), Prof. Herbert Deppe/München (Wachstumsfaktoren und Lasereinsatz), Priv.-Doz. Dr. Reiner Mengel/Marburg (Knochenregeneration in der Parodontaltherapie), OA Dr. Frank Lazar/Köln (Knochen distraction), Dr. Dr. Jörg Handschel/Düsseldorf (Knochenbildung durch Osteoinduktion), Dr. Frank-Peter Striessel/Berlin (Membrangesteuerte Knochenregeneration). Von Praktiker-Seite waren u.a. Dr. Winand Olivier/Oberhausen (Schlussfolgerungen aus Implantatmisserfolgen) und Priv.-Doz. Dr. Dr. Eduard Keese/Braunschweig (Implantatoberfläche und Knochenaufbau) vertreten. Hervorzuheben, nicht nur wegen der spektakulären Präsentationsform, wäre noch der Vortrag von Dr. Peter Gehrke/Mannheim (Biotechnologie für beschleunigte Knochenregeneration) sowie der neue Aspekte in der Oberflächendiskussion betrachtende Vortrag von D.Z.O.I.-Vizepräsident Dr. Volker

Black/Germering (Implantation in geringen Knochendimensionen). Ebenso groß wie beim Programm im Main Podium war auch der Zuspruch der Teilnehmer für die Pre-Congress-Workshops der Firmen Nobel Biocare, DENTSPLY Friadent, OSTEOINDUCTAL, BioHorizons und curasan. Das vom BDIZ/EDI am Samstag nachmittag veranstaltete berufspolitische Forum zu Produkthaftung und Regress sowie den Konsequenzen aus der neuen BGH-Rechtsprechung für die Abrechnung in der Implantatprothetik fand ebenfalls großes Interesse. Die Fachgesellschaften waren angesichts der vielen anwesenden Mitglieder mit eigenen Präsentationsständen vertreten und nutzten so die Gelegenheit, die Teilnehmer über ihre Leistungsangebote zu informieren. Insgesamt eine sehr erfolgreiche, fachlich anspruchsvolle und auch für die Zukunft bedeutende überregionale Veranstaltung. Das 2. Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin findet am 09./10. September 2005 ebenfalls im Hotel The Westin statt. ||

Teamm meetings – lästig oder effizient?

Kommt Ihnen das bekannt vor? Teammeetings, an denen nur ein Teil Ihrer Mitarbeiterinnen teilnimmt und diese auch nur halbherzig. Teammeetings, bei denen Sie die Hauptarbeit machen und Ihre Mitarbeiterinnen sich entspannt zurücklehnen. Teammeetings, bei denen sich nur warme Luft bewegt, sonst aber alles beim Alten bleibt.

| Redaktion



Zwei Teilnehmer präsentieren ihre Ergebnisse.

Können Teammeetings überhaupt in einer entspannten Atmosphäre stattfinden und gleichzeitig von allen Teammitgliedern zum Erarbeiten von produktiven Ergebnissen genutzt werden? Dieser Frage gingen zehn Zahnärztinnen und Zahnärzte während eines dreitägigen Intensivworkshops der prd Dentalmanagement GmbH nach. In insgesamt zwölf unterschiedlichen praxisnahen Übungsfällen wurden die Teilnehmer an diese Führungsaufgabe herangeführt, gemeinsam in Kleingruppen wurden die Ergebnisse erarbeitet, dem Plenum anschließend präsentiert und von diesem analysiert und ausgewertet.

Dabei wurden u. a. folgende Themen behandelt:

- Was genau bedeutet Moderation und wie kann dieses Instrument für effiziente Teammeetings genutzt werden?
- Welche Kernelemente liegen der Aufgabe des Moderators zu Grunde?
- Was bedeutet Führung in diesem Zusammenhang und wie kann man durch wirkungsvolle Kommunikation die Brücke zwischen den unternehmerischen Zielen des Praxisinhabers, der Praxisinhaberin und den Zielen der Mitarbeiterinnen schlagen und dennoch in einem wertschätzenden Miteinander produktive Praxisergebnisse erreichen und vor allem festigen?
- Welche Hilfsmittel, Werkzeuge sind probate Helfer, um das moderierte Teammeeting erfolgreich zu gestalten und welche Regeln sind zu beachten, um die Veranstaltung zum Erfolg zu führen?
- Wie kann man gleichzeitig der Rolle als Modera-

torIn und als UnternehmerIn gerecht werden und wie geht man mit Konflikten um, die innerhalb des Teammeetings entstehen oder seit längerem im Team schwelen?

- Und schließlich: Wie kann man Aufgaben delegieren, sodass die Teammitglieder nach und nach selbstständig Moderationsaufgaben übernehmen und den Praxisinhaber/die Praxisinhaberin entlasten?

Für die zehn Teilnehmer dieses Workshops stellten sich diese drei Tage als eine nachhaltige Auseinandersetzung mit diesen und weiteren relevanten Themen dar. Durch ausführliche und intensive Diskussionen wurden die Inhalte erarbeitet und vor dem aufmerksamen Plenum präsentiert. In diesem geschützten Rahmen hatte so jeder mehrmals die Gelegenheit, seine Moderationskenntnisse zu vertiefen, zu überprüfen und auf seine individuellen Praxisbedingungen abzustimmen. Der Umgang mit Hilfsmitteln wie Flipchart, Metaplankarten, Agenden und Teammeetingprotokollen verhalf den Teilnehmern zu einer Einschätzung, was in ihrer jeweiligen Praxis zu einem zukünftigen Gelingen der Teammeetings beitragen könnte. Und vor allem wie sie mit Hilfe dieser Moderationswerkzeuge ihre Mitarbeiterinnen zu Beiträgen liefernden und aktiven Teilnehmerinnen von Teamsitzungen motivieren können, die die jeweiligen Projekte verstanden und im Sinne der Praxisinhaberin, des Praxisinhabers auch umsetzen können. ||

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 8.

kontakt:

prd GmbH Dentalmanagement
Dagmar Charbonnier
Klaus Schmitt-Charbonnier
Mozartstraße 45 b
55271 Stackeden-Elshem
Tel.: 0 61 36/7 61 99 10
Fax: 0 61 36/7 61 99 11
E-Mail: info@prdgmbh.com

1st GC Forum

Funktionelle Ästhetik und ästhetische Funktionalität

Dentale Prothetik ist ein Gemeinschaftsprodukt – und je besser die Teamarbeit zwischen Zahnarzt, Zahntechniker und Patient, desto harmonischer fällt die spätere Restauration aus. Unter dem Motto „Kommunikation in Ästhetik“ fand Mitte September das 1st GC Forum in Köln statt. Mehr als 270 Kliniker, Techniker und Werkstoffkundler aus zehn europäischen Ländern informierten sich über naturidentische und funktionell-anatomische Zahnästhetik sowie effizientes Teamwork.

| Redaktion



Der erste Team-Kongress der Dental Care Company GC EUROPE bot viele neue Anregungen, fruchtbare Diskussionen und einen kollegialen Austausch.



Alle Referenten des 1st GC Forums.

Empfinden Sie das Aussehen Ihrer Zähne als ein Problem? – Für Prof. Kern steht diese Frage im Anamnesegespräch an erster Stelle. Denn unter Ästhetik bzw. Schönheit versteht jeder etwas anderes – je nach Kulturkreis, Persönlichkeit und Alter begann der Universitätsprofessor sein Einstiegsreferat in Köln. Zahnärzte sollten daher wissen, welchen ästhetischen und auch funktionellen Anspruch dieser im Einzelfall hat: „Denn für die Patienten steht häufig nicht die Ästhetik an erster Stelle, sondern die Haltbarkeit der Versorgung.“ Nicht überbewerten sollte man als Anwender auch seine eigenen Vorstellungen von Ästhetik sowie die fachlichen Standardrichtlinien, denn hierbei gebe es auch einige überholte Regeln. So habe z.B. eine aktuelle Studie gezeigt, dass es keine geschlechtsspezifische Korrelation bei den unterschiedlichen Zahnformen gibt. ZTM Stefan Schunke sprach anschließend „vom Idealen und Realen, von Wünschen und Vorhersehbarem“. Für den Vizepräsidenten der Deutschen Gesellschaft für Ästhetische Zahnheilkunde (DGÄZ) ist Ästhetik das, was als schön empfunden wird – und somit immer subjektiv. Gleichzeitig hänge die Ästhetik aber auch stark mit der Funktion der Zähne zusammen. Schunke: „Die Schneidekanten der Frontzähne sind ja nicht einfach zufällig so transluzent aufgebaut, sie haben ja auch eine bestimmte Funktion!“

„Konkurrenz? Nein wir arbeiten im Team!“

Seit 15 Jahren diskutieren Dr. Guiseppa Allais und ZTM Walter M. Gebhard erfolgreich über die Wünsche und Erwartungen ihrer Patienten, aber auch über die klinischen Möglichkeiten – und das über eine größere räumliche Distanz. So hat der Italiener seine Praxis in Turin, während der Zahntechniker im eigenen Labor in Zürich arbeitet. Dr. Allais: „Ohne echtes Teamwork, übereinstimmende Denk- und Arbeitsweisen sowie ein schlüssiges Ästhetikkonzept würde das nicht funktionieren! Bei unseren Planungen berücksichtigen wir zunächst die biologischen Werte, dann kommt die Langzeitprognose und dann die Möglichkeiten einer späteren Re-Intervention.“ Ein Gleichgewicht zwischen biologischen Kosten und ästhetischen Resultaten würden sie oft nur durch einen Mix unterschiedlicher Behandlungsoptionen erzielen. Der Schweizer Zahntechniker bekommt manchmal sogar das Studienmodell für eine direkte Versorgung ins Labor geschickt, um für seinen Kollegen ein realistisches Wax-up zu machen. Konkurrenzgefühle? „Nein. Es wird immer öfter passieren, dass auch der Zahnarzt in seiner Praxis sehr gute ästhetische Restaurationen erstellt; wenn wir wirklich im Team arbeiten, dann ist da keine Konkurrenz und immer noch genügend zu tun“, sagt Gebhard überzeugt.

Spezielle Präparation durchs Mock-up

Dr. Galip Gürel, Gründer und Vorsitzender der türkischen Akademie für Ästhetische Zahnheilkunde (EDAD), zeigte den Kongressteilnehmern des 1st GC Forums anhand mehrerer Patientenfälle aus seiner Praxis in Istanbul beeindruckende Präparationstechniken. „In bereits einer Stunde können wir nicht nur die Zähne des Patienten verändern, sondern manchmal auch sein Leben! Damit nachher nichts schief läuft, müssen wir uns mit ihm vorher in kleinen Abstimmungsprozessen über das Ergebnis einigen.“

Im ersten Kommunikationsschritt zeigt der Diplomat of the American Board of Esthetic Dentistry seinem Patienten anhand eines Mock-ups zunächst, was überhaupt möglich ist und wie die Behandlung seine Zähne, sein Lächeln und auch seinen Biss verändern kann. Im zweiten Schritt folgt das Wax-up – das wiederum nur gelinge, wenn die Kommunikation zwischen Zahnarzt und -techniker stimmt. In der nachfolgenden Abstimmungsphase diskutiert Dr. Gürel mit dem Patienten anhand des therapeutischen Provisoriums die Details und stimmt mit ihm u.a. Farbe, Bisslage, Okklusion, Phonetik und Lippenstellung ab.

„Ich habe festgestellt, wenn ich das Mock-up bzw. das Provisorium im Mund des Patienten belasse und einfach hindurch präpariere, dass ich dann fast automatisch weniger Zahnhartsubstanz entferne. Häufig berühre ich die Oberfläche bzw. die Schneidekanten überhaupt nicht!“, so der türkische Zahnarzt.



Dr. Galip Gürel, Gründer und Vorsitzender der EDAD, zeigte anhand mehrerer Patientenfälle beeindruckende Präparationstechniken.

„Zahnästhetik in der dritten Dimension“

Doch was nutzt eine perfekte Abstimmung zwischen allen Beteiligten ohne überzeugende Werkstoffe? Das Düsseldorfer Team Dr. Gernot Mörig und ZTM Michael Brüsich diskutierte daher neue und bewährte Materialien für eine „Ästhetik mit System“. Ihre Streitfrage lautete zunächst: Komposit oder Keramik? Für Dr. Mörig ist dies bei den unterschiedlichen Langzeitprognosen der Materialien immer auch eine ethische Frage. Aber: „In der Praxis muss es manchmal auch einfach zügig gehen.“ Sein persönlicher Tipp: Wenn man das Hybridkomposit GC Gradia Direct direkt aus der Spritze kurz zwischen Daumen und Zeigefinger dreht, gebe es keine Einschüsse und Blasen mehr.

Basierend auf mehr als 15 Jahren gemeinsamer klinischer und labortechnischer Erfahrung zeigten die beiden dann in einer faszinierenden, förmlich greifbaren 3-D-Dia-Show „perfekte Zahnästhetik in der dritten Dimen-



Dr. Gernot Mörig und ZTM Michael Brüsich arbeiten seit mehr als 15 Jahren „mit System“ zusammen.

sion“. Step-by-Step demonstrierte ZTM Brüsich diverse Kombinationsmöglichkeiten der Verblendsysteme GC Gradia und GC Initial: „Uns ist es langsam egal, welche Gerüste wir verwenden. Das sichtbare Ergebnis ist immer gleich, und wir erzielen perfekte naturalanaloge Ästhetik.“ Sein Geheimrezept lautet: „Hochfluoreszierende Transpamasse direkt auf das gesamte Dentin geben – eben so, wie die Natur es uns vormacht.“

Die neuen Werkstofftrends: Zirkon und Titan

Die beiden Teamvorträge am Nachmittag widmeten sich den neuesten Werkstofftrends: So referierten Dr. Jan Hajtó und ZT Hubert Schenk über anspruchsvolle Zirkonarbeiten. Für die beiden Münchner hat das ideale ästhetische Gerüstmaterial folgende Eigenschaften: es kann eingefärbt werden, besitzt unterschiedliche Transparenzgrade und ist vor allem stabil und wirtschaftlich. „Im Vergleich zur Metallkeramik brauche ich bei Zirkonoxid nichts weiter zu beachten, als dass ich inzisal keine spitzen Kanten stehen lassen darf.“

Der Zahntechniker lobt dagegen vor allem die Möglichkeit, das opake Material einzufärben, denn so ließe sich das ästhetische Potenzial komplett ausschöpfen: „Immerhin möchte ich abends mit dem Gefühl nach Hause gehen, dass ich nicht nur Kronen und Brücken, sondern Zähne hergestellt habe!“

Dr. Jan Kielhorn aus Oppenheim und der Mainzer ZTM Klaus Schnellbacher zogen in ihrem Vortrag „Einheit in der Vielfalt“ zum Werkstoff Titan Stellung. Anhand von anschaulichen Fallbeispielen und Videosequenzen stellten die Implantologiespezialisten ihr erprobtes Konzept mit intraoraler Klebetechnik, Galvanoforming und CAD/CAM-gefrästen Titanlegierungen vor. „Ästhetik in der Implantologie hat auch sehr viel mit einem spannungsfreien Sitz, Passungspräzision und einem hohen Elastizitätsmodul zu tun. Und auf Titan kann ich mich in dieser Hinsicht verlassen“, sagt Schnellbacher.

Je mehr der Patient für seine Zähne selber investieren muss, desto kritischer, preis- und qualitätsbewusster werde er, so Dr. Kielhorn in Köln: „Letztlich wird er mehr auf die Materialauswahl einwirken. Haltbarkeit, Komfort und Ästhetik sind die Größen, an denen er unsere Arbeit messen wird. Denn nicht nur die optimale Kommunikation, sondern auch die richtigen Materialien führen zum Erfolg. Das ist wie beim Kochen.“ ||

Point Seminars startet neues Kursprogramm

In diesen Tagen erscheint das brandneue Kursprogramm der Point Seminars GmbH. Zum ersten Mal stellt Piet Troost sein Point-Team aus dem Point-Center als Referententeam vor. Das Programm konnte dadurch um hochaktuelle Themen wie Ästhetik, Endodontie und Implantologie erweitert werden.

| Piet Troost, Zahnarzt-Trainer

Herr Troost, Sie sprechen in Ihrem neuen Kursprogramm vom neuen Point-Konzept. Was meinen Sie damit?

Meine Kollegen Dr. Hubert Amschler, Dr. Harald Streit und Dr. Dr. Claus Neckel und ich entwickeln das Point-Konzept ständig weiter. Ziel ist ein umfassendes Total Quality Management, mit dem sich die Zahnärzte und Zahntechniker ab September 2005 zertifizieren lassen können. Die Philosophie von Point richtet sich dabei ausschließlich nach den Grundbedürfnissen unserer Patienten. Und diese heißen: langlebig, unsichtbar und bezahlbar.

Uns geht es nicht um „Qualität um jeden Preis“, denn damit ignoriere ich einen der wichtigsten Faktoren in der Zahnmedizin von heute und morgen: die Ökonomie. Das Point-Konzept realisiert hohe Qualität zu bezahlbaren Preisen.

Wie wollen Sie das schaffen, welche Strategien haben Sie, dies zu erreichen?

Wir arbeiten seit vielen Jahren intensiv daran, die gesamten Arbeitsabläufe in der Zahnarztpraxis zu verbessern. Die größten Zeitfresser befinden sich außerhalb des Patientenmundes. Aufdeck- und Abdeckzeiten der Assistenz, die Ergonomie am Behandlungsstuhl, farbcodierte Trays bis hin zur vierhändigen Techniken am Mund sind wesentliche Erfolgsfaktoren, mehr Qualität in kürzerer Zeit zu schaffen. Wir haben in verschiedenen Pilotpraxen Zeitmessungen durchgeführt. Wir wollten es zunächst selber nicht glauben, aber in einer gewöhnlichen Präparationssitzung für

eine dreigliedrige Brücke ist mit dem Point-Konzept eine Zeiteinsparung von bis zu 41% Prozent möglich. 41% Prozent! Wir erkannten allzu deutlich, dass viel Zahnärzte die Möglichkeiten einer konsequenten Praxisorganisation bei weitem nicht ausschöpfen. Diese Erkenntnisse fließen alle in unsere Point-Seminare ein, sodass der Zahnarzt sofort davon profitieren kann.

Was sollte Ihrer Meinung nach der Zahnarzt tun, um dieselben Effekte in seiner Praxis zu erzielen?

Einer der größten Einsparpotenziale für den Zahnarzt ist sein Diagnose- und Therapiekonzept. Allein die Umstellung auf die klassische Quadrantensanierung – im Sinne von Prof. Motsch – erspart dem Zahnarzt über 38.000 Euro pro Jahr! Das muss man sich auf der Zunge zergehen lassen. In unseren Seminaren stellen wir leider fest, dass keine drei Prozent (!) der Zahnärzte eine Vorgehensweise in Quadranten konsequent umsetzen. Hier liegt einer der größten Einsparmöglichkeiten für die Zahnarztpraxis. Doch viel wesentlicher ist der Effekt bei unseren Patienten: weniger Termine, effektivere Behandlung und vor allem ein zielorientierter Behandlungsplan.

Was verstehen Sie unter einer zielorientierten Patientenführung genau?

Ohne Konzept repariere ich als Zahnarzt lediglich. Die Behandlungsplanung und somit die Terminplanung werden von der



Piet Troost,
Zahnarzt-Trainer

Mehrzahl der Zahnärzte lediglich defektbezogen durchgeführt. Dadurch entsteht das Phänomen, was wir „Patienten-Hamsterrad“ nennen: der Patient ist nie fertig! Ständig werden einzelne Zähne repariert. Viel zu wenige Zahnärzte diskutieren gemeinsam mit dem Patienten eine Gesamtbehandlung und definieren mit ihm ein zeitliches und zahnmedizinisches Ziel: die Mundgesundheit. Damit nehmen viele Zahnärzte unbewusst dem Patienten jede Chance, sich auf ein Ende der Therapie freuen zu können.

Mit unserem Diagnostik-Bogen von Point geben wir dem Zahnarzt ein Hilfsmittel an die Hand, mit dem er lösungsorientiert den Patienten durch die verschiedenen multidisziplinären Behandlungsphasen begleiten und führen kann. Es gibt aus unserer Erfahrung keine bessere Motivation für den Patienten, als ein Ziel zu haben: mundgesund ein Leben lang!

„Der Erfolg einer Zahnarztpraxis hängt zu 99 Prozent vom Praxisleiter selbst ab!“

Herr Troost, gilt das denn wirklich für alle Patienten? Viele können sich doch eine Gesamtbehandlung gar nicht leisten?

Dieses Argument hören wir in jedem Seminar. Es wird immer dann vorgeschoben, wenn ich als Zahnarzt nicht gerne die Verantwortung für meine Praxissituation übernehmen möchte. Dann ist gerne der Standort, die Politik oder die Patientenstruktur Schuld. Wir alle wissen es und jeder Laborleiter kann dies bestätigen, da er mit seinen Kunden die verschiedensten Praxisprofile vergleichen kann: der Erfolg einer Zahnarztpraxis hängt zu 99 Prozent vom Praxisleiter selbst ab!

Können Sie dazu Beispiele nennen?

Es gibt inzwischen zu viele Praxen und Labore in Deutschland, die bereits das Point-Konzept mit vollem Erfolg umgesetzt haben. Und es werden immer mehr. Der Er-

folg einer Zahnarztpraxis hängt nicht primär davon ab, wo diese ihren Standort hat. Es ist falsch, zu behaupten, man habe nicht die richtigen Patienten. Und der Glaube, je mehr Schwerpunkte auf dem Praxisschild stehen, desto mehr Erfolg stellt sich ein, ist ein Irrglaube. Die größte Freude für mich sind die vielen Briefe, Faxe oder persönlichen Gesprächen mit Kollegen, die es geschafft haben, mit dem Point-Konzept ihre Praxis- und Laborsituation entscheidend zu verbessern. Egal ob neue oder alte Bundesländer. Egal ob Großstadt oder Dorf.

Was sollte also Ihrer Meinung nach der Zahnarzt zuallererst tun?

Entscheidend ist, dass ich als Praxisleiter meine Ethik und Grundwerte in der Zahnmedizin in meiner Praxis wirklich durchsetze. Und zwar gemeinsam mit meinem Team und gemeinsam mit meinen Patienten. Dazu braucht es ein Umdenken, viel Kraft und Durchsetzungsvermögen. Oftmals stellen unsere Seminare lediglich den Stein des Anstoßes dar. Viele Zahnärzte werden sich auf unseren Seminaren wieder bewusst, wie viel sie selbst verursachen können, wie viel sie aktiv in ihrer Praxis gestalten können. Und hier unseren Beitrag zu leisten, treibt uns mit Point-Seminars an. Zahnärzten und Laborleitern zu einem höheren Level zu verhelfen, sie zu unterstützen, tatsächlich mehr nachhaltigen Erfolg zu haben, das ist unsere Leidenschaft!

Wenn man die aktuelle Situation in Sachsen, Thüringen und nun auch Sachsen-Anhalt betrachtet, so kämpfen die Zahnärzte mit enorme Punktabwertungen für das vierte Quartal. Viele Praxen haben vor, deshalb deutlich weniger zu behandeln und den Urlaub auszudehnen. Wie stehen Sie dazu?

Tatsächlich hören auch wir von dramatischen Szenen. Sogar Personal wird gekündigt. Dies ist ein katastrophales Signal! Es zeigt auf jeden Fall, dass viel zu viele Zahnärzte noch ausschließlich am Tropf der KZV hängen. Gerade diese Kollegen – die fast nicht oder gar nicht abdingen – haben besonders unter dieser Punktabwertung zu leiden. Wenn dann noch die Praxis finanziell angespannt ist, beginnt ein Teufelskreis. Die Chancen liegen in der Zahnmedizin selbst! Gerade gestern in Leipzig konnten wir diese politische



Situation mit vielen Kollegen diskutieren. Ein sehr erfolgreicher Laborleiter aus Leipzig konnte mir auch bestätigen: die Zahnärzte, die das Point-Konzept bereits erfolgreich umsetzen, sind von dieser Punkteabwertung am wenigsten betroffen. Durch die patientenorientierte Beratung und Therapieplanung haben sie sich schon eine Struktur aufgebaut, die sie immer unabhängiger von den berufspolitischen Höhen und Tiefen macht. Und das ist doch der Weg! Im vierten Quartal den Urlaub zu verlängern, ist die völlig falsche Reaktion. Jetzt ist die beste Zeit, sein Praxiskonzept zu überdenken, neue Ziele für 2005 zu setzen. Wir sehen, wie dankbar unsere zahlreichen Praxistipps auf der PRAXIS TREND 2005 aufgenommen werden.

Welche Botschaft haben Sie also für die Zahnärzte?

Die Botschaft an die Zahnärzte lautet: stellen Sie sich strategisch auf! Bilden Sie Expertenteams mit zahnärztlichen Kollegen. Heute stellt sich nicht mehr die Frage, ob der Zahnarzt selbst implantiert oder implantieren lässt. Er muss Implantate anbieten können. Er muss sie in seinem Behandlungsprogramm haben. Und zwar besser ab morgen als erst nächstes Jahr. Die Nachfrage entsteht nur durch das Angebot. Was ich nicht anbiete, wird auch nicht verlangt. Dies gilt ebenso für die Vollkeramik. Deutschland hinkt auch mit Veneers und Vollkeramikronen gegenüber USA und Japan deutlich hinterher. Keine Implantate im Programm zu haben, keine Veneers anzubieten, heißt den Kopf in den Sand zu stecken. Die Zeit ist reif. Wer diese Möglichkeiten in sein Behandlungsspektrum aufnimmt, wer sich die Zeit nimmt, seinen Patienten diese fantastischen Lösungen zu zeigen, wer den Mut hat, seine Patienten auf eine Gesamtbehandlung zu beraten, wer dazu die Kompetenz und das richtige Therapiekonzept hat, der wird dauerhaften Erfolg verursachen. Egal, wie der BEMA-Punkt steht, egal wie viel Einwohner sein Dorf hat. Freuen wir uns also, welche neuen Möglichkeiten die aktuelle Zahnmedizin uns bietet! Freuen wir uns auf die Festzuschüsse, die unseren Patienten den Weg zur multidisziplinären Zahnmedizin wesentlich erleichtern werden.

Wir freuen uns, jetzt mit dem neuen Kursprogramm der Point Seminars GmbH genau diese Entwicklungen aufzuzeigen und die qualitätsorientierten Zahnärzte und Laborleiter bei ihrem persönlichen Weg in eine neue Zahnmedizin zu unterstützen!

Vielen Dank für das Gespräch. ||

W&H-INVESTITIONSFÖRDERUNG

... aus aktuellem Anlass verlängert!

Denn jetzt ist sie Realität – die DIN-Norm für Kleinsterilisatoren.



Lisa Das ist sparsame Spitze! Lisa, der Dampfsterilisator Klasse B zum sicheren Sterilisieren von hohlen, verpackten, festen und porösen Produkten nach den Anforderungen der Europeanorm EN 13060-1/2 gibt es zum attraktiven Aktionspreis.

Aktion verlängert bis 31.12.04

INVESTITIONSFÖRDERUNG
Lisa MB 17 € 5.990,--*)

Aktionspreis € 5.400,--

SIE SPAREN € 590,--



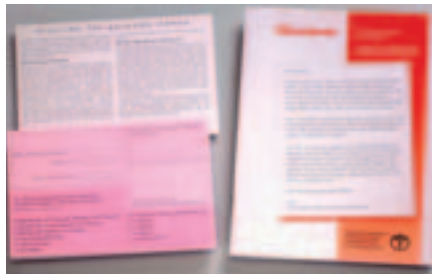
DEUTSCHLAND

W&H Deutschland GmbH & Co.KG
Raiffeisenstraße 4, D-83410 Laufen/Obb.
Telefon: 0 86 82/89 67 -0, Telefax: 0 86 82/8967 - 11
office.de@wh.com, wh.com

Neues Infoset zur Kariesprophylaxe bei Kindern

Einer Studie zufolge tritt bei etwa 20 Prozent der Kinder in Deutschland Karies nach wie vor sehr stark auf. Zur Unterstützung bei der verstärkten Aufklärung stellt die Informationsstelle für Kariesprophylaxe des Deutschen Arbeitskreises für Zahnheilkunde Zahnärzten und Prophylaxekräften jetzt ein neues Infoset zur Verfügung, mit dem auf den einzelnen Patienten ausgerichtete Empfehlungen zur Fluoridzufuhr gegeben werden können. Das Set besteht aus einem Block mit 50 Fluorid-Empfehlungs-Fahrplänen und 15 Patientenbroschüren „Elternbrief“.

Auf den Fluorid-Fahrplänen können gezielte Fluorid-Zufuhrempfehlungen angekreuzt und dem Patienten mit nach Hause gegeben werden. Wegen der nachgewiesenen guten lokalen Wirkung von Fluorid sind fluoridiertes Speise-



Der Abreißblock mit 50 Fluorid-Fahrplänen für individuelle Fluoridzufuhr-Empfehlungen und 15 Patientenbroschüren „Elternbrief“.

salz und Zahnpasta mit Fluorid an erster Stelle aufgeführt. Des Weiteren können Empfehlungen für Fluorid-Spüllösungen, Fluorid-Gelee und weitere Mundhygienemaßnahmen gegeben werden. Die Rückseite der Empfeh-

lungskarten enthält für Patienten interessante Informationen über die Bedeutung und Wirkung von Fluoriden. Antworten auf in der Praxis häufig gestellte Fragen zur Vermeidung von Karies, zur richtigen Zahnpflege, zahngesunden Ernährung, zur Wirkung von Fluoriden und zur Vorsorge und Kontrolle allgemein gibt auch die neue Patientenbroschüre „Elternbrief: Rund um Zähne und Mund – Fragen und Antworten zur Kariesvorbeugung“. Sie spricht gezielt Eltern an und gibt ihnen Tipps, wie sich Karies bei Kindern vom ersten Zahn an vermeiden lässt.

Das Karies-Infoset kann kostenlos angefordert werden bei der Informationsstelle für Kariesprophylaxe, Postfach 13 52, 64503 Groß-Gerau, Tel.: 0 61 52/8 14 66, Fax: 0 61 52/8 17 88, E-Mail: daz@kariesvorbeugung.de

Prophylaxe für qualitätsorientierte und zukunftsweisende Zahnmedizin

In einer Zeit von massiven Änderungen im Gesundheitswesen und der Hinwendung zu einer präventionsorientierten zahnärztlichen Berufsausübung, kommt keine Praxis mehr umhin, sich mit der Integration und Organisation von Prophylaxeleistungen zu befassen. Patienten stellen heute weitaus höhere Anforderungen an die Leistungen einer Zahnarztpraxis und an das gesamte Praxisteam als früher. Prophylaxe stabilisiert nicht nur die ökonomische und betriebswirtschaftliche Seite des Unternehmens Zahnarztpraxis, sondern ist gleichermaßen Voraussetzung für eine qualitätsorientierte und zukunftsweisende Zahnmedizin. Dazu bietet Dr. Herbert Michel mit seinem Buch „Strukturierte Prophylaxe“ ein schlüssiges und einfach umsetzbares Konzept an. Das Buch beinhaltet alle Themenbereiche von den Wissensgrundlagen präventiver Oralmedizin über die Kunst des Miteinanders und der Motivation, der Umsetzung der individuellen Prophylaxe in der Praxis bis hin zu den logisch strukturierten Behand-

lungssitzungen bei Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen. Der in 25 Jahren praktizierter Prophylaxe erfahrene Autor beweist dies sprachlich elegant und unterstützt durch hilfreiche Tabellen, steuerliche Ratschläge, fachgesellschaftliche Stellungnahmen und Anleitungen sowie einem umfangreichen Sachregister. Dieses Buch eröffnet neue Dimensionen sowohl im Bereich der Prophylaxe als auch im Bereich der Praxisführung.



Strukturierte Prophylaxe – Ein Praxis-konzept für das zahnärztliche Team

Dr. Herbert Michel, 512 Seiten

Preis: 149,50 €, ISBN 3-9808654-0-1

**Bestellung: Helix Verlag
www.strukturierte-prophylaxe.de
Fax: 0 89/58 73 22**

Emnid-Umfrage zum Prophylaxe- und Mundpflegeverhalten

Anfang September wurden in Berlin die Ergebnisse einer von Colgate und der Bundeszahnärztekammer beauftragten repräsentativen Emnid-Umfrage vorgestellt. Insgesamt 1.065 Menschen zwischen 20 und 65 Jahren wurden im Juni 2004 befragt. Gesundheitsvorsorge, so bestätigt die Umfrage eindeutig, steht in Deutschland hoch im Kurs, wenn es ums Wohlfühlen und um Lebensqualität geht. Gesunde und gepflegte Zähne sind aufs Engste mit dem persönlichen Wohlergehen verbunden. Die Frauen sind in der Zahnpflege vorn und die Befragten aus Ostdeutschland sind besser über Zahnreinigungs- und Prophylaxeangebote informiert. Deutschlands Zahnärzte genießen Patientenvertrauen: Sorgfältige Arbeit wird von 87 Prozent der Befragten ihrem Zahnarzt bestätigt. Auch die Information durch den Zahnarzt wird mit 87 Prozent gelobt. Gute Betreuung (83 Prozent) und fachliche Kompetenz (81 Prozent) werden positiv bewertet. Wenn es um Beratung zur Zahngesundheit geht, um richtige und notwendige Be-



handlung der Zähne, sind Zahnmediziner für 90 Prozent der Deutschen die glaubwürdigsten Informationsquelle.

Zukunftsperspektive: Patienten, so zeigte die Umfrage, erwarten und fordern von ihren Zahnärzten umfassende Beratungs- und Prophylaxeleistungen – gerade durch die steigenden Eigenkostenanteile in der zahnmedizinischen Versorgung. 38 Prozent der Befragten sind bereit, künftig mehr in ihre Zahngesundheit zu investieren. Jedoch schränkten fast ein Viertel der Befragten auf Grund der Praxisgebühr ihre Zahnarztbesuche ein.

Weitere Informationen zur Studie und Ergebnisse unter: www.rundum-zahngesund.de

Tinnitus-Behandlung mit CMD-Therapie

Wirksame und gesicherte Behandlungsmethoden gegen die störenden Ohrgeräusche gibt es wenige. In einigen Fällen kann eine zahnärztliche CMD-Therapie eine Entlastung bringen. Für einen Behandlungserfolg ist jedoch das rechtzeitige Eingreifen des Zahnarztes von Bedeutung.

| Dr. med. dent. Christian Köneke

Der Tinnitus wird heute als Symptom anderer Erkrankungen und nicht als eigenständige Erkrankung gesehen. Er ist einer Informationsverarbeitungsstörung im Gehirn begleitet von einer individuell geprägten emotionalen Reaktion. Es wird der subjektive (z.B. zervikaler) vom objektiven Tinnitus unterschieden. Für die Zahnmedizin im Rahmen einer CMD-Therapie ist der subjektive (non-auditorische)

Tinnitus relevant, der meist nur vom betroffenen Menschen wahrgenommen wird. Auch radiologische Auffälligkeiten im Sinne von aberrierenden AICA-Schlingen am Kleinhirnbrückenwinkel konnten in Bezug zum Tinnitus gesetzt werden. Die Behandlung der subjektiven Ohrgeräusche muss sich einerseits an der Ursache, andererseits am Zeitverlauf und dem Schweregrad orientieren. Für die einzuschlagende Therapie



Abb. 1: Ausgangs-Situationsmodell HIKP frontal.



Abb. 2: Ausgangs-Situationsmodell HIKP links.



Abb. 3: Ausgangs-Situationsmodell HIKP rechts.



Abb. 4: Registrierung der vorläufigen Zentrik mit Beauty-Pink-Wachs als Konstruktionsbiss in der gewünschten Höhe.



Abb. 5: OK-Schiene links: der Freierbereich wird durch einen Sattel zur besseren Dekompression des Kiefergelenkes ersetzt.



Abb. 6: Oberkiefer-Schiene in situ.

muss nach akutem, subakutem und chronischem Tinnitus unterschieden werden. Bei akutem Tinnitus besteht durch die Behandlung die Möglichkeit einer vollständigen Beseitigung oder einer deutlichen Minderung seiner Lautstärke, bei chronischem Tinnitus ist dieses Ziel jedoch nur selten zu erreichen. Zahnärzte stehen einem CMD-bedingten Tinnitus oft ohnmächtig gegenüber, da die Mehrzahl der Betroffenen bereits einen chronifizierten Tinnitus vorweist. Generell gilt die Einstellung, dass der zahnärztlich-physiotherapeutischen Behandlung des Tinnitus mit Vorsicht begegnet werden sollte, da keine kontrollierten klinischen Studien vorliegen. Es gibt keine gesicherten Studien, die einen erhöhten Zusammenhang zwischen Tinnituspatienten und CMD-Patienten belegen. Umgekehrt weisen ein Großteil der Tinnitus-Patienten zusätzlich Auffälligkeiten im Sinn einer CMD-Symptomatik auf. Generell gilt für die Zahnmedizin, dass Patienten, bei denen sich während einer zahnärztlichen manuellen Funktionsdiagnostik der Tinnitus in seiner Qualität verändert, Hoffnung auf Besserung durch eine CMD-Therapie bestehen darf. Ein solches Fallbeispiel soll vorliegend geschildert werden.

Anamnese

Der 59-jährige Patient stellte sich erstmals Mitte April 2004 in meiner CMD-Sprechstunde zur manuellen Funktionsdiagnostik vor. Er litt seit ca. acht Wochen an einem Tinnitus. Der Patient schilderte, dass der Tinnitus zu Beginn links und rechts auftrat und nach 30 HNO-ärztlichen Infusionsbehandlungen und 38 Sauerstoff-Druckkammer-Therapie-Sitzungen mittlerweile nur noch links persistierend vorhanden war. Für den Tinnitus habe es keinen bekannten Auslöser gegeben, er sei beim Spaziergehen plötzlich aufgetreten und geblieben. Auch nach



Abb. 7: Eingestellte sagittale Protektion bei Laterotrusion auf der fertiggestellten Schiene. Dorsalprotektiv zur Entlastung der bilaminären Zonen.

einem häuslichen Entspannungsprogramm sei keine Besserung eingetreten. Wegen des Verdachtes auf einen zervikal bedingten Tinnitus seien mehrfach chiropraktische Behandlungen durchgeführt worden. Zuvor seien chiropraktische Behandlungen eher selten gewesen. Der Patient verneinte Unfälle in seiner Vorgeschichte.

Die Krone im rechten Oberkiefer und die Brücke im rechten Unterkiefer seien erstmalig vor ca. einem Jahr eingegliedert worden. Er beschrieb, dass die Brücke zunächst „seltsam gegessen“ habe, aber nach einem Tag passend gewesen sei. Mit dem Verdacht auf zervikalen Tinnitus durch Fehlbisslage wurde der Patient durch den Orthopäden in meine Praxis überwiesen.

Befund

Der gelenkrelevante Befund stellte sich wie folgt dar: Die Mittellinie des Oberkiefers stimmt mit der Gesichtsmitte überein. Im Unterkiefer betrug die Schwenkung ca. 2 mm nach links. Im Prämolarenbereich rechts besteht ein Vorkontakt in der Zentrik. Bei Okklusion tritt ein Beinvorschub rechts + ca. 2 cm auf, ohne Okklusion ist kein Beinvorschub vorhanden.



kontakt:

Dr. med. dent. Christian Köneke
 Tel.: 0 421/34 35 38
 E-Mail:
 fortbildung@cmd-therapie.de
 www.cmd-therapie.de

Der dentale Befund sah so aus:

Der Patient hat seit vielen Jahren eine verkürzte Zahnreihe im Oberkiefer links. Im Unterkiefer links sind ungünstig profilierte ältere Amalgamfüllungen vorhanden. Weitere ältere Amalgamfüllungen sind auch im Oberkiefer vorhanden. Der Patient hat außerdem eine keramisch verblendete Brücke im rechten Unterkiefer sowie eine keramisch verblendete Krone im rechten Oberkiefer. Der Zahn 17 fehlt ohne Ersatz. Eine Karies ist am Zahn 15 vorhanden (vgl. Abbildungen 1 bis 3).

Befund der Manuellen Funktionsdiagnostik:

- *Unterkieferbeweglichkeit aktiv und passiv normal weit und unauffällig.*
- *Endgefühl bei Kompression retrusiv rechts und links: zu hart. Keine Schmerzhaftigkeiten bei sämtlichen Kompressionen, Traktionen und Translationen.*
- *Terminales Kiefergelenkknacken rechts und links, wird bei dynamischer Kompression exkursiv lauter und tritt später ein, ist bei dynamischer Kompression inkursiv nicht mehr auskultierbar und ist bei dynamischer Translation medial ebenfalls nicht mehr auskultierbar.*

- *Druckdolenzen in folgenden Muskeln: M. temporalis anterior rechts deutlich, links weniger deutlich; M. trapezius rechts. Sonst muskulär eher unauffällig.*
- *Isometrietests bei Mediotrusion, Adduktion und Abduktion unauffällig.*
- *Trigeminusdruckpunkte unauffällig.*
- *HWS-Beweglichkeit eingeschränkt.*
- *Tinnitus links wird während der Untersuchung lauter.*

Initialer Therapieversuch:

1. Orthopädische Deblockierung
2. unmittelbar anschließend: Registrierung der Zentrallage des Unterkiefers
3. noch am selben Tag: Eingliedern einer Funktionsschiene
4. 10 x Physiotherapie und Schienenkorrektur nach Physiotherapie
5. Okklusale Rehabilitation in neuromuskulärer Zentrik

Therapieverlauf

Noch am selben Tag wurde die Therapie mit einer orthopädischen Deblockierung und Eingliedern einer Funktionsschiene in vorläufiger Zentrik begonnen (siehe Abbildun-

ANZEIGE





Abb. 8: Remontierte Modelle nach vier Physiotherapie-Sitzungen in Zentrik, frontal. Die Unterkieferschwenkung ist langsam rückläufig.



Abb. 9: Remontierte Modelle nach vier Physiotherapie-Sitzungen in Zentrik, links. Deutliche Dekompression im Kiefergelenk bei Anteriorverlagerung des Unterkiefers.

gen 4 bis 7). In den nächsten drei Wochen erfolgten vier physiotherapeutisch-craniosakraltechnische Doppelstundenbehandlungen mit unmittelbar daran anschließenden Bisslagekorrekturen auf der Schiene.

Nach weiteren drei Wochen wurde bei mittlerweile deutlich veränderter Zentrik und bereits erreichter Dekompression in beiden Kiefergelenken eine neue Oberkiefer-Funktions-schiene eingegliedert (siehe Abbildungen 8 bis 10). In den nächsten drei Wochen erfolgten vier weitere physiotherapeutisch-craniosakraltechnische Doppelstundenbehandlungen mit unmittelbar daran anschließenden Bisslagekorrekturen auf der Schiene. Bereits nach diesen Behandlungsschritten war eine langsame Besserung des linksseitigen Tinnitus für den Patienten spürbar.

Prognose und Epikrise

Unter der weiter fortgesetzten Dekompressionsbehandlung der Kiefergelenke wird sich der Tinnitus voraussichtlich weiter zurückbilden. Bis zu welchem Grad eine Rückentwicklung des Tinnitus erfolgen kann, ist derzeit noch nicht absehbar. Eine definitive Erhaltung der Dekompression insbesondere des linken Kiefergelenkes kann jedoch mit hoher Wahrscheinlichkeit nur über eine Implantation im linken Oberkiefer-Molarenbereich erfolgen. Möglicherweise wird diese noch im Rahmen der Schienenbehandlung durchgeführt werden, wenn sich der Tinnitus weiter gebessert hat. An erster Stelle stand im Therapieablauf die schnelle Dekompression der Kiefergelenke, um innerhalb der für den Tinnitus kritischen 3-Monats-Grenze eine adäquate Maßnahme zu ergreifen. Eine primäre Implantation mit Dekompression der Kiefergelenke auf den eingehielten Implantaten wäre zwar für den Vorgang der Dekompression wünschens-



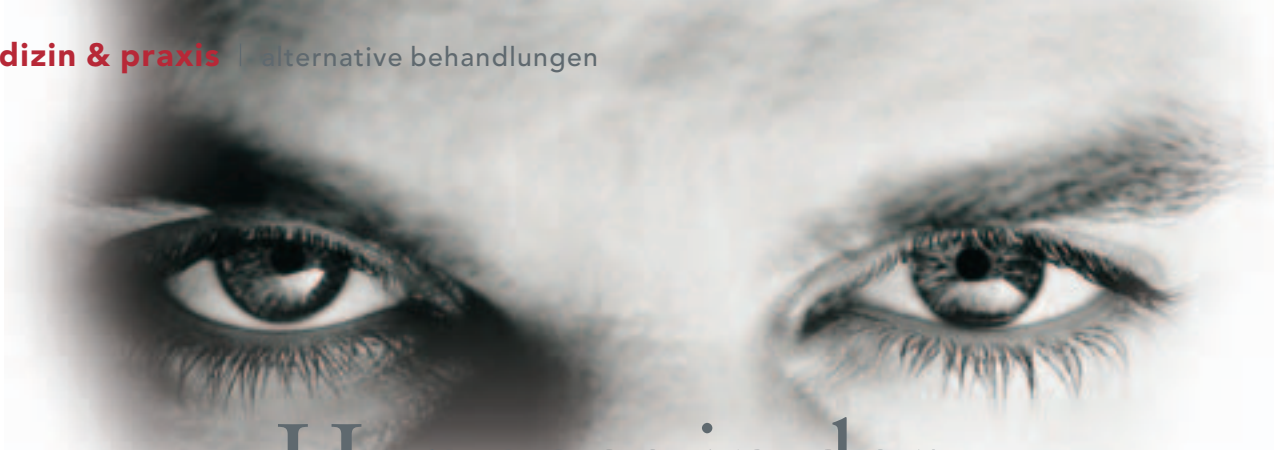
Abb. 10: Remontierte Modelle nach vier Physiotherapie-Sitzungen in Zentrik, rechts. Deutliche Dekompression im Kiefergelenk bei Anteriorverlagerung des Unterkiefers.

wert gewesen, wäre jedoch mit hoher Wahrscheinlichkeit für die Beseitigung des Tinnitus zu spät gekommen.

Die komplette Eliminierung des Tinnitus bleibt jedoch auch im Rahmen der CMD-Therapie meist ein unerreichtes Ziel. Dieser Fall ist einer der selteneren Fälle, in denen die zahnärztliche CMD-Therapie eine Entlastung vom Symptom Tinnitus gebracht hat. In den meisten Fällen kommt der Zahnarzt bei den eigentlich zahnärztlich beeinflussbaren Tinnitusfällen zu spät, weil eine lange Odyssee des Patienten vor dem Weg zum Zahnarzt vorliegt. Der Fall zeigt, dass bei rechtzeitigem Eingreifen des Zahnarztes Hoffnung auf einen Behandlungserfolg bestehen kann. Eine schnellere Überweisung von Tinnituspatienten zum CMD-spezialisierten Zahnarzt ist wünschenswert. II

Hinweis:

Dieser Artikel entstand unter Mitarbeit von Gerhard Mangold, Physiotherapeut aus München. Dr. Christian Köneke leitet den jährlich stattfindenden Bremer CMD-Workshop mit interdisziplinärem Symposium und ist Autor des Buches „Die interdisziplinäre Therapie der Cranio-mandibulären Dysfunktion“ (ISBN 3-87652-709-0).



Hypnose in der zahnärztlichen Praxis

Die Angst vor dem Zahnarzt ist ein Problem, das in den letzten Jahren trotz verbesserter Behandlungsmöglichkeiten und dem Einsatz von Lokalanästhetika stark zugenommen hat. Der Einsatz von Hypnosetechniken bietet dem behandelnden Arzt die Möglichkeit, mit einfachen Mitteln den Patienten zu beruhigen und in eine entspannte Situation zu versetzen. Das bedeutet Stressabbau für den Patienten und den Zahnarzt.

| Regina Walter

Die Hypnose gilt als eines der ältesten therapeutischen Verfahren, das in vielen verschiedenen medizinischen Bereichen Anwendung findet. Diese Therapieform hat eine lange Tradition. Bereits die Sumerer und Ägypter wandten dieses therapeutische Mittel an. Sowohl im Alten Testament (König David) als auch im Neuen Testament führten Jesus und seine Jünger durch Handauflegen, teilweise im Zusammenhang mit Augenfixation, Heilungen durch. Die Anwendung des Begriffes Hypnose wird auf James Braid (1795–1860) zurückgeführt. Er entdeckte, dass die lange Fixation eines glänzenden Gegenstandes Müdigkeit hervorruft und leitete daher vom griechischen Wort „hypnos“ (der Schlaf) den Begriff Hypnose ab. Milton Erickson rief 1957 die „Amerikanische Gesellschaft für klinische Hypnose“ ins Leben. Die von ihm begründete Schule entwickelte ein pragmatisches Verständnis von Hypnose.

Was versteht man unter Hypnose?

Es existieren zahlreiche, zum Teil divergierende wissenschaftliche Erklärungsversuche über das Zustandekommen von Hypnose- oder auch Trancephänomenen. Eine allgemein akzeptierte, einheitliche Definition gibt es bislang nicht. Nach der Theorie der „British

Medical Society“ ist die Hypnose bzw. Trance – diese Begriffe werden gleichbedeutend verwendet – ein temporärer Zustand veränderter Aufmerksamkeit, der durch eine andere Person hervorgerufen wird. Dabei treten z. B. die Veränderung des Bewusstseins und des Gedächtnisses, erhöhte Empfänglichkeit gegenüber Suggestionen, Anästhesie oder Bewegungseinschränkung auf.

Trancen im Alltag

Trancezustände im Alltag hat jeder von uns schon einmal erlebt. Sie sind vergleichbar mit den durch den Hypnotiseur hervorgerufenen Zuständen. Situationen, in denen man träumt oder vor sich hindöst, gehören ebenso dazu wie Momente hoher Konzentration. So gerät man u. U. bei längerem Fahren auf der Autobahn durch monotone Geräusche und den Wechsel von Licht und Schatten in einen tranceartigen Zustand. Ihm folgt die überraschende Erkenntnis, dass eine längere Strecke zurückgelegt wurde, ohne Erinnerung daran, dass das Fahrzeug bewusst gelenkt wurde. Reaktionen erfolgen zwar, aber das Bewusstsein ist für diese Zeit scheinbar ausgeschaltet. Gleiches kann bei der Lektüre eines spannenden Buches erlebt werden, wenn die Außenwelt kaum noch wahrgenommen wird.



die autorin:

Regina Walter absolvierte das Studium der Zahnmedizin in Leipzig. Die Autorin führt seit ihrer zweijährigen Tätigkeit bei Herrn Dr. Lüddecke (Delitzscher Str. 125, 04129 Leipzig) Hypnosebehandlungen durch. Derzeit ist Frau Walter in der Praxis Zimmermann (Karlsruher Str. 54, 04209 Leipzig) tätig.

Hypnose: Für jeden geeignet?

Die Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Hypnose ist, dass der Patient dazu bereit ist, sich auf das Unbekannte einzulassen und Vertrauen zum behandelnden Arzt hat. Er darf sich nicht gezwungen fühlen. Außerdem sollte die Hypnose in der Muttersprache erfolgen. Nur so kann das Unterbewusstsein wirklich angesprochen werden. Ein gewisses Abstraktionsvermögen des zu Hypnotisierenden ist erforderlich, damit die bildhafte Sprache auch verstanden wird. Somit scheiden Personen mit hochgradigen Intelligenzdefekten aus. Weitere Kontraindikationen sind z.B. Psychosen, Neurosen, Alkohol-, Medikamenten- und Drogenabusus.

Anwendung in der Praxis

Trotz verbesserter und schonenderer Behandlungsmöglichkeiten hat die Angst vor dem Zahnarzt in den letzten Jahren zugenommen, was sowohl für den Patienten als auch für den Behandler eine Stresssituation darstellt. Die Bedingungen in der Praxis (Geräusche, Geruch, Verletzung der Intimsphäre, Gefühl der Unterlegenheit) sind ungünstige Voraussetzungen und führen zu Anspannung und Angstzuständen des Patienten. Durch Induktion einer Entspannungstrance und angenehme Suggestionen bietet sich dem Behandler die Möglichkeit, den Patienten mit einfachen Mitteln zu beruhigen und in eine entspannte Situation zu versetzen. Besonders hilfreich ist die Methode in Fällen, in denen Patienten aus Angst über viele Jahre nicht beim Zahnarzt waren. Manchmal genügen zwei oder drei Behandlungen in Hypnose, damit der Patient seine Angschwelle überwindet. Im chirurgischen Bereich hat sich die Anwendung von Trancen sehr bewährt, da allein die Dauer der Behandlung für den Patienten sehr anstrengend ist. Diese erscheint durch eine Hypnose deutlich verkürzt. Außerdem kann man *intra operationem* die Blutstillung sehr gut beeinflussen. Die Wirkung des Anästhetikums ist durch den veränderten vegetativen Zustand des Patienten deutlich verbessert. Die Schmerzreduktion während und nach dem Eingriff stellt einen wesentlichen Aspekt dar. Außerdem kommt es zu einer verbesserten Wundheilung, einer Verringerung der Komplikationsrate (geringere Schwellung, kaum Blutungen) und es werden weniger Analgetika benötigt. Bei einer ausgeprägten Spritzenphobie ist es sogar möglich, den entsprechenden, zu behandelnden Kieferabschnitt mittels einer speziellen Trancetechnik zu betäuben. Darüber hinaus ist eine Reduktion von Würgerei-

zen möglich. Bei umfangreichen prothetischen Konstruktionen bieten sich Trancen für eine korrekte Bestimmung der Kieferrelation an. Durch die Entspannung der Muskulatur unter Trance ist es möglich, die Bisslage exakt zu bestimmen.

Was wird benötigt?

Die Beherrschung der Hypnosetechniken sowie das Wissen über mögliche Komplikationen und deren Lösungen ist eine Grundvoraussetzung für den Behandler. Darüber hinaus benötigt man nur einige wenige Utensilien. Ein Fixationsgegenstand, wie z. B. ein zahnärztlicher Spiegel, aber auch eine Taschenlampe oder ein Fixationspunkt an der Decke sind wichtig. Außerdem ist ein CD-Player mit relativ großen Kopfhörern notwendig, um möglichst viele Außengeräusche auszuschalten. Es sollte ein ruhiges Behandlungszimmer ohne Telefon und Radio gewählt werden. Außerdem ist die Schulung der Mitarbeiterinnen wichtig. Nur wenn alle im Team und damit die gesamte Praxis eine gewisse Ruhe und Gelassenheit ausstrahlen, kann diese auch auf den Patienten übertragen werden.

Behandlung unter Hypnose

Generell unterscheidet man zwischen oberflächlichen, mittleren und tiefen Trancen. Die Tiefenhypnose findet primär in der Therapie von Angstpatienten Anwendung sowie zur Raucherentwöhnung und der Behandlung von Allergien etc. In der zahnärztlichen Praxis empfiehlt sich jedoch die Behandlung in einer leichten oder mittleren Trance. Bei einer oberflächlichen Hypnose ist der Patient entgegen allgemeiner Annahmen nicht „völlig weg“. Er realisiert nach wie vor, was um ihn herum geschieht. Es ist jedoch so, dass, wie z. B. während des Aufwachens am Morgen, das Bewusstsein vermindert ist und die autonomen Funktionen des Unterbewusstseins die Oberhand haben. Die hypnotisierte Person ist zwar ansprechbar, ihre Reaktionen sind aber verlangsamt und vor allem die Schmerzempfindung ist deutlich reduziert. Ein Kneifen in den Arm wird eher als lästiges Drücken wahrgenommen. Der Patient ist nicht in der Lage, den Schmerz bewusst zu fokussieren, wie das beispielsweise der Fall wäre, wenn man die Anästhesiespritze direkt zu sehen bekommt verbunden mit der Aussage „Das sticht jetzt und tut gleich sehr weh“. Solch eine Injektion wird dem Patienten mehr Schmerzgefühl verursachen als eine, auf die er sich nicht bewusst konzentriert, verbunden mit der Suggestion „Das piekst jetzt und drückt dann etwas“.

kontakt:

Zahnärztin

Regina Walter

Körnerstr. 31

04107 Leipzig

Tel.: 03 41/3 01 25 72

E-Mail: ReginaWalter@web.de


MORITA

Darüber hinaus hat das Trancebewusstsein seine eigene Logik. Dazu gehört, dass Verneinungen nicht verstanden werden. Daher sind grundsätzlich immer positive Suggestionen anzuwenden. Aussagen wie „Es wird nicht weh tun“ oder „Sie brauchen keine Angst zu haben“ werden falsch aufgefasst. Demgegenüber wären mögliche positive Formulierungen wie z. B. „Es wird schmerzfrei bleiben“ oder „Sie machen das sehr gut, und es ist gleich geschafft“ zu verwenden. Es gibt verschiedene Induktions- und Suggestionsverfahren, die zum Einsatz kommen können. Die so genannte Fixationstechnik ist in der zahnärztlichen Praxis gut einsetzbar. Dabei fokussiert der Patient sehr intensiv einen bestimmten, meist kleinen glänzenden Gegenstand. Dafür bietet sich beispielsweise der zahnärztliche Mundspiegel gut an. Je länger der Gegenstand fixiert wird, um so ermüdender ist es für die Augen und dementsprechend leichter fallen sie zu. Der Übergang vom Bewusstsein zur Trance geschieht gleitend. Oftmals bemerkt der Patient kaum, dass er sich schon in Trance befindet. Um dem Zahnarzt die Konzentration auf die nun folgende Behandlung zu erleichtern, kann die Trance mittels einer speziellen Selbsthypnose-CD fortgeführt werden, die der Patient über Kopfhörer hört. Auch die Dehypnose, ohne die der Patient im Übrigen niemals aus der Behandlung entlassen werden darf, kann über die CD erfolgen.

Wichtige Aspekte

Rechtlich gesehen ist es empfehlenswert, den Patienten während der Behandlung nur in eine oberflächliche Trance zu versetzen, damit er jederzeit in der Lage ist, potenziell in das Geschehen einzugreifen. Die Aufklärung z. B. über die OP und ihre Risiken oder auch über mögliche Füllungsverfahren, Kosten und natürlich den Behandlungsablauf muss vorher erfolgen. Die Abrechnung der Behandlung unter Hypnose ist nur über Privatliquidation (GOZ) möglich. Als Behandler sollte man diese Möglichkeit der Therapie aber auch als Vorteil für sich selbst sehen. Zum einen auf Grund der entspannteren Arbeit, welche sich wirtschaftlich gesehen ebenfalls positiv auf die Praxis auswirkt. Zum anderen ist der Werbungsfaktor nicht zu vergessen, der in dem Angebot einer individuellen Behandlung liegt. Die Grundlagen sind relativ leicht zu erlernen und anzuwenden. Über die Landeszahnärztekammer Sachsen (www.zahnärzte-in-sachsen.de) und die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Hypnose (www.dgzh.de) werden regelmäßig Fortbildungen zum Thema Hypnose angeboten. Gerade im Zusammenhang mit der zahnärztlichen Behandlung bietet es sowohl dem Patienten als auch dem Behandler viele Vorteile. Daher ist es langfristig gesehen sinnvoll, solche Aspekte schon in die Ausbildung von Zahnärzten einzubeziehen. ||

In einem Schritt
erfahren Sie,
was in dieser
Flasche steckt:

Ätzen, Primern, Bonden in 1 Schritt

1x-Applikation

Universell einsetzbar für indirekte und direkte Restaurierungen

Dry- und Wet-Bonding

Starke Haftung und perfekte Füllungsrande

Desensibilisierung



All-Inclusive Bond

Vertrieb:

J. Morita Europe GmbH

Justus-von-Liebig-Str. 27 A • D-63128 Dietzenbach
Tel.: + 49 60 74/8 36-0 • Fax: + 49 60 74/8 36-2 99
info@JMoritaEurope.de • www.JMoritaEurope.de

Hersteller:

 **SUN MEDICAL**



... und es rechnet sich doch

Die Studiokamera zoomte den Interviewten auf den Bildschirm. Im Hintergrund wanderte das Logo „ZDF Gesundheitsmagazin Praxis“ aus dem Bild. „Und es ist tatsächlich so, dass mit Vollkeramik erheblich mehr gesunde Zahnschubstanz erhalten werden kann als mit Metallrestorationen.“ Seit fünf Minuten stand Professor Weber, Vorsitzender der DGZMK, dem ZDF-Moderator Rede und Antwort zum therapeutischen Wert vollkeramischer, metallfreier Füllungen und Kronen. Dass hierzu nicht einmal ein Abdruck im Mund des Patienten genommen werden muss, belegte die anschließend eingespielte Filmsequenz mit dem CEREC 3-System.

| Dr. Wilhelm Schneider

Peter Müller (Name geändert), tagsüber als Verkaufsberater in Zahnarztpraxen unterwegs, reckte sich in seinem Sessel und dachte, dass diese Ratgebersendung doch alle klinischen Argumente enthielt, um Zahnärzte für CEREC zu begeistern. „Hoffentlich haben die alle die Sendung gesehen“, dachte er. Und er beschloss, diese mediale Steilvorlage des ZDF bei seinen Kunden zu nutzen. Für CEREC 3D.

Er lenkte frühmorgens seinen Golf durch den Morgennebel einer deutschen Kleinstadt. Die Helferin der Praxis Dr. Huber (Name geändert) winkte ihn ins Arztbüro. „Guten Morgen Herr Dr. Huber, wir müssen noch einmal über CEREC reden“, begann er. „Haben Sie gestern die ZDF-Sendung gesehen?“ – „Mich hat noch kein Patient nach CEREC gefragt“, brummte Huber. „Und wenn ich eine Einlagefüllung brauche, macht dies mein Labor in ein paar Tagen aus Presskeramik“, setzte er nach.

Müller suchte verzweifelt nach dem roten Faden. „Das bedeutet, dass Ihnen zufriedene Patienten wichtig sind. Und wäre es für Sie nicht interessant, wenn Patienten bei Ihnen erfahren könnten, dass es bei Ihnen metallfreie Versorgungen gibt, die ästhetisch einfach gut sind, keinen Abdruck erfordern und in einer Sitzung eingegliedert werden? Besser bei Ihnen als bei Ihrem Kollegen gegenüber?“

Dr. Huber blickte auf. „Ich könnte Sie anstellen, um meine Patienten dafür zu gewinnen“, meinte er lächelnd. Müller gewann Oberwasser. „Denken Sie doch an Patienten, deren Composite-Füllungen wieder erneuert werden müssen – wieder mit Substanzverlust. Oder die besonders kritisch in den Spiegel schauen, nachdem eine Füllung in der Front gelegt wurde. Oder Patienten, die sensibel auf Metall reagieren, oder vom Naturheilmediziner kommen und nach metallfreiem Material fragen.“ Er setzte sich. „Denken Sie doch auch mal an Ihre Praxiskosten. Sie müssen nach Berechnungen der KZBV über 190 Euro pro Stunde erwirtschaften, um beim Gewinn gerade den Durchschnitt von 73 Euro zu erreichen.“ (Tab. 1) „Mit Amalgamfüllungen geben Sie jedesmal eine Spende an Ihre Patienten. Gewinn minimal.“ (Tab. 2) „Und mit Composite-Füllungen erzielen Sie gerade einmal den halben Gewinnbeitrag, zu wenig, um Neuanschaffungen anzusparen. Und Sie müssen sich ganz schön beeilen, wenn Sie zum Bei-

Kosten der Behandlungsstunde			
	West	Ost	
Praxis-Betriebskosten	119,-	76,-	€ pro Stunde
Zahnarzt-Einkommen ¹	73,-	58,-	€ pro Stunde
Summe	192,-	134,-	€ pro Stunde

*Differenziert nach alten und neuen Bundesländern.
¹Enthält den Gewinn des Zahnarztes, aus dem er den Unternehmerlohn entnimmt.*

Quelle: KZVB-Jahresbericht 2003

Tab. 1

Betriebsergebnis mit Amalgam-Füllung		
	Plastische Füllung F3 (BEMA 13c)	
Restaurationsdauer	15 Minuten	
Praxiskosten ohne Gewinn	29,75 €	
Materialkosten	1,20 €	Kps, U-Füllung, Matrize, Polierer
Gesamtkosten	30,95 €	
Honorarumsatz GKV	39,20 €	49 BEMA-Punkte à 0,80 €
Ergebnis	8,25 €	
Zieldurchschnittsertrag*)	18,25 €	
Unterdeckung	10,00 €	

Annahme: Amalgam-Füllung, 3-flächig, 49 BEMA-Punkte, Punktwert 0,80 €
*) siehe Tabelle 1, Durchschnittsertrag 73,- €/Stunde

Tab. 2

Betriebsergebnis mit Composite-Füllung		
	Plastische Füllung F3 (BEMA 13g)	
Restaurationsdauer	20 Minuten	
Praxiskosten ohne Gewinn	39,67 €	
Materialkosten	13,25 €	Adh., Comp., Matr., Pol.
Gesamtkosten	52,92 €	
Honorarumsatz GKV	67,20 €	84 BEMA-Punkte à 0,80 €
Ergebnis	14,28 €	
Zieldurchschnittsertrag*)	24,33 €	für 20 Minuten
Unterdeckung	10,05 €	

Annahme: Composite-Füllung, 3-flächig, 84 BEMA-Punkte, Punktwert 0,80 €
*) siehe Tabelle 1, Durchschnittsertrag 73,- €/Stunde

Tab. 3

Füllungen und Kronen				
	GKV	GOZ*)	Gesamt	
Zahl der Füllungen 2002	60,5 Mio	3,6 Mio	64,1 Mio	per anno
Füllungen pro Praxis (46.065)	1.314	79	1.393	
Davon Füllungen F3, F4	18,9 Mio	1,3 Mio	20,2 Mio	
Pro Praxis (46.065)	409	29	438	
Kronen (BEMA 20a,b)	4,3 Mio	0,6 Mio	4,9 Mio	
Pro Praxis (46.065)	92	14	106	

Quelle: KZBV Jahrbuch 2003
*) Hochrechnung aus GOZ-Analyse, BZÄK, KZBV, IDZ,
Stichprobenumfang: 77.692 Rechnungen bei ca. 500 Zahnärzten

Tab. 4

spiel drei dreiflächige Adhäsivfüllungen lege artis in einer Stunde schaffen wollen.“ (Tab. 3) „Heute haben Sie sich gut präpariert“, meinte Dr. Huber. Er war schon seit einiger Zeit mit dem wirtschaftlichen Ergebnis aus seiner Füllungstherapie unzufrieden. Auch sein Steuerberater hatte ihm schon angeraten, schneller zu behandeln oder Behandlungsangebote zu entwickeln, die ein höheres Ergebnis ermöglichen. Müller fing den Blick auf. „Bin ich auch, Herr Dr. Huber. Die ZDF-Sendung hat mich richtig motiviert. So eine

Medienunterstützung im Fernsehen erhalten Sie nicht alle Tage. Und die Broschüre zur Keramik, von Fachleuten verfasst ... Ihre Kollegen, die ich besuche, fragen mich ständig nach weiteren Exemplaren für die Patienten.“ Dr. Huber hob lächelnd die Hand. „Ist ja gut, aber CEREC kostet eine Stange Geld. Das muss sich rentieren.“

Wirtschaftlichkeit von Cerec 3D

Müller spürte, dass heute sein Tag war. „Herr Dr. Huber, ich habe mit dem KZBV-Durchschnitt errechnet, dass Sie in Ihrer Praxis jährlich ungefähr 1.400 plastische Füllungen legen. Davon sind 440 Stück drei- und vierflächig.“ (Tab. 4). Um gerade den Durchschnittsertrag zu erreichen, dürfen Sie für eine dreiflächige plastische Füllung nicht länger als 12 Minuten arbeiten, und für eine F3-Composite-Füllung nicht mehr als 17 Minuten.“ (Tab. 5) „Das ist schon eine zeitliche Herausforderung. Deshalb können Sie sich nicht erlauben, Composite-Füllungen ohne entsprechende Zuzahlung des Patienten zu legen. Wenn Sie dem gegenüber nur die Hälfte dieser 440 Füllungen in CEREC-Keramik ausführen, können Sie über 45.000 Euro Gewinn erzielen.“ (Tab. 6) Dr. Huber schüttelte den Kopf. „Sie haben sicherlich die Gerätekosten vergessen“, sagte er. „Oh“, sekundierte Müller, „die habe ich schon eingerechnet. Darf ich das erklären?“ – „Dann aber schnell“, schmunzelte Dr. Huber und verschränkte abwartend die Arme. „Die Standardfinanzierung für CEREC 3D erstreckt sich über 60 Monate. Bei 5,5 Prozent Zinsen fallen dadurch monatlich 1.200 Euro an Kapitalkosten an. Wenn Sie im Monat nur 15 CEREC-Füllungen legen – und das ist der Durchschnitt aller CEREC-Anwender, also weniger als vier pro Woche –, entfällt auf jede Füllung ein Amortisationsanteil von ca. 80 Euro.“ Müller hielt inne. Dr. Huber hatte die Ziffern mitgeschrieben und hielt den Zettel in der Hand. „Was muss ich dann von meinen Patienten für ein CEREC-Inlay verlangen, um Gewinn zu machen? Wie hoch war der Gewinnbeitrag pro Stunde? Und was kostet so ein Keramikblöckchen?“ Müller stolz: „Lassen Sie es uns systematisch berechnen.“ – „Also“, Müller hob die Stimme, „das Keramikblöckchen und alles Verbrauchsmaterial kosten zusammen 20 Euro, die Praxisstunde kostet 120 Euro, und die Kapitalkosten für die Maschine sind 80 Euro pro Restauration, das macht 220 Euro.“ – „Aber wenn CEREC das Inlay ausschleift“, entgegnete Dr. Huber, „bin ich doch gar nicht involviert. In dieser Zeit

kann ich doch etwas anderes tun?“ – „Stimmt. Das heißt, wir dürfen in unserer Rechnung nicht 120 Euro, sondern nur 90 Euro für 45 Minuten direkte Arbeitszeit ansetzen. Das reduziert die Gesamtkosten auf 190 Euro. Nehmen wir jetzt den Durchschnittsertrag von 73 Euro pro Stunde, ergibt dies einen Ertrag von 1,22 Euro pro Minute. Hochgerechnet auf 45 Minuten ergibt dies ca. 55 Euro Ertrag.“ Müller lehnte sich zurück. „So können Sie, Herr Dr. Huber, für Ihr CEREC-Inlay 245 Euro liquidieren.“ (Tab. 6) „Und vergessen Sie nicht die erhebliche Anzahl an Onlays und Teilkronen, die Sie mit CEREC zusätzlich an Stelle Ihrer traditionellen Kronen direkt chairside herstellen und eingliedern können.“ (Tab. 4) „Eine CEREC-Füllung in 45 Minuten?“ Dr. Huber runzelte die Stirn und überschlug im Kopf: „Anästhesie in drei Minuten, Prep zehn Minuten, der optische Abdruck geht ja wirklich schnell, die Konstruktion fünf bis zehn Minuten, während des Schleifens mache ich etwas anderes, Einsetzen 15 Minuten, an der Kaufläche muss ich fast nichts mehr tun, und fünf Minuten Polieren – das könnte hinkom-

men.“ Er dachte gleichzeitig daran, dass er sich schon für eine sauber gelegte Composite-Füllung 30 Minuten Zeit nehmen muss. „Die DGCZ, das ist die Deutsche Gesellschaft für Computergestützte Zahnheilkunde“, fuhr Müller fort, „empfiehlt, lieber mehr als eine Stunde Zeit zu veranschlagen, um die Leistung professionell, in hoher Qualität und ohne Zeitdruck erbringen zu können und dafür ca. 400 Euro zu liquidieren. Und bedenken Sie, Herr Dr. Huber, Sie brauchen keinen Abdruck zu nehmen. Kein Würgereiz für den Patienten. Die lichtoptische Messung ist Sekundensache. Keine lästigen Provisorien. Der Patient dankt es Ihnen.“ – „Der Gedanke hat etwas Verlockendes“, dachte Huber, „und gleichzeitig ein höheres Ergebnis erzielen? Nicht schlecht. Aber wie viele meiner Patienten werden die 400 Euro für die CEREC-Füllung akzeptieren? Mmh, schwer zu sagen. Aber bei meiner Kostenstruktur scheint CEREC auch schon bei einem geringeren Honorar wirtschaftlich zu sein.“ (Tab. 7) Müller schien den Gedanken erraten zu haben. „Herr Dr. Huber, lassen Sie uns die Gesamtzusammenhänge sehen.

ANZEIGE

Wrigley's EXTRA® Professional Herbal Mint hilft Zähne und Zahnfleisch zu schützen

Der neue Zahnpflegekaugummi mit:

- Entzündungshemmenden Kräuterextrakten – Kamille, Salbei und Myrrhe – sowie
- Mikrogranulaten aus Hexametaphosphat



Für **2-fachen Schutz** Ihrer Patienten:

- Signifikante Reduktion der Blutungsneigung der Gingiva.*
- Spürbares Sauberkeitsgefühl ohne abrasive Nebenwirkungen.

*Literatur bei Wrigley

Bitte senden Sie mir das Bestellformular:

Praxis: _____

Fax: _____



WRIGLEY
ORAL HEALTHCARE PROGRAMS

Wrigley Oral Healthcare Programs
Biberger Str. 18 · 82008 Unterhaching
Telefax 0 89-66 51 04 57 · www.wrigley-dental.de

Zeitbelastung in der Füllungstherapie				
	Plastische Füllungen		Composite	
	F3	F4	F3/F4	
Durchschnittliche Anzahl	265	144	409	per anno
Honorarumsatz €	10.384	6.681		BEMA 13c,d
Theoret. Honorarumsatz*) €			27.476	BEMA 13g
Materialkosten €	265	144	5.418	
Minuten für Kostendeckung	19	23	27	119 €/Std
Minuten für Ertragsdeckung	12	14	17	119+73 €/Std

*) Annahme: Alle Füllungen (F3/F4) würden als Composite-Füllungen nach BEMA 13g abgerechnet.

Tab. 5

Betriebsergebnis einer CEREC-Einlagefüllung		
	CEREC Einlagefüllung F3	
Restaurationsdauer	45 Minuten	
Praxiskosten ohne Gewinn	89,25 €	
Materialkosten	20,00 €	Block, Adh., Befestigungscomp., Wkzgerschl, Matrize, Politur
Gerätekosten	77,86 €	Siehe Legende *)
Gesamtkosten	187,11 €	
Zieldurchschnittsertrag**)	54,75 €	für 45 Minuten
Minimalhonorar	241,86 €	inkl. Laborkosten
Empfohlenes Honorar***)	400,00 €	inkl. Laborkosten
Resultierender Ertrag	212,89 €	inkl. Laborkosten

*) Berechnungsbasis: Streetprice, Finanzierung 60 Mon. 5,5 % => 1.167,96 €/Monat, Durchschnitt CEREC-Anwender: 15 Restaurationen/Monat
 **) siehe Tabelle 1, Durchschnittsertrag 73,- €/Stunde
 ***) Empfehlung DGCZ

Ertrag x Anzahl der F3/F4 Rest.	46.835,80 €	Basis 220 Restaurationen
---------------------------------	-------------	--------------------------

Tab. 6

Wirtschaftlichkeitsvergleich Composite-Füllung vs. CEREC-Einlagefüllung		
	Composite F3	CEREC F3
Behandlungsdauer	20	45 Minuten
Zeitkosten	39,67	89,25 €
Materialkosten	13,25	20,00 €
Gerätekosten	0,00	77,86 €
Gesamtkosten	52,92	187,11 €
Honorar	67,20	300,00 €
Ertrag pro Restauration	14,28	112,89 €
Ertrag/Stunde	42,84	150,52 €
Gegenüber Durchschnittsertrag	- 41	+ 106 % zu 73,- €/Std.

Tab. 7

Große Composite-Füllungen sind doch fast jedes Mal ein Risiko, obwohl ich Ihnen wirklich gerne Composite verkaufe. Kein wirklicher Höckerersatz, Okklusionsabstützung kaum möglich und schneller verfärbt als uns allen lieb ist. Und dann ist bei einer Substitution wieder Substanzverlust fällig. Zum einfachen Satz nicht zu erbringen, und wenn Sie die tatsächliche Leistung verrechnen, kann der Patient mit einer überschaubaren Zuzahlung schon eine CEREC-Restauration erhalten. Bei

einer Haltbarkeitsdauer von 15 Jahren sind mit Composite manchmal drei, häufig sogar mehr Nachversorgungen notwendig. Das heißt, der Patient zahlt am Ende drauf. Die Überlebensrate von CEREC-Füllungen liegt im empfohlenen Indikationsbereich nach 12 Jahren bei über 90 Prozent. Das gibt klinische Sicherheit.“ Dr. Huber schien unentschlossen. Müller wusste, dass Huber einen klinisch hohen Anspruch verfolgt. „Herr Dr. Huber, in puncto Ästhetik ist CEREC Spitze, es verfärbt nicht, ist okklusionstragend hochbelastbar, bietet durch die adhäsive Befestigung die Möglichkeit, wirklich substanzschonend zu arbeiten, und so manche Metallkrone kann durch eine CEREC-Teilkrone ersetzt werden. Und die Zeit, die Sie dafür aufwänden, empfindet Ihr Patient als eine wohltuende, persönliche Zuwendung. Dies weckt das Potenzial der Privatzahler.“

Huber hing einem anderen Gedanken nach. Er war unsicher, wie viele seiner Patienten sich für CEREC entschließen werden. Sicherlich, wenn ich mein Personal schule und Beratungsgespräche führe, werden sich immer mehr für Keramik entscheiden. Aber wie viele? Die CEREC-Behandlung reizt mich, aber vielleicht muss ich ja ganz anders rechnen. Ich habe Praxiskosten von 175.000 Euro jährlich. CEREC 3 kostet mich 14.000 Euro im Jahr, minus ungefähr 5.000 Euro Steuerersparnis. Das heißt – kaufe ich CEREC, wachsen die Praxiskosten gerade mal um ca. 5 Prozent. Und wenn ich mein Honorar für private Zuzahlungen anhebe, finanziere ich einen Teil der Kapitalkosten über die Füllungstherapie. Huber griff zum Stift und rechnete. „Wenn ich die plastische Füllung anstatt für 50 Euro künftig für 60 Euro Zuzahlung abgebe, dann deckt dies bei 500 Füllungen im Jahr schon 5.000 Euro der Kapitalkosten. Und die Mehrwertsteuer kann ich wahrscheinlich auch in Rechnung stellen ...“ – „Das wäre der Königsweg“, murmelte Huber und seine Augen leuchteten. Müller, den roten Faden suchend, sekundierte. „Jeder Patient, der sich nach der ersten Composite-Füllung im Fall der Erneuerung dann für eine CEREC-Einlagefüllung entscheidet, entscheidet sich für die ästhetisch bessere Versorgung und senkt über die Haltbarkeitsdauer seine Jahreskosten deutlich.“ Dr. Huber straffte sich. „Herr Müller, CEREC rechnet sich immer. Warum sollen meine Composite-Patienten nicht auch ihr Scherflein für CEREC 3 beitragen, wenn sie eines Tages doch davon Gebrauch machen. Sind 5 Prozent auf den Anschaffungspreis von CEREC 3 noch drin? Rufen Sie Ihren Chef an.“

tipp:

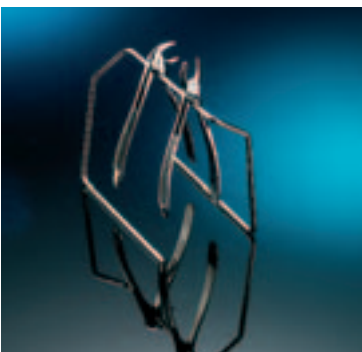
Sie können gerne Informationen zu dem Thema „Wirtschaftlichkeit von CEREC 3D“ mit Hilfe unseres Fax-coupons auf Seite 8 anfordern.



Hand- und Winkelstückhalter für die Außenreinigung und Desinfektion.



IRA-100 – bequeme Bestückung des Systems.



Der Zangenhalter – sinnvolles Zubehör.

Instrumentenreinigung

Technik, die absolute Hygiene garantiert

Die gesicherte Reinigung und Desinfektion kontaminierter Instrumente gehört zu den vorrangigsten Hygieneanforderungen in der Zahnmedizin. Von wissenschaftlicher Seite wird dabei schon auf Grund gesteigerter Personenschutzbestimmungen der maschinellen Vorgehensweise gegenüber der manuellen Instrumentenaufbereitung der Vorzug gegeben. Deshalb hat sich beispielsweise die Praxis von Dr. Volkmar Riemer für das standardisierte und validierte Desinfektionsverfahren in Form des chemothermischen Reinigungssystems IRA-100 entschieden, welches zudem zu einer deutlichen Zeit- und Kosteneinsparung führt.

| Dr. Volkmar Riemer

Die Entwicklung des IRA-100 ist das Ergebnis einer Kooperation zwischen der IC Medical System GmbH (Korb) und der Bosch-Siemens-Gruppe. Der Markenname Bosch-Siemens war mir nicht zuletzt deshalb wichtig, weil er einen bundesweiten 24-Stunden-Service zusichert. IC Medical System wiederum als mittelständischer Partner des IRA-100 sorgt für Praxisnähe und die flexible Einbindung von Kundenwünschen bzw. -anregungen. Diesbezüglich stehen neben der Basisversion mit Grundkorb, Trayhalter, Feinsiebkorb und Instrumentenhalter-Einsatz auch ein Zubehör-Programm zur Verfügung, das durch kontinuierliche Optimierungen die Aufrüstbarkeit des Gerätes auf den neuesten Stand der Technik in Aussicht stellt. Durch die kompakte Bauweise (H 45 x B 55,5 x T 46 cm) ist das IRA-100 als Tisch-Standgerät nutzbar oder ein- bzw. unterbaufähig. Die Edelstahlverkleidung fügt sich harmonisch in unsere Praxiseinrichtung ein, die Wärme- und Schall-Emission (50 Dezibel) ist sehr gering. Die Desinfektion mit gleichzeitiger Reinigung für Instrumente und Gegenstände aus Metall, Glas, Keramik und Kunststoff erfolgt in einem Arbeitsgang. Dabei ge-

währleistet die Desinfektions- und Reinigungslösung IRA-DES die Desinfektion des Spülgutes, löst Blut oder Eiweißreste auch in Rillen von Pinzetten, wirkt bakterizid, fungizid und virus-inaktivierend. Die Wirksamkeit des Verfahrens wurde durch Fachgutachten vom Institut für Krankenhaushygiene und Infektionskontrolle Gießen bestätigt. Zusätzlich wird das Neutralisations- und Nachspülmittel IRA-KLAR sowie IRA-SALZ zur Wasserenthärtung verwendet. Vom Hersteller wird zudem eine Minimierung von Arbeitsunfällen und Berufserkrankungen in Aussicht gestellt, welche im Hinblick auf die strenger gewordenen Arbeitsschutzbestimmungen nicht außer Acht zu lassen ist. In wirtschaftlicher Hinsicht überzeugte der vom Hersteller errechnete Preisvergleich: Auf der Basis des Anschaffungspreises (1.750,- Euro) und dem geringen Energieverbrauch des Gerätes liegen die Kosten für eine manuelle Instrumentenaufbereitung mit 7,35 Euro pro Charge, für eine maschinelle Aufbereitung dagegen nur bei 1,85 Euro pro Charge. Diese Kosten basierten auf ermittelten Durchschnittswerten von Personal, Energie, Wasser, Reinigungsmittel und Abschreibung.

kontakt:

IC Medical System GmbH
Postfach 13 44
71400 Korb
Tel.: 0 71 51/6 19 85
Fax: 0 71 51/60 65 41
E-Mail: info@icmedical.de
www.icmedical.de

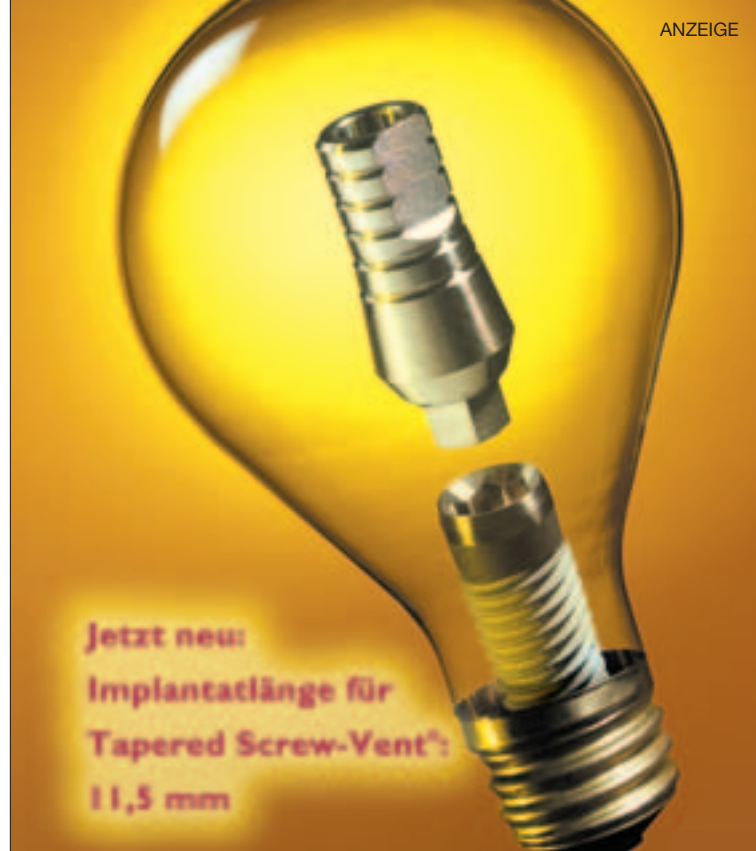
Die Vorgehensweise mit dem IRA-100

Das Gerät kommt in unserer Praxis für Instrumente, Abdrucklöffel, Tablett, Trays, Thermosensibles Instrumentarium, Mundspülbecher und vielem mehr zum Einsatz. Ausnahmen bilden Gegenstände, die aus (eloxiertem) Aluminium bestehen oder Bohrer aus unedlem Metall. Für verschiedene Verschmutzungsgrade stehen insgesamt drei Programme zur Verfügung. Programm D dient der Reinigung und chemikalischen Desinfektion von stark kontaminiertem Instrumentarium speziell bei Protein-Verschmutzungen (z. B. Blut, Sekret) sowie zur Erfüllung hygienischer Anforderungen bei besonders empfindlichem Instrumentarium. Dieses insgesamt 85 Minuten laufende Programm ist in unserer Praxis Standard. Programm 2 wird bei normal kontaminiertem Instrumentarium eingesetzt und Programm 3 ist ein Schnellprogramm (45 Minuten) für leicht verschmutzte Utensilien, wobei allerdings keine Desinfektion erfolgt.

Bei der praktischen Vorgehensweise folgen wir den Empfehlungen des Herstellers: Die Gegenstände werden von groben Resten befreit und danach in die entsprechenden Einsätze des Basiskorbs sortiert. Nach der Reinigung, Desinfektion und Trocknung werden die Instrumente auf eventuelle Restverschmutzung kontrolliert und bei Bedarf aussortiert. Es folgt die gegebenenfalls erforderliche Sterilisation der entsprechenden Instrumente im Autoklav oder Heißluftsterilisator mit automatischer Luftumwälzung. Danach werden Einzelinstrumente und kleine Instrumenteneinsätze in Set-Trays eingeordnet. Die hygienische Lagerung erfolgt in staubdichten Schränken oder Schubladen.

Die Vorteile: Wirtschaftlich und sicher

Die kompakte Größe des IRA-100 hingegen ist nicht nur hinsichtlich der problemlosen Integration in die Praxiseinrichtung vorteilhaft, sondern auch insofern, dass das Gerät voll befüllt zweimal täglich mit einem Wasserverbrauch von 14 l eingesetzt wird und ständig frisches Instrumentarium zur Verfügung steht. Damit scheint es für jede Praxisgröße geeignet, da die Häufigkeit der Inbetriebnahme dem Reinigungsaufkommen flexibel angepasst werden kann. Der wichtigste Vorteil der maschinellen Instrumenten-Aufbereitung aber ist die Sicherheit, die manuell nicht gewährleistet werden kann. Das IRA-100 kann von jeder Person in der Praxis problemlos bedient werden. Der „Risikofaktor Mensch“ ist in der Hygienekette so ausgeschlossen. Der Arzt ist nicht mehr darauf angewiesen, eine Vertrauensperson, die für sinnvollere Belange in der Praxis gebraucht wird, zur Instrumentendesinfektion oder deren Beaufsichtigung einzuteilen. ■



Jetzt neu:
Implantatlänge für
Tapered Screw-Vent®:
11,5 mm

Brillante Ideen. Trendbestimmende Innovationen.

Von den Erfindern der internen Implantatverbindung.

Zimmer Dental, der weltweite Marktführer und Pionier der internen Implantatverbindung mit Friction-Fit Technologie.

- Eine erprobte Lösung gegen Schraubenlockerung seit 1986
- Mikrobewegungen zwischen Implantat und Abutment werden eliminiert
- Bakteriendichter Verschluss zwischen den Komponenten

Für weitere Informationen rufen Sie uns bitte unter **0761-4584-722** oder 723 an oder besuchen unsere Website unter www.zimmerdental.de.

Tapered Screw-Vent® Implantate und Aufbau



Dissertationspreis 2004

Zahnersatz aus phonetischer Sicht

Am 6. Oktober wurde in Hamburg während der Pressekonferenz des Kuratoriums perfekter Zahnersatz – neben Diskussionen zum Thema Zahnersatz 2005 – auch der alljährliche Dissertationspreis verliehen. Dr. Kai Steffen Klimek gewann mit seiner Arbeit „Zum Einfluss der Gaumengestaltung von Oberkiefer-Totalprothesen auf die Sprachlautbildung“.

| Redaktion



Dr. Kai Steffen Klimek wurde der diesjährige Dissertationspreis des Kuratoriums perfekter Zahnersatz zugesprochen.

kontakt:

Med. Zentrum für Mund-, Zahn- und Kieferheilkunde/Prothetik
Dr. Kai Steffen Klimek
 Georg-Voigt-Str. 3
 35033 Marburg

info:

Die vollständige Dissertation „Zum Einfluss der Gaumengestaltung von Oberkiefer-Totalprothesen auf die Sprachlautbildung“ ISBN 3-89703-571-5 kann beim Verlag Görlich & Weiershäuser, Marburg zum Preis von 15 € bestellt werden.

Die Zunge legt sich zur Bildung spezieller Reibelaute an das Gaumenrelief an, was bei Trägern von herausnehmbarem Zahnersatz, der den Gaumen abdeckt, zu einer Veränderung der ursprünglichen Situation führt. Neben einer funktionellen und ästhetischen Rehabilitation muss eine prothetische Rekonstruktion demnach auch eine ungestörte Lautbildung gewährleisten. Ziel der Dissertation war es, den Einfluss der Ausformung der Gaumenplatte einer Totalprothese instrumentalphonetisch mit einer speziell entwickelten Methode zu untersuchen und therapeutische Ansätze zur Behandlung von Lautbildungsstörungen an Zahnersatz, speziell Totalprothesen, zu formulieren. Für die Untersuchung konnten 20 Probanden gewonnen werden, die neben dem gerade getragenen Zahnersatz noch ein zweites Totalprothesenpaar besaßen, an dem die Untersuchungen vorgenommen wurden. Weitere Kriterien waren eine relativ dialektarme Umgangssprache, ein gutes Lesevermögen und uneingeschränktes Hörvermögen. Zur Lokalisation der Lautbildungsstelle auf den Oberkiefer-Totalprothesen wurde eigens eine Methode zur Anfertigung eines Palatogramms (Abbildung der Berührungspunkte und -flächen der Zunge mit dem Gaumen bei der Artikulation von Lauten) mittels eines Alkohol-Kakaopulvergemisches entwickelt, die sich auch auf die tägliche Praxis übertragen lässt. Die Oberfläche des künstlichen Gaumens der Zweit-Totalprothese wurde nach Anfertigung eines Palatogramms, im Bereich der dadurch lokalisier-

ten Artikulationszone, insgesamt sechsmal gezielt modifiziert, um das natürliche Gaumenrelief zu simulieren. Die Probanden mussten mit jeder dieser Modifikationen einen Lesetext vorlesen. Mit Hilfe eines DAT-Rekorders und eines Richtmikrofons wurden die Sprachaufzeichnungen hergestellt. Über eine rechnergestützte Frequenzanalyse nach dem Prinzip der schnellen Fourier-Transformation (FFT) sowie anschließender statistischer Auswertungen war es möglich, Unterschiede in der Lautbildung der untersuchten Konsonanten als Folge der jeweils getragenen Modifikation der Gaumenplatte objektiv und reproduzierbar nachzuweisen. In dieser Studie konnten statistisch signifikante Abweichungen durch die Gaumenplattenmodifikationen in den Lauten [s, n, l] erzeugt werden, nämlich in der Regel durch das Auflegen einer transversalen Gaumenfalte im Bereich der zuvor ermittelten Artikulationszone. Unterschiede in der Artikulation konnte in dieser Untersuchung jedoch nicht in den Lauten [k, f, ts, s] und [C] nachgewiesen werden. Dies war gerade für den Laut [s] unerwartet, gibt aber einen Hinweis auf die Kompensationsfähigkeit der Artikulation beim Tragen von Zahnersatz. Diese Studie zeigt erstmals statistisch gesicherte Ergebnisse zum Einfluss der Gaumengestaltung an Totalprothesen auf die Lautbildung. Des Weiteren konnten therapeutische Ansätze zur Behandlung von Lautbildungsstörungen an Oberkiefer-Totalprothesen durch Veränderung und Ausformung des Gaumenreliefs erarbeitet werden. ||

Interdentalbürsten mit Dreiecksschnitt

Bei Erwachsenen entsteht Karies am häufigsten im Interdentalraum. Denn dort wird die Plaque meist nur ungenügend entfernt. Wissenschaftler haben die Reinigungsleistung der von GABA, zusammen mit Zahnmedizinern und einem Ergonomie-Spezialisten entwickelten neuen elmex® Interdentalbürsten mit jener von konventionellen Zahnzwischenraumbürsten verglichen. Bei engen und sehr engen Zahnzwischenräumen reinigten die Bürsten mit Dreiecksschnitt im Vergleich zu verschiedenen Interdentalbürsten mit Rundschnitt statistisch deutlich besser. Auch das Verhältnis zwischen der Reinigungseffizienz und dem Einführwiderstand war bei der neuen Dreiecksschnitt-Anordnung der Filamente günstiger als bei den konventionellen run-

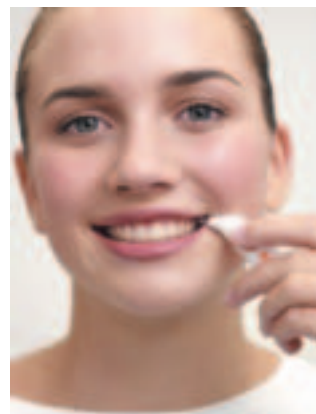
den Interdentalbürsten. Diese gibt es in sechs verschiedenen Größen mit einem Außendurchmesser von zwei bis acht Millimetern.

Um eine gute Handhabung zu garantieren, hat GABA die neuen Interdentalbürsten gemeinsam mit Zahnmedizinern, den Griff und die Schutzkappe hingegen mit Thomas Stüdeli, einem Ergonomen der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) Zürich, entwickelt. Dieser erklärt: „Neben der Reinigungsleistung einer Interdentalbürste ist ihre Handhabung wichtig. Denn der Bewegungsraum im Mund ist klein, vielfältig ausgerichtet und erschwert einsehbar. Deshalb ist es für die meisten Menschen schwierig, ihre Zahnzwischenräume zu reinigen. Die neu entwickelte Form der elmex® Interdentalbürste führt die

Benutzer zu einer einfachen und natürlichen Handhabung und unterstützt sie dabei, mit den richtigen Bewegungen zu putzen.“

Die rutschfeste Griffmulde der elmex® Interdentalbürste ermöglicht eine präzise Führung des Bürstchens, während mit den verschiedenen Kombinationsmöglichkeiten von Griff und Griffverlängerung den individuellen Bedürfnissen entsprochen werden kann. So wird eine flexible Handhabung erzielt. Die Griffverlängerung dient gleichzeitig als Schutzkappe, sodass sich die elmex® Interdentalbürsten auch ideal für unterwegs eignen.

elmex® Interdentalbürsten sind durch unterschiedliche Farben und Zahlen gekennzeichnet, die den Außendurchmesser des jeweiligen Bürstenkopfes ange-



ben. Jede Verpackung enthält vier Interdentalbürsten einer Größe sowie eine Griffverlängerung, die auch als Schutzkappe verwendet wird. Das neue Produkt ist seit Anfang Oktober in Apotheken erhältlich.

GABA GmbH
 Berner Weg 7, 79539 Lörrach
 E-Mail: info@gaba-dent.de
www.gaba-dent.de

Präimplantologische Versorgung

TRINON Titanium bringt ein neues Titan-Mesh für die Augmentation der Maxilla auf den Markt. Für die präimplantologische Versorgung umschriebener Knochendefekte ist Q-Mesh ein weiteres innovatives Produkt in der Reihe der Q-Produkt-



Neues Mitglied der Q-Produktfamilie: Titan-Mesh für die Augmentation der Maxilla.

familie. Wie schon der „pffiffige“ Pin-Distraktor Q-MultiTractor wurde auch dieses maxillär vorgeformte Titan-Mesh in enger Zusammenarbeit mit Dr. Dr. Matthias Peuten von der MKG-Klinik in Karlsruhe entwickelt. Dient der Q-MultiTractor in erster Linie der Augmentation der Mandibula, so

ist das passende Pendant hierzu das Q-Mesh für den Aufbau der Maxilla. Der Einsatz von Titan-Mesh in verschiedenen Stärken ist in der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie seit über zwanzig Jahren mit gutem Erfolg beschrieben. Mikromesh in der Stärke von 0,2 mm wird hauptsächlich zur Behandlung umschriebener Knochendefekte angewendet. Als einen großen Fortschritt haben sich die vorgefertigten Titan-Mesh Q-Mesh erwiesen. Ohne großen Zeitaufwand lassen sich diese Gitter der jeweiligen Defektmorphologie anpassen. Der Einsatz dieses präfabrizierten Q-Mesh wird bevorzugt bei der totalen Atrophie verwendet und führt zu einer deutlichen Verkürzung der Operationszeit.

TRINON Titanium GmbH
 Augartenstraße 1, 76137 Karlsruhe, E-Mail: trinion@trinion.com, www.trinion.com

Airscaler mit Licht

NSK Europe steht für innovative Produkte von hoher Qualität. Getreu diesem Anspruch kann der Zahnarzt jetzt die beiden neuen Air Scaler S900KL und S900SL seinem Instrumentensortiment hinzufügen. Die Phatelus-Luft Scaler sind die logische Erweiterung der NSK Produktpalette im Bereich der mit Licht ausgestatteten Instrumentenreihe. Mit ihnen ist kraftvolles und leises Arbeiten möglich. Zudem sind sie einfach an die Luftturbinen-Kupplung anzuschließen. Dank der Ringbeleuchtung hat man mit den Scälern hervorragende Lichtverhältnisse im benötigten Arbeitsgebiet, was die Behandlung erleichtert und beschleunigt, ohne den Behandler zu belasten. Der Körper der Handstücke besteht aus Titan. Die natürliche Beschaffenheit von Titan bietet einen sicheren Griff mit hoher Tastsensibilität. Dank der Ver-



Die NSK Airscaler mit Licht sorgen für beste Sichtverhältnisse.

wendung von Titan ist es NSK möglich, Produkte herzustellen, die leichter und trotzdem stärker und langlebiger sind als vergleichbare Instrumente aus anderen Materialien. Jeder Scaler wird mit dem Starter-Set inklusive 3 Scalerspitzen (Universal, Sichel und Perio), Drehmomentschlüssel und Tip Cover geliefert.

NSK Europe GmbH
 Westerbachstraße 58, 60489 Frankfurt, E-Mail: info@nsk-europe.de, www.nsk-europe.de

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

CMD – ein neues Gerät kann helfen

Craniomandibuläre Dysfunktionen (CMD) sind weit verbreitete und komplizierte Erkrankungen, die leider nicht selten unerkannt bleiben. Symptomatisch kann die CMD ihren Ausdruck in Form von Beschwerden an Zähnen, Kiefergelenken und Kiefermuskulatur finden, bedingt durch eine Fehlfunktion im Zusammenspiel von Ober- und Unterkiefer. Eine Störung in diesem Bereich kann unterschiedliche Auswirkungen haben: vom harmlosen gelegentlichen Knacken in einem Kiefergelenk bis zu ständigen Limitationen der Kieferbewegung oder gar Kieferklemme. Eine chronisch verspannte Kaumuskulatur ist die Folge, die zu Gesichts-, Kopf-, Nacken- und Rückenschmerzen, aber auch zu funktionalen Beschwerden wie Schwindel oder Tinnitus führt.

Die TENS-Therapie ist ein erprobtes Verfahren zur Therapie von Schmerzen unterschiedlicher Genese. Die Wirkungsweise der Therapie ist dabei von verschiedenen Parametern abhängig. Eigens für den Problembereich der CMD ist das TENStem dental mit seiner speziellen Fre-

quenz und Impulsbreite entwickelt worden. Im TENStem dental Programm 1 sind die optimalen Parameter zur Entspannung der Kaumuskulatur eingestellt. Es eignet sich daher besonders zur Behandlung von Schmerzen, die durch die verspannte Kaumuskulatur entstehen können. Aus diesen Verspannungen resultierende Fehlbelastungen der Kiefergelenke können so aufgelöst werden, wodurch das TENStem dental zur Vorbereitung von funktionsanalytischen Messungen und Bissregistrierungen wertvolle Hilfe leisten kann.

Durch die spezielle Balancefunktion eignet sich das TENStem dental auch zu neuromuskulären Techniken der Bisslagebestimmung, die von einer entspannten Ruhe-Schwebelage des Unterkiefers ausgehen und auf eine ausgewogene Kieferbewegung durch Fremdstimulation der Kaumuskulatur bauen. Mit der Pausen-Funktion kann die TENS-Stimulation hierbei kurzzeitig unterbrochen werden, die eingestellten Werte bleiben gespeichert und können durch Tastendruck wieder abgerufen werden.



Das TENStem dental kann 14 Tage kostenlos getestet werden. Ihr Testgerät können Sie unter der Hotline 0 30/93 69 93 69 anfordern. Ebenfalls können Sie ausführlichere Informationen beziehen über:

schwa-medico GmbH
Dorfstr. 17, 16356 Ahrensfelde
Tel.: 0 30/93 69 93 0
Fax: 0 30/93 69 93 20
E-Mail: sm.ahrensfelde@schwa-medico.de
www.schwa-medico.de

Mit CMS die Homepage selbstständig ändern



Mit „ZAP im Web“ entstehen keine Folgekosten und damit eine sehr günstige und sehr flexible Internetpräsenz.

Mit der Lockerung des Werbeverbots durch den BGH stehen jeder Zahnarztpraxis jetzt einige Möglichkeiten offen, sich bestehenden und zukünftigen Patienten zu präsentieren. Aber, wer für sich werben will, muss neu denken. rdp dental in Dresden bietet jetzt ein System an, das sich speziell an Zahnärzte richtet. „Wir haben bei der Entwicklung von ‚ZAP im Web‘ ganz bewusst sehr eng mit Zahnärzten zusammengearbeitet“, berichtet Ralf-Dietmar Polleit von der Fa. rdp dental. „ZAP im Web“ ist ein Baukasten-System: Der Zahnarzt wählt aus einer Vielzahl von Designs das

Erscheinungsbild seiner Homepage. Inhaltlich kann die Homepage dann aus einem großen Sortiment an sachgerechten Vorlagentexten aus unserem Datenpool aufgefüllt werden. Der Clou ist das Content Management System (CMS). Damit kann der Inhalt der Homepage eigenständig verändert werden – ohne zusätzliche Kosten und ohne Zeitverzögerungen. „So macht die eigene Internet-Präsenz wirklich Spaß, denn alle Funktionen sind so einfach gehalten, dass wirklich jeder innerhalb kürzester Zeit seine Homepage selbst verwalten kann“, erläutert Polleit weiter. „ZAP im Web“ gibt allen Zahnärzten die Möglichkeit eines professionellen Internet-Auftritts. „Damit können Sie Ihr Leistungsspektrum, Ihre Philosophie und Ihre individuellen Dienstleistungen einer großen Menge Menschen näher bringen und sie für Ihre Praxis interessieren. Gerade Privatpatienten erreichen Sie heute sehr gut über das Internet“, urteilt Branchenkenner Polleit.

rdp dental, beratung und vertrieb
Schubertstraße 35, 01307 Dresden
E-Mail: service@rdp-dental.de
www.rdp-dental.de

Elektrochirurgie der Extraklasse



Ein sauberer Schnitt – denn mit Servotome II schneiden Sie sicher ab.

Präzise Sicherheit bei größtmöglichem Behandlungskomfort und verfeinerte Technologie der Spitzenklasse – die neueste Generation der HF-Elektrochirurgie-Geräte von Satelec (Acteon Group) schneidet bei jeder Indikation gut ab. Denn Servotome II bietet dem Zahnarzt ab sofort optimale Sicherheitsbedingungen durch eine automatische Leistungsanpassung beim Elektroschnitt, farbcodierte Aktiv-Elektroden sowie ein hygienisches Design im modernen Look.

ACTEON Germany GmbH
Industriestraße 9, 40822 Mettmann
E-Mail: info@de.acteongroup.com
www.de.acteongroup.com

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

Weltneuheit: Kaltfüllsystem für die Obturation von Wurzelkanälen

GuttaFlow® vereint Guttapercha und Sealer in einem Produkt und hat hervorragende Materialeigenschaften: Unlöslichkeit, keine Schrumpfung, äußerste Biokompatibilität. Um die Anwendung zu per-



Mit GuttaFlow® erhält der Anwender ein zeit-sparendes Wurzelkanalfüllungssystem.

fektionieren, wurde ein Applikationssystem entwickelt, das eine absolut einfache, sichere und hygienische Handhabung ermöglicht. GuttaFlow® ist die erste, fließfähige Guttapercha, die nicht schrumpft. Für die exakte Dosierung und gutes Mischen wurde eine Spezialkapsel zum Einmalgebrauch entwickelt, bei der keine Kontamination auftreten kann.

GuttaFlow® erlaubt sehr einfaches Handling, da nur ein Mas-

terpoint benötigt wird. Das Material hat ausgezeichnete Fließeigenschaften, die eine optimale Verteilung im Wurzelkanal sowie das Abfüllen von lateralen Kanälen und Isthmen ermöglichen. GuttaFlow® kann während eines Retreatments problemlos entfernt werden.

Das GuttaFlow® Introkit enthält 20 Kapseln GuttaFlow®, 20 Canal Tips, 1 Dispenser und 2 Packungen Guttapercha-Spitzen. GuttaFlow® ist seit Oktober im Dentalfachhandel erhältlich.

Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG

Raiffeisenstr. 30, 89129 Langenau

E-Mail: productinfo@coltenewhaledent.de

www.coltenewhaledent.de, www.roeko.de

ANZEIGE

CURRICULUM IMPLANTOLOGIE



ZERTIFIZIERTE WEITERBILDUNG IN EINEM JAHR

Die Vorteile auf einen Blick

- Eine Woche konzentrierter Blockunterricht an der Universität Göttingen
- Dezentrales Chairside Teaching in Ihrer Nähe
- „Schneller und kompakter gelingt der Einstieg in die orale Implantologie woanders kaum“ (ZWP 1/04)



Information und Anmeldung:

Deutsches Zentrum für orale Implantologie e.V.
Hauptstraße 7a, 82275 Emmering
Telefon-Hotline: 01805.012 312
Fax: 08141.53 45 46, www.dzoi.org

NEU AB 2005: CURRICULUM LASERZAHNHEILKUNDE

Neuer Ansatz in der Kariestherapie

Die operative Kariestherapie ist meist auch mit der Entfernung gesunder Zahnschubstanz verbunden und hat nicht selten pulpitische Beschwerden oder später auftretende Sekundärkaries zur Folge. Das KaVo HealOzone Gerät ermöglicht erstmals die Ursachenbekämpfung und somit sanfte Heilung von Fissuren-, Wurzel- und Glattflächenkaries – und das völlig schmerzfrei bei gleichzeitig maximaler Erhaltung gesunder Zahnschubstanz. Das Geheimnis dahinter ist der kontrollierte Einsatz von Ozon. Es tötet Bakterien und Pilze schneller als Chlor, inaktiviert Viren und stoppt Blutungen. Ozon dringt in die kariöse Substanz ein, inaktiviert 99,9 % der Kariesbakterien nach nur 20 Sek. Applikationszeit und zerstört Proteine, die eine Remineralisierung unterbinden. Dabei ist die gleichmäßige Ozonkonzentration von 2.100 ppm zwar äußerst wirkungsvoll gegen Kariesbakterien aber dennoch gefahrlos für die Mundhöhle.

Die Therapie mit HealOzone erfolgt in mehreren Schritten. Ausgangspunkt ist eine differenzierte Diagnostik, Risikoeinschätzung und Dokumentation gefolgt von der gründlichen Reinigung der Zahnoberfläche mit anschließender DIAGNOdent Messung, die schließlich Rückschlüsse auf die Applikationsdauer zulässt. Die Desinfektion bzw. Sterilisation der Karies mittels Ozon-Applikation kann nun erfolgen. Nach der Ozonbehandlung erfolgt schließlich die Applikation der Remineralisationslösung zur

Beschleunigung der Einlagerung von Mineralien und zur Absenkung des pH-Wertes. Mit Hilfe des Patientenkits, bestehend aus Zahnpasta,



KaVo HealOzone ist ein neues innovatives und schmerzfreies Behandlungskonzept mit Ozon für Fissuren- und Zahnhalskaries.

Mundspülung und Mundspray, kann der Patient von zu Hause aus die ausreichende Zufuhr von remineralisierenden und katalytischen Stoffen gewährleisten.

Die Ozonbehandlung mit HealOzone ermöglicht sowohl eine schmerz- als auch injektionsfreie Heilung der Karies. Ein wichtiger Aspekt, besonders für Angstpatienten und Kinder.

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach/Riss
E-Mail: info@kavo.com
www.kavo.com

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

Neues LED-Ringlichtsystem für digitale Dentalfotografie



Nach fast zehnjähriger Erfahrung im Bereich des Vertriebes von diversen Dentalkamerasystemen hat die Fa. Ramezani-Sabet Kamerasysteme Nürnberg, ein Produkt entwickelt, das die bisher angebotenen LED-Ringlichtsysteme „in den Schatten“ stellt. Bekanntlich kommt es bei der Dentalfotografie auf das richtige Licht an. Die Ausleuchtung der Mundhöhle wurde in der analogen Fotografie von Ringblitzsystemen übernommen, die jedoch in Kombination mit Digitalkameras entweder nicht oder nur erschwert funktionieren. Eine Dauerlichtquelle mit LED-Technologie ist die Problemlösung bei der Digitalfotografie.

Die Lichtqualität der neuesten Generation von LED-Lämpchen (nahezu Tageslichtqualität) ermöglicht eine äußerst natürliche Farbwiedergabe. Da die Lichtquellen rund um das Objektiv angeordnet sind, ist eine optimale Beleuchtung garantiert. Dauerlicht bringt auch den entscheidenden Vorteil, dass das Licht auch während der Aufnahme zur Fokussierung zur Verfügung steht. Die bisher auf dem Markt befindlichen LED-Ringlichter, auch die, die wir bisher vertrieben haben, leisteten gute Dienste. In Kombination mit der richtigen Kamera und den nötigen Einstellungen sind die Ergebnisse auch gut präsentierbar. Nützliche technische Raffinessen, um beispielsweise mit flexiblem Licht auch der Kreativität des Fotografierenden freien Lauf zu geben, haben gefehlt. Das Handling mit Akku und Ladegerät waren oft-

mals Anlass für Kritik. Die Möglichkeiten der elektronischen Steuerung und Stabilisierung des Lichtes wurden nicht bzw. nicht voll ausgeschöpft. Mit dem Einsatz modernster Elektronik ist nun ein neues Hightech-Produkt entstanden, welches den Weg für kreative und zuverlässige Dentalfotografie mit fast jeder Digitalkamera ebnet.

Durch bewusstes Abschalten bestimmter Bereiche des SARA-LED und somit durch Schattenbildung werden plastischer wirkende Aufnahmen ermöglicht.

Die Hauptmerkmale von SARA-LED sind:

- Mikroprozessorgesteuerte Stromversorgungseinheit, dadurch sind Bedienungsfehler ausgeschlossen, die Akkus und die LED werden präzise mit dem nötigen Strom versorgt und die Langlebigkeit durch Schonung garantiert. Die Beleuchtungsstärke wird konstant gehalten, auch bei geschwächtem Akku. Überhitzungsschutz durch ständige Temperaturüberwachung.
- NiMH-Akkus und integriertes Schnell-Ladegerät. Ca. 90 Minuten Dauerbetrieb bei voller Leuchtstärke mit dem Akku. Bei eingestecktem Netzteil zum direkten Netzbetrieb läuft bei Bedarf der Ladevorgang, d.h. immer einsatzbereit, wie man es bei Notebooks oder Videokameras kennt.
- 10-stufig dimmbares Licht – nicht immer ist viel Licht das



Richtige. Gerade bei Zahnaufnahmen, z.B. wenn es darauf ankommt, die Zahnstruktur wiederzugeben, ist ein etwas gedämpftes Licht nötig.

- Partiiell abschaltbares Licht, wenn das Objekt nicht direkt von vorne angestrahlt wird, sondern seitlich, wirkt die Aufnahme plastischer. Vier verschiedene Schaltmöglichkeiten erlauben kreative Aufnahmen.
- 36 superhelle LED – fokussiert auf einen Aufnahmeabstand von ca. 7 bis 25 cm.
- Stabiles Metallgehäuse mit zwei Zubehöralternativen. So können optional erhältliches Zubehör, wie Spiegel für Intraoral-aufnahmen oder ein stabiler Abstandhalter „Kinnstativ“ angebracht werden. Verwacklungsfreie und reproduzierbare Aufnahmen werden dadurch einfacher ermöglicht.

Fast jede Digitalkamera kann mit SARA-LED aufgerüstet werden, einzige Voraussetzung ist das Vorhandensein eines Filtergewindes,

an dem das Ringlicht adaptiert werden muss. Wir haben auch einige der gängigsten Digitalkameras auf die speziellen Anforderungen der Dentalfotografie getestet und berichten gerne auf Anfrage über unsere Erfahrung im Einzelnen. Die Kameramodelle, die wir als besonders geeignet halten, können auch als Komplettpaket ausgestattet mit SARA-LED über uns bezogen werden. Komplettpaket bedeutet bei uns, dass nicht nur alles Nötige an Hard- und Software in einem formschönen Alukoffer geliefert wird, sondern dass auch sämtliche Einstellungen für die Dentalfotografie an den Kameras vorgenommen werden. Kontakt und weitergehende Information:

**Ramezani-Sabet
Kamerasysteme
Krokusweg 12
90451 Nürnberg
Tel.: 09 11/6 32 95 91
Fax: 09 11/6 32 95 92
E-Mail: ramez@t-online.de
www.dentalfotografie.info**

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

Fa. Wagner feierte mit 900 Gästen Eröffnung



Dagmar Wöhrl MdB, die Geschäftsführer Veit Rausche und Friedrich Sigl

Modernste Kommunikationstechnik zwischen den einzelnen Niederlassungen sowie mit Europas größtem Logistikzentrum und e-commerce sind wesentliche Bausteine des Unternehmens. Der exzellente Ausbildungsstand der Mitarbeiter im technischen Support sowie des gesamten Teams fanden allgemeine Anerkennung. Optimierte Bürowege in freundlicher Atmosphäre spiegeln die innenarchitektonische Kompetenz des Unternehmens. Dies kommt in erster Linie den Kunden bei Praxis- und Laborplanungen zu Gute und bietet den Mitarbeitern attraktive Bedingungen. Darüber hinaus steht den Kunden ein breit gefächertes Dienstleistungsangebot zur Verfügung. Spezialis-

ten für CAD/CAM, Praxissoftware, digitale Systeme und Netzwerke gehören genauso zum Team wie Verfahrensberater bei Materialien. Das Erstellen von Wertgutachten und Exposees bei Praxis- und Laborübernahmen bzw. -Abgaben und Praxiscoaching ergänzen die Dienstleistungspalette. Alle Besucher aus dem Bereich Politik, Zahnärzteschaft, Zahntechnik und Industrie lobten die familienbetriebene mittelständische Struktur mit kurzen Entscheidungswegen und Konzentration auf das dentale Kerngeschäft. Auch die oben beschriebene Dienstleistungspalette, das Vollsortiment sowie die individuellen Distributionswege fanden Anerkennung bei den Gästen.

Bis 31. Oktober: Oral-B Zahnaktiv-Wochen

Zeit für die Interdentalpflege: Im Rahmen der Oral-B Zahnaktiv-Wochen 2004 können Zahnarztpraxen noch bis 31. Oktober Produkte von Oral-B zur Zahnzwischenraumpflege günstiger bestellen. Dabei gibt es 10 Prozent Rabatt auf den neuen batteriebetriebenen Interdentalreiniger Oral-B Kolibri sowie auf verschiedene weitere Produkte aus dem Zahnseiden- und Interdentalbürsten-Sortiment von Oral-B – wie z.B. die Zahnseiden SATINFloss, SATINTape, Superfloss oder das Interdental-Kit mit vier Interdentalbürsten. Die Produkte können bei Oral-B unter der Tel-Nr.: 08 00/3 23 24 44 geordert werden. Eine kostenlose Ratgeberbroschüre mit vielen Tipps und Tricks rund um die Interdentalpflege sowohl für Patienten als auch in laminierte Form zur Demonstration in der Praxis ist auch im Internet unter:

www.oralbprofessional.com/de kostenlos zu bestellen.

www.pharmatechnik.de mit neuem Layout und neuem Service

Auf der neuen Website von PHARMATECHNIK ist der Besucher durch die übersichtliche Struktur und die eindeutige farbliche Gestaltung mit wenigen Klicks an der gewünschten Stelle. Alle für Zahnärzte wichtigen Informationen sind orange unterlegt. Blau markierte Bereiche dagegen bieten News und Hintergrundinformationen zum Unternehmen allgemein. Zur vereinfachten Navigation erklärt Wolfram Weisse, Marketingleiter bei PHARMATECHNIK: „Wir haben besonderen Wert darauf gelegt, dass die Menüführung klar strukturiert ist und dass gut aufbereitete Informationen auch schnell auffindbar sind. Viele neue Serviceelemente sorgen zusätzlich für mehr Benutzerfreundlichkeit.“ Im Zahnarztbereich findet man alle für den Dentalmediziner relevanten Informationen: Basispakete wie LinuDent oder LinuDent KFO werden vorgestellt, Zusatzmodule erläutert und Produktneuheiten präsentiert. Hinweise auf Messen und Veranstaltungen – unabhängig vom PHARMATECHNIK-Ange-



bot – kommen ebenso hinzu wie nützliche Links oder ein Download-Bereich für Folder und Demomaterial.

„Im hektischen Praxisalltag bleibt oft wenig Zeit, umständlich Formulare auszufüllen. Auf der neuen Website können die Besucher sich daher gleich online für einen Seminarbesuch anmelden“, so Weisse. Mit Hilfe einer übersichtlichen Eingabemaske können die verschiedenen Fortbildungsmöglichkeiten nach gewünschten Aspekten durchgesehen werden. Wer wissen möchte, welcher Veranstaltungsort seiner Praxis am nächsten liegt, findet auf einer Übersichtskarte mit allen Geschäftsstellen den für die eigene Region zuständigen Ansprechpartner – natürlich mit Foto, Telefonnummer und Anfahrtsskizze.

Utradent übernimmt Vertrieb von Ozonytron

Seit dem 1. September hat sich die Firma Utradent (elektrischmedizinischer Apparatebau, München), alle Rechte zum Vertrieb in Deutschland für Ozonytron gesichert. Ozonytron ist ein Ozon erzeugendes Gerät, das von der Firma Mymed (Töging am Inn) entwickelt wurde. Unter dem Namen Ultraozon soll die mit dem medizinischen Gerät durchführbare Ozontherapie, zukünftig in allen Zahnarztpraxen Einzug halten. Ein Segen für viele Patienten, laut Aussage des Herstellers Mymed. Die treffsichere und schmerzfreie Behandlung, die bei z.B. Parodontitis, Karies, Aphthen ohne Resistenzen und Komplikationen durchgeführt werden kann, erfordert keine Gaben von Antibiotika und sorgt so für eine sichere und schnelle Heilung. Beim Vertrieb von Ozonytron kann sich Utradent auf die bereits von Mymed erzielte therapeutischen Erfolge mit der Ozontherapie berufen. „Zahlreiche wissenschaftliche Studien und unzählige Praxiseinsätze begleiten seit langen Jahren unsere Entwicklung und unsere Projekte“, so Dipl.-Ing. Harald Mylius, Geschäftsführer der Mymed GmbH.

expertentipp:



→ **Edda Schröder**
(Schröder Investment Management)

Gewinnwachstum durch positive Veränderung in Japan

Die jüngsten Konjunkturdaten in den USA sind uneinheitlich: Die hohen Ölpreise sind für die Wirtschaft hinderlich und die US Zentralbank hob im August die Zinsen von 1,25 % auf 1,5 % an. Unseres Erachtens sind die Aktienmärkte außerhalb der USA insgesamt attraktiver bewertet, da wir für das nächste Jahr in den Vereinigten Staaten mit einer Verlangsamung des Gewinnwachstums rechnen.

Anderorts gehen wir von steigenden Gewinnen aus. So sind die Ausichten für japanische Aktien besonders rosig, vor allem für die Unternehmen guter Qualität, denen unser Augenmerk gilt. Wir glauben, dass diese Unternehmen durch Kostensenkungen und eine verbesserte operative Tätigkeit weiterhin ihre Gewinne steigern können. Zudem sind sie attraktiv bewertet. Ein langfristiger positiver Schlüsselfaktor für den japanischen Aktienmarkt ist, dass die Anleger Unternehmensmanager verstärkt unter Druck setzen, Reformen zu beschleunigen und die Renditen für die Aktionäre zu steigern.

Auch die europäischen Aktien sind trotz gemischter Konjunkturmeldungen – die Exporte sind stark, aber die Verbraucherausgaben schwach – günstig bewertet.

Urteil: BGH hält Geheimzahl für sicher

Wird mit Maestro-Karte (früher: ec-Karte) und Geheimzahl Bargeld am Geldautomaten abgehoben, muss dafür nach einer aktuellen Entscheidung des Bundesgerichtshofes (BGH) in aller Regel der Kontoinhaber geradestehen. Die Behauptung, die Maestro-Karte sei gestohlen worden und der Dieb müsse die Geheimnummer herausgefunden haben, hilft dem Kontoinhaber nicht. Folgender Fall liegt dem Urteil zu Grunde: Einer Bankkundin war auf einem Stadtfest die Geldbörse mit ec-Karte gestohlen worden. Innerhalb von wenigen Stunden nach dem Diebstahl wurde dreimal Geld von ihrem Konto abgehoben. Stets wurde auf Anhieb die richtige Geheimnummer eingegeben. Nach Auffassung der BGH-Richter spricht der so genannte Be-

weis des ersten Anscheins dafür, dass die Kundin die Geheimnummer zusammen mit der Karte im Portemonnaie aufbewahrt oder sie sogar auf der Karte notiert hat. Ein solches Verhalten ist grob fahrlässig und führt dazu, dass Bankkunden etwaige Schäden selbst zu tragen haben. Die Bankkundin hatte das stets bestritten. Die Richter wiesen aber auch darauf hin, dass die Sache auch zu Gunsten des Kunden ausgehen kann, wenn er diesen Anscheinsbeweis zu erschüttern vermag. Das kann ihm gelingen, wenn er glaubhaft darlegt, dass er bei der Eingabe der Geheimzahl ohne eigenes Verschulden vom späteren Kartendieb ausspioniert wurde.
(Az. XI ZR 210/03)

Neu: Rankingtabellen der besten Fondsmanager

Nach neuesten Meldungen der Financial Times Deutschland erstellt ein britisches Analysehaus Rankingtabellen der besten Fondsmanager. Für das britische Analysehaus Citywire wurde deutlich, dass der Manager über den Erfolg eines Investmentfonds entscheidet. Wie die hauseigenen Analysten herausgefunden haben, mussten 40 Prozent der in Deutschland investierenden Spitzenfonds im Laufe der vergangenen drei Jahre einen Managerwechsel verkraften. „Das ist nur in seltenen Fällen positiv für die weitere Wertentwicklung eines Fonds, aber die meisten Anleger bekommen davon überhaupt nichts mit“, sagt Angus Foote, europäischer Fondsanalyst bei Citywire. Um das zu ändern, registrieren die Analysten penibel jeden Wechsel in der Branche. In ihren Performance-Tabellen listen sie nicht, wie bei anderen Research-Agenturen üblich, die führenden Fonds, sondern die besten Manager auf. Für welche Produkte diese

tätig sind, steht erst an zweiter Stelle. Citywire bietet Rankingtabellen von über 3.000 Managern, die für 5.000 in ganz Europa zugelassene Fonds verantwortlich sind. 24 Investmentkategorien sind derzeit verfügbar, von Aktien- über Misch- bis zu Rentenfonds. Exotischere Anlageregionen, etwa Emerging Markets, sollen in Kürze folgen. Neben der Datenverlässlichkeit können Anleger sich auch darüber freuen, dass das gesamte Angebot kostenlos ist. Von Nachteil ist allerdings, dass die Performancedaten nur über ein, zwei und drei Jahre verfügbar sind. Ältere Angaben zur Wertentwicklung sind bislang nicht in der Datenbank zu finden. Dabei sind gerade die besonders aufschlussreich, schließlich trennt sich die Spreu vom Weizen oft erst nach ein paar Jahren. Weiteres Manko: Die Informationen sind nur auf Englisch erhältlich.

Weitere Informationen im Internet unter www.citywire-fmi.com

Schönheitsoperation auf Kredit

Seitdem die Schönheits-Shows im TV boomen, träumen immer mehr Menschen von einem ästhetischen Eingriff. Aber viele haben nicht das nötige Geld. Ein Kredit verspricht schnelle Hilfe. Damit der Traum vom „schönen Leben“ dabei nicht zum Albtraum wird, sollte man die Angebote genau prüfen. In der am Parksanatorium Berlin-Dahlem angesiedelten Clinic für Ästhetisch-Plastische Chirurgie haben im September 42 % der Patienten den von der Klinik angebotenen MEDICO-Kredit in Anspruch genommen. Seit einem Jahr kooperiert der Klinikinhaber mit zwei ausgewählten Kreditinstituten in Sachen Finanzierung. Der günstigste Zinssatz liegt unter

sieben Prozent. Dass viele Kreditanbieter weit höhere Zinssätze anbieten oder mit unseriösen Versprechen locken, weiß der Dr. jur. Michael Sonnek aus vielen Vergleichen und Gesprächen. „Der Patient sollte sich bei einem Kreditwunsch unbedingt vorher in der Klinik informieren. Immer mehr Kliniken bieten eine seriöse Finanzierung an.“ Die Abwicklung ist komplikationslos. Nach Selbstauskunft und Schufa-Anfrage steht dem MEDICO-Kreditvertrag nichts mehr im Wege. Die Rückzahlungsraten betragen je nach Laufzeit ab 42 Euro/Monat.

Weitere Informationen im Internet unter www.parksanatoriumdahlem.de

Günstiges Hypothekendarlehen für jeden Zweck

Immobilienbesitzer erhalten günstigen Kredit. Der Hypothekenzins beträgt bei fünfjähriger Zinsfestschreibung im Schnitt nur etwa 4,3 Prozent effektiv (Stand Mitte September 2004). Ratenkredite hingegen sind rund doppelt so teuer. Wer sein Hypothekendarlehen zurückgezahlt hat, sollte deshalb die Grundschuld nicht vorschnell löschen lassen. Haus- und Wohnungseigentümer können so bei Bedarf ihren Kreditspielraum wieder neu nutzen, beispiels-

weise für größere Reparaturen und Modernisierungsmaßnahmen oder für An- und Umbauten. Aber auch ein neues Auto oder eine neue Möbeleinrichtung können mit einem Hypothekendarlehen finanziert werden. Denn: Die Verwendung einer Hypothek ist nicht an das Eigenheim gebunden. Vielmehr gibt es Geld für jeden Zweck.

Mehr Informationen im Internet unter www.bankenverband.de

Arbeitsplatzboom im Gesundheitswesen

Angesichts des stetig steigenden Durchschnittsalters der Bevölkerung in den Ländern der Europäischen Union wird der Arbeitsmarkt auf dem Gesundheitssektor boomen. Mit dieser Auffassung trat EU-Gesundheitskommissar David Byrne beim Treffen der EU-Gesundheitsminister Befürchtungen entgegen, dass Ärzte aus Kostengründen auf Dauer zu den Verlierern der anstehenden Gesundheitsreformen in der EU zählen würden, so kürzlich die Ärzte Zeitung. Immer mehr Menschen werden eine Beschäftigung im Gesundheitssektor finden, ist sich Byrne sicher. Benötigt würden Arbeitskräfte für einfache Tätigkeiten, aber auch hoch-

qualifizierte Ärzte und Spezialisten. Die Arbeit falle dort an, wo die Patienten seien, und könne nicht in Billiglohnländer outgesourct werden. In Zukunft, so Byrne, müssten außer der kurativen Medizin vor allem Aufklärung und Prävention in den Vordergrund der medizinischen Bemühungen gerückt werden. Geld, das für Gesundheit ausgegeben werde, sei eine Investition in Jobs und wettbewerbsfähige Techniken für ein zukunftsfähiges Europa. So dürften die Ausgaben für die EU-Gesundheitssysteme nicht länger als belastender Kostenfaktor angesehen, sondern als volkswirtschaftlich günstiger Wettbewerbsfaktor eingestuft werden.

Zwölf Euro im Monat für Bücher

Private Haushalte in Deutschland geben im Durchschnitt monatlich 12 Euro für den Kauf von Büchern aus. Dies teilt das Statistische Bundesamt zur Frankfurter Buchmesse anhand der Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe vom ersten Halbjahr 2003 mit. Die 12 Euro monatlich für Bücher stellen 0,6% der gesamten Konsumausgaben eines Durchschnittshaushaltes dar. Im früheren Bundesgebiet wurden je Haushalt 13 Euro für Bücher ausgegeben, in den neuen Ländern und Berlin-Ost zehn Euro. Haushalte mit weniger als 900 Euro Monatsnettoeinkommen geben im Bundesdurchschnitt fünf

Euro für Bücher aus, bei Haushalten mit Einkommen zwischen 2.000 und 2.600 Euro monatlich sind es elf Euro. Haushalte mit einem Nettoeinkommen ab 5.000 Euro verwenden 25 Euro im Monat für den Bücherkauf. Nahezu doppelt so viel wie der Durchschnittshaushalt wenden Beamtenhaushalte für den Kauf von Büchern auf. Im ersten Halbjahr 2003 waren es 23 Euro im Monat. Ihnen am nächsten kamen Haushalte von Selbstständigen mit 21 Euro im Monat. Am niedrigsten waren die Werte bei Haushalten von Arbeitern und Rentnern – je neun Euro im Monat – sowie bei Arbeitslosenhaushalten (sieben Euro monatlich).

Investvermögen steigt weltweit

Jeder Deutsche besaß, statistisch betrachtet, im ersten Halbjahr 2004 Investmentfonds im Wert von 5.472 Euro. Das ist eine Steigerung um acht Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Im ersten Halbjahr 2003 betrug das Investmentvermögen 5.069 Euro. Vergleicht man das Investmentvermögen der Deutschen mit dem anderer Nationen, zeigt sich deutlicher Nachholbedarf. Die US-Amerikaner besitzen Fonds im Wert von 22.010 Euro, haben

allerdings nur einen Anstieg von vier Prozent im Vergleich zum ersten Halbjahr 2003 zu verzeichnen. Die Briten haben die Deutschen durch eine enorme Steigerung ihres Engagements von 64 Prozent innerhalb eines Jahres überholt. Frankreich und Schweden haben gegenüber Deutschland ebenso die Nase vorn, sowohl beim absoluten Vermögen als auch bei der Steigerungsrate.

Quelle: obs/Deutsche Postbank AG.

expertentipp:



Wolfgang Spang

(ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH)

Späte Reue

Wissen Sie, was das Unangenehme bei „Steuersparanlagen“ ist? Die Probleme tauchen häufig erst viele Jahre nach dem Kauf auf. So werden zurzeit zahlreiche Zahnärzte mit erheblichen Nachzahlungen für ihre Steuersparanlagen, die sie vor 8–10 Jahren kauften, konfrontiert. Gar nicht so selten stellen vermögende Zahnärzte kurz vor dem Rentenalter fest, dass sie ihr Vermögen in Anlagen nachschießen müssen, von denen sie nicht wissen, ob sie in Zukunft ein paar Euro Ertrag abwerfen werden oder weiter defizitär bleiben. Der scheinbar gesicherte Ruhestand ist dahin und die schlaflosen Nächte sind gekommen. Deshalb rate ich zur höchsten Vorsicht und vor allem Zurückhaltung, wenn es um Kapitalanlage-Immobilien, Schiffsbeteiligungen, Windkrafträder oder Ähnliches geht. Bei Schiffen finde ich zum Beispiel merkwürdig, dass jetzt, wo angeblich die Charterraten nur so brummen, die Renditen kaum höher sind, als die, die Anlegern in den ganz flauen Zeiten versprochen wurden, als Schiffe kaum zu verchartern waren. So stark können die Schiffspreise nicht nach oben geschossen sein. Falls doch, frage ich mich, wer soll diese teuren Schiffe den Anlegern in ein paar Jahren wieder abkaufen? Das ist dann wie mit den Immobilien, die Anleger in den Jahren 1988–94 in Ost- und Westdeutschland kauften und bei denen sie heute noch darauf warten, dass der mögliche Verkaufspreis den damaligen Kaufpreis erreicht. Aber es muss nicht immer schief gehen. Es soll ja tatsächlich Anleger geben, die mit Steuersparanlagen auch richtig Geld verdient haben.

Mit Augenmaß verdienen

Wer heutzutage mit seinen Geldanlagen fünf Prozent im Jahr erzielt, der kann schon richtig froh sein. Die meisten Anleger verdienen weniger. Nicht wenige haben deshalb resigniert und parken seit Monaten ihr Geld auf Geldmarktfonds. Andere Anleger suchen ihr Heil mit merkwürdigen und hoch spekulativen Anlagen, die angeblich immer positive Erträge abwerfen sollen. Weder der eine Weg noch der andere macht Anleger auf die Dauer froh.

| **Wolfgang Spang**

Ich erinnere mich sehr gut an den Anruf von Frau Dr. B. Sie hatte meinen Artikel über Hedgefonds in der ZWP 5/2003 gelesen. Besonders der Teil über die Quadriga-Fonds hatte es ihr angetan. Im Verlaufe des Gesprächs stellte sich heraus, dass Frau Dr. B. und ihr Mann in den Jahren davor mit Aktien des Neuen Marktes und hoch spekulativen Medien- und Technologiefonds ordentlich Geld verbrannt hatten. Sie hatte die Nase voll vom Spekulieren und von Verlusten. Aber kurz zuvor waren ihr von einem Berater die wunderbaren Quadriga-Fonds empfohlen worden. Skeptisch geworden durch meinen Artikel, wollte sie doch noch einmal nachfragen, was ich zu diesem Fonds meine. Ich riet dringend von einer Investition ab und empfahl ihr stattdessen einige andere gute Fonds.

Drei Wochen später rief ich Frau Dr. B. an, weil es mich interessierte, wie sie sich nach dem Gespräch entschieden hatte. Sie sagte mir, sie habe entgegen meiner Empfehlung doch 50.000 € bei Quadriga eingelegt und wolle so wenigstens einen Teil der Verluste aus der Vergangenheit wieder wettmachen. Dumm gelaufen! Seit Jahresanfang haben die Quadriga-Fonds zwischen 15 und 30 Prozent an Wert verloren. Keiner der Fonds konnte in Deutschland eine Zulassung erlangen und seit kurzem hat Quadriga den Vertrieb für Deutschland eingestellt. Vermutlich kam Quadriga damit einer Schließung durch das Bundesauf-

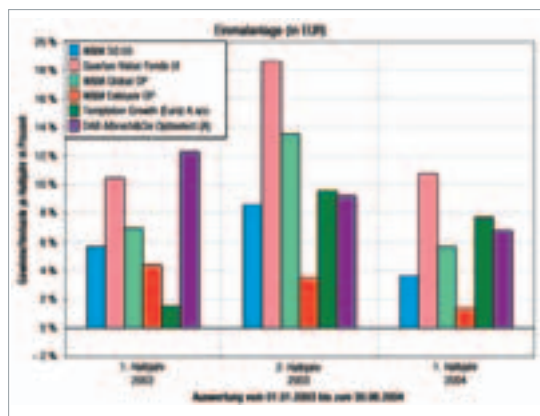


Abb. 1

sichtsamt für Finanzdienstleistung (BaFin) zuvor. So geht es also nicht.

Wie geht es besser?

Der erste Schritt zu besseren Ergebnissen beginnt bei Ihnen im Kopf. Verabschieden Sie sich von den schnellen und großen Gewinnen. Verabschieden Sie sich davon, in kurzer Zeit Ihre Verluste aus den Jahren 2000 bis 2003 hereinzuholen. Geben Sie sich dann einen Betrachtungszeitraum von zwei Jahren. Suchen Sie dann wenig spektakuläre, dafür aber gute Fonds aus. Beschränken Sie das Auswahlpektrum aber keineswegs auf den Aktienbereich. In Zeiten, wie wir sie jetzt erleben, sind Fonds, die auch einen großen Teil Ihrer Gelder in Renten(fonds) investieren können, durchaus attraktiv. Reine Rentenfonds halte ich



kontakt:

ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH
Wolfgang Spang
 Alexanderstr. 180
 70180 Stuttgart
 Tel.: 07 11/6 57 19 29
 Fax: 07 11/6 57 19 30
 E-Mail: Info@economia-s.de
www.economia-s.de

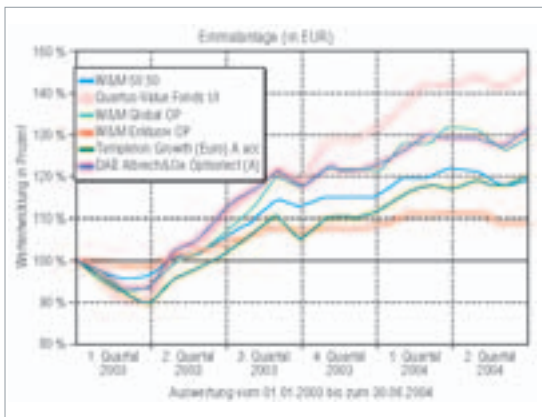


Abb. 2

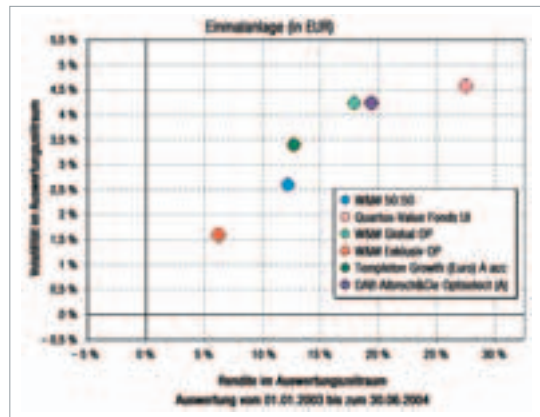


Abb. 3

angesichts steigender Zinsen für nicht unproblematisch. Nur wenige Fonds schaffen es in solchen Märkten, noch attraktive Ergebnisse zu erzielen. Einer davon ist der von Peter E. Huber gemanagte Star Cap Argos. Bei stetig steigenden Anteilspreisen erzielte ein Anleger in den letzten ein- und-a-half Jahren eine Rendite von 6,44 Prozent (Stand 30.6.04).

In der ZWP 1+2/2003 legte ich Ihnen den mündelsicheren OP Bond Euro Plus als einen Fonds für schwierige Zeiten ans Herz. Er muss mindestens 70 Prozent seiner Gelder in den Renten anlegen, fährt aber meist mit 80 oder mehr Prozent Rentenanteil im Portfolio. Die durchschnittliche Zinsrendite im Fonds liegt bei 5,4 %. Von solchen Zinsrenditen können die meisten Anleger nur träumen. Investoren wurden in den letzten zwölf Monaten mit einem Gewinn von 5,7 Prozent belohnt. Ein weiterer Mischfonds, der mir gut gefällt, ist der W&M Exklusiv OP. Bei sehr geringer Volatilität erzielten Anleger in der Zeit vom 1.1.2003 bis 30.6.2004 eine durchschnittliche Rendite von 6,24 % p.a.

Darf es ein bisschen mehr sein?

Dann nehmen Sie z. B. den W&M Global OP, der hat bei moderaten Schwankungen im gleichen Zeitraum eine Rendite von 17,87 Prozent erzielt. Noch besser waren zwei weitere meiner Dauerfavoriten. Der Albrecht&Cie Optiselect und der Quartus Value Fonds UI (früher G&H Global Dynamik – „Ein Weltmeister von morgen“). Sie lieferten 19,3 % be-

ziehungsweise 27,5 % Rendite p.a. nicht zu vergessen der Klassiker schlechthin: Der Templeton Growth Fund. Er erfreute seine Anleger mit einer Rendite von 12,7 Prozent. Ertragreich und schwankungsarm war eine Mischung von W&M Global und W&M Exklusiv im Verhältnis 50:50 bei einer Volatilität von 2,59 % erzielte das Gespann eine Rendite von 12,2 %. Schade, dass Frau Doktor B. aus ihrer Erfahrung nichts lernte. Mit allen diesen Empfehlungen wäre sie um Längen besser gefahren und hätte dabei auch noch sehr gut geschlafen. Wie steht's mit Ihnen? Können Sie sich mit guten und stabilen Erträgen begnügen?

Ach, noch etwas. Haben Sie noch Schulden? Schulden tilgen ist durchaus eine gute Anlage, vor allem, wenn die Zinsen nicht absetzbar sind. Aber selbst bei absetzbaren Zinsen ist der emotionale Gewinn oft viel Geld wert. ||

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 8.

ANZEIGE

Digitale Dentalkamerasysteme mit dem einzigartigen SARA-LED-Ringlichtsystem

& Aufrüstung von Kameras mit dem SARA-LED-Ringlicht mikroprozessorgesteuert, dimmbar und partiell abschaltbares Ringlichtsystem für die kreative Dentalfotografie

HighTech pur ab € 490,00 +MwSt

www.dentalfotografie.info
 Ramezani-Sabet Kamerasysteme, Krokusweg 12, D-90451 Nürnberg
 Telefon: 0911 632 95 -91 Fax: -92 eMail: ramez@t-online.de

Mehr Liquidität durch „Sale & Lease-Back“

Was in der Großindustrie bereits seit Jahren praktiziert wird, hält nun auch in Arztpraxen Einzug: Das Erfolgsprinzip heißt „Sale & Lease-Back“ und bezeichnet einen standardisierten wirtschaftlichen Vorgang rund um die technische Einrichtung von Praxen und Kliniken.

| Redaktion

Auf Grund der negativen Auswirkungen der Gesundheitsreform werden Ärzte zunehmend in ihrer Liquidität beschränkt, gleichzeitig verfügen sie aber in ihrer Praxis über Anlagevermögen, das in Sachwerten (Röntgen-, Ultraschall-, EKG-Geräten, usw.) gebunden ist und daher keiner anderen Verwendung zugeführt werden kann. Das Konzept wendet sich in erster Linie an eingessene Arztpraxen, die über das erforderliche Anlagevermögen (medizinische Geräte) verfügen und die darin gebundene Liquidität teilweise einer anderen Verwendung zuführen wollen. Hierfür haben Finanzexperten in Verbindung mit der Leasinggesellschaft MedicFonds ein Anlagekonzept entwickelt. Das Anlagevermögen (medizinische Geräte) aus der Arztpraxis wird an MedicFonds verkauft und der Verkäufer, also der Arzt, beteiligt sich mit mindestens 50% des Verkaufserlöses an seiner eigenen Leasinggesellschaft. Er hat somit nach dieser Transaktion im Ergebnis bis zu 50% des

ermittelten Zeitwerts als freie Liquidität zur Verfügung. Der Verkäufer/Arzt schließt parallel einen Leasingvertrag mit MedicFonds ab, bleibt Besitzer der Geräte und nutzt diese gegen Entgelt weiter. Hierbei handelt es sich um ein Vollamortisationsleasing. Die Leasingdauer kann von 24 bis 60 Monaten frei gewählt werden, allerdings unter Beachtung der gesetzlichen Bestimmungen. Das Management von MedicFonds verfügt über jahrelange Erfahrung im Leasinggeschäft und bedient sich bei der Bewertung der Transaktion anerkannter externer Experten, die sich seit Jahrzehnten mit Leasing von medizinischen Geräten sowie mit der wirtschaftlichen Bewertung von Arztpraxen beschäftigen. Die unternehmerischen Risiken dabei werden zum einen minimiert durch die extrem hohe Eigenkapitalquote der Leasinggesellschaft, zum anderen werden Investitionen nur in Anlagegüter getätigt, die im Vorfeld bekannt sind und von einem unabhängigen Gutachter bewertet wurden. ■

kontakt:

LifeCapInvest GmbH

Alexander Schlick
Forsthausstraße 2
82031 Grünwald

Tel.: 0 89/6 20 219-6 21

Fax: 0 89/62 02 19-6 66

E-Mail: info@lifecapinvest.de



TUTTNAUER AUTOKLAV



Der Nova

Der Vakuum -Tischautoklav mit der großen Sterilisierkammer

Die Sterilisation gemäß prEN 13060, Klasse „B“ stellt immer höhere Anforderungen.

Das Sterilgut wird immer diffiziler, das Sterilisiervolumen in den Praxen nimmt zu. Rationelle und sichere Instrumenten-Sterilisationsverfahren sind Forderungen, die heute von einem Dampfautoklaven erfüllt werden müssen.

Die Antwort: TUTTNAUER, der kompakte Tischautoklav - NOVA

- 23 Liter Kammervolumen, (4 NORM-Trays + 4 halbe Trays) • Außenmaße T 578 x B 500 x H 420 mm, passt auf jede Arbeitsplatte • mit integriertem Drucker zur Dokumentation • Mit Dampfgenerator für schnellere Aufheizphasen
- zusätzlicher Wasseranschluß nicht erforderlich, Steckdose genügt
- Einzugsystem mit zwei integrierten Wasserstopfen

Neonlichtobjekte rücken die Praxis ins rechte Licht

Mit den Neonlichtobjekten „Zahn“, „Implantat“ und „Zahnbürste“ der Firma „Die Werbetrommel“ kann jeder Zahnarzt die Aufmerksamkeit auf seine Praxis lenken. Die leuchtenden Neonobjekte gelten als die Eyecatcher Nr. 1 für Zahnarztpraxen und Dentallabore. Zum Preis von 99,00 Euro pro Stück sind die Leuchtobjekte mit der patentierten Niederspannungstechnik erhältlich. Die Objekte sind ca. 46 cm hoch und können an jede Steckdose angeschlossen wer-



den. Zum Aufstellen der Neonlichtobjekte eignet sich am besten eine Fensterbank. Der nur 14 cm breite Sockel wurde eigens für diesen Standort konzipiert. Mit dem als Zubehör erhältlichen Wandadapter lassen sich die Neonobjekte auch an die Wand hängen. Bestellung und weitere Informationen direkt bei:

Die Werbetrommel, Claas Gesthuisen, Elsa-Brändström-Str. 78, 46045 Oberhausen, Tel.: 02 08/8 28 47-0, Fax: 02 08/8 28 47-20, E-Mail: info@die-werbetrommel.de oder im Internet unter www.die-werbetrommel.de

Weißer Tee noch gesünder als vermutet!?

Weißer Tee steht hoch im Kurs bei deutschen Teefans, denn gerade wegen seinen unverwechselbaren leichten Aromen sind Silbernadel (Yin Zhen) und Silberdrache (Yin Long) begehrte Tee-Raritäten, und schon länger sagt man ihm zahlreiche gesundheitsfördernde Eigenschaften nach. Aktuelle Forschungen internationaler Universitäten und Institute wollen jetzt sogar belegen, dass weißer Tee bis zu 100 Prozent effektiver ist und dreimal mehr Polyphenole besitzt als grüner Tee. Polyphenole sind hochwirksame Antioxidantien, die den Untersuchungen zufolge das Immunsystem stärken und die Aktivität freier Radikale unterdrücken.

Die exklusiven Tees können im Internet www.betty-darling.de oder telefonisch unter 04 21/52 59 25 bezogen werden.



Bildkalender „LEBENSZEICHEN 2005“

Hohe Summen investieren Pharmafirmen oft in die Entdeckung und Erforschung heilkräftiger Pflanzen. Doch fast drei Viertel der Heilpflanzen wurden lange vor ihrer Anwendung in unserer Gesellschaft schon von Ureinwohnern genutzt. Diesen Heilerinnen und Heilern, Kräuterkundigen und Hütern des traditionellen Wissens über heilende Substanzen aus der Natur hat die Gesellschaft für bedrohte Völker ihren neuen Bildkalender „Lebenszeichen 2005“ gewidmet. Unter dem Leitthema „Heil-Weise“ rückt der Kalender Monat für Monat mit beeindruckenden Farbbildern eine der vielfältigen Kulturen mit ihrem ganz eigenen Konzept von Krankheit und Gesundheit in den Mittelpunkt. Informative Hintergrundtexte und zahlreiche SW-Fotos auf der Rückseite der Monatsblätter berichten über die alternativen Heilmethoden, aber auch über die Menschenrechtssituation der jeweiligen Volksgruppe. Das Spektrum reicht von der Pflanzenmedizin kolumbianischer Ureinwohner bis hin zu den heilenden Klängen Zimbabwes.

Lebenszeichen 2005 – Farbbildkalender der Gesellschaft für bedrohte Völker (GfbV) DIN A 3 Format, Preis: 19,90 Euro (zzgl. Versandkosten).



Erhältlich bei der GfbV, Postfach 2024, 37010 Göttingen, Tel.: 05 51/4 99 06-0, Fax: 05 51/58-0 28, E-Mail: info@gfbv.de, www.gfbv.de

Film: „Kalle, Klops und Karies“

Kinder für die Gesundheit ihrer Zähne zu begeistern, ist keine leichte Aufgabe. Doch genau dies gelingt mit dem Film „Kalle, Klops und Karies“ in nur 15 Minuten. Der Film ist der beste Beweis, dass Prophylaxe eine mitreißende Geschichte sein kann. Als Kalle versehentlich im Museum eingeschlossen wird, trifft er dort auf den bösen Klops von und zu Zuckerberg, der Zähne mit Süßem kaputt macht. Sein Zucker-Schleim ernährt gefährliche Bakterien, die Löcher in die Zähne fressen. Gemeinsam mit seinem Hund Schnuff und dem smarten Kommissar Bürste versucht Kalle den Übeltäter aus dem Museum zu vertreiben. Mit aufwändiger Animation, lebendiger Musik und fesselnder Handlung setzt dieser preisgekrönte Film neue Maßstäbe unter den zahnärztlichen Lehrvideos. Das turbulente Abenteuer vom Verein für Zahnhygiene e.V. ist für Kinder ab 4 Jahre geeignet.

„Kalle, Klops und Karies“, Video oder DVD, Preis je 14,90 €.
Verein für Zahnhygiene e.V., Feldbergstraße 40, 64293 Darmstadt, Tel.: 0 61 51/89 48 14, Fax: 0 61 51/89 51 98



Merident Ultralight™
Brillenlupen-Vorsätze

BLICKEN SIE MAL DURCH!

Aufgrund der gestiegenen Ansprüche an Präzision ist das Tragen einer Lupenbrille heutzutage ein Muß in jeder fortschrittlichen Zahnarztpraxis.

Die „Merident-Ultralight“-Vorsatzlupe wiegt nur **11g!**

Die einfache Montage ist mit Hilfe eines Adapters an nahezu jedes Brillengestell möglich.

Die „Merident-Ultralight“ ist in sämtliche Achsen individuell auf die optischen Eigenschaften des jeweiligen Trägers justierbar. Der Abstand von der Optik zum OP-Feld ist zwischen 30 - 60 cm jederzeit frei einstellbar. Die Sitzhaltung wird dadurch korrigiert, die Rücken- und Nackenmuskulatur entlastet...es entsteht eine physiologisch optimierte, ergonomische Arbeitshaltung!

Zusätzlich ermöglicht der Blick vorbei an beiden Optiken während der Behandlung den so wichtigen Augenkontakt zum Patienten und den sicheren Griff zu den Instrumenten.

Die Flip-Up-Funktion sorgt für zusätzlichen Komfort – z.B. beim Wechsel ins nächste Sprechzimmer.

Wahlweise mit der 2.5 oder 3.2 fachen Vergrößerung lassen sich u.a. mikrochirurgische Eingriffe und längere Operationen entspannt und sicher durchführen.

Eine patente Ergänzung zur Präzisions-Optik ist das einlinsige adaptierbare LED-Spotlight mit einer Leistung bis zu 20.000 Lux, klein, leicht, mobil und preiswert.

DCI-Dental Consulting GmbH
Kämpenstr. 6 b · 24106 Kiel
Tel.: 04 31 / 35 0 38 · Fax : 04 31/ 35 2 80
www.dci-dental.com
e-mail : info@dci-dental.com

**Fordern Sie einen
praktischen Test an !**



Irland – the green side of life

Denkt man an Irland schweiften die Gedanken zu nassen Regentagen, zarten Nebelschwaden, die sich zwischen sanften Hügeln schlängeln, grünen Wiesen und Weiden und geduldigen Schafen. Doch die kleine Insel hat neben Sonnentagen noch weit mehr zu bieten.

Kylemore Abbey

| Kristin Pakura



*Beeindruckend:
die Küste auf Dingel.*

Wer nach Irland reist, kommt vor allem wegen der Schönheit der Landschaft. Und in diesem Punkt wird die kleine Insel am Rande des Atlantik ihrem Ruf vollkommen gerecht. An der wundervoll zerklüfteten Küstenlandschaft, den grünen Hügeln und den liebevoll efeuberankten Ruinen kann man sich nicht satt sehen.

Der Beiname Emerald Island (Grüne Insel) entspricht nur der halben Wahrheit, denn Grün ist nicht nur die einzige Farbe. In allen erdenklichen Schattierungen beherrscht eine ganze Farbwelt das Land – Wiesen, Weiden und Sträucher, so weit das Auge reicht, dazwischen weiße Tupfen sich tummelnder Schafe und graue Bröckchen einsamer Häuschen, Schlösser und Ruinen.

*“When god made time,
he made plenty of it.”*

*„Als Gott die Zeit machte,
schuf er genug davon.“*

... aber nur eine Insel wie diese. Egal zu welcher Jahreszeit, die Insel präsentiert sich immer in saftigem Grün. Ein weites, ruhiges Land, dessen Hügel und die unendliche Weite des Ozeans eine angenehme Einsamkeit und einen tiefen Frieden ausstrahlen. Eile und Hektik sind hier Fremdworte. In Irland scheint die Zeit stillzustehen. Dieser Zustand schlägt sich auch auf das Gemüt der Iren nieder. Nichts kann einen Iren aus der Ruhe bringen und gute Laune bekommt man allein schon beim Anblick der bunten und liebevoll bemalten kleinen Häuser.



*Charmant:
ein irisches Städtchen.*

*“It is no use carrying an
umbrella if your shoes are
leaking.”*

*„Ein Regenschirm nützt wenig, wenn die
Schuhe nicht dicht halten.“*

Es stimmt, in Irland regnet es häufig, aber entgegen aller Klischees nicht ununterbrochen. Der Einfluss des Golfstroms führt dazu, dass zwischen kühlen Sommern und milden Wintern kein allzu großer Unterschied liegt. Es heißt, dass in Irland jeder Tag alle vier Jahreszeiten enthält. Regen und Sonne wechseln sich stündlich ab. Nach einem kräftigen Schauer, der eben so schnell geht, wie er gekommen ist, klart der Himmel wieder auf und die milde irische Sonne bricht durch. Oft sind kräftig schillernde Regenbögen zu sehen. Trotz der Wechselhaftigkeit ist das Wetter erstaunlich mild und einladend. Selbst im Winter blüht allorts Stechginster, dessen auffallend gelbe Blüten nach süßer Kokosnuss riechen.

*“A stranger is a friend you
haven’t met yet.”*

*„Fremde sind Freunde, denen man noch
nicht begegnet ist.“*

In manchen Gegenden hat man das Gefühl, dass es in Irland mehr Schafe als Einwohner gibt. Die Insel ist eines der am schwächsten besiedelten Gebiete Europas, und da fast jeder dritte Ire in Dublin lebt, erscheinen weite Landstriche fast menschenleer. Die auf dem Land lebenden Iren sind einfach und geduldig aber unglaublich fröhlich. Die Mentalität der Iren insgesamt ist sehr entgegenkommend



*Atemberaubend:
die Cliffs of Moher.*



*Romantisch:
Klosterruine im Adare.*

und gastfreundlich. Schnell wird man mit einem Lächeln begrüßt und in ein nettes Gespräch verwickelt. Als Reisender ist die Unterkunft in privaten „Hostels“ oder „B&B“ (Bed & Breakfast) am schönsten. Sie verbreiten regelrecht eine angenehme familiäre Atmosphäre und beim Tee werden kleine Geschichten ausgetauscht.

“If you don’t know where you are going, any road will get you there.”

„Wenn du nicht weißt wohin du willst, wird dich jede Straße dahin führen.“

In Irland reihen sich die Sehenswürdigkeiten dicht aneinander. Oft findet man ruhige kleine Straßen, die sich entlang der Küste winden und nur mäßig befahren sind, auf denen sich die verschiedenen Szenerien ungestört genießen lassen. Für eine Entdeckungstour ist besonders die Westküste Irlands geeignet. Im schroff-kargen Nordwesten, in der nördlichsten Grafschaft Irlands, Donegal, leben die meisten Gälisch/Irisch-sprechenden Iren. Hier beeindruckt felshohe Klippen wie Slieve League und traumhaft einsame Sandstrände. An der zerklüfteten Westküste schnitt das Meer tiefe Fjorde in die Insel. Vielerorts wechseln sich Steilküsten mit sandigen Buchten ab. Zu den eindrucksvollsten Küstenszenarien zählt beispielsweise Achill Island, die Insel, die durch Heinrich Bölls „Irisches Tagebuch“ Ruhm erlangte. Sie ist die größte Insel vor Irlands Küste. Lohnenswert ist die Besteigung des Slievemore, eine großartige Klippenlandschaft, die mit 670 m die höchsten Klippen Europas bildet. Die schönsten Orte und Aussichtspunkte der bergigen Insel lernt man kennen, wenn man der Panoramastraße des Atlantik Drive folgt.

Im saftig grünen Südwesten Irlands ragen mehrere Landarme weit ins Meer. Die drei Halbinseln Beara, Kerry und Dingel bieten auf Ringstraßen entlang der wilden Küste durchgängig spektakuläre Aussichten. Steil aus dem Meer aufragende Felsspitzen und die kleinen vorgelagerten Inseln, die dem irischen Wetter am Atlantik trotzen. Es ist schön, sich einfach treiben zu lassen und man gelangt immer zu einer interessanten Stätte.

“It takes time to buildt castles.”

„Ein Schloss zu errichten braucht seine Zeit.“

Neben der beeindruckenden Natur hat die grüne Insel vor allem auch Kultur zu bieten. Fast überall trifft man auf Zeugen der keltischen und christlichen Vorzeit, wie Hochkreuze, Steinkreise und zahlreiche Schlossruinen. Aber auch unzählige intakte Klöster und Burgen gehören zu den Höhepunkten einer Irlandreise. Eine sehr beeindruckende Anlage ist Adare Manor, im Dorf Adare in der Nähe von Limerick. Das neogotische Herrenhaus ist seit einigen Jahren ein luxuriöses Schlosshotel, mit einem ausgedehnten Park, der größtenteils als Golfplatz genutzt wird. Mit etwas Glück kann man sich dennoch Zutritt verschaffen und den romantischen Anblick einer Klosterruine bewundern. Eine riesige Eibe wächst im Zentrum des Kreuzgangs und die Mauern werden von Efeuranken umschlossen. Einen wahren Bilderbuchanblick bietet auch Kylemore Abbey. Das ehemalige Kloster liegt an einen der zahlreichen Seen im Gebiet Connemara. Nur wenige Räume sind öffentlich zu besuchen, das restliche Gebäude dient als Mädcheninternat. Blarney ist eines der beliebtesten Touristenziele Irlands. Blarney Castle ist eine gigantische Burganlage aus dem

15. Jahrhundert, die inmitten einer ausgedehnten Parkanlage zwischen riesigen Bäumen und Felsblöcken thront. Mit ihren fünfeinhalb Meter dicken Mauern war sie die am stärksten befestigte Burg in der Provinz. Hier befindet sich der berühmte Blarney Stone, der, wenn man sich traut ihn unter Verrenkungen zu küssen, Beredsamkeit verleihen soll. Ebenso interessant wie dieses Spektakel, ist die Aussicht von dem mit Zinnen bekronen 25 m hohen Turm.

“Time is a great story teller.”

„Die Zeit ist ein hervorragender Geschichtenerzähler.“

An Irland beeindruckt, wie die Zeit eine unvergleichliche Landschaft geschaffen hat. An jeder Küste spürt man die rauen Naturgewalten, wenn die Wellen sich brausend am Felsen brechen und die Gischt einen salzigen Geschmack hinterlässt. Imposant sind beispielsweise die Burren, eine Karstlandschaft an der Südküste der Galway Bay. Schon der irische Name „Boireann“ bedeutet „Steiniges Land“. Die bizarren recht unwirtlichen Formen dieser einsamen Landschaft strahlen eine spröde Schönheit aus und der eigentliche Reiz liegt gerade in der Kargheit. Die Region ist geprägt von Bergkuppeln aus porösem grauen Gestein und kahlen Terrassen. Eine karge Vegetation bedeckt den Boden, der unterirdisch mit vielen Höhlen durchzogen ist. An die Burren schließen sich die Cliffs of Moher an. Sie gehören zu den spektakulärsten Sehenswürdigkeiten des Landes. Auf acht Kilometern erstreckt sich eine grandiose Steilküste und bietet an klaren Tagen einen Ausblick bis auf die Aran Islands. Die Klippen sind bei jedem Wetter überwältigend, selbst nebelverhangen oder sturmgepeitscht. Die schönsten Blicke hat man vom O’Brians Tower im Norden. Hier brechen die Felsen atemberaubende 200 Meter steil in den offenen Atlantik ab und die Brandung donnert weit unten gegen das Felsmassiv. Von hier lohnt sich die Wanderung zum Wachturm am Hag’s Head am südlichen Ende der Klippen. Ein schmaler Pfad verläuft nahe dem Klippenrand. Auch wer schon viel gesehen hat, blickt hier mit Ehrfurcht auf die Natur.

“It doesn’t rain in the pub.”

„Im Pub regnet es nicht.“

All die verschiedenen Eindrücke lassen sich am besten bei einem gemütlichen Gespräch in einem der zahlreichen Pubs verarbeiten. Die Iren trotzen auf diese Weise allabendlich dem Wetter und treffen sich auf ein Glas stärkendes Guinness. Dieser Geschmack lässt sich sogar mitnehmen. ||

TENStem dental

2-Kanal-Elektrostimulations-Gerät
mit spezieller Balance- und Pausenfunktion



- entspannt optimal die Kaumuskulatur
- eignet sich zur Behandlung von Schmerzen aufgrund verspannter Kaumuskulatur
- muskulär bedingte Fehlbelastungen der Kiefergelenke können so aufgelöst werden
- geeignet für neuromuskuläre Techniken der Bisslagebestimmung, die von einer entspannten Ruhe-Schwebe des Unterkiefers ausgehen (Myozentrik)
- zusätzlich integrierte spezielle Programme zur Schmerztherapie

Jetzt unverbindlich 14 Tage testen!
Ein Anruf genügt!

Hotline: 030-93 69 93 69

schwa·medico

Stark im Service

Büro Ahrensfelde
Dorfstr. 17 · 16356 Ahrensfelde
Fax 030-93 69 93 20



Verlagsanschrift: OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel. 03 41/4 84 74-0
Fax 03 41/4 84 74-2 90
kontakt@oemus-media.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:
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
(v.i.S.d.P.)
Tel. 03 41/4 84 74-3 21
isbaner@oemus-media.de

Redaktionsleitung:
Dipl.-Kff. Antje Isbaner
Tel. 03 41/4 84 74-1 20
a.isbaner@oemus-media.de

Redaktion:
Carla Schmidt
Tel. 03 41/4 84 74-1 21
carla.schmidt@oemus-media.de

Silke Wiecha
Tel. 03 41/4 84 74-1 09
s.wiecha@oemus-media.de

Kristin Pakura
Tel. 03 41/4 84 74-1 08
k.pakura@oemus-media.de

Lektorat:
H. u. I. Motschmann
Bärbel Reinhardt-Köthnig
Tel. 03 41/4 84 74-1 25
motschmann@oemus-media.de

Leserservice
Carla Schmidt
Tel. 03 41/4 84 74-1 21
carla.schmidt@oemus-media.de

Offizielles Mitteilungsorgan
des Zahnärzteforums e.V.

Anschrift: Zahnärzteforum e.V.
Herzog-Wilhelm-Straße 70
38667 Bad Harzburg
Tel.: 0 53 22/55 31 56
Fax: 0 53 22/5 42 79
E-Mail: zahnaerzteforum@aol.com
www.zahnaerzteforum.de

Beirat:
Univ.-Prof. Dr. Michael Baumann
Präsident DGEndo
Tel. 02 21/4 78-47 14
michael.baumann@medizin.uni.koeln.de

Dr. Friedhelm Heinemann
Präsident DGZI
Tel. 0 22 94/99 20 10
FriedhelmHeinemann@web.de

Dr. Horst Luckey
Präsident BDO
Tel. 0 26 31/2 8015
Berufsverband.dt.Oralchirurgen@t-online.de

Dr. Josef Schmidseher
Präsident DGKZ
Tel. 0 89/29 20 90
josef.schmidseher@drs Schmidseher.de

Dr. Werner Hotz
Präsident D.Z.O.I.
Tel. 0 75 71/6 32 63
hotz@dzoi.org

Prof. Dr. Andrej M. Kielbassa
Chefredakteur
Dentalhygiene Journal
Tel. 0 30/84 45 63 03
andrej.kielbassa@medizin.fu-berlin.de

Dr. Georg Bach
Chefredakteur Laser Journal
Tel. 07 61/2 25 92
doc.bach@t-online.de

Dr. Karl Behr
Chefredakteur Endo Journal
Tel. 0 81 41/53 46 60
dr.behr@t-online.de

Priv.-Doz. Dr. Dr. Reiner Oemus
Chefredakteur KN
Tel. 09 11/96 07 20
praxis@oemus.de

Dr. Robert Schneider
Zahnarzt
Tel. 0 79 61/92 34 56
r.schneider@zahnarzt-neuler.de

Harry-Peter Welke
1. Vorsitzender ZÄ-Forum
Tel. 0 53 22/5 42 79
h.p.welke@zahnaerzteforum.de

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2004 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 12 vom 1. 1. 2004. 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 Verfassernamen 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. Zur 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.

Leben ist
schon.

www . DR



**SPENDE
BLUT**
beim Roten Kreuz



proDentum®



Keramikverblendung ab € 29
NEU! Teleskope ab € 99

**Kennen Sie schon
die Tablette
gegen Karies?**

www.denttabs.com

Telefon: 0800 – 46 90 08 0 (kostenlos)
Fax: 030 – 46 90 08 99

Meisterlabor und vom TÜV
zertifiziertes Qualitätsmanagement
nach DIN ISO 9001:2000.

**Modernes Design:
Praxisschilder & Edelstahl**



Jetzt den neuen
Katalog anfordern -
58 Seiten für Ihre
Praxis-Beschilderung!

**Das Leistungs-Display -
jetzt mit 600 Dent-Titeln!**

INFOPLUS · Abt. D 02 · PF 12 52 · 22934 Bargteheide
Telefon: 04532/200-0 · Fax: 04532/200-200
eMail: info@infoplus.de · Internet: http://www.infoplus.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
Patientenset 10%	€ 19,95
Home Bleachinggel 15% 3 ml ab	€ 7,45
Patientenset 15%	€ 21,45

Office Bleachinggel 20% 3 ml ab € 7,95
Quick Bleachinggel 30% 3 ml € 14,95
Walking Bleach Set € 8,95
Werbeposter 50 x 70 cm € 2,95
Marketing Starterpaket (s. Abb.) € 17,95
Patientenbroschüre 10 Stück € 2,75
Preise zzgl. MwSt.

ab € 150,00 Netto Versandkosten frei

FREE-Phone: 0800-2 58 36 49 · FREE-Fax: 0800-2 58 33 29
www.bleachinggel.com E-Learning für Zahnärzte • Benutzername: zahnarzt • Kennwort: bluemix
Besuchen Sie uns auf der IDS 2005: Halle 14.2, Gang U32

In die Zukunft wirken – Lebenshilfe vererben
Mit einem Testament für behinderte Menschen.

Unseren Lebenshilfe-Ratgeber zum
sinnerfüllten Vererben mit aktuellen
Informationen zu Testament und
Nachlass senden wir Ihnen gerne zu.



Bundesvereinigung Lebenshilfe für Menschen
mit geistiger Behinderung e.V., Raiffeisenstr. 18, 35043 Marburg,
Tel.: 064 21/491-132, Fax: 064 21/491-632,
E-Mail: Vererben@Lebenshilfe.de oder unter
www.lebenshilfe-vererben.de

wirtschaft

Risikomanagement und Arzthaftungsrecht:

Vorsicht ist besser als Nachsicht.



qualifizierungsszenario

Kieferorthopädie:

Die neuen Möglichkeiten.



akademie

Nachlese :

7. Deutscher Zahnärzte Unternehmertag.

7. DEUTSCHER ZAHNÄRZTE
UNTERNEHMERTAG
BERLIN 05. BIS 06. NOVEMBER 2004

quiz |



| **Martin Hausmann**

Bei unserem heutigen Rätsel dürfen Sie ruhig mal tief in die Flasche gucken – oder in die Röhre; je nachdem für welche Antwort Sie sich entscheiden. Also aufgepasst, denn nur unter den richtigen Einsendungen verlosen wir die kostenlose Teilnahme an einem Oemus-Media-Fortbildungskurs Ihrer Wahl.

Doch zunächst die Auflösung des letzten Rätsels. Während einer großen Grippeepidemie 1928 in den USA stellte Dr. Franklin Miles, Gründer der Dr. Miles Medical Company (später Miles Laboratories) seinen Mitarbeitern eine Rezeptur aus Acetylsalicylsäure und Natriumbicarbonat zur Verfügung. Eine gelungene Verbindung, die, laut den Angaben der Bayer AG auf ihrer Internetseite, ab 1931 unter dem Markennamen Alka-Seltzer den Markt erobern sollte; und „Miles“ (oder „Dr. Miles Medical Company“ oder „Miles Laboratories“) war auch der gesuchte Name. Vieles mag im letzten „Holzweg“ auf Aspirin hingedeutet haben, wie etwa die Anfangsbuchstaben des Medikaments („A“ und „S“) oder der auf dem Beipackzettel genannte Hersteller (die Bayer AG, die 1979 die Miles Laboratories erwarb). Als entschiedener Hinweis, dass nicht Aspirin beschrieben wurde, galt die rund 70-jährige Geschichte von Alka-Seltzer, während Aspirin bereits vor über 100 Jahren auf dem Markt kam. Manch einem (wenn auch unwahrscheinlich) mag vielleicht auch der nicht ganz so ernst gemeinte Tipp aus dem Repertoire Otto Waalkes weiter geholfen haben; die Gangstergeschichte aus Chicago, „von Al Capone und seiner Schwester Alka Seltzer ...!“ Auf dem richtigen Lösungsweg war Dr. Jan Gensler aus Melrichstadt.

Was für eine Flasche?!

Das Leben eines Rätselautors ist nicht selten durch immer wiederkehrende Fragen gekennzeichnet. „Wie viele Menschen kennen wohl das gesuchte Ereignis, die Person oder das Objekt? Sind es mehrere Hundert, Tausend oder gar Millionen?“ Bei dem heute beschriebenen Gegenstand darf sich der Autor getrost zurücklehnen; denn dieses Objekt kennt wahrlich jeder; von Kiel bis Konstanz, von Köln bis Cottbus. Viele mögen es erst heute in der Hand gehabt haben, im Kühlschrank oder im Keller lagern und zwei, zwölf oder zwanzig Stück davon besitzen. Die Rede ist von einer Flasche. Aber nicht irgendeine Flasche, sondern ein ganz besonderes und für wahr einzigartiges Stück. Einzigartig ist die, für ein weltweit bekanntes Erfrischungsgetränk konzipierte Flasche vor allem durch ihre ausgefallene Form, die (und jetzt Achtung!) jeder, wirklich jeder (von Kiel bis Konstanz, von Köln usw.) mit verbundenen Augen, in dunkelster Nacht allein durch Tasten erkennen würde. Manch einer mag sich wohl fragen, wie es wohl zu der eigentümlichen Form kam; stand hier, bei ihrem Entwurf in der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts, ein orientalisches Gebäude Modell? Oder ist die in der oberen Hälfte leicht bauchige und darunter auffallend taillierte Flasche ein abstraktes Abbild einer Frau (oder einer antiken Vase)? Wie auch immer, das Magazin der „Süddeutsche Zeitung Magazin“ würdigte sie im Frühjahr 2003 in einem „Design special“ als weltweit schönste Flasche ihrer Art und beschrieb, dass Konsumenten deren Form als „lebenslustig“ empfinden. Trotz aller PET-Behälter, Einweg-Flaschen und Dosen, trotz aller undurchsichtigen Einwegpfandsysteme, die Flasche hat sie alle überlebt und kann heute noch als Symbol für das Getränk bezeichnet werden, für das sie entwickelt wurde. Ein Getränk, das in weit über hundert Ländern der Erde bekannt (und erhältlich) ist. Es gibt sogar nachweislich Kenner, die behaupten, sie würden die Marke des weltberühmten Durstlöschers, trotz optischer Übereinstimmung mit anderen Marken, allein am Geschmack erkennen. Die einen bevorzugen es eisgekühlt, die anderen direkt aus der Flasche, andere aus dem Glas; etwa in Lokalen, wo es – warum auch immer – zuweilen mit einem Zitronenscheibchen garniert wird; bei weltbekanntesten großen Fastfood-Ketten kommt es in Pappbechern daher (ohne Zitronenscheibchen), auf Wunsch mit oder ohne Eiswürfel, Strohhalme und Deckel.

Doch zurück zu unserer Flasche, deren derzeitige weltweite Stückzahl von fachkundigen Stellen in Milliarden (!) beziffert wird und die, wie auf der Internetseite eines führenden Getränkeverbundes zu erfahren ist, aneinander gereiht zweimal um den Erdball reichen würde. II

Welches Fassungsvermögen hat die Flasche in ihrer geläufigen Größe?

Schreiben Sie die Lösung auf eine Postkarte und schicken Sie diese an

Oemus Media AG
Stichwort: Holzweg

Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

Einsendeschluss:
5. November 2004

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

