

ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

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



Zähne und Urlaub

ab Seite 36



zahnmedizin | praxis

Ästhetische Kompositfüllungen

ab Seite 56

fortbildung |

46. Bayerischer Zahnärztetag: Voll im Trend

ab Seite 76

hausmitteilung

leipzig, 11. juli 2005

Schwerpunkt: Zähne und Urlaub

Gerade jetzt, wo der Sommer vor der Tür steht, beginnt für viele Zahnarztpraxen eine Durststrecke: die umsatzschwachen Sommermonate. Hier kann eine neue Strategie helfen, die Kassen zu füllen. Patienten vor Urlaubsantritt zu einem Urlaubs-Check in die Praxis zu bitten, um Zähne und Zahnfleisch noch einmal gründlich zu untersuchen. Wer als Zahnarzt diesen Service anbietet, sorgt zum einen für die Zufriedenheit seiner Kunden, zum anderen bietet sich aber auch eine zusätzliche Einnahmequelle. Denn ein Urlaubs-Check ist mitunter der perfekte Zeitpunkt, um Selbstzahlerleistungen wie zum Beispiel eine PZR anzubieten.

Ein weiteres Thema, das im Zusammenhang mit dem Urlaub nicht ausgelassen werden kann, ist aber auch der Zahntourismus, denn nicht selten wird neuerdings ein Urlaub mit einem Zahnarztbesuch verbunden. Als Zahnarzt sollte man auch für dieses Thema offen sein.

Lesen Sie mehr zu unserem Titelthema ab Seite 36.

„my“ magazin: Zähne 50+

Die Resonanz auf bisher erschienene „my“ magazine zu den Themen „Cosmetic Dentistry“ und Zahnimplantate war überwältigend – die Nachbestellungen der Praxen reißen bis heute nicht ab. Nun ist ab sofort die neue Ausgabe zum Thema „Zähne 50+“ erhältlich, die auch einer Teilaufgabe der ZWP als Muster beiliegt. Das Magazin hilft durch gezielte und professionelle Information innerhalb der Praxis, die Patientenbindung weiter zu fördern. Die gängigen Therapien werden für Patienten verständlich erklärt und bebildert und erleichtern dem Behandler den Einstieg in



mögliche Beratungsgespräche. Darüber hinaus enthält das Magazin Informationen und spannende Beiträge zu vielen anderen, nicht dentalen Themen.

LU-Dent: Leserumfrage Dentale Fachzeitschriften

Nach dem großen Erfolg der LU-Dent Leserumfrage Dentale Fachzeitschriften 2004 mit der Beteiligung von über 1.500 ZahnärztInnen, ZahntechnikerInnen sowie SpezialistInnen möchten wir Sie auch in diesem Jahr bitten, uns bei der Weiterentwicklung dieser Studie zu unterstützen. Für Sie als Unternehmer ist es wichtig, aus der Fülle der verschiedenen Informationen die mit dem höchsten Nutzwert und dem ge-

ringsten Zeiteinsatz speziell für Ihre Praxis herauszufiltern. Um unsere Fachzeitschriften noch stärker Ihren spezifischen Informationsbedürfnissen anzupassen, ist es sehr wichtig, dass wir Ihre Meinung kennen und Detailkenntnisse Ihrer Lesegewohnheiten erfahren. Wir belohnen Ihre Mühe auch in diesem Jahr mit der Teilnahme an der Verlosung von attraktiven Preisen. Sie finden den Fragebogen als Beilage in dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis oder fordern Sie ihn einfach direkt bei uns an.



ZWP speziell Ganzheitliche Zahnmedizin

Um den Ursachen gesundheitlicher Probleme auf den Grund gehen zu können, muss man auch in der Zahnmedizin den Menschen in seiner Gesamtheit erfassen. Dabei zeigt sich oft ein komplexes Wirkungsgefüge. Daher erfordert der verantwortungsbewusste Umgang mit der Gesundheit des Patienten auch eine ganzheitliche Herangehensweise des behandelnden Zahnarztes. 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. In unseren Supplement ZWP speziell möchten wir Ihnen verschiedene Therapiemethoden, die zur Ganzheitlichen Zahnmedizin zählen, genauer vorstellen wie z.B. Akupunktur, Homöopathie und Hypnose und Ihnen somit einen Überblick über die Ganzheitliche Zahnmedizin ermöglichen.

ANZEIGE

Perfekt abformen.

- Präzisionsvorabformmaterial
- A-Silikon • hochviskos • hydrophil
- Präzisions-Korrekturabformmaterial
- A-Silikon • niedrigviskos • thixotrop
- sehr gute Hydrophilie (SH)
- hervorragende Zeichnungsschärfe

R-SI-LINE® PUTTY + R-SI-LINE® LIGHT SH

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



Biß zur Perfektion

politik
8 fokus

wirtschaft

- praxismanagement
- 12 Kurzurlaub beim Zahnarzt
 - 16 Die Balanced Scorecard – Teil 6
- abrechnungs- und steuertipps
- 24 „Der Dativ ist dem Genitiv sein Tod“ – Neues aus Absurdistan
 - 26 Der Advision Steuertipp
 - 28 Prophylaxe richtig abrechnen

Zahnärztesforum e.V.

- 30 Aktion speziell für Mitglieder
- 31 Strompreiserhöhungen 2005: Anbieter wechseln!
- 32 Die Shop&More Visa Card
- 33 Jetzt noch einfacher einkaufen bei UnoDent und Partnern
- 34 Mitgliedsantrag

BEILAGENHINWEIS:

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Ganzheitliche Zahnmedizin sowie die Leserumfrage LU-DENT, das „my“ magazin Zähne 50+, eine Beilage der Firma Curaden und eine La-sche der Firma Philips auf dem Titelbild.

ANZEIGE



coltène
whaledent

Tel.: 0 73 45 80 50 | productinfo@coltènewhaledent.de



zahnmedizin

zahnmedizin Zähne und Urlaub

- 36 Zähne auf Reisen
- 40 Der Zahncheck
- 46 Endodontie vor dem Urlaub
- 48 Zahnpflegetipp für unterwegs
- 50 Nützliche Helfer auch im Urlaub

praxis

- 54 Vorteile für Patienten durch Digitalisierung
- 56 Ästhetische Kompositfüllungen
- 58 Plaque-Kontrolle war gestern
- 60 Perfekte Zähne – immer und überall

fortbildung

- 72 Nobel Biocare World Conference: Willkommen in Las Vegas!
- 76 46. Bayerischer Zahnärztetag: Voll im Trend

dentalwelt

- 82 Qualitätsmanagement: „Agieren statt Reagieren“
- 88 „Fairness und Verlässlichkeit“

finanzen

- 94 Bezahlen im Urlaub

lebensart

- 98 Auf dem Holzweg

rubriken

- 3 Hausmitteilung
- 96 Impressum
- 97 Inserentenverzeichnis/Kleinanzeigen
- 98 Vorschau

Leserservice 6_2005

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.
Seidel/Lemberg	Kurzurlaub beim Zahnarzt	12	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Praxisstempel
Börkircher/Gensler	Zufriedenheit der Patienten steigern	16	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Luthardt	Nützliche Helfer auch im Urlaub	50	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Redaktion	Perfekte Zähne – immer und überall	60	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Redaktion	„Agieren statt Reagieren“	82	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	

Unterschrift

Seien Sie ehrlich zu uns!

Bewerten Sie die einzelnen Beiträge der Ausgabe 6/2005 der „ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis“ und faxen Sie uns den Leserservice-Bogen bis zum 15. August 2005 zurück. Unter den Einsendern verlosen wir diesmal das Fachbuch „Zähne im Alter – eine interdisziplinäre Betrachtung“, von der Bayerischen Landes Zahnärztekammer (Hrsg.). Die Buchrezension lesen Sie auf Seite 52 in dieser Ausgabe. Und wenn Sie uns den ausgefüllten Leserservice-Bogen regelmäßig zusenden (mind. fünfmal bis zum 10. Oktober 2005), wartet noch eine zweite Gewinnchance auf Sie: Vom 13. bis 15. Oktober 2005 findet in München der 46. Bayerische Zahnärztetag statt und Sie sowie eine Begleitperson Ihrer Wahl sind unsere Gäste. Die 46. Ausgabe des Bayerischen Zahnärztetages steht 2005 unter dem Motto: „Prophylaxe und Kinderzahnheilkunde – DIE Herausforderungen für die Praxis.“ Erleben Sie exklusive Vorträge namhafter Referenten im Luxushotel Arabella Sheraton Grand Hotel im Nobelstadtteil Bogenhausen in München, wo Sie und Ihre Begleitperson Exklusivität in einer neuen Dimension genießen können.

Denn unser Service für Sie, ist Ihr Service für uns.

In dieser ZWP können Sie ein Fachbuch gewinnen.

Schicken Sie uns bis zum 10. Oktober ...



Diesmal:
„Zähne im Alter – eine interdisziplinäre Betrachtung“, Bayerische Landes Zahnärztekammer (Hrsg.)



... fünfmal Ihre ehrliche Meinung und erleben Sie den 46. Bayerischen Zahnärztetag im Oktober 2005 als unser Gast.

Dr. Martin Rickert als Vorsitzender des VDDI bestätigt



Als Vorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI e.V.) ist Dr. Martin Rickert (KaVo) anlässlich der Mitgliederversammlung des Verbandes in Köln nach zweijähriger Amtszeit einstimmig für die kommende Wahlperiode bestätigt worden. Neben den ebenfalls erneut bestätigten stellvertretenden Vorsitzenden, Walter Dürr (Dürr Dental) und Henry Rauter (VITA Zahnfabrik), wurde Christoph Weiss (BEGO) neu in den VDDI-Vorstand gewählt. Dr. Rickert bedankte sich für das Wahlergebnis und wertete es als Zeichen des großen Vertrauens der Mitglieder in Vorstand und Beirat.

In Planung: Fusionierung von Pflege- und Krankenkassen

Der Sachverständigenrat im Gesundheitswesen rät zum Zusammenschluss von Kranken- und Pflegeversicherung. Die heutige Trennung bringe „erhebliche Nachteile für die Nutzer“, heißt es laut „Süddeutscher Zeitung“ im Gutachten der Sachverständigen. Das Nebeneinander von Kranken- und Pflegekassen sei unwirtschaftlich, weil beide Systeme ähnliche Risiken absicherten. Nicht einigen konnten sich die Sachverständigen, wie die Pflegeversicherung künftig finanziert werden soll. Einige Wissenschaftler befürworten wie SPD und Grüne eine Bürgerversicherung. Andere Mitglieder des Rates setzen wie die Union auf ein Prämienmodell, das sich an der Idee der Kopfpauschale im Gesundheitswesen anlehnt.

Sonderbeitrag: Keine Entlastung für Versicherte oder Kassen

Die Senkung der Krankenkassenbeiträge zum 1. Juli wird nicht über die gesetzlich geforderten 0,9 Prozentpunkte hinausgehen. Das ist das Ergebnis einer Umfrage des ZDF-Wirtschaftsmagazins WISO unter allen 258 gesetzlichen Krankenkassen. 222 Kassen senken genau um 0,9 Prozentpunkte, bei 30 Kassen fällt die Senkung etwas höher aus – meist um 1,0 Prozentpunkte. Aber sechs Kassen heben am selben Tag ihre Beitragssätze wieder an. Die Umfrage zeigte zudem weiterhin große Beitragsunterschiede. Das Ziel, die Krankenkassenbeiträge bereits 2005 merklich zu senken, wurde damit verfehlt. Trotz der gesetzlichen Beitragsenkung müssen Versicherte ab dem 1. Juli mit einer Mehrbelastung rechnen. Der durchschnittliche Beitragssatz für den Kassenbeitrag ist ab 1. Juli zwar optisch genau um 0,9 Prozentpunkte niedriger und liegt dann bei durchschnittlich 13,3 Prozent. Doch der ebenfalls zum 1. Juli in Kraft getretene Sonderbeitrag von 0,9 Prozentpunkten wird ausschließlich von den Arbeitnehmern getragen. Damit wird der durchschnittliche Arbeitnehmeranteil am Kassenbeitrag von 7,1 Prozent auf 7,55 Prozent steigen. Ein Arbeitnehmer mit einem Bruttolohn von 2.000 Euro zahlt nun neun Euro im Monat mehr; im Jahr entspricht das einer Mehrbelastung von 108 Euro. Auch die Deutsche Angestellten-Krankenkasse (DAK) kritisiert die getretene Mehrbelastung für Versicherte. Die Krankenkassen stünden nun vor dem „schier unlösbaren Problem“, zu erklären, dass ihnen die Beitragserhöhung „keinen Euro“ zusätzlich bringe, sondern einseitig die Arbeitgeber entlaste, sagte der DAK-Vorstandsvorsitzende Herbert Rebscher gegenüber Deutschlandradio. Rebscher sagte auch, er habe große Zweifel daran, dass die Entlastung der Arbeitgeber nur einen einzigen Arbeitsplatz schaffe. Die Sozialverbände VdK, Sozialverband Deutschland (SoVD) und Volkssolidarität hatten Klagen gegen die Neuregelung angekündigt. Der Chef des Sozialverbandes VdK, Walter Hirrlinger, findet es verfassungsrechtlich bedenklich, einen Sonderbeitrag zu erheben.



kurz im fokus

Falsche Zahnärzte

Die spanische Polizei hat acht Ecuadorianer festgenommen, die ohne entsprechende Ausbildung als Zahnärzte gearbeitet haben. Sie behandelten in Madrider Privatwohnungen unter sehr unhygienischen Bedingungen illegale Einwanderer. Zwei der Patienten mussten den Angaben zufolge nach der Behandlung in die Notaufnahme eingeliefert werden. Wie viele Patienten die Festgenommenen behandelt haben, wurde nicht bekannt.

Deutsche gehen weniger zum Zahnarzt

Deutschlands Zahnärzte haben weniger zu tun. Wie die „BILD“-Zeitung unter Berufung auf die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung vorab berichtete, gab es im vergangenen Jahr nach der Gesundheitsreform 10,6 % weniger Zahnarztbesuche als im Vorjahr. Die Zahl der „konservierend-chirurgischen“ Behandlungsfälle wie zum Beispiel Bohren und Ziehen von Zähnen ging von 93,8 Millionen auf 83,9 Millionen zurück.

Auslandskrankenversicherung: Jahrespolicen günstiger

Für Mitglieder gesetzlicher Krankenkassen, die sich gegen gesundheitliche Risiken im Ausland zusätzlich versichern möchten, empfiehlt sich meistens der Abschluss einer Jahrespolice, so das Gesundheitsmagazin „Apotheken Umschau“. Eine zwölfmonatige Auslandskrankenversicherung für alle Reisen ist schon für etwa zehn Euro zu haben. Im Reisebüro dagegen kann die Police für nur einen Monat auch das Doppelte kosten.

Gesundheitsvorsorge: Note 5

Gesundheitsvorsorge wird in Deutschland nur mangelhaft umgesetzt. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Studie, an der mehr als 40 führende Präventionsexperten in Deutschland mitwirkten. Im Vergleich zu anderen Industrieländern erhielt Deutschland nur die Schulnote „mangelhaft“. Als Hauptursachen für die mangelnde Prävention in Deutschland identifizierte die Studie die schlechte Koordination bestehender Programme, unzureichende gesetzliche und politische Rahmenbedingungen sowie das Fehlen einer allgemeinen „Präventionskultur“.

Festzuschüsse:

Bundesschiedsamt entscheidet über Heil- und Kostenplan

Gegen die Stimmen der Krankenkassenvertreter hat das Bundesschiedsamt für die vertragszahnärztliche Versorgung jetzt Einzelheiten der Beantragung und Abrechnung von Zahnersatz geregelt. Mit der Einführung des neuen Systems mussten auch Instrumente wie der Heil- und Kostenplan angepasst werden. Da sich die Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) und die Spitzenverbände der Krankenkassen nicht einigen konnten, musste das Bundesschiedsamt als neutrale Schlichtungsinstanz entscheiden. Die KZBV hatte mit ihrem Vorschlag u.a. Anregungen und Wünsche aus der Politik aufgegriffen, mit einer umfassenden Transparenz die Vorteile des neuen Festzuschuss-Systems zu untermauern. Jürgern Federwitz, Vorsitzender der KZBV, sieht die Entscheidungen des Bundesschiedsamtes als ein Vertrauensbeweis für die erste wichtige und zukunftsfähige Strukturreform im deutschen Gesundheitswesen: „Die Regelversorgung ist sozusagen die Standardleistung der Krankenkasse.“ Die Kassen hingegen befürchten, dass diese Regelungen deutliche

Nachteile für die Patienten haben. So sei künftig eine Beratung bei der Beantragung von Zahnersatz nur noch in Einzelfällen möglich und eine routinemäßige Überprüfung der Abrechnungen sei nicht mehr gewährleistet. Die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und die Krankenkassen erhalten nach dem Beschluss des Bundesschiedsamtes keine Detailinformationen von den Vertragszahnärzten über die tatsächlich mit den Versicherten abgerechneten Leistungen. Die Kassen fordern deshalb, diese für die Patienten nachteilige Entwicklung durch eine Klarstellung und Korrektur der geltenden gesetzlichen Regelungen wieder zu beheben.

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing 1

DER KOMMENTAR

8[f X-dV[W8Wefl geUZ-eeWÉ
_ [f =a_ bWw] Sge Wd#zDWZW



6Se EfS` VScM Vd] lg_ 47? 3ZL
 <Wf_ [f-TWd& " EVfW
 =a_ _ WfSdl g VW 8Wefl geUZgeeZ
 DWVg` YW TW_ LSZ` WdSf
 /4Vg` V] `SeeW # Sl %g` V (/
 -TWd) ` S`Wd4VZS` Vg` YeX`W
 STYVWV] ffzH[VW4Veb[VWSge
 WdBdJ] Je oe VgW 8sdTelZW S
 XdeLZ` WwW 3dTVfW`
 >aeV`Sffl Vd] 1%4{ ` VW#*lZ7gcb
 ;E4@z@z` %Z` %Z` &&+Z

;` Xae g` V4WefWg` Y, i i i zTW SZal zW

Studie:

Marketing bei Ärzten wichtig

Werbung und Marketing ist für niedergelassene Ärzte ein Thema geworden und wird sie in Zukunft noch mehr beschäftigen. Dies zeigt die repräsentative Studie „Ärzte im Zukunftsmarkt Gesundheit“ der Stiftung Gesundheit in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsunternehmen GfK. Über zwei Drittel der befragten Ärztinnen und Ärzte halten Werbemaßnahmen für ihre Praxis für wichtig. So haben bereits acht Prozent der befragten Ärztinnen und Ärzte ein eigenes Marketing-Budget für ihre Praxis festgelegt. Die Marketing-Instrumente richten sich dabei immer noch primär an die Patienten, die den Weg in die Praxis bereits gefunden haben: Mit Visitenkarten und ausliegendem Werbematerial wollen Ärzte ihre Patienten an die Praxis binden. Die Aktivität von Ärzten wird sich in diesem Bereich zukünftig verstärken: „Werbung wird im ärztlichen Bereich als eine Form des Praxismarketings in Zukunft deutlich an Bedeutung gewinnen“, sagen 65 Prozent der befragten Mediziner.

Unter www.stiftung-gesundheit.de/presse/start_presse.htm kann die gesamte Studie als PDF-Datei heruntergeladen werden.

roeko

Berufswidrig: Zahnersatz-Versteigerung im Internet

Was anfänglich als Eskapade im WWW erschien, zeitigt nun ernste Konsequenzen. Auf www.2te-zahnarztmeinung.de können Patienten ihre Heil- und Kostenpläne für Zahnersatz einstellen und Zahnärzte durch „Unterbieten“ der Gesamtkosten die Durchführung der Zahnersatz-Behandlung „ersteigern“. Wer den „Zuschlag“ erhält, ist vertraglich verpflichtet, zehn Prozent des „Ersteigerungserlöses“ an den Betreiber des Portals abzuführen. Wegen offenbar hoher Frequentierung dieser Internetseiten sah sich die Zahnärztekammer Westfalen-Lippe (ZÄK-WL) veranlasst, unmissverständliche Warnungen auszusprechen. Nach Auffassung der ZÄK-WL „verstößt die Inanspruchnahme dieses Angebotes durch Zahnärzte insbesondere gegen § 8 Abs. 1 (ordnungsgemäße Gebührenberechnung), § 9 Abs. 2 (Unkollegialität) und § 20 Abs. 1 (berufswidrige Werbung) der in Westfalen-Lippe gültigen Berufsordnung. Weiter heißt es in zwei Infobriefen des Kammervorstandes: „... Hier wird aus rein kommerziellen Gründen heraus Handel mit Patienten betrieben, was wir für sittenwidrig erachten ... Die Ausstellung von Heil- und Kostenplänen, ohne den Patienten persönlich untersucht zu haben, erachten wir darüber hinaus als unseriös und kann einer lege artis Berufsausübung, die sich am Patientenwohl zu orientieren hat, nicht gerecht werden. Wir raten daher dringend davon ab, sich an solcherart ‚Versteigerungen‘ zu beteiligen.“

Jobkiller: Gesundheitsreform

In deutschen Arztpraxen sind seit Anfang 2004 offenbar Zehntausende Arbeitsplätze verloren gegangen. In einer Umfrage des Internet-Dienstes facharzt.de unter 1.065 Medizinern gaben 58 % an, schon Stellen von Arzthelferinnen abgebaut zu haben. „Hochgerechnet auf die 96.084 Vertragsarztpraxen in Deutschland bedeutet das den Verlust von 75.000 Stellen“, sagt Dr. med. Bernd Guzek, Chefredakteur von facharzt.de. Diese Umfrage sei natürlich nicht vollständig repräsentativ, mache jedoch klar, dass es sich nicht um Einzelfälle handelt.



= a _ b W W l ,
C g S ^ f ä f ,
; ` ` a h S f [a `

_ [f A b f _ [e _ g e [
V [W l g] g ` X z z z

4 V Z S ` V ` g ` Y e Z [X W l 7 ` V a V a ` f [W
B d a f Z W]] 1 : k Y [W W
E [U Z V d Z W f X d V W L S Z ` S d f l
? S W W ` 9 W l S ` k



5 a 1 i ` W l Z S W W f 9 _ T : L 5 a z = 9
D S X W W e f d W %
* + # S + s S Y W S g l 9 W l S k
F W l L & + / 0 % & * * * *
8 S j L & + / 0 % & * * * * S #
b d V g l U X z l a f W W Z S W W f a W
i i i z h W a z l h

7 l W l S d W r a `
coltène 
whaledent

Betrug mit Karten: Ermittlungen bei Ärzten und Co.

Gegen 40 Ärzte und Apotheker in Rheinland-Pfalz, dem Saarland und in Hessen wird nach einem Bericht des Nachrichtenmagazins „Focus“ wegen des Verdachts der Untreue und des Betrugs ermittelt. Sie sollen in ganz Deutschland systematisch mit Krankenkassenkarten betrogen haben. Nach dem Magazinbericht haben Ärzte nicht erbrachte Leistungen bei den Krankenkassen abgerechnet und fingierte Rezepte ausgestellt. Insgesamt seien mehrere tausend Menschen in den Betrugsskandal verwickelt. Viele hätten ihre Karten gegen Geld für einige Tage abgegeben und somit die Straftaten ermöglicht.

Verax-Liste: Knapp 30 Millionen Euro gespart

Im Kampf gegen den Missbrauch von Versichertenkarten hat die Techniker Krankenkasse (TK) erste Erfolge erzielt. Mit der Verax-Liste konnten seit Oktober 2004 rund 1,3 Millionen abgelaufene Chipkarten erkannt und gesperrt werden. Das sagte ein Sprecher des TK-Vorstandes. Die Einsparungen der TK beliefen sich auf 23 Millionen Euro. Auf ein Jahr gerechnet, ergebe das 30 Millionen Euro. Am gesamten Leistungsvolumen der Techniker Krankenkasse gemessen, machen die prognostizierten Einsparungen von 30 Millionen Euro allerdings nur einen Anteil von 0,2 Prozent aus. Bislang nutzen laut TK etwa 80 Prozent der niedergelassenen Ärzte und Zahnärzte in Deutschland die Verax-Liste. Allerdings könnten dadurch nicht alle Betrugsfälle aufgeklärt werden. Werde eine gültige Chipkarte im Familienkreis weitergegeben, gebe es keine Handhabe gegen den Missbrauch, da die Software nur abgelaufene Karten erkenne.



Wellness-Konzept

Kurzurlaub beim Zahnarzt

Moderne gesamtgesellschaftliche Vorlieben und Trends in das Praxis-konzept zu integrieren, erweist sich für die Zahnarztpraxis von heute als viel versprechender Weg der Patientengewinnung und -bindung. Der Wiedererkennungseffekt solcher Trends ist ein wertvolles Mittel zur emotionalen Überzeugung des Patienten, schafft Vertrauen und erhöht die Identifikation mit der Praxis. Einer dieser Trends ist zweifelsohne das Thema Wellness.

| Stefan Seidel, Stefan Lemberg M. A.

Entspannung, Schönheit, Selbstbewusstsein und Wohlfühlen lassen sich auch auf das Konzept einer Zahnarztpraxis übertragen. Eine konsequente Ausrichtung von Therapieangebot, Praxisambiente und Serviceelementen an diesen Begriffen wird dazu führen, dass der Patient sich in der Praxis rundum wohl fühlt, ja sogar, dass er den Zahnarztbesuch als Kurzurlaub vom Alltag empfindet.

Wie viel davon die Praxis dem Patienten bieten sollte, liegt letztlich im Ermessen des Praxisinhabers: Ob dieser seine Klientel mit einer „Rundum“-Wohlfühlpraxis verwöhnen oder die Wirkung seines Praxiskonzepts auf seine Patientenzielgruppe

durch einzelne Wellness-Akzente unterstreichen möchte, bleibt dem Zahnarzt selbst überlassen. Von entscheidender Bedeutung ist jedoch, dass die gewählten Therapieformen, Gestaltungselemente und Serviceleistungen sich zu einem harmonischen Gesamtambiente zusammenfügen, welches auch die Zielgruppe adäquat anspricht.

Urlaub – Patientenvorstellungen

Dem Patienten einen Kurzurlaub zu bieten, ist zugegebenermaßen ein hehres Ziel, vor allem, wenn man sich das Bild vor Augen führt, das viele Patienten mit dem Begriff „Urlaub“ verbinden:

- *Wohlfühlen, Entspannung*
- *Gesundheit*
- *Abwechslung, Erlebnis, Spaß*
- *Schönheit, Selbstbewusstsein*

Da der Patient diese Vorstellungen selten mit dem Begriff „Zahnarztbesuch“ verbindet, sollte es sich die Zahnarztpraxis zum Ziel setzen, beim Patienten eben diese Assoziationen zu wecken, indem sie durch ihr Therapieangebot, ihr Ambiente und ihre Serviceleistungen gezielte Botschaften an den Patienten vermittelt, wie z. B.:

- *„Durch den Besuch beim Zahnarzt tue ich etwas für die Gesundheit von Körper und Seele.“*
- *„In meiner Zahnarztpraxis halte ich mich gerne auf und fühle mich dort rundum wohl.“*
- *„Die Vorsorgeangebote meines Zahnarztes nehme ich gerne in Anspruch, weil sie meine Zähne fit und schön halten, was mir ein gutes Lebensgefühl und Selbstbewusstsein gibt.“*



Stefan Seidel



Stefan Lemberg

Therapieangebot

Ganzheitlichkeit, Ästhetik, Prophylaxe – so lassen sich die Therapieformen apostrophieren, die sich zur positiven Ansprache des Patienten und damit für die Integration in ein Wellness-Konzept besonders eignen. Sie alle sind Teil des Paradigmenwechsels, der schon seit mehreren Jahren in der Zahnheilkunde Platz greift: von der restaurativen zur präventiv-ästhetischen Zahnheilkunde. Alle Behandlungsverfahren, die entweder die Gesundheit des ganzen Körpers berücksichtigen, dem Patienten zu besonders schönen Zähnen verhelfen bzw. diese erhalten oder sich durch eine besonders schonende Behandlung auszeichnen, können darunter subsumiert werden:

- *Prophylaxe*
- *Laser-Zahnheilkunde (z. B. Laser-Bleaching, sanfte Behandlung)*
- *Ganzheitliche Zahnheilkunde (z. B. Amalgam-Ausleitung)*
- *Kosmetische Zahnheilkunde (Hochwertige Füllungen, Veneers, Vollkeramik etc.)*

Praxisambiente

Neben der zahnärztlichen Therapie ist vor allem das Praxisambiente für den Patienten sinnlich erfahrbar. Gerade hier bietet sich eine besonders große Fülle an Möglichkeiten, Wohlfühlakzente zu setzen. Ob die Gestaltung der Praxis z. B. durch eine mediterran, asiatisch oder andersartig anmutende Linie überzeugt, spielt letztlich

keine Rolle – vorausgesetzt, dass das Ambiente zur Zielgruppe passt.

Farbgebung und Materialien

Farben haben eine starke Wirkung auf den Betrachter, weshalb sie auch bei der Praxisgestaltung mit Bedacht ausgewählt werden sollten. Weiß wirkt luftig und sauber, es verkörpert aber auch oft Sterilität und Kälte, weshalb es unbedingt durch andere Farben aufgelockert werden sollte. Freundlichen Blautönen sollte hier der Vorzug vor eher kühl wirkendem Mint gegeben werden. Unter Umständen eignen sich auch warme Farben wie ein freundliches Orange oder ein sonniges Gelb, die sich wiederum sehr gut mit warmen Terrakottatönen kombinieren lassen. Was das Material betrifft, verbreitet besonders die Verwendung heller Hölzer wie Buche, Ahorn oder Birke eine behagliche Atmosphäre. Um einen allzu rustikalen Eindruck zu vermeiden, sollten Hölzer mit „kühlen“ Materialien wie Glas oder Metall zusammen verwendet werden. Bei der ausschließlichen Verwendung letzterer Materialien ist darauf zu achten, dass deren eher nüchterne und kühle Wirkung durch eine betont freundliche Farbgebung wie z. B. gelb, orange oder hellgrün kompensiert wird.

Lichteffekte und Accessoires

Durch gekonnte Lichteffekte lässt sich jeder Raum in Szene setzen – sei es durch den Einsatz von Leuchten oder durch die Anbringung raffinierter Jalousien. Wichtig ist, dass der Raum weder durch zu grelles Licht die Nervosität des Patienten erregt, noch durch mangelhafte Beleuchtung dunkel und bedrohlich wirkt. Auch die Wirkung einzelner Lichtquellen sollte je nach Einsatzort bedacht werden. Neonröhren sind sicherlich in Behandlungszimmern oder Laborräumen zweckmäßiger, „wärmere“ Lichtquellen eher am Empfang oder im Wartezimmer. Dem typischen „Zahnarztgeruch“ kann durch Ionisierung der Luft bzw. durch den Einsatz von Duftölen (z. B. Orange, Mandarine) vorgebeugt werden. Eine besonders beruhigende Wirkung geht von Wassereffekten wie z. B. Zimmerbrunnen oder Wassersäulen oder auch Grünpflanzen aus, die ein guter Feuchtigkeitsspendersind. Bei Grünpflanzen in der Praxis sollte unbedingt auf die regelmäßige Pflege und Bewässerung geachtet werden, damit die optische Wirkung der Praxisbegrünung auch voll zur Geltung kommt. Ausgesuchte Bilder und Collagen unterstreichen die gestalterische Linie der Praxisräume. Zur größeren Abwechslung empfiehlt es sich hier, mit einer

die autoren:

Stefan Seidel

Gründer und Geschäftsführer
New Image Dental GmbH

Stefan Lemberg M. A.

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit/
PR-Beratung
New Image Dental GmbH

Galerie zusammenzuarbeiten, die solche Kunstwerke verleiht: Durch regelmäßig wechselnde Bilder gibt es dann auch für den Stammpatienten in der Praxis immer wieder etwas Neues zu entdecken! Wichtig dabei ist es, einen roten Faden zu haben. Es empfiehlt sich daher, die Planung von einem Innenarchitekten durchführen zu lassen.

Serviceangebot

Zur Erzielung des Wohlfühleffekts ist in der Praxis eine überdurchschnittlich hohe Patienten- u. Serviceorientierung unumgänglich: Telefonische Erreichbarkeit, Wartezeiten, Niveau des Patientenumgangs und Servicekommunikation sollten sich hier bereits auf einem exquisiten Niveau befinden. Darüber hinaus sollte der Wellness-Charakter durch eine Reihe zusätzlicher spezifischer Serviceelemente gefördert werden wie z. B.:

- *Besonderes „Wellness-Getränkeangebot“ (z. B. Wasser, Fruchtsäfte, Kombucha, grüner Tee etc.)*
- *Patientenruhezone mit Massageliegen*

- *Fitnessgeräte (Fahrradtrainer, Laufband)*
- *Kosmetik-Ecke mit Gesichtsbrenner*
- *Videobrillen mit Spielfilmen oder Naturszenen (z. B. Meeresbrandung) während der Behandlung*

Gegebenenfalls kann die Praxis auch hier die Zusammenarbeit mit einem Kosmetik- oder Fitnessstudio suchen und diese dem Patienten entsprechend nahe bringen (z. B. nach dem Motto „Fitness für Körper und Zähne“).

Wellness voll im Trend!

Wellness liegt voll im Trend. Grund genug für die Zahnarztpraxis, sich diesen Trend zu Nutze zu machen. Die Anforderungen an den Zahnarzt und das Team wachsen zugegebenermaßen mit dem Stellenwert des Wellness-Prinzips im Praxiskonzept: Zahnarzt und Team sind gefordert, das Prinzip Wellness selbst zu leben und zu verkörpern. Ein Aufwand, der sich allerdings lohnt – für die Praxis, für Zahnarzt und Team selbst – und auch für den Patienten, der den Praxisaufenthalt immer wieder als Kurzurlaub erleben wird! ||

kontakt:

New Image Dental – Agentur für Praxismarketing

Mainzer Straße 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

tipp:

Eine Checkliste zum Thema „Wellnesskonzept für die Zahnarztpraxis“ kann gerne angefordert werden. Nähere Informationen erhalten Sie mithilfe unseres Faxcoupons auf S. 6.

ANZEIGE

DKV
goDentis

Werden Sie goDentis PartnerZahnarzt

DENN PROPHYLAXE HAT ZUKUNFT

Moderne Zahnprophylaxe ist der Schlüssel zu mehr Mundgesundheit – und das Erkennungsmerkmal einer zukunftsorientierten Praxis. Als qualitätsorientierter Zahnarzt sollten Sie deshalb jetzt goDentis kennen lernen.

goDentis bietet Ihnen zum Beispiel:

- ein in der Praxis erprobtes Prophylaxekonzept
- das Curriculum goDentis-Prophylaxe (inkl. Basisschulung und Hospitation)
- umfangreiche Marketingunterstützung

Informieren auch Sie sich, wie Ihre Praxis und Ihre Patienten von goDentis profitieren können. Mehr über unser innovatives Franchise-Unternehmen erfahren Sie hier:

goDentis

Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH

Tel. 02 21/5 78 44 92, info@godentis.de, www.godentis.de

Eigene, gesunde Zähne – ein Leben lang

Wünschen Sie weitere Informationen zu goDentis? Dann faxen Sie diesen Coupon, versehen mit Ihrem Praxisstempel, an 02 21/5 78 42 38.

Praxisstempel:

Die Balanced Scorecard (BSC) – Teil 6

Zufriedenheit der Patienten steigern

Eine hohe Patientenzufriedenheit ist der Schlüssel für die Gewinnung neuer „Kunden“. Diese auch oft als Patientenbindung bezeichnete Form der systematischen Steigerung der Zufriedenheitswerte schafft die Voraussetzungen für eine ausgeprägte Empfehlungsquote, ohne die ein kontinuierliches Wachstum der Zahnarztpraxis nicht gelingen kann.

| Prof. Dr. Helmut Börkircher, Dipl.-Ing. Harald Gensler



Prof. Dr. Helmut Börkircher

info:

IIP Med Institut
für Praxisführung in der Medizin+
IMAGIN-PraxisPlus GmbH i. Gr.
Prof. Bochmann, Prof. Dr. Börkircher
Kurmainzerstr. 20
65817 Eppstein im Taunus

Schwerpunkte:
Strategische Praxisberatung mit indi-
viduellem Life-Balance-Ansatz. Effizi-
ente Ratingkonzepte nach Basel II für
Praxis und Privat. Coaching und
Controlling. Kennzahlengesteuertes
Qualitätsmanagement nach der
BSC-Methode.

Patientenzufriedenheit und -bindung werden in hohem Maße durch aktive Einflüsse auf organisatorische und informatorische Prozesse beeinflusst. Und genau hier setzt erneut die Balanced Scorecard an: sie schafft Transparenz über die Soll- und Ist-Werte auch bezüglich der praxis-internen Prozesse und bietet dadurch erst die Möglichkeiten einer rechtzeitigen und nachhaltigen „Kurs-Korrektur“.

Patientenzufriedenheit

Jeder Patient verfügt über „sein eigenes Bild“ in Bezug auf seinen Besuch einer Zahnarztpraxis. Dabei greift er zurück auf seine persönlichen Erfahrungswerte, wird beeinflusst von seinem persönlichen „Belastungsfaktor (Angstempfinden)“, von seinen Erwartungen und Hoffnungen, Zielen und Wünschen. Bei immer mehr Zahnärzten wächst die Erkenntnis, dass dieses „Bild“ einer systematischen und positiven Beeinflussung unterliegen kann: der Patient kann und muss bezüglich seiner eigenen Erwartungs- und Erfahrungswerte „überrascht“, ja sogar begeistert werden, damit ein „neues Bild“ entstehen kann.

Eigenbild – Fremdbild

Was sind nun eigentlich die entscheidenden Patientenmotive, die zur (Un-)Zufriedenheit der Patienten führen? Zahlreiche Untersuchungen belegen seit Jahren, dass der „Prioritätenkatalog Zufriedenheit“ eines Patienten

häufig von dem eines Praxisinhabers inkl. seines Teams abweicht! Während viele Praxen die Behandlungsqualität generell und die Qualität in Bezug auf die Ästhetik im Speziellen an vorderster Stelle sehen, sind es auf der Patientenseite häufig andere Aspekte, die im Vordergrund stehen:

- ein harmonisches und freundliches Team
- eine komplikations-, arme und zügige Behandlung
- ein partnerschaftlicher Umgang im Rahmen der Aufklärung
- eine hohe organisatorische Qualität (keine Wartezeiten etc.)
- eine völlige Transparenz über die (Zuzahlungs-)Kosten
- ein entspannendes „Ambiente“ innerhalb der Praxis ...

Damit wird deutlich, dass es eher die Prozesse „entlang der Qualität“ sind, die ein positives „Gefühl“ bei vielen Patienten schaffen. Bestätigt werden diese Motive auch im Rahmen von Untersuchungen bezüglich des „Wechselverhaltens“ von Patienten. Auch hier sind es eher subjektive und emotionale Gründe, die den Patienten zu einem Wechsel der Zahnarztpraxis bewegen. Aussagen wie ...

- ... mein Zahnarzt hat sich nicht mehr richtig um mich gekümmert ...
- ... mein Zahnarzt hat mich nicht richtig aufgeklärt ...
- ... die Mitarbeiter sind irgendwie unfreundlich ...
- ... ich wurde am Telefon „dumm angesprochen“ ...
- ... da muss ich ständig eine halbe Stunde und länger warten ...
- ... in der Praxis bin ich nur eine anonyme Patientennummer, für Rückfragen bleibt nie Zeit ...

Gerade wer das Bewahre muss verändern, was der



ANZEIGE

werden immer wieder als die entscheidenden Gründe für den Praxiswechsel genannt. Rein qualitative Aspekte sind deutlich in der Minderheit! Zu beachten ist, dass die „reine Behandlungsqualität“ als „Grundvoraussetzung“ angesehen und „erwartet“ wird. Und darüber hinaus ist es den wenigsten Patienten überhaupt möglich, eine „Qualität“ zu erkennen, zu unterscheiden, zu bewerten. Für den Patienten zeigt sich die Qualität einer Behandlung meist erst nach Jahren, wenn z.B. das „teure Inlay“ noch immer „sitzt“ ...

Aktive Patientensteuerung

Anhand des ausführlich beschriebenen Beispiels „Aktive Patientensteuerung“ soll verdeutlicht werden, wie eine systematische Beeinflussung der Patientenzufriedenheit bewirkt werden kann und wie sich dieser Prozess anhand von BSC-Kennzahlen steuern lässt.

Jede Praxis verfügt über eine unverwechselbare und einmalige Patientenstruktur, auf die mit entsprechenden Behandlungs- und Serviceangeboten reagiert werden sollte. Und hier beginnt bereits das Problem! Welches ist das „passende und bedarfsgerechte“ Angebot,

was erwartet der Patient tatsächlich, was überfordert ihn eventuell sogar?

Nur die Praxen können den erfolgreichen Umgang mit ihren Patienten pflegen, denen es gelingt, die Erwartungen des einzelnen Patienten exakt herauszufinden und ihm ein darauf abgestimmtes Behandlungs- und Serviceangebot zu unterbreiten. Nur dann realisiert die Praxis eine „echte Bedürfnisbefriedigung“ bei ihren Patienten; sie verlassen die Praxis zufrieden und empfehlen sie weiter.

Patienten erhalten umfangreiche Prophylaxemaßnahmen oder hochwertige Versorgung „angeraten“, diesen Vorschlägen stimmen sie im persönlichen Gespräch zunächst zu. Erst später kommt die Ernüchterung; Patienten sagen ihre Termine ab. Im schlimmsten Falle kommen sie nie wieder.

Was ist geschehen? Ein solcher Patient wurde schlichtweg überfordert! Die Behandlungsvorschläge entsprachen nicht seinen Bedürfnissen/Erwartungen, damit war seine „Kooperations-“ und seine Investitionsbereitschaft entsprechend gering. Die wenigsten Patienten geben das offen zu und reagieren vielmehr durch Terminabsagen oder Fernbleiben.

nswerte bewahren will, Erneuerung bedarf.

Willy Brandt

Was im großen Ganzen gut und bewährt ist, gibt oft nur im Detail Anlass zur Verbesserung. Schon kleine



Veränderungen können da **große Fortschritte** schaffen, z.B. wenn sie die Arbeit erleichtern oder weniger zeitaufwändig machen. Demnächst gibt es ein neues Im-

plantat, an dem manches anders ist, mit dem aber alles einfacher und ästhetischer geht.

Wenn Sie schon jetzt mehr darüber wissen möchten, können Sie auch unter www.dentegris.de erfahren, warum wir in der Implantologie immer eine Idee besser sind.

Oder rufen Sie uns einfach an.



Josef-Wirmer-Str. 1-3 · D-53123 Bonn
Fon: +49 228 429680 · Fax: +49 228 4296891

ANZEIGE

Neben dem finanziellen Schaden des „Honorarverlustes“ hat der Behandler Zeit investiert (und auch die kostet Geld!). Der Frust ist auch auf seiner Seite groß.

„Frustprophylaxe“

Es kommt (zunächst) nicht auf die Erwartungen der Praxis oder des Behandlers an; der Patient steht im Mittelpunkt, ihn allein gilt es zufrieden zu stellen! Durch eine gezielte Patientensteuerung schaffen Sie ein Regulativ, das eine hohe Patientenzufriedenheit erzeugt, und Patientenzufriedenheit steigert den Erfolg der Praxis.

Erfolgreiche Patientensteuerung setzt zwei Schritte voraus:

1. individuelle Bedürfnisermittlung

durch Umstellen der Gesprächsführung von der Argumentations- auf die Frageform und Erzeugen von Erkenntnisprozessen beim Patienten

2. A-B-C-Analyse

Einteilen der Patienten in unterschiedliche Gruppen und Ableiten entsprechender Behandlungs- und Service-Standards

1. Die individuelle Bedürfnisermittlung

Zunächst muss der „Kern“ des Problems erkannt und beseitigt werden: eine falsche Gesprächsführungs-Strategie! Viele Zahnärzte glauben, den Patienten durch umfangreiche Aufklärungsgespräche und Argumentationsansätze „überzeugen“ zu können. Die Patienten hören gespannt zu, ohne viel zu verstehen. Schon hier setzen die ersten Fehler ein: das Gespräch findet womöglich im Behandlungszimmer oder sogar auf dem Behandlungsstuhl statt, obwohl diverse Untersuchungen nachweisen, dass der Konzentrationsgrad des Patienten in dieser „angespannten Atmosphäre“ lediglich bei ca. 15% liegt. Nur 15% des Besprochenen bleibt im Gedächtnis des Patienten haften! Hinzu kommt unter Umständen eine komplizierte „Fachsprache“ des Aufklärers ...

Ferner hofft der Patient in der Regel, dass sein Aufenthalt im Behandlungszimmer möglichst kurz ausfällt, die Behandlung zügig abgeschlossen wird. Somit ist sein Interesse eher darauf gerichtet, den Aufenthalt nicht noch durch (Hinter-)Fragen zu verlängern.

Ein weiteres Problem besteht darin, dass sich viele Patienten gar nicht persönlich „ange-

sprochen“ fühlen. Der Patient versteht vielleicht, was ihm sein Zahnarzt sagt, glaubt jedoch, dass ihn das persönlich gar nicht betrifft. Beispiel: Sie sprechen von der Notwendigkeit einer professionellen/regelmäßigen Prophylaxe; Ihr Patient denkt, dass er doch ausreichende Zahnpflege betreibt. Wieso sollte er dann Geld für Prophylaxemaßnahmen – und die auch noch aus der „privaten Tasche“ – bezahlen? Das Ergebnis: der Patient sieht keine Notwendigkeit, Ihren Empfehlungen zu folgen, zumal es doch „so viel Geld kostet ...“ Er erkennt den besonderen persönlichen Nutzen nicht. Was bleibt, sind die Kosten der Behandlung, und die sind in solchen Fällen immer (zu) hoch!

Ein Erfolg versprechender und erprobter Lösungsansatz besteht darin, mit dem Patienten ausführlich über den Befund, die Konsequenzen aus dem Befund und seine persönlichen Bedürfnisse und Erwartungen hinsichtlich der anstehenden Versorgung zu sprechen. Dies geschieht in verschiedenen Phasen:

Phase 1: die Vorbereitungsphase mit dem Patienten und der (ausführlichen) Befund

Noch vor der Befunderhebung sollte vor allem mit dem Neu-Patienten über seine Wünsche, Erwartungen und Bedürfnisse gesprochen werden. Warum kommt er zu Ihnen, was erwartet er, welche Erfahrungen hat er bisher mit Zahnbehandlungen gemacht usw.? Ferner sollten Sie bereits in dieser Phase (kurz) auf Ihr Praxiskonzept, Ihre Praxisstrategie und Behandlungsphilosophie eingehen.

Anschließend sollten Sie einen umfangreichen und ausführlichen Befund erstellen und bereits bei der Untersuchung über „das Gesehene“ sprechen. In dieser Phase sind die Antennen des Patienten in besonderem Maße „auf Empfang“ gestellt.

Setzen Sie in jedem Falle „Dokumentations-Medien“ wie intraorale Kameras ein (diese erzielen eine „persönliche Betroffenheit“ beim Patienten).

Phase 2: die Befundbesprechung mit individuellem Erkenntnisprozess beim Patienten

Nun folgt ein entscheidender Moment: gelingt es Ihnen, den Patienten persönlich betroffen zu machen, erkennt er selbst, dass Handlungsbedarf besteht. Dazu zeigen Sie dem Patienten den Befund (sein Bild) und fragen Sie ihn, was er erkennt! Sollte er z.B. Zahnfleischprobleme haben, geben Sie ihm ein Instrument und bitten Sie ihn, damit das Zahnfleisch zu berühren. Sollte es bluten, erkennt er selbst, dass er handeln muss. Hintergrund dieses Vor-

gehens ist, dass es für den Patienten leicht ist, eine Empfehlung seines Zahnarztes zu ignorieren. Es ist dagegen viel schwerer, gegen seine eigene Erkenntnis zu handeln ...

Nachdem der Patient erkannt (und geäußert) hat, dass Defekte bestehen, müssen die möglichen Konsequenzen des Befundes ausführlich erörtert werden. Auch in dieser Frage sollte der Patient seine persönliche Einschätzung mitteilen. Beispiel: Sie fragen: „Können Sie sich vorstellen, was dieser Defekt bewirkt (bewirken kann) ...?“

In dieser Phase geht es um die Erkenntnis des Patienten, dass er auch tatsächlich handeln sollte/muss! Eine Entscheidung trifft der Patient in erster Linie dann, wenn er mit einer Behandlung tatsächlich und für ihn nachvollziehbar größere Gefahren oder Nachteile vermeiden kann! Gefahrenabwehr stellt bei den meisten Patienten den höchsten persönlichen Nutzen dar. Was sind nun echte „Gefahren“, was erzeugt einen wahren „Leidensdruck“, der einen Patienten zum Handeln veranlassen könnte? In erster Linie sind dies Schmerzen und finanzielle Nachteile (durch später erforderliche größere Behandlungen).

Phase 3: Herstellen des Bezugs zu seinen (zuvor besprochenen) Erwartungen und Bedürfnissen

Erst wenn der Patient erkannt und geäußert hat, dass er handeln muss und will, sollte über die gewünschte Versorgung/Behandlung gesprochen werden. Der Zahnarzt kann jetzt die eingangs besprochenen Erwartungen des Patienten aufgreifen. Hier kommt es wieder darauf an, zu klären, inwieweit der Patient bereit ist, die Behandlung aktiv zu unterstützen. So sollte z.B. bei einer erforderlichen langwierigen PAR-Behandlung offen besprochen werden, ob er sich die Behandlung „zutraut“, ob er der Meinung ist, dass er die Behandlung auch bis zum Ende „durchhält“. Hier ist der Zahnarzt gefragt, der Patient benötigt an dieser Stelle Aufklärung. Ist er nicht bereit, gilt es, Alternativen zu besprechen!

Ferner muss seine finanzielle Investitionsbereitschaft festgestellt werden. Die Problemlösung (= Abwehr größerer Gefahren wie Schmerzen und Folgekosten) muss für den Patienten höherwertiger sein als der aktuelle finanzielle Aufwand. Dann stimmt der Patient zu! Natürlich gibt es Patienten, die per se bereit sind, hochwertige Versorgung durchzuführen, die einen hohen ästhetischen Anspruch haben, die an Gesunderhaltung grundsätzlich interessiert sind, die den Nutzen von Prophylaxemaßnahmen erkennen usw.

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mithilfe unseres Faxcoupons auf S. 6.

Diese – wir nennen sie A-Patienten – sind jedoch nachweislich in der Minderheit. Beim heutigen Honorargefüge und auf Grund der gestiegenen Patientenunsicherheit gibt es nur wenige Praxen, die allein mit ihren A-Patienten wirtschaftlich existenzfähig sind. Deshalb sind die 3 Phasen der individuellen Bedürfnisermittlung immens wichtig. Und erst jetzt kommen wir zu

2. A-B-C-Analyse: Grundlage des Patientensteuerungssystems

Dazu teilen wir die Patienten in 3 Gruppen ein:

VIP-Patienten

A-Patienten:

... sind grundsätzlich an der Erhaltung ihrer Zahngesundheit interessiert, sind investitions- bzw. zuzahlungsbereit, akzeptieren das Praxis- und Behandlungskonzept.

... sind die „VIP's“ einer Zahnarztpraxis, unabhängig davon, ob sie gesetzlich oder privat versichert sind.

... haben hohe Ansprüche, gegenüber sich selbst und gegenüber der Praxis.

Uninteressierte Patienten

C-Patienten:

... sind das Gegenteil der A-Patienten.

... sind uninteressiert, erwarten Schmerz beseitigung, wollen ausschließlich „Kassen-Standards“,

... sind häufig unzuverlässig (Termin-einhaltung) etc.

Patienten in Orientierung

B-Patienten:

... definieren grundsätzlich keine eigene Patientengruppe, obwohl sie innerhalb einer Praxis häufig in der Mehrzahl sind.

... befinden sich vielmehr in einer Orientierungsstufe zwischen A und C, suchen von Fall zu Fall Lösungen, sind eher „ambivalent“.

Eine Patientensteuerung sieht nun vor, für jede Patientengruppe ein den Erwartungen und Bedürfnissen entsprechendes Behandlungs- und Service-Paket zu schnüren. Es werden adäquate Behandlungs-Standards definiert, die jedoch auch die Bedürfnisse der Praxis widerspiegeln müssen! Die Behandlungs-Standards müssen so austariert sein, dass auch der erforder-

liche wirtschaftliche Erfolg für die Praxis gewährleistet bleibt. Und dabei gibt es zwei „Messlatten“:

1. das erzielbare/erzielte Behandlungshonorar reicht in jedem Falle aus, um einen hohen Versorgungsstandard (und Servicestandard) bieten zu können oder
2. der (v.a. zeitliche) Aufwand für den Behandler ist so begrenzt, dass geringe und z.T. vorgegebene Behandlungshonorare akzeptiert werden können.

Um diese wirtschaftlichen Vorgaben definieren zu können, benötigen Sie klare Erkenntnisse über Ihren erforderlichen Mindesthonorarumsatz (Behandlungshonorar). Dieser ist bekanntlich eine der wichtigsten BSK-Kennzahlen! Sie müssen prüfen, welche Aufgaben Sie delegieren können (die Kosten der Mitarbeiter sind in den Honorarvorgaben bereits enthalten). Sie müssen aber auch prüfen, wo Qualitätskompromisse erforderlich sind und akzeptiert werden müssen.

Über die vorgestellte Fragetechnik erfahren Sie die Erwartungen und Bedürfnisse Ihrer Patienten, über die unterschiedlichen Behandlungs- und Servicestandards gelingt es (weitgehend), Behandlungen unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten zu erbringen. Nun gilt es aber, den Aspekt der eigenen Bedürfnisse (und die der Mitarbeiter) v.a. hinsichtlich der Behandlungsqualität in Einklang zu bringen mit denen der Patienten.

Niemand kann von Ihnen verlangen, unter einen individuell zu definierenden Qualitäts- und Honorarstandard zu gehen! So kann es Sinn machen, dass Sie durch systematisches und kluges Vorgehen Ihren C-Patientenstamm reduzieren. Es ist sogar möglich, große Teile des B-Patientenstammes zu A-Patienten „zu machen“. Dafür bedarf es aber einer klaren, einer konkreten strategischen Ausrichtung (Positionierung) Ihrer Praxis auf Spezialgebiete (Kernkompetenzen), auf Nischen (spezielle Patientengruppen). Das kann funktionieren, wenn Sie über einen ausreichend großen und anspruchsvollen Patientenzulauf (oft eine Standortfrage) und/oder bereits



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**

über ein entsprechendes „Image“ verfügen. Bedenken Sie bitte, dass A-Patienten sehr hohe Erwartungen haben: optimale Qualität, optimalen Service, perfekte Organisation, ein qualifiziertes und „dienstleistungsbereites“ Praxisteam usw. Prüfen Sie bitte kritisch, ob Sie diese Anforderungen in allen Bereichen erfüllen können. Durch Patientensteuerung schaffen Sie Voraussetzungen für mehr Patientenzufriedenheit in allen Patientengruppen. Durch Patientensteuerung schaffen Sie auch die Voraussetzungen zur Befriedigung der eigenen, v.a. wirtschaftlichen, Bedürfnisse. Sie haben die Wahl! Eines ist Patientensteuerung sicher nicht: eine Form von „Diskriminierung“ der Patienten! Vielmehr erhalten die Patienten das, was sie auch erwarten bzw. nachfragen. Das einzige Kriterium ist somit der eigene Qualitätsanspruch und der wird befriedigt, unabhängig davon, ob der Patient privat oder gesetzlich versichert ist ...!

„Zufriedenheitsprozess“

Dieser aktive Prozess einer Patientensteuerung beinhaltet eine Vielzahl an „Kennzahlen“, die anhand einer BSC transparent gemacht werden sollten:

- *Definition der A-, B- und C-Patienten (konkret bezüglich Behandlungs- und Serviceangebote); jeweils inkl. definierter Sollzahl (wie viele A-Patienten etc.?) und Istzahl (wie viele A-Patienten haben wir tatsächlich im x-ten Quartal hinzugewonnen?)*
- *Wie viele Patienten haben unser Angebot (z.B. Empfehlung einer Prophylaxebehandlung) tatsächlich angenommen (Soll-/Ist-Vergleich)?*
- *Wie hoch ist die Empfehlungsquote (wie viele Patienten wollten wir über Empfehlungen gewinnen = Sollzahl und wie viele haben wir tatsächlich darüber hinzu gewonnen = Istzahl)?*

Neben diesen Kennzahlen benötigen Sie weitere Hinweise auf die erzielte Patientenzufriedenheit. Dabei lässt sich unterscheiden zwischen objektiver und subjektiver Patientenzufriedenheit. Für die objektive führen Sie regelmäßig anonyme Befragungen anhand eines Fragebogens durch, für die subjektive können Sie selbst Bewertungen durchführen, indem Sie den Patienten nach abgeschlossener Behandlung fragen, ob „alles zu seiner vollsten Zufriedenheit verlaufen ist“. Diese Ergebnisse dokumentieren Sie ...

Zufriedenheitswerte

Das Bild der Patientenzufriedenheit vervollständigt sich, wenn Sie über die genannten Kennzahlen hinaus weitere „Prozess-Kennzahlen“ erheben (wieder Soll-/Ist-Vergleiche): z.B.

- *Wie oft haben Patienten mehr als 15 Minuten auf ihre Behandlung warten müssen?*
- *Wie oft und in welcher Form haben wir als Praxis entgegen unserer zuvor festgelegten „Servicestandards“ (= praxisinterne „Spielregeln“) verstoßen?*

Oder Kennzahlen auf der reinen Organisationsebene...

- *Wie viele organisatorische Verbesserungsvorschläge haben wir im letzten Quartal gemeinsam erarbeitet und – noch wichtiger –*
- *Wie viele dieser Verbesserungsvorschläge haben wir anschließend auch umgesetzt?*

Oder Kennzahlen auf der wirtschaftlichen Ebene (Produktivität)...

- *Wie viel Prozent der maximal verfügbaren „Stuhlzeit“ haben unsere Prophylaxe-Assistentinnen tatsächlich im x-ten Quartal „am Patienten verbracht“ oder*
- *dito bei den einzelnen Behandlern (aktive Behandlungs-/Beratungszeit)?*

Erfolgstreiber

„Patientenzufriedenheit“

1. Patientenzufriedenheit/Patientenbindung entscheidet über Erfolg und Wachstum einer Praxis.
2. Über seine Erwartungen hinausgehende Zufriedenheit schafft erst die Voraussetzung für Empfehlungen seitens des Patienten.
3. Ohne klare Kennzahlen und zuvor definierter Prozesse verfügen Sie nicht über die erforderliche Transparenz Ihres (Miss-)Erfolges.
4. Ohne diese Transparenz verfügen Sie über kein Steuerungssystem (Frühwarnsystem), um rechtzeitig gegenzulenken.
5. Ohne eine ausgewogene Betrachtung (Patienten- und Mitarbeiterzufriedenheit, Prozessqualität und wirtschaftlichen Erfolg, die Eckpfeiler einer BSC-Methode) gelangen Sie nicht zu einem angemessenen „Interessenausgleich“ zwischen Patienten-, Mitarbeiter- und Inhaber-Wünschen.

Die Balanced Scorecard ist somit – wieder einmal – die Messlatte für Ihren Praxiserfolg. Sie steuern die Zufriedenheit anhand konkreter und messbarer Prozesse, Maßnahmen und „Standards“ und beeinflussen somit aktiv die Erfolgstreiber Ihrer Praxis. Und wieder ergeben sich die bekannten BSC-Ursache-Wirkungsketten: wirtschaftlicher Erfolg nur bei ausgewogenem Gesamtergebnis – Patientenzufriedenheit nur bei zufriedenen Mitarbeitern – zufriedene Mitarbeiter nicht ohne funktionierende „stressarme“ Prozesse – usw. Die Balanced Scorecard wird somit zum Wächter Ihres Erfolges und ist Teil Ihres funktionierenden Wachstumsmotors! **II**

kontakt:

Verwaltung
Dipl.-Kaufmann Lutz Hofmann
 Wellerscheid 48
 53804 Much
 Tel.: 0 22 41/1 27 62 70
 Fax: 0 22 41/1 27 62 71
 E-Mail: LH@Cockpit-Control.de

„Der Dativ ist dem Genitiv sein Tod“ – Neues aus Absurdistan

Zum 1. Juli wurde die Reform nachreformiert: Nach mehreren Anläufen hat das Bundesschiedsamt in seiner Sitzung am 1. Juni über die Ausgestaltung des Heil- und Kostenplans für Zahnersatz entschieden. Warum nun dieser Bezug zu den Zwiebel-fisch-Kolumnen des Spiegel, in denen Bastian Sick den deutschen Sprachmüll sortiert? Nun, dieser Sprachmüll hat jetzt auch Einzug in die neuen Formulare gehalten. So heißt es jetzt in dem ab 1. Juli gültigen Heil- und Kostenplanformular Teil 1 in der neu eingefügten Erklärung des Patienten: „Ich bin über Art, Umfang und Kosten der Regel-, der gleich- und andersartigen Versorgung aufgeklärt worden und wünsche die Behandlung entsprechend dieses Kostenplanes.“ Jedem der deutschen Sprache mächtigen rollen sich die Fußnägel auf bei der Verwendung des Genitivs nach „entsprechend“. Korrekt müsste es „entsprechend diesem Heil- und Kostenplan“ heißen – schließlich heißt es ja auch „dementsprechend“ und nicht „desentsprechend“.

Erfreulicherweise hat sich bei den Gestaltern des Heil- und Kostenplanformulars die Erkenntnis durchgesetzt, dass die Zahnbezeichnung bei den Festzuschüssen mehr Platz auf dem Formular benötigt und auch BEMA-Ziffern in Mikroschrift nach dem zweiten Fax nicht mehr lesbar sind. Warum aber fünfstellige Eurobeträge bei den Zuschüssen vorgesehen sind, bleibt ein Rätsel – oder ist da etwa eine Erhöhung im Busche? Ein Fortschritt ist auch das neue Befundkürzel „ur“, das schon seit geraumer Zeit unbeachtet durch die vielen frustrierenden und ungelesenen Rundschreiben geisterte: es bedeutet „unzureichende Retention“ und bewirkt eine Krone in der Regelversorgung für Zähne, die an sich nicht erkrankt sind, aber aus Gründen der Retention überkront werden müssen.

Die unsinnige Sonderregel, nach der eine Zahnreihe nur dann unterbrochen ist, wenn Zahn 4 und Zahn 5 fehlen, lässt sich somit über das Kürzel „ur“ elegant aushebeln: da Zahn 4 in jedem Falle fehlt, muss die Prothese an den Eckzähnen verankert werden, die normalerweise keine ausreichende Retentionsmöglichkeit bieten. Daher ist für die Eckzähne das Befundkürzel „ur“ einzugeben und der Patient erhält wenigstens den Festzuschuss für eine Verblendkrone. Damit erhöht sich bei einer Versorgung der Eckzähne mit Teleskopkronen der Eigenanteil des Patienten nur um ca. 86 Euro pro Eckzahn. Auch die in der Regelversorgung vorgesehene Brücke zum Ersatz von vier nebeneinander fehlenden Frontzähnen wird man wohl kaum an zwei Ankern befestigen. Hier gibt man für die angrenzenden Nachbarzähne das Kürzel „ur“ ein und bewirkt damit Festzuschüsse nach 1.1 für weitere Ankerzähne. Klarheit schafft auch das neue Befundkürzel „ew“, das erneuerungsbedürftige ersetzte Zähne bezeichnet – in gleicher Weise wie „k“ eine intakte und „kw“ eine defekte Krone bezeichnen. Hiermit wird endlich eine Quelle von Zweideutigkeiten und Missverständnissen ausgeräumt, mit denen sich alle Beteiligten seit Januar herumplagen. Die wichtigste Änderung zum 1. Juli betrifft die Verfahrensweise bei gleich- und/oder andersartiger Versorgung: Bei gleichartigem oder andersartigem Zahnersatz ist ab 1. Juli ein neues Formular verbindlich, das „Heil- und Kostenplan – Teil 2“ genannt wird. Auch dieses Formular enthält wieder Sprachmüll, denn es heißt bei der Erklärung des Patienten „... entsprechend des Heil- und Kostenplanes ...“ statt kor-

rekt „... entsprechend dem Heil- und Kostenplan ...“. Außerdem gelingt es den Verfassern wohl nicht, den Begriff „Material- und Laborkosten“ richtig mit einem Bindestrich zu schreiben. Aber es kommt noch viel schlimmer: die verbindliche Erläuterung „... Kosten für allgemeine und konservierend-chirurgische Leistungen nach der GOZ sind in den Beträgen nicht enthalten ...“, die wohl von irgendeinem Praxisverwaltungsprogramm abgeschrieben wurde, macht die Kostenangaben auf diesem Papier zur Farce. Wo sollen denn wohl die GOZ-Positionen 009, 010, 203, 204, 307 bei einer andersartigen Versorgung kostenmäßig unterkommen, wenn nicht auf diesem Formular? Soll man dem Patienten etwa noch ein weiteres Formular zumuten, das niemand versteht? Das Maß ist nun voll und man kann allen Betroffenen nur raten, in kollektivem Ungehorsam die konservierend-chirurgische Behandlung trotz gegenteiliger Erläuterung einzu beziehen und darauf zu vertrauen, dass Sachbearbeiter diese Gebührenpositionen und deren Zuordnung ohnehin nicht kennen. Die größte „Kröte“ ist aber die obligatorische „Patientenaufklärung“ über die Kosten der Regelversorgung: Hier werden auf demselben Formular der voraussichtliche Eigenanteil inklusive der Edelmetallkosten einem fiktiven Eigenanteil der Regelversorgung ohne Edelmetallkosten gegenübergestellt. Klar, dass der Patient vor diesem verzerrten Zahlenwerk zurückschreckt und verunsichert wird und der kostenfrei vom Zahnarzt zu erbringende Aufklärungsaufwand weiter steigt. Obwohl der Patient nun obligatorisch den Heil- und Kostenplan Teil 1 unterschreiben muss, fehlt trotz aller Bürokratie weiterhin eine Kostenübernahmeerklärung des Patienten, die dem Zahnarzt die Bezahlung des Eigenanteils zumindest juristisch zusichert. Kostenlose Hilfe findet man hier über das Internet, wo unter <http://festzuschuss.synadoc.de> ein ausgefeilter Therapieplanrechner den Heil- und Kostenplan Teil 1 und Teil 2 sowie die Kostenübernahmeerklärung nach Eingabe eines Zahnbefundes vollständig ausgefüllt auf Knopfdruck produziert.



→ **Dr. Manfred Pfeiffer** schreibt seit 1979 EDV-Programme für Zahnärzte. Er hat 1984 den ZahnarztRechner gegründet und 1994 den digitalen Röntgensensor „DEXIS“ entwickelt. Seit 2004 arbeitet er an EDV-Projekten zur zahnärztlichen Abrechnung, die über die Synadoc GmbH vermarktet werden.

tipp:

Die Rechnerreform ist unter <http://festzuschuss.synadoc.de> zu finden – und weiterführende Seminare zu diesem Thema können Sie unter www.synadoc.de buchen.

kontakt:

Tel./Fax: 07 00/67 33 43 33
E-Mail: dr_mp@dr-pfeiffer.com

synadoc: www.synadoc.de
E-post: kontakt@synadoc.de

Formular 1
19105-00000
0700 6733 4333

Patientenname: _____

Kostenübernahmeerklärung

Ich bin ein bereits behandeltes Zahnlad eingetragenes Therapieklient, die Praxis und den Versicherungsschutz selbstständig werden und habe mich für die nachstehend beschriebene Versorgung mit Zähnersatz entschieden.

Zahn/Datei	Bestandteil der Leistung	BRZ	SEK00
1413,1121,20,24,25	Andersartige Krone unvollständig	EUR	1000,00
02,04	Andersartige Teleskopkrone vollst. verfertigt	EUR	1000,00
05,04,40,41	Andersartige Krone	EUR	1000,00
12,20,22	Andersartige Kronenkrone verfertigt	EUR	1000,00

Neuherstellung/Qualifikation über Behandlung: _____
Bsp. 1413,1121,20,24,25

Rechnungsart (Eigenanteil) _____
EUR 1000,00

Ich bestätige mich, dass mir der Patient mit Zustimmung zugestimmt zu haben.

Manfred Pfeiffer Datum: _____

der ADVISION **Steuertipp**

Der Spezialist für Zahnärzte

Geschlossene Fonds – Steuersparmodellen droht das Aus

Die oft kurz vor Weihnachten beginnende fieberhafte Suche nach Steuersparmöglichkeiten wird dieses Jahr wohl ins Wasser fallen. Denn das bei Steuersparfonds üblicherweise florierende Jahresendgeschäft lief 2005 nur bis zum 4. Mai – anschließend soll die Verlustverrechnung drastisch eingeschränkt werden.

Der Plan

Nach der geplanten Gesetzesänderung dürfen bei allen Steuerstundungsmodellen, die bezogen auf das Eigenkapital mehr als 10 % Anfangsverluste bie-

ten, diese Verluste nur noch mit später entstehenden positiven Einkünften aus derselben Einkunftsquelle verrechnet werden.

Ausgenommen hiervon sind lediglich Fonds, denen Anleger vor dem 05.05.2005 beigetreten sind oder für die nach dem 17.03.2005 mit dem Außenvertrieb begonnen wurde.

Ob dieser Vorschlag letztlich die Hürden des weiteren Gesetzgebungsverfahrens – gerade im Hinblick auf die aktuellen politischen Entwicklungen – nehmen wird bleibt abzuwarten. Auf kurze oder lange Sicht wird sich hier in jedem Fall etwas tun, denn so-

wohl die bisherige als auch eine eventuelle neue Regierung muss die leeren Haushaltskassen füllen. Besonders betroffen sind Medien- und Energiefonds. Wertpapierhandelsfonds werden vollkommen vom Markt verschwinden. Lebensversicherungs- und Immobilienfonds, die auf ausländische Märkte setzen, sind nicht betroffen, da diese ausländischen Einkünfte nur begrenzt im Rahmen der deutschen Besteuerung berücksichtigt werden. Auch die derzeit bei deutschen Anlegern so beliebten Schiffsfonds bleiben außen vor, da diese auf Grund der Tonnagesteuer überhaupt keine Verluste ausweisen.

Einige Fonds vorgestellt

Die Zeiten, in denen die Anlage vorrangig Steuerspargründen diente, sind längst vorbei. Entscheidend sind jetzt langfristige Renditeaussichten, Mieterbonität, Laufzeit der Verträge und Lage der Immobilie. Dabei geht der Trend weg von klassischen Bürokomplexen hin zu Hotels und anderen Spezialbauten.

Gegen den Ansatz von hohen Verlusten wendet die Finanzverwaltung schon derzeit einige einschränkende Regelungen an:

- Ohne Totalgewinn und bei Ausrichtung auf Steuervorteile sind Verluste nicht mit anderen positiven Einkünften verrechenbar (Verlustzuweisungsgesellschaften)
- Kommanditisten können Verluste nur bis zur Höhe Ihrer Einlage ansetzen und den Restbetrag nur in die Folgejahre vortragen.
- Baubetreuungskosten, Haftungsvergütungen sowie Vermittlungsprovisionen müssen als Anschaffungskosten aktiviert werden und stellen keine sofort abziehbaren Betriebsausgaben dar.

Schiffsfonds

Fehlende Alternativen am Finanzmarkt, geringe Zinssätze und weiterhin optimistische Prognosen für ein Wachstum bei Seetransporten lassen die Zukunftsaussichten für Containerschiffe in rosigem Licht erscheinen – aber auch die Preise steigen. Schiffsfonds sind weiterhin voll im Trend.

Die von den Fonds realisierbare Rendite fällt derzeit üppig aus, zumal sie steuerlich wenig belastet werden. Allerdings gibt es aktuell auch kaum noch Verlustzuweisungen in der Investitionsphase. Grundsätzlich gibt es zwei Möglichkeiten, den Gewinn zu ermitteln:

- die Bilanzierung nach den allgemeinen Grundsätzen oder
- die Tonnagesteuer.

Zurzeit gibt es noch Kombimodelle. Dabei wird in den ersten Jahren eine Gewinnermittlung durchgeführt, sodass in der Investitionsphase Verluste zum Ansatz gebracht werden können. Anschließend wird die Tonnagebesteuerung durchgeführt, die eine minimale Besteuerung der Gewinne mit sich bringt. Doch mit diesem Modell wird es künftig vorbei sein.

Dann wird es heißen – einmal gewählt, immer gewählt. Hier gilt es abzuwägen. Bei der Tonnagebesteuerung wird eine pauschale Gewinnermittlung in Abhängigkeit von der eingesetzten Tonnage vorgenommen. Dabei gibt es statt Verlusten praktisch steuerfreie Ausschüttungen. In der Regel sind lediglich 0,3 % des Kommanditkapitals zu versteuern. Durch die Tonnagesteuer sind auch spätere Gewinne aus dem Verkauf der Schiffe abgegolten.

Wertpapierfonds

Bei dieser Anlage investiert ein geschlossener Fonds als gewerblich geprägte GbR in Anleihen, die er nach weniger als einem Jahr wieder verkauft. Das Geld wird inklusive Zinsen sofort reinvestiert. Nach rund acht Jahren wird der Fonds aufgelöst. Alle Wertpapiere sind veräußert. Die Wertpapiere stellen Umlaufvermögen dar.

Da der Fonds eine Einnahmeüberschussrechnung erstellt, gilt die Anschaffung im ersten Jahr sofort als Betriebsausgabe, eine 100%ige Verlustzuweisung ist garantiert. In den Folgejahren gleichen sich An- und Verkäufe aus und nur im letzten Jahr fallen Gewinne an.

Das wird schon seit Jahren angeboten und führt zu mindestens zu einer Steuerstundung. Ein Zusatzeffekt wird erreicht, wenn beim Einstieg höhere Steuersätze als bei Fälligkeit vorliegen. Damit ist das Angebot vor allem für Anleger mit hoher Progression interessant.

Lebensversicherungsfonds

Hier handelt es sich um Fonds, die in gebrauchte amerikanische, britische oder deutsche Lebensversicherungen investieren. Es werden Nachsteuerrenditen von bis zu 14 % geboten. Solche Fonds erwerben Policen stornowilliger Versicherungsnehmer, zahlen weiter die Prämien und vereinnahmen bei Fälligkeit die Ablaufleistungen. Das Marktpotenzial ist groß. Fast jeder zweite Deutsche kündigt seine Police vor Fälligkeit.

Die Fonds haben eine feste Laufzeit und schütten bereits vor Fälligkeit regelmäßig aus. Diese Gelder stammen aus weiterveräußerten Policen. Die Investition in britische Policen brachte in der Vergangenheit bessere Renditen, da die Versicherer im Gegensatz zur deutschen Konkurrenz stärker am Aktienmarkt investieren. Dafür legen deutsche Konzerne konservativer an, was zu weniger Schwankungen innerhalb der Laufzeit führt.

WICHTIGE TERMINE IM MONAT JULI 2005:

Umsatzsteuer für Monatszahler, II. Quartal

Anmeldung: 11.07.

Fällig: 11.07.; spätestens: 14.07. (bei Überweisung)

Lohnsteuer (einschließl. Soli und KiSt)

Anmeldung: 11.07.

Fällig: 11.07.; spätestens: 14.07. (bei Überweisung)

Prophylaxe richtig abrechnen

Durch richtige Mundhygiene und Ernährung können die eigenen Zähne bis ins hohe Alter gesund erhalten werden. Für eine Prophylaxe-Behandlung sieht die GOZ in erster Linie die Positionen 100 bis 102 vor.

Beatrix Roder

Im Gegensatz zu § 22 des SGB V ist in der GOZ keine Altersbegrenzung angegeben, sodass Prophylaxe bei Patienten jeden Alters gebührenpflichtig erbracht werden kann.

GOZ Pos. 100

Erstellen eines Mundhygienestatus und eingehende Unterweisung zur Vorbeugung gegen Karies und parodontale Erkrankungen, Dauer mindestens 25 Minuten. – Die Leistung ist innerhalb eines Jahres einmal abrechenbar. Sie enthält die Erhebung von Mundhygieneindizes, Anfärben der Zähne, Fluoridanwendung, praktische Unterweisung mit individuellen Übungen und die Motivierung des Patienten. Die Position ist nur für Einzelunterweisungen in Ansatz zu bringen. Oft werden hier die Pos. 001 zusammen mit den Pos. 100/101 in einer Sitzung berechnet. Diese Leistungen sind nur zusammen abzurechnen, wenn die Beratung aus einem anderen Anlass stattfindet, zum Beispiel für eine prothetische Behandlung. Gleiches gilt auch für die GOÄ Pos. Ä1.

GOZ Pos. 101

Kontrolle des Übungserfolges einschließlich weiterer Unterweisung, Dauer mindestens 15 Minuten. – Die Leistung ist innerhalb eines Jahres dreimal abrechenbar. Hierbei handelt es sich um die Kontrolle des Übungserfolges. Der bereits erstellte Mundhygienestatus ist die Grundlage der Beurteilung und wird im Rahmen der Kontrolle ergänzt. Die Position kann nicht mit der GOZ Pos. 100 in einer Sitzung berechnet werden. Ebenfalls gilt auch hier die Einschränkung zur Berechnung der Positionen 001 und Ä1.

GOZ Pos. 102

Lokale Fluoridierung mit Lack oder Gel, als Maßnahme zur Verbesserung der Zahnhartsubstanz, je Sitzung. – Die Fluoridierung ist innerhalb eines Jahres dreimal abrechenbar. Unabhängig von der Anzahl der fluoridierten Zähne kann die Pos. 102 nur einmal je Sitzung berechnet werden. Über den Faktor kann die Anzahl der fluoridierten Zähne berücksichtigt werden. Die in diesem Rahmen notwendige Trockenlegung mittels Spanngummi kann zusätzlich mit der Pos. 204 in Ansatz gebracht werden. Verwendete Auslagen können nach § 4 Abs. 3 berechnet werden.

Prophylaxe bei GKV-Patienten

Zwischen dem 30. und 72. Lebensmonat erfolgen drei zahnärztliche Früherkennungsuntersuchungen. Der Abstand zwischen den einzelnen Terminen beträgt mindestens zwölf Monate. Leistungen im Zusammenhang mit IP-Positionen (Individualprophylaxe IP1-IP5) können im Alter von 6 bis 17 Jahren in Ansatz gebracht werden. Wünscht der GKV-Patient, der über 17 Jahre ist, eine Individualprophylaxe, wird eine schriftliche Vereinbarung nach § 4 Abs. 5 BMV-Z oder § 7 Abs. 7 EKVZ erforderlich. Die Leistungen werden dann nach der GOZ über § 2 Abs. 3 GOZ in Rechnung gestellt.

Prophylaxe bei PKV-Patienten

Alle Leistungen werden auf der Grundlage der GOZ abgerechnet (freie Vereinbarung nach § 2 Abs. 3 GOZ) oder entsprechend einer Analog-Berechnung nach § 6 Abs. 2. Als analoge Gebühren-Position kann z.B. die Pos. 404 oder eine andere nach Art, Kosten-/Zeitaufwand gleichwertigen Leistung als Analog-Leistung nach § 6. Abs. 2 herangezogen werden. ■



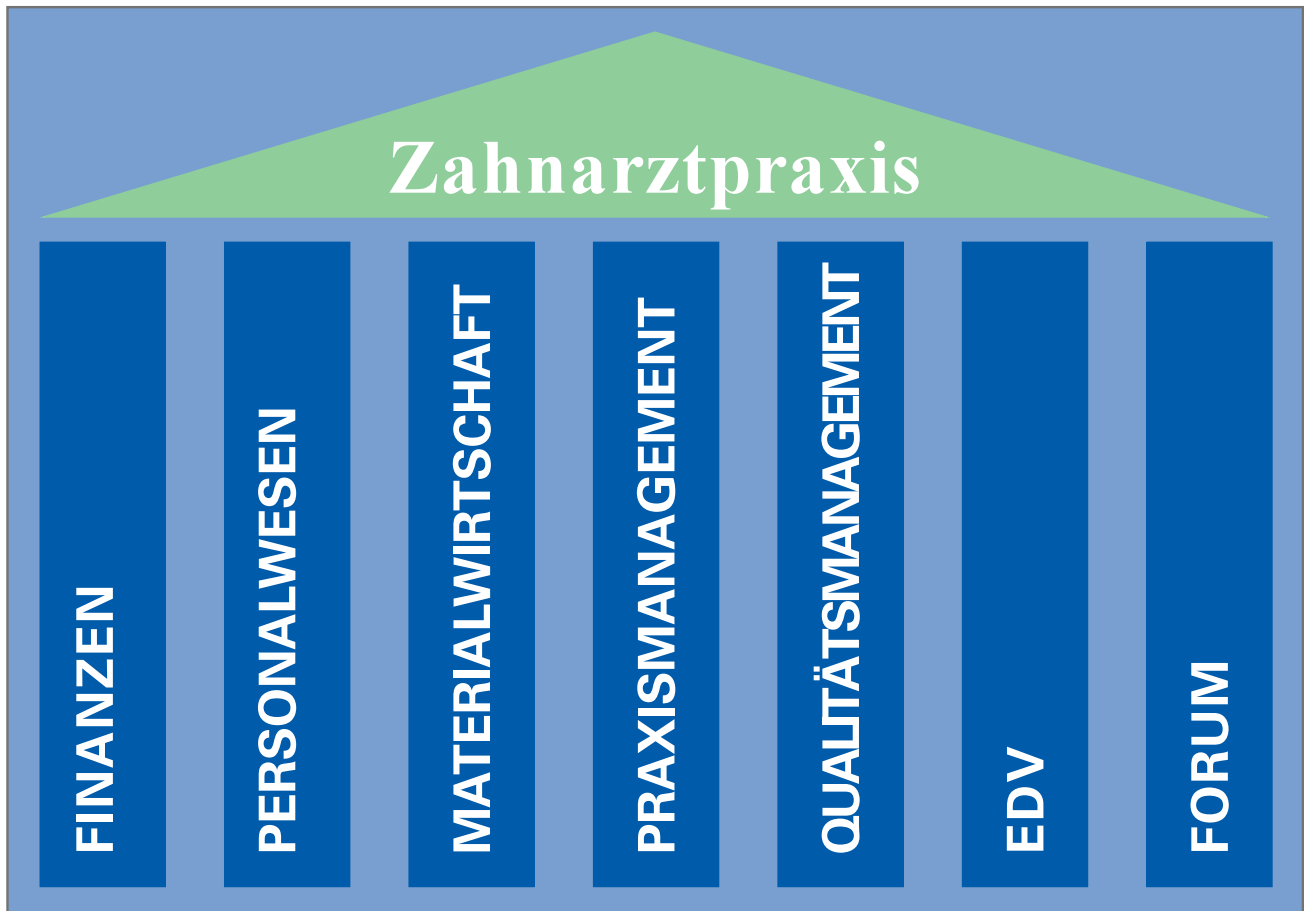
die Autorin:

Beatrix Roder

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

Zahnärzteforum e.V.

Umfassendes Leistungspaket mit echten Vorteilen!



Das Zahnärzteforum e.V. ist ein Zusammenschluss von Zahnärzten, die erkannt haben, dass ihnen durch Synergien vielfältige Vorteile entstehen. Vorteile für die medizinische Versorgung der Patienten ebenso wie wirtschaftlicher Nutzen. Denn das Zahnärzteforum e.V. hat es sich zur Aufgabe gemacht, seinen Mitgliedern die tägliche Arbeit mit einem breiten Serviceangebot zu erleichtern. Durch Erfahrungsaustausch und durch Einkaufsrabatte, durch Information über medizinischen Fortschritt und durch Hilfestellung in betriebswirtschaftlichen Fragen.

Dabei steht der Zahnarzt als Unternehmer im Mittelpunkt.

www.zahnaerzteforum.de



Aktion speziell für Mitglieder im Zahnärzteforum e.V.

... ab sofort zum ZÄF-Tarif bis zu 30 %* günstiger telefonieren! Egal ob Privat oder Business – telefonieren Sie im gleichen Telefonnetz wie die Deutsche Bank, Siemens, Ikea, Tengelmann und viele weitere. Profitieren Sie von unseren Großabnehmerabkommen und Rahmenverträgen! Nutzen Sie die Vorteile und sparen Sie viel Geld – bei voller Transparenz in der Abrechnung!

VC-Verbraucher Club GmbH

Industriestraße 1
82110 Germering
Bestellfax 0 89/8 00 73-1 00
Hotline 0 89/8 00 73-0
E-Mail: info@vc-verbrauchercenter.de

Die wichtigsten Fakten:

- **Gebührenersparnis bis zu 30 %***
- **Keine Mindestumsätze, keine Vertragsbindung**
- **Sekundengenaue Abrechnung** ab der zweiten Minute
- **Bisherige Telefon-Nummer bleibt erhalten**
- **Kostenloser Einzelverbindungs nachweis**
- telefonieren über eines der modernsten Glasfasernetze Europas
- **Weitere 10% Ersparnis**** auf jedes „Netzinterne Gespräch“
 - auch für Ortsgespräche
 - bei Tag und Nacht
 - bei unbegrenzter Gesprächsdauer

* bis zu 30 % Einsparungen bei allen Ortsgesprächen, Nahzonen-gesprächen, nationalen Ferngesprächen und allen Auslandsgesprächen ins Festnetz. Bei Gesprächen zu den deutschen Mobilfunknetzen sowie Gesprächen zu Sondernummern gelten die bekannten Tarife der Deutschen Telekom AG.

Fordern Sie unsere weiteren Unterlagen an oder nutzen Sie unsere Telefonkostenanalyse!

(für eine Telefonkostenanalyse benötigen wir eine Ihrer letzten Telefonrechnungen, welche Sie uns per Fax zukommen lassen können. Sie erhalten von uns Ihren Kostenvorteil detailliert ausgewertet!)

Haben Sie noch persönliche Fragen?

Unsere Hotline steht Ihnen von Montag–Freitag von 8.00 bis 19.00 Uhr unter **0 89/8 00 73-0** zur Verfügung.

VC Club AKTION



Besuchen Sie uns im Internet:

www.shopandmorecard.de
www.shopandmoretravel.de
www.vc-verbrauchercenter.de

** ..., denn auf alle Gespräche, die im VC-Tarif zwischen SHOP&MORE CARD Mitgliedern geführt werden, gibt es einen **Rabatt von 10 %** (Netzinterne Gespräche). Unabhängig von der Gesprächsdauer bei allen Gesprächen, auch Ortsgesprächen. **Rund um die Uhr, bei allen Tarifen!**



Strompreiserhöhungen 2005: Anbieter wechseln!

Wechseln Sie Ihren Anbieter! Das ist die einzige Antwort auf die erfahrungsgemäß jährliche Erhöhung der Strompreise.

Die Verbraucher sind gefragt, ein Zeichen für mehr Wettbewerb im Energiemarkt zu setzen. Durch einen Anbieterwechsel können Stromkunden bis zu 20 % sparen.

Energieverbraucher in Deutschland nutzen ihr Wahlrecht beim Stromanbieter noch viel zu wenig. Nur ca. fünf Prozent der deutschen Haushalte haben ihren Anbieter bereits gewechselt. Dabei ist der Wechsel auch ein politisches Bekenntnis. Wer sich für einen neuen Energieanbieter entscheidet, erteilt der rüden Preispolitik der Ex-Monopolisten eine Absage.

Im Segment der Allgemeinen Tarife für Haushaltskunden ist die Genehmigung einer Tarifierhöhung durch die Energieaufsicht des jeweiligen Bundeslandes zwei bzw. drei Monate im Voraus erforderlich. Die letzten Preisanhebungen wurden zum größten Teil mit der Erhöhung der Netzentgelte im Übertragungsnetz und gestiegenen Beschaffungskosten begründet.

Unsere aktuelle Empfehlung – bundesweit:

Preisgarantie von einem Jahr

Yello ermöglicht auf Grund einer Sonderaktion eine Preisgarantie von einem Jahr. Kunden, die sich **bis zum 31. Juli 2005 anmelden**, können so einer möglichen Strompreiserhöhung ein Schnippchen schlagen.

Yello gibt beim Wechsel eine **Preisgarantie für ein ganzes Jahr ab Lieferbeginn**. Somit empfiehlt sich der Anbieter in Zeiten, in denen erfahrungsgemäß zahlreiche Stromanbieter die Preise zum Jahreswechsel erhöhen werden.

Da Yello **keine bundesweit einheitlichen Preise** anbietet, sollten Verbraucher zunächst einen Preisvergleich anhand unseres Stromrechners durchführen.

Sie finden ihn auf der Homepage des Zahnärzteforums e.V. unter

<http://www.zaef.net>

Doppelklicken Sie auf den laufenden Ticker „ZÄF-Strom für privat und gewerblich“. Unter „Die günstigsten Stromtarife“ finden Sie den „**Stromrechner online**“.

Somit kann ein Wechsel auch dann interessant sein, wenn Yello nur etwas teurer als Ihr bisheriger Stromanbieter ist. Wichtig: Die Sonderaktion „Preisgarantie von einem Jahr“ läuft nur noch **bis Ende Juli** – zusätzlich erhalten Sie bei Neuantrag zu Ihren Informationen noch einen **Tankgutschein in Höhe von 20,00 EUR**.

Reservieren Sie noch heute Ihre Preisgarantie und fordern Sie Ihre Unterlagen über das **Service-Telefon 0180/5 58 05 00 an**.

Yello Strom gehört mit einer Million Kunden zu den zehn größten Stromunternehmen in Deutschland. Yello ist eine hundertprozentige Tochter der EnBW AG, Deutschlands viertgrößtem Energiekonzern.

Sie sind Geschäftskunde und möchten Ihre Energiekosten senken?

Dann gibt es zwei Möglichkeiten:

1. Sie verfügen nicht über eine Leistungsmessung: In diesem Fall ermitteln Sie den für Sie günstigsten Tarif einfach mithilfe unseres **Tarifrechners**.
2. Sie verfügen über **Leistungsmessung** (dies ist üblicherweise erst ab einem jährlichen Gesamtverbrauch von mindestens 30.000 kWh pro Abnahmestelle möglich). Dann fordern Sie bitte über das **Service-Telefon 0180/5 58 05 00 ein Formular** an und füllen Sie dies bitte möglichst vollständig aus; wir leiten Ihre Anfrage an unsere Partner-Anbieter zwecks Angebotserstellung weiter und übersenden Ihnen binnen einer Woche alle für Sie bei uns eingegangenen Angebote.

Ob Sie über Leistungsmessung verfügen, entnehmen Sie bitte Ihrer letzten Stromrechnung. In diesem Fall finden Sie dort einen **Abschnitt „Leistung“**, bei welchem ein in kW gemessener Wert aufgeführt ist.

Mitglieder nutzen die SHOP&MORE VISA CARD:



Weltweiter Rabatt mit der SHOP&MORE VISA CARD!

... Grund zur Freude gibt es ab sofort beim Tanken und Shoppen!

29 Millionen Akzeptanzstellen weltweit

nur € 35,- jährlich

Gült. Westbanken - Elektronischer Kontokonto*
*Applikation auf Wunsch mit Ermäßigung von Post ggü. € 4,95 p.a.

- Clever bezahlen und **1% Rabatt** auf alle Einkäufe* kassieren! Weltweit!
*0,5 % auf Umsätze, die an Tankstellen und im Lebensmitteleinzelhandel getätigt werden
- Zusätzliche Einkaufsvorteile mit bis zu **15 % Rabatt** und mehr bei den regionalen SHOP&MORE CARD Akzeptanzstellen
- Wunschkreditlimit Ihres Visa Card Kontos! *Bürde vorausgesetzt
- Teilzahlung der Rückzahlungsbeträge möglich!

Zusätzlich:

- ✓ bis zu 15 % und mehr auf Umsätze bei Online-Shops
- ✓ Bonuspunkte oder Bargeldausschüttung der Einkaufsvorteile
- ✓ bei jedem Kauf mitmachen und gewinnen – Gratis-Gewinn-Los

Jetzt noch einfacher einkaufen bei UnoDent und Partnern

Die Firma UnoDent, seit über 4 Jahren Partner des Zahnärztesforums e.V., ist eine unabhängige Dentalhandels-gesellschaft, die sich auf die Betreuung von Einkaufsgemeinschaften im Dentalbereich als Dienstleistung spezialisiert hat und für die Mitglieder im Zahnärztesforum e.V. den gemeinsamen Wareneinkauf organisiert. UnoDent sucht hierbei auf dem Dentalmarkt Anbieter mit hochwertigen Produkten, gutem Service und günstigen Preisen für die Mitglieder im Zahnärztesforum e.V. und handelt entsprechende Sonderkonditionen mit den einzelnen Lieferanten und Herstellern aus.

Mitglieder im Zahnärztesforum e.V. haben dabei folgenden Nutzen und Vorteile:

Als Mitglied im Zahnärztesforum e.V. haben Sie exklusiv und ohne Zusatzkosten im Rahmen Ihrer Mitgliedschaft die Möglichkeit bei Ihrem Materialeinkauf Kosten zu sparen, indem UnoDent das Einkaufsvolumen von zurzeit etwa 1.000 Zahnärzten und 1.700 Dentallaboren bündelt und mit Lieferanten und Herstellern von Dentalmaterialien Sonderkonditionen vereinbart.

Eine ausführliche und aktuelle Anleitung zum Bestellen per Internet finden Sie im Portal UnoDent unter <http://www.unodent.de> in der Rubrik „Hilfe“.

Erstmalig Papierkatalog „Dental Catalog 2005/I“ verfügbar

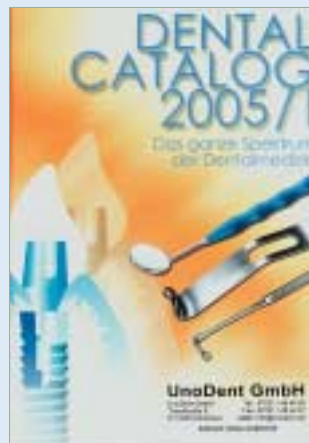
Für alle, die unser neues Portal UnoDent nicht nutzen können oder einfach lieber in einem Papierkatalog blättern, bieten wir erstmals einen Papierkatalog an, der Ihnen auf über 660 Seiten einen Überblick über einen Teil des Lieferpektrums von UnoDent bietet. Davon sind ca. 500 Seiten Praxis- und 160 Seiten Laborbedarf. Da Ihre Mitgliedschaft in der Einkaufsgemeinschaft von UnoDent im Rahmen Ihrer Mitgliedschaft im Zahnärztesforum e.V. kostenlos ist und auch sonst keine Genossenschaftsanteile gezeichnet werden müssen, ist es uns finanziell leider nicht möglich, diesen Katalog an über 1.000 Zahnarztpraxen kostenlos zu versenden. Dafür bieten wir Ihnen die kostenlose Bestellmöglichkeit per Internet oder Bestell-CD an. Für 15,- EUR zuzüglich MwSt. können Sie den aktuellen Dental Catalog 2005/I inkl. Bestell-CD 2005 bei UnoDent bestellen. Bei Ihrer ersten Bestellung ab 150,- EUR netto Warenwert bis zum 31.12.2005 erhalten Sie diese 15,- EUR auf der Rechnung wieder gutgeschrieben.

Informationen anfordern

Aktuelle Informationen zu unserem umfassenden Leistungsangebot, sowohl für die Praxis als auch für Ihr privates Umfeld, können Sie jederzeit gerne kostenlos und unverbindlich telefonisch, per Fax oder E-Mail bei uns anfordern.

Sie finden uns im Internet unter:
www.zahnaerztesforum.de oder www.zaef.net

Kontakt-daten:



UnoDent GmbH
Tobelstraße 9
73230 Kirchheim unter Teck

Ansprechpartner:
Herr Jörg Martin
Tel.: 0 70 21/48 44 65
Fax: 0 70 21/48 44 67
E-Mail: info@unodent.de



NEU:

das Portal UnoDent ist seit Januar 2005 online!

Ab sofort ist einkaufen bei UnoDent noch einfacher, Sie können bei UnoDent nicht nur die UnoDent-Produkte, sondern auch die Produkte einiger unserer Partner auf einer Internetplattform bestellen. In der Startphase sind das die Produkte von Lyreco Deutschland GmbH und dentona AG. In den nächsten Wochen folgen NTI Kahla GmbH und weitere Partner, sowie elektronische Produktkataloge mit vielen Produktinformationen von Dentalprodukteherstellern.

Sie finden uns unter <http://www.unodent.de>

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

Hiermit beantrage ich die Mitgliedschaft im Zahnärzteforum 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 Zahnärzteforum 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

Zahnärzteforum 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 Goslar, Steuernummer 21/215/90239

Zähne auf Reisen

Die meisten denken bei dem Wort Urlaub nicht im Entferntesten an ihre Zähne. Als Zahnarzt sollte es aber Thema sein, denn er kann unliebsamen Zahnschmerzen vorbeugen, vorausgesetzt die Patienten kommen zum Urlaubs-Check in die Praxis. Die anderen denken im Urlaub kaum an etwas anderes als an ihre Zähne und planen eine Behandlung im Ausland. Auch hier lohnt es sich, vorher offen darüber zu reden.

| **Kristin Pakura**

Man muss kein Zahnarzt sein, um zu wissen, dass Zahnschmerzen schlimmer als Heimweh sind. Man kann aber etwas dagegen machen, vor allem seine Patienten vor Urlaubsantritt in die Praxis bitten, um Zähne und Zahnfleisch noch einmal gründlich zu untersuchen. Bevor Ihr Patient auf Reisen geht, wird die Untersuchung sicher besonders vorausschauend ausfallen, damit Zahnschmerzen auch im Urlaub fern bleiben. Es gilt sämtliche Gefahrenquellen aus dem Weg zu räumen, die unterwegs zu einer Bedrohung werden könnten: z.B. Karies, auch wenn sie erst im Anfangsstadium ist, muss behandelt werden, Zahnstein entfernt, vorhandene Füllungen überprüft und ggf. erneuert und der Sitz von Prothesen kontrolliert werden. Die rechtzeitige „Stippvisite“ kann Ihren Patienten in den schönsten Wochen des Jahres viel Stress ersparen. Typischerweise, getreu Murphys Law, kommen Zahnschmerzen gerade dann, wenn man sie am wenigsten gebrauchen kann. Hätte man doch bloß vorher dran gedacht ... Dieses Denken kann der Zahnarzt übernehmen, indem er seine Patienten darauf anspricht und erinnert. Wie dies gestaltet wird, dazu gibt es wohl 1001 Möglichkeiten. Entscheidend ist aber, dass Sie den Service eines Vor-Urlaubs-Checks deutlich anbieten und die Patienten gezielt darauf ansprechen.

Gerade jetzt, wo der Sommer vor der Tür steht, beginnt für viele Zahnarztpraxen eine Durststrecke: die umsatzschwachen Monate. Die Lösung heißt: rechtzeitig handeln! In der Zahnarztpraxis kann eine solche Urlaubs-Check-Strategie helfen, die Kassen zu füllen. Wer als Zahnarzt diesen Service anbietet, der

hat eine zusätzliche Einnahmequelle. Aber er sorgt zum anderen auch für die Zufriedenheit seiner Kunden. Denn auch ein sorgsamer Vor-Reise-Check ist einer der vielen Schlüssel zum Kunden, der sich so umsorgt und in sicheren Händen fühlt. Und für die Patienten entstehen nicht unbedingt Zusatzkosten, denn die zweimalige Vorsorgeuntersuchung im Jahr ist praxisgebührenfrei.

Aber wäre der Urlaubs-Check nicht auch der perfekte Anlass, Selbstzahlerleistungen wie beispielsweise eine professionelle Zahnreinigung oder Bleaching anzubieten? Schließlich ist Urlaub die schönste Zeit des Jahres, da will man sich auch schön fühlen und mit strahlend weißen sauberen Zähnen an den weißen Strand fahren.

Zahntourismus

Ein weiteres Thema, das im Zusammenhang mit „Zähnen und Urlaub“ nicht ausgelassen werden kann, ist der Zahntourismus. Nicht selten wird neuerdings der Urlaub im Ausland speziell einem Zahnarztbesuch gewidmet. Aber liegt Zahntourismus wirklich im Trend, wie vielfach behauptet?

Es gibt wohl kaum eine Zeitung, Zeitschrift oder Fernsehsender, die oder der das Thema „Zahnersatz: Geld sparen im Ausland“ ausgelassen hat. Fakt ist, Zahnersatz ist besonders in den osteuropäischen Ländern Tschechien, Polen und Ungarn deutlich günstiger. Patienten suchen im Ausland nach günstigen Alternativen, und es ist natürlich verlockend, durch eine kleine Reise Geld zu sparen: Goldkronen, Keramikverblendungen, Implantate – alles um 30 bis 70 Prozent billiger als in Deutschland, je nach Lohn-



Kristin Pakura,
Redaktion ZWP

höhe, Miet- und Materialkosten. Die Einsparmöglichkeiten sind auf den ersten Blick enorm.

Dass immer mehr Patienten daran denken, sich mit Zahnersatz preiswert im Ausland versorgen zu lassen, hat seinen Grund in einem richtungweisenden Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH), der Gesundheitsreform und der EU-Erweiterung. Der EuGH hat 2003 (Az.: C-385/99) eine größere Freiheit der Patienten durchgesetzt. Nach seiner Entscheidung müssen die gesetzlichen Krankenkassen für den gezielten ambulanten Arztbesuch im EU-Ausland ohne vorherige Genehmigung zahlen. Diese Rechtsprechung wurde mit der Gesundheitsreform umgesetzt. Die Kassen geben für zahnärztliche Leistungen den gleichen Festzuschuss, der dem Versicherten auch hierzulande zustehen würde. Damit wurde der Weg zu neuen Zähnen im EU-Ausland wesentlich unbürokratischer, auch wenn in der Regel vor Reiseantritt ein Heil- und Kostenplan bei der Kasse vorgelegt werden soll und der Patient 5–7 Prozent für einen erhöhten Verwaltungsaufwand tragen muss. Dennoch blieb der befürchtete Boom nach der Osterweiterung aus.

Trotz kurzfristiger Preisvorteile kann Auslandszahnersatz am Ende ein Minusgeschäft sein. Die Qualität zahnärztlicher Leistungen im Ausland muss nicht zwingend schlechter sein als in Deutschland. Ein gewisses Risiko ist jedoch vorhanden. In mehreren kleineren Studien gaben Befragte an, mit dem Zahnersatz aus dem Ausland nicht zufrieden zu sein. Sie mussten sich in Deutschland nachbehandeln lassen und hatten unterm Strich höhere Kosten. Repräsentative, wissenschaftlich anerkannte Ergebnisse liegen aber bisher nicht vor. Bei umfangreichen und aufwändigen Therapien wie zum Beispiel Implantaten ist der Kostenvorteil auf den ersten Blick verlockend. Aber gerade hier ist eine intensive Nachsorge erforderlich. Und auch anderer Zahnersatz muss häufig nach ein paar Wochen noch einmal nachbehandelt werden. Solche Folgekos-

ten werden selten mitbedacht. Der deutsche Zahnarzt wird zwar im Notfall bei Schmerzen helfen, aber nicht zum Nulltarif Nachbesserungen an „Auslandsversorgungen“ erbringen. Nachkorrekturen können so schnell den vermeintlichen Gewinn aufzehren. Unterm Strich bleibt neben den Kosten für Fahrt und Unterkunft nicht viel übrig. Meist lohnt es sich nur für diejenigen, die in Grenznähe wohnen. Auch die Haftungsfrage und Schadenersatz- und Schmerzensgeldansprüche können zum Problem werden. Hier gibt es in den EU-Staaten kein gemeinsames Recht. Zudem dürfte die Durchsetzung von Ansprüchen vor einem ausländischen Gericht in einer fremden Sprache wesentlich schwieriger sein als in Deutschland. Zahnersatz ist etwas anderes als ein Autoersatzteil. Bei der Arztbehandlung stehen für die meisten Patienten nach wie vor Wohnortnähe und Vertrauen im Vordergrund. Daher ist kaum zu erwarten, dass auch künftig viele Patienten ins Ausland abwandern. Auch die Bestrebungen, den europäischen Dienstleistungsmarkt insgesamt zu vereinheitlichen und die Ausgliederung der Zahnarztleistungen aus der gesetzlichen Krankenversicherung wird daran wohl kaum etwas ändern. Aber auch wenn insgesamt kein Grund zur Sorge besteht, sollten Sie mit Ihren Patienten offen über dieses Thema mit allen Vor- und Nachteilen sprechen. Sie werden Ihnen ein ehrliches Wort in jedem Fall danken, egal wie sich der Patient letztlich entscheidet.

Zahnersatz per Post

Eine wirkliche Alternative, die Sie Ihren Patienten zum Zahntourismus bieten können, ist es, Zähne auf die Reise zu schicken und Zahnersatz zu importieren. Dies ist für den Patienten deutlich weniger risikoreich, da er von seinem bekannten Zahnarzt behandelt wird und trotzdem preisgünstig. Hier sind Einsparungen von bis zu 50 Prozent möglich, denn die ausländischen Dentallabore können auf Grund billigerer Arbeitslöhne den Zahnersatz deutlich günstiger anbieten – ohne Qualitätsverlust, denn das Dentallabor, mit dem kooperiert wird, muss nach der ISO zertifiziert sein. Zahlreiche deutsche Dentallabore arbeiten bereits fest mit ausländischen Laborbetrieben zusammen. Das hiesige Labor überprüft die Arbeiten des Kooperationspartners, bessert im Bedarfsfall ohne Zusatzkosten nach und haftet auch im Regressfall, ebenso wie der Zahnarzt. Für den Patienten ist das eine sichere Sache, bei der sich gutes Geld sparen lässt. ■

ANZEIGE



RECHNEN SIE MIT UNS AB!





die verwaltungssoftware für zahnärzte

computer konkret ag
 theodor-körner-str.6 • 08223 falkenstein
 fon 03745 7824 33 • fax 03745 7824 633

www.computer-konkret.de

Sommeraktion

Der Zahncheck

Eigentlich eine ganz lustige Vorstellung: Wir gehen in den Urlaub und die Zähne bleiben zu Hause. Aber sicher wird dann die besorgte Gattin den Mann, der gerade mühsam das Auto gepackt hat, fragen: „Hast du auch an die Zähne gedacht?“ Heute, in Zeiten, wo das 28er eigentlich ins Museum gehört, ja dank Implantaten noch nicht einmal mehr die Teilprothese sein muss, brauchen wir keine Angst davor zu haben, die Zähne zu vergessen. Aber daran denken müssen wir bzw. unsere Patienten schon.

Dr. Hans Sellmann

So nämlich, wie wir an die anderen Reisevorbereitungen gehen, so sollten wir nicht nur für uns, sondern auch für unsere Patienten den Urlaub „zahnmäßig“ vorbereiten bzw. planen.

Der Urlaubsrecall

Findige Autohäuser haben es längst erkannt: Nicht nur nach dem Winter bieten sie einen „Check“ für des Deutschen liebstes Spielzeug an, auch vor dem Urlaub soll der fahrbare Untersatz fit gemacht werden für die Strapazen einer längeren Reise. Mit so einem kleinen Anschreiben rechtzeitig vor den Ferien hat schon manches Unternehmen die „Saure-Gurken-Zeit“, in der die Kunden (bei uns Patienten) alles andere im Kopf haben als in die Werkstatt (Praxis) zu gehen, überleben können. Ich weiß nicht wie es Ihnen geht, aber seit der Praxisgebühr und der derzeitigen allgemeinen Verunsicherung unserer Patienten habe auch ich in einer sonst gut gehenden, langjährig bestehenden Praxis mit „Leerlauf“ zu kämpfen.

Warum also nicht ein wenig Werbung machen für meine Praxis? In Maßen ist das ja mittlerweile Gott sei Dank erlaubt. Und ein gut funktionierendes Recallsystem haben Sie ja sowieso bereits in Ihrer Praxis etabliert, mit der Unterschrift der Patienten, dass Sie sie anschreiben dürfen. Was also hindert Sie daran, nicht nur zu den „üblichen“ Fälligkeitsterminen, sondern zu besonderen Gelegenheiten von der Lizenz zur Kontaktaufnahme Gebrauch zu machen? Von meinem Steuerberater bekomme ich jedes Jahr zum Geburtstag

eine Karte. Aufmerksam der Mann! Sie gratulieren Ihren Patienten noch nicht? Ich kenne eine Praxis, die das mit großem Erfolg tut! Das wäre unseriös? Da haben Sie die Zeichen der Zeit, in der eine Praxis für Zahnheilkunde nicht mehr nur eine Zahnarztpraxis ist, immer noch nicht erkannt.

Aber ein bisschen überlegen, wie Sie einen solchen „Urlaubsrecall“ gestalten müssen, sollten Sie schon. Zu einfach und plump geht nicht. Etwas pfiffig muss das schon sein. Ich zeige Ihnen dazu ein mögliches Muster (siehe Beispiel 1: „Ihr Urlaub – Unsere Erinnerung“). Aber nicht nur das Anschreiben muss „passen“. Ich meine auch, dass Ihr Patient etwas „in der Hand halten“ sollte. Ähnlich wie aus dem vom bereits zitierten Autohaus bekannten Beispiel könnten Sie ja ein kleines ebenfalls schön gestaltetes Blatt beifügen, was der Check, den Sie Ihren Patienten anbieten, beinhaltet. Das könnte etwa so aussehen, wie in Muster Nr. 2. Einen solchen „Flyer“ könnte man aber auch ohne Recall in der Praxis auslegen bzw. an die Patienten zu einer gewissen Zeit, die aber schon eine ganze Weile vor den Sommerferien liegen sollte, mitgeben (siehe Beispiel 2: „Der Urlaubscheck“). Auch sollten Sie sehr sorgfältig auswählen, wem Sie den Urlaubsrecall zusenden. Da gibt es wohl kaum gültige Regeln. Natürlich nicht dem dreijährigen Kind. Oder doch? Schließlich fährt es ja mit in den Urlaub. Besser wäre es sicher aber, wenn Sie den Brief an die ganze Familie richten würden, der PC wirft Ihnen über die Suchtaste ja schnell die „Anver-



Dr. Hans Sellmann



Beispiel 1: Ein mögliches Patientenansreiben, wie Sie Ihre Patienten an einen „Vor-Urlaubs-Zahncheck“ erinnern.



Beispiel 2: Mit diesem Muster können Sie Ihre Patienten beispielsweise über einen umfangreichen Urlaubsscheck informieren.

wandten“, die unter derselben Anschrift wohnen, aus. Na ja, und wenn man es ein wenig geschickt formuliert, dann fühlt sich auch die siebzugjährige Dame nicht brüskiert, wenn Sie: „Sommerzeit, Ferienzeit – haben auch Sie das Glück, dieses Jahr verreisen zu können?“ schreiben. Natürlich müssen Sie vorsichtig sein und rechtzeitig planen. Wen schreiben Sie an? Fangen wir doch noch einmal am Anfang an: Gestalten Sie Ihre generelle „Recall-Erlaubnis“ doch einfach um und ergänzen Sie sie um die Frage: „Sollten wir Sie auch vor Ihren Ferien an einen ‚Urlaubscheck‘ erinnern?“ Mit dem entsprechenden Selektionskennzeichen in Ihrem PC haben Sie diese Patientengruppe dann auch schnell ermittelt. Vorsichtig sein und planen müssen Sie aber die Termine. Es wäre doch peinlich, wenn Ihre Praxis plötzlich überrannt werden würde von Patienten, die einen Urlaubsscheck wünschen. Zeitnah sollten Sie nämlich die Termine schon vergeben können. Allerdings handelt es sich doch zumeist um reine Kontrollen verbunden mit den guten Wünschen für erholsame Ferien.

Der Urlaubsscheck

Sie sind nicht davon überzeugt, dass ein Urlaubsscheck sinnvoll ist? Nun, dann wissen Sie noch immer nicht, dass Urlaub nicht unbedingt (körperliche) Erholung bedeutet. Im Gegenteil! So wie beim Auto mit einer längeren Fahrt steht auch dem ganzen Körper und den Zähnen in den Ferien eine erhöhte „Inanspruchnahme“ bevor. Ich möchte nämlich sogar behaupten, dass Urlaub nicht nur für die Nerven (klappt auch alles mit dem Hotelzimmer, habe ich den Wasserhahn zuge dreht, ertränkt die Nachbarin meine Blumen, macht die Airline pleite und komme ich rechtzeitig zurück), sondern vor allem für den Organismus (zumindest in den ersten Tagen) Stress pur ist. Das fängt an mit der totalen Erschöpfung, die zum Reiseantritt eintritt, weil man „alles noch fertig kriegen“ muss. Es geht weiter mit dem Orts- und Klimawechsel. Ungewohntes Essen und eiskalte Getränke schlagen auf den Magen. Und lange Diskonächte (oder das ungewollte Zuhören dadurch verursachten Lärms) zehren an den Nerven. Ich glaube, dass

jede Zahnärztin oder jeder Kollege schon einmal erlebt hat, dass Patienten zu ihm kamen und klagten: „Und das musste mir ausgerechnet im Urlaub passieren!“ Das fängt an mit der zerbrochenen Prothese, geht über den „abgebrochenen“ Zahn, die akute Exazerbation eines eigentlich chronischen Prozesses bis hin zu der ganz schlimmen NUG.

Aber wie können wir vorbeugen? Was können wir untersuchen, um solche „Risiken und Nebenwirkungen“ des Urlaubs zu minimieren? Ich brauche Ihnen zu einer zahnärztlichen Untersuchung nicht viel zu erzählen, habe aber dennoch einmal versucht, eine kleine Checkliste für die „Urlaubsuntersuchung“ aufzustellen.

Dabei sollten wir einmal wegkommen vom „01-Denken“ und speziell denkbare Urlaubs-Zahnbelange berücksichtigen.

Was könnte eine Urlaubscheckliste enthalten?

1) (...) *Natürlich dennoch die allen bekannte allgemeine Untersuchung à la 01.*

2) *Risikoadaptiert überprüfen, wann die letzte Röntgenaufnahme erstellt wurde und ob die Indikation für eine Neuanfertigung z. B. einer OPG (kariesaktives Gebiss, multiple Wurzelfüllungen, retinierte Weisheitszähne, gravierende PA-Erkrankung [Taschen]?) besteht.*

3) *Aus der Anamnese bekanntes Aufflammen chronischer Prozesse (apikale Ostiiden, auch nach Apektomien) prüfen und bewerten.*

4) *Vorhandenen Zahnersatz auf Funktionstüchtigkeit überprüfen (feiner kaum sichtbarer Riss in der TO? Frage nach der Funktionstüchtigkeit der Ersatzprothese?)*

5) *Bei PA-Risikopatienten ein sondierendes BOP durchführen.*

6) *Sicher fallen Ihnen noch weitere Punkte ein, die Sie in Ihre individuelle Checkliste einfügen können.*

Diese Checkliste könnten Sie auch abschreiben, anstelle der Ziffern am

Anfang der einzelnen Zeilen Platzhalter zum Abhaken einfügen, wie ich es unter 1) vorgemacht habe, um eine Zeile für den Namen des Patienten und das Datum zu ergänzen, und abgehakt in der Karte archivieren. Dann wissen Sie beim nächsten Mal über diese „besondere Maßnahme“ Bescheid und können gelegentlich das Gespräch wieder darauf bringen.

„Vor“-urlaubsbehandlung

So wenig wie ich am Freitag die Unterfütterung einer Prothese vornehme (Druckstellengefahr!), so wenig wie ich eine (planbare) Extraktion kurz vor dem Wochenende durchführe, so sorgfältig bedenke ich auch Therapien vor dem Urlaub meiner Patienten.

Sämtliche Eingriffe, die mit einer längeren Rekonvaleszenz- bzw. Überwachungszeit einhergehen (Extraktionen, PA-Chirurgie etc.), muss ich daraufhin überprüfen, ob bis zum Urlaubsbeginn eine ausreichende „Abheilzeit“ eingehalten werden kann. Neuer Zahnersatz, bei dem es zu Adaptionsschwierigkeiten (Druckstellen, Halt der Totalprothese, veränderte Sprech- und Kausmuster, neue Brücke, Okklusion?) kommen könnte, sollte nach dem Urlaub angefertigt und eingegliedert werden. Allerdings müssen wir auch bedenken, dass manch ein(e) Patient(in) nicht nur den neuen Bikini für den Urlaub kauft, sondern eventuell doch die neuen Frontzahnkronen am Strand vorzeigen möchte.

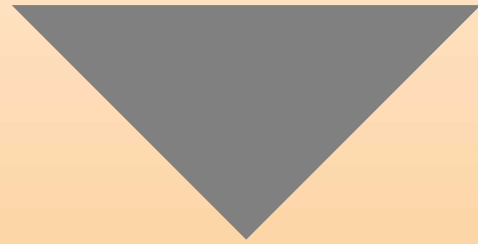
Wenn wir uns sicher sind, dass keine Probleme zu erwarten sind, dann können wir diesem Wunsch nachkommen.

Ein besonderes Kapitel bilden in diesem Zusammenhang endodontische Behandlungen. Sicher sind Wurzelkanalbehandlungen in letzter Zeit dank ausgefeilter Techniken (maschinelle Endodontie, Ozondesinfektion des Kanals, thermische Obturation etc.), selbst bei entzündlich veränderten Kanälen als „one visit treatment“, also mit dem Aufbereiten, Desinfizieren und Abfüllen in einer Sitzung, durchführbar. Manchmal allerdings treten dennoch postoperative Beschwerden auf. Des-

Keramik- vollverblendung*

€ 9,99

*außervertraglich plus MwSt.



SPITZEN- QUALITÄT

äußerst preisgünstig

Außer Kronen, Brücken sowie Modellguss bieten wir u.a.:

- ▶ **Geschiebetechnik**
- ▶ **Implantatprothetik**
- ▶ **Teleskopkronen**



Weitere Informationen

finden Sie unter

www.semperdent.de

oder rufen Sie uns an!

0800-1 81 71 81 (gebührenfrei)

Semperdent Dentalhandel GmbH
Tackenweide 25
46446 Emmerich



Eine kleine Mühe – für die Patienten eine hochwillkommene Aufmerksamkeit: Das Urlaubs-Care-Paket Ihres Zahnarztes. Und die Bonbons? Nutzen Sie die Chance, den Patienten eine kleine (zuckerfreie) Süßigkeit anzubieten und sie damit zu ermuntern, demnächst diese zahnfrendlichen Süßwaren in Ihrem Prophylaxeshop zu kaufen.



Vom Zahnarzt rundum mit passenden und nützlichen Kleinigkeiten versorgt tritt sich die Urlaubsreise doppelt so schön an.

wegen bin ich der Meinung, dass eine planbare endodontische Behandlung auf die Zeit nach dem Urlaub, da wo sichergestellt ist, dass der Behandler auch stets zu erreichen ist, verschoben werden sollte.

Leider sind endodontische Maßnahmen ja in den seltensten Fällen planbar. Für den Fall also, dass eine „Not-Endo“ unmittelbar vor dem Urlaub durchgeführt werden muss, sollte sorgfältig überlegt werden, ob eine bestimmte medikamentöse Einlage (Ledermix, Dontisolon) in Zusammenhang mit einer eventuellen Antibiose dafür sorgt, dass der Zahn „ruhig“ bleibt. Sollte bereits eine subakute Schwellung mit Palpationsempfindlichkeit bestehen, ist die Schrödersche Lüftung (Trep 2) ein probates Mittel Schmerzlinderung zu verschaffen.

Zahnärztliche Urlaubsapotheke

Manche Menschen nehmen gar keine Medikamente mit und vertrauen auf die Apotheke am Urlaubsort. Bei anderen nimmt der Beutel mit den Medikamenten für alle nur denkbaren Zwischenfälle die Hälfte des Koffers

ein. Sicherlich müssen chronisch Kranke und Patienten, die auf eine Dauermedikation angewiesen sind, sorgfältig darauf achten, auch im Urlaub entsprechend versorgt zu sein. Zahnärztlicherseits braucht die Urlaubsapotheke nicht so umfangreich zu sein. Dennoch sollten wir unseren Patienten aber einige Empfehlungen geben: Neigt unser Patient zu Entzündungen der Gingiva, so gehört (eventuell sogar in den kleinen Beutel, den wir im Rahmen des Urlaubsschecks mit nützlichen Utensilien gefüllt haben) eine (kleine) Flasche 0,2%igen Chlorhexameds hinein. Bekanntlich tritt unter starker Sonneneinstrahlung Lippenherpes auch gehäuft auf. Hier hilft ein Virustatikum (Zovirax). Aber es gibt mit einem neuen rezeptfreien Sonnenschutzstift nach Angaben des Herstellers auch die Möglichkeit durch UVA/UVB-Schutz in Kombination mit einem Melissenextrakt Herpes wirksam vorzubeugen.

Patienten, die zu Aphthen neigen, sind im Urlaub auch häufiger von diesen sehr schmerzhaften Affektionen der Lippen, Wangen- und Zungenschleimhäute betroffen. Ihnen rezeptieren wir die bekannte Volon-A-Haftsalbe oder die Solcoserylalbe.

Ibuprofen oder Paracetamol gehört ja sowieso, schon aus allgemeinmedizinischen Gründen, in die Reiseapotheke.

Sorgfältig allerdings sollten Sie abwägen, ob Sie ein Antibiotikum rezeptieren. Ich selbst führe das eher häufiger durch, aber immer nach individueller Anamnese. Zu unzuverlässig sind mir die Dosierungen im Ausland, die meistens deutlich unter unseren anerkannten deutschen Standards liegen. Und ich weise darauf hin, dass die Antibiotika keineswegs prophylaktisch einzunehmen sind, sondern erst dann, wenn sich wirklich eine Schwellung einstellt. Natürlich haben auch Sie als langjährige Praktiker(innen) Ihre eigene Meinung dazu, was in eine solche zahnärztliche Reiseapotheke noch alles hineingehört.

Wer soll das alles bezahlen?

Wer immer noch und ausschließlich in Kassenzahnmedizin-Dimensionen denkt, der wird sicher schon längst aufgehört haben, meine Vorstellungen nachzuvollziehen. Aber wer noch immer nicht erkannt hat, dass in diesem verkrusteten System keine Zukunft liegt, der musste sicher in den letzten Monaten auch schmerzhaft am eigenen Leibe erfahren, wie sehr die Patientenzahlen nicht nur im Bereich der Prothetik zurückgegangen sind.

mectron

modern - zuverlässig - preiswert

Wir Zahnheilkundler müssen uns künftig als Dienstleister verstehen, die Apotheken z. B. haben es mit der Urlaubsvorsorge, mit Bonuskarten, mit Werbung, mit dem Bringservice und vielem mehr schon seit langem vorgemacht.

Wenn Sie an eine Vergütung für die angesprochene Dienstleistung denken, haben Sie nun mehrere Möglichkeiten. Entweder Sie bieten einen „abgespeckten“ Urlaubsscheck im Rahmen der sowieso fälligen Kontrolle an. Dann haben Sie den Vorteil des „Scheins“. Jetzt liegt es an Ihnen, ob ein kleiner, absehbarer, eventuell später auftretender Defekt als solcher deklariert und die Beseitigung für das nächste Quartal nach dem Urlaub angeboten wird. Ich halte dies für sinnvoll (sofern machbar), weil ich selbst es nicht leiden könnte zu denken: „Aha, der lockt mich zuerst mit einem kostenfreien Check an und zockt mich dann doch ab.“ Alternativ hierzu böte sich an, eine bestimmte Summe für den Urlaubsscheck zu verlangen. Dann aber sollte man auf dem Blatt „Urlaubsrecall“ und auf dem Flyer zu den Maßnahmen, die durchgeführt werden und die Sie verschicken, auch unbedingt erkennen lassen, was der Patient dafür bekommt.

Ja, man kann sogar richtige Pakete schnüren. Den Inhalt dieser Pakete (PZR, Give-aways PG) sollten Sie aber auch (Tue Gutes und rede darüber.) unbedingt als Benefit für den Patienten ganz klar vorher verdeutlichen und hervorheben.

Aber muss ich denn immer und an jedem Handschlag einen Profit haben? Noch haben wir ein kons./chir. Budget und überlegen meist eher, welche Therapien und Diagnosen wir am besten, ohne uns der Verletzung zahnärztlicher Sorgfaltspflichten schuldig zu machen, unterlassen könnten, um nicht „draufzuzahlen“. Da kommt doch der eine oder andere Schein, den wir als Begleitung des Urlaubsschecks bekommen, sicher nicht ungelegen. Und auch abgesehen davon – ein früheres, heute aber mehr denn je gültiges Schlagwort für Fortbildungsveranstaltungen heißt: „Patienten finden, Patienten binden.“

Und in der Bindung (wie sehr strahlen doch alle Patienten in unserer Praxis, wenn Ihnen meine ZMF im Anschluss an eine PZR eine neue Zahnbürste oder sogar nur eine Zahnpastaprobetube mitgibt) sehe ich den hauptsächlichen Sinn dessen, was ich in diesem Beitrag alles ausgeführt habe.

Sicher ist es nicht einfach, mal etwas Neues zu wagen. Manch ein alteingesessener Kollege rümpft wahrscheinlich die Nase ob dieses neomodischen „Marketingkrams“. Aber der nennt sich ja auch immer noch Zahnarzt. Ich als Arzt für Zahnheilkunde kann mithilfe von Urlaubsschecks und anderen durchaus seriösen Marketingmaßnahmen auch die finsternen Zeiten der Zahnarztverweigerer überstehen. ■

Knallhart kalkuliert!!!
Netto-Aktionspreis 690,- €*
 *anstatt 990,- €! Zzgl. ges. MwSt. -

starlight pro 2

Lichtpolymerisation
 - flexibel und preiswert

3 JAHRE GARANTIE

auf Gerät und Akku*
 *ausgenommen Fiberglaslichtleiter

UVP 990,00 €
 zzgl. gesetzl. MwSt.

Mobile Lichtpolymerisation leicht gemacht

Ultraleicht – nur 105 g
 Geräuscharm, da ohne Ventilator
 Glatte Oberfläche ohne Kühlschlitze, einfach zu reinigen
 Härtet eine Schicht von 2 mm zuverlässig in 10 sec aus
 Kapazität von 460 Zyklen à 10 sec pro Akku-Ladung
 Nur 90 min Ladezeit
 Fiberglaslichtleiter mit Ø 8 mm, optional auch
 Ø 4,5 mm verfügbar
 2 Modi, „Fast-Curing“ und „Slow Rise“ wählbar
 Sicher dank integriertem Radiometer

smile. we like it!

mectron Deutschland
 Vertriebs GmbH

Keltenring 17
 D-82041 Oberhaching
 tel +49 89 63 86 69 0
 fax +49 89 63 86 69 79
 info@mectron-dental.de

Endodontie vor dem Urlaub

Eine spezielle Urlaubstherapie gibt es in der Endodontie nicht. Jeder Patient sollte in einem entsprechenden Abstand vor seinem Urlaub einen Kontrolltermin bei seinem Hauszahnarzt vereinbaren, sodass möglicherweise anfallende Therapieschritte rechtzeitig und ohne Zeitdruck eingeleitet werden können. Ein Anschreiben oder Hinweis für Patienten ist daher vertretbar. Im Rahmen eines an der Erfolgsprognose ausgerichteten Therapiekonzeptes gibt es in der Endodontie einige grundsätzliche Therapieschritte, die den Patienten sicher über den Urlaub bringen.

| **Dr. Anselm Brune**

Jeder Behandler kann ein Verlaufsprotokoll der Sensibilität an den Zähnen seiner Patienten erstellen. Dazu können Kältesprays mit Schaumstoffpellets, CO₂-Schnee oder Elektrotester dienen. Als ein-

Verschiedene Therapiemöglichkeiten

Handelt es sich um eine Caries profunda und diagnostiziert der Behandler eine reversible Pulpitis, ist in der Regel ein Entfernen der Caries mit neuer Füllung ausreichend als Thera-



Dr. Anselm Brune

kontakt:

Dr. Anselm Brune
Zahnarzt

Bischopink Straße 24-26

48151 Münster

Tel.: 02 51/79 10 07

E-Mail: brune@praxis-am-aasee.de



Kariöse Stellen werden mit Canal Blue sichtbar gemacht.



Provisorischer Verschluss.

fache Mitteilung im Befund kann der Sensibilitätstest mit minus(-), plus(+) oder plusplus(++) gekennzeichnet werden. An mehrwurzligen Zähnen ist die Sensibilitätsprobe auch an den lingualen/palatalen bzw. mesiobukkalen/distobukkalen Zahnflächen ein gutes diagnostisches Kriterium. Der Zahnarzt kann damit seine Patienten für mögliche Risiken sensibilisieren und in der Regel ist der Patient dann für ein engmaschiges Recall dankbar.

pie, um den Zahn vital zu erhalten. Die Kontrolle durch den Sensibilitätstest stellt im Verlauf die regenerativ reparativen Leistungen des Pulpa-Dentin-Komplexes dar.

Ist im Verlauf jedoch festzustellen, dass die Sensibilitätsprobe negativ ausfällt und der Zahn zeigt auch im Recall keinen positiven Sensibilitätstest, dann sollte eine Wurzelkanalbehandlung eingeleitet werden. Ist der Patient beschwerdefrei, kann dann ein geplanter Behandlungstermin eingerichtet werden, für den genügend Zeit vorhanden ist, um

die Wurzelkanalaufbereitung und die Wurzelfüllung in einer Sitzung zu beenden. Kommt der Patient als Schmerzfall, sollte die Notfallbehandlung eingebettet sein in ein modernes endodontisches Behandlungskonzept. Kofferdam ist bei jedem einzelnen Arbeitsschritt obligat. Er verhindert die Reinfektion des Zahnes durch kontaminierten Speichel und erlaubt, nicht schleimhautverträgliche Spüllösungen zu verwenden, durch die allerdings die Infektion im Zahn beseitigt werden kann. Der erste Schritt sieht daher immer vor, die Karies gründlich zu entfernen und unter Kofferdam eine neue adhäsive Aufbaufüllung zu legen. Fährt der Patient danach in den Urlaub, sollte durch eine Klasse I-Kavität in der neu angefertigten adhäsiven Füllung eine komplette Wurzelkanalaufbereitung mit medikamentöser Einlage eingeleitet werden. Unter Kofferdam wird in Crown-Down-Technik der Zahn aufbereitet, um ein Verschleppen von Bakterien von koronal nach apikal zu vermeiden. Die elektrometrische Längenmessung wie mit dem Raypex 5 unterstützt diese Vorgehensweise. Die mechanische Aufbereitung der Hauptwurzelkanäle erreicht nur 70% der Wandareale. Somit muss der Rest des infizierten Wurzelkanalsystems durch Spüllösungen erreicht werden. Gespült wird mit NaOCl zur Gewebsauflösung sowie EDTA zur Erweichung des Dentins und Entfernung des Smear-Layers. Chlorhexidindigluconat in wässriger Lösung ist ein weiteres Spülmittel, um den gerade bei Revisionen vorhandenen Keim *Enterococcus faecalis* zu erreichen. Als medikamentöse Einlage dient über den kompletten Wurzelkanal $\text{Ca}(\text{OH})_2$, welches über einen langen Zeitraum seinen hohen pH-Wert behält und nachweislich nach sieben Tagen Liegedauer auch selbst gewebsauflösend wirkt. Es kann auch mit der wässrigen Lösung von Chlorhexidindigluconat angemischt werden. Nach dem Einbringen der medikamentösen Einlage sollte das Orificium mit einem Schaumstoffpellet abgedeckt werden. Als erste Schicht kann dann Cavit verwendet werden, um Material zu sparen. Danach kommt dann zum Beispiel ein fließfähiges Komposit zum Einsatz, um die Trepanationsöffnung dauerhafter mit Komposit in einer Kompositaufbaufüllung zu verschließen. Als Material eignet sich dazu gut ein Flowable wie Tetric Flow Chroma, welches unter UV-Licht seine Farbe zum Beispiel von Zahnfarben auf Grün wechselt für ein paar Minuten. Bei einer erneuten Trepanation kann ein dunkelgrüner provisorischer

Verschluss einfacher entfernt werden. Dabei kann Zahnschubstanz geschützt werden und der Referenzpunkt bleibt erhalten. Die dünnen Fäden der Wattlepellets schauen häufig bei der Verwendung aus der provisorischen Füllung heraus und dienen Bakterien als Einflugschneise in das aufbereitete Pulpakavum sowie der aufbereiteten Wurzelkanäle. Daher sollten zur Verhinderung einer Reinfektion während der medikamentösen Einlage Schaumstoffpellets verwendet werden.

Ein endodontisches Konzept von Vorteil

Zusammenfassend kann in einem modernen endodontischen Konzept die rechtzeitige, durch Sensibilitätsproben unterstützte eingeleitete Wurzelkanalbehandlung sowie die kariesfreie adhäsive Aufbaufüllung und mit adhäsivem Verschluss versehene Trepanationsöffnung eine Empfehlung darstellen. Im Rahmen der Infektionskontrolle ist die Desinfektion des Wurzelkanalsystems und die Verhinderung der Reinfektion der Schlüssel des Erfolgs. **II**

ANZEIGE

Laborkosten zu hoch?

Besuchen Sie

**Deutschlands 1.
Online-Preisrechner
für Zahnersatz!**

www.ZE-Preis.de



www.zahnsparen.de
info@zahnsparen.de
Tel.: 02102-1004980
Fax: 02102-10049815

[Zahnersatz:Müller]

Zahnpflegetipp für unterwegs

Viele Menschen wünschen sich nicht nur gesunde Zähne, sondern auch ein strahlendes Lächeln, mit dem sie die Sympathien ihrer Mitmenschen gewinnen können. Häufig haften jedoch unschöne Beläge auf den Zähnen. Speziell für das Bedürfnis der Patienten nach wirksamen und schmackhaften Prophylaxemitteln für die Mundhygiene hat Wrigley Oral Healthcare Programs Wrigley's Extra Professional White entwickelt. Er vermindert das Kariesrisiko um bis zu 40 Prozent, reduziert unschöne Zahnbeläge und macht Zähne schonend weißer.

| Redaktion

Zahnbeläge bilden sich meist durch Ablagerungen von farbgebenden Bestandteilen aus Nahrungs- und Genussmitteln wie beispielsweise Tee, Kaffee, Rotwein oder Zigaretten. Auslösend sind darin enthaltene Röststoffe, Tannin und Teer. Auch Mundspüllösungen, die Chlorhexidindigluconat oder Zinnfluorid enthalten, sowie pigmentbildende Bakterien können Zahnverfärbungen verursachen.

Grundlage für die Ablagerung der Farbstoffe sind meist bakterielle Besiedlungen der Zahnoberfläche. Fließt zu wenig Speichel und werden diese Stoffe nicht durch eine gute regelmäßige Mundhygiene entfernt, bilden sich festhaftende, verfärbte Beläge. Heutzutage nehmen Patienten auf Grund der gestiegenen ästhetischen Ansprüche diese Verfärbungen sehr viel schneller wahr als früher und empfinden sie als störend.

Klinische Studien zeigen, dass das regelmäßige Kauen eines zuckerfreien Zahnpflegekaugummis mit Mikrogranulaten bei der Entfernung von extrinsischen Farbablagerungen und der Wiederherstellung der natürlichen Grundfarbe der Zähne hilft. Innerhalb von sechs bzw. acht Wochen wurden Farbablagerungen gegenüber

dem Ausgangswert um ca. 30 bzw. ca. 37 Prozent vermindert. Auch subjektiv machte sich die Aufhellung bemerkbar: 60 Prozent der Studienteilnehmer, die Kaugummi kauten, gaben an, ihre Zähne seien nach der Anwendung des Kaugummis heller geworden.

Natürlich Zahnverfärbungen vorbeugen

Regelmäßiges Kauen des neuen Zahnpflegekaugummis Wrigley's Extra Professional White mit Mikrogranulaten nach dem Essen oder Trinken trägt dazu bei, dass sich weniger Verfärbungen auf dem Zahnschmelz bilden. Nahrungsmittelreste werden durch den bis um das Zehnfache erhöhten Speichelfluss weggespült und der oberflächliche Zahnbelag wird entfernt. Auch bereits vorhandene Farbablagerungen werden mithilfe der speziellen Formel reduziert – die Zähne werden weißer. Dabei ist die Anwendung von Wrigley's Extra Professional White mit Xylit zahnschonend. Die enthaltenen Mikrogranulate aus Hexamataphosphat lösen sich während des Kauens durch den Kontakt mit dem Speichel langsam auf und wirken praktisch nicht abrasiv.

Weitere Informationen sowie das Bestellformular für Wrigley's Extra Zahnpflegeprodukte und kostenlose Patienteninformationen erhalten Sie bei: Wrigley Oral Healthcare Programs, Fax: 0 89/66 51 04 57 oder www.wrigley-dental.de ||



Prophylaxe

Nützliche Helfer auch im Urlaub

Die schönste Zeit des Jahres hat begonnen. In der Ferienzeit möchten sich die Menschen erholen, andere Länder sehen und Körper und Geist vom Stress befreien. Doch Urlaub vom Alltag bedeutet nicht immer alle täglichen Gewohnheiten abzulegen. Nein, ganz im Gegenteil, gerade in der Erholungszeit sollte verstärkt auf die Gesundheit geachtet werden. Die Mundhygiene bildet hierbei keine Ausnahme.

Susann Luthardt

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mithilfe unseres Faxcoupons auf S. 6.

Wer kennt das nicht: Beim Koffer packen vor der Abreise muss vieles bedacht werden. Wichtige Papiere, die richtige Kleidung, die Reiseapotheke und natürlich Körperpflegeartikel vom Shampoo bis zur Zahnbürste. Schnell sind dann alle Taschen voll und man muss abwägen, was Priorität hat und auf was man in den kommenden zwei, drei Wochen verzichten kann. Doch nicht immer ist es sinnvoll auf eigentlich wichtige Grundstandards, speziell bei der Mundhygiene, zu verzichten. Denn die gründliche und umfassende tägliche Zahnreinigung kann nur durch kontinuierliche Durchführung zu dauerhaftem Erfolg führen. Allein ein oder zwei Wochen ohne die gewohnte Gründlichkeit setzen das vorher erreichte Reinheitsniveau herab und gefährden die Mundgesundheit. Damit man in diesem Fall nicht seine ganze Prophylaxestation in die sowieso übervollen Taschen verpacken muss, gibt es von der Firma intersanté die Waterpik

Prophylaxe-Helfer für unterwegs. So ist die Reisemunddusche von Waterpik der ideale Begleiter für alle, die im Urlaub auf die gewohnte Mundhygiene nicht verzichten wollen. Sie ist klein, kompakt, handlich, netzunabhängig und leistungsstark. Zusammengepackt erreicht sie gerade die Größe von zwei Taschenbüchern. Zudem ist sie mit einem wiederaufladbaren, austauschbaren Akku und dem dafür passenden Ladegerät mit automatischem Stromspannungs-Umschalter ausgestattet. Genauso handlich und für die Reise geeignet ist der Waterpik Flosser. Das Gerät zur Reinigung der Zahnzwischenräume entfernt mühelos und automatisch Plaque an den Stellen, wo die Zahnbürste nicht hinkommt. Gegenüber Zahnseide hat es den Vorteil, dass es einfacher und schneller anzuwenden ist. Der Flosser ist batteriebetrieben und gleicht einem zahnärztlichen Handstück. Auf den Dorn an seiner Spitze werden die Flosser-Tips aufgesteckt, mit denen dann, ähnlich wie mit einem Zahnstocher, die Zahnzwischenräume gesäubert werden können. Beide Waterpik-Geräte gewährleisten die gründliche Reinigung der Zähne über die normale Zahnbürstenleistung hinaus. Sie sind problemlos in jedes Reisegepäck integrierbar und bieten Schutz und Pflege überall auf der Welt. Weitere Informationen über die Produkte von Waterpik erhalten Sie bei der intersanté GmbH aus Bensheim, E-Mail: info@intersante.de, Internet: www.intersante.de ||



Waterpik Flosser FL-110 EINT



Waterpik Reisemunddusche WP-350E

WHITEsmile – Aktion Sommer 2005: Zahnaufhellungsmaterial kostenlos



WHITEsmile auf der Dental Informa 2005 Hannover.

Zahnaufhellung ist heute ein anerkannter Teil der ästhetischen Zahnheilkunde und bedeutet für den Patienten Spaß an schönen, weißen Zähnen. Die WHITEsmile-Materialien wie zum Beispiel WHITEsmile-Zahnaufhellungsgel und WHITEsmile Power Bleaching Plus Gel sind medizinisch getestet und haben keine negativen Effekte auf die Zahngesundheit. Im Gegenteil, viele Patienten achten nach einer Zahnaufhellung mehr auf ihre Zähne und das ist positiv. WHITEsmile ist seit 1994 spezialisiert auf Zahnaufhellung und bietet dem Kliniker alle Produkte für ein

professionelles Zahnaufhellungs-Angebot: Home-, Office- oder Power-Bleaching und aufhellende Zahncreme. Die Produkte sind das Ergebnis eigener Entwicklung und „made in Germany“. Patienten vertrauen ihrem Zahnarzt und suchen Rat beim Fachmann für schöne Zähne. Der Trend hin zu frei verkäuflichen Produkten ist eine Chance für den Zahnarzt, Zahnaufhellung in seiner Praxis anzubieten.

Deshalb hat WHITEsmile jetzt eine Sommeraktion gestartet, die dem Praxisteam zwei verschiedene Pakete anbietet. Bis 30. August 2005 erhält ein Mitglied des Praxisteams bei der Bestellung von Aktions-Paket 1 oder Aktions-Paket 2 das Zahnaufhellungsmaterial kostenlos. Es muss lediglich einen Bestellschein per Fax an: 0 62 01/8 43 21-99 oder Post direkt an die WHITEsmile GmbH, Weinheimer Straße 6, 69488 Birkenau mit Angabe des Dentaldepots geschickt werden (vgl. S. 35).

Buchvorstellung: „Zähne im Alter – eine interdisziplinäre Betrachtung“

Die BLZK hat ein Buch herausgebracht, in dem das Thema Altern und Alter aus zahnmedizinischer



Neben hochinteressanten Erkenntnissen über physiologische Alterungsprozesse und psychologische Besonderheiten des alternden Menschen, kommt auch dieser selbst zu Wort und vermittelt sehr nachdrücklich seine spezifischen Bedürfnisse und Ansprüche – der Leser gewinnt sehr praxisnahe Erkenntnisse für Kommunikation und Umgang mit dem älteren bzw. alten Patienten. Im Mittelpunkt des Buches steht das Motiv der Erhaltung der Gesundheit und Lebensqualität im Alter.

nischem, medizinischem, pflegerischem, biologischem, psychologischem, juristischem und ethischem Blickwinkel beleuchtet wird. Eingeflossen sind dabei aktuelle Erkenntnisse namhafter Wissenschaftler und Experten. Das Buch versteht sich als nützlicher Wegweiser für die Praxis im Umgang mit dem älteren Patienten.

Bestellung über die Bayerische Landes Zahnärztekammer, Kaufmännischer Bereich und Fortbildung, Fallstr. 34, 81369 München oder per Fax: 0 89/ 7 24 80-2 72.

Hrsg. Bayerische Landes Zahnärztekammer
Hardcover, ca. 350 S. vierfarbig
Preis: 39,00 € zzgl. Porto und Versandkosten
ISBN 3-00-013570-7

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing 1

DER Kommentar

LSZ` VwSfl,
9AL` [UZf hVWVW~

<M f 9ALZ`Vefg` YW TW
LSZ` VwSfl]a` eWgWf dUZfY
STdWZ` W`
4WYVUZSd[YWg` VS` WwZ
Sd[YVWbadg` Y_ [fLSZ` VZ
eSfl i [d/VWbd]HSFW3` fW` SUZ
Wd9ALSTYVWVZ` VZi Vd[Vd
` [UZf 4VwUZWvi Vj] hVwUZW] f
^UZf FVWVWw: a` adSdz
>aeVPSffi Vd] S 4{ ` VW+*I Z7gdb
;E4@Zdz` %Z` %Z` &` ++Z#

;` Xae g` V4VwVg` Y, i i i ZTW SZYal ZW

Erste-Hilfe-Set: Zahnarzt auf Reisen

Wer auf Reisen eine Zahnfüllung verliert, muss nicht mehr leiden, bis der eigene Zahnarzt das Loch zu Hause wieder flickt. Mit dem Erste-Hilfe-Set Dentanurse kann jeder unterwegs den Zahnschaden schmerzlos und provisorisch reparieren. Das Schweizer Unternehmen Katadyn vertreibt Dentanurse, das bereits in Großbritannien ein Erfolg ist, nun auch in Deutschland und in der Schweiz. Das Set enthält einen nicht beschlagenden Zahnspiegel, eine kleine Mischschale, zwei Pasten sowie das dazugehörige Zahnarzt-Besteck und eine sterile Nadel. Das Erste-



Hilfe-Set wurde von Zahnärzten entwickelt. Der Einsatz ist einfach und in der Packungsbeilage im Detail beschrieben. Die provisorische Füllung kann jederzeit problemlos vom Zahnarzt ohne Schäden entfernt und durch eine definitive Lösung ersetzt werden.

www.katadyn.de
www.dentanurse.de
Tel.: 0 61 05/45 67 89

Vorteile für Patienten durch Digitalisierung



Das neue digitale Röntgengerät ORTHOPHOS XG^{Plus} von Sirona Dental Systems setzt Maßstäbe in Sachen Bildqualität, Benutzerfreundlichkeit, Effizienz und Minimierung der Strahlenbelastung.



Über den Farb-Touch-Screen „Easy Pad“ lassen sich die verschiedenen Röntgenprogramme intuitiv auswählen.



Große Zeitersparnis: Schon nach wenigen Sekunden ist das Röntgenbild zur Auswertung im Netzwerk verfügbar.



Die Wurzelspitzenregionen hinterer Molaren oder Weisheitszähne sind mit Zahnfilm- oder Sensoraufnahmen oftmals nicht oder nur unter perspektivischer Verzeichnung abzubilden. Ausschnittbegrenzte Panoramaröntgenaufnahmen helfen hier weiter.

Mit der Umstellung vom Krankenschein zur Versichertenkarte fiel in vielen Zahnarztpraxen der Startschuss für die Digitalisierung. Neben Stand-alone-Lösungen für den Empfang installieren viele Praxen ein Netzwerk, das die Voraussetzung für karteiloses Arbeiten und damit für eine spürbare Entlastung bei den administrativen Tätigkeiten schafft.

Redaktion

Der weitere Ausbau bis zu einer vollständigen Digitalisierung verläuft in der Regel in mehreren Stufen, je nach den Anforderungen der Praxis, den Ambitionen des Zahnarztes und dem Ausbildungsstand des Praxisteam. Entsprechend dem „digitalen Organisationsgrad“ erzielt die Praxis eine stufenweise Verbesserung bei Workflow, Patientenkommunikation, Praxisorganisation und Wirtschaftlichkeit.

Die Gemeinschaftspraxis der Brüder Dres. Martin und Joachim Kanzow in Göttingen deckt ein ungewöhnlich breites Behandlungsspektrum ab: von der klassischen Zahnheilkunde über Parodontologie, Implantologie bis zur Kieferorthopädie und -chirurgie. Wegen der Vielzahl von Indikationen stellen die Zahnmediziner umfangreiche Anforderungen an die Leistungsfähigkeit der Geräte und der Software. Zudem sind Hard- und Software optimal in den Praxisworkflow integriert. Denn angesichts des hohen Aufwands für die Dokumentation und Archivierung der Befunde und Patientendaten muss die Praxis effektiv organisiert sein. „Das gilt insbesondere für die Behandlung selbst. Vieles wird zunehmend schlechter bezahlt und muss also effizienter durchgeführt werden“, sagt Dr. Martin Kanzow. Deshalb haben die Zahnmediziner alle Praxisabläufe rationalisiert. Die Brüder Kanzow haben schon vor vielen Jahren erkannt, dass ihnen die Digitalisierung vielfältige Möglichkeiten bietet, den Praxisablauf zu vereinfachen und zu beschleunigen. Eine zentrale Rolle spielt hierbei das Praxisnetzwerk. Es ermöglicht, alle wichtigen Informationen dort zu erfassen, wo sie entstehen,

direkt zu verarbeiten und sicher zu speichern. Sie können dann in jedem Praxisraum und für die unterschiedlichen Verwendungen – Diagnose, Beratung, Therapie, Dokumentation, Verwaltung und Abrechnung – aufgerufen werden. Mit einer speziellen Software, etwa SIDEXIS XG von Sirona, können Nutzer eines Netzwerkes auf alle digitalen Dentalgeräte wie Röntgensysteme, Behandlungs- und Prophylaxe-Einheiten, Bildschirme und intraorale Kameras, CAD/CAM-Systeme und Praxisverwaltungssoftware zugreifen.

Digitale Technik bietet Vorteile beim Röntgen

Vorteile bietet die Digitalisierung vor allem bei der Diagnose und Behandlung. Das ist vor allem bei der Verwendung digitaler Röntgengeräte der Fall. In der Gemeinschaftspraxis Kanzow muss ein solches Röntgengerät einen größtmöglichen Funktionsumfang haben. „Wir haben uns für einen ORTHOPHOS XG^{Plus} DS Ceph von Sirona entschieden, weil er in seiner Vollausstattung über alle Programme verfügt, die wir für die vielfältigen Fragestellungen in der Praxis benötigen: OPG als Übersichtsaufnahme, Kiefergelenkdiagnostik, Fernröntgen und transversale Schichtaufnahmen als präimplantologische Diagnostik, die häufig das CT erübrigen“, sagt Kanzow. Aus medizinischer Sicht sprechen für das digitale Röntgen vor allem die kürzere Untersuchungsdauer, verbunden mit einer erheblich verringerten Strahlenbelastung sowie vielfältigere und genauere Diagnosemöglichkeiten. Digitale Aufnahmen lassen sich unter-

kontakt:

Dr. Martin Kanzow

Bühlstr. 14

37073 Göttingen

Tel.: 05 51/5 92 48

E-Mail: Kanzow@telemed.de

schiedlich bearbeiten. Aus unternehmerischer Perspektive ist der Zeitgewinn besonders wichtig. Er resultiert maßgeblich daraus, dass digitales Röntgen besser in den Praxisworkflow integriert werden kann als das analoge Verfahren. Die Entwicklung der Röntgenaufnahme, die zu einer Unterbrechung der Behandlung und für den Patienten zu einer ärgerlichen Wartezeit führte, fällt weg. Wenn der Patient aus dem Röntgenzimmer zurückkommt, hat der Zahnarzt die Aufnahme bereits analysiert und kann dem Patienten sofort den Befund erläutern. Noch schneller geht es bei intraoralen Aufnahmen, etwa mit dem HELIODENT DS in Verbindung mit den SIDEXIS-Sensoren, wenn der Röntgenstrahler im Behandlungszimmer installiert oder sogar direkt in die Behandlungseinheit integriert ist. Der Patient muss nicht einmal den Behandlungsstuhl verlassen, wenn der Zahnarzt die Aufnahme anfertigt – das Bild erscheint sofort auf dem Monitor. Diese Untersuchungs- und Behandlungsmöglichkeiten reduzieren die Wartezeiten und machen oftmals eine zusätzliche Sitzung überflüssig.

Informierte Patienten sind die attraktivsten

Wegen des steigenden Kostenbewusstseins der Patienten wird es für den Zahnmediziner immer wichtiger, seine „Kunden“ von der Notwendigkeit oder dem Sinn einer Behandlung zu überzeugen, vor allem wenn er zu zahlungspflichtige Leistungen vorschlagen will. Die digitale Praxis unterstützt ihn bei der Kommunikation mit den Patienten. Dr. Martin Kanzow sagt: „Unsere Behandlungseinheiten sind zum Teil mit einem integrierten Monitor ausgestattet. Während des Beratungsgesprächs kann ich dem Patienten mithilfe von Röntgenaufnahmen die momentane Zahnsituation veranschaulichen. Komplexe Behandlungsabläufe und das Behandlungsziel sind so für den Patienten viel besser nachvollziehbar.“ Bei Implantationen ist Implant-Plus, ein Zusatzmodul der neuesten Version der Sirona-Software, SIDEXIS XG 1.5, hilfreich. Mit ihm lassen

sich geplante Implantate realitätsnah in der Aufnahme visualisieren. Eine ebenfalls integrierte Datenbank enthält Darstellungen zahlreicher Implantat-Typen einschließlich der farblichen Kodierung der Hersteller. Mühsam und zeitaufwändig war früher auch das Dokumentieren und Archivieren der Befunde. In der digitalen Praxis ist das Ablegen und Aufrufen von Patienten- und Bilddaten dagegen nur noch eine Sache von wenigen Mausklicks am Computer.

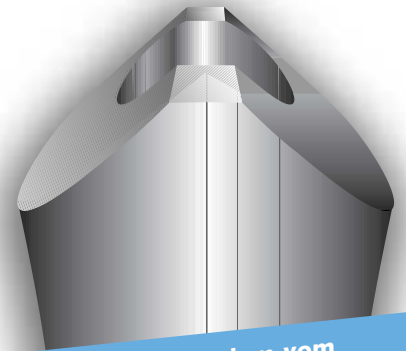
Darum prüfe, wer sich auf Dauer bindet

Die große Herausforderung besteht für den Zahnmediziner darin, auf dem Markt ein System zu finden, das nicht nur seinen Anforderungen gerecht wird, sondern auch zuverlässig ist. Dr. Martin Kanzow: „Die Arbeit ist nur dann erfolgreich, wenn die Systeme ausfallsicher sind und die Benutzerfreundlichkeit so hoch ist, dass alle Mitglieder des Praxisteam damit umzugehen verstehen.“ Leider halten die Systeme in dieser Hinsicht nicht immer das, was sie versprechen. Die Brüder Kanzow sammelten vor über fünfzehn Jahren die ersten Erfahrungen mit Systemen zur Patientenverwaltung. Systemausfälle machten es erforderlich, die Belege im Original aufzuheben. Die Zeitersparnis war verloren. „Meine Empfehlung lautet: Neueinsteiger sollten Software-Häuser wählen, die von Dentalfachleuten geleitet werden. Die wissen, worauf es in der Praxis ankommt. Die Größe der Firmen allein sagt nichts über die Qualität aus“, sagt Dr. Kanzow. Es war ein langer Weg, ein Verwaltungssystem zu finden, auf die Verlass ist. Mittlerweile fehlt der Praxis höchstens ein noch leistungsfähiger Scanner, der eintreffenden Schriftverkehr möglichst schnell digitalisiert. Noch ein letzter Tipp von Dr. Kanzow: „Wer jetzt in die Digitalisierung seiner Praxis investiert, sollte darauf achten, dass Systeme und Netzwerk erweiterbar sind. So können sie mit der Praxis und dem technischen Fortschritt in der Zahnheilkunde mitwachsen. Das gibt dem Zahnarzt Investitionssicherheit für die Zukunft.“ ■

Die Formel für Implantologen und Überweiser:

$$\begin{matrix} 1 & 3 & 1 \\ \text{blue circle} & \text{yellow circle} & \text{blue circle} \\ = \\ \text{reduce to bpi} \end{matrix}$$

1 OP-Tray bedient 3 Implantatlinien, alle mit 1 patentierten Plattform



9. BDIZ EDI Symposium vom 15.-17.9. in Bonn mit Vorträgen zur Implantologie:
Dr. Hans-Jürgen Hartmann,
Prof. Dr. Dieter Wember-Matthes,
Dr. Bilal Al-Nawas,
Dr. Wolfgang Dinkelacker

Die BPI-Produktlinien weisen die patentierte Giebelkonstruktion EASYFIT auf. Diese Plattform garantiert eine rotationsfreie Aufbauverbindung ohne Schraubenlockerung zum völlig spannungsfreien Ausgleich von Implantatdivergenzen bis zu 90 Grad.

- Mit der einzigartigen ästhetischen Giebelkonstruktion EASY FIT (Estetic Anatomic SYmetric FIT)
- Anatomische Implantatschulter
- Optimale Belastungsaufnahme
- Divergenzunabhängige Implantatpositionierung
- Rotationsfreie Fixierung durch Winkelvorspannung, Gegenkonis und Schraubenhalsvorspannung
- Maximaler crestaler Knochenerhalt durch Kompensation von belastungsüblichen Mikrobewegungen an der Implantat-Knochengrenze
- Günstiges Preis-Leistungsverhältnis ab €140,- für komplette Versorgung zzgl. 7% Mwst.

BPI – Das Original

Vaihinger Straße 12, 71063 Sindelfingen
Tel (0 70 31) 763 17-0, Fax (0 70 31) 763 17-11
info@bpi-implants.com, www.bpi-implants.com



biologisch physikalische
implantate

Ästhetische Kompositfüllungen

PREMISE der Firma KerrHawe ist ein neues nanogefülltes Universalkomposit für den Front- und Seitenzahnbereich. Michael Melerski, Spezialist für ästhetische Zahnmedizin (DGÄZ), testete das Komposit und beschreibt im folgenden Bericht seine Erfahrungen.

| Michael Melerski

Durch die Verwendung von Nanofüllern (0,02 Mikron) bei PREMISE wird ein höherer Füllergehalt von 69 Volumenprozent bzw. 84 Gewichtsprozent erreicht, was zu einer deutlich geringeren Polymerisationsschrumpfung (laut Fa. KerrHawe nur 1,6 %) führen soll. Allein die Aussicht auf eine dadurch zu erzielende möglichst hohe Randdicke bei einer Festigkeit ähnlich der von Hybridkomposit, rückt diesen Werkstoff ins Rampenlicht des Interesses jedes Praktikers.

Für die präoperative Farbauswahl stehen zwei mitgelieferte Farbmusterpaletten zur Verfügung, die nicht nur die gesamte Bandbreite der Vitafarben von A1 bis D4, sondern auch Muster der Charakterisierungsmassen enthalten. Dadurch ist bereits im Vorfeld eine optimale Auswahl der zum individuellen Aufbau der Schichtung benötigten Massen möglich. Diese Farbbestimmung sollte präoperativ durchgeführt werden, da die während der Behandlung stattfindende Dehydrierung der natürlichen Zahnhartsubstanz die Zähne unter Umständen heller erscheinen lässt. Die große Bandbreite der zur Verfügung stehenden Dentin-, Schmelz- und Charakterisierungsmassen ermöglicht es dem Praktiker bei Anwendung entsprechender Schichttechnik im anterioren und posterioren Bereich direkte Restaurationen mit sehr guter bis perfekter natürlicher Ästhetik herzustellen.

Zur Konditionierung der Kavitäten wurde 37%ige Phosphorsäure (Kerr Gel Etchant) und als Bonding Optibond FL (KerrHawe) in der Total-Etch-Technik verwendet. Frei-

liegendes Dentin sollte dabei vor der Applikation des Primers nicht vollständig getrocknet werden, sondern Restfeuchtigkeit enthalten. Dadurch kann die Kapillarwirkung den Primer in die Dentintubuli hineinziehen. Der Primer wird dann 20–30 Sekunden lang mit einem Mikrobrush einmassiert. Die Kavitätenränder sollten immer angeschrägt werden (im Seitenzahnbereich leicht und im Frontzahnbereich stärker), um die Füllung besser adaptieren zu können und den Chamäleoneffekt des Komposits vor allem im Übergangsbereich Zahn/Restauration zur Geltung kommen zu lassen.

Das Material hat eine angenehme geschmeidige Konsistenz und lässt sich gut modellieren, ohne dabei am Instrument zu kleben. Speziell für den Einsatz im Seitenzahnbereich gibt es PREMISE Packable. Dieses Material lässt sich besser komprimieren, da es etwas standfester ist. Nach dem Schichten wird die Restauration mit Finierern und Finierscheiben in verschiedener Körnung ausgearbeitet und natürlich auf okklusale Interferenzen hin überprüft und entsprechend korrigiert. Optional können nun vor dem Polieren nochmals alle Randbereiche der Restauration mit 37%iger Phosphorsäure geätzt und anschließend mit einem zur Grundausstattung gehörenden Oberflächenversiegeler (Kerr Optiguard) benetzt und lichtgehärtet werden, wodurch eventuelle während der Polymerisation entstandene Mikrospalte und Frakturen versiegelt werden sollen.

Die abschließende Politur der Restauration erfolgt bei uns in der Praxis vorzugs-



Michael Melerski, Spezialist für ästhetische Zahnmedizin (DGÄZ)



Abb. 1: Approximale Karies Zahn 12.



Abb. 2: Konditionierte Kavität.



Abb. 3: Polierte PREMISE-Restoration.



Abb. 4: Insuffiziente okklusale Füllungen 46, 47.



Abb. 5: Konditionierte Kavitäten unter Kofferdam.

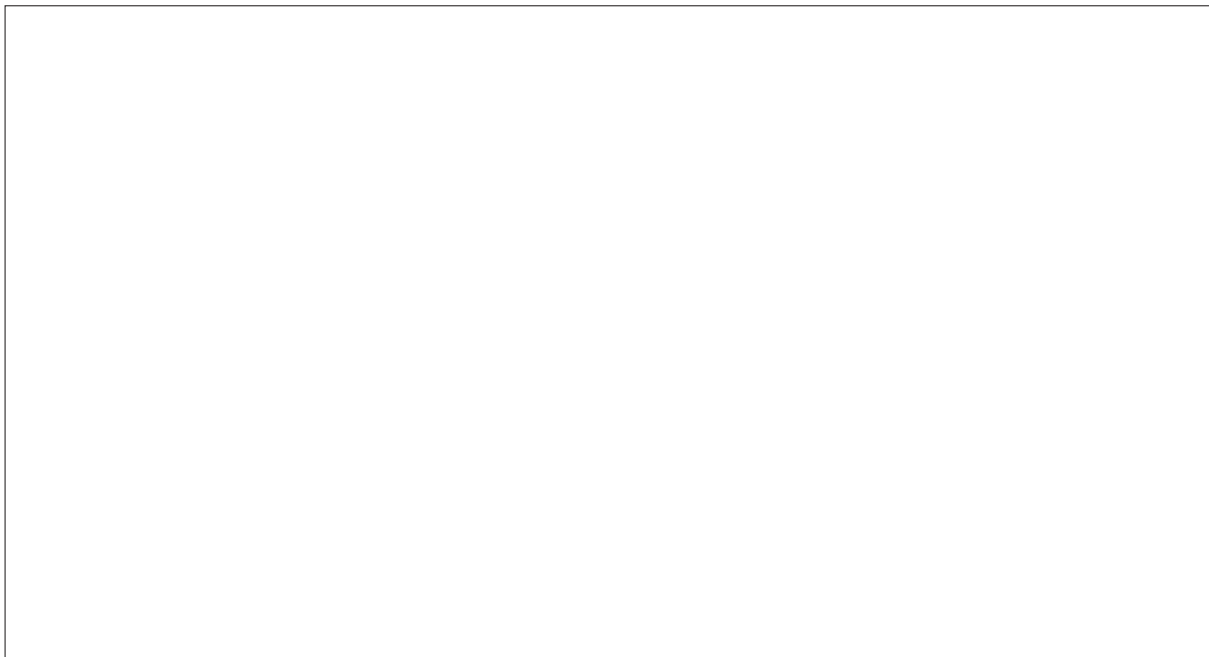


Abb. 6: Fertige, polierte PREMISE-Restorationen.

weise mit Brownies und den Occlubrush-Bürsten (KerrHawe) unterschiedlicher Größe. Dabei erwies sich PREMISE als sehr gut polierbar, was sicher auf die Nanofüllpartikel zurückzuführen ist. Der tatsächliche Grad der Polymerisationsschrumpfung und seine Auswirkung auf eventuelle Randspalte lässt sich in der Praxis nicht verifizieren, doch erscheint der Randschluss auch unter 3,2-facher Vergrößerung mit der Lupenbrille perfekt.

Sicherlich müssen in weiteren klinischen und experimentellen Studien die in Aussicht gestellten Parameter bezüglich der Polymerisationsschrumpfung und die langfristige Haltbarkeit verifiziert und beurteilt werden, doch zeigen die ersten klinischen Anwendungen hervorragende Ergebnisse. Die einfache Handhabbarkeit und die hervorragende Polierbarkeit machen PREMISE bei der Herstellung direkter ästhetischer Restaurationen im anterioren und posterioren Bereich für den Praktiker zum Werkstoff erster Wahl. **II**

ANZEIGE





„Insbesondere, wenn es darauf ankommt“, so Prof. Noack, „können Schallzahnbürsten ihren Vorteil besonders stark ausspielen.“

Biofilm-Management

Plaque-Kontrolle war gestern

Das Ziel moderner Zahnreinigung ist das perfekte Biofilm-Management. Hierzu sind geeignete Technologien erforderlich. Ob und warum die Schalltechnologie in der häuslichen Mundhygiene einen wirksamen, sicheren und intuitiv einsetzbaren Lösungsansatz bietet, diskutierten Experten bei einem Round-Table-Gespräch in Frankfurt am Main.



Susanne Graack, Dentalhygienikerin und Leiterin des Lehrbereichs am Norddeutschen Fortbildungsinstitut für Zahnärztinnen GmbH.

| Redaktion

Viel Plaque macht viel Krankheit, wenig Plaque macht wenig Krankheit, und das Ganze ist rot anfärbbar. – Diese Sicht der Dinge ist laut Prof. Noack, Lehrstuhlinhaber für Zahnheilkunde Parodontologie an der Universität Köln, viel zu unspezifisch. Die Zusammenhänge seien viel schwieriger. Plaque ist vielmehr ein komplex aufgebauter, aus bakteriellen Clustern bestehender symbiotisch arbeitender Prozess, den man fast als eine Gesellschaft bezeichnen könnte. Ihr Name: Biofilm. Doch Biofilm ist nicht gleich Biofilm. „Die Mundhöhle hat ganz unterschiedliche ökologische Nischen mit Bakterien, die sogar untereinander kommunizieren und auch symbiotisch miteinander wirken können“, erläutert Susanne Graack, Dentalhygienikerin und Leiterin des Lehrbereichs am Norddeutschen Fortbildungsinstitut für Zahnärztinnen GmbH. Entsprechend der Situation sind individuell präventive Maßnahmen notwendig. Für Frau Dr. Elfi Laurisch, Zahnärztin in Korschenbroich, Schwerpunkt Prophylaxe, ist die häusliche Mundhygiene nicht das Überbrücken bis zum nächsten professionellen Zahnreinigungstermin, „sondern kann in Einzelfällen durchaus auch eine allein stehende, funktionierende Strategie sein.“

Aus eigener Erfahrung sieht Dirk Höhler, selbstständiger Apotheker in Villmer, den Erfolg einer Zahnpflege-Maßnahme vor allem in der Praktikabilität. Was bringt den Kunden die wissenschaftlich beste Methode, die er nicht intuitiv einsetzen kann.

Aktuelle Kenntnisse über die Zusammenhänge des Biofilms machen es erforderlich, neue Gegenstrategien einzusetzen. An der Universität Köln wird derzeit an Strategien zur Beherrschung des Biofilms geforscht. Eine Studie untersucht Parodontitispatienten im Recall, denn gerade ein PA-geschädigtes Gebiss stellt hohe Anforderungen an die Reinigung. Verglichen wurde in der Kölner Studie die Wirksamkeit einer Schallzahnbürste (Philips SONICARE) gegenüber Handzahnbürsten. An der Studie nahmen nur Patienten mit ungenügender Biofilm-Kontrolle teil.

„Wir fanden zu unserem Erstaunen, dass die Schallzahnbürste offensichtlich in der Lage ist, dem Patienten intuitiv die Biofilm-Kontrolle zu ermöglichen. Es kam zu einem messbar verbesserten Ergebnis. Ich möchte noch betonen, dass diese Studie zu den ganz wenigen Studien gehört, die ohne Herstellersponsoring organisiert und konzipiert wurde“, so Noack.

Elektrische Zahnbürsten nutzen unterschiedliche Antriebsformen: die oszillierend rotierende, die oszillierend rotierend pulsierende und schließlich die Schallzahnbürste. Worauf es wirklich ankommt ist, wie viel Bewegungsmuster macht die elektrische Zahnbürste an dem Ort, an dem die Kontrolle des Biofilms stattfinden soll. Graack setzt sich dafür ein, bei der Betrachtung der Wirksamkeit in jedem Fall auch die Gestaltung der Bürstenköpfe und die



Dr. Elfi Laurisch, Zahnärztin in Korschenbroich, Schwerpunkt Prophylaxe.



Dirk Höhler, selbstständiger Apotheker in Villmer.

herstellereinformatio

Ausführung der Borsten mit zu berücksichtigen.

Für die Round-Table-Teilnehmer besteht hinsichtlich der Abgrenzung der Methoden Einigkeit: Wer eine Handzahnbürste benutzt, muss eine relativ komplizierte Technik erlernen, wie z.B. Basstechnik. Bei Einsatz einer oszillierend rotierenden Zahnbürste muss man eine modifizierte Technik erlernen, die daraufhin abzielt, alle Flächen zu erreichen und gleichzeitig Wirkung zu erzeugen. Wer eine Schallzahnbürste benutzt, muss eigentlich nur dafür sorgen, dass die Borstenspitzen einmal das gesamte Gebiet abschannen. Die weitere Arbeit erledigt der Motor. Wer sie selbst benutzt, spürt nach

einer gewissen Zeit, dass die Aufgabe jetzt viel einfacher ist. Man spürt ebenfalls die Delegation an den Motor.

Neben der Frage der Wirksamkeit stellt sich damit auch die Frage der Sicherheit. Laut Graack bergen oszillierend rotierende Zahnbürsten gewisse Gefahren. Wird bei den Rotationsbewegungen nach rechts und links zu viel Druck ausgeübt, kann das Zahnfleischverletzungen oder auch Gingivarezessionen bewirken. Gelegentlich sind dann empfindliche Zahnhälse registrierbar. Patienten werden darauf hingewiesen, in der Anwendung vorsichtig zu sein und Zahnbürstenköpfe mit Supersoftborsten zu wählen. II



Stiftung Innovation nominiert Philips

SONICARE

Mit SONICARE startete die Schalltechnologie in der häuslichen Zahnpflege. Jetzt wurde die SONICARE Elite von der Stiftung Innovation für das „Ei des Columbus“ nominiert. Die einzigartige dynamische Flüssigkeitsströmung von SONICARE reicht sanft und effektiv bis tief in die Zahnzwischenräume und unterhalb des Zahnfleischrands und sorgt für ein außergewöhnliches Putzerlebnis.

Perfekte häusliche Mundhygiene bedeutet: Regelmäßige Entfernung des Biofilms auf allen mehr oder weniger leicht erreichbaren Flächen. Das ist alles andere als leicht

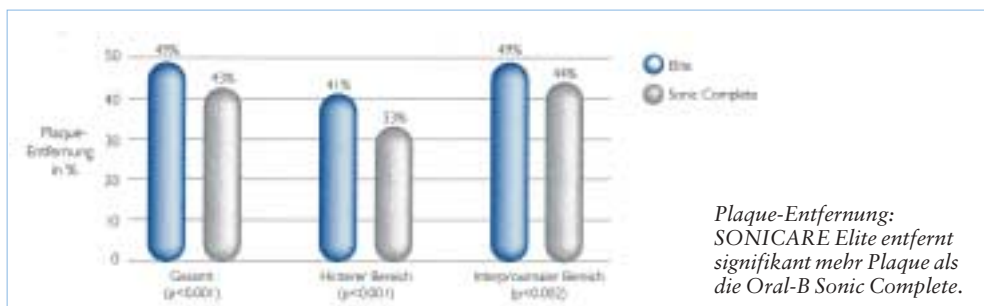
durchführbar. Was liegt also näher, sich innovativer Technologien zu bedienen. Dazu bietet SONICARE Elite eine intelligente technologische Antwort auf die so häufig anzutreffende Lustlosigkeit vorm Badezimmerspiegel.

Mit ihrer Auszeichnung „Ei des Columbus“ verfolgt die Stiftung das Ziel, die Innovationsfreudigkeit von Unternehmen zu fördern. Verliehen wird sie ausschließlich an Entwicklungen, die dem Anwender einen deutlich höheren Nutzen bieten als das bisher da Gewesene.

Studie: Philips SONICARE signifikant besser

Universität Nijmegen (Studie: Schaeken M, Olie-eulen M., DentRes, Nijmegen (NL) 2005) verglich die Wirksamkeit der SONICARE Elite mit einem anderen namhaften Anbieter bei der Plaqueentfernung: SONICARE Elite war im Vergleich zu der anderen

Schallzahnbürste statistisch signifikant überlegen bei der Plaqueentfernung sowohl im gesamten Gebissbereich als auch in schwer zu erreichenden Bereichen. Die Zahnbürsten waren alle sanft zum gingivalen Weichgewebe (siehe Grafik).



Perfekte Zähne – immer und überall

Viele Patienten wünschen sich schönere Zähne. Dabei muss sich heute niemand mehr mit Kompromissen zufrieden geben, denn die Möglichkeiten für perfekten Zahnersatz haben in den letzten Jahren gewaltige Fortschritte gemacht: So zählt das Zirkonoxid-Vollkeramiksystem Cercon smart ceramics von DeguDent zum Besten, was heute für Kronen- und Brücken möglich ist.

| Redaktion



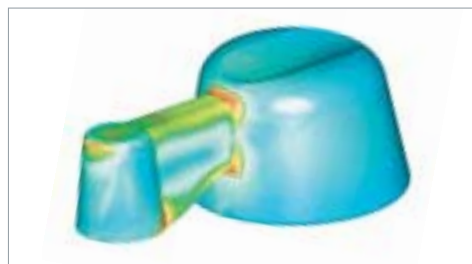
Brücken im Front- und Seitenzahnbereich mit Spannweiten bis zu 47 mm anatomischer Länge sind mit Cercon smart ceramics – hier die Bearbeitungseinheit – problemlos herzustellen.



Als „Output“ liefert die Scan- und Fräseinheit ein präzises Kronen- oder Brückengerüst.



Neue Chancen für die Gestaltung prothetischer Arbeiten, die höchste Ansprüche an Ästhetik und Bioverträglichkeit erfüllen, bietet diese Kombination: Cercon + Galvanogold.



Mit dem extrakoronales Konstruktionselement Cercon link werden geteilte Brücken aus Zirkonoxidkeramik möglich.

Onderein steht es für hochwertige made-in-Germany-Zahnmedizin und genießt daher auch internationale Anerkennung. In seinem Glanz kann sich mancher Patient auch im fernen Urlaubsland sonnen, wenn sein strahlendes Lächeln beeindruckend ästhetische Zähne offenbart, die von natürlichen nicht mehr zu unterscheiden sind und damit auch ein über-

zeugendes Beispiel der Professionalität unserer Zahnärzte und zahntechnischen Laboratorien vermitteln.

Das Beste ist nicht immer das Billigste – diese alte Weisheit gilt sicher ganz besonders für Zahnersatz. Und wer wollte bestreiten, dass vor allem vollkeramische Restaurationen aus Cercon smart ceramics dem Patienten zu äußerst ästhetischen und funktionalen Zähnen verhelfen können, die wohl kaum noch zu übertreffen sind? Dadurch bekommt der Patient ein hohes Maß an Lebensqualität und Selbstwertgefühl geschenkt, das sich merklich in vielen alltäglichen Situationen einstellen wird.

Einen wichtigen Meilenstein auf diesem Weg hat DeguDent mit dem Vollkeramik-System Cercon smart ceramics gesetzt. Daraus gefertigter Zahnersatz ist für einen breiten Einsatzbereich geeignet. Ebenso ist bereits eine außergewöhnlich große Zahl wissenschaftlicher Studien zu Cercon erschienen, welche die hervorragende Qualität dieses Hightech-Materials bestätigen. Damit bietet Zahnersatz aus Cercon ein hohes Maß an Sicherheit für Patient, Zahnarzt und Labor.

Große Indikationsbreite

Dass auch der Hersteller seinem Werkstoffsystem viel Vertrauen entgegenbringt, zeigt sich unter anderem in der exklusiven Patientengarantie für Cercon-Restaurationen. Wenn sich der Patient für diese optionale Wahlmöglichkeit entscheidet, beteiligt sich

kontakt:

DeguDent GmbH

Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

DequDent für die Dauer von 72 Monaten ab Eingliederung an den Kosten möglicher Reparatur- oder Ersatzleistungen. Auch wird die erweiterte Garantie den Patienten zur gewissenhaften Wahrnehmung der regelmäßigen Kontrollintervalle über viele Jahre hinweg anhalten und motivieren. Dank der Patientengarantie wird der Kontakt zum Zahnarzt stetig verbessert. Es bieten sich ihm vermehrt Gelegenheiten, seinen Patienten in allen zahnmedizinischen Fragen intensiv zu beraten und zu behandeln, kurz gesagt: ein professionelles Marketing zu betreiben. Dies dürfte es dem Zahnarzt noch leichter machen, Zahnersatz aus Cercon seinem Patienten nahe zu bringen.

Für den Zahnarzt erleichtert es die Arbeit erheblich, da Cercon bei den meisten Indikationen lediglich konventionell zementiert werden muss – die zeitaufwändige adhäsive Befestigung wie bei anderen Vollkeramik-Restaurationen darf also entfallen. Ein weiteres großes Potenzial sind auch die vielen Indikationen, für die Cercon inzwischen freigegeben ist: Einzelkronen, mehrgliedrige Brücken, geteilte Brücken, Teleskope in Doppelkronentechnik mit Galvanogold – dies alles auch im okklusionstragenden Seitenzahnbereich. Zurzeit befinden sich unter anderem Freindbrücken in der strengen Indikationsprüfung durch den Hersteller.

Ästhetik und Funktionalität

Die ästhetischen Vorzüge von Restaurationen aus Cercon sind unbestreitbar: Die Transluzenz des Materials ist einfach bestechend schön und entspricht der natürlicher Zähne. So sind Frontzahnversorgungen aus diesem keramischen Material nicht von ihren Nachbarzähnen zu unterscheiden und begeistern die Patienten immer wieder.

Dabei gibt es weitere Vorteile, die nicht auf den ersten Blick zu sehen sind: So entstehen im Lauf der Jahre – bei eventuell sich zurückbildenden Gingivasäumen – niemals die von metallkeramischen Restaurationen her bekannten dunklen Ränder. Die Gerüste aus Cercon base sind und bleiben immer – der individuellen Dentinfarbe entsprechend – weiß bis elfenbeinfarben und stellen die Grundlage der strahlenden Zähne aus diesem Highend-Werkstoff dar.

Auch die gefühlte Temperatur am Zahnersatz aus Cercon smart ceramics stellt sich dem Patienten komfortabel dar. Das Material leitet Hitze oder Kälte kaum weiter. Damit lässt sich auch ein sehr heißes Menü auf Deception Island oder ein kaltes Eis im thailändischen Oriental ohne Reue genießen.

Das günstige thermische Verhalten von Cercon ist besonders für jene Patienten von Vorteil, die hier bei metallkeramischem oder metallischem Zahnersatz empfindlich reagieren.

Strahlende weiße Zähne

Cercon smart ceramics bietet dem Zahnarzt viele Argumente, seinem Patienten Zahnersatz aus diesem Hochleistungswerkstoff zu empfehlen – und nicht zuletzt einen für beide Seiten echten Mehrwert zu generieren. Vielleicht ist gerade die Zeit vor der großen Urlaubswelle besonders geeignet, auf die Vorzüge dieses Highend-Materials hinzuweisen und den Patienten davon zu überzeugen, dass er oder sie sich gerade für die schönsten Wochen des Jahres etwas Besonderes leisten sollte. Im Hinblick darauf ist so mancher Patient geneigt, eine höchästhetische Veredlung der eigenen Zahngesundheit vornehmen zu lassen. Danach kann dann der Urlaub zum Event werden, bei dem man sich aller Welt von den schönsten „Cercon-Zähnen“ zeigt! Und klar ist, dass bei so strahlenden An- und Aussichten auch der Zahnarzt, sein Team und das deutsche zahntechnische Meisterlabor in hellem Glanz stehen werden – im In- und Ausland. **II**

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mithilfe unseres Faxcoupons auf Seite 6.

ANZEIGE

21.-23.10.2005 GROSSES LASER-WOCHENENDE mit dem Deutschen Zentrum für orale Implantologie (DZOI)



21.-23.10.2005: Bamberg

DZOI-Curriculum zur Laserzahnmedizin (Modul I)

- 3-Tages-Intensivkurs als Voraussetzung zum Modul II
- physikalische und rechtliche Grundlagen
- Infos und Tipps für den Praxisalltag
- in Zusammenarbeit mit der Universität Wien und der ESOLA

22.10.2005: Naturwissenschaftlich-technische Akademie NTA Isny (Allgäu)

DZOI-Fortbildung zum anerkannten Laserschutzbeauftragten mit Zertifikat

- das gesamte Basiswissen zum Gebrauch in der Praxis
- Workshops und Phantomübungen
- Leitung: Prof. Dr. Axel Donges und Dr. Georg Bach



Information und Anmeldung:

Deutsches Zentrum für orale Implantologie e.V.
DZOI Akademie GmbH
Hauptstraße 7a, 82275 Emmering
Telefon-Hotline: 0180.501 23 12, Fax: 08141.53 45 46
www.dzoi.org

„VOM PRAKTIKER FÜR DEN PRAKTIKER“

Aktion – Nur für kurze Zeit: Magic FoamCord testen ohne Risiko

Unter dem Motto „Retraktionsfäden legen war gestern! – Heute ist Magic FoamCord!“ bietet Coltène/Whaledent den Anwendern eine ganz besondere Aktion an: Ab dem 1. Juli kann das Neuprodukt Magic FoamCord für kurze Zeit ohne Risiko getestet werden. Hierfür steht ein eigens konzipiertes Testpackage zur Verfügung, welches innerhalb eines definierten Zeitraums gegebenenfalls problemlos zurückgegeben werden kann. Magic FoamCord ist der erste expandierende, additionsvernetzende Silikonschaum zur Sulkuserweiterung ohne Faden. Eine einfache, Zeit sparende und nicht-traumatisierende Methode. Magic FoamCord eröffnet selbstständig den Sulkus, ohne invasive Materialien oder Techniken. Wie Abformmaterial, wird Magic FoamCord aus der Kartusche um den präparierten Zahn appliziert und fließt direkt in den Sulkus. Ein Comprecap Anatomic wird über den Stumpf gestülpt und Richtung

Präparationsgrenze gedrückt. So wird das Silikon im Sulkus abgedämmt, das Aufschäumen des Materials gezielt genutzt und der Sulkus aktiv erweitert. Nach einer kurzen Mundverweildauer von fünf Mi-



Ab dem 1. Juli kann Magic FoamCord für kurze Zeit getestet werden.

nuten wird das Comprecap Anatomic und der vollständig aufgeschäumte, abgebundene Magic FoamCord in einem Stück bequem entfernt. Mit Magic FoamCord werden Retraktionsfäden überflüssig. Die Sulkuserweiterung ist deutlich einfacher, schneller und vermeidet eine Traumatisierung des Gewebes. **Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG**
www.coltenewhaledent.de

Parodontologie: Sanfte und gründliche Plaque-Entfernung

Die neue meridol® Paro Spezial-Zahnbürste mit ihren sehr sanften, mikrofeinen Borstenenden unterstützt den Heilungsprozess bei wunder und empfindlicher Gingiva. Untersuchungen belegen, dass die Zahnbürste minimales Gingivaverletzungspotenzial mit guter Reinigungsleistung kombiniert. Sie eignet sich deshalb im System mit meridol® Chlorhexidin 0,2% Mundspülung zur Kurzzeitanwendung während Parodontalbehandlungen, nach Implantationen oder operativen Eingriffen. Die sanften Filamente der neuen meridol® Paro Spezial-Zahnbürste sind eine Weiterentwicklung der innovativen Borstentechno-

logie der meridol® Zahnbürste. Diese basiert auf der konischen Filamentform. Die doppelt zugespitzten Filamente messen an der Basis 0,15 mm und sind somit noch feiner als die der herkömmlichen meridol®



Die meridol® Paro Spezial-Zahnbürste verbindet sehr gute Reinigungsleistung mit minimaler Verletzungsgefahr für die Gingiva.

Zahnbürste (Durchmesser Basis 0,18 mm). Dadurch sind sie noch flexibler und ermöglichen eine besonders schonende und schmerzfreie Reinigung bei wundem und empfindlichem Zahnfleisch. Die mikrofeinen Filamenten krümmen sich beim Kon-

takt mit dem Zahnfleisch, sodass dieses nicht verletzt wird. Die Stabilität an der Filamentbasis ermöglicht gleichzeitig eine sehr gute Reinigungsleistung. Der kleine Bürstenkopf erleichtert den Zugang

zu schwer zugänglichen Bereichen wie den hinteren Molaren oder den lingualen Zahnflächen. Der ergonomisch geformte Griff ermöglicht eine sichere Führung für die empfohlene Putztechnik. Die meridol® Paro Spezial-Zahnbürste ist für den kurzfristigen

durch den Sprühdruk auszublasen. Das Sprühdüseenteil kann des Weiteren zur gründlichen Reinigung abgenommen werden; eine Ersatzdüse wird mitgeliefert.

Das Pulverbehälterteil ist mit Doppelstrahldüsen ausgerüstet. Durch die Doppel-



strahldüsen gelangt gleichzeitig Luft in den Pulverbehälter, wodurch das Pulver konstant in Richtung mittlere Saugdüse gedrückt wird.

NSK Europe GmbH
www.nsk-europe.de

Einsatz während parodontaler Behandlung, nach Implantationen oder operativen Eingriffen. Eine Studie an einer Schweizer Universität bestätigt sowohl die sehr gute Reinigungsleistung als auch das geringe Gingivaverletzungspotenzial der meridol® Paro Spezial-Zahnbürste.

*Quellen: Laboratory evaluation of cleaning performance and potential for gingival harm in toothbrushes, Swiss University, Internal Report (2001).
Laboratory evaluation of cleaning performance and potential for gingival harm in three toothbrushes, Swiss University, Internal Report (2003).*

GABA GmbH
www.gaba-dent.de

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

herstellereinformation

Schmerzfremde Behandlungen:

Das neue Piezon Power Pack

Mit dem Mini Master knüpft EMS an den Erfolg des Piezon Master 400 an. Dieses führende System in der Dentalhygiene basiert auf dem piezokeramischen Prinzip, bei dem die Spitze mit rund 30.000 Schwingungen pro Sekunde Zahnstein und harte Beläge kontrolliert abträgt, und das sich zudem zum Bspülen von Zahntaschen und Wurzelkanälen eignet. Mit dem Mini Master steht nun ein neues, multifunktionales Piezon Power Pack zur Verfügung, dessen Indikationsspektrum alle Anwendungen von der Endodontie über Perio, Scaling, Kavitätenpräparation bis hin zu konservierenden Maßnahmen umfasst. Dank der eigenen Wasserversorgung mit 350- und 500-Milliliter-Flaschen arbeitet der Mini Master

völlig autonom und benötigt zur Inbetriebnahme lediglich eine Steckdose. Dem Zahnarzt ermöglicht dies einen unkomplizierten flexiblen und mobilen Einsatz in jedem Behandlungszimmer. Das feine Wasserspray, wahlweise mit dem eigens entwickelten Desinfektionsmittel BacterX, spült den Behandlungsbereich, reduziert schädliche Keime und sorgt für einen angenehmen Geschmack. Bereits der Piezon Master 400 bietet durch die präzise Bewegung der Spitze eine praktisch schmerzfreie Behandlung. Beim Mini Master funktioniert die Elektronik dank eines Microcontrollers noch sanfter und damit patientenfreundlicher. Dabei sind die absolut linearen Schwingungen auf das jeweilige Behandlungsfeld ab-



Der multifunktionale Swiss Mini Master für alle Anwendungen und mit autonomer Wasserversorgung.

gestimmt und ermöglichen dank permanenter Feedbackmessung präzises, kontrolliertes Arbeiten. Zum Lieferumfang des Mini Master gehören ein abnehmbares Handstück und drei Instrumente (A, P und PS) auf Combi Torques in einer Steribox aus Edelstahl, ein Schlauch, zwei Flaschen, ein Trafo sowie ein Fußpedal.

EMS Electro Medical Systems-Vertriebs GmbH
www.ems-dent.de

Mundhygiene:

Zahncreme und Zahnseide sinnvoll kombiniert



Mit mirafluor Zahncreme + Zahnseide ist die professionelle Zahnpflege immer dabei.

Auf Reisen sind Zahnbürste und Zahnpasta stets dabei, aber die Zahnseide liegt noch zu Hause im Bad. Mit mirafluor Zahncreme + Zahnseide kann das nicht mehr passieren: Die Besonderheit des Produktes liegt in der sinnvollen Kombination einer Aminfluorid-Zahncreme (100 ml) mit einer teflonbeschichteten Zahnseide (20 m), die in Chlorhexidin getränkt ist. „Die Teflonbeschichtung sorgt dafür, dass die Zahnseide gleitfähig und reißfest ist, gleichzeitig nicht ausfasern kann“, erklärt Markus Neess, verantwortlicher Geschäftsführer von Hager & Werken. mirafluor ist nach seinen Worten „ein Traumpaar in der professionellen Zahnpflege“.

verbraucherfreundlich und einfach in der Anwendung. Das Produkt gehört zur Dachmarke mira dent. Hierunter fallen derzeit ca. 100 Einzelartikel, die exklusiv über den Dental- bzw. Pharmahandel an Zahnärzte und Apotheken verkauft werden. mirafluor Zahncreme + Zahnseide stellt insbesondere durch ihre Doppelfunktion und ihre Zusammensetzung eine echte Produktneueheit dar. In der Prävention übernimmt Chlorhexidin als antimikrobieller Wirkstoff die zentrale Aufgabe, Karies verursachende Keime zu reduzieren. Aminfluorid erhöht die Widerstandsfähigkeit der Zahnhartsubstanz gegen Säureangriffe durch Bildung einer Kalziumfluorid-Schutzschicht. Durch mirafluor werden auch Patienten, die bislang noch nicht „geflosst“ haben, an den regelmäßigen Gebrauch von Zahnseide gewöhnt. Die Zahnpastatube lässt sich über Kopf hinstellen. Auf der Verschlusskappe sitzt der abnehmbare Behälter mit Zahnseide.

Hager & Werken GmbH & Co. KG
www.miradent.de/www.hagerwerken.de

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

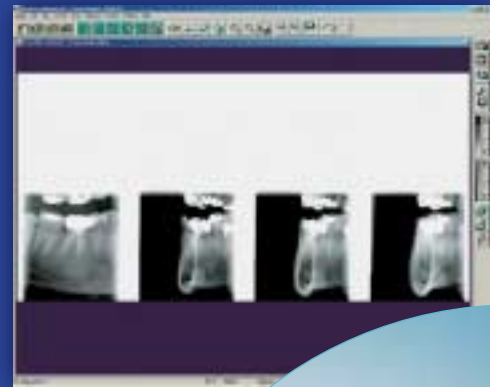
PLANMECA

>YXYb · A c bUh·bYi

Unser Angebot im Juli

8 Ug·A Ul |a i a ·
|b ·XYf·F“ bh Yb!
hYWbc`c []Y

PLANMECA
ProMax



F`W_Ui Z5 lf“ bh Yb Ö*“\$\$\$Zl

cXYf` : |bUbnYfi b[`#@Ug|b[` V|g*`S`A c bUhY`ni ` ŠŽ` i `N|bgYb VY]? Ui ZY|bYgD`Uba YWDFcAUl X|] |Hu`a |hi Jc`Ui gg|Uhi b[`Ö*`&`- , ž`ni n` [`”Ak Gh`

D@5BA975` ; a V<`CVYb\Ui d|ghfU£Y`) &&`') `<Ua Vi f[ž`HY”` S(S`) % &S`*`' `ž j Yf_Ui Z4 d`Uba YW”XYžk k k`d`Uba YW”XY

Turbineninstrument: Laufgeräusch auf 57 dB(A) reduziert

Mit der GENTLEsilence 8000 Turbine von KaVo konnten durch innovative Lösungen in der Lager- und Wuchttechnologie eine weitere Reduzierung des Laufgeräusches von 62 dB(A) auf bisher nichterreichte 57 dB(A) bewirkt werden. Gleichzeitig wurden auch die als besonders störend empfundenen Frequenzspitzen eliminiert. Der deutlich reduzierte Schalldruck sowie der gedämpfte Frequenzgang ermöglichen ein stressfreies Arbeiten. Das sehr kleine Kopfgehäuse der Turbine und die einzigartige Winkelkombination von 19° am Griff und 100° am Kopf erleichtern den Zugang zu allen Präparationsbereichen. Mit der geringen Gesamthöhe von Kopf und eingesetztem 19 mm-FG-Bohrer von nur 20,3 mm setzt die GENTLEsilence 8000 auch neue Maßstäbe in Freiraum und Übersicht

am Präparationsfeld. Die gleichmäßige, schattenfreie Ausleuchtung des Arbeitsfeldes mit 25.000 Lux garantiert der bewährte KaVo Glasstab-Lichtleiter. Leistungsstarke 19 Watt, die dem Anwender bereits bei 2,6 bar Antriebsdruck zur Verfügung stehen, liefern ein exzellentes Drehmoment für alle Präparationen. Ein integriertes Druckreguliertventil reduziert zu hohen Antriebsdruck automatisch auf diesen optimalen Wert. Der problemlos austauschbare Mikrofilter im Spraywasserkanal sorgt für eine effektive und störungsfreie Kühlung mit dem 4-Düsen Spray. Die feinste Spraybenetzung bis zur Bohrer Spitze verhindert thermische Schäden. Die neue Plasmatec Oberfläche ist noch beständiger und sicherer gegen mechanische Beschä-



GENTLEsilence 8000 leistet einen wesentlichen Beitrag zur Gesundheit und zum Wohlbefinden von Praxisteam und Patienten.

digungen. Sie ist doppelt so hart wie rostfreier Stahl und daher Garant für Langlebigkeit und Werterhaltung. Die spezielle Oberfläche verfügt über ideale Greifeigenschaften und erfüllt auf Grund ihrer Beschaffenheit auch höchste Hygieneanforderungen. Die Ausstattung der GENTLEsilence 8000 mit Druckknopfsystem, KaVo-Keramikkugellager und integriertem Rücksaugstopp, der ein Ansaugen von kontaminierten Aerosol ins Instrumenteninnere verhindert, ist ebenso selbstverständlich wie die Sterilisierbarkeit bei 135 °C im Autoklaven und die Waschbarkeit im Miele Thermodesinfektor.

KaVo Dental GmbH
www.kavo.com

Ausgezeichnete Wurzelstifte: Minimalinvasiv, maximaladhäsiv

DT Light Post® sind ästhetische, adhäsiv befestigte Quarzfaserstifte für ein Zahnschonendes Vorgehen mit dauerhaften, reproduzierbar guten klinische Ergebnissen. In Härte

technik gewährleisten eine hohe Retention. Direkte Aufbauten mit plastischem Material ermöglichen die definitive Versorgung in einer Sitzung. DT Light Posts® sind lichtdurchlässig und genügen deshalb auch den hohen ästhetischen Ansprüchen im Frontzahnbereich des Oberkiefers. Die Vorteile von DT Light Posts® wurden in zahlreichen Studien nachgewiesen und mit mehreren Preisen ausgezeichnet:

- *The Dental Advisor: „Best of 2004 Preferred Product“*
- *Reality: „Five Star Award“ Produkt*
- *Clinical Research Associates CRA: „Die beste Kombination aller untersuchten Parameter“ (Stärke, Design, Röntgenopazität, Ästhetik, Lichtdurchlässigkeit)*

Nach einer in Deutschland durchgeführten Umfrage sind 99% der DT Light Post® Anwender zufrieden, und 97% fühlen sich bei der Behandlung sicher.

Seit Januar 2005 können Glasfaserstifte endlich nach Maßgabe der GOZ als gleichartige Versorgung abgerechnet werden. Patienten bekommen den Festzuschuss Nr. 1.4.

VDW GmbH
www.vdw-dental.com



und Elastizität sind sie dem Dentin sehr ähnlich. Durch diese mechanischen Eigenschaften werden die Kaukräfte gleichmäßig verteilt, weshalb Wurzelfrakturen praktisch ausgeschlossen sind. Das einzigartige Double Taper Design reduziert den notwendigen Dentinabtrag besonders im unteren Bereich auf ein Minimum. Der größere koronale Durchmesser und die moderne Adhäsiv-

Diagnoseinstrument: „Versteckte Karies“ überall finden

Mit der neuen Generation des DIAGNOdent, dem DIAGNOdent pen, können jetzt sowohl Approximal-, Fissuren- und Glattflächenkaries als auch Konkremete in Parodontaltaschen sicher aufgespürt werden.



Der DIAGNOdent pen bietet dem Anwender die hohe Sicherheit, weder Karies noch Konkremete zu übersehen.

Das moderne Diagnoseinstrument nutzt die unterschiedliche Fluoreszenz gesunder und erkrankter Zahnschubstanz. Der DIAGNOdent pen vereint das patientierte Diagnosesystem in einem kleinen, kompakten und kabellosen Handstück, ohne dabei auf die gewohnten Features wie akustische und digitale Anzeige zu verzichten. Mit den neuen robusten Saphir-Sonden kann nun Karies auch im Approximalraum erkannt werden. Bei der Approximalsonde erfolgt eine Ablenkung des Laserstrahls um 100°, sodass der Zahn um die Kontaktfläche herum abgescannt werden kann. Die Entwicklung des DIAGNOdent pen wurde wissenschaftlich von Prof. Lussi, Universität Bern, Schweiz, begleitet. Die vorliegenden Ergebnisse der Studien zeigen eine hohe Spezifität und Sensitivität. Zusätzlich zur Kariesdetektion wird der DIAGNOdent pen mit einer speziellen Sonde zur Konkrementdetektion in Parodontaltaschen eingesetzt. Die Sonde, die mit Längenmarkierungen versehen ist, ermöglicht in einem Arbeitsgang die Messung der Taschentiefe und Überprüfung der Sauberkeit der Tasche. Die begleitenden wissenschaftlichen Untersuchungen von Prof. Frentzen, Universität Bonn, haben gezeigt, dass im Recall Konkremete signifikant besser erkannt werden und daher die Heilungserfolge auch wesentlich besser sind.

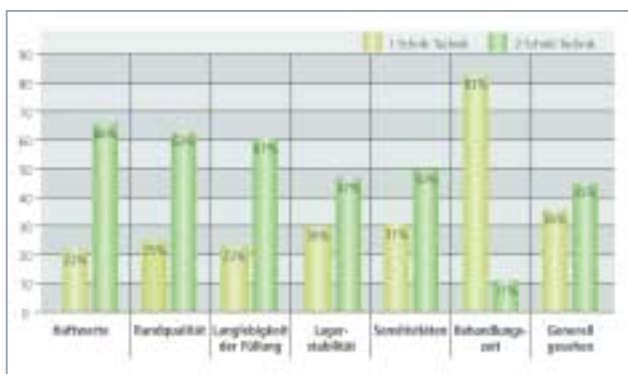
KaVo Dental GmbH, www.kavo.com

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

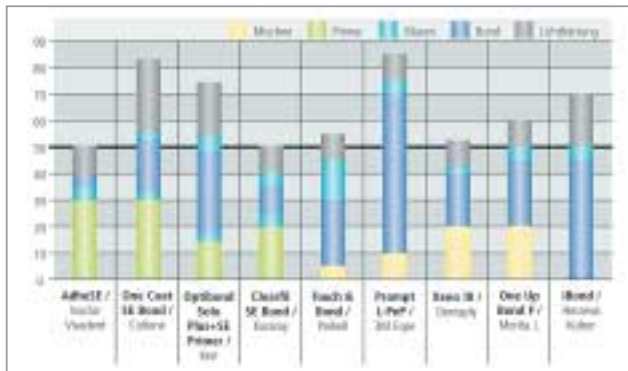
Studie: Zwei-Schritt-Adhäsive liegen voll im Trend

Eine aktuelle Studie unter 300 deutschen Zahnärzten zum Thema selbststän- dige Adhäsive stellt Zwei-Schritt-Adhäsive wie AdheSE von Ivoclar Vivadent ein sehr gutes Zeugnis aus. Die Befragung hat ergeben, dass Zwei-Schritt-Adhäsive, bei denen zwei Flüssigkeiten nacheinander

Auch in Bezug auf postoperative Sensitivitäten sind Zwei-Schritt-Adhäsive vorteilhaft. Lediglich bei der Behandlungszeit weisen die Ein-Schritt-Adhäsive für die Zahnärzte einen Vorteil auf. Betrachtet man aber die Gebrauchsanweisungen aller im Markt erhältlichen Adhäsive



Zwei-Schritt-Adhäsive haben deutliche Vorteile gegenüber Ein-Schritt-Adhäsiven. Quelle: GfK Healthcare; ZaBus IV/2004



Behandlungszeit laut Gebrauchsinformation der Produkte.

einander aufgetragen werden (ein selbststän- dige Primer und ein Bonding), beim klinischen Ergebnis den Ein-Schritt-Adhäsiven weit überlegen sind.

Das Ergebnis der Studie zeigt: Zwei Drittel der Zahnärzte sind der Meinung, dass selbststän- dige Adhäsive, bei denen zwei Flüssigkeiten nacheinander aufgetragen werden, höhere Haftwerte und eine bessere Randqualität erzeugen als solche, bei denen nur eine Flüssigkeit appliziert wird.

sive genauer, so zeigt sich, dass sie alle mehr oder weniger die gleiche Zeit für die Applikation in Anspruch nehmen: Das sind ca. 50 Sekunden.

Die Vorteile von AdheSE sind die universelle Anwendbarkeit für direkte und indirekte Restaurationen, die geringen postoperativen Beschwerden und die außergewöhnlich hohen Haftwerte auf Schmelz und Dentin.

Ivoclar Vivadent GmbH
www.ivoclarvivadent.de

Unsere Produktneuheiten:



- 1 **Maxcem™**
Universelles Befestigungsmaterial in der Automischspritze
- 2 **KerrHawe CompoRoller™**
Das erste Modellierinstrument mit rollenden Aufsätzen
- 3 **KerrHawe OptiDam™**
Der erste dreidimensionale Kofferdam mit Noppen-Design und anatomischem Rahmen
- 4 **KerrHawe Super-Bite® Senso**
Sensorhalter für direktes digitales Röntgen
- 5 **KerrHawe OptiView™**
Innovativer Lippen- und Wangenhalter
- 6 **Premise™**
Trimodales Nano-Kompositmaterial

KerrHawe SA
Postfach 268
6934 Bioggio
Schweiz

Free Phone: 00800 41 05 05 05
Fax: ++41 91 610 05 14
www.KerrHawe.com
www.KerrDental.com

KerrHawe

kurz im fokus

Neue Produkte und Werberecht

Traditionell am Himmelfahrtswochenende ist es für viele Zahnärzte inzwischen ein echter Geheimtipp: das VOCO Seminar. In diesem Jahr erwartete die Teilnehmer in Cuxhaven wieder ein interessantes Programm – vom Werberecht bis hin zu klinischen Fallbeispielen mit modernen Compositematerialien. Nach der Fortbildung, für die die Teilnehmer fünf Fortbildungspunkte gemäß den Richtlinien der BZÄK erhielten, bildete am folgenden Tage ein Ausflug auf die Insel Helgoland den Abschluss der Veranstaltung. www.voco.de

Ergonomietraining für Zahnärzte

Seit Juni 2005 bietet die Sirona Dental Akademie ein neues Trainingsprogramm für ergonomisches Arbeiten an der Behandlungseinheit. Ziel ist es, Fehlpositionen zu korrigieren, die zu Rückenschäden und sogar zum Ausscheiden aus dem Beruf führen können. Das Programm beinhaltet Übungen, die die körperliche Vitalität vom Behandlungsteam verbessern sollen. Die Leitung hat Peter Fischer, erfahrener Ergonomietrainer und Physiotherapeut, der sich auf ein gesundes Arbeiten in der zahnärztlichen Praxis spezialisiert hat. Die Ergonomie-Workshops finden einmal monatlich in der Sirona Dental Akademie in Bensheim statt. Auf Anfrage auch im Handelsdepot oder in der Praxis. www.sirona.de

Interdisziplinäres Symposium

Vom 6. bis 8. Oktober 2005 findet ein Interdisziplinäres Symposium zum Thema Onkologie und rekonstruktive Chirurgie von Kopf und Hals in der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie, Marienhospital Stuttgart statt. Am 21. und 22. Oktober 2005 dann an gleicher Stelle ein Dysgnathie-Workshop mit Live-OPs, Behandlungsplanungen und Vorträgen. Im Juli 2006 ist das Marienhospital Stuttgart Veranstaltungsort des „4. International Symposium on Distraction Osteogenesis and Orthognathic Surgery“.

Anmeldung: Elfi Zieschang-Buck, Tel.: 07 11/ 64 89-82 61, Fax: -62, E-Mail: mkg@vinzenz.de

14. Kongress für Präventive Zahnheilkunde

Am 14. und 15. Oktober 2005 versammeln sich wieder niedergelassene und angestellte Zahnärzte, zahnärztliche Mitarbeiter und StudentInnen im CongressCenter Messe in Frankfurt. Motto des diesjährigen Kongress für Präventive Zahnheilkunde ist: „Therapieerfolg langfristig sicher... – gewusst wie!“ Veranstalter ist die blend-a-med Forschung, die wissenschaftliche Leitung hat Prof. Dr. Johannes Einweg, Stuttgart. **Anmeldung: project+plan GmbH, Tel./Fax: 0800/10 06 73 1**

Implantologie: 2. BPI-Symposium auf Mallorca

Über 100 Anwender waren im Oktober letzten Jahres der Einladung von BPI zu einer anspruchsvollen Fortbildungsveranstaltung an den herbstlichen Gardasee gefolgt. Das hochkarätige wissenschaftliche Programm und das außerordentlich ansprechende Rahmenprogramm hatten für ein so überaus positives Echo gesorgt, dass sich BPI bestärkt sieht, in diesem Jahr erneut ein BPI-Symposium durchzuführen. So findet das 2. BPI-Symposium vom 22. bis 25. September 2005 auf Mallorca statt. Das wissenschaftliche Programm, der Standort und das geplante Rahmenprogramm versprechen auch diesmal wieder eine herausragende Fortbildungsveranstaltung. Erwartet werden rund 150 Teilnehmer aus dem gesamten Bundesgebiet. Die Zusagen von namhaften Referenten liegen bereits vor. BPI-Verkaufsleiter Albert Cousin wird im Mai vor Ort die direkten Vorbereitungen übernehmen, sodass wieder

eine perfekte Organisation gewährleistet sein wird. Das BPI-Team wird alle Anstrengungen unternehmen, um auch das zweite



Symposium zu einem vollen Erfolg werden zu lassen.

Anmeldung und weitere Informationen bei BPI, Frau Dirner unter Tel.: 0 70 31/76 31 70

„Zahnarzt für Naturheilkunde“:

Akupunktur in der Zahnmedizin

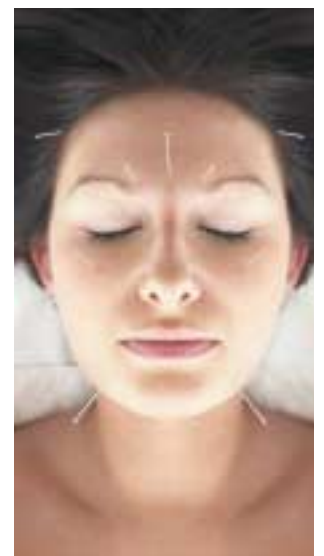
Die Anwendung der Klassisch-Chinesischen Akupunktur und Ohrakupunktur (Aurikulomedizin) in der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde nimmt immer mehr Raum in der täglichen Praxis ein. Deshalb bietet die Deutsche Akademie für Akupunktur und Aurikulomedizin e.V. (DAAAM) vielfältige Kurse und Fortbildung für Zahnmediziner an. Zum Beispiel kann bereits nach Absolvierung des Einführungseminars und nur sieben weiteren Wochenendkursen die Vorbereitungstage für das A-Diplom besucht werden. Wer sich für das A-Diplom entscheidet, absolviert direkt im Anschluss an die Vorbereitungstage die schriftlich-theoretische und praktisch-therapeutische Prüfung in Ohrakupunktur und in rele-

vanten Teilen der Klassisch-Chinesischen Akupunktur. Zum Praxisteil der Prüfung werden dann die Teilnehmer zugelassen, die den Theorieteil bestanden haben.

Sind die Teilprüfungen abgeschlossen und die insgesamt verlangten Ausbildungsstunden absolviert, erhalten die Teilnehmer die Urkunde über das qualifizierende A-Diplom für Zahnmediziner.

Die Akademie hat die Schwerpunktbezeichnung „Zahnarzt für Naturheilkunde“ beantragt. Als Voraussetzung dafür gilt das A-Diplom im Bereich der Akupunktur.

Weiterhin müssen drei Homöopathiekurse und ein 4-tägiges Seminar über klassische Naturheilverfahren absolviert werden.



Auch ein Curriculum für Zahnmediziner ist bereits in Planung.

→ A-Diplom-Vorbereitungskurse und -Prüfungen für die Zusatzbezeichnung bzw. den Tätigkeitsschwerpunkt „Akupunktur“ am 26. bis 29.11.2005 in München.

Alle weiteren Informationen finden Sie im Internet: www.akupunktur-arzt.de

Masterstudiengang „Medizinrecht: Juristische und medizinische Zusammenhänge

Mit der zunehmenden Verrechtlichung immer weiterer Bereiche der Medizin und der wachsenden Komplexität medizinisch-wissenschaftlicher Zusammenhänge steigt auch die Bedeutung des Medizinrechts als eigenständige rechtswissenschaftliche Disziplin. Die private Universität DRESDEN INTERNATIONAL UNIVERSITY hat sich in Form eines in Deutschland einzigartigen Masterstudiengang „Medizinrecht“ dieser Herausforderung angenommen. Das Programm verbindet juristische und medizinische Zusammenhänge. Es werden

hierbei nicht nur die Kenntnisse der einzelnen medizinrechtlichen Disziplinen vermittelt. Im Mittelpunkt steht neben den Grundlagen des Medizinrechts der Zahnarzt in der Niederlassung, die Vertragsbeziehungen zwischen Arzt und Patient, die öffentlich-rechtlichen Bindungen sowie ausgewählte besondere Bereiche des Medizinrechts, wie der Umgang mit Kindern, der Umgang mit psychisch kranken Patienten, der Transplantation und der medizinischen Forschung. Darüber hinaus werden umfassende und zugleich systematische, am Fall ausgerichtete Einblicke in die Gesamtheit der maßgeblichen Regelungen, die sich auf die Ausübung der Heilkunde erstrecken, gegeben. Dazu zählen unter anderem das Haftpflichtrecht unter Einschluss ärztlicher Aufklärungs- und Sorgfaltspflichten, die zunehmend Bedeutung erlangenden Bereiche der Gesetzlichen Krankenversicherung, aber auch Arztstrafrecht und Betreuungsrecht und das Strafrecht. Mit der Einbindung der maßgeblichen arbeits-, gesellschafts-, steuer- und versicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen in das ärztliche Berufsfeld und



der internationalen Dimension medizinrechtlicher Fragestellungen erhält der Teilnehmer einen umfassenden Kenntnisstand. Neben einem ausgeglichenen Verhältnis von Präsenz- und Selbststudium bieten die Dozenten einen vor allem praxisorientierten Lehransatz: Eine Mischung aus Fallstudium, Übung, Diskussion und Vorlesung gewährleistet eine effektive, zeitnahe und gründliche Umsetzung des Lehrprogramms. Persönlichkeiten aus Wissenschaft und Praxis stehen für den von der DRESDEN INTERNATIONAL UNIVERSITY gesetzten hohen Standard. Professoren deutscher Hochschulen, Vertreter aus der Justiz und Verwaltung sowie Praktiker aus überregional bekannten Sozietäten und Unternehmen leiten die Lehrveranstaltungen. Der zweijährige berufsbegleitende Studiengang kostet 8.000 Euro und startet im Herbst 2005 mit kurzen intensiven 14-täglichen Präsenzphasen von Freitag bis Sonntag in Dresden.

Weitere Informationen: DRESDEN INTERNATIONAL UNIVERSITY, Susanne Ascheron, Tel.: 03 51/46 33 96 22, Fax: 03 51/46 33 39 56, E-Mail: Susanne.ascheron@di-uni.de, www.dresden-international-university.com

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing

DER KOMMENTAR

LSZ` VdeSfl, 8[f X`dV[V3TdMVZ` g` Y1



B[WfW {ZdW =a_ _ WfSdWg
 #?? 3Z`g` V9AL SgX56ZDA?
 I`SUZW ;ZdW3TdMVZ` g` Y
 sUZ` Wg` Ve[UZVt
 Wf f_ [f=a_ _ WfSdl g` W
 Bwfl geUZgeeZDWWg` YW TV
 LSZ` VdeSfl /4Vg` V]` SeeW # \$l %
 g` V (/ -TW) ' . S^W4VZS` VZ
 lg` YeX^VSTYWWUJ ffz
 66ZDA? I? EI [`Vai e^1 S+` IZ7gch
 IE4@Zdz %Z %Z & ++Z

;` Xae g` V4VefWg` Y, i i i zTW SZ`al zM

Fortbildungsveranstaltung: Herbstmeeting Menorca

Nach dem außergewöhnlichen Erfolg des Herbstmeetings 2004 auf Menorca sah sich der Veranstalter – der Kölner Implantologe Dr. Rolf Briant – veranlasst, dieses Symposium in diesem Jahr zu wiederholen. In der Zeit vom 09. bis 16. Oktober 2005 wird es unweit der menorcinischen Hauptstadt Mahon erneut eine wissenschaftlich anspruchsvolle und zugleich praxisorientierte Fortbildungsveranstaltung geben. Unter dem Leitthema „Patientenorientierte Be-

handlungskonzepte – Umsetzung – Dokumentation – Liquidation“ erwartet die Teilnehmer ein anspruchsvolles und abwechslungsreiches Programm. Die Themenkomplexe Digitale Dokumentation, Guided Surgery, Cosmetic Dentistry, patientenorientierte Prothetik- und Chirurgiekonzepte sowie Ganzheitliche Zahnheilkunde werden in Theorie und in Workshops absolviert. Da im Jahre 2005 der erweiterte Fachkundenachweis zur neuen Röntgenverordnung zu er-



Die Teilnehmer des letzten Jahres unter südlicher Sonne.

bringen ist, haben die Teilnehmer die entsprechende Zertifizierung während der Fortbildungswoche zu erwerben. Die Prüfung nimmt Prof. J. Becker, Düsseldorf, nach entsprechender Unterweisung vor Ort ab. Der umfassende Charakter der Veranstaltung wird unter ande-

rem auch durch die Unterstützung durch verschiedene Praktiker-gesellschaften (BDIZ, BDO, DGKZ, DGMKG, DGZI, ESED) deutlich. Für besonders Abenteuerlustige haben wir auch die Möglichkeit geschaffen, anstelle des Hotelzimmers auf dem während der Kongresszeit zur Verfügung stehenden Großsegler „Sir Robert Baden-Powell“ eine Kabine zu buchen. Nähere Informationen bezüglich Programm, Teilnehmergebühr oder Abwicklung spezieller Zimmerwünsche steht das Team Menorca 2005 im Sekretariat Dr. Briant gerne zur Verfügung unter. **Tel.: 02 21/12 30 12.**

Nobel Biocare World Conference

Willkommen in Las Vegas!

Nobel Biocare beging das 40-jährige Jubiläum der Erstimplantation des originalen Brånemark System® in der Zeit vom 05. bis 09. Juni 2005 mit seiner zweiten „World Conference“ in Las Vegas. Das MGM, eines der weltweit größten Hotels, bildete die Kulisse für ein einzigartiges „Feuerwerk“ an spannenden Fachvorträgen, Produktneuheiten und gesellschaftlichen Events.

| Jürgen Isbaner



Die „Boxing Arena“ im MGM.



Großes Interesse für die vorgestellten Innovationen.

Nobel Biocare präsentierte sich als weltweit führender Anbieter auf dem Gebiet der ästhetischen Zahnmedizin und lancierte in diesem Zusammenhang völlig neue Lösungsangebote, die es Zahnärzten und Zahntechnikern ermöglichen, die wachsenden Ansprüche der Patienten nach mehr Ästhetik und Wohlbefinden noch besser erfüllen zu können. Mehr als 6.500 Teilnehmer aus insgesamt 74 verschiedenen Ländern waren nach Las Vegas gekommen, um sich über patientenorientierte Behandlungskonzepte sowie über Innovationen auf dem Gebiet der ästhetisch/kosmetisch orientierten Zahnmedizin und der dentalen Implantologie zu informieren. Nobel Biocare wurde dabei durchaus seinem eigenen Anspruch als Innovationsführer gerecht und präsentierte im Rahmen des Kongresses 560 Produktneuheiten. Ziel von Nobel Biocare ist es, mittels wissenschaftlich abgesicherter Innovationen es noch mehr Zahnärzten und Zahntechnikern zu ermöglichen, ihren Patienten die Vorzüge der modernen Implantattechnologie und hochwertiger ästhetisch/kosmetischer Lösungen anbieten zu können. Mit den vorgestellten innovativen Behandlungskonzepten lassen sich die Behandlungszeiten deutlich verkürzen, die Produktivität steigern und nachhaltige, ästhetisch anspruchsvolle Ergebnisse erzielen, wodurch wichtige Hemmnisse auf Patientenseite, wie etwa der Zeitfaktor und

intra- und postoperative Beschwerden positiv beeinflusst und neue Möglichkeiten erschlossen werden können.

Heliane Canepa, Präsident und CEO von Nobel Biocare, brachte das Angebot des Unternehmens auf einen ganz einfachen Nenner: „Patienten wollen schöne Zähne! Unsere Wachstumsstrategie Beautiful Teeth Now™ beruht darauf. Die Patienten sind nicht mehr bereit, dafür noch kostspielige invasive und zeitaufwändige Operationen in Kauf zu nehmen. Jede an unserer Weltkonferenz vorgestellte Innovation ist auf die Wünsche und Bedürfnisse der Patienten ausgerichtet.

Unser umfassendes wissenschaftliches Know-how, verbunden mit bahnbrechenden Innovationen, bietet für jede Indikation eine Lösung und den Patienten die Zähne, die sie sich schon immer gewünscht haben. Wir wissen aber auch, dass die Patienten ihre Entscheidungen auf soliden Informationen abstützen wollen. Dafür haben wir ein umfassendes Literaturangebot entwickelt, das den Patienten erlaubt, in Absprache mit ihrem Zahnarzt die für sie besten, fundierten Entscheide zu treffen. Wir haben das Setzen von Implantaten vereinfacht und entmystifiziert und damit die Zahnbehandlung von Grund auf verändert. Dank unserem Lösungsansatz verfügen Zahnärzte und Dentallabors heute über mehr Entscheidungsfreiheit als je zuvor und können gleichzeitig die Produktivität ihrer

Praxis steigern. Jeder Zahnarzt und Zahn-techniker hat nun Zugang zur Implantat-technologie und kann damit seine Ambitionen in die Tat umsetzen.“ Die Lösungen von Nobel Biocare basieren auf den drei wissenschaftlich abgestützten Kernkonzepten Easy Esthetics™, Immediate Function™ und Soft Tissue Integration™.

Zu den wichtigsten Einführungen gehören:

- Groovy – Die Implantate dieser neuen Linie sind im ganzen Knochenbereich mit einem gekerbten Gewinde ausgestattet. Forschungsarbeiten haben gezeigt, dass sich Knochen in den Kerben und deren Randzonen schneller bildet, was zu einer 30% höheren Stabilität führt. Die Kerben beschleunigen zudem die Osseointegration. Um die Retention des marginalen Knochenkams zusätzlich durch eine Übertragung der Last auf den Knochenrand zu verbessern, wurden nun auch die Implantatschultern teilweise mit Kerben versehen. Diese Implantate sollen nach Angaben von Nobel Biocare vor allem bei suboptimalen Knochenmaterial und/oder in Kombination mit Immediate Function™ noch leistungsfähiger sein. Die Wirksamkeit wird durch das osseokonduktive Biomaterial Ti-Unite® erhöht, welches das Implantat über die gesamte Oberfläche bedeckt. Um die Soft Tissue Integration™ zu verbessern und eine flexible Insertion des Implantats zu ermöglichen, ist das osseokonduktive Biomaterial nun auch bis zur Implantatschulter aufgebracht.



Das deutsche Nobel Biocare Team.

- NobelGuide™ – Subsumiert minimalinvasive Behandlungsmethoden für sämtliche Indikationen zur Erleichterung und Präzisierung der extraoralen Behandlungsplanung. Dank optimierter Behandlungsplanung und der dadurch reduzierten Behandlungszeit lässt sich mit NobelGuide™ die Produktivität der Zahnarztpraxis erhöhen. Da die Versorgungen im Voraus präpariert und während des Eingriffs nur noch angepasst werden müssen, kann so der Patientennachfrage nach Immediate Function™ deutlich besser entsprochen werden.



Gut besuchte Dentalausstellung.

- NobelDirect® – Die Implantatreihe wurde durch die Produkte NobelDirect® Oval (als Ersatz für breite Wurzeln und Zähne) und NobelDirect® Posterior (als Implantationsverfahren für den Seitenzahnbereich) weiter vereinfacht.

- Easy Esthetics™ – Hier wird das Sortiment unter anderem durch das neue Snappy Abutment™ erweitert, das dank seiner verbesserten Kappe vereinfachte und schnel-

lere Abformungen ermöglicht. Darüber hinaus wurden alle Kits von Grund auf neu gestaltet und sind jetzt vollständig modular aufgebaut und ermöglichen so ein Maximum an Flexibilität.

„Ihre Entscheidungen werden die Zukunft prägen. Unsere Aufgabe besteht darin, ihnen die Lösungen anzubieten, mit denen Sie Ihre Vorstellung realisieren können“, sagte Heliane Canepa abschließend.

Die Nobel Biocare WorldConference 2005 stellte mit diesem Anspruch minimalinvasive Dentallösungen in den Mittelpunkt der Diskussion. Die Konferenzteilnehmer hatten im Rahmen des Kongresses neben dem Programm im Mainpodium die Möglichkeit, an einer Vielzahl von wissenschaftlich anspruchsvollen Kursen teilzunehmen, die von mehr als 160 zahnmedizinischen Experten von Weltruf abgehalten wurden. Zu den Höhepunkten des Kongresses gehörten mehrere per Satellit übertragene Live-Operationen und klinische Demonstrationen. Zum Schluss der Veranstaltung nahm Heliane Canepa die Teilnehmer mit in die Zukunft der Zahnheilkunde. Verschiedene Forschungs- und Entwicklungsprojekte, unter anderem ein Keramik-Implantat, ZiUnite, wurden vorgestellt. Höhepunkt war die Bekanntgabe der Lizenzvereinbarung mit Wyeth Pharmaceuticals, einer Division von Wyeth, einem der weltgrößten, forschungsorientierten Anbieter von pharmazeutischen und medizinischen Produkten, für die exklusive Nutzung des so genannten recombinant human Bone Morphogenetic Protein-2 (rhBMP-2) in Kombination mit Dentalimplantaten. Die beiden Unternehmen arbeiten seit 1997 an Projekten in der Biologie und bezüglich Knocheninduktion zusammen. Experimentelle Forschung hat dabei gezeigt, dass es mit einer Kombination von rhBMP-2 und Nobel Biocares einzigartiger Implantatoberfläche TiUnite® möglich ist, neues Knochenmaterial zu schaffen. Diese neue, wegweisende Technologie wird bei Patienten, die nicht genügend Knochen für eine Implantation haben, voraussichtlich die heutigen invasiven, schmerzhaften und aufwändigen Behandlungsmethoden mit Membranen und anderen Grafting-Methoden ersetzen können. Abgerundet wurde die World Conference durch eine Vielzahl gesellschaftlicher Events. Wenn es dabei überhaupt ein Ranking gab, so dürfte die Abschlussparty im MGM mit Stargast Donna Summer ein besonderes Highlight gewesen sein. ■

46. Bayerischer Zahnärztetag

Voll im Trend

Kindern und Jugendlichen als Patienten widmet sich der Bayerische Zahnärztetag vom 13. bis 15. Oktober 2005 in München unter dem Thema „Prophylaxe und Kinderzahnheilkunde: DIE Herausforderungen für die Praxis“. Damit liegt die Veranstaltung im Trend. Denn das Bewusstsein in der Bevölkerung für Kinderzahnheilkunde steigt.

| Dr. Rüdiger Schott

Hochkarätige Experten aus Deutschland, der Schweiz, Schweden und Österreich bieten im wissenschaftlichen Teil des Programms praxisnahe Fortbildung. Für Ausgewogenheit von Praxis und Wissenschaft steht die Deutsche Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (DGK), die als Kooperationspartner gewonnen werden konnte. Deren Präsident Prof. Dr. Ulrich Schiffner, Hamburg, referiert zum Kongressauftakt über „Kariesrisikodiagnostik – Erfahrungen, Vermutungen, Empfehlungen“. Verschiedene Möglichkeiten der Füllungstherapie beleuchtet Priv.-Doz. Dr. Roland Frankenberger, Erlangen. Endodontische Maßnahmen stellt Dr. Hubertus van Waes, Zürich, vor. Prof. Dr. Willi-Eckhard Wetzel, Gießen, spricht zum Thema „Prothetische Aspekte in der Kinderzahnheilkunde“. Auf die praktische Umsetzung des Prophylaxe-konzepts geht Dr. Herbert Michel, Würzburg, in seinem Vortrag „Prophylaxe – Erfolg nur mit Konzept“ ein. Die optimale Anwendung von Fluoriden erläutert Prof. Dr. Svante Twetman, Schweden. Prof. Dr. Lutz Stößer, Erfurt, stellt seinen Beitrag unter das Thema „Fissurenversiegelung – ‚State of the Art‘“. Referate zum Für und Wider einer medikamentösen Bewusstseinsbeeinflussung in der Behandlung von Kindern und ein Vortrag zum „Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis“ runden das Spektrum ab. Ergänzend werden kinderzahnärztliche Praxiskonzepte aus Österreich und Deutschland ebenso behandelt wie Therapiekonzepte zu Unfallverletzungen bei Kindern. Angegliedert an den Bayerischen Zahnärztetag findet die 2. Jahrestagung Orale Chirurgie der bayerischen Landesverbände des Berufsverbandes Deutscher Oralchirurgen

(BDO) und der Deutschen Gesellschaft für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie (DGMMKG) statt.

Dem Teamgedanken wird mit einem eigenen Programm für das zahnärztliche Personal Rechnung getragen. Bei der Eintagesveranstaltung stehen Vorträge zu Prävention, Prophylaxe und psychologischen Behandlungskonzepten im Vordergrund. Sie widmen sich u.a. auch den Ernährungsgewohnheiten von Kindern und Jugendlichen und den daraus resultierenden Herausforderungen für das zahnärztliche Team.

Auf Erfolgskurs

„Der Zahnarzt als Unternehmer zwischen Ethik und Monetik“ ist das Thema des 8. Deutschen Zahnärzte Unternehmertages, der erstmals im Rahmen des Zahnärztetages stattfindet. Nach einführenden Vorträgen folgt die Diskussion, an der neben dem Präsidenten der Bayerischen Landes Zahnärztekammer, Michael Schwarz, der Theologe Prof. Dr. Albert Ziegler SJ, der Bestsellerautor Günter F. Gross und Prof. Dr. Gerhard F. Riegl, Leiter des Instituts für Management im Gesundheitsdienst, teilnehmen. Moderator ist Steffen Seibert, bekannt aus der Nachrichtensendung „heute“ im ZDF.

Die Bayerische Landes Zahnärztekammer hofft auch in diesem Jahr wieder auf großen Besucherzuspruch. Sie setzt beim Bayerischen Zahnärztetag auf Trend-Themen, hochkarätige Referenten und ein entsprechendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Jedes in Prophylaxe und Kinderzahnheilkunde engagierte Praxisteam sollte sich diese Fortbildung nicht entgehen lassen. ■



kontakt:

Dr. Rüdiger Schott

Leiter des Bayerischen
Zahnärztetages

Bayerische Landes Zahnärztekammer

Fallstraße 34

81369 München

E-Mail: zaet@blzk.de

www.microtec-dental.de:

Mehr Ideen, weniger Aufwand



microtec heißt seine Online-Besucher willkommen.

„Alles neu macht der Mai“ – so auch bei der Hagener Dentaltechnik-Firma microtec, die ihren World-Wide-Web-Auftritt komplett überarbeitet und unter www.microtec-dental.de im neuen Design präsentiert. Die entscheidendste Neuerung ist der komfortable, neugestaltete „microtec shop“. Das Besondere an dieser Einkaufsmöglichkeit sind die vielen Sonderangebote, die nur online genutzt werden können. Zusätzlich können bei jeder Online-Bestellung die Versandkosten gespart werden. Als weitere Neuheit präsentiert das Unternehmen microtec auf seiner In-

ternetseite ein Kundenkontosystem, d.h. der User entscheidet sich für ein persönliches Passwort, mit dem er sich immer wieder und jederzeit online einloggen kann, um 24 Stunden täglich seinen Warenkorb mit nur einem einfachen Klick zu füllen. Das persönliche Kundenkonto ist selbstverständlich kostenlos und unverbindlich. Zu allen technischen und produktspezifischen Fragen steht die kostenlose Hotline: 0800/8 80 48 80 (montags bis freitags, zwischen 8 und 16 Uhr) zu Verfügung – die auch bei Fragen zur Online-Bestellung oder dem Kundenkonto behilflich ist. Die neue Website von microtec bietet darüber hinaus ausführliche Informationen zur Produktvielfalt. Diese stehen im Downloadbereich bereit, sodass beispielsweise Verarbeitungsanleitungen und Preislisten heruntergeladen und anschließend offline studiert werden können. Nehmen auch Sie Einblick in die microtec-Produktgruppen und informieren Sie sich über Geschiebe, raffinierte Riegeltechniken und ein ausgefeiltes Teleskopkronentechnik-System.

STELLUNGNAHME:

DENTEK Medical Systems GmbH:

Um die vielen Gerüchte um ein Verkauf der DENTEK Medical Systems GmbH, Bremen, oder eine Beteiligung durch ein anderes Unternehmen an der DENTEK zu beruhigen, nimmt die Geschäftsleitung wie folgt Stellung:

1. DENTEK ist und bleibt weiterhin ein selbstständiges eigentümergeführtes Unternehmen. Alle Anteile der DENTEK befinden sich im Familienbesitz.
2. DENTEK ist nur für die IDS 2005 und die WID 2005 eine Ausstellergemeinschaft mit der Firma DKL, Göttingen, eingegangen. Es wird nicht ausgeschlossen, dass auch weiterhin gemeinsam mit DKL eine Ausstellergemeinschaft einzugehen.
3. DENTEK produziert weiterhin selbstständig Laser für die Zahnmedizin und andere medizinische Bereiche. Die DENTEK Medical Systems



Der gemeinsame Messestand von DENTEK und DKL auf der IDS 2005.

GmbH produziert seit 1992 Laser und gehört zu den ältesten und erfolgreichsten Laser-Unternehmen weltweit. Auf Grund dieses großen Erfolges im In- und Ausland gehen wir mit vielen Ideen und Neuentwicklungen in die Zukunft. Weitere Informationen über DENTEK bitte direkt über die Geschäftsleitung der DENTEK Medical Systems anfordern: DENTEK Medical Systems GmbH
Oberneulander Heerstr. 83 F
28355 Bremen
Fax: 04 21/2 42 89-6 25
E-Mail: info@dentek-lasers.com
www.dentek-lasers.com

NWD Summer Sale:

IDS-Innovationen kompakt und übersichtlich

Sommer, Sonne, Sonderpreise – unter diesem Motto präsentierte die NWD Gruppe am 3. und 4. Juni 2005 in Münster die Innovationen der Internationalen Dental-Schau IDS 2005. Rund 80 führende Hersteller zahnmedizinischer Produkte präsentieren auf dem Gelände des münsteraner Dentalhandelsunternehmens die Highlights der Weltmesse noch einmal – kompakt und übersichtlich. Diese Möglichkeit nutzten rund 1.500 Zahnärzte und Dentallaborinhaber und ihr Team aus ganz Deutschland. Sie konnten sich in Münster in aller Ruhe und mit fachlicher Beratung informieren und günstig einkaufen, denn alle Angebote gab es zu Messepreisen. Unter dem Titel „Summer Sale“ knüpfte die Veranstaltung an den Rahmen des groß gefeierten 75-jährigen Firmenjubiläums von NWD im Jahr 2003 an. Auch wenn es noch nicht ganz Sommer war, spielte das Wetter mit und der schönste Sonnenschein wurde dem

Namen der Veranstaltung durchaus gerecht. Die NWD Gruppe ist eines der größten dentalmedizinischen Handelsunternehmen in Deutschland. Franz-Gerd Kühn, Mitglied der Geschäftsleitung, und Michael Karrasch, Mitarbeiter der Marketingabteilung, waren sichtlich zufrieden mit dem Andrang auf der Veranstaltung. Gut besucht war auch der Fachvortrag von Prof. Dr. jur. Vlado Bicanski „Liquidität – Sauerstoff für Ihre Praxis“ Bicanski, Gründer des IWP – Institut für Wirtschaft und Praxis, sprach dabei über intelligente Gestaltungen zu den Themen Liquidität, Steuern und Altersvorsorge. Der Rechtsanwalt und Steuerberater zeigte dabei von der Fortführung eines Darlehns bis hin zum Steuern sparen mit der Familie eine Fülle von Möglichkeiten auf, die Liquidität der eigenen Praxis zu verbessern, die so wichtig wie Sauerstoff zum Atmen sei. Mit Witz und



Großes Interesse für die Ausstellung zum NWD Summer Sale.

Charme zog er die Zuhörer schnell in seinen Bann und musste viele interessierte Fragen beantworten. Aber auch für das leibliche Wohl war bestens gesorgt, von der kühlen Erfrischung, einer Weindegustation bis zum leckeren Imbiss. Besonders gefragt war bei den sommerlichen Temperaturen natürlich das Eis – und bei den Kleinen die Hüpfburg. Wer seine Praxis oder sein Labor auch optisch auffrischen wollte, fand in einer Ausstellung Bilder und Skulpturen der Künstler Werner Kölker und Werner Seeger.

www.nordwest-dental.de

Qualitätsmanagement

„Agieren statt Reagieren“

Die Rahmenbedingungen im Gesundheitswesen verändern sich drastisch. Und mit ihnen wandelt sich die finanzielle Situation für Zahnarztpraxen. Der weiter steigende Kostendruck auf der einen, der immer kritischere Patient auf der anderen Seite fordern ein Umdenken, das in der Bekenntnis zu unternehmerischer Verantwortlichkeit mündet. Die ZWP-Redaktion sprach mit dem Geschäftsführer von iQ-Network, Michael Ebner, wie sie als kompetenter Brancheninsider die Zahnarztpraxis bei Ihrer Praxis unterstützen.

| Redaktion

Wie kam es zu Ihrem Unternehmen, wo stehen Sie heute?

Das Gesundheitswesen unterliegt einem sehr starken Wandel. Wir haben dies bereits vor fünf Jahren erkannt und überlegt, wie man den Leistungserbringern bei dieser Umstrukturierungsphase helfen kann. Vor allem für Ärzte und Zahnärzte ist eine professionelle Unterstützung die Chance, ihre eigene Praxis zukunftssicher zu machen. Bereits seit fast zehn Jahren haben wir Erfahrung im Aufbau von Qualitätsmanagementsystemen speziell im Gesundheitswesen. Uns ist es gelungen, gerade für den Bereich der Arztpraxen unser System iQ-Process umzusetzen. Hier handelt es sich um eine QM-Datenbank, die webbasiert eingesetzt wird.

Was hat die Point University mit Qualitätsmanagement zu tun?

Ein Qualitätsmanagementsystem dient als Führungsinstrument, welches Verantwortlichkeiten, gesetzliche Anforderungen, Unternehmensstrategien beinhaltet. Vor allem aber geht es bei iQ-Process um den individuellen Umgang mit dem Patienten. Denn ein QM-System darf nie für sich alleine stehen.

Gemeinsam mit Point Seminars und Herrn Piet Troost haben wir nun dieses bewährte

medizinische Qualitätsmanagement komplett in die Point University integriert. Dies ist die optimale Vorbereitung für die Zertifizierung einer Zahnarztpraxis. Völlig neu ist hier, dass unser QM-System bereits komplett in die Fortbildungsinhalte integriert ist. Die Zahnärzte erhalten so ein Qualitätsmanagement an die Hand, das sie sofort in ihrer Praxis und ihrem Team umsetzen können. Sämtliche Richtlinien der Point University sind erfüllt und bieten ein seit vielen Jahren bewährtes Praxiskonzept. So ist es dann nur noch ein kleiner Schritt, seine Praxis nach ISO 9001 zu zertifizieren.

Wie sehen Sie die Situation in den Zahnarztpraxen?

Die heutigen Praxen sind Unternehmen, welche sehr hohen betriebswirtschaftlichen und organisatorischen Anforderungen unterliegen. Das zeigt in der Zahnmedizin gerade die aktuellen Umsatzrückgänge im Bereich Zahnersatz. Aber um diesen Anforderungen entgegenzutreten, fehlen die nötigen Instrumente für die Geschäftsleitung. Nach unserer Erfahrung in den letzten fünf Jahren ist die strategische Einführung eines Managementsystems die Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Praxis in der Zukunft. Schlagworte, wie Agieren statt Reagieren oder auch der Ein-



Michael Ebner
iQ-Network, Point Center

tipp:

Nähere Informationen
erhalten Sie mithilfe unseres
Faxcoupons auf S. 6.

satz von gesundem Menschenverstand ist die Basis für Erfolg.

Was sind Ihre Unternehmensgrundsätze?

Unsere Mission ist es, im Bereich des Gesundheitswesens maßgeblich an der Entwicklung für die nächsten Jahrzehnte mitzuwirken. Die Verbindung von organisatorischer mit medizinischer Qualität ist ein hoher Anspruch, welchen wir in der Behandlung von Brustkrebs erfolgreich praktizieren. Auf Grund unserer eigenen Zertifizierung steht bei uns die Kundenzufriedenheit an erster Stelle. Wir haben folgende Unternehmensgrundsätze:

- *Wir sind sympathisch!*
- *Wir arbeiten zielorientiert!*
- *Wir sind flexibel!*
- *Wir haben kompetentes Fachpersonal!*
- *Wir lösen nahezu jedes Problem!*
- *Wir machen nur Zusagen, die wir auch halten können!*

Was verstehen Sie genau unter „medizinisches Qualitätsmanagement“?

Unter medizinisches QM kann man die Verbindung von Ablaufstrukturen mit medizinischen Leitlinien verstehen. Gerade die Umsetzung einer klassischen ISO-Zertifizierung berücksichtigt die medizinische Dienstleistung des Zahnarztes in keinsten Weise. Lediglich die Organisation der Praxis sowie die Umsetzung der ISO 9001 und den gesetzlichen Anforderungen sind hier relevant. Man kann heutzutage problemlos eine ISO-Zertifizierung erreichen und trotzdem die Patienten mit einer schlechten Qualität behandeln.

Macht das in der heutigen Gesundheitslandschaft noch Sinn?

Nach unserer Meinung: Nein! Die Frage, die man sich stellen muss, ist, wie kann man medizinische Leistung messbar und transparent für den Patienten machen? Die Ausbildung der Ärzte ist höchst unterschiedlich und somit für den Patienten nicht kalkulierbar.

Durch die Verbindung von einem intelligenten Qualitätsmanagement und medizinischen Leitlinien erreicht man einen weit aus höheren Standard in seiner Praxis. Neben zum Beispiel Mindest-Behandlungszahlen, Ausbildungscurricula, speziell ausgebildetes Fachpersonal existieren viele weitere Kennzahlen, welche die medizinische Leistung in Zukunft messbar machen.

Ist das nicht einfach nur teuer und zeitaufwändig? Wo steckt der echte Nutzen?

Das ursprüngliche Gerücht, Qualitätsmanagement sei zeitaufwändig und teuer, ist von der Aussage her richtig. Dazu muss man wissen, was sich hinter diesem umfangreichen Thema verbirgt. Desto größer die Defizite (gesetzlicher und organisatorischer Art) sind, entsteht natürlich der Eindruck, dass die Einführung eines Qualitätsmanagementsystems sehr aufwändig ist. Versäumnisse der letzten fünf bis zehn Jahre tragen dazu bei, dass viele Praxen sich nicht auf die neuen Anforderungen innerhalb kürzester Zeit einstellen können. Qualitätsmanagement stellt lediglich die grobe Struktur erfolgreicher Unternehmen dar.

Aus diesem Grund haben wir hier alle Möglichkeiten, QM für die Praxis so einzusetzen, dass es einen Nutzen bringt. Nun stellt sich hier die Frage, wer ist dafür verantwortlich?

Der Praxisinhaber wird hier in die Pflicht genommen, die Qualität seiner Praxis zusammen mit seinen Mitarbeitern schriftlich zu dokumentieren und somit allen Beteiligten (Mitarbeiter, Patienten) transparent darzustellen. Neben der Definition von Praxisstrategien und -zielen steht hier die Patienten- und Mitarbeiterzufriedenheit im Vordergrund. Gerade hier liegt sehr viel Potenzial zur Verbesserung, was nur strukturiert genutzt werden muss.

Wie hoch der Nutzen für eine Praxis sich darstellt, ist immer vom aktuellen Status der einzelnen Praxis abhängig und kann somit nur im individuellen Fall ermittelt werden. Jede erfolgreiche Praxis macht bereits Qualitätsmanagement, hat lediglich andere Begrifflichkeiten gegenüber der ISO 9001. Da sich erfolgreiche Praxen weiter steigern möchten, werden nun weitere Anforderungen in Form von Leitlinien implementiert. Am Beispiel der Zertifizierung von Brustzentren (Diagnostik, Therapie und Nachsorge des Mammakarzinoms) nach DIN EN ISO 9001:2000 und Vorgaben der Deutschen Krebsgesellschaft ist bereits ein solches Verfahren seit nun vier Jahren erfolgreich in der Umsetzung.

Dies lässt sich auch auf den zahnärztlichen Bereich übertragen, wobei die Point University für die Definition der medizinischen Leitlinien eine sehr große Rolle spielen wird.

Vielen Dank für das Gespräch! ||



„Fairness und Verlässlichkeit“

dental bauer, ein Familienunternehmen mit kontinuierlichem Wachstum, bietet ihren Kunden und Marktpartnern eine breite Produktpalette und jahrelange Erfahrung und Kompetenz im Dentalmarkt. Herr Jochen Linneweh, Geschäftsführer der dental bauer gruppe, im Gespräch mit der ZWP-Redaktion.

| Susann Luthardt

Herr Linneweh, Sie führen die dental bauer gruppe erfolgreich seit fast 20 Jahren. Was waren die Höhepunkte in dieser Zeit?

Keine 20, fast auf den Tag genau sind es 17 Jahre. Das möchte ich festhalten, denn in drei Jahren kann sich gerade im heutigen dentalen Zeitgeschehen viel ergeben. Einer Entwicklung, wie sie am Beispiel der dental bauer gruppe zu verfolgen ist, lagen neben branchentypischen Alltagsthemen zwangsläufig auch eine Vielzahl von Highlights zu Grunde. Lassen Sie mich den Begriff Highlight aus drei Perspektiven beleuchten:

In meiner Betrachtung zeigt sich ein wesentliches persönliches Highlight seit Jahren darin, dass begleitend zu unserem Wachstum und der damit einhergehenden Marktausweitung nicht nur die Erwartungen unserer Firmen, sondern auch die unserer Partner erfüllt werden konnten. Als solche Partner verstehen wir unsere Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten. Kontinuierlich wurden neue solide Arbeitsplätze geschaffen, Personalfuktuation gab es nie. Die Leistungen für unsere Kunden wurden ständig erweitert, um zusätzlichen Nutzen zu stiften, und über der Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten standen generell die Leitbegriffe „Fairness und Verlässlichkeit“. Mit dem Begriff Lieferanten verbinden wir sowohl Hersteller als auch unser Zentrallager Dental Union. Als ein unternehmerisches Highlight verstehen wir die Tatsache, dass durch Kreativität und langjährigen persönlichen Einsatz mit der dental bauer gruppe ein marktbedeutendes Familienunternehmen entstanden ist. Elementare Wegbegleiter waren hierbei Ehrlichkeit, mitunter auch schonungslose Offenheit gegenüber all den genannten Partnern und gegenüber sich selbst. Aus volkswirtschaftlicher Sicht sehen wir ein Highlight darin, dass dieses marktbedeutende Unternehmen auch heute noch die Erträge seiner Firmen in Deutschland versteuert, was leider inzwischen

auch im deutschen Dentalhandel nicht mehr selbstverständlich und den wenigsten Zahnärzten und Laborbesitzern bewusst ist. Im Gegenteil befassen wir uns mit Themen der Nachfolgeregelung aus den eigenen Reihen.

Welchen Stellenwert hat die dental bauer gruppe derzeit auf dem deutschen Markt?

Sie betonen zurecht „auf dem deutschen Markt“. Hier lag bislang immer der Schwerpunkt unserer Aktivitäten. Gleichzeitig verfolgen wir aufmerksam aktuelle Entwicklungen im Ausland mit großem Interesse. Die dental bauer gruppe hat sich auf Grund ihres Wachstums in der Reihe der vier großen Dentalfachhändler in Deutschland positioniert. Doch entscheidet nach unserer Auffassung der Umsatz weder über Qualität und Stellenwert, noch über Image eines Unternehmens. Die entscheidenden Kriterien werden durch umfangreiche Leistungsmerkmale, gesunde Ertragskraft und Zukunftsperspektiven gekennzeichnet. Dadurch gelten wir als attraktive Adresse für neue Gesprächspartner auf Fachhandelsseite im In- und Ausland, denen es im Zuge von Existenzsicherung und Ausbau ihrer bestehenden Struktur um eine Zusammenarbeit mit unserer Gruppe geht.

Die dental bauer gruppe präsentiert sich aktuell in einem neuen Design. Welche Strategie verbirgt sich dahinter und welche Ziele möchten Sie damit erreichen?

Aus individuellen Einzelstrukturen hat sich eine homogene Firmengruppe entwickelt, die dabei entstandene Synergien nutzt. Der daraus resultierende übergreifende Kundennutzen an all unseren Standorten in Deutschland wird durch das neue einheitlich gemeinsame Design der dental bauer gruppe noch besser erkennbar. Neben den klassischen drei Kernbereichen, dem tagtäglichen Materialbedarf, den Investitionsgütern oder dem technischen Service ent-



Großer Besucherandrang am Messestand der dental bauer gruppe bei der dental informa in Hannover.

steht durch zusätzliche Leistungen in Verbindung mit unseren Spezialisten erheblicher Mehrwert für den Kunden, dies bedeutet generelle Beratung vor Ort zu grundsätzlich allen Themen, die Praxisgründer ebenso wie langjährig praktizierende Zahnärzte und Laborbesitzer betreffen. Das wohl spannendste Thema ist aktuell das Qualitätsmanagement für Praxen und Labore. Wir haben die schlagende Antwort darauf: Erst seit kurzem von uns angeboten, bekam unser jüngstes Dienstleistungspaket ProKonzept® als eine Komplett-Hilfestellung im Zuge des QM in Zahnärztkreisen beste Benotung. Das neue Design steht somit als Symbol für hochqualifizierten, flächendeckenden Leistungsstandard, der spontan abrufbar jedem Kunden zur Verfügung steht.

Im Juni fand die dental informa in Hannover statt. Haben Sie dort bereits erste Reaktionen auf die neue Präsentation erhalten?

Die dental informa in Hannover, an der wir erstmals teilnahmen, übertraf selbst unsere optimistischen Erwartungen. Die Besucherfrequenz von Kunden und Nichtkunden sowohl am Messestand der dental bauer gruppe als auch bei a-dec mit US Dental und gleichzeitige Anfragen an unser Gesamtleistungspaket sehen wir im direkten Zusammenhang mit unserem Auftritt. Schön auch, dass dabei spontane Kaufentscheidungen für Investitionsgüter direkt auf der Messe zu Stande kamen.

Wie verlief die weltgrößte Dentalmesse IDS 2005 für die dental bauer gruppe und welche langfristigen Pläne und Ziele verfolgen Sie darüber hinaus?

Wir haben uns auf die IDS mit realistischem Optimismus, gesundem Selbstbewusstsein und dem Glauben an Erfolg vorbereitet. Die dental bauer gruppe hatte in stattlicher Zahl an Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ihre Kunden in Köln erwartet, persönlich betreut, an den Ständen der Hersteller umfangreich beraten und daraus resultierend gute Verkäufe getätigt. Übergeordnetes Ziel ist, dem Kunden mit seiner Investitionsentscheidung zu zusätzlichem unternehmerischen Erfolg zu verhelfen. Ganz nach dem neudeutschen Begriff der „Win-Win-Situation“. Wenn Sie nach unseren Zielen fragen, so ist dies zunächst der Erhalt alles bisher Geschaffenen; gleichzeitig aber auch der spannende Wunsch nach weiterer gesunder Expansion im Markt. So zählt sich das Unternehmen Bruns + Klein GmbH, Koblenz, seit Tagen nun auch zur dental bauer gruppe. Ab Jahresmitte bieten wir zusätzlich neuen Mitarbeitern an verschiedenen Standorten unsere Definition ihrer persönlichen Zukunftsperspektiven. Aber das Jahr 2005 ist noch lang und alles möchten wir an dieser Stelle nicht verraten. Sonst wäre es doch keine Überraschung mehr.

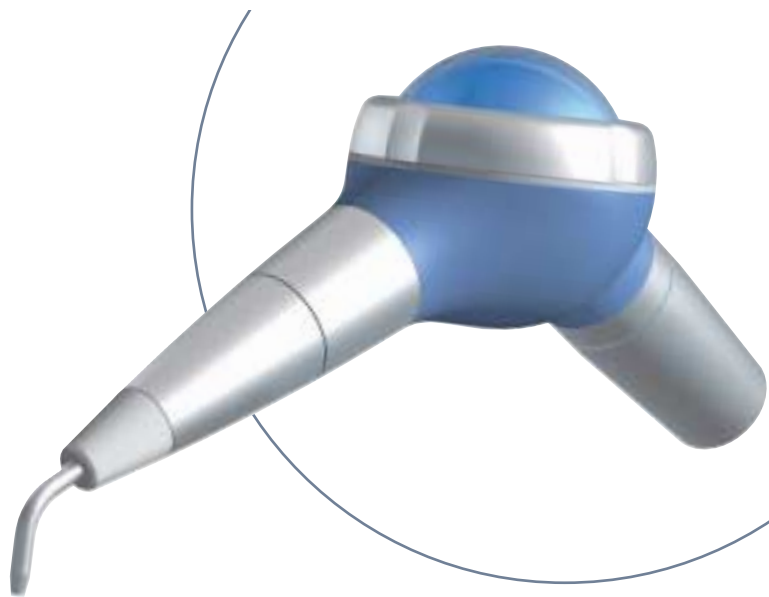
Vielen Dank für das Gespräch! ||

mectron

modern - zuverlässig - preiswert

easyjet pro

einfach handlicher,
einfach günstiger



Für nur 795,00 €* wird Ihre Turbinenkupplung zum Prophylaxezentrum!

easyjet pro ist für nahezu alle gängigen Turbinenkupplungen verfügbar.
*Preis zzgl. gesetzl. MwSt. Änderungen vorbehalten

smile. we like it!

mectron Deutschland
Vertriebs GmbH

Keltenring 17
D-82041 Oberhaching
tel +49 89 63 86 69 0
fax +49 89 63 86 69 79
info@mectron-dental.de

expertentipp:



→ **Wolfgang Spang**

(ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH)

Der Spuk hat ein Ende ...

Am 4. Mai wurde im Kabinett der Entwurf eines Gesetzes „zur Verbesserung der steuerlichen Standortbedingungen beschlossen“. Ein neuer § 15b EStG bedeutet das Ende aller schönen Steuersparanlagen. Das bedauere ich in keiner Weise, denn die Mehrzahl dieser Anlagen ist unnötig, unrentabel und endet für die Anleger viel zu häufig ganz übel. Beispielhaft sei hier nur genannt, dass laut FAZ im letzten Jahr von mehr als 250 Medienfonds kein einziger die versprochenen Erträge oder Renditen erwirtschaftet hat. Spannend wird jetzt sein, was sich die Initiatorenhäuser der geschlossenen Fonds einfallen lassen. Es wird viel geraunt, vor allem, dass jetzt Fonds aufgelegt werden sollen, die auch ohne Steuervorteile attraktive Renditen aufweisen sollen. Da kann ich nur lachen. Wenn in der Vergangenheit schon allzu oft die mageren „ohne-Steuer-Renditen“ nicht erreicht wurden, wie sollen dann in der Zukunft deutlich höhere erreicht werden? An Wunder glaube ich nicht so recht. Außerdem wäre das ja der beste Beweis dafür, dass Anleger in der Vergangenheit um Erträge betrogen wurden. Mich würde interessieren, wer die Mehrerträge abkassiert hat, wenn die anscheinend schon vorhanden waren oder aber zumindest ganz schnell und einfach aus dem Hut gezaubert werden können? Eine große Gefahr sehe ich auf alle Anleger zukommen, die sich in der Vergangenheit an geschlossenen Fonds beteiligt haben – auch auf die, deren Beteiligungen gut funktioniert haben und ertragreich sind. Die Gesetzesänderung dürfte zu einer Pleitewelle bei den Initiatoren führen, so wie auch die großen Initiatoren von Berlinmodellen einer nach dem anderen hopsingen, als die Berlinförderung wegfiel. Die Folge für die Anleger ist, dass sich plötzlich ein unmotivierter Konkursverwalter um die Abwicklung, Verwaltung und Betreuung der alten Beteiligungen kümmert. Das führt in aller Regel zu (weiteren) Problemen, selbst bei Fonds, die bisher gut gelaufen sind.

Kleiner Preis soll große Wirkung auslösen

CAMLOG senkt die Implantatpreise, wie die Nr. 3 auf dem deutschen Implantatmarkt in einem Pressegespräch am 23. Juni am Sitz der deutschen CAMLOG Vertriebs GmbH in Wimsheim bekannt gab. Ab sofort kosten alle CAMLOG-Implantate netto 148,00 Euro. Dieser Preis wird zudem für die nächsten zwei Jahre garantiert. Jürg Eichenberger, Vorstandsvorsitzender der CAMLOG Biotechnologies AG, erläuterte die Gründe für diesen ungewöhnlichen Schritt so: „Natürlich muss ein Unternehmen, das Implantate und Suprakonstruktionen herstellt, Gewinne machen. Gewinne sind schließlich auch notwendig, um Forschung und Entwicklung zu finanzieren. Allerdings lasse sich darüber streiten, ob ein EBIT von 30 und mehr Prozent, wie sie zum Teil unsere Mitbewerber ausweisen, der aktuellen wirtschaftlichen Realität gerecht werden.“ Eichenberger erläuterte, mit der Preissenkung ein Zeichen setzen zu wollen, um frischen Wind in den deutschen Implantatmarkt zu bringen. Michael Ludwig, Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH ergänzte dazu: „Für CAMLOG sind in einem immer härter umkämpften

Markt der Implantologie Rabatte der falsche Weg.“ Weder werde die Kundenbindung gestärkt, noch seien Rabatte eine geeignete Maßnahme, um gemeinsam das riesige Potenzial an Implantatpatienten in Deutschland zu erschließen. Daher sei CAMLOG überzeugt, dass es den Bedürfnissen der Kunden und des Marktes viel mehr entgegenkomme, den Implantatpreis attraktiver zu gestalten. Beim Pressegespräch nahm auch Dr. Thomas Ratajczak, Justiziar des Bundesverbandes der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa (BDIZ EDI) Stellung zum Thema „Rabatte und Rückvergütungen – eine rechtliche Würdigung“. Er sprach sich im Namen des BDIZ EDI dafür aus, bei der Preisgestaltung für Implantate auf Rabatte und Rückvergütungen, gänzlich zu verzichten. Dies Sorge für Kostentransparenz in diesem Marktsegment. Rabattgewährung an Zahnärzte und deren Verpflichtung, diese an ihre Patienten weiterzugeben, ist eine Thematik, die immer wieder auch Gerichte beschäftigt. In dieser Problematik habe CAMLOG eine Möglichkeit aufgezeigt, die Rabattdiskussion zu versachlichen.

**„Online-Rechner“ –
Kostenloser Preisvergleich für Zahnersatz**

Das Ratinger Unternehmen [Zahnersatz: Müller] bietet auf seinen Internet-Seiten unter www.zahnersatz-kostenvergleich.de einen kostenlosen Preisrechner für Zahnersatz an. Entgegen der allgemeinen Meinung, dass die Kosten für Zahnersatz nach Einführung der Festkosten-Zuschüsse explodiert seien, behauptet das Unternehmen, dass sie den Patienten bis ca. 50 % der zahntechnischen Kosten einsparen können. Jeder Patient, der sich von seinem Zahnarzt einen Heil- und Kostenplan eingeholt hat, kann diesen in den Zahnersatzrechner übertragen und per Mausklick ein Vergleichsangebot abrufen. Das Ganze funktioniert einfach, schnell und für den Anwender verbindlich. Dem nicht geübten Internet-Anwender stehen umfangreiche Hilfe-Menüs zur Verfügung. Der Zahnersatz-Kostenrechner kalkuliert die Angebote mit minimalen Abweichungen genau. Das liegt einerseits an zusammengefassten Leistungskomplexen, andererseits an der vorher nicht genau berechenbaren Menge Edelmetall. Wer ein noch verbindlicheres Vergleichsangebot wünscht, kann auch dieses online anfordern. [Zahnersatz:Müller] sendet dem Interessenten daraufhin ein schriftliches Angebot, unter Berechnung einer Kostenpauschale i.H. von 7,50 Euro, zu. Um die Preisvorteile von [zahnersatz:Müller] zu nutzen, können sich die Patienten, ebenfalls on-



line, ein Auftragsformular ausdrucken, das sie der behandelnden Zahnarztpraxis zum nächsten Behandlungstermin vorlegen.

Unter www.zahnersatz-kostenvergleich.de gibt das Ratinger Unternehmen die zeitgemäße Antwort auf die Frage: Warum sollen Patienten beim Zahnersatz, für die gleiche Qualität, mehr Geld ausgeben als notwendig? Weitere Informationen erhalten Sie unter:

wermed
Agentur für medizinische
Kommunikationskultur
Tel.: 0 21 02/7 40 09 93
Fax: 0 21 02/7 40 09 95
E-Mail: info@wermed.de
www.wermed.de

Reisekassen-Check

Bezahlen im Urlaub

Die Urlaubszeit steht vor der Tür und damit auch die Frage: Wie bezahle ich im Urlaub? Um keine bösen Überraschungen zu erleben, sollte sich der Urlauber schon ein paar Wochen vor dem Reisetrip mit dieser Frage beschäftigen.

Iris Laduch

Als Faustregel gilt: Mitnehmen sollte man mindestens zwei verschiedene Zahlungsmittel, um auch bei unvorhergesehenen Ereignissen liquide zu bleiben. Sinnvoll ist zudem ein Blick auf die Gültigkeitsdauer der einzelnen Karten. Auch die verschiedenen Geheimzahlen für Maestro- und Kreditkarte sowie SparCard sollte der Urlauber im Kopf haben, damit Bargeldversorgung und Bezahlen reibungslos funktionieren.

Die richtige Mischung macht's

Welche Mischung aus Bargeld, Maestro-Karte, SparCard, Kreditkarten und Reiseschecks in die Brieftasche gehört, hängt vom Ziel und vom persönlichen Sicherheitsbedürfnis des Einzelnen ab. Folgende Anforderungen muss jedoch jedes Reisezahlungsmittel erfüllen: Es muss problemlos akzeptiert werden, sicher sein und sollte möglichst keine zusätzlichen Kosten verursachen.

Bargeld

Ein kleiner Handbestand an Bargeld gehört in jedes Urlaubsportemonnaie. Doch mehr als umgerechnet ein- oder zweihundert Euro sollten es auf keinen Fall sein, denn von allen Reisezahlungsmitteln ist Bargeld das unsicherste. Wird es gestohlen oder geht es verloren, gibt es dafür keinen Ersatz.

Nimmt man nun Euro oder schon die Urlaubswährung mit auf die Reise? Und wo tauscht man am günstigsten? Wer in die Euro-Teilnehmerländer reist, braucht sich keine Gedanken mehr um Wechselkurse oder Tauschgebühren zu machen. In den meisten Ländern ist es besser, erst vor Ort zu tauschen. Dazu gehören etwa die Türkei, Polen oder Ungarn. Auch in Nordafrika, Fernost oder Südamerika tauscht man günstiger als zu Hause. Die hohe Inflationsrate in diesen Ländern bringt

Kursvorteile. Im Auge behalten sollte man dabei allerdings die Gebühren. Geht die Reise nach Großbritannien, in die Schweiz oder in ein anderes Land mit so genannter „harter Währung“, tauscht der Urlauber besser bereits in Deutschland. Doch auch hier heißt es aufgepasst: Viele Banken bitten den Reisenden bei den Tauschgebühren zur Kasse.

Maestro-Karte

Die Maestro-Karte, Nachfolger der ec-Karte, bleibt das wichtigste Zahlungsmittel im Urlaub. Mehr als 4,8 Millionen Geschäfte in Europa haben die für das Bezahlen mit der Maestro-Karte erforderlichen Terminals eingerichtet. Über 300.000 Geldautomaten liefern das nötige Bargeld. Außerhalb Europas findet der Reisende von Australien bis Zaire rund 800.000 Geldautomaten mit dem Maestro-Zeichen. Zum Bezahlen etwa in Kaufhäusern oder Tankstellen kann man die Maestro-Karte weltweit bei 9,8 Millionen Akzeptanzstellen einsetzen. Da fast alle Girokonten heute mit einer Maestro-Karte ausgestattet sind, verursacht sie in der Regel keine Zusatzkosten. Beim Bezahlen in der Euro-Zone fällt kein Entgelt an, außerhalb berechnet die Postbank beispielsweise 1,85 Prozent des Umsatzes. Für das Abheben an einem Geldautomaten im Euroland ist ein Entgelt von 1 Prozent der Auftragssumme fällig, mindestens jedoch 4 Euro. Steht der Geldautomat außerhalb der Eurozone, berechnet die Postbank ein Entgelt von 1 Prozent der Summe, mindestens jedoch 4,50 Euro. Neben der großen Akzeptanz besticht die Maestro-Karte durch ihre Sicherheit. Neben dem Reisescheck und der Kreditkarte gilt sie als ein sehr sicheres Zahlungsmittel: Sie ist nur in Verbindung mit der persönlichen PIN gültig. Beim Sperren der Maestro-Karte zählt jede Minute. Denn erst,

wenn die Sperre bei der Bank eingegangen ist, haftet der Kunde nicht mehr für unberechtigte Abhebungen.

Doch trotz aller Vorteile gilt auch für die Maestro-Karte: Man sollte sich nie auf ein Zahlungsmittel allein verlassen.

Kreditkarten

Die Plastikkarten werden als Reisebegleiter nicht nur in Europa ständig beliebter: Sie werden immer häufiger akzeptiert und sind weltweit einsetzbar. So kann der Urlauber zum Beispiel rund um den Globus bei mehr als 22 Millionen Akzeptanzstellen mit seiner VISA- oder MasterCard bezahlen. Legt er im Euro-land beim Einkauf die Kreditkarte auf den Tisch, zahlt er nur den Verkaufspreis. Ein zusätzliches Entgelt für den Einsatz der Karte fällt nicht mehr an. Zudem schont der Urlauber durch das Bezahlen per Kreditkarte seine Bargeldreserven und vermeidet das gebührenpflichtige Abheben am Geldautomaten. Viele Kreditkarten bieten dem Kunden außerdem einen Zinsvorteil: Der Betrag wird oft erst bis zu vier Wochen später vom Konto abgebucht. Auch unter Sicherheitsaspekten sind Kreditkarten ein empfehlenswertes Zahlungsmittel: Wird die Plastikkarte gestohlen, ist bei der Postbank unter Telefon 0180/3 04 07 00 eine sofortige Sperre möglich, die den Missbrauch der Kreditkarte verhindert. Nach Meldung des Verlustes haftet der Urlauber überhaupt nicht mehr für einen eventuellen Schaden. Für den Zeitraum zwischen Verlust und Meldung bei der Postbank steht er höchstens bis zu einem Betrag von maximal 50 Euro gerade. Auf Wunsch liefert die Postbank sogar innerhalb von 24 Stunden eine Ersatzkarte ins Ausland.

Reiseschecks

Das große Plus der Reiseschecks, auch Traveler-Cheques genannt, ist ihre Sicherheit. Bei Diebstahl oder Verlust erhalten Urlauber innerhalb von 24 Stunden kostenlos Ersatz. Erstattet wird der volle Betrag, ohne dass zusätzliche Entgelte anfallen. Beim Kauf von Reiseschecks berechnen Banken in der Regel eine Gebühr von einem Prozent des Kaufpreises.

Beim Einlösen des Schecks ist bei Banken, Hotels und Wechselstuben häufig ein weiteres Entgelt fällig. Mehr und mehr Akzeptanzstellen verzichten jedoch darauf. In den USA werden Reiseschecks wie Bargeld akzeptiert. Bei der Postbank gekaufte und nicht verbrauchte Schecks können am Ende der Reise zur Guthabenschrift aufs Girokonto eingereicht oder für die nächste Urlaubsreise aufbewahrt werden.

Traveler Cheques Card

Neu im Programm hat die Postbank die American Express Travelers Cheque Card, den Reisescheck im Kartenformat. Diese Prepaid-Karte wird in den Währungen Euro, US-Dollar oder Britisches Pfund angeboten und ist genauso sicher wie ein Reisescheck. Das Aufladen der Karte ist kostenlos und ganz einfach per Telefon oder Internet möglich. Im Rahmen des Guthabens können pro Tag am Geldautomaten bis zu 500 Euro Bargeld von der Karte abgehoben werden. Weltweit nehmen mehrere Millionen Geschäfte und Restaurants die Karte als Zahlungsmittel an. Zudem ist sie sicherer als Bargeld: Bei Diebstahl oder Verlust wird das Guthaben auf der Karte innerhalb von 24 Stunden ersetzt.

SparCard

Preisbewusste sollten ihren Urlaub nicht ohne eine Postbank SparCard antreten. Finanztest (Ausgabe 5/2005) lobt das Sparbuch im Scheckkarten-Format als günstige Variante, um im Urlaub an Bargeld zu kommen. Weltweit stehen rund 900.000 VISA-Plus-Geldautomaten zur Verfügung, an denen der Urlauber rund um die Uhr Geld von seinem Sparguthaben abheben kann. Gleichzeitig wird die Spareinlage verzinst. Bis zu 2.000 Euro kann sich der Reisende pro Kalendermonat ohne vorherige Kündigung auszahlen lassen. Dabei garantiert die persönliche PIN noch einmal besonders die Sicherheit. Kontoüberziehungen und bargeldloses Bezahlen sind mit der SparCard nicht möglich.

Bargeld-Transfer

Wenn ein Reisender trotz aller Vorsichtsmaßnahmen doch einmal „blank“ dasteht, muss der Urlaub deshalb nicht zu Ende sein. Mithilfe des „Minuten-Service“ ist ein Geldtransfer zu 220.000 Auszahlungsstellen in 195 Ländern innerhalb kürzester Zeit möglich. Das Geld wird in Deutschland bar in einer Filiale der Deutschen Post ein- und im Ausland bar ausbezahlt. Nimmt der Kunde am Postbank Telefon-Banking teil, sind auch Abbuchungen von Postbank Girokonten möglich. Die Auszahlung erfolgt grundsätzlich in Landeswährung, vereinzelt auch in US-Dollar. Abfordern kann man den Betrag im Urlaubsland 30 Minuten nach der Einzahlung. Was kostet die schnelle Hilfe? Beim Minuten-Service berechnet die Postbank vier Prozent der Auftragssumme mindestens jedoch 20 Euro als Entgelt, wenn der Betrag innerhalb des Euro-Raumes übermittelt wird. Für alle übrigen Länder beträgt das Entgelt fünf Prozent, mindestens jedoch 26 Euro. ■

kontakt:

Deutsche Postbank AG

Tel.: 01 80/30 40-5 00

Fax: 01 80/30 40-8 00

E-Mail: direkt@postbank.de

www.postbank.de

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 Döbbcke
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 Döbbcke
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

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
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 DZOI
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 22/55 31 56
h.p.welke@zahnaerzteforum.de

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2005 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 13 vom 1. 1. 2005. Es gelten die AGB.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekenn-

zeichnete 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. 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.

Unternehmen:	Seite:	Unternehmen:	Seite:	Unternehmen:	Seite:
ADVISION	83	EMS	100	Planmeca	63
Airnergy	69	GABA	7	Point Seminars	66, 67
Asgard Verlag	10, 52, 70	goDentis	15	QuickWhite	99
BFS	53	ic med	21	R-dental	3
bisico	51	Infoplus	97	Schülke & Mayr	57
Bluemix	97	InteraDent	39	SHOFU	2
BPI	55	intersanté	49	Semperdent	43
Coltène/Whaledent	4, 11	Ivoclar Vivadent	25	VDW	9
Computer konkret	38	KaVo	13, 17	W&H	37
curaden	Beilage	KerrHawe	65	WHITEsmile	35
Dental Laser Vertrieb	27	Kuraray	85	Zahnersatz Müller	47
Dentegris	18, 19	mectron	45, 71, 89	ZA	73
DENTSPLY	5	NSK	23, 41		
DZOI	61	Philips	Titelseite		

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 Bargtheide
 Telefon: 04532/200-0 · Fax: 04532/200-200
 eMail: info@infoplus.de · Internet: http://www.infoplus.de

Standortvorteil einer ehemaligen Zahnarztpraxis in guter sehr zentraler Lage nutzen.
 Wir bieten eine Größe von ca. 150 bis zu 450 m² Praxisfläche/n in einem modernen Wohn- und Geschäftshaus der Neusser-City an. Die Eigentümer sind auch offen für neue kreative Konzepte bei Jungärzten/Unternehmern.
Kontakt über Matheisen-Verwaltungen, Breite Str. 30, 41460 Neuss - Tel.: 021 31/74 06-0, Fax: 021 31/74 06 29, E-Mail: matheisen@matheisen.

PREISWERT DIREKT VOM DEUTSCHEN HERSTELLER

Bleaching

Bio Bleach zell Folie, 120 x 7 mm, 1 Stück	€ 0,99	Wählung Wink Set	€ 8,95
Home Bleachinggel 10% 3 ml ab	€ 5,95	Werkzeugset 44 x 62 mm	€ 2,95
Patientenwasser 10%	€ 18,95	Marketing Startpaket	€ 17,95
Home Bleachinggel 15% 3 ml ab	€ 7,45	Patientenbruschbürste 30 Stück	€ 2,25
Patientenwasser 15%	€ 21,45	Beyond Aqualaster Lampe (s. Bild)	
Office Bleachinggel 20% 3 ml ab	€ 7,95	• mit Kit für 10-13 Patienten, 1 Stück € 199,-	
Quick Bleachinggel 30% 3 ml	€ 14,95	• Kit für 2-3 Patienten, 1 Packung € 64,-	
		Preis zzgl. MwSt.	

FREE-Phone: 0800-2 58 36 49 · FREE-Fax: 0800-2 58 33 29
 www.bleachinggel.com · E-Learning für Zahnärzte · Benutzersysteme Zahnarzt · Kennwert: 000010

MISEREOR FÖRDERKREIS

Ein Freund ist wie eine sprudelnde Quelle,
auf die man am Rand des Weges plötzlich stößt.

Hilfe schenken, die zur sprudelnden Quelle wird – das können Sie als MISEREOR-Fördermitglied. Machen Sie mit!

Mehr Infos: www.misereor.de
 oder telefonisch 0241/442-578

MISEREOR
DAS HILFSWERK

Heftvorschau 2005

ZWP 1+2: Implantologie

zwp spezial 1: Bleaching/Zahnpflege

ZWP 3: Zahnheilkunde 50 +

zwp spezial 2: IDS-Guide 2005

ZWP 4: Die Zukunftspraxis

zwp spezial 3: IDS-Nachlese 2005

ZWP 5: Volkskrankheit Parodontitis

zwp spezial 4: Digitale Praxis/Einrichtung

ZWP 6: Zähne und Urlaub

zwp spezial 5: Ganzheitliche Zahnmedizin

ZWP 7+8: Zähne aus dem Labor

zwp spezial 6: Designpreis 4

ZWP 9: Zähne als „Visitenkarte“

zwp spezial 7: ZWP Fortbildung

ZWP 10: Zahnheilkunde 18 –

zwp spezial 8: Implantologie

ZWP 11: „Schwachstelle“ Zahnarzt

zwp spezial 9: Prothetik/Zahntechnik

ZWP 12: „Schwachstelle“ Patient

zwp spezial 10: Endodontie/KONS

„Ein Gramm Information
wiegt schwerer als
tausend Tonnen Meinung.“

Gerd Bacher, österreichischer Journalist



| Martin Hausmann

Sind Sie ein Fan von Filmen? Darf es unterhaltend, spannend, aber auch kritisch sein? Das könnte beim heutigen Rätsel hilfreich sein; denn unterhaltsam und spannend ist unser Rätsel sowieso. Und dass es sich lohnt, bei der Beantwortung der Frage kritisch zu sein, ist wohl auch bekannt. Denn schließlich verlosen wir nur unter den richtigen Einsendungen eine kostenlose Teilnahme an einem Oemus-Media-Fortbildungskurs Ihrer Wahl.

Doch zunächst die Auflösung des letzten Rätsels: Die Aare fließt durch Bern. Bern hat einen Bären in seinem Stadtwappen. Bern ist die Hauptstadt der Schweiz. In Bern wohnt Guido Schommer. Guido ist Jahrgang 1972 und Generalsekretär der Freisinnig-Demokratischen Partei, kurz: FDP. Und „Freisinnig“ war auch das im letzten Holzweg gesuchte Wort. So kurz könnte eine Antwort auf unser Rätsel aussehen. Doch möchte ich Sie nicht in das nächste Rätselabenteuer schicken, ohne die entscheidenden Hinweise auf die letzte Lösung zu liefern. Selbstverständlich schien bei unserem letzten „Holzweg“ scheinbar alles auf die (deutsche!) FDP und auf Guido Westerwelle hinauszulaufen. Aber eben nur scheinbar. Denn Guido Westerwelle ist längst nicht mehr Generalsekretär. Seit 2001 ist Westerwelle der Bundesvorsitzende der Freien Demokraten. Wem das zu spitzfindig war, dem sollte das Jubiläum der im letzten Rätsel beschriebenen Partei weiterhelfen, als diese in den Neunziger Jahren ihr 100-jähriges Bestehen feierte. Und dieses Jubiläum feierte die Schweizer FDP, die Freisinnig-Demokratische Partei, im Jahre 1994. Die deutsche FDP wurde hingegen erst 1948 gegründet und ist somit noch nicht einmal halb so alt wie ihre eidgenössischen Kollegen. Irreführend mag der Hinweis auf Albert Einstein gewesen sein. Doch siedelte Einstein 1894 in die Schweiz über und nahm 1901 deren Staatsbürgerschaft an, bevor er von 1902 bis 1909 im Patentamt von Bern arbeitete. Die Lösung fand Thomas Henrich aus Heikendorf.

Die Movie-Macher-Metropole

Sie schauen keine Spielfilme? Sie interessieren sich nur für den Presseclub, Sabine Christiansen, Dokumentationen auf 3sat und den Themenabend auf

arte? Nur Mut, auch dann könnten Sie die hier beschriebene Spielfilm-Schmiede „ollywood“ kennen (Kleine Anmerkung des Holzweg-Autors: Kenner unserer Rätselreihe wissen längst, dass der Holzweg-Autor dazu neigt, gelegentlich entscheidende Buchstaben aus wichtigen Begriffen wegzulassen. Diesmal war's, wer hätte es gedacht, der erste Buchstabe). Den Angaben eines bekannten Fernsehsenders zufolge, sollen hier jährlich rund 150 und mehr Spielfilme entstehen. Beheimatet ist die Filmfabrik in einer der wohl größten Metropolen der Welt, deren Einwohnerzahl sich im zweistelligen Millionenbereich bewegt. Sie liegt an der Westküste einer nicht minder superlativen Nation. Denn auch diese aus vielen Bundesstaaten bestehende Republik, an dessen Küste ein berühmter portugiesischer Seefahrer im 15. Jahrhundert als erster Europäer landete, zählt zu den größten Ländern der Erde. Der Beginn der dort ansässigen Filmindustrie könnte auf das Jahr 1896 datiert werden, als in dieser riesigen Metropole, im Hotel „Watson“, in diesem Land der erste Kinofilm auf einer Leinwand flimmerte und von der „Times“ (einer großen nationalen Zeitung) als „Wunderwerk des Jahrhunderts“ begrüßt wurde. Zu Beginn der goldenen Ära des Stummfilms wurde hier 1913 erstmals ein Spielfilm produziert. Die Filmindustrie in diesem Land beschreibt unter anderem ein Regisseur im Internet als „ein Universum in sich selbst, mit seinen Tausenden von Berühmtheiten (Stars, Regisseure, music directors, stunt directors, lyricists usw.), mit Klatsch und Gerüchten, mit Publicity, Preisen und Jubiläen“. Zur Jahrtausendwende soll sie in einer Krise gesteckt haben, die unter anderem auf die Videopiraterie und dem aufkommenden Satellitenfernsehen zurückzuführen war.

Wie heißt der Seefahrer?

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

**Einsendeschluss:
06. 08. 2005**

**Oemus Media AG
Stichwort: Holzweg**

**Holbeinstr. 29
04229 Leipzig**

Der Rechtsweg ist
ausgeschlossen.

