

ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

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



Zähne als Visitenkarte

ab Seite 52



wirtschaft |

**Zahnmedizin
der „Business Class“**

ab Seite 18

zahnmedizin |

**Aktiv gegen den
Schmerz**

ab Seite 92

Schwerpunkt: Zähne als Visitenkarte

Nahezu jeder verbindet mit einem schönen Lächeln gesunde, natürlich weiße Zähne. Auch eine aktuelle Emnid-Umfrage bestätigt, dass schöne Zähne unangefochten die Nummer eins auf der Attraktivitäts-Hitliste der Deutschen sind.

Die moderne Zahnheilkunde weiß um den Wunsch nach „perfekten“ Zähnen und bietet inzwischen verschiedene Therapiemethoden zur zahnkosmetischen Verschönerung an, die je nach Indikation von den betroffenen Personen selbst oder durch ihren Zahnarzt anzuwenden sind. In diesem Bereich der Zahnmedizin steckt auch ein erhebliches Potenzial. Kein Praxisteam kann es sich erlauben, seine Patienten nicht auf die Vielfalt dieser Therapiemöglichkeiten aufmerksam zu machen. Aber Sie werden sicher schon selbst gemerkt haben, dass immer mehr Patienten auch danach fragen, denn der Wunsch nach strahlenden, gepflegten Zähnen ist heute in der Bevölkerung wesentlich ausgeprägter als noch vor einigen Jahren. Auf Grund dieser Aktualität widmen wir den Schwerpunkt dieser Ausgabe dem Thema „Zähne als Visitenkarte“. Lesen Sie mehr dazu ab Seite ...

ZWP spezial Parodontologie/Prohylaxe

An der präventionsorientierten Zahnheilkunde führt in Zukunft kein Weg vorbei, denn ein langes Leben mit den eigenen Zähnen wünscht sich jeder. Dieser Trend setzt sich auch im Bewusstsein der Patienten immer mehr durch, indem vermehrt auf die Gesundheit

der Zähne und eine zahngesunde Ernährung sowie gründliche tägliche Zahnhygiene und regelmäßige Prophylaxetermine geachtet wird. Aber nicht nur die eigene Motivation des Patienten steht dabei im Vordergrund, auch auf Seiten der Zahnmedizin hat sich viel getan. Sie ist inzwischen durch ein breites Therapiespektrum in der Lage, Zähne zu erhalten oder bei Verlust vollständig zu ersetzen. Denn durch eine regelmäßige präventive Behandlung in der Zahnarztpraxis können sowohl Karies als auch Parodonti-

tis weitgehend kontrolliert werden. Darüber hinaus gibt es eine Reihe schonender Verfahren, um die individuelle dentale Situation des Patienten zu optimieren. Im beiliegenden Supplement Parodontologie/Prophylaxe möchten wir Ihnen diverse Diagnose- und Therapiemethoden zu diesem Themenbereich vorstellen und Ihnen einen Überblick über die neuesten Produkte anhand von Anwender- und Fallberichten verschaffen.

Fachdentals 2005

Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass, wie in jedem Jahr, die Fachdentalsaison begonnen hat. Den Auftakt machte bereits im Juni die dental informa in Hannover und im September die Fachdentals in Hamburg, Düsseldorf und Leipzig. Vier weitere regionale Fachmessen (Stuttgart, München, Berlin, Frankfurt/M.) folgen noch von Anfang Oktober bis Mitte November. Wer sich dort vorinformierte, kann nun konkrete Kaufentscheidungen treffen.

Im Vordergrund steht die digitale Praxis. Von Softwarelösungen, über digitales Röntgen bis zu intraoralen Kameras – alles was für die Ausstattung der modernen Zahnarztpraxis benötigt wird, ist auf den regionalen Messen des Dentalfachhandels zu finden. Doch auch auf anderen Gebieten der Zahnheilkunde geht der Fortschritt weiter. Ob nun neue Composite, Instrumente oder die Weiterentwicklungen in der Kariesdiagnose und -therapie – den Zahnärzten, Zahn-technikern und Assistentinnen wird auf den kommenden Fachdentals die ganze Welt der Dentalprodukte geboten.



ANZEIGE

Perfekt abformen.

- Präzisions-Korrekturabformmaterial
- A-Silikon ▪ niedrigviskos ▪ thixotrop
- sehr gute Hydrophilie (SH)
- hervorragende Zeichnungsschärfe

- Präzisionsvorabformmaterial
- A-Silikon ▪ hochviskos ▪ hydrophil

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

R[®]
 R für Perfection

politik

- 11 Statement

wirtschaft

praxismanagement

- 14 Strategische Praxisführung
- 18 Zahnmedizin der „Business Class“
- 22 Die Balanced Scorecard – Teil 8

recht

- 30 Gewährleistung im Praxis-EDV-Alltag
- 34 Honorarvereinbarungen – Was ist zu beachten?

abrechnungs- und steuertipps

- 40 Wer schreibt, der bleibt!
- 42 Der Advision Steuertipp
- 44 Ästhetische Behandlungen – Zahnmedizinisch notwendig oder nicht?

Zahnärztesforum e.V.

- 46 Verpflichtung zum Qualitätsmanagement nutzen
- 48 Die Vorteile der Online Shop-Apotheke
- 49 Keine Abnahmen, kein Geld!
- 50 Mitgliedsantrag

BEILAGENHINWEIS:

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Parodontologie/Prophylaxe, Beilagen von NSK, Geiz Dental, orangedental, Dentitio'05 und eine Postkarte der Firma Advision auf dem Titel.

zahnmedizin

zahnmedizin zähne als „visitenkarte“

- 52 Spieglein, Spieglein an der Wand
 - 58 Zähne in Szene setzen
 - 62 Bleaching in Office – schnell und effizient
 - 66 Vollkeramische Versorgung: Alternative zur Goldgussrestauration
 - 68 „Manager-Versorgung“ im Oberkiefer
 - 72 Trend: Schönheitswahn
- ### praxis
- 76 Sulkusmanagement leicht, sicher und preisgünstig
 - 82 Mundpflegeprodukte für Jedermann
 - 86 Füllungsmaterialien heute
 - 90 Darf's ein bisschen mehr Prophylaxe sein?
 - 92 Schmerztherapie-Konzept: Aktiv gegen den Schmerz

fortbildung

- 102 Wenn der Biss nicht stimmt ...
- 109 Zu nachhaltigem Erfolg
- 110 Dentalhygiene: Steigen Sie ein in eine erfolgreiche Zukunft!

dentalwelt

- 114 Durchstarten in Deutschland
- 116 Versandhandel: „Die effizienteste Form des Einkaufs“

finanzen

- 119 Lassen Sie Ihre Praxis-Homepage Geld verdienen
- 120 Praxen durch Factoring unterstützen
- 122 Wer bezahlt Ihre Rente?





lebensart

- 127 Kennen Sie Pilates?
- 130 Auf dem Holzweg

rubriken

- 3 Hausmitteilung
- 128 Impressum
- 129 Inserentenverzeichnis/Kleinanzeigen
- 130 Vorschau

ANZEIGE

Inklusivleistung:	Beratung	Montage	Service
Qualität zu günstigen Preisen. Der ROTOGRAPH PLUS ist ein leistungsstarkes Röntgengerät für CBCT-Aufnahmen und Kiefergelenk-Aufnahmen und ist jederzeit digital nutzbar. Für ein optimale Röntgenbild mit hohen Qualitätsanforderungen und Sicherheit konzipiert.			
		Reines Panorama-Gerät € 11.000,- oder € 2.40,- monatlich*	
		Panoramamerform-ähnliches Gerät € 14.000,- oder € 3.00,- monatlich*	
		Volldigitales Panorama-Gerät € 22.800,- oder € 470,- monatlich* jeweils zzgl. 16% MwSt.	
		<small>*Tausch 0, jeweils 0,1 Mio. - Bonus 0,02 und Versand enthalten</small>	
		 dentalkraft Dentaltechnik – Finanzierungen Adelheidstraße 22-24 65185 Wiesbaden Tel.: 0611 375580 Fax: 0611 3609430 E-Mail: dentalkraft@online.de www.dentalkraft.de	
		ROTOGRAPH PLUS	

Leserservice 9_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.
Fischer/Dumblus	Zahnmedizin der „Business Class“	18	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Praxisstempel Unterschrift
Börkircher/Gensler	Sicherung der Qualität in der Praxis	22	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Backhaus	Ästhetische Behandlungen	44	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Peretz	Trend: Schönheitswahn	72	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Sellmann	Sulkusmanagement leicht, sicher, preisgünstig	76	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Schmidt	Aktiv gegen den Schmerz	92	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Isbaner	Praxen durch Factoring unterstützen	120	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Spang	Wer bezahlt Ihre Rente?	122	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	

Seien Sie ehrlich zu uns!

Bewerten Sie die einzelnen Beiträge der Ausgabe 9/2005 der „ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis“ und faxen Sie uns den Leserservice-Bogen bis zum 30. Oktober 2005 zurück. Unter den Einsendern verlosen wir diesmal das Fachbuch „Tooth-Shaping“ von Dr. Markus Th. Firla (Hrsg.). Die Buchrezension lesen Sie auf Seite 74 in dieser Ausgabe. Und wenn Sie uns den ausgefüllten Leserservice-Bogen regelmäßig zusenden, wartet noch eine zweite Gewinnchance auf Sie: Wir verschenken ein Jahresabonnement der Fachzeitschrift cosmetic dentistry.

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

In dieser ZWP können Sie ein Fachbuch gewinnen.

Schicken Sie uns regelmäßig ...



Diesmal:
„Tooth-Shaping“
Dr. Markus Th. Firla (Hrsg.)



... bis zum Jahresende
Ihre ehrliche Meinung und
lesen Sie mit der cosmetic
dentistry hochwertige
Fachinformationen rund um
den Zukunftstrend Schönheit.

Oemus Media AG

Planmäßiger Wechsel in Vorstand und Aufsichtsrat

Zum 1. August 2005 erfolgten planmäßige Veränderungen im Vorstand und Aufsichtsrat des nach Media-Umsätzen führenden deutschen Fachverlages für Zahnmedizin. Der Gründer und bisherige Vorstandsvorsitzende des Unternehmens, Torsten R. Oemus, übernimmt das bisherige Aufsichtsratsmandat des Leipziger Rechtsanwaltes Rainer Bähr. Weitere Mitglieder des Aufsichtsrates sind RA Jörg Warschat LL.M. (Vorsitz) sowie das frühere Vorstandsmittglied der Axel Springer Verlag AG, Prof. Dr. Manfred Niewiarra. Die Oemus Media AG wird weiterhin von den Vorständen Ingolf Döbbecke (Vorsitz), Jürgen Isbaner (Inhalte und Fachgesellschaften) sowie Lutz V. Hiller (Marketing und Vertrieb) geführt. Das Geschäftsjahr 2004 konnte der 1993 gegründete Fachverlag mit einem Umsatz- und Ergebnisrekord abschließen. Die weitere Entwicklung der Gesellschaft konzentriert sich auf den Ausbau der Markt-

führerschaft im deutschsprachigen Dentalmarkt. Neben seiner aktiven Verlegerrolle im Aufsichtsrat der Oemus Media AG wird sich Torsten R. Oemus als Vorsitzender der Geschäftsführung dem weiteren Aufbau der internationalen Verlagsgruppe Dental Tribune International in Nord- und Lateinamerika widmen. Bereits heute ist Dental Tribune International in über 60 Ländern vorwiegend in Mittel- und Osteuropa sowie im Mittleren Osten und Asien vertreten und erreicht mit der in 19 Sprachen erscheinenden „Dental Tribune“ regelmäßig über 400.000 Leser. Darüber hinaus verlegt DTI weltweit die Messe- und Kongresszeitung „today“ sowie die internationalen Fachtitel „Cosmetic Dentistry“, „Implants“, „Roots“, „Ortho“, „Gums“, „Laser“ und „Dentures“. Das zukünftige Wachstum der Gruppe wird derzeit durch Zukäufe und Neugründungen in Westeuropa, Nord- und Lateinamerika vorbereitet.



GKV: Gesundheitsreform verliert an Kraft

Der Spareffekt der Gesundheitsreform hat deutlich an Kraft verloren. Nach einem Überschuss von vier Mrd. Euro 2004 rechnen die gesetzlichen Krankenkassen für die ersten sechs Monate 2005 nur noch mit einer ausgeglichenen Bilanz. Das ergab eine Umfrage der WELT unter den Kassenverbänden. Grund für die Entwicklung ist der extrem starke Anstieg bei den Ausgaben für Arzneimittel, die im ersten Halbjahr um ein Fünftel auf elf Mrd. Euro angestiegen sind. Entlastung gibt es nach Angaben der einzelnen Kassenverbände aber durch Zusatzeinnahmen aus der Tabaksteuer und durch Einsparungen in anderen Bereichen. Insbesondere beim Krankengeld und beim Zahnersatz seien die Ausgaben geringer als erwartet. Eine dauerhafte Entlastung sei so allerdings nicht möglich. Ob sich die gestiegenen Arzneimittelkosten auch auf die Beitragssätze für die Versicherten auswirken, wollten die befragten Verbände grundsätzlich nicht ausschließen. Allerdings gehen sie mehrheitlich davon aus, dass die Beiträge im zweiten Halbjahr stabil bleiben. Prognosen für 2006 wollten die Verbände aber nicht abgeben. Entlastungen gibt es zum einen durch deutlich geringere Verwaltungskosten und Zusatzeinnahmen aus der Tabaksteuer und zum anderen durch Einsparungen beim Krankengeld und beim Zahnersatz. Hier wirken sich der geringere Krankenstand und die neuen Festzuschussregelung beim Zahnersatz aus. Allerdings befürchten die Kassenverbände dadurch beim Zahnersatz eine Fehlentwicklung. „Wir glauben, dass weniger Leute zum Zahnarzt gehen“, sagt Joachim Odenbach. Das aber sei nicht die Absicht der neuen Regelung. Daher will die gesetzliche Krankenversicherung nun eine Studie über den Versorgungsstand deutscher Zähne in Auftrag geben. (Quelle: Die Welt)

Ein neues Zeitalter hat begonnen

Das neue Zeitalter hat längst begonnen: Sechzigjährige trinken grünen Tee und fahren schnelle Motorräder. 93-Jährige springen mit dem Fallschirm von Flugzeugen ab – und kaum einer wundert sich darüber.

Heute ist ein wichtiger Teil der Schönheit die Jugend. Dieser Faktor spielte in früheren Jahrhunderten keine große Rolle, weil die Lebenserwartung relativ niedrig war. Aber heute, wo viele von uns 80 Jahre und älter werden, hat die Jugend eine neue Dimension. Diät, Fitness, Anti-Aging, Lebensmittelzusatz-Stoffe, Vitamine und vieles mehr sollen den unausweichlichen Alterungsprozess verlangsamen. Gleichzeitig haben viele Menschen ein wesentlich höheres verfügbares Einkommen. Wir alle machen mehr Urlaub und geben Geld aus für Dinge, an die unsere Großeltern im Traum nicht gedacht hätten. Älter werden ist nicht mehr gleichbedeutend mit alt sein.

Unsere Gesellschaft interessiert sich nicht für Krankheit, so lange es nicht unbedingt sein muss. Sie will gesund bleiben und sich wohl fühlen. Zum Wohlfühlen gehört, sich innerlich und äußerlich schön zu fühlen. Deshalb ist die Praxis der Zukunft anders. Patienten haben heute andere Erwartungen an den Zahnarzt. Sie sind nicht mehr Bittsteller, sie sind Kunden und erwarten eine hochwertige Dienstleistung. Sie wollen Gesundheit, Wellness und Schönheit.

Zahnärzten, Zahntechnikern und Mundhygienikerinnen ist es gemeinsam möglich, orale Schönheit zu erhalten und zurückzugeben. Zahnmedizin heute geht über gute Funktion hinaus. Es richtig zu machen, reicht bei weitem nicht mehr aus. Die Kunst ist es, Zahnmedizin nicht nur biologisch und funktionell richtig zu machen, sondern auch schön.

Deshalb betrifft Cosmetic Dentistry alle Bereiche der Zahnmedizin, z. B.:

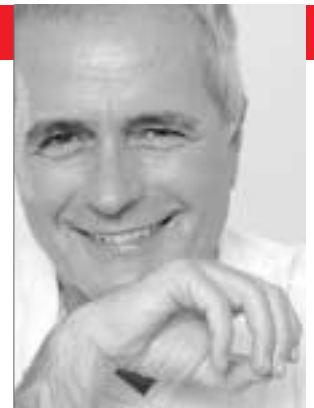
- Wie sieht es mit der Kieferorthopädie aus? Ob die Zähne schief oder gerade stehen, hat keinen Einfluss auf die Gesundheit. Die Stellung der Zähne aber hat Einfluss auf das Wohlbefinden! Und aus einem zweiten Grund möchte ich, dass meine Kinder schöne und gerade stehende Zähne haben: Ich bin davon überzeugt, dass gutes Aussehen für die Karriere förderlich ist. Das Zusammenspiel zwischen Kieferorthopädie und Gesichtschirurgie kann zu sensationellen Ereignissen führen.
- Die Implantologie hat in den letzten 20 Jahren eine wahre Revolution durchlaufen. Die Geburtsstunde der modernen Implantologie ereignete sich für mich jedoch erst 1982: Bränemark war der Erste, der Wissenschaft in dieses Fach brachte. Bald darauf entwickelte Schröder das ITI-System sowie Ackermann und Kirsch das IMZ-Implantat. Früher eher „antiästhetisch“ sind die heutigen Modelle ästhetisch perfekt. Es gibt Dutzende von wunderbaren Systemen, die sich nur marginal unterscheiden. Alte Menschen haben Prothesen, junge Menschen feste schöne Zähne. Keiner will alt sein. Kein Zweifel: Implantologie ist heute Cosmetic Dentistry.
- Die Parodontologie hat einen ähnlichen Wandel erlebt wie die Implantologie. Das Aufgabengebiet der Parodontologie wächst wie kaum ein anderes. Seit ca. 15 Jahren stehen uns die Möglichkeiten der gesteuerten Gewebe- und Knochenregeneration zur Verfügung. Schmelz-Matrix-Proteine verhelfen zu einem verbesserten Reattachment der Gingiva. Techniken der Rezessionsdeckung erlauben es, mit oder ohne Membranen, Kunstknochen, Eigenknochen, Bindegewebestransplantaten, Kunstgingiva usw., die Gingiva wieder aufzubauen. Die orale Mikrobiologie ist ein integraler Bestandteil der Restaurativen Zahnmedizin. Ich würde sogar sagen, es ist ein Kunstfehler in einer parodontal erkrankten Mundhöhle ohne mikrobiologischen Befund und mikrobiologische Vorbehandlung einen großen Zahnersatz zu integrieren oder fortgeschrittene Parodontalerkrankung ohne mikrobiologischen Befund zu behandeln. Auch das ist Cosmetic Dentistry!

Das alles ist Cosmetic Dentistry. Aber über das eigentliche zahnärztliche Tun hinaus erfordert die Cosmetic Dentistry auch einen anderen Umgang mit der Information. Ästhetische Leistungen müssen aktiv angeboten werden. Man nennt das Marketing. Die klassische Zahnmedizin rümpft darüber die Nase. Doch ist die klassische Zahnmedizin gerüstet für die Zukunft? Wir sollten einen anderen Ansatz wählen, der dem neuen Zeitalter entspricht: Die Wünsche der Menschen. Sie wünschen sich – in dieser neuen Zeit mehr denn je – schöne Zähne und einen Zahnarzt/Zahnkosmetiker, vor dem man keine Angst haben muss. Sie wünschen sich einen vertrauenswürdigen Ratgeber und kompetenten Begleiter, der ihnen den Weg in ihre gesunde und junge Zukunft ebnet. Sie wünschen sich ein positives Erlebnis, sowohl vor als auch während und nach der Behandlung.

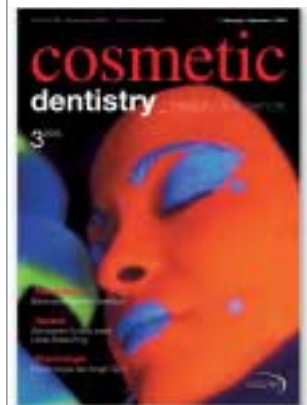
Wenden Sie diese Wünsche auf Ihre Praxis an und Sie sind gerüstet für das neue Zeitalter:

- Legen Sie Ihren Schwerpunkt auf Cosmetic Dentistry.
- Lernen Sie, mit dem Patienten zu kommunizieren.
- Geben Sie Ihrer Praxis Wellness-Atmosphäre.

Denn Cosmetic Dentistry ist die Zahnmedizin des neuen Zeitalters!



→ **Dr. Josef Schmideder**
Präsident der DGKZ
(Deutsche Gesellschaft für
Kosmetische Zahnmedizin)



Cosmetic Dentistry ist High-end-Zahnmedizin. In Form von Fachbeiträgen, Anwenderberichten, Marktübersichten und Herstellerinformationen wird über neueste wissenschaftliche Ergebnisse, fachliche Standards, gesellschaftliche Trends und Produktinnovationen der ästhetischen Zahnheilkunde informiert. Die Zeitschrift ist das Mitteilungsorgan der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnheilkunde.

kurz im fokus

Zu hohe Verwaltungskosten

Jede dritte gesetzliche Krankenkasse gibt offenbar zu viel Geld für Verwaltungskosten aus. Wie die „Bild“-Zeitung unter Berufung auf das Bundesversicherungsamt schreibt, hat die Behörde 104 der insgesamt rund 300 Krankenkassen wegen überhöhter Verwaltungskosten abgemahnt. Die Kassen sind durch die Gesundheitsreform dazu verpflichtet, die Bürokratiekosten einzuschränken. Sie dürften nur dann steigen, wenn die Kassen mehr ausbilden oder für besondere Behandlungsprogramme mehr ausgeben.

Beratung für Zahnärzte und Labore

Seit März 2005 bietet die Agentur Praxis Partner, mit Sitz in Wiesbaden, konzeptionelle und strategische Beratungsleistung für Zahnmediziner und Dentallabore an. Inhaber der Firma sind Uwe Zoske, Betriebswirt mit langjähriger Erfahrung als Praxisberater, und Ralf Kehder, Zahntechniker, Betriebswirt und Personalberater. Das ausgeprägte und vielseitige Fachwissen der beiden spiegelt sich in den breit gefächerten Dienstleistungen wider. Zu dem ganzheitlichen Beratungskonzept gehören unter anderem Unternehmensanalysen, Marketingkonzepte, Wirtschaftsberatung, Teamentwicklung und Führungstraining bis hin zur Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Im Mittelpunkt aller Leistungen stehen dabei die persönlichen und wirtschaftlichen Ziele der Auftraggeber, wobei Zoske und Kehder großen Wert auf eine offene, kreative und vertrauensvolle Beratungsatmosphäre legen. **Nähere Infos unter Tel.: 06 11/5 05 58 08 oder kontakt@praxis-partner.info**

Zahnärztin für Obdachlose

Kirsten Falk, 38, Zahnärztin mit eigener Praxis leitet (ehrenamtlich) die europaweit einzige Obdachlosenzahnarztpraxis in Berlin. Ca. 15 Patienten kommen durchschnittlich in ihre Sprechstunde am Dienstag; viele von ihnen waren jahrelang nicht beim Arzt. Die Behandlung ist gratis, auch die Praxisgebühren fällt. Vom Tupfer über den Bohrer bis hin zum Zahnersatz muss Falk sich alles spenden lassen. Für ihr Engagement bekam sie 2002 das Bundesverdienstkreuz. Spenden sind willkommen an die Berliner Sparkasse, BLZ 10050000, Konto 13333330; Verwendung „MUT gGesellschaft für Gesundheit mbH“.

Globudent:

Milde Strafen für Betrug bei Zahnersatz

Mülheim. Nachdem die beiden Globudent-Gründer zu zwei- und dreijährigen Haftstrafen verurteilt worden waren, standen nun ein Regionalleiter des Mülheimer Dentallabors und ein Zahnarzt vor dem Amtsgericht. Der 38-jährige Axel C. hatte zwischen Juni 1999 und Februar 2002 selbst Zahnärzte für die betrügerischen Geschäfte akquiriert. Er überbrachte ihnen auch das Geld und kassierte Provisionen von bis zu 12.000 € monatlich. Seine Mit-

arbeit an der Aufklärung stimmte das Amtsgericht jedoch gnädig und er wurde zu einer Freiheitsstrafe von einem Jahr und neun Monaten auf Bewährung verurteilt. Mit einem Jahr und zehn Monaten auf Bewährung kam der 49-jährige Zahnarzt Hans S. davon. Er hatte sich über 65.000 € Globudent-Gelder in die Tasche gesteckt, die er bis auf den letzten Cent zurückzahlen muss.

(Westdeutsche Allgemeine)

Praxismanagement-Software:

Charly ab sofort mit integrierter Honorarkalkulation

Damit Zahnärzte ihre Honorare künftig profitabler definieren können, ermöglicht die jüngste Version der Praxismanagement-Software „Charly“ erstmals eine stundenabhängige Honorarkalkulation. Mit den neuen Funktionen erweitert die solutio GmbH, Gesellschaft für Software-Entwicklung und Praxismanagement in der Medizin, ihr erfolgreiches Softwaresystem für Zahnärzte um ein wertvolles Instrument für die strategische Analyse und Planung. „Moderne Zahnarztpraxen sind heute nur noch dann profitabel, wenn sie über reine Regel- und gleichartige Leistungen hinaus ein hohes Maß an andersartigen Versorgungsmöglichkeiten umsetzen“, erläutert solutio-Geschäftsführer Dr. Walter Schneider: „Charly bietet deshalb eine stundenabhängige Honorarkalkulation, mit deren Hilfe Praxisinhaber genau analysieren können, wie viel Honorar ihnen bestimmte Behandlungsarten bringen. So lässt sich praxisgerecht kalkulieren, in welcher Höhe Privatleistungen abzurechnen sind.“ Die neuen Funktionen zur Honorarkalkulation sind direkt in die Kos-

tenplanung von Charly integriert, wo Praxen ihren durchschnittlich benötigten Zeitbedarf pro Behandlungsart hinterlegen. Auf dieser Basis generiert Charly exakt den erzielten Umsatz pro Behandlung und Praxisarbeitsstunde. Geht es um die Analyse ihrer Umsatzsituation, können Praxisinhaber mit Charly genau überprüfen, welche Leistungen sich betriebswirtschaftlich rentieren – und bei welchen Behandlungen das Verhältnis von Aufwand und Ertrag neu definiert werden muss. In der Kostenplanung pro Patient profitieren Charly-Anwender von einem umfassenden Kostenplan, der alle Behandlungen von der Regelversorgung bis zu Verlangensleistungen einschließlich Zeitaufwand in einem Dokument darstellt. Die enthaltene Kostenübersicht listet transparent alle Honorargrößen auf: von BEMA und GOZ über Honorare für sonstige Leistungen bis hin zu externen Laborkosten.

**Weitere Infos erhalten Sie von: solutio GmbH
Tel.: 0 70 31/46 18-70; Fax: 0 70 31/46 18-77
E-Mail: info@solutio.de**

IDZ-Studie:

Zahnärzte zur Mitarbeit gesucht

Das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) führt zurzeit ein bundesweites Forschungsprojekt zum Thema „Entscheidungskommunikation bei Zahnersatz-Versorgungen“ durch. Zur Mitwirkung werden niedergelassene Zahnärzte gesucht, die ihre aktuellen Zahnersatz-Versorgungen von gesetzlich Versicherten kurz dokumentieren. Bei der Studie, die gemeinsam mit der Hochschule Weingarten-Ravensburg, Bereich Management im Sozial- und Gesundheitswesen unter der Leitung von Prof. Dr. Axel Olaf Kern durchgeführt wird, geht es um die Frage, wie die Entscheidung für eine ganz bestimmte Zahnersatz-Versorgung zu Stande gekommen ist. An dem Projekt sollen bundesweit

rund 300 niedergelassene Zahnärzte in eigener Praxis mitarbeiten. Insgesamt soll jeder Zahnarzt in der Zeit zwischen Oktober und Dezember 2005 für 20 Patienten mit genehmigten und realisierten HKP-Plänen das kommunikative Geschehen dokumentieren. Pro Fragebogen ist mit einem Zeitaufwand von zwei bis drei Minuten zu rechnen. Als kleines Dankeschön erhält jeder Zahnarzt für seine Mitarbeit einen Blumenscheck in Höhe von 30 Euro. Kontakt für Interessierte: **Dr. David Klingenberg und Dr. Wolfgang Micheelis, IDZ Institut der Deutschen Zahnärzte, Universitätsstraße 73, 50931 Köln, Tel.: 02 21/40 01-141, Fax: 02 21/40 48 86, E-Mail: idz@kzbv.de**

Übergangsgeld:

Haben Zahnarztvorstände Berlins kräftig abkassiert?

Der Vorstand der Berliner Zahnärzte soll reichlich kassiert haben. Grund des Ärgernisses ist ein Übergangsgeld, das die beiden Vorstandsmitglieder der Berliner Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV) Dr. Jörg-Peter Husemann und Dr. Karl-Georg Pochhammer erhielten, weil ihre ehrenamtliche Funktion zum 1. Januar 2005 in ein hauptamtliches Amt umgewandelt wurde – so wie es der Gesetzgeber verlangt. Konkret geht es um viel Geld: Husemann soll 50.000 € erhalten haben, seinem Vize Pochhammer wurden wegen der kürzeren Tätigkeit rund 16.000 € gezahlt. Kritiker werfen den beiden „maßlose Selbstbedienung“ vor. Für den nahtlosen Wechsel vom Ehren- ins gleiche Hauptamt ein Übergangsgeld zu beanspruchen, sei unanständig, sagt Gerhard Gneist, Vorsitzender der Initiative Unabhängige Zahnärzte Berlin, zumal die Vorständler jetzt wesentlich mehr Geld erhalten: Der Vorsitzende und sein Vize verdienen je 175.000 € jährlich. Nach einem juristischen Gutachten, das die Vorstände vorher eingeholt hatten, ist die Auszahlung rechtmäßig. Tatsächlich gibt es seit 1986 in der Geschäftsordnung eine Regelung, nach der ein so genanntes Übergangsgeld für Zahnarztfunktionäre beim Ausscheiden aus dem Ehrenamt

ausbezahlt wird. Damals ahnte aber noch niemand, dass die Funktionäre einmal hauptamtlich tätig sein würden. Nun hat sich auch die Senatsgesundheitsverwaltung eingeschaltet: „Wir prüfen die Übergangszahlungen“, sagte eine Sprecherin. In der „Bild am Sonntag“ warf Bundesgesundheitsministerin Schmidt den Zahnärzte-Chefs „maßlose Selbstbedienung“ vor. Es sei völlig klar, dass Übergangsgelder nicht in Anspruch genommen werden könnten, wenn dasselbe Amt nun hauptamtlich statt wie zuvor ehrenamtlich ausgeübt werde. Die KZV Berlin steht dagegen hinter ihrem Vorstand und hält den Bezug für rechtmäßig. Diese Gelder waren nie zweckgebunden, sondern als Teil einer Gegenleistung für eine bereits geleistete Arbeit gedacht. Vor allem waren sie nie als „Überbrückungsgeld“ für den Wiedereinstieg in die Praxistätigkeit gedacht, denn sie wurden auch an Kollegen gezahlt, die keine Praxis mehr hatten. Solche Regeln gibt es übrigens auch in anderen Bundesländern. Und sie wurden 2005 unterschiedlich genutzt. In der Hamburger KZV zum Beispiel wurde sie nicht in Anspruch genommen, in Bremen dagegen gezahlt.

(Quelle: Tagesspiegel)

ANZEIGE

Nur für kurze Zeit!
99.-€*
 statt 120 €
 Reicht für ca. 75 Präparationen!

RISIKOLO\$!
 DA GELD-ZURÜCK-GARANTIE

Bestellung auf: www.magicfoamcord.com
 oder Tel. 07345-605-175, Fax 07345-605-201

Magic FoamCord®

Öffnet jeden Sulkus. Kinderleicht.

collène whaledent

OLG Hamm:

Zahnarzt darf mit „Kussmund“ werben

Hamm/Essen (ddp). Das Oberlandesgericht (OLG) Hamm hat bei einem Zahnarzt aus Essen die Werbung mit einem „Kussmund“ als zulässig erachtet. Laut Urteil (AZ: 4 U 34/05) vom 07.06.2005 darf der Dentist mit der bildlichen Darstellung eines lachenden Mundes mit leicht geöffneten Lippen und strahlend weißen Zähnen für die von ihm ausgeübte

ästhetische und ganzheitliche Zahnmedizin werben. Das OLG wies damit die Unterlassungsklage der Zahnärztekammer ab. Der Zahnarzt hatte im vergangenen Jahr in verschiedenen Regionalzeitschriften und Kinoprogrammheften geworben. Dagegen hatte die Kammer geklagt. Sie sah darin berufswidrige Werbung und einen Verstoß gegen die Be-

rufungsordnung. Dieser Argumentation schloss sich das OLG nicht an. „Im Lichte eines veränderten Werbeverhaltens von Freiberuflern genügten die Anzeigen dem Sachlichkeitsgebot“, hieß es. Der dargestellte Mund stehe im Zusammenhang mit einem Bereich der ästhetischen Medizin, der einen Tätigkeitsschwerpunkt des beklagten Zahnarztes darstelle.

Strategische Praxisführung

„Strategie“ – das klingt für viele Praxisinhaber nach den wohl kalkulierten Schachzügen von Großunternehmen. Zahnärzte, die in ihrer Praxis langfristig profitabel arbeiten wollen, kommen jedoch um eine tragfähige Strategie nicht herum.

Dr. Walter Schneider

Was zunächst wie eine lästige Pflicht erscheint, kann sich allerdings schnell als unschlagbarer Vorteil entpuppen: Wer merkt, dass die eigene Strategie tatsächlich Früchte trägt, wird die Ausrichtung seines Praxismanagements künftig nicht mehr dem Zufall überlassen wollen. Der folgende Überblick stellt die wichtigsten Ansätze für eine erfolgreiche Strategiegestaltung vor.

Die Mehrzahl der deutschen Zahnärzte macht um den strategischen Teil ihres Praxismanagements immer noch einen großen Bogen. Fast alle Praxisinhaber ziehen es bisher vor, sich der Entwicklung von Markt und Praxis so zu stellen, wie sie sich täglich ergibt. Übergreifende, langfristig verbindliche Ziele und Visionen, an denen sich eine Strategie orientieren könnte, scheinen schwer zu definieren, vor allem angesichts der Dynamik des aktuellen Gesundheitsmarkts. Zielsetzungen sind jedoch für eine erfolgreiche Praxisführung unumgänglich. Wer als zahnärztlicher Unternehmer keine klaren Ziele definiert, bleibt erfahrungsgemäß immer unter seinen Möglichkeiten – sowohl fachlich als auch wirtschaftlich. Praxisinhaber, die ihre Marktchancen optimal nutzen und eine Praxisstrategie entwickeln wollen, sollten sich deshalb zunächst nach ihren eigenen Motiven und Zielen befragen. Denn nur eine an den eigenen Ansprüchen ausgerichtete Planung lässt sich erfolgreich in der täglichen Praxisarbeit umsetzen.

„Was will ich erreichen?“

Um eine erfolgreiche Strategie entwickeln zu können, müssen die Zielsetzungen der Praxis

Hand in Hand mit der persönlichen Motivation des Praxisinhabers gehen. „Warum bin ich Zahnarzt geworden, was will ich erreichen?“ Diese Fragen für sich selbst eindeutig zu beantworten, ist für Praxisinhaber nicht einfach. Die Antworten und alle davon ausgehenden Entscheidungsprozesse sind jedoch maßgeblich für Erfolg oder Misserfolg der täglichen Praxisarbeit. Wer sich an einer ersten persönlichen Antwort versucht, wird sehen, dass es dabei neben einer klaren Motivation auch um die eigenen Fähigkeiten, fachlichen Schwerpunkte und Präferenzen sowie die von dort aus weiterführenden Fragen geht. Deshalb sollten die persönlichen Beweggründe für die Wahl und Gestaltung des Zahnarztberufs die maßgebliche Grundlage für die Praxisziele und die daran auszurichtende Strategie darstellen – ganz gleich, ob sie schon seit Jahrzehnten oder bei jüngeren Kollegen erst seit ein paar Monaten bestehen. Kollegen, die ihre eigenen Motive bei der Strategiegestaltung zu wenig berücksichtigen, um sich etwa an scheinbar allgemeingültigen Werten oder starren Systemvorgaben zu orientieren, werden schnell feststellen, dass ihre Strategie nicht den gewünschten Erfolg bringt: Die Erfahrung zeigt, dass eine Praxisstrategie ohne individuelle Werte spätestens an der mangelnden Umsetzbarkeit im täglichen Praxisgeschehen scheitert.

Das notwendige Wissen für die Entwicklung ihrer eigenen Strategie können Praxisinhaber künftig auch in speziell für diesen Bedarf entwickelten Weiterbildungsveranstaltungen erwerben. So bietet der von der solutio GmbH neu gegründete Veranstalter „Dr. Walter Schneider Team“ ab Frühjahr



der autor:

Dr. Walter Schneider ist Zahnarzt mit umfassender Erfahrung aus eigener Praxis und Geschäftsführer der solutio GmbH, einem Unternehmen, das sich auf die Entwicklung und Anpassung von Software-Lösungen für den zahnärztlichen Bedarf spezialisiert hat.

2006 Workshops an, in denen erfahrene Trainer das strategische Know-how exakt zugeschnitten auf den Bedarf anspruchsvoller Zahnarztpraxen vermitteln.

Zielführung für Mitarbeiter und Patienten

In der Beratungspraxis der solutio GmbH zeigt sich immer wieder, dass Zahnärzte mit einer eigenen Strategie eine vollkommen andere Zahnheilkunde anbieten und praktizieren, als Kollegen, die bisher keine Strategie haben. Hat beispielsweise ein Zahnarzt als Hauptmotiv für seine Berufswahl das Ziel definiert, Menschen zu einem langfristigen Erhalt ihres eigenen Zahnbestands zu verhelfen, kann er seine gesamte Strategie systematisch auf dieser Grundlage entwickeln: Sämtliche Werte und ihre Umsetzung in der täglichen Praxisarbeit werden dann darauf abzielen, den Zahnerhalt der Patienten in den Vordergrund zu stellen. Schon dieser Ansatz macht den Unterschied zwischen Kollegen mit und ohne Strategie deutlich. Ein Kollege ohne Strategie wird seinen Patienten möglicherweise zahlreiche Möglichkeiten der Behandlung anbieten, ihnen jedoch keine wirkliche Hilfe bei der Entscheidungsfindung für die individuell beste Lösung sein. Eine fehlende Strategie lässt bei Mitarbeitern und Patienten schnell den Eindruck der Beliebigkeit entstehen. Tendenziell werden auf dieser Basis eher Einzelsymptome behandelt, was sich zumeist auch in niedrigeren Umsatzzahlen spiegelt, da die Praxis das Spektrum der ganzheitlichen Behandlung nicht ausschöpft. Der Kollege mit Strategie, hier mit dem erklärten Ziel des Zahnerhalts, wird diese Haltung verbal und nonverbal seinen Mitarbeitern und Patienten vermitteln und damit jedem Patienten ein ganzheitliches Behandlungskonzept mit klarer Zielführung anbieten.

Konsequente Umsetzung

Das übergreifende Ziel einer Praxis, beispielsweise „Zähne gesund erhalten ein Leben lang“ oder „beste Implantate setzen“, vermittelt den Patienten die nötige Sicherheit, die durch die Gesamtheit des Praxiservices immer wieder bestätigt wird. Aus strategischer Sicht bedeutet das für die Praxisführung, für jeden Patienten die optimale fachliche Betreuung zu sichern, eingebettet in ein umfassendes Behandlungskonzept. Das kann bei jüngeren Patienten beispielsweise bedeuten, möglichst minimalinvasiv zu arbeiten. Dieses Vorgehen birgt neben einer optimalen Versorgung jedes Patienten weitere

strategische Vorteile. Da minimalinvasive Behandlungen deutlich kostengünstiger angeboten werden können, werden Praxen mit diesem Angebot mittelfristig eine deutlich bessere Nachfrage erzielen. Darüber hinaus stellt diese Ausrichtung ein kooperatives Signal an die Kostenträger dar, die damit von erheblich geringeren Kostenbelastungen profitieren. Bei älteren Patienten müssen erforderliche Zusatzmaßnahmen neben dem Zahnerhalt grundsätzlich individuell ausgewählt und bestmöglich auf den Gesamtzustand des Patienten abgestimmt werden. Begleitend dazu sollte die Praxisstrategie in diesem Beispielfall die hohe Qualifikation des Praxispersonals nicht nur auf fachlicher, sondern auch auf kommunikativer Ebene vorsehen und die Umsetzung gegebenenfalls über entsprechende Schulungen sichern. Ebenfalls sinnvoll im Rahmen einer solchen Strategie sind Maßnahmen, die ein gepflegtes Praxisambiente schaffen sowie Kommunikationsmittel, die das Qualitätsmanagement der Praxis ansprechend vermitteln – etwa eine Praxisbroschüre.

Gestaltung und Pflege

Eine Praxisstrategie sollte über die gesamte Lebensdauer einer Praxis bestehen und immer wieder an aktuelle Entwicklungen und Belange angepasst werden. Praxen mit einer Zertifizierung verfügen dazu sicherlich über eine gute Grundlage. Noch besser geeignet für eine kontinuierliche Kontrolle und Gestaltung strategisch relevanter Prozesse ist die Nutzung des Balanced Scorecard-Prinzips, wie es beispielsweise in der solutio-Praxismanagement-Software „Charly“ angelegt ist. Dabei handelt es sich um ein Kennzahlensystem, mit dem sich neben den klassischen betriebswirtschaftlichen Daten auch so genannte „weiche Faktoren“ erfassen und auswerten lassen – etwa die Zufriedenheit der Patienten. Relevante Ebenen für die Anwendung dieses Prinzips sind die Finanzperspektive, die Prozessperspektive, die Kundenperspektive sowie die Entwicklungsperspektive. Erfahrene Praxisinhaber wissen, dass Fehlentwicklungen auf einer dieser Ebenen mittelfristig fast immer auch Korrekturen auf anderen Ebenen erfordern.

Über eine konsequente Qualitätssicherung und regelmäßige Patientenumfragen, die sich per Praxismanagement-Software auswerten lassen, können Praxen ihre Ergebnisse in den einzelnen Feldern prüfen und erfolgsorientierte Kurskorrekturen auf strategischer Ebene vornehmen. ■



Zahnmedizin der „Business Class“



Dipl.-Kfm. Thomas Fischer



Dipl.-Jurist Sören Dumblus

die autoren:

Thomas Fischer, Dipl.-Kaufmann
Leiter Kundenbetreuung
New Image Dental GmbH

Sören Dumblus, Dipl.-Jurist
Kundenbetreuung
New Image Dental GmbH

Ohne Zweifel zählen Manager und Führungskräfte zu den sowohl attraktivsten als auch anspruchsvollsten Patienten einer zahnärztlichen Praxis: Die Klientel ist solvent, oft privat versichert und legt in der Regel besonderen Wert auf schöne und gepflegte Zähne, die für sie meistens einen erheblichen Erfolgs- bzw. Karrierefaktor darstellen.

| Thomas Fischer, Sören Dumblus

Gleichzeitig legen Manager bei allen Dienstleistungen – so auch bei der zahnärztlichen Leistung – besondere Maßstäbe hinsichtlich Qualität und Service zu Grunde. Mehr als vielen anderen Patienten fallen ihnen Schwachstellen im Praxisablauf auf, weshalb sie eine Praxis, die sich ihnen als spezieller Klientel widmen möchte, vor die Herausforderung stellen, permanent höchste Ansprüche hinsichtlich Qualität der zahnärztlichen Leistung, Servi-

ceorientierung und Praxismanagement erfüllen zu müssen. Voraussetzung dafür, die Zielgruppe Manager und Führungskräfte überzeugend anzusprechen und dauerhaft an die Praxis zu binden, ist, ihre Wünsche und Ansprüche an den Zahnarztbesuch zu kennen und diesen durch eine konsequente Zielgruppenorientierung gerecht zu werden. Von zentraler Bedeutung sind hierbei die Kriterien Qualität, Praxismanagement, Zeitersparnis und Exklusivität.

Hohe Ansprüche

Die Patientenzielgruppe „Führungskräfte und Manager“ zeichnet sich vor allem dadurch aus, dass ihre Position oft weit mehr ist als ein Beruf: Führungskraft und Manager zu sein geht für viele Angehörige dieser Personengruppe weit über den Broterwerb hinaus, es ist Selbstverständnis und Einstellung zum Leben. Viele Führungskräfte und Manager sind es gewohnt, ihrer spezifischen Denk- und Handlungsweise auch außerhalb ihres Berufes zu folgen. Wesentliche Charakteristika von Managern als Patienten sind daher:

- *Viele Führungskräfte und Manager sind „Erfolgsmenschen“. Oft selbst Leiter von Unternehmen oder Abteilungen, sind sie es gewohnt, selbstständig weitreichende Entscheidungen zu treffen. Das bedeutet für den Behandler, dass er diese Patientengruppe aktiv in die Behandlungsplanung mit einbeziehen, sie kompetent beraten und ihnen – soweit medizinisch zu verantworten – ein Höchstmaß an Entscheidungsfreiheit gewähren sollte.*
- *Die meisten Manager stehen täglich im Kundenkontakt, führen Verhandlungen und leiten Meetings. Für sie ist es unerlässlich, vital, dynamisch und attraktiv zu wirken, um erfolgreich zu sein. Ein strahlendes Lächeln ist für sie daher mehr als nur Luxus: Schöne und gepflegte Zähne sind für sie ein wichtiger Überzeugungs- und Erfolgsfaktor.*
- *Als Geschäftsleute haben viele Manager eine ausgeprägte Neigung zum Kosten-Nutzen-Kalkül. Im Falle der zahnmedizinischen Versorgung bedeutet dies keineswegs, dass sie sich immer für die kostengünstigste Variante entscheiden, wohl aber ihr finanzielles Engagement durch fundierte Argumente wie z. B. Hochwertigkeit, Sicherheit und lange Haltbarkeit bestätigt wissen möchten.*
- *Manager leiden in aller Regel unter chronischer Zeitknappheit, da sie als viel beschäftigte Führungskräfte oft täglich eine Fülle wichtiger Termine zu bewältigen haben. Sie legen besonderen Wert auf Effizienz und schnelle Ergeb-*

nisse und schätzen daher eine Praxis, die sie zeitlich nicht einengt (z. B. durch eingeschränkte Sprechzeiten, einen langen Terminvorlauf oder lange Wartezeiten).

- *Viele Angehörige der Zielgruppe suchen beim Zahnarztbesuch das Außergewöhnliche, Exklusive. Welche Praxis sie für ihre zahnärztliche Behandlung aufsuchen, ist für manchen von ihnen von ebenso großer Bedeutung wie die Wahl des Anzugs oder der Automarke. Durch ihre Ansprüche an Qualität und Service der Praxis setzen diese Patienten oft eigene Maßstäbe.*

Qualität zählt!

Im doppelten Sinne ist Qualität für Manager als Zielgruppe von zentraler Bedeutung. Die Qualität der zahnärztlichen Leistung ist zweifellos eines der Kriterien, welche für den Patienten als zahnmedizinischem Laien am schwersten zu beurteilen sind. Im Grunde für jede Patientenzielgruppe selbstverständlich, ist Qualität gerade für Manager und Führungskräfte, die es beruflich gewohnt sind, ständig nach Qualitäts- oder Kostenkriterien zu urteilen, von entscheidender Relevanz für das Vertrauen in die Praxis.

Einen weiteren wichtigen Aspekt stellt die Qualität der Versorgung dar. Heute kann der Patient oft selbst über die Qualitätsstufe einer zahnmedizinischen Versorgung entscheiden, indem er z. B. zwischen Kassenleistung oder einer höherwertigen Form der Versorgung auswählt. Voraussetzung für diese optimale Bedürfnisbefriedigung ist freilich, dass dem Patienten die Wahlmöglichkeit für einen hohen Qualitätsstandard auch gegeben wird: Eine Praxis, die sich auf den Umgang mit Managern spezialisiert hat, sollte die gängigen hochwertigen Behandlungsverfahren (z. B. Implantologie, Laser, Vollkeramikversorgung) im Leistungsportfolio führen.

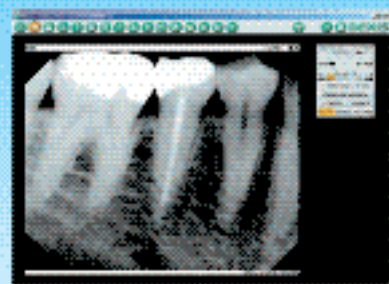
Top-Praxismanagement

Ein Manager, der die Praxis aufsucht, wird als geschulter Beobachter einzelne Arbeitsabläufe unter die Lupe nehmen, den „Workflow“ aus seiner Sicht nach Effizienzge-



Das Systemhaus für die Medizin

Digitale Bildbearbeitung für die Zahnarztpraxis!



Digitales Röntgensystem DEXIS®
Qualität die Sie sehen!

- 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
- Bespielhafte Bildqualität



Damit nur Ihr Lächeln strahlt.

www.ic-med.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

sichtspunkten zu beurteilen suchen. Was er wahrnehmen wird, ist, ob das Engagement der Mitarbeiterinnen stimmt, wie freundlich die Rezeptionistin ihn begrüßt und wie sehr das Team in der Lage ist, sich auf ihn als Patienten mit seinen besonderen Wünschen und Erwartungen einzustellen.

Zum Beispiel schätzen es viele Manager, wenn man ihnen Arbeit abnimmt, d. h. ihnen einen Anamnesebogen in die Hand drückt, in welchem die Personalien schon enthalten sind und er als Patient die weiteren Angaben nur noch durch einfaches Ankreuzen vorzunehmen braucht. Allgemein gilt: Die Patientenführung und -betreuung sollte möglichst reibungslos, engagiert und verbindlich ablaufen, um dem Patienten die Professionalität der Praxis zu vermitteln.

Time is Money

Manager stehen oft unter Zeitdruck, manchmal auch unter Stress. Daher sind sie für jede Möglichkeit dankbar, Zeit sparen bzw. gewinnen zu können. Für die zeitlich zügige Abwicklung der Behandlung ist ein professionelles und reibungslos funktionierendes Terminmanagement (am besten erfasst durch ein EDV-System) unabdingbar. Die Öffnungszeiten sollten den spezifischen Ansprüchen der Klientel gerecht werden: Sprechzeiten von 7.00 Uhr morgens bis 21.00 Uhr abends wie auch am Wochenende sind für eine Praxis, die sich auf Manager spezialisiert hat, zumindest an einzelnen Tagen in der Woche dringend zu empfehlen. Letztlich wird Zeiterparnis für den Patienten auch durch die leichte Erreichbarkeit der Praxis gefördert. Am besten gewährleistet wird diese durch Vorkehrungen wie ein ausreichendes Parkplatzangebot oder durch einen eigenen Fahrdienst, der eilige Patienten vor der Behandlung vom Flughafen oder Bahnhof abholt bzw. nach der Behandlung direkt dorthin bringt.

Exklusivität der Praxis

Exklusivität für Manager erreicht die Praxis zunächst durch ein besonders hochwertiges Ambiente, d. h. eine anspre-

chende Praxisgestaltung, schönes Mobiliar und geschmackvolle Accessoires. Aber auch besondere Serviceelemente, die den Manager als solchen ansprechen oder einen besonderen Komfort bieten, vermitteln ihm das Gefühl, ein „Patient der Extraklasse“ zu sein. Ob nun das Wartezimmer im Stil einer „Business Lounge“

mit aktuellen internationalen Tages- und Wirtschaftszeitungen, Nachrichten-TV, Faxgerät und drahtlosem Internetzugang ausgestattet ist, ob in einer „Wellness-Oase“ besondere Massageliegen und entspannende Musik, Fruchtsäfte oder grüner Tee für das körperliche und geistige Wohlbefinden sorgen oder ob der Patient wäh-

rend der Behandlung Gelegenheit hat, Musik- oder Videoeinspielungen anzuhören oder anzusehen – der Kreativität sind hier keine Grenzen gesetzt!

Personalanforderung

Das Personal, das mit Managern umgeht, bedarf besonderer spezifischer Voraussetzungen. Die bedeutendsten davon sind sicherlich ein ansprechendes Äußeres, geschliffene Umgangsformen, eine unbedingte Servicementalität und der Wunsch, die Erwartungen des Patienten zu übertreffen. Gerade mit Blick auf die hohen Erwartungen der Patientenklitel ist allerdings auch eine gehörige Portion Belastbarkeit und Souveränität gefordert. Was den Zahnarzt betrifft, so sollte ihm der Umgang mit Managern als „Erfolgsmenschen“ liegen, d. h., er sollte neben einer hohen Fachkompetenz ein dynamisches Auftreten und ein hohes Selbstwertgefühl haben.

Exquisites Niveau

Die Klientel „Führungskräfte und Manager“ stellt ohne Zweifel besondere Herausforderungen an die Praxis. Größte Voraussetzung ist sicherlich, dass diese in allen zuvor geschilderten Tätigkeitsbereichen und Abläufen bereits auf einem exquisiten Niveau läuft, bevor sie sich explizit auf Manager spezialisieren kann. Gelingt ihr dies, wird ihr eine erfolgreiche Zukunft beschieden sein. ■

ANZEIGE



tipp:

Eine Checkliste zum Thema „Praxis für Manager“ kann gerne mithilfe unseres Faxcoupons auf S. 6 angefordert werden.

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

Die Balanced Scorecard (BSC) – Teil 8

Sicherung der Qualität in der Praxis

An der gesetzlich verordneten Verpflichtung zu Aufbau und Nachweis eines professionellen Qualitätsmanagements auch in allen niedergelassenen Praxen scheiden sich nach wie vor die Geister. Sehen die einen darin einen sinnvollen Beitrag zu einer nachhaltigen Qualitätssicherung, erregen sich die anderen über „fatale bürokratische Eingriffe“ in die Selbstbestimmung der Mediziner.

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



Prof. Dr. Helmut Börkircher

kontakt:

ifP Med Institut

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

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

Die Kritiker sind insbesondere besorgt über den hohen innerbetrieblichen Aufwand, den die Praxisteams beim Aufbau eines „QM-Systems“ zu leisten haben. Dadurch komme der Patient zu kurz, ihm könne auf Grund der zeitlichen Belastung nicht die Aufmerksamkeit geschenkt werden, die ihm zustehe. Die nachfolgenden Ausführungen wollen weniger „Partei ergreifen“, sondern vielmehr Wege aufzeigen, die relativ einfach, sicher und zeit- (und kosten-)sparend zu einem nachhaltig wirksamen QM-System führen können. Und ganz „nebenbei“ entsteht ein integriertes Gesamtsystem für eine effektive Praxisführung! Auch bei dieser anspruchsvollen Zielsetzung spielt die Balanced Scorecard eine zentrale Rolle ...

Flut diverser Gesetze

Neben der gesetzlichen Verpflichtung zur Qualitätssicherung (SGB V § 135 a) regeln nicht weniger als acht Gesetze und Verordnungen, die dem Schutz der Gesundheit von Mitarbeiter und Patienten dienen, die Anforderungen an den Praxisbetrieb im Umgang mit Medizinprodukten, deren Aufbereitung und den daraus resultierenden Hygienestandards. Damit werden u.a. die seit 1995 bestehenden europäischen Richtlinien im Medizinproduktebereich umgesetzt.

- Infektionsschutzgesetz
- Medizinproduktegesetz (MPG)
- Medizinproduktebetrieberverordnung
- Medizinprodukte-Sicherheitsplanverordnung
- Gesetz über den öffentlichen Gesundheitsdienst (ÖGDG), und andere mehr ...

Die Standesvertretungen reagieren verärgert auf die „fatale bürokratische Vorgehensweise“ und suchen die Allianz mit den „wirklich Leidtragenden“, den Patienten. Der „Kampf gegen Bürokratie und Zeitverschwendung“ ist eröffnet. Praktische „Hilfestellung“ versucht beispielsweise die Landeszahnärztekammer Baden-Württemberg durch Hinweise auf deren eigene Praxishandbücher und Hygieneleitfäden. Aber reicht das tatsächlich aus? Wir sind der Meinung, dass das vielfach anzutreffende Motto „Augen zu – und durch ...“ nicht ausreicht und dass nicht alle Forderungen unsinnig sind. Wir fanden in einer IDS-Messezeit-schrift einen interessanten Kommentar eines Dülmener Zahnarztes:

„Stellen Sie sich vor, Sie bemerken, dass der Schulbus Ihrer Kinder keine TÜV-Plakette hat. Sie sprechen den Fahrer an und dieser erklärt Ihnen lächelnd: „Ach wissen Sie, ich kenne keinen Busunternehmer, der darauf Wert legt. Sogar unser Berufsverband hält die Plaketten für überflüssig, weil Schulbusse nämlich kaum Un-

fälle verursachen und die TÜV-Untersuchung daher reine Zeitverschwendung ist. Und die Leidtragenden dieses Sicherheitswahns sind sowieso die Kinder, denn durch die ständigen Polizeikontrollen kommen die immer wieder zu spät zum Unterricht!“

Welche Meinung man auch vertreten möge, die verschärften Überprüfungen seitens der Bürokratie stellen zumindest ein Damoklesschwert für Zahnärzte dar! Unsere Empfehlung an Sie: Agieren statt reagieren! Betreiben Sie aktive Prophylaxe durch den Aufbau eines integrierten Gesamtsystems, das Sie vor den möglichen Folgen gesetzlicher und behördlicher Repressalien nachhaltig schützt.

„QM light“

Qualitätsmanagement soll und kann den Praxen Nutzen stiften und Mehrwerte sichern. Im Mittelpunkt stehen dabei insbesondere aktive und integrierte Managementsysteme, die neben dem Aspekt Qualität auch die Bereiche Arbeits- und Gesundheitsschutz sowie Hygiene integrieren. So lässt sich regelrecht messen, wie diese „ganzheitlichen“ QM-Systeme den gestiegenen Ansprüchen gerecht werden und somit mehr bieten als „nur“ die Erfüllung der angesprochenen Auflagen. Sie bewirken

- höhere Patientenzufriedenheit durch die Integration entsprechender Prozesse und Dienstleistungen
- höhere Mitarbeiterzufriedenheit durch eine gezielte Prozesslenkung und weniger Stressfaktoren (geringere Wartezeiten und Überstunden, weniger Hektik im Praxisalltag etc.)
- höhere Praxiserträge durch die Steigerung von Produktivität und Wirtschaftlichkeit in der Praxis durch effektivere Praxisabläufe, geringere Fehlzeiten, etc.

Bei innerbetrieblichen Diskussionen über Sinn oder Unsinn von QM-Systemen generell bzw. „Light“- oder ganzheitlichen QM-Ansätzen sollte stets beachtet werden, dass u.a.

- die einzuführenden Maßnahmen hauptsächlich von den Mitarbeitern realisiert werden müssen (Vorsicht vor zu großer Komplexität und fehlender Verständlichkeit!)
- die Maßnahmen zumeist „nebenher“ gemacht werden müssen (Notwendigkeit zur Integration in den Praxisalltag)

- die Mitarbeiter vom Nutzen der Maßnahmen für die Praxis überzeugt sein müssen (Stichwort Überzeugungskraft der Praxisleitung)
- den Mitarbeitern ein ureigener Anreiz zur Umsetzung der „zusätzlichen“ Maßnahmen geboten werden sollte (Stichwort Bonusregelungen für die erfolgreiche Umsetzung der Maßnahmen)
- die vorrangigen Effekte der Maßnahmen die Zufriedenheit der Patienten steigern sollten (Stichwort aktive Patientensteuerung und Empfehlungsquote).

Bei dieser erweiterten Betrachtung kommt es zu unerwarteten Ergebnissen, sind es doch eher die ganzheitlichen und erweiterten QM-Ansätze, die auf Zustimmung des gesamten Teams stoßen! Bei der Analyse der so genannten „QM-Light“-Ansätze fällt auf, dass der Arbeitsaufwand oft größer ist als dies bei den ganzheitlichen Ansätzen der Fall ist. So kostet die Erstellung diverser Checklisten – und die stehen häufig im Mittelpunkt der QM-Light-Modelle – viel Zeit, ohne dass später ein erkennbarer Nutzen entstanden wäre. Sie kennen das: Da erstellt eine Praxis mit womöglich großem Engagement und Aufwand eine Vielzahl an Checklisten und sonstigen Arbeitshilfen, die dann im Anschluss in schönen Ordnern und in versteckten Ablagen als Staubfänger dienen. Warum? Weil:

- der Nutzen der Maßnahmen nicht vorher geklärt wurde
- es versäumt wurde, ein ausreichendes Maß an Verbindlichkeit zu erzeugen
- es keine klare Orientierung seitens der Praxisleitung gab und
- es zumeist nur fragmentarische Prozessverbesserungsansätze gab und keine klare Gesamtlinie in den organisatorischen Strukturen und Abläufen.

Das wichtigste Versäumnis nahezu aller QM-Systeme und -Ansätze ist jedoch ...

... die fehlende Messbarkeit der Prozessqualität auf Grund fehlender Vorgaben (Sollwerte) und Ergebniskontrollen (Abgleich mit den erzielten IST-Werten)!

Messbares QM

Durch die Einführung von praxisrelevanten Kennzahlen und den Einsatz einer neuen und auf die Belange von Zahnarztpraxen angepassten Managementmethode (Balanced Scorecard – BSCmed) entsteht ein Frühwarnsystem, das der Praxis Orientierung und effizientere Führung

tipp:

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

auch im Bereich Qualitätsmanagement und Prozessoptimierung ermöglicht. Positive Entwicklungen werden schnell erkannt und die Erfolgstreiber werden systematisch ausgebaut. Negative Entwicklungen wiederum werden ebenso schnell identifiziert und ermöglichen umgehende Korrekturmaßnahmen.

Im Mittelpunkt eines Qualitätsmanagements nach der Balanced Scorecard-Methode stehen die *Kennzahlen*. Neben den Kennzahlen für die Perspektiven Patienten, Mitarbeiter und Finanzen werden auch für die Prozess-Perspektive messbare und objektive Kennzahlen erhoben. Einige Beispiele dazu:

Prozess-Kennzahl Wartezeit:

Hier setzt sich die Praxis gemeinsam das Ziel, die Wartezeiten auf unter 15 Minuten pro Patient zu reduzieren. Da diese Vorgabe nicht in allen Fällen realisiert werden

kann, ist die Vorgabe (Soll-Zahl) 80 %. Bedeutet, dass bei 80 % aller Behandlungen die Wartezeit auf unter 15 Minuten reduziert werden soll.

Prozess-Kennzahl Verbesserungsvorschläge Team:

Grundsätzlich kann eine Praxis nur „wachsen“, wenn das gesamte Team regelmäßig Verbesserungsvorschläge entwickelt. Somit setzt sich die Praxis z.B. das Ziel, pro Monat 5 Vorschläge zu entwickeln, die einem reibungsloseren Praxisablauf zugute kommen. Allerdings nutzen die Verbesserungsvorschläge wenig, wenn sie nicht umgesetzt werden! Daher ...

Prozess-Kennzahl umgesetzte Verbesserungsvorschläge:

Im zweiten Schritt misst die Praxis die Anzahl der umgesetzten Verbesserungsvorschläge. Als Sollvorgabe werden z.B. 50 %

ANZEIGE

goDentis DRM



Werden Sie goDentis PartnerZahnarzt

DENN PROPHYLAXE HAT ZUKUNFT

Moderne Zahnprophylaxe ist der Schlüssel zu mehr Mundgesundheit – und das Erlernen erfolgt erstmalig in 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 21/57844 92 info@go-dentis.de, www.go-dentis.de

Eigene, gesunde Zähne – ein Leben lang

Wünschen Sie weitere Informationen zu goDentis? Dann faxen Sie diesen Coupon, versehen mit Ihrem Praxistempel, an 02 21/5 78 4238.

Praxistempel:

definiert, somit sollen mindestens die Hälfte der Vorschläge auch erfolgreich umgesetzt werden. Auch hier werden die Soll- und Ist-Werte regelmäßig einem Abgleich unterzogen.

Individuelle Praxiskennzahlen

Jede Praxis benötigt unterschiedliche Kennzahlen und unterschiedliche Sollvorgaben. Dabei sollten die Sollvorgaben grundsätzlich auch erreicht werden können und daher zu Beginn nicht zu hoch angesetzt werden. Wenn das Team die zu hoch gehängte Latte ständig reißt, werden sich schnell Frust und Ablehnung einstellen.

Zudem ist immer wieder feststellbar, dass im Umgang mit Kennzahlen erfahrene Praxen ihre Ziele im Verlaufe der Zeit ohnehin anpassen. Es macht einfach keinen Spaß, wenn z.B. die Patienten-Wartezeiten nachhaltig bei über 90 % und damit deutlich über der Ziellinie von 80 % Zielerreichung liegen. Also setzt das Team die Zielsetzung von sich aus höher und schafft sich damit eine neue Herausforderung!

Erweiterung der Prozess-Kennzahlen

Auch ganzheitliche QM-Systeme kommen nicht ohne Checklisten, Verfahrens- und Arbeitsanweisungen aus. Allein die oben angesprochenen gesetzlichen und behördlichen Vorgaben verpflichten die Praxen dazu. Jedoch konzentrieren sich die ganzheitlichen Ansätze auf das tatsächlich sinnvolle Maß und konzentrieren sich auf die Kernprozesse. Diese Kernprozesse sind die zahnarztspezifischen Abläufe vom Patientenempfang, über die Anamnese bis zur Dokumentation und Patientenaufklärung. Hinzu kommen die Kernprozesse aus den Bereichen Arbeitsschutz und Hygiene, um damit ein hohes Maß an Qualitätssicherung zu realisieren.

Wichtiger jedoch als die Erstellung der letzten Details klärenden Checkliste ist die Erweiterung des QM-Systems um die Bereiche Patienten, Mitarbeiter und Praxis-Finanzen.

So sorgen die Praxen für ein ausgewogenes QM-System und schaffen die Balance, wie sie in der Balanced-Scorecard-Me-

„Qualitätsmanagement soll und kann den Praxen Nutzen stiften und Mehrwerte sichern.“

Ein wichtiger Punkt der Kennzahlensteuerung sind die Ursache-Wirkungs-Kennzahlen. Damit ist die Tatsache angesprochen, dass verschiedene Einzel-Kennzahlen in Verbindung zu anderen stehen. Ein typisches Beispiel ist die Ursache-Wirkungskette der Kennzahlen Patienten-Wartezeit und Patientenzufriedenheit: Aus unseren früheren Artikeln zur Balanced Scorecard wissen Sie bereits, dass auch die Zufriedenheit der Patienten regelmäßig gemessen wird. Wird das selbst gesteckte Ziel einer Reduzierung der Wartezeiten nicht erreicht, so werden Sie diese Ergebnisse auch an einer eingeschränkten Patientenzufriedenheit ablesen können.

Von solchen Ursache-Wirkungs-Kennzahlen existiert eine ganze Reihe und es ist interessant zu beobachten, wie zielsicher die Praxisteam diese Verbindungen aufspüren und häufig schnell und systematisch „gegensteuern“.

thode sprichwörtlich gefordert wird. Und damit kommen wir zurück zu unserer Forderung, dass ein QM-System stets Nutzen und Mehrwerte für alle Betroffenen bieten sollen: für Patienten, Mitarbeiter und Praxisinhaber.

Exemplarisch daher auch einige Beispiele von QM-relevanten Kennzahlen aus der Patienten-Perspektive:

Patienten-Kennzahl Neupatientengewinnung:

Die wenigsten Praxen können ohne eine ausreichende Anzahl an Neupatienten existieren. So setzt sich die Praxis z.B. zum Ziel, 100 Neupatienten pro Quartal zu gewinnen.

Patienten-Kennzahl Empfehlungs-Quote:

Wichtiger als die „nackte“ Anzahl der hinzugewonnenen Patienten ist jedoch die Frage, woher diese stammen. So sollte die

Mehrzahl, z.B. 60 % der Neupatienten, auf Empfehlung zufriedener Stammpatienten die Praxis aufsuchen.

Patienten-Kennzahl A-Patienten:

A-Patienten sind bekanntlich die von jeder Praxis individuell definierten „Wunsch-Patienten“. Daher ist es wichtig, dass vorrangig Patienten – auch Neupatienten – die Praxis wählen, die dem Wunsch-Profil der Praxis entsprechen. Nur diese Kennzahl (wie viele A-Patienten befinden sich überhaupt in meiner Patienten-Datei?) erlaubt eine Aussage darüber, welches Potenzial in meiner Praxis letztlich steckt!

Auch hier erkennen Sie die Ursache-Wirkungsketten. Viele Einzel-Kennzahlen stehen in ursächlichem Zusammenhang zueinander und erst die Transparenz dieser Soll-Ist-Abgleiche ermöglicht der Praxis eine aktive Patientensteuerung.

Ausgewogenheit in den Perspektiven

Wie die Ausführungen zeigen, kommt es darauf an, sämtliche Betrachtungsebenen oder Perspektiven (Patienten, Mitarbeiter, Prozesse und Praxis-Financen) ausgewogen in ein QM-System zu integrieren. Dabei reicht es in jedem Falle aus, sich in den einzelnen Ebenen auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren zu beschränken. Für den Erfolg, und dabei ist der Praxiserfolg insgesamt gemeint, ist es wichtiger, die verschiedenen Ebenen ausgewogen zu betrachten/zu bearbeiten, als einzelne Ebenen bis ins letzte Detail zu standardisieren!

Vor diesem Hintergrund ist die Balanced Scorecard-Methode ein gutes Hilfsmittel

auf dem Weg zu einem wirklich wirksamen Qualitätsmanagement.

Die Integration aller relevanten Optimierungsmaßnahmen innerhalb eines Systems hilft, den Überblick zu behalten. Wie sich gezeigt hat, verlieren Praxen, die parallel verschiedene Praxisführungs- oder Managementsysteme fahren (QM-System plus BuS-Ordner plus Personalführungssystem plus, plus, plus) sehr schnell an Effektivität. Sie müssen feststellen, dass all ihre Bemühungen zu wenig Greifbarem geführt haben.

Mit der Konzentration auf das Wesentliche sollte auch der Grundsatz der Vereinfachung und Verständlichkeit beachtet werden. Es kann nicht sinnvoll sein, dass Praxen zunächst umfassende theoretische Schulungen über sich ergehen lassen müssen, bevor sie in der Lage sind, Qualitätsmanagement einzuführen.

Die Zertifizierung

Das von uns bevorzugte ganzheitliche Qualitätsmanagementsystem (www.praxiszert.de) umfasst sämtliche Perspektiven und steuert die Praxis mit insgesamt 19 Kennzahlen. Die Praxen entscheiden individuell, ob sie ihr QM-System sogar zertifizieren lassen wollen, um damit jeglicher Diskussion um gesetzliche oder behördliche „Mindeststandards“ aus dem Wege gehen zu wollen. Eine Verpflichtung besteht weder seitens des Gesetzgebers noch auf unserer Seite.

Wenn jedoch Zertifizierung, dann empfehlen wir so genannte „Matrix-Zertifizierungen“, bei denen sich mehrere Praxen innerhalb einer größeren „Gruppe Gleichgesinnter“ dieser Aufgabe stellen und damit viel Geld und Aufwand sparen. Die Synergieeffekte sind hier erheblich.

Der Wirtschaftsfaktor

„QM“ wird auf diese Weise zu einem echten „Zukunftsfähigkeitsfaktor“, so wie es Prof. Bochmann in einer Studie und der Ableitung eines Zukunftsfähigkeits-Index ermittelt hat. Und da sich aus rein wirtschaftlicher Sicht zwischen den von ihm ermittelten 4 „Praxistypen“ immerhin eine „Gewinn-Differenz“ von über 43% nachweisen ließ, kann QM auch zu einem wirklich relevanten Wirtschaftsfaktor werden. Grund genug für Sie, noch einmal intensiv über ein ganzheitliches und kennzahlen-gesteuertes Qualitätsmanagement nachzudenken! ||

ANZEIGE

computerkonkret dental software

RECHNEN SIE MIT UNS ABI

stoma-win
die verwaltungssoftware für zahnärzte

computerkonkret AG
Hilberd-Königs-Str. 5 • 02622 Falkenberg
Tel. 03745 7824 33 • Fax 03745 7824 1333
www.computerkonkret.de

Gewährleistung im Praxis-EDV-Alltag

Den Praxisalltag ohne Computer kann sich kaum ein Zahnarzt mehr vorstellen. Groß ist der Ärger aber, wenn etwas nicht funktioniert. Der vorliegende Artikel soll einen grundlegenden Überblick über die rechtlichen Fragen im Zusammenhang mit dem Einsatz von Hard- und Software im Praxisalltag geben.



| RA Ralf Großbölting

kontakt:

Rechtsanwalt Ralf Großbölting
 KWM – Kanzlei für Wirtschaft und
 Medizin, Berlin und Münster
 Unter den Linden 24/
 Friedrichstraße 155–156
 10117 Berlin
 Tel.: 0 30/2 06 14-33
 Fax: 0 30/2 06 14-3 40
 E-Mail: grossboelting@
 kmw-rechtsanwaelte.de
 www.kwm-rechtsanwaelte.de

Das Quartalsende steht bevor, die Zeit drängt und nun stürzt die EDV ab. Alle Änderungen sind dahin und die Helferinnen sollten eigentlich schon seit zwei Stunden Feierabend machen. Kennen Sie das? Nicht nur in solchen Momenten verfluchen viele Zahnärzte die Umstellung auf das kartenkartenlose System. Denn auch im normalen Praxisalltag häufen sich immer wieder Ärgernisse mit der Technik.

So lässt sich am Sonntagabend das Update des Praxissoftwareanbieters nicht einspielen, morgens verweigert der Kartenleser seinen Dienst und abends lässt sich das System nur ohne Sicherung herunterfahren. Die Rezepte werden schon die ganze Woche wieder von Hand ausgefüllt, da der Nadeldrucker den Dienst quittiert hat.

Die Kritik setzt darüber hinaus oft bei Selbstverständlichkeiten an: Angefangen bei überzogenen Servicegebühren der EDV-Dienstleister, über lange Kündigungsfristen der Wartungsverträge, fehlende oder fehlerhafte Updates der Praxissoftware und mangelnde Erreichbarkeit der Hotline, ruft die teure Investition oft mehr Frust statt Lust hervor.

I. Kauf- oder Werkvertragsrecht

Die Rechte im Problemfall richten sich zunächst danach, ob Kauf- oder Werkvertragsrecht einschlägig ist. In diesem Zusammenhang ist das seit dem 1. Januar 2002 in Kraft getretene Gesetz zur Schuldrechtsmodernisierung zu beachten, das vor allem in puncto Gewährleistungen wesentliche Änderungen im Kauf- und Werkvertragsrecht vorsieht.

a) Hardware, Peripherie, Standardsoftware
Bei der reinen Anschaffung von Hardware, Peripherie (Drucker, Kartenleser etc.) ohne Installation ist die Einordnung eindeutig. Ebenso wie beim Kauf von Standardsoftware – auch solcher, welche für einen ganz bestimmten Marktbereich entwickelt wurde – gilt bei Mängeln Kaufrecht, §§ 433 ff. BGB.

Das bedeutet, der Beginn der Verjährung für Sachmängel (2 Jahre) tritt mit vollständiger Lieferung ein. Die Beweislast für Mängel liegt regelmäßig bis zur Lieferung beim Anbieter, später beim Kunden. Eine Abnahme ist nicht nötig.

Die einschlägigen Gewährleistungsrechte im Kaufrecht richten sich nach § 437 BGB. Danach kann zunächst verlangt werden, dass der Verkäufer den Fehler am Produkt behebt oder eine mangelfreie Sache liefert (Nacherfüllung). Im Übrigen steht es dem Käufer aber frei, vom Vertrag zurückzutreten oder zu mindern, wobei diese Möglichkeiten der Nacherfüllung grundsätzlich nachgeordnet sind. Unbenommen im Falle des Rücktritts ist überdies die Geltendmachung von Schadensersatz.

b) Hard- und Software nebst Installation

Die meisten Zahnarztpraxen sind mit einem Komplettpaket aus Hard- und Software nebst Installation seitens eines Vertriebs- und Supportpartners der Praxissoftware ausgestattet. Entsprechendes gilt für die Probleme im Zusammenhang mit unterschiedlichen Partnern für Hard- und Software, wobei dort stets die Abgrenzung der Verantwortungsbereiche problematisch ist.

Bei der gelieferten Hard- und Software handelt es sich zwar meistens um Standardprogramme und -geräte. Die vertraglichen Pflichten des jeweiligen Dienstleisters gehen jedoch über die bloße Lieferung hinaus. Hinzu kommt nämlich, die neue Hard- und Software zu installieren und einzurichten, etwaig vorhandene PCs aufzurüsten und ggf. Altdaten aus einem vorherigen System einzuspielen. In diesem Fall wird ein bestimmtes Arbeitsergebnis geschuldet, weshalb auf einen solchen Vertrag die Vorschriften des Werkvertrages §§ 631 ff. BGB Anwendung finden.

Zentraler Punkt ist hierbei die Abnahme als der Zeitpunkt, an welchem die Verjährungsfrist zu laufen beginnt. Relevant ist hier der Sachmangel, also wenn das Werk nicht die vereinbarte Beschaffenheit auf-

weist. Insofern ist insbesondere die nach dem Vertrag vorausgesetzte Beschaffenheit entscheidend.

Im Falle der Gewährleistung besteht auch hier zunächst das vorrangig geltend zu machende Recht auf Nacherfüllung (§ 635 Abs. 1 BGB). Dazu hat der Händler bis zu dreimal die Gelegenheit.

Kommt er diesem auch nach Verstreichen einer angemessenen Frist oder im Fall deren Entbehrlichkeit nicht nach, ist die Möglichkeit der Selbstvornahme (§ 637 Abs. 1 BGB) oder des Rücktritts (§ 636 BGB) und der Minderung (§ 638 Abs. 1 BGB) gegeben. Daneben besteht ein Recht auf Schadensersatz (§ 636) oder zumindest Ersatz der vergeblich gemachten Aufwendungen (§ 284 BGB).

c) Support, Wartungsvertrag

Im Rahmen eines Gesamtpaketes wird üblicherweise gleich ein Wartungsvertrag mit abgeschlossen, um angesichts der regelmäßig einzuspielenden Updates sowie sonstiger Änderungen einen reibungslosen Betrieb der EDV-Anlage im Praxisalltag zu gewährleisten.

Ein solcher Vertrag entspricht eigentlich keinem der bisher aufgeführten Vertragstypen, da er Elemente des Dienstvertrages, des Mietvertrages, des Versicherungsvertrages als auch des Werkvertrages enthält. Er dürfte aber im Bereich der Behebung von Problemen sowie Einspielung von Updates eher dem Werkvertragsrecht als dem Dienstvertragsrecht unterfallen. Somit bleibt es auch hier bei den genannten Gewährleistungsmöglichkeiten wie unter b).

II. Kein Ausschluss durch AGB

Viele Händler versuchen mittels AGB-Klauseln, sich von einer entsprechenden Gewährleistungspflicht zu befreien. Dies beruht zum einen darauf, dass diese ihrerseits von den Großhändlern nur eine einjährige Garantie auf Produkte bekommen, selbst aber eine zweijährige Garantie gegenüber dem Kunden leisten müssen.

Weiter besteht die Tendenz, sich Anwendungsfehler, welche nicht auf Gewährleistungsansprüchen beruhen und die damit verbundene erfolglose Fehlerüberprüfung stets vergüten zu lassen. Dies ist nach neuerer Rechtsprechung nicht zulässig, da der Händler vielmehr darlegen muss, dass die Funktionsmängel nicht auf Fehler am Produkt zurückzuführen sind. Ein Ausschluss der gesetzlichen Gewährleistungsrechte verstößt gegen die §§ 307 ff. BGB.

info:

Ralf Großböting ist ausschließlich im Medizin- und Zahnrecht tätig und zusammen mit seinem Kollegen Wolf C. Bartha Herausgeber des Buches „Zahnrecht – Praxishandbuch für Mediziner“ (Springer-Verlag).

Zu beachten ist jedoch, dass Anwendungsfehler, die grob fahrlässig geschehen (wie z.B. Viren, Trojaner), grundsätzlich vergütet werden können.

III. Vorgehen

In den meisten Fällen ist es mit dem Nacherfüllungsverlangen getan. Dies sollte immer schriftlich und deutlich mit Fristsetzung sowie mit hinreichender Beschreibung des auftretenden Problems verbunden sein.

Der Fall des Rücktritts sollte die Ultima Ratio bleiben. Er ist meist das Ergebnis eines zermürbenden zeitaufwändigen Prozesses mehrerer erfolgloser Nachbesserungsversuche und wird meist von der Einsicht, besser ein Ende mit Schrecken als ein Schrecken ohne Ende, getragen.

Voraussetzungen für den Rücktritt ist grundsätzlich eine Rücktrittserklärung. Danach erfolgt eine Rückabwicklung. In diesem Zusammenhang ist nicht zu unterschätzen, dass mit Erklärung bereits die gesamte Anlage vom EDV-Dienstleister zurückgefordert werden kann. Daher sollte vorher über etwaige Ersatz- bzw. Zwischenlösungen nachgedacht werden. Ferner ist besonders bei einem kompletten Systemwechsel die Frage der Übernahme von Altdatensätzen zu klären.

Sofern Schadensersatz oder Ersatz vergeblich gemachter Aufwendungen gefordert wird, ist eine detailliert gefertigte Aufstellung der vom Personal als auch vom Arzt selbst gemachten Überstunden unerlässlich.

IV. Vorsorge

Das tatsächliche Ärgernis bei Problemen mit der Praxis-EDV muss sich nicht auf rechtlicher Seite fortsetzen. Es ist jedoch darauf hinzuweisen, dass die meisten Fälle solcher Auseinandersetzungen schon mit Hinblick auf Länge und Dauer eines gerichtlichen Verfahrens im Rahmen des Vergleichs außergerichtlich gelöst werden.

Die eigentliche Lösung setzt jedoch – wie auch im medizinischen Bereich – mit einer guten Prophylaxe an:

1. Im Vorfeld einer Neuanschaffung gut recherchieren und EDV- wie KZV-Berater hinzuziehen, um ein auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittenes System zu erhalten.
2. Die Entscheidung sollte immer für einen fachlich kompetenten Partner fallen, der sich sowohl kundenorientiert als auch innovativ zeigt und verlässlich handelt
3. Regelmäßige Datensicherung und Tageslistenausdrucke.
4. Bei Mängeln: Anzeige schriftlich mit Fristsetzung, Dokumentation der Überstunden.
5. Updates etc. mit Zeitpuffer durchführen, um Zeit für Probeläufe zu haben. ||

Mehr erkennen...

- als andere
- als bisher
- als üblich



... ermöglicht
 mindestens **50.000,- €**
 mehr Gewinn!

■ bei gleicher Arbeitszeit

■ mit dem **PRAXISCHECK** zur
Gewinnsteigerung

■ inklusive Beratung und

Geld-zurück-Garantie

■ für eine Investition ab **1.900,- €**

zzgl. MwSt

ADVISION Consulting AG
 Gesellschaft für Datenverarbeitung
 der Halberlande
 Mauerstr. 35 - 38 · 10117 Berlin
 phone: (030) 22 64 12 13
 fax: (030) 22 64 12 14
 mail: advision@berl.de
www.ADVISION.de

Honorarvereinbarungen

Was ist zu beachten?

Die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) geht von einem mittleren Standard bei der Leistungsqualität aus. Die Gebührenmarge für überdurchschnittliche Fälle steht nur im Rahmen zwischen 2,4 und 3,5 zur Verfügung. Die geringe Marge schadet nach Auffassung des Bundesverfassungsgerichts jedoch nicht, da der Zahnarzt mit dem Patienten eine abweichende Vereinbarung treffen kann. Der folgende Beitrag zeigt, welche Bedeutung diese Entscheidung für die Zahnärzteschaft hat und was beim Abschluss solcher Honorarvereinbarungen zu beachten ist.

Dr. iur. Kathrin Nahmacher

Die GOZ ist die Abrechnungsgrundlage für die Vergütung zahnärztlicher Leistungen, die für Privatpatienten erbracht werden. Die Höhe der Gebühren richtet sich nach den in einem Gebührenverzeichnis für die einzelnen zahnärztlichen Leistungen festgesetzten Gebührensätzen, wobei § 5 Abs. 1 Satz 1 GOZ grundsätzlich einen Gebührenrahmen vom 1- bis 3,5-fachen des Gebührensatzes vorsieht. Durch schriftliche Vereinbarung zwischen Zahnarzt und Patient vor Erbringung der zahnärztlichen Leistung kann aber eine von der GOZ abweichende Vergütungshöhe festgelegt werden (§ 2 Abs. 1 S. 2 GOZ).

Das Bundesverfassungsgericht hat sich in einem Urteil vom 25. Oktober 2004 (Az. 1 BvR 1437/02) eingehend mit der Frage auseinandergesetzt, welche Anforderungen aus zivil- und verfassungsrechtlicher Sicht an zahnärztliche Honorarvereinbarungen zu stellen sind. In dem zu Grunde liegenden Fall hatte ein Zahnarzt mit der Patientin Vereinbarungen über die Vergütungshöhe getroffen, wonach einzeln bezeichnete Leistungen nach wechselnden Faktoren im Rahmen zwischen dem 3,9- bis 8,2-fachen Satz des Mindestsatzes der GOZ vergütet werden sollten. Die Gesamtrechnung des Zahnarztes für die Behandlung in den Jahren 1996 und 1998 belief sich auf 118.102,21 DM. Mit seiner Klage vor dem Landgericht machte der Zahnarzt eine restliche Forderung für die Anfertigung von Zahnersatz geltend. Die Pa-

tientin wandte ein, dass hier allenfalls auf Basis des 2,3-fachen Satzes hätte abgerechnet werden dürfen und forderte mit ihrer Widerklage die Rückzahlung von Honorar in Höhe von 47.090,42 DM. Das Landgericht hatte der Klage des Zahnarztes im Wesentlichen stattgegeben und die Widerklage der Patientin abgewiesen.

Die hiergegen eingelegte Berufung führte dazu, dass das Oberlandesgericht die Klage abwies und den Zahnarzt zur Rückzahlung von Honorar verurteilte. Der Zahnarzt sei hier wegen Verstoßes gegen § 9 Abs. 2 Nr. 1 AGBG (Gesetz zur Regelung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen) nicht berechtigt gewesen, den 3,5-fachen Steigerungssatz zu überschreiten. Dass die Vertragsbedingungen zwischen den Parteien im Einzelnen ausgehandelt worden seien, habe der Zahnarzt nicht beweisen können, weshalb ein Überschreiten des Honorarrahmens nicht zulässig sei. Gegen dieses Urteil hatte der Zahnarzt Verfassungsbeschwerde eingelegt. Das Bundesverfassungsgericht entschied sodann im Sinne des Zahnarztes, da dieser in seinem Grundrecht aus Art. 12 GG (Grundgesetz) verletzt sei.

Vertragsfreiheit

Die Begründung des Urteils ist wegen verschiedener Gesichtspunkte, mit denen sich das Gericht eingehend auseinandersetzte, für die (Zahn-)Ärzteschaft von großer Bedeutung und stärkt allgemein die Rechte und Ar-



die Autorin:

Rechtsanwältin Dr. Kathrin Nahmacher ist seit mehreren Jahren auf das Medizinrecht spezialisiert und berät Ärzte und Zahnärzte bei allen Fragen rund um die Praxis, vom Arzthaftungsrecht bis zum Zulassungsrecht.

gumente der (Zahn)Ärzte, die mit den Patienten abweichend vom vorgegebenen Gebührenrahmen individuelle Honorarvereinbarungen treffen. So wird vom Bundesverfassungsgericht festgestellt, dass das Grundrecht aus Art. 12 GG (Berufsfreiheit) auch die Freiheit umfasse, das Entgelt für berufliche Leistungen selbst festzusetzen oder mit denen, die an diesen Leistungen interessiert sind, auszuhandeln. Aus verfassungsrechtlicher Sicht wird damit der allgemeine zivilrechtliche Grundsatz der Vertragsfreiheit, der grundsätzlich auch im Rahmen des Dienstvertrages zwischen Zahnarzt und Patient gilt, bestätigt.

Das Gericht sieht die Grenze der Verhältnismäßigkeit und Zumutbarkeit von Vergütungsregelungen (wie die GOZ bzw. GOÄ) dort, wo dem (Zahn-)Arzt unangemessen niedrige Einkünfte zugemutet werden und auf Grundlage der bestehenden Vergütungsregelung eine wirtschaftliche Existenz generell nicht möglich ist. Innerhalb des gesetzlichen Gebührenrahmens bestehe wenig Spielraum für die Berücksichtigung qualitativer Besonderheiten. Das Bundesverfassungsgericht führt hierzu aus: „Wo aber wegen des besonderen Aufwandes einer Leistung eine angemessene Vergütung durch den vorgegebenen Gebührenrahmen nicht mehr gewährleistet ist, bedarf es einer Öffnungsklausel, die im Einzelfall ein Abweichen von der Gebührenordnung erlaubt. Damit wird sichergestellt, dass dem Leistungserbringer nicht unangemessen niedrige Vergütungssätze oder von ihm abgelehnte Leistungsstandards zugemutet werden.“

Vereinbarungen

Bei der Vereinbarung einer von der Gebührenordnung abweichenden Vergütungshöhe sind die Vorgaben des § 2 Abs. 2 GOZ zu beachten. Hiernach ist die Honorarvereinbarung vor Erbringung der Leistung des Zahnarztes in einem Schriftstück zu treffen. Dieses Schriftstück darf außer der eigentlichen Vereinbarung (GO-Nr., Bezeichnung der Leistung, Steigerungssatz und vereinbarter Betrag) sowie der Feststellung, dass eine Erstat-

tung der Vergütung durch Erstattungsstellen möglicherweise nicht in vollem Umfang gewährleistet ist, keine weiteren Erklärungen enthalten. Dem Patienten ist eine Durchschrift der Vereinbarung auszuhändigen.

Die Vereinbarung muss in ihrer Angabe der Vergütungshöhe bestimmt sein. Die Festlegung eines Gebührenrahmens ist nicht zulässig, da hierdurch nicht die exakte Höhe der Vergütung bestimmt wird, sondern diese vielmehr offen bleibt. Soweit ein bestimmter Steigerungssatz vereinbart wird, kann dieser völlig unabhängig von dem Gebührenrahmen und den Bemessungskriterien des § 5 GOZ erfolgen, darf nach den zivil- und berufsrechtlichen Vorgaben den Gebührenrahmen jedoch nicht in unlauterer Weise über- oder unterschreiten. Der Zahnarzt hat eine Verpflichtung zur angemessenen Honorargestaltung, d.h. die vereinbarte Vergütung muss sich in einer angemessenen Relation zu den konkreten zahnärztlichen Leistungen befinden.

Dies wäre nicht der Fall bei sachlich nicht begründbarer, willkürlicher oder wucherähnlicher Honorargestaltung, sprich: bei Vereinbarung eines sehr hohen Steigerungssatzes bei einfachen Leistungen. Eine überdurchschnittliche Honorierung ist dagegen gerechtfertigt bei Behandlungen mit besonders schwierigem Krankheitsbild, bei einer weit überdurchschnittlichen Qualität und Präzision der zahnärztlichen Leistung und einem darauf abgestellten Praxisaufwand oder bei dem Wunsch des Patienten nach einer besonders anspruchsvollen Behandlung.

Da von dem Berechnungsverfahren der GOZ nicht abgewichen werden darf, ist z.B. die Vereinbarung eines Pauschalhonorars in Form eines bestimmten Geldbetrages für die gesamte Behandlung nicht zulässig.

Individuell

Die Honorarvereinbarung ist nach persönlicher Absprache zwischen Zahnarzt und Zahlungspflichtigem schriftlich zu treffen; es muss sich insoweit um eine Individualvereinbarung handeln. Hintergrund ist, dass nach ständiger Rechtsprechung des

PLANMECA

Jeden Monat neu

Unsere Herbstaktion

EDITION 2006

- Edition Zahnarzt
- Edition Prophylaxe
- Edition Chirurgie
- Edition KFO Behandlung
- Edition KFO Beratung

PLANMECA
concept



Unsere Kreation für Spezialisten:
Behandlungseinheit komplett konfiguriert
- dadurch erheblicher Preisvorteil.

Beispiel Edition zahnärztliche Behandlung

Ihr Preisvorteil bis zu
€ 7.500,-

Andere Editions-Modelle auf Anfrage

PLANMECA GmbH Obenhaupstraße 5
22335 Hamburg, Tel. 040 51320 833,
verkauf@planmecca.de, www.planmecca.de

Bundesgerichtshofs (BGH) der Gebührenrahmen des § 5 Abs. 1 GOZ nicht in „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ überschritten werden darf.

Das Gesetz definiert Allgemeine Geschäftsbedingungen als „alle für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierte Vertragsbedingungen, die eine Vertragspartei (Verwender) der anderen Vertragspartei bei Abschluss eines Vertrages stellt“. Bestimmungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind unwirksam, wenn sie den Vertragspartner des Verwenders entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen. Eine solche Benachteiligung ist dann anzunehmen, wenn eine Bestimmung mit wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung, von der abgewichen wird, nicht zu vereinbaren ist. Allgemeine Geschäftsbedingungen liegen jedoch dann nicht vor, soweit die Vertragsbedingungen zwischen den Vertragsparteien im Einzelnen ausgehandelt sind.

den Vorgaben der GOZ eben keine Möglichkeit der vertraglichen Fixierung des Vorgangs gäbe. Nach Auffassung des Bundesverfassungsgerichts ist eine Honorarvereinbarung typischerweise, selbst wenn sie auf einem Vordruck festgehalten wird, auf einen konkreten Behandlungsfall abgestimmt und daher „ausgehandelt“. Im vorliegenden Fall hatte der Zahnarzt in der Vereinbarung auf einen konkreten Heil- und Kostenplan Bezug genommen, was nach Ansicht des Gerichts bereits gegen das Vorliegen von Allgemeinen Geschäftsbedingungen sprechen würde.

Qualität hat ihren Preis

Insgesamt hielt das Bundesverfassungsgericht die vom OLG aufgestellten Beweisanforderungen für kaum erfüllbar und verfassungsrechtlich nicht zu rechtfertigen. In diesem Zusammenhang wird zur Schutzwürdigkeit des Zahlungspflichtigen ausgeführt, dass es dem Patienten immerhin freistehe, die Leistungen eines anderen Anbieters

„Nach Auffassung des Bundesverfassungsgerichts ist eine Honorarvereinbarung typischerweise, selbst wenn sie auf einem Vordruck festgehalten wird, auf einen konkreten Behandlungsfall abgestimmt und daher ‚ausgehandelt‘.“

Das Bundesverfassungsgericht stellt an diese Individualvereinbarung, insbesondere an das Merkmal des „Aushandelns“ keine allzu hohen Anforderungen. Es stellt fest, dass die jeweiligen Honorarvereinbarungen zwischen Zahnarzt und Patient insofern identisch sein müssen, als sie die in § 2 Abs. 2 GOZ vorgegebenen Angaben enthalten. Der Inhalt der eigentlichen Vereinbarung ist auf die in Betracht kommenden Gebührensätze beschränkt. Alle anderen Teile der Honorarvereinbarung müssen für sämtliche Verträge identisch sein, sodass auch nichts gegen die Verwendung von formularmäßigen Vordrucken spräche. Es könnten daher keine zusätzlichen Indizien für das Vorliegen einer Individualvereinbarung gefordert werden, zumal § 2 Abs. 2 GOZ dies ausdrücklich nicht vorsieht. Insbesondere könne dem Zahnarzt nicht die Beweislast für den Vorgang des „Aushandelns“ auferlegt werden, da es nach

„einzukaufen“, wenn der Preis zu hoch erscheine. Die Gebührenordnung gehe von einem mittleren Standard bei der Leistungsqualität aus. Soweit Leistungen von außergewöhnlicher Qualität in Anspruch genommen würden, bestehe kein schützenswertes Interesse daran, diese Leistung nur in dem vom Normgeber vorgegebenen „üblichen“ Rahmen zu vergüten. Ferner weist das Gericht darauf hin, dass nicht dieselbe Interessenlage wie im System der gesetzlichen Krankenversicherung bestehe, zumal diese lediglich Standard-Leistungen als notwendig und geschuldet zur Verfügung stelle.

Die Ausführungen des Bundesverfassungsgerichts stärken ganz erheblich die Argumentation von Zahnärzten und Ärzten im Rahmen der Durchsetzung ihrer Honorarforderungen und dürften in einer Vielzahl von Gerichtsverfahren, die sich mit (zahn)ärztlichen Honorarvereinbarungen auseinandersetzen, durchaus hilfreich sein. ||

kontakt:

Rechtsanwältin

Dr. Kathrin Nahmmacher

Anwaltskanzlei Schlieffenallee

Schlieffenallee 11

24105 Kiel

Tel.: 04 31/2 47 33 10

Fax: 04 31/2 47 33 09

E-Mail: info@dr-nahmmacher.de

www.dr-nahmmacher.de

Die große Marketing-Herbst-Aktion 2005 ...

... von ZWP und New Image Dental:

26. September bis 30. November 2005

Der Praxis-Check – Bauen Sie den Erfolg Ihrer Praxis weiter aus!

Zum Praxiserfolg gehört in der heutigen Zeit weit mehr als eine hohe fachliche Kompetenz. Unternehmerische Faktoren gewinnen immer mehr an Bedeutung und entscheiden in vielen Fällen darüber, ob es einer Praxis wirtschaftlich gut geht oder nicht. Ein Zahnarzt, der erfolgreich arbeiten möchte, muss vielen unterschiedlichen Anforderungen gerecht werden. Er ist heute durch und durch Unternehmer und muss diese Rolle in all ihren Facetten beherrschen: Er hat ein Team, das motiviert arbeiten will, er soll betriebswirtschaftlich denken und planen, er muss zielgerichtet kommunizieren. Letztendlich ist ein Praxis-Konzept vonnöten, das all die Faktoren aufeinander abstimmt, die heute zur Leitung des Unternehmens „Zahnarztpraxis“ nötig sind. Ein wichtiges Fundament für dieses Erfolgskonzept besteht darin, die Stärken und die Potenziale der eigenen Praxis zu erkennen und gezielt zu nutzen.

Auf Grund des großen Erfolgs der letzten Jahre bietet die ZWP gemeinsam mit New Image Dental, Deutschlands führender Unternehmensberatung für Zahnärzte, den Lesern der ZWP auch in diesem Herbst eine besondere Aktion an:

Vom 26. September bis zum 30. November 2005 können alle Zahnärzte, die jetzt ihren Praxiserfolg weiter ausbauen möchten, das Potenzial ihrer Praxis von den Marketing-Spezialisten von New Image Dental für 249 Euro (zzgl. MwSt.) ermitteln lassen:

Und so funktioniert's!

Nachdem Sie den ausgefüllten Coupon an uns zurückgeschickt haben, erhalten Sie Ihren persönlichen Fragebogen, in den Sie die wichtigsten Daten zu Ihrer Praxis eintragen.

Die Marketing-Spezialisten von New Image Dental entwickeln auf Basis dieser Daten einen Praxis-Check, durch den Sie erfahren, wo Ihre Praxis unter Berücksichtigung regionaler Statistiken und Daten sowie im Vergleich mit anderen Praxen steht und welches Zukunftspotenzial Ihre Praxis hat. In einem persönlichen Gespräch werden Ihnen dann neben zahlreichen wertvollen Expertentipps die Ergebnisse dieses Checks persönlich in einer der Niederlassungen von New Image Dental (Alzey, Hamburg, Berlin) präsentiert.

Einfach den Coupon ausgefüllt zurücksenden, und Sie erhalten umgehend die Unterlagen und die Termine für Ihren persönlichen Praxis-Check!

Die ersten 50 Einsender erhalten zusätzlich ein besonderes Präsent.



Kurzporträt New Image Dental

Seit 1993 berät New Image Dental bundesweit erfolgreich Zahnärzte in allen Fragen des Praxismarketings und -managements. Das insgesamt 55-köpfige Team besteht aus Dipl.-Betriebswirten, Dipl.-Psychologen, Grafik-Designern, Innenarchitekten, PR-Beratern, Personalberatern, Kommunikations- und Coaching-Trainern sowie Zahnärzten, erfahrenen ZMV und ZMFs, Steuerberatern und Rechtsexperten. Spezialisiert ist das in Alzey ansässige Unternehmen u. a. auf Praxisanalysen und -strategien, Wirtschaftsanalysen, Konzeptionserstellung, Seminare für Zahnärzte und Helferinnen, Praxis-Coaching, PR-Beratung und Patient-Informationssysteme. Neben der Alzeyer Zentrale gibt es eine Filiale in Hamburg und eine Niederlassung in Berlin. Für 2006 ist eine weitere Filiale in München geplant.

Anmeldecoupon für die Marketing-Herbst-Aktion 2005 von New Image Dental und ZWP



Praxis

Name/Vorname

Straße

PLZ Ort

Tel./Fax

Ja, ich möchte an der großen **Marketing-Herbst-Aktion 2005** zum Sonderpreis von 249 Euro zzgl. MwSt. teilnehmen. Bitte setzen Sie sich mit mir in Verbindung.

Datum/Unterschrift

senden an ... →

New Image Dental
Agentur für Praxismarketing
Mainzer Str. 5
55232 Alzey

Tel.: 0 67 31/94 70 00
Fax: 0 67 31/9 47 00 33

E-Mail: zentrale@new-image-dental.de
Internet: www.new-image-dental.de

Wer schreibt, der bleibt!

Seit zum 1.1.2004 die gesetzlichen Grundlagen der Wirtschaftlichkeitsprüfung geändert wurden, nehmen Wirtschaftlichkeitsprüfungen an Zahl und Auswirkung zu. Dr. Dr. Klaus Oehler erläutert im Gespräch mit Dr. Manfred Pfeiffer, was dies für die deutschen Zahnärzte bedeutet.



→ **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.

Die deutschen Zahnärzte wurden ja Anfang des Jahres von der Festzuschussreform arg gebeutelt. Kehrt denn jetzt erstmal Ruhe ein?

Leider nicht. In Zukunft werden sie vermehrt Wirtschaftlichkeitsprüfungen zu erdulden haben, weil die gesetzlichen Grundlagen seit dem 1.1.2004 Qualitätsprüfungen vorsehen und die entsprechenden Institutionen mittlerweile geschaffen wurden.

Und wieso kann man diesen Prüfungen als unauffälliger „Normalzahnarzt“ nicht wie bisher entgehen?

Der Gesetzgeber hat die statistische Auffälligkeitsprüfung ausdrücklich aus dem Gesetz herausgenommen. Der Trick mit den „Verdünnerscheinen“ funktioniert jetzt nicht mehr – es trifft jetzt jeden, unabhängig von seinem Scheinschnitt.

Ist denn das so schlimm?

Das Bundessozialgericht schreibt den Zahnärzten regelmäßig in die Urteile, dass es ihre Pflicht ist, sich mit Wirtschaftlichkeitsprüfungen zu beschäftigen und sich dort auszukennen. Da dies von den meisten Praxen bisher ignoriert wird, kommt es häufig zu Honorarforderungen im 5-stelligen, nicht selten 6-stelligen Euro-Bereich.

Und wie kommen denn die Praxen damit klar?

Manche machen Pleite.

Hmm – keine rosigen Aussichten. Wie kann man sich denn als Zahnarzt davor schützen?

Zunächst muss der Zahnarzt das Problem ernst nehmen: das Wort „Wirtschaftlichkeit“ ist immerhin das am meisten benutzte Wort im Sozialgesetzbuch SGB V.

Das reicht aber wohl nicht ...

Natürlich nicht. Das Wichtigste ist, seine Behandlung ordentlich zu dokumentieren – und damit meine ich nicht das Aufschreiben abrechnungsfähiger BEMA-Ziffern. Nur mit einer ausführlichen Dokumentation hat er überhaupt eine Chance, in einem Verfahren ordentliche Argumente vorzutragen.

Und das ist schon alles?

Es hilft natürlich auch, einen Rechtsanwalt einzuschalten, der im Tagesgeschäft nicht nur Knöllchen bearbei-

tet, sondern der sich im Kassenzahnarzt- und Sozialrecht auskennt. Aber das Wichtigste ist tatsächlich das Wissen des Zahnarztes um die Wirtschaftlichkeitsprüfung und die ordnungsgemäße Dokumentation.

Herr Dr. Oehler, Sie als Zahnarzt mit juristischer Ausbildung, der selbst mehrere Bücher zu diesem Thema geschrieben hat, sind der Referent der Synadoc-Seminare zur Wirtschaftlichkeitsprüfung und Dokumentation – was ist denn Ihre Abschlussbotschaft für unsere Leser?

Wer schreibt, der bleibt!

Herr Dr. Oehler – wir danken Ihnen für dieses Gespräch!



→ **Dr. Dr. Klaus Oehler**

- Studium der Rechtswissenschaft, Medizin und Zahnmedizin
- niedergelassener Zahnarzt
- Autor verschiedener Bücher und Fachpublikationen zu medizin-rechtlichen Themen (u. a. in NJWIZRP, MedR, VersR, AusR, DÄBI, DFZ), u. a.:
„Der Zahnarzt in der Wirtschaftlichkeitsprüfung“
„Der Zahnärztliche Sachverständige“
„Zahnmedizinischer Standard in der Rechtsprechung“
„BEMA-Z und Wirtschaftlichkeitsprüfung“
- seit Jahren europaweite Referententätigkeit
- Leiter des IZWP (www.izwp.de)
- Mitglied der AG Rechtsanwälte im Medizinrecht im Deutschen Anwaltsverein

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

der **ADVISION** **Steuertipp**

Der Spezialist für Zahnärzte

Belauscht, beschnüffelt, beobachtet

Mit zahlreichen Gesetzen hat der Fiskus in den letzten Jahren das Kontrollnetz um die Steuerpflichtigen enger geschnürt. Mit der seit April möglichen Kontenabfrage und der ab Juli geltenden EU-Zinsrichtlinie sind national und auch grenzüberschreitend weitere Instrumente hinzugekommen – zu Lasten der Freiheitsrechte und des Datenschutzes.

Offiziell – so die Regierung – richte sich dies gegen organisierte Kriminalität und Steuerhinterziehung, insbesondere gegen den Betrug durch Umsatzsteuerkarusselle. Faktisch betreffen Kontenabfrage, digitale Betriebsprüfung, Umsatzsteuernachschau, verschärfte Rechnungsangabepflichten, EU-Zinsrichtlinie, die Einführung des § 370a AO (gewerbs- und bandenmäßige Steuerhinterziehung) und sogar das Geldwäschegesetz weite Teile der Bevölkerung. Die Privatsphäre, das Bankgeheimnis und der Datenschutz werden zunehmend zur Makulatur.

Die Intention der gesetzgeberischen Maßnahmen, den kriminellen Machenschaften entgegenzuwirken, ist sicher zu begrüßen. Aber:

Bankgeheimnis und Datenschutz werden ausgehöhlt

In der konkreten Ausgestaltung der Gesetze erweist sich das Instrumentarium der Behörden als Schritt in Richtung gläserner Steuerbürger. Denn das Bankgeheimnis und der Datenschutz sind infolge der bestehenden Gesetzeslage weitgehend obsolet geworden. Dies ist eine auch verfassungsrechtlich bedenkliche Entwicklung. Denn die Privatsphäre ist kaum noch geschützt. Tausende Steuerfahnder sind bereits heute bundesweit eingesetzt. Beispiel OFD-Bezirk Nürnberg: Dort hat sich die Zahl der Steuerfahnder von 1999 bis Ende Oktober 2004 von 32 auf 72 mehr als verdoppelt. 2003 erzielten die Fahnder schätzungsweise 1,8 Milliarden Euro an Mehreinnahmen für den Fiskus. Tendenz für die kommenden Jahre: steigend.

Auch die Betriebsprüfung hat heute viel bessere Instrumentarien. Der Betriebsprüfer kann mit dem Laptop unter dem Arm beim Unternehmen erscheinen und Steuerdaten mit der Prüfersoftware IDEA rationell durchforsten.

Rationelle Betriebsprüfung mit IDEA

Nach den „Grundsätzen zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen (GDPdU)“ müssen auch Zahnärzte dafür sorgen, dass der Betriebsprüfer per Computer auf die relevanten Daten und auf die Buchführung des Zahnarztes zugreifen kann. Die Zugriffsmethode darf der Außenprüfer wählen. Die meisten Zahnärzte sind darauf nur unzureichend vorbereitet. Die Filterfunktion der Prüfsoftware erlaubt es z. B., nicht mehr nur stichprobenartig wie bislang, sondern umfassend alle Aufwandskonten auf die größten Posten hin zu durchsuchen. Diese lassen sich dann wiederum leichter als bisher in eine zeitliche Beziehung setzen zu anderen Posten, bei denen sich die Umbuchungen häufen. Es ist empfehlenswert, dass sich die Zahnärzte die Daten, die sie dem Prüfer zur Verfügung stellen, vorher sorgfältig zusammen mit ihrem Steuerberater analysieren, um frühzeitig Ungereimtheiten aus dem Weg zu räumen. Zumindest im ersten Schritt kann so dafür gesorgt werden, dass der Prüfer nur die Daten sieht, die ihm der Zahnarzt zeigen muss.

„Drastische Verschärfung des Steuerklimas“

Die Finanzverwaltung verharmlost: Das Prüfverfahren werde effizienter und präziser gestaltet. Martin Fliedner, Referatsleiter bei der OFD Düsseldorf, gibt aber zu, dass die Wahrscheinlichkeit von Zufallsfunden steigt. Und der Bund der Steuerzahler sagt eine „drastische Verschärfung des Steuerklimas“ voraus. Alarmiert sind auch die Datenschützer: Joachim Jacob, der ehemalige Bundesbeauftragte für den Datenschutz, meint: „Das geht entschieden zu weit. Steuergesetze dürfen nicht die Bestimmungen zum Umgang mit persönlichen Daten oder Unternehmensgeheimnissen aus-

hebeln.“ Letztlich werden die Gerichte klären müssen, was als steuerrelevante Daten verwertbar ist und was nicht. Ab dem 1. Juli 2005 sind grenzüberschreitende Kontrollmitteilungen erlaubt. Zwölf alte und zehn neue EU-Länder führen die Kontrollmitteilungen für grenzüberschreitende Zinszahlungen an Privatanleger in anderen EU-Staaten ein. Dagegen erheben Belgien, Luxemburg und Österreich eine Quellensteuer, um ihr Bankgeheimnis zu wahren. Der Steuersatz beträgt 15 Prozent ab Juli 2005. Er steigt auf 20 Prozent ab Juli 2008 und auf 35 Prozent ab Juli 2011.

EU-Zinsrichtlinie ist ein stumpfes Schwert

Automatisches Meldeverfahren: Was die Zahlstellen liefern müssen

Im automatisierten Meldeverfahren erhalten die Finanzämter über das Bundesamt der Finanzen zukünftig eine Vielzahl von Angaben über die im EU-Ausland erfolgten Zinszahlungen. Laut veröffentlichter Datensatzbeschreibung zählen dazu:

- Name, Geburtsdatum, Geburtsort und vollständige Adresse
- die Steuer-Identifikationsnummer
- Kontonummer
- Gesamtbetrag der Zinsen, Erlöse und Erträge in Euro und
- die Bezeichnung der Forderung

Dieses Instrument wird sich aber wohl als stumpfe Waffe erweisen. Denn Banken – auch in Deutschland – bieten Produkte an, die in Anleihen investieren, deren Ausgabedatum vor dem März 2001 liegt und deren Zinserträge daher von der Neuregelung nicht erfasst wird. Ferner raten sie zu zinssteuerfreien Wertpapieren. Die Schweiz wird ihr Bankgeheimnis behalten. Sie leistet aber künftig bei Steuerhinterziehung den EU-Staaten Amts- und Rechtshilfe. Die EU-Zinsrichtlinie ist ab sofort jedoch auch in der Schweiz anzuwenden. Diese erfasst nur Zinseinnahmen und berücksichtigt somit Einkünfte aus anderen Anlageformen nicht – wie z. B. Dividenden, Derivaten und Kursgewinne. Auch regelt sie die Erhebung nicht einheitlich, sondern lässt die Koexistenz von Quellenbesteuerung und Kontrollmitteilungen zu. Sie setzt damit ihrer Wirkung selbst relativ enge Grenzen. Die Richtlinie verfehlt nach Auffassung des Bundesverbands der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken und des Bankenverbandes das ursprünglich angestrebte Ziel, schädlichen Steuerwettbewerb innerhalb der EU zu verhindern. Diese Auffassung vertritt jedenfalls der Bundesverband. Für clevere international ausgerichtete Anleger verbleibt erheblicher Gestaltungsspielraum.

Staat will gläsernen Bürger

Erfolg versprechend im Kampf insbesondere gegen Steuerbetrug dürfte auf Dauer aber nicht die ständige Verschärfung von Gesetzen sein. Vielmehr produziert ein immer komplizierteres Steuerrecht eine immer größer werdende Unlust, Abgabepflichten nachzukommen. Mit Überwachung ist wenig geholfen. Denn damit verbunden ist nicht nur eine zunehmende Aushöhlung der Freiheitsrechte.

Derzeit werden auch diejenigen kriminalisiert, für welche die gesetzlichen Daumenschrauben eigentlich nicht gedacht sind. Die Lösung liegt in einer umfassenden Reform zur Steuervereinfachung und in Gesetzen, die nicht die Schwarzarbeit fördern sowie in der Senkung der Abgabenlast. Nicht mehr Kontrolle ist gefragt, sondern mehr Freiheit.

Ästhetische Behandlungen

Zahnmedizinisch notwendig oder nicht?

Bei Behandlungen, die aus ästhetischen Gründen erfolgen, wird unterschieden zwischen zahnmedizinisch notwendigen und zahnmedizinisch nicht notwendigen Leistungen.

| Karin Backhaus

Nach § 1 Abs. 2 Satz 2 GOZ darf der Zahnarzt eine Vergütung nur für Leistungen berechnen, die nach den Regeln der zahnärztlichen Kunst zahnmedizinisch notwendig sind. Leistungen, die über das Maß der zahnärztlich notwendigen Versorgung hinausgehen, darf er nur berechnen, wenn der Zahlungspflichtige diese Leistungen verlangt. Zu Beweis Zwecken ist es ratsam, sich das Verlangen des Patienten auf die Erbringung der nicht notwendigen zahnärztlichen Versorgung schriftlich geben zu lassen, bzw. dieses Verlangen des Patienten in den Krankenunterlagen detailliert zu dokumentieren, gegebenenfalls sollte zur Untermauerung der Name der anwesenden Zahnarzthelferin als Zeugin aufgeführt sein.

In GOZ/GOÄ nicht enthalten

Zahnmedizinisch nicht notwendige Leistungen, die nicht in der GOZ/GOÄ enthalten sind, und deren Vergütung müssen in einem Heil- und Kostenplan nach § 2 Abs. 3 GOZ vereinbart werden. Wirk-

samkeitsvoraussetzung für diese Vereinbarung ist die Schriftform, die Erstellung vor der Erbringung der Leistung, eine verständliche Beschreibung der einzelnen Leistung, eine Pauschalvergütung, die Unterschriften von Patient und Zahnarzt sowie die Feststellungen, dass die Leistungen auf Verlangen des Zahlungspflichtigen erfolgen und eine Erstattung nicht gewährleistet ist.

In GOZ/GOÄ enthalten

Im Gegensatz hierzu stehen zahnmedizinisch nicht notwendige Leistungen, die in der GOZ/GOÄ enthalten sind. Diese sollten nach § 1 Abs. 2 vereinbart werden.

Art und Umfang einer notwendigen zahnärztlichen Versorgung sind nach den Umständen des Einzelfalls zu bestimmen. Das heißt, über die (zahn-)medizinische Notwendigkeit muss der Zahnarzt den Patienten aufklären und beraten – einschließlich möglicher Risiken; die Vereinbarung muss „im Einzelfall ausgehandelt“ worden sein, um Rechtskraft zu erlangen. II

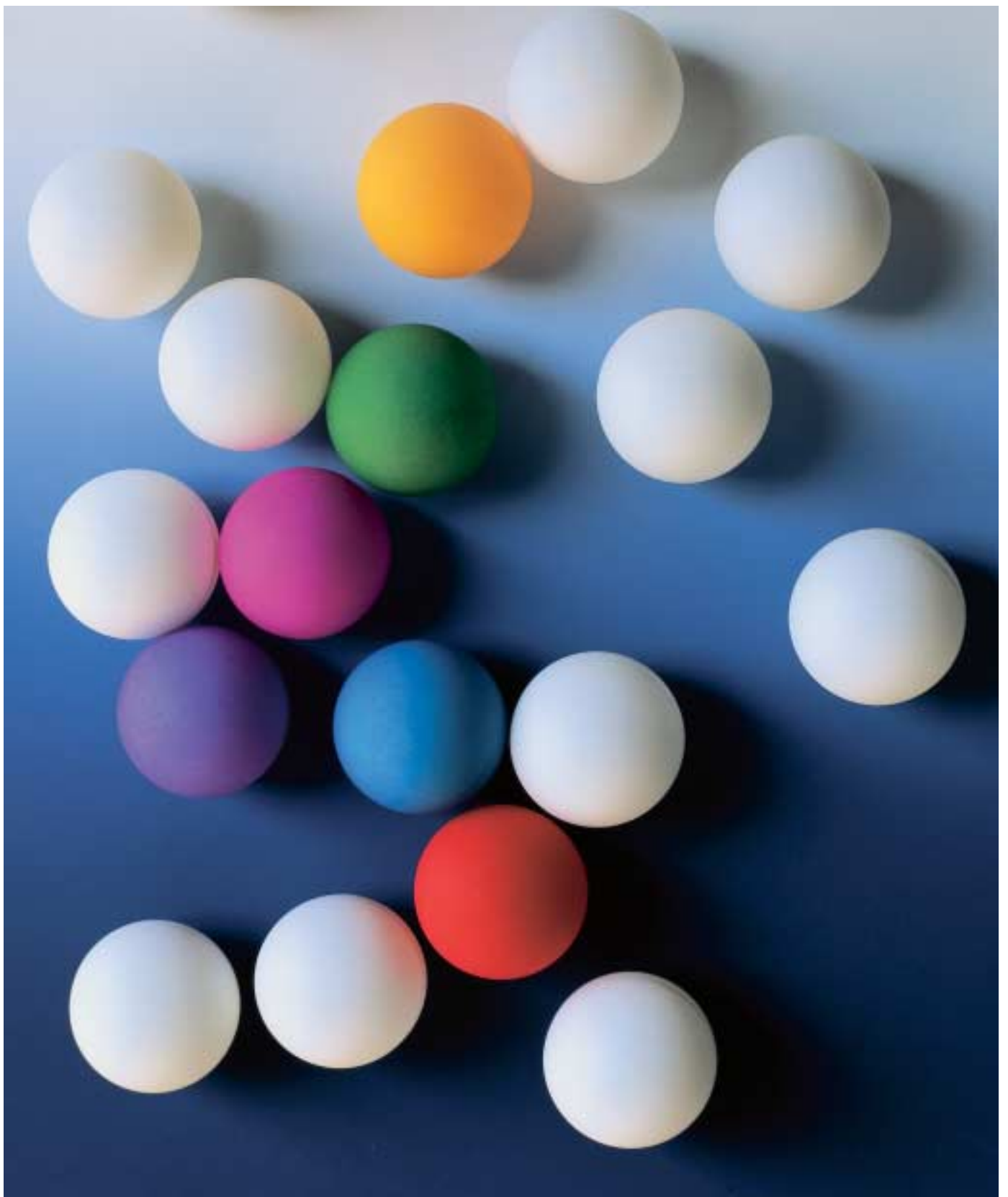
die autorin:

Karin Backhaus leitet die GOZ-Abteilung der ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG in Düsseldorf. Die Abteilung steht Kunden bei zahnärztlichen Abrechnungsfragen zur Verfügung.

tipp:

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

Notwendig		Nicht Notwendig	
In GOZ/GOÄ enthalten:	Nicht in GOZ/GOÄ enthalten:	In GOZ/GOÄ enthalten:	Nicht in GOZ/GOÄ enthalten:
„Normale Berechnung“	Nach 1988 entwickelte Analogberechnung nach § 6 (2) GOZ zum Beispiel PZR	Dokumentation/Vereinbarung nach § 1 (2) GOZ z. B. Austausch intakter Füllungen, Erneuerung funktionstüchtiger Kronen	HKP/Vereinbarung nach § 2 (3) GOZ z. B. Bleaching



Wir bringen die Kugeln ins Rollen!

Zahnärzteforum e.V.

Verpflichtung zum Qualitätsmanagement nutzen

Gegensätzlicher können Gesetzesauftrag und berufspolitische Interpretation nicht sein.

Hilfestellung gibt es zurzeit nur von kleinen Verbänden wie dem Zahnärzteforum e.V. und der Implantologischen Genossenschaft für Zahnärzte IGZ oder DZOI. Die Meisten vertagen die Problematik und wollen weder Zertifizierung noch anschließende Audits. Je nach Tätigkeitsschwerpunkt, z. B. Implantologie, wird nur ein Face-Lifting im Sinne von QM/QS-Light angedacht. Selbst medizinjuristische Gutachterhandbücher (BDIZ) sprechen abschwächend nur von Maßgaben des Robert Koch-Institutes, die jedoch sinnigerweise Gesetzeskraft haben, so sie in die Zahnärzte betreffenden Gesetzestext zitiert werden.

Mit missionierenden Beiträgen mahnen seit Jahren Fachleute zahnärztliche Qualitätssicherung und Management für praxisnahes Umsetzen wissenschaftlicher Fortschritte unter dem Aspekt gesetzlicher Vorgaben an. Bis heute haben sich die nicht minimalinvasiv tätigen Zahnärzte wie z. B. Kieferchirurgen, Oralchirurgen etc. der neuen Realität SGBV oder RKI-Empfehlung auf der Grundlage einer ISO 9001 Regelung noch nicht gestellt. Da von offizieller Seite, politisch motiviert, an Scheinlösungen auf der Basis chirurgischer „Kleingriffe“ für alle Zahnärzte gebastelt wird (Zahnärztliche Agenda zur Qualitätsförderung), steht dies offensichtliche Manko im Fokus der Presse und Öffentlichkeit.

Die Werbung aller rund um das Implantat beteiligten Interessensvertreter verspricht das schnelle Geld. Über Tätigkeitsschwerpunkt oder Master-Kurse werden weitergebildeten implantologischen Praxen Superrenditen vorhergesagt. Der Traum, als Spezialist sein Einkommen zu steigern und nebenbei medizinethisch die bessere Therapieform zu vertreten, scheint verlockend. Trotz sich ändernder Indikationsstufen und operativer Rahmenbedingungen wird beharrlich weitergeträumt, obgleich es schon öfter ein böses Erwachen gab.

Tritt ein Schadensfall (z. B. Periimplantitis oder Implantatbruch) ein, pflegen Betroffene wie Akteure stets nach regulatorischen Sofortmaßnahmen wie Aufsichtsbehörden etc. zu rufen. Nicht selten sind es bejubelte Visionäre der Implantologie, die diese unerwarteten Risiken mitgetragen haben. Bei lascher Handhabung einer Produkthaftung unter dem CE-Zeichen, mit fehlerhaften ISO-Normen zur Belastungstestung von Implan-

Einfluss verschiedener Gremien auf unterschiedlichen Rechtsgrundlagen basierend

- Weltgesundheitsorganisation (WHO)
- EU Vertrag von Amsterdam mit EU Gesundheitsministerkonferenzen
- Gesundheitsministerkonferenzen auf Landes- und Bundesebene
- Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte
- Bundes(zahn)ärztekammer
- Landes(zahn)ärztekammer
- Kassen(zahn)ärztliche Bundesvereinigung
- Landeskassen(zahn)ärztliche Vereinigungen
- Beschlüsse des gemeinsamen Bundesausschusses
- DGZMK mit zzq (Zahnärztliche Zentralstelle Qualitätssicherung)
- Institut für Qualität und Wirtschaftlichkeit
- Gewerbeaufsicht
- Aufsichtführendes Länderministerium (überwacht gesetzliche Umsetzung)
- Arbeitsgemeinschaft der Wissenschaftlichen Medizinischen Fachgesellschaften (AWMF)
- Cochrane Zentrum (Curriculum Evidenzbasierte Medizin)
- Entscheidungen von Bundesgerichtshöfen bezüglich medizinischer, abrechnungs- und sozialrechtlicher Aspekte
- Verlautbarungen der Arbeitsgemeinschaft Rechtsanwälte im Medizinrecht e.V.

ten wird es nicht ausbleiben, dass Geschädigte Anwälte finden, die ihre Ansprüche anmelden.

Wie die aufgeführten Punkte zeigen, liegen viele Entscheidungsträger zum Teil außerhalb des Handlungsgebietes zahnärztlicher Lobbyisten. Machen wir uns durch Delegation von Aufgaben die Sache nicht zu einfach?

Grundsätzlich ist es eine Illusion, Vertreter einer Berufsgruppe oder Anhänger einer Therapieform, vor sich selbst zu schützen. Gegen Fehleinschätzung und Selbstüberhöhung ist keine noch so rigide Kammerverordnung gewachsen.

Ist überhaupt eine regulative Vollzertifizierung mit Audit wünschenswert? Warum sollen mündige Zahnärzte wie bisher die Verantwortung nicht selbst tragen? Sollte nicht jeder mit sich selbst ausmachen, ob er auf ein Zertifizierungsangebot eingeht oder nicht?

Mindert eine Zertifizierung nach ISO 9001 die Praxisrendite oder vermindert sich nur das Infektions- oder Bestrahlungsrisiko für Mitarbeiter und Patienten? Lohnt es

Auswahl gesetzlicher und untergesetzlicher Normvorgaben zum Teil unterschiedlicher Relevanz

- *Medizinproduktegesetz*
- *Medizingeräteverordnung*
- *Empfehlungen des Bundesinstitutes für Arzneimittel und Medizinprodukte*
- *Beschlüsse und Richtlinien des gemeinsamen Bundesausschusses*
- *Gemeinsame Empfehlungen der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention am Robert Koch-Institut und des Bundesinstitutes für Arzneimittel und Medizinprodukte (RKI-Empfehlung)*
- *Qualitätshandbücher einiger Länderkammern*
- *Verschiedene Weißbücher zur Qualität von Bundeszahnärztekammer oder BDIZ*
- *Div. Richtlinien, Leitlinien und Expertenäußerungen zu alten wie neuen Therapien*
- *Statements von Konsensuskonferenzen und Gutachterausschüssen der Fachgruppen*
- *Zahnärztliche DIN-, EN-, ISO-Normen – z.B. ISO 11607 bezüglich steriler Verpackung*
- *Beipackzettel und Gebrauchsanleitungen*
- *Biostoffverordnung, Röntgenverordnung, Datenschutz etc.*
- *Empfehlungen der Berufsgenossenschaft*
- *Betriebsmedizinischer und Sicherheitstechnischer Dienst (BuS-Dienst)*

sich, trotz Termindruck (Stichtag 01. Jan. 2005, Umsetzung ab 2006), à la Landes Zahnärztekammer oder Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung einfach abzuwarten?

Gibt es wirklich noch keine, auf die zahnärztliche Praxis zugeschnittenen, Managementsysteme, die sogar von der Berufsgenossenschaft subventioniert werden? Sind die RKI-Empfehlungen gar nicht rechtsverbindlich? Sollten Ärzte und Zahnärzte beim ambulanten Operieren überhaupt gleichgestellt werden?

Für den verunsicherten Behandler nehmen die verspäteten Bemühungen der Berufsvertretungen, alle Checklisten zum § 135a SGB V in einer „Blackbox“ verschwinden zu lassen, den Charakter eines Termingeschäftes oder Wette an. Nun weiß jedes Kind, wer wartet, bis Kontrolleure die Praxis „entern“ und man kein vom Gesetzgeber gefordertes QM- und QS-System hat, verliert ggf. den Einsatz (es droht schlimmstenfalls die Praxisschließung). Ob die Kammern im dann laufenden Bußverfahren noch helfen können (Blick nach NRW) muss jeder eigenverantwortliche Praxisinhaber abschätzen.

Regulatorische Aspekte sind in einem freien Beruf prinzipiell nichts Schönes. Auferlegte gesetzliche Pflichten dürfen dennoch, trotz Budget und Steuerhindernissen, nicht aus den Augen verloren werden. Es geht in erster Linie nicht darum, für den Berufsverband abträgliche einzelne schwarze Schafe herauszufiltern, die der Reputation einer zeitgemäßen Implantologie sicher nicht förderlich sind. Qualitätsverbesserungen mit QM und QS, auf der internationalen Basis von ISO 9001, mit einem geprüften und zugelassenen Software-Programm, sind das Ziel.

Im Ergebnis führt eine bessere Planung, Lenkung und Sicherung des nach wie vor individuellen Behandlungsprozesses zu Vorteilen für Patient und Praxis (Benchmarking).

Neben allem Verdruss haben manche Auflagen, z.B. Hygieneverordnung, auch ihre guten Seiten. Weitsicht und Langfristigkeit, und nicht auf Popularitätserwägungen schiele Selbstzertifizierungsmodelle, die eh keinen juristischen Bestand haben, werden die Zukunft bestimmen. Berufspolitische Vereinigungen sowie das Kammerwesen bewegen sich zurzeit gegenüber einem, den wissenschaftlichen und praktischen Fortschritt unterstützenden Praxismanagement, gerade bezüglich implantologisch invasiver Eingriffe, offensichtlich in zwei verschiedenen Jahrhunderten.



Kontakt:

Dr. Klaus Müller

Rudolfstraße 1

35764 Sinn

Tel.: 0 27 72/5 14 40

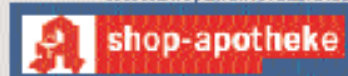
Fax: 0 27 72/5 43 70

E-Mail: Dr.Klaus.Mueller.Sinn@t-online.de

Nutzen Sie die Vorteile der Online Shop-Apotheke:



www.shopandmorecard.de



Die Online Shop-Apotheke ist eine seit über 30 Jahre bestehende reale Apotheke und eine staatlich zugelassene deutsche Versandapotheke mit über 50 Mitarbeitern.

Nutzen Sie die speziellen Vorteile über das SHOP&MORE CARD Portal für Bestellungen, Beratung und Anfragen von über 250.000 Medikamenten, Arzneihilfsmittel und Pharmazeutischen Produkten.

Neben hochattraktiven Preisen bei allen rezeptfreien Medikamenten wird Ihnen durch pharmazeutisches Fachpersonal umfangreiche Beratung gestellt.

Bundesweite Versorgung. Schnellste Lieferzeit im Online-Apotheken Vergleich. Neben der Ersparnis überzeugt vor allem die schnelle Lieferung.

Zugelassen für alle deutschen Krankenkassen!

Schnell, bequem, diskret – Sparen Sie bis zu 50 % bei rezeptfreien Medikamenten

über **250.000**

www.shopandmorecard.de

Medikamente online kaufen!

- Versandkostenfreie Rezeptbelieferung
- Online-Beratung per Telefon oder Internet
- Bestellmöglichkeit per Internetshop/Telefon/E-Mail/Post
- Tagesaktuelle Fernreiseberatung
- Arzneimittel Interaktions-Check (AIC)
- Aktuelle Preishits des Monats
- Datenbankproduktsuche
- Rezeptbeschreibung online lesen
- Arzneimittelunverträglichkeitsabfrage u.v.m.

Weitere Informationen erhalten Sie unter der

Beratungshotline **01 80/5 58 05 00**

Keine Abnahme, kein Geld!

Die Zahlungsansprüche des Zahntechnikers setzen voraus, dass der Zahnarzt die zahntechnische Arbeit abgenommen hat.

Emil Brodski, Frank Ihde

Zum Rechtsverhältnis des Zahnarztes zum zahntechnischen Labor gibt es nicht sehr viele interessante juristische Aussagen. Jetzt hat das Oberlandesgericht Frankfurt mit Urteil vom 17.02.05 (26 U 56/04) eine für die Praxis brauchbare Entscheidung getroffen. Geklagt hatte ein Zahntechniker auf Vergütung seiner zahntechnischen Leistung. Da nach dem Gesetz der Vergütungsanspruch des Zahntechnikers erst durchgesetzt werden kann, wenn der Zahnarzt die Leistung des Technikers abgenommen hat, hatte sich das Gericht mit der Frage auseinander zu setzen, wie beschaffen der Begriff der Abnahme im Verhältnis des Zahnarztes zum Zahntechniker ist. Das Oberlandesgericht hat zunächst die theoretischen Grundlagen des BGB dazu dargestellt. Das Gericht: Abnahme im Sinne des § 640 BGB bedeutet die körperliche Hinnahme des Werkes im Rahmen der Besitzübertragung, verbunden mit der Anerkennung als in der Hauptsache vertragsgemäße Leistung, wobei diese Anerkennung auch stillschweigend erfolgen kann. Eine stillschweigende Abnahme kommt jedoch nur bei einem Verhalten des Bestellers in Betracht, aus dem der Unternehmer nach Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte schließen darf, der Besteller billige die Leistung als im Wesentlichen vertragsgemäß. Ein solcher Schluss setzt in der Regel die Möglichkeit des Bestellers zur Prüfung des Werkes und eine vertragsgemäße Leistung voraus. Eine stillschweigende Abnahme kann etwa vorliegen, wenn der Besteller das im Wesentlichen funktionstüchtige Werk in Gebrauch nimmt, wobei die erstmalige Feststellung der Nutzung des Werkes nicht genügt; erforderlich ist eine gewisse von den Umständen des Einzelfalles abhängige Nutzungsdauer. Im Anschluss daran hat sich das Gericht der Frage zugewandt, wie dieser Abnahmebegriff bei der Herstellung und Lieferung von Zahnprothesen definiert wird. Im konkreten Fall ging es um eine Kombi-Arbeit. Das Gericht wies darauf hin, dass nach den Ausführungen des eingeschalteten Sachverständigen bei der Anfertigung einer Kombi-Arbeit drei Schritte zu unterscheiden seien. Zunächst werde das auf den tragenden Zahn zu befestigende Primärteil hergestellt und eingepasst. Dabei habe der Zahnarzt den präzisen Sitz zu überprüfen und ggf. Nacharbeiten selbst vorzunehmen oder durch den Zahntechniker vornehmen zu lassen. Sodann finde eine zweite Abformung statt, die das so genannte Meistermodell ergebe. Hier seien die Primärteile mundidentisch fixiert. Auf dieser Grundlage stelle der Zahntechniker die Sekundärteile her, die zusammen mit den Materialien für die dreidimensionelle Positionsfestlegung des Unterkiefers zum Oberkiefer dem Zahnarzt zur erneuten Anprobe vorgelegt werden. Ergeben sich keine Beanstandungen, erfolge in dem nächsten Schritt eine Aufstellung der Zähne in Wachs. Zu diesem Zeitpunkt seien alle Elemente aus Metall oder Keramik vollendet.

Wenn sich auch bei dieser „Generalprobe“ keine Beanstandungen ergeben, erhalte der Zahntechniker die Anweisung zur Fertigstellung der Prothese, die anschließend endgültig eingegliedert wird.

Auf den letzten Begriff kommt es nach Meinung des OLG entscheidend an. Erst mit definitiver Eingliederung erfülle sich der Begriff der Abnahme. Für die Praxis bedeutet dies, dass der Zahnarzt noch nicht zahlen muss, wenn seine Arbeit zum Zwecke der Überprüfung durch den Patienten vorläufig, etwa mit Temp Bond, eingegliedert wird. Nur die definitive Eingliederung führt zur Abnahme der Leistung und zur Zahlungsverpflichtung gegenüber dem Zahntechniker. Selbstverständlich ist aber, dass Mängel, die sich erst nach der Abnahme herausstellen, immer noch zu Gewährleistungsansprüchen des Zahnarztes führen. Das ist aber nicht Gegenstand des vorliegenden Artikels.

In der einschlägigen juristischen Fachliteratur wird die Meinung des OLG Frankfurt auch von Rode, Neue Juristische Wochenzeitung 1985, S. 1379 f, gestützt. Auch Rode erklärt, die Abnahme beim Zahnersatz sei unter Zugrundelegung eines funktionalen Abnahmebegriffes in der Eingliederung zu sehen.

Hat danach noch keine Abnahme stattgefunden und verlangt dennoch der Zahntechniker sein Honorar, kann das Gericht dieses trotz fehlender Abnahme unter bestimmten Voraussetzungen nur noch dann zusprechen, wenn die Leistung des Zahntechnikers abnahmefähig war.

Kontakt:



RA Emil Brodski



RA und Notar Frank Ihde

**Rechtsanwalt
Emil Brodski, Brodski und
Lehner Rechtsanwälte**

Leopoldstr. 50
80802 München
Tel.: 0 89/3 83 67 50
www.brodski-lehner.de

**Rechtsanwalt und Notar
Frank Ihde, Ihde & Andrae
Rechtsanwalts- und Notariatspraxis**

Ferdinandstr. 3
30175 Hannover
Tel.: 05 11/33 65 09-0
www.ra-ihde.de

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

Hiermit beantrage ich die Mitgliedschaft im Zahnärztesforum e.V.

Titel, Vor- und Zuname Geburtsdatum

Praxisanschrift:

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

Ich bin Mitglied der Zahnärztekammer (Bundesland): _____

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

Es gilt die Vereinssatzung in der jeweils gültigen Fassung.

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

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

Ort, Datum, Unterschrift

Ermächtigung zum Einzug von Forderungen mittels Lastschrift

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

Name und genaue Anschrift des Zahlungspflichtigen:

Konto-Nr. des Zahlungspflichtigen bei Kreditinstitut Bankleitzahl

Zahlung wegen (Verpflichtungsgrund, evtl. Betragsbegrenzung)

Mitgliedsbeitrag in Höhe von 120,- € jährlich.

Ort, Datum, Unterschrift

Zahnärztesforum e.V. – Herzog-Wilhelm-Straße 70 – 38667 Bad Harzburg – Fon: 0 53 22/55 31 56, Fax: 0 53 22/5 42 79
Vereinsregister beim Amtsgericht Hamburg – VR 15939 – vom 03.11.1998, Finanzamt Goslar, Steuernummer 21/215/90239



Spieglein, Spieglein an der Wand

... wer ist die/der Schönste im ganzen Land? Diese Frage stellen wir uns beinahe täglich – Männer neuerdings ebenso wie Frauen und das nicht ohne Grund. Schönheit und Ästhetik steht für den persönlichen Erfolg in der modernen Industriegesellschaft, sagt man ...

Kristin Pakura

Unarmherzig entscheiden die ersten 15 Sekunden einer Begegnung über Sympathien und Vertrauen zwischen Menschen. Was kann bei diesem alles entscheidenden ersten Eindruck mehr überzeugen als das Äußere? Pheromone könnten Sie antworten. Stimmt. Trotzdem entkommt niemand dem kritischen Blick in den Spiegel und der Frage, was schön ist.

Wahre Schönheit

Liegt Schönheit tatsächlich im Auge des Betrachters oder gibt es anerkannte Normen? Die Antwort lautet: Sowohl als auch. Ob wir jemanden als gut aussehend einschätzen, hängt nach Ansicht des Sozialpsychologen Prof. Manfred Hassebrauck zu 50 % von persönlichen Vorlieben und zu 20 % von individuellen Ansprüchen ab. Nur der Bruch-

teil der übrigen 30 % hänge von objektiver Schönheit ab. Aber was ist „objektiv schön“? Schönheit balanciert zwischen Natur und Kultur. Sie hat eine lange Geschichte, die von Kleopatra bis Claudia Schiffer reicht. Aber obwohl Schönheit seit Jahrtausenden die Menschen beschäftigt, ist und bleibt sie ein recht abstrakter Begriff. Seit der Antike suchen Wissenschaftler mathematische Definitionen, sie übertrugen zum Beispiel den goldenen Schnitt auf verschiedene Körpermaße. Die moderne Forschung scheint einige dieser Vorstellungen zu bestätigen. Eine Studie der Universität Regensburg zur Attraktivität von Gesichtern belegt, dass symmetrische Gesichter oder das Kindchenschema begehrenswert sind. Erstaunlich ist jedoch, dass computererzeugte Gesichter als am attraktivsten beurteilt wurden, die in der Rea-



*Kristin Pakura,
Redaktion ZWP*

lität gar nicht existieren können. Abgesehen von diesen Erkenntnissen, wurde schon allzu Unterschiedliches schön genannt – auch verschiedene Körperideale. Ein wahrhaft zeitloses Bildnis menschlicher Wohlgestalt dürfte daher eher Traum als je Realität sein.

Verwunderlich ist auch, dass wir so überaus empfindsam auf dieses Thema reagieren und es regelrecht ins Zentrum unserer Lebensentwürfe gerückt haben. Es ist schon fast olympische Disziplin, Schönheitsidealen zielgenau hinterherzueifern. Auch wenn es Dank der Vielzahl der Kosmetikprodukte und Wellnesswelle heute leichter ist gut auszusehen als früher, gehen wir unglaublich kritisch mit uns ins Gericht. Wen verwundert da diese Zahl: Eine Umfrage der Marke Dove ergab, dass sich weltweit gerade einmal 2 Prozent aller Frauen als schön empfinden. Die Mehrheit ist frustriert von unerreichbaren Vorbildern der Medien.

Warum schön?

Aber worin liegt der Nutzen des ästhetischen Empfindens? Ein Ansatzpunkt der Schönheit auf den Grund zu gehen, ist sicher die vielfach benannte biologisch-naturwissenschaftliche Erklärung: Schön ist, was einen biologischen Vorteil bringt; schön sind Merkmale, denen wir in unserem tiefsten biologischen Inneren nicht widerstehen können. Sicher ist Attraktivität zu einem gewissen Grad ein Signal, dass der Körper gesund und leistungsfähig ist. Aber dass Schönheit nur der primären Lebensfunktion dient, überzeugt nicht. Bei genauer Betrachtung scheint ein Zusammenhang zwischen Gesundheit, Fortpflanzungstauglichkeit und gutem Aussehen absurd, denn das Gros der Bevölkerung hat keine Modelmaße. Ebenso wenig passen Schönheitsideale, die sich im Wandel der Zeit erheblich verändert haben, ganz in dieses Schema. Dass wir die Rubensdamen heute nicht mehr als Idealbild empfinden, ließe sich zwar damit begründen, dass wir Nahrung im Überfluss haben. Aber unser jetziges Schön-

heitsideal jenseits der Untergewichtigkeit geht weit über ein gesundes Maß hinaus: Die Medien propagieren perfekte Körper, die mit natürlicher Anstrengung kaum zu erreichen sind. Als Resultat boomt die Schönheitschirurgie und Essstörungen nehmen deutlich zu. Eine gute Erklärung für diesen Schönheitswahn liefert Wilhelm Trapp, Literaturwissenschaftler der Universität München: In dem Maße, wie die Bedeutung der menschlichen Körperkraft durch technische Entwicklungen abnehme, gewinne er Bedeutung als soziales Zeichen hinzu.

Gutes Aussehen scheint heute mehr als nur Selbstzweck zu sein, sondern einen Eigenwert zu haben. Als schön und begehrenswert gilt der Körper, in den sich die Spuren von Disziplin eingegraben haben. Der fitte, schöne und schlanke Körper soll nicht nur Jugend und Leistungsfähigkeit signalisieren, sondern vor allem einen starken Willen. Das Umfeld soll sehen, dass man etwas für die Figur tut. Die Zeiten, in denen man nach getaner Arbeit deftig essen und seelenruhig auf dem Sofa liegen durfte, sind vorbei. Heute tritt einem selbst das Fernsehprogramm in den Hintern und zwingt in die Laufschuhe und auf den Weg zum nächsten Kosmetikstudio. Oder, wenn man es sich leisten kann, zum Schönheitschirurgen. Ob durch Arbeit oder mittels Medizin – Hauptsache das Ergebnis stimmt.

Übrigens wird auch die alte Aufteilung in „schönes“ und „starkes“ Geschlecht verworfen. Gerech oder nicht, aber auch Männer müssen mittlerweile stark und schön sein. So werden heute bereits 40 Prozent der Diätprodukte von Männern gekauft und Umfragen ergaben, dass sich fast jeder fünfte Mann in Deutschland einer Schönheitsoperation unterziehen würde.

Die Symbolik des schönen Körpers hat natürlich einen enormen wirtschaftlichen Wert. Die Werbung nutzt das Schöne als Projektion unserer Wünsche. Der ökonomische Zweck liegt auf der Hand: Schönheit ist ein Wirtschaftszweig – einer der boomt. Über 11 Milliarden Euro wurden in Deutschland im vergangenen Jahr allein für Kosmetik und Körperpflege ausgegeben.

Täglich werden wir von einer Flut von Bildern unglaublich schöner Menschen bombardiert. Unsere Schönheitsvorstellungen werden dabei von dem geprägt, was wir täglich sehen. Und dann ist normal, was eigentlich nicht normal ist. Dass diese Idole nur im Bild existieren, dank technischer Mittel bis ins letzte Detail perfektioniert und retu-

ANZEIGE

schiert, ist kein Geheimnis. Und trotzdem eifern Menschen diesen Körperidealen nach und lassen sich blenden. So werden wir selbst die Opfer unserer eigenen völlig unrealistischen Schönheitsideale. Muss Schönheitswahn denn so weit gehen, dass sich eine Frau die Wespentaille von Barby hat operieren lassen, obwohl Barby offensichtlich nicht menschlicher Anatomie entspricht? Sportwissenschaftler haben einmal berechnet, dass sie sich mit ihren dünnen Beinen gar nicht aus ihrem pinken Sessel erheben könnte.

Höchst bedeutsam für den Schönheitskult ist auch die technische Entwicklung. Schönheit ist heute ein Produkt, das technisch machbar ist. Jeder kann der Natur ein bisschen auf die Sprünge helfen. Aber diese Möglichkeit selbst bringt den Wunsch zum Teil erst hervor oder verstärkt ihn, und zwischen Wunsch und Erfüllung steht dann nur noch das Portemonnaie.

Schön und erfolgreich?

Wer schön ist, macht Karriere ... Schönheit verspricht Erfolg und Profit ... Schöne werden bevorzugt behandelt – alles Ammenmärchen oder doch Wahrheit? Ist Schönheit tatsächlich ein wirkungsvolles soziales Zeichen oder wird damit nur ein Klischee bedient?

Sicherlich ist Schönheit kein Nachteil und das Grundargument, dass schöne Menschen Vorteile haben, mag nachvollziehbar sein. Mit einem schönen Äußeren kann man zumindest auf den ersten Blick beeindrucken, denn die Sinne Riechen, Hören und Sehen beeinflussen mehr Entscheidungen, als viele denken.

In unserer kommerziell ausgerichteten Lebenswelt wird besonders dem Äußeren eine große Bedeutung beigemessen. Unzählige Studien belegen das. So sind 89 Prozent der Frauen, die die Zeitschrift Brigitte zum Thema „Was bedeutet Ihnen Schönheit?“ befragte, der Ansicht, dass Schönheit eng mit Erfolg verknüpft ist. Mehr als die Hälfte der Frauen (57 Prozent) glauben, dass gut aussehende Menschen mehr Chancen im Berufsleben haben.

Wie wichtig wir die äußere Erscheinung einschätzen, zeigt auch die Langzeitstudie der Hamburger Wirtschaftsprofessorin Sonja Bischoff. Sie befragt seit 1986 regelmäßig Führungskräfte, wie groß diese den Einfluss der äußeren Erscheinung auf die Karriere einschätzen und fand dabei heraus, dass der Faktor Attraktivität selbst über die Jahre hinweg Karriere gemacht hat. Stufen 1986

noch rund 5 Prozent die äußere Erscheinung als wichtig ein, so waren es 1991 bereits 14 Prozent, 1998 schon 22 Prozent und 2004 messen die Befragten dem Faktor Schönheit erstmals größere Bedeutung bei als persönlichen Kontakten.

Schönheit als Bonus auf der Karriereleiter mag bei Männern noch nachvollziehbar sein. Maskulinen Merkmalen wie einem markanten Kinn, breiten Schultern, kräftigen Augenbrauen werden mehr Durchsetzungsvermögen und damit auch die größeren Führungsqualitäten zugesprochen. Deshalb spielen Karrieregründe nach Ansicht von Prof. Dr. Werner Mang, Präsident der Internationalen Gesellschaft für Ästhetische Chirurgie, vor allem bei Männern eine entscheidende Rolle für den Entschluss zu einer Schönheitsoperation.

Bei Frauen ist das nicht ganz so einfach. Schöne, feminine Frauen werden oft in eine Schublade gesteckt. Glänzende lange Haare, lange Beine und ein großer Busen zeugen zwar von Attraktivität, nicht aber unbedingt von Kompetenz.

ANZEIGE

[Zahnersatz:Müller]

info@zahnsparen.de
www.zahnsparen.de
Tel.: 02102-1094900

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

Einfacher geht es nicht!

Unter www.zahnersatz-kostenvergleich.de erhalten Sie unser Angebot per Mausclick.

Zahnsparen Sie Ihren Patienten die Fahrt ins Ausland. Gehen Sie auf Nummer **SICHER.**

Qualitätsmanagement
DIN EN ISO 9001:2000
zertifiziert.

Materialien ausschließlich aus dem deutschen Fachhandel.

3 Jahre Garantie.

Eigenanteil
Reduzierungen
bis zu **80%.**



Höchste Qualität zu Zahnsparpreisen

Aber warum halten wir attraktive Menschen unbewusst für leistungsfähiger oder intelligenter? Viele Menschen, die im Fernsehen und der Werbung zu sehen sind, scheinen Erfolg zu haben, nur weil sie attraktiv sind. So wirkt es zumindest und genau das soll es auch, denn wir sollen uns mit ihnen identifizieren und die Produkte kaufen. Und weil jeder solch ein Beispiel auch aus seinem Umfeld kennt, verfestigt sich das Klischee: Schön macht erfolgreich.

Der Mythos von Schönheit als Erfolgssymbol dreht sich aber auch im Kreis: Denn tatsächlich ist Schönheit durchaus auch Anzeichen der finanziellen Verhältnisse. Die soziale Stellung wird nicht mehr nur durch Kleidung, sondern nun auch durch den veränderlichen Körper signalisiert. Vielleicht wird schönen Menschen mit mehr Wohlwollen begegnet, aber sie müssen die damit verbundenen Erwartungen auch erfüllen. Sonst wird schnell das alte Vorurteil bestätigt, dass die Schönen immer auch schön beschränkt sind.

Schön zubeißen

Der Ästhetik-Trend macht natürlich auch vor den Zähnen keinen Halt. Schöne Zähne stehen hoch im Kurs, machen attraktiv – da ist sich die Mehrheit der Bevölkerung sicher. Laut einer Studie des Meinungsforschungsinstituts EMROS glauben drei Viertel der Bundesbürger, dass schöne Zähne ein Erfolgsfaktor sind. Hier ist das jedoch auch etwas anderes. Zunächst einmal finden über 80 Prozent der menschlichen Kommunikation über das Gesicht statt. Augen und Mund stehen dabei als Blickfang an erster Stelle und Sympathien sind vor allem auf ein ehrliches Lächeln zurückzuführen. Auch der Volksmund kennt dieses Phänomen: Ein Lächeln sagt mehr als 1000 Worte. Früher waren schöne Zähne genetisch vorbestimmt und reine Glückssache. Heute ist die Zahnmedizin auf einem derart hohen Stand, dass jeder die Chance auf ein strahlendes Lächeln hat. Schiefe, gelbe Zähne gelten daher mehr denn je als abstoßend. Zahnlücken und Karies werden mit Krankheit assoziiert oder sind Anzeichen für disziplinelose Nachlässigkeit – ein äußeres Erscheinungsbild, das auf den Charakter schließen lässt und mit sozial schwacher Stellung verbunden wird. Gesunde, schöne Zähne sind aber auch entscheidend für unsere Lebens-

qualität. Der gesamte Mund ist Sammelplatz für viele lebenswichtige Funktionen, wie Atmen, Essen und Artikulieren. Fehl- und Mangelernährung durch veränderte Essgewohnheiten beeinflussen ganz erheblich das Wohlbefinden. Stehen die Zähne falsch, sind damit nicht selten Sprachfehler verbunden. Aber auch ohne Scham den Mund aufmachen oder herzlich lachen zu können ist wichtig.

Die Zahnmedizin hat in den letzten Jahren eine spektakuläre Entwicklung genommen. Zahnmedizinische Maßnahmen verbunden mit einer gesunden Ernährung, einer gründlichen und professionellen Zahnpflege, eröffnen gute Aussichten auf ein langes Leben mit den eigenen Zähnen. Vor allem auch im Bereich der ästhetischen und kosmetischen Zahnheilkunde hat sich viel getan. Während es beim Zahnersatz noch vor einem Jahrzehnt vor allem auf die Funktion ankam, legen die Patienten heute verstärkt Wert auf natürliches Aussehen. Zähne können zum Beispiel mit unsichtbaren Zahnsplangen und Veneers nicht nur optisch,

sondern auch funktionell verbessert werden. Parallel zu dem Fortschritt in der modernen Zahnheilkunde hat sich das Bewusstsein in der Bevölkerung für ästhetische Maßnahmen entwickelt, wie eine aktuell von proDente in Auftrag gegebene Umfrage bestätigt. Dort gaben 86 Prozent der Befragten an, dass schönes Aussehen der Zähne für sie eine hohe Bedeutung hat.

Doch über 56 Prozent sind mit dem Zustand der eigenen Zähne unzufrieden. Dementsprechend groß ist die Bereitschaft, in das Aussehen der Zähne zu investieren. Trotz allgemein schwacher Wirtschaftslage sind 63 Prozent bereit, für ihre Zähne mehr Geld auszugeben. Und dabei wurden 2004 mehr als 20 Mrd. Euro allein für vollkeramische Füllungen, Kronen, Brücken und Veneers ausgegeben.

Glücklich und schön

Werden die Menschen in den nächsten Jahrzehnten immer schöner, weil sie die vorhandenen Möglichkeiten noch mehr nutzen werden? Vielleicht. Schönheit alleine ist jedoch keine Glücksgarantie. Eine funktionstüchtige, lückenlose Zahnreihe aber wirkt positiv auf viele Aspekte des Lebens – sie tut Körper und Seele gut – denn bei Zähnen heißt schön auch gesund! Und ein herzliches Lachen macht glücklich und schön. ||

ANZEIGE





Zähne in Szene setzen

Jeder Mensch verfügt mit seinem Gesicht über ein eindeutiges Identifizierungsmerkmal. Das Gesicht ist unsere Visitenkarte, die wir tagtäglich mehr als hundert Mal abgeben, und auf Grund unseres eigenen Gesichts werden wir auch erkannt.

Ursula und Bernd Wenzlaw

Erst mit 18 Monaten ist der Mensch in der Lage sein Gesicht im Spiegelbild zu erkennen. Kinder messen dem Gesicht eine immense Bedeutung zu. Das erkennt man schon an den gemalten Strichmännchen, die immer einen übergroßen Kopf aufweisen. Darüber hinaus verfügen unsere „Kleinen“ über eine hohe Wahrnehmung ihres Gegenübers und mit einem einzigen Blick erkennen sie Stimmungslagen und Situationen. Auch der natürliche „Farbinstinkt“ ist unverfälscht und wird durch „Umwelteinflüsse“ erst später irritiert. Im Erwachsenenalter geht diese ursprüngliche Wahrnehmung zwar nicht verloren, wird aber weniger genutzt.

Die Veränderung eines Gesichts hat großen Einfluss darauf, wie wir uns selbst erleben, und wie andere auf uns reagieren. Gerade nach einem misslungenen Friseurbesuch kann der Blick in den Spiegel ein Schock sein

und zu Identitätsverlust führen. Oder erinnern wir uns an unsere Jugendmalereien in Zeitschriften: da wurde der blendend weißen Zahnreihe mit schwarzem Edding erst mal eine hässliche Zahnücke verpasst wie Ingrid Steeger von der Kultserie „Klimbim“, die durch ihren frontalen, gewollten Zahnverlust das Image einer vorlauten, strampelnden Göre signalisierte. Ein Gesicht sagt mehr als 1000 Worte.

Warum wir lächeln

Bereits zu Urzeiten, als unsere Gattung noch von der Jagd lebte, war der Zustand der Zähne entscheidend – es ging ums pure Überleben. Und erstmalig war kooperatives Verhalten angesagt. Ein Lächeln, auch aus großer Entfernung sichtbar, ist ein schnelles und effektives Mittel, um dem anderen zu signalisieren, dass man freundliche Absichten hat. Auch heutzutage ist für 71% der Frauen ein

strahlendes, charmantes Lächeln ausschlaggebend für die Wahl des Partners. Menschen mit schönen Zähnen lächeln selbstbewusster und authentischer. Sie benutzen die rechte Gehirnhälfte, die unserer wahren Stimmung entspricht. Das schönste Lächeln ist die Symbiose aus Augen-Mund-Stimme und Körpersprache. Es wirkt energiegeladen und ansteckend auf unsere Mitmenschen. Nicht umsonst werden bei Sitcoms synthetische Lachsalven eingespielt. Der Zuschauer soll infiziert werden.

Zähne als Spiegelbild

Kariöse Zähne aus psychologischer Sicht betrachtet sind Anzeichen für disziplinelose Nachlässigkeit – ein äußeres Erscheinungsbild, das Parallelen zum Charakter schließen lässt. Wer nicht auf seine Zähne aufpasst, achtet auch nicht auf seine Gesundheit. Die nicht sanierte Zahnsituation hat Folgeschäden auf den Gesamtorganismus. Gesundheit fängt im Kopf an, nicht nur medizinisch betrachtet, sondern auch mental. Kariöse Zahnreihen oder Fehlstellungen können zu Unsicherheiten im Auftreten führen sowie Hemmungen in Gestik, Sprache und die gesamte Ausstrahlung beeinflussen. Die Blockade durch das desolates Gebiss führt zur falschen „Präsenz“ und die wahre Persönlichkeit bleibt verborgen. Ein mitreißendes, offenes Lächeln mit perfekten Zähnen signalisiert Gesundheit und Vitalität. Weitergeleitet an das Gehirn sorgt es für einen positiven Glückshormonschub, das unser Immunsystem stärkt.



Ursula Wenzlaw



Bernd Wenzlaw

kontakt:

**ARTE WebDENTector –
Dent Web-Design & Marketing**

Bernd Wenzlaw

Ewald-Sträßer-Weg 1

51399 Burscheid

Tel.: 0 21 74/76 87 22

Fax: 0 21 74/76 87 22

E-Mail: Info@dentector.com

www.dentector.com

Schlagworte wie „unternehmerischen Denken und selbstständiges Arbeiten“. Gutaussenhende Menschen werden gesellschaftlich für intelligenter und sympathischer gehalten (focus-online). Insbesondere im Verkauf zeigt sich deutlich, dass weniger über das Produkt als solches, sondern über die eigene Person verkauft wird.

Zähne und Image

Beides ist nicht voneinander zu trennen. Kein Markenoutfit und kein Make-up kann ein schlechtes Gebiss aufbessern. Im Gegenteil, das Lächeln beherrscht jeden „ersten Eindruck“. Ein desolates Gebiss ist gleichbedeutend für einen massiven Imageverlust.

Ein positives Image ist der Einklang von Körper und Seele – eine Komponente, die immer wichtiger wird im Alltag und im Berufsleben. Die Definition Eitelkeit war zu anderen Zeiten negativ behaftet. Ein Umkehrprozess hat stattgefunden und analytische Betrachtungen weisen das Phänomen des Gruppenzwanges und Konformität aus: Man will dazugehören, schön sein, und Attraktivität ausstrahlen.

„Alt werden ist nichts für Feiglinge“, sagte einst Pablo Picasso. Heute ist das klischeehafte Denken über das Altwerden überholt. Alt werden wollen wir, aber nicht so aussehen. Die 50+-Generation setzt auf neue Farben in Kleidung, Haarfarbe und ihren Zähnen. Die „Grauzone“ ist vorbei. Seniorenpower ist angesagt. Auch viele „neue Rentner“ wollen 1A aussehen und Funktionalität genießen.

Gemeinschaftliche Projekterschließungen

Angebot und Nachfrage sind das Prinzip unserer Wirtschaft. Die Nachfrage ist da, nun gilt es sie zu erschließen, das Angebot zu erweitern und neue Wege zu gehen. Die Möglichkeit in der zahnärztlichen Praxis Bereiche wie Faltenunterspritzung, Lippenvergrößerung genauso abzudecken wie Zahnsanierungen, ist gegeben. Gemeinschaftliche Fusionen von Ärzten und Zahnärzten innerhalb eines größeren Klinikums werden noch mehr den Trend bestimmen und ganzheitliche Ästhetik und Gesundheitskonzepte das Angebot für den Verbraucher steigern und interessant machen. Das „alles unter einem Dach-Projekt“ erleichtert lange Wege und Kosten für beide Seiten. Reformen machen den Praxisablauf vielleicht nicht einfacher, setzen aber einen kreativen Umdenkungsprozess, der zum gewünschten Erfolg führt. ■

Bleaching in Office – schnell und effizient

Zahnaufhellung ist ein anerkannter Teil der ästhetischen Zahnheilkunde und bedeutet für den Patienten Spaß an schönen weißen Zähnen. Viele achten danach mehr auf ihre Zähne und das ist gut so. Der folgende Anwendungsfall zeigt Ihnen Schritt für Schritt die Arbeit mit dem neuen WHITEsmile Power-Bleaching Plus, einem Material mit einer Konzentration von 33% Peroxid. Mit dieser Methode erreicht der Zahnarzt in seiner Praxis innerhalb kürzester Zeit ansprechende Ergebnisse.

Dr. Monika Boehrer

Frei verkäufliche Bleichmittel bringen oft nicht den gewünschten Erfolg. Manche Patienten lassen sich deshalb gerne die Zähne professionell in der Zahnarztpraxis aufhellen. WHITEsmile Power-Bleaching Plus ist optimal für die Anwendung in der Praxis. Es ist bereits fertig angemischt in der Spritze erhältlich und sorgt so für maximale Sicherheit und Wirtschaftlichkeit. Das Material ist immer in der richtigen Konzentration sowie in der richtigen Menge und vor allem in der Menge, in der man es tatsächlich braucht, vorhanden.

Indikationen für eine Anwendung

Das Zusammenspiel von richtiger Prophylaxe, Zahnaufhellung und prothetischer Versorgung kann nur ein Zahnarzt bieten.

Mit WHITEsmile Power-Bleaching Plus werden ansprechende Resultate in weniger als einer Stunde erzielt.

Auf eine perfekt gemachte Krone wird ein Patient nie angesprochen, da man sie nicht erkennen kann. Anders verhält es sich, wenn man vor der Prothetik eine Zahnaufhellung vornimmt. Dann wird die notwendige Versorgung für den Patienten um einen echten Spaßfaktor ergänzt mit Freude an einem neuen Lächeln. Optimal kann Power Bleaching auch als Prophylaxe „+“ angeboten werden.

Im Anschluss an die professionelle Zahnreinigung kann der Patient mit einer Zahnaufhellung sein schönstes Lächeln erhalten.

Zusätzlich erforderliche Maßnahmen und Geräte

WHITEsmile Power-Bleaching ist optimal einsetzbar, mit oder ohne zusätzliche Aktivierung. Für den Erfolg sind keine speziellen Geräte erforderlich. Die zusätzliche Aktivierung mit einer herkömmlichen Polymerisationslampe ist ausreichend, um die Behandlung etwas zu beschleunigen. Besonders gut geeignet ist ein entsprechendes Modell der Firma EMS mit einem speziellen Bleaching-Aufsatz (vgl. Abb. 7).

Fall

Zunächst sollte anhand einer Farbskala die Zahnfarbe des Patienten bestimmt werden, um ihm nach der Behandlung einen Vorher-Nachher-Effekt zu demonstrieren. Ich habe hier das Farbsystem VITA 3D Master verwendet. Bei der Patientin konnte eine relativ helle Ausgangsfarbe festgestellt werden.

Bevor das Bleaching-Material aufgebracht werden kann, muss zum Schutz der Gingiva ein Gingiva protector (ebenfalls Fa. WHITEsmile) aufgetragen werden. Dazu zieht man mit einer entsprechenden



Abb. 1: Farbbestimmung vor der Behandlung.



Abb. 2: Farbskala.



Abb. 3: Aufbringen des WHITEsmile Gingiva Protector.



Abb. 4: Lichthärten des Gingivaschutzes.



Abb. 5



Abb. 5 und 6: Auftragen des WHITEsmile Power-Bleaching Plus mit 33% Peroxid.



Abb. 7: Lichtaktivierung des Bleichmaterials für eine schnellere Wirkungszeit.



Abb. 8: Absaugen des Zahnaufhellungsproduktes nach zehn Minuten.



Abb. 9



Abb. 9 und 10: Zur Förderung der Remineralisation der Zähne empfiehlt sich das neue GC Tooth Mousse.



Abb. 11: Desensibilisierung wird durch das Auftragen von Fluoridlack erreicht.



Abb. 12: Zahnfarbbestimmung nach der Behandlung.



Abb. 13: Eine zufriedene Patientin.

kontakt:

WHITEsmile GmbH
 Weinheimer Straße 6
 69488 Birkenau
 Tel.: 0 62 01/8 43 21-90
 Fax: 0 62 01/8 43 21-99
 E-Mail: info@whitesmile.de
 www.whitesmile.de

Spritze eine schmale Linie am Ende der freien (marginalen) Gingiva zwischen Zahnschmelz und anatomischem Sulkus. Dann deckt man ca. 3 mm des Zahnfleisches mit dem lichthärtenden Material ab. Schließlich ist der WHITEsmile Gingiva Protector lichtzuhärten. Danach habe ich das WHITEsmile Power-Bleaching Plus Gel aufgebracht. Dabei wird auf jeden Zahn bis zum Fünfer auf seiner gesamten Oberfläche das hochkonzentrierte Material direkt aus der Spritze aufgebracht. Danach kann das verwendete Bleaching-Produkt zusätzlich mit Licht aktiviert werden.

Nach ca. zehn Minuten sollte das Material abgesaugt werden. Ich habe in diesem Fall die Behandlung einmal wiederholt. Normalerweise kann das ganze Procedere zwei- bis dreimal wiederholt werden, bis die gewünschte Helligkeit erreicht ist. Dann habe ich GC Tooth Mousse verwendet, um die Remineralisierung der behandelten Zähne zu fördern. Zum Abschluss habe ich Fluoridlack auf die Zähne zur Desensibilisierung aufgebracht. Am Ende hatte ich eine begeisterte Patientin in weniger als einer Stunde – anhand des Farbvergleiches konnte sie einen konkreten Vergleich ziehen und fühlte sich in ihrem individuell gewonnenen Eindruck von deutlich weißeren Zähnen bestätigt. ■

Vollkeramische Versorgung

Alternative zur Goldgussrestauration

Bei der Versorgung im Unterkiefer- und Oberkiefermolarenbereich ist das perfekte Goldinlay oder die perfekte Goldteilkrone in puncto Stabilität, Biokompatibilität, Passgenauigkeit und Haltbarkeit zweifellos noch immer erste Wahl. Allerdings ist Gold als Füllungsmaterial mit einem ästhetischen Manko behaftet, da die Füllung als solche deutlich sichtbar ist.

| Dr. Stephan Kowalski

Der gesellschaftliche Trend zur zeitlosen weiß-roten Ästhetik und der damit verbundene zunehmende Wunsch unserer Patienten nach ästhetisch ansprechenden, zahnfarbenen Versorgung, die der natürlichen Zahnschmelz optisch entsprechen, lässt die Goldgussrestauration immer unattraktiver werden. Angesichts der fortwährenden Weiterentwicklung keramischer Werkstoffe – gerade hinsichtlich ihrer Bruchsicherheit – haben sich hier vollkeramische Restaurationen als ästhetisch überzeugende Alternative zur Gold-

gussrestauration bestens bewährt. In unserem Fall hat man versucht, die Vorteile beider Materialien durch das Einsetzen verblender Goldinlays gleichzeitig zu nutzen. Leider ist dieses Ziel weder in funktioneller Hinsicht (hier: Passgenauigkeit) noch in ästhetischer Hinsicht für die Patientin zufrieden stellend gelöst worden (Abb. 1). Am Zahn 34 kam es zur Fraktur der mesialen Randleiste (Abb. 2). Nach Besprechung aller möglichen Behandlungsalternativen entschied sich die Patientin für die Vollkeramikrestauration. Nach Entfernung des Inlays und vollständiger Exkavation stellte sich ein großer Defekt mit nur schwach dimensionierten bukkalen und lingualen Höckern dar (Abb. 3). Unter Berücksichtigung des keilförmigen Defektes labial und der relativ kurzen klinischen Krone kam letztendlich nur die Vollkeramikkrone in Betracht. Diese Versorgung wurde gewählt, um einerseits den ästhetischen Ansprüchen der Patientin zu genügen und andererseits eine stabile Versorgung des Zahnes zu erreichen. Der Defekt wurde mit einer adhäsiv befestigten, zahnfarbenen Aufbaufüllung geschlossen (Abb. 4). Anschließend erfolgte die Stufenpräparation für die Keramikkrone (Abb. 5). Hydrokolloidabformungen des Ober- und Unterkiefers, Gesichtsbogenübertragung, Farbauswahl und provisorische Versorgung beenden den Behandlungsschritt (Abb. 6). Eine Woche später wurde die Krone unter Kofferdam adhäsiv befestigt (Stumpfreinigung mit CHX-Bims, Anätzen der Schmelz-



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7

anteile, Prime und Bond, Anätzen der Keramikkrone innen mit 15 % Flußsäure, Silanisierung). Die Fließfähigkeit des Befestigungskomposit (Filtek Supreme) kann erhöht werden, indem man es auf dem Deckel des Wasserbades erwärmt. So lässt sich die Krone ohne Probleme auf dem Stumpf applizieren und auch das Entfernen der Überschüsse bereitet keine Mühe mehr. Die Lichthärtung erfolgte von allen Seiten mit einer Dauer von jeweils 20 Sekunden. Das Endergebnis zeigt eine für die Patientin ästhetisch und funktionell zufrieden stellende Lösung (hier: flache Höcker und Fissuren in einem Abrasionsge-

biss; Abb. 7). Die Neuversorgung der Zähne 35, 36 ist ebenfalls geplant.

Fazit

Der vorliegende Fall zeigt, dass sich bei der Versorgung im Molarenbereich Stabilität und die Erfüllung höchster ästhetischer Ansprüche durchaus vereinbaren lassen. Eine wichtige Rolle spielt hier die Weiterentwicklung von Keramik als Zahnersatzmaterial, die dazu beiträgt, dass die Versorgung eine hohe Haltbarkeit aufweist und vom natürlichen Zahn praktisch nicht mehr zu unterscheiden ist. II

kontakt:

Dr. Stephan Kowalski
Mühlenweg 44
52349 Düren

ANZEIGE

METASYS

THINK DIFFERENT

WIR HABEN GUTE GRÜNDE, SIE ZU ÜBERZEUGEN

Für *frischen Wind*
in Ihrer
Praxis

DIE NEUEN KOMPRESSOREN
VON METASYS

ab
1600€

Neues Wege mit METASYS 3-stufiges Filtersystem für hochreine Druckluft
 METASYS BOBA mit 20000 MPa, BARSITALE mit 107.1 - 6 Behältergruppen halten

FACH
DENTAL

www.metasy.com

Besuchen Sie uns auf der FACHDENTAL Südwest, Halle 5.0, Stand Nr. 5.0.322

HYGIENE – KOMPRESSOREN – SAUGSYSTEME
AMALGAMABSCHIEDER UND GESAMTENTSORGUNG

IR 2009/75

„Manager-Versorgung“ im Oberkiefer

Die Versorgung mit Zahnersatz ist im Allgemeinen sehr zeitaufwändig, weil sie sowohl von der Zusammenarbeit mit dem Dentallabor als auch bei bestimmten Therapien (z. B. Implantatversorgungen) von medizinischen Gegebenheiten (z. B. Einheilzeiten) abhängt. Eine Verkürzung der Behandlungsdauer, die gleichzeitig immer eine Herausforderung an die Qualität, den Tragekomfort und die Dauerhaftigkeit des Zahnersatzes darstellt, ist aber in zunehmendem Maße ein zentrales Anliegen vieler Patienten.

| ZA Marc Gierich & Dr. Rolf Lützenkirchen

Gerade der Zeitfaktor ist besonders für beruflich engagierte Patienten so wichtig, dass notwendige Restaurationen häufig aus Zeitgründen aufgeschoben werden. Den optimal gestrafften Behandlungsablauf bezeichnen wir deshalb in unserer Praxis als „Manager-Versorgung“. Die hier beschriebene Versorgung mit Galvano-Doppelkronen nach dem so genannten „Weigl-Protokoll“ erfüllt alle Ansprüche des Patienten und konnte innerhalb von vier Tagen komplett angefertigt werden.

Im Jahre 1996 entwickelte Priv.-Doz. Dr. Paul Weigl ein Verfahren zur Versorgung mit Galvano-Doppelkronen, welches auf Grund der Verklebung der Galvanokronen im Mund Ungenauigkeiten der Abdrucknahme und der Modellherstellung ausgleicht und auf diese Weise spannungsfreie Suprakonstruktionen sowie eine Verkürzung der Behandlungsdauer auf vier Tage garantiert. Der vorliegende Fallbericht dokumentiert die Versorgung eines 38-jährigen Patienten.

Ausgangssituation

Der Patient stellte sich in unserer Praxis mit einer insuffizienten Brückenversorgung im Oberkiefer vor. Alle Zähne wiesen Sekundärkaries an den Kronenrändern auf. Außerdem waren die Zähne parodontal vorgeschädigt. Die Molaren waren schon seit längerer Zeit verloren gegangen (Abb. 1, 2)

Der Patient wünschte eine rasche und zugleich hochwertige Versorgung. Implantate

mit einer festsitzenden Kronen-/Brückenversorgung wären nur kombiniert mit augmentativen Maßnahmen realisierbar gewesen. Auf Grund des hohen Zeitbedarfs lehnte der Patient diese Lösung ab und entschied sich zu einer abnehmbaren Brückenkonstruktion, die am zukunftssichersten erschien. Um zunächst wieder eine sichere parodontale Situation herzustellen, wurde der Patient in ein intensives Mundhygieneprogramm aufgenommen.

Behandlungsablauf

Die Versorgung des Patienten erfolgte innerhalb von vier Tagen von Donnerstag auf Sonntag.

Am Donnerstag wurde zunächst die insuffiziente Brücke entfernt. Der Oberkiefer wies einen Restzahnbestand von 14 bis 23 und 25 auf. Alle Zähne waren wurzelbehandelt und mit Stiften rekonstruiert bis auf die Zähne 12 und 22. An den Zähnen 14, 13, 23 und 25, die auf Zahnfleischniveau abgebrochen waren, erfolgten Stift- u. Stumpfaufbauten. An den Zähnen 12, 11, 21 und 22 wurde die Sekundärkaries exkaviert und die Zähne mit Aufbaufüllungen versehen. Um eine ästhetisch und parodontal sichere Situation herzustellen, wurde um die Pfeilerzähne mithilfe eines Elektrotoms gingivektomiert. Anschließend wurde die Abformung vorgenommen und das erste Provisorium (Abb. 3) hergestellt. (Abb. 4 zeigt die Situation zwei Tage nach der Präparation, vor Einsetzen der Primärteile.)

kontakt:

Gemeinschaftspraxis am Rebstock
ZA Marc Gierich
Dr. Rolf Lützenkirchen
 Am Rebstock 14
 68309 Mannheim



Abb. 1



Abb. 1 und 2: Ausgangsbefund der insuffizienten Brückenversorgung im Oberkiefer.



Abb. 3: Provisorische Versorgung nach der Präparation.



Abb. 4: Zwei Tage nach der Präparation Zustand vor Einsetzen der Primärteile.



Abb. 5: Fertige keramische Primärteile auf Sägeschnittmodell.



Abb. 6: Wachsmodellation der Primärteile.



Abb. 7: Fertige Galvanokronen auf Sägeschnittmodell.



Abb. 8



Abb. 8 und 9: Eingesetzte Primärteile im Mund.

Die zahntechnischen Arbeiten wurden ausgeführt von:
 Biodentec GmbH
 Biokompatible Zahntechnik
 aus dem Meisterlabor
ZTM Robert Conrad
 Mannheimer Str. 47a
 68309 Mannheim

Im Dentallabor wurden parallel von Donnerstag bis Samstag die Primärteile (Abb. 5), die Galvanokäppchen und das Zweitprovisorium hergestellt: Auf ein Sägeschnittmodell wurden die Primärteile aufgewachst (Abb. 6) und angepasst. Danach wurden über den Primärteilen im Galvanoverfahren die Sekundärkäppchen gefertigt (Abb. 7). Anschließend erfolgten Modellierung und Gießen des Gerüsts sowie die Herstellung des zweiten Provisoriums.

Am Samstagabend wurden zuerst die Keramik-Primärteile (Firma Jeneric/Pentron-Presskeramik mit Rely X Firma ESPE) definitiv eingesetzt (Abb. 8, 9) und mit Galvanokappen (Firma Hereaus Preciano Goldbad) versehen. Danach wurde das Stahlgerüst aufgesetzt. Um die Tertiärkonstruktion span-

nungsfrei eingliedern zu können, wurden die Galvanokäppchen mit dem Gerüst im Munde verklebt (Abb. 10). Anschließend wurde über das Gerüst im Mund eine Überabformung vorgenommen (Abb. 11) und die neue provisorische Versorgung über die Primärteile eingesetzt (Abb. 12).

Zur Herstellung der definitiven Versorgung wurde im Dentallabor von Samstag auf Sonntag ein neues Arbeitsmodell gefertigt. Nach erneutem Einartikulieren sowie Registrierung und Bissnahme über den Primärteilen erfolgte die Verblendung des Gerüsts. (Abb. 13 zeigt die fertige Tertiärkonstruktion vor der Verblendung.)

Am Sonntagabend konnte schließlich die definitive Versorgung (Abb. 14, Ansicht in vivo) ohne großen Aufwand eingesetzt



Abb. 10: Direkt verklebte Tertiärkonstruktion im Mund.



Abb. 11: Abformung der verklebten Galvano-Sekundärkronen mit dem Gerüst.



Abb. 12: Provisorische Versorgung in situ.



Abb. 13: Fertige Tertiärkonstruktion.



Abb. 14: Fertige abnehmbare Brücke.



Abb. 15: Eingegliederte, fertige Versorgung im Mund.

werden (Abb. 15 Ansicht in situ). Der Patient war mit seinem neuen Zahnersatz hoch zufrieden und empfand es – abgesehen von der körperlichen Belastung – als angenehm, dass die Behandlung in so kurzer Zeit abgeschlossen werden konnte.

Kooperationen

Das vorliegende Beispiel zeigt, dass die von uns so genannte „Manager-Versorgung“ in

hoher Qualität und kürzester Zeit erbracht werden kann. Voraussetzung für den Erfolg ist eine enge Kooperation mit dem Labor, welches zeitlich flexibel arbeiten muss, sowie die Vorbereitung des Patienten auf die physische Belastung durch die teilweise langen Behandlungsschritte vorzubereiten. Wenn diese Voraussetzungen gegeben sind, stellt das gezeigte Verfahren einen großen Schritt zu mehr Patientenorientierung dar. II

ANZEIGE

ICH DENK AN MICH

S&M DENTAL HYGIENE CARE

HOCHLEISTUNGSMARKEN



HÄNDE
Desderman® N



INSTRUMENTE
Gigasept® AF Instru **NEU**



FLÄCHEN
Mikrocid® AF

S&M
Schülke & Mayr

Tel. 040 / 52 1 00-000 • Fax: 040 / 52 1 00-000 • www.schulke-mayr.com • mail@schulke-mayr.com • 22940 Norderstedt

Trend: Schönheitswahn

Ästhetik steht derzeit hoch im Kurs in Deutschland. Man könnte meinen, es handle sich um einen Trend in der Designer-Branche. Falsch gedacht. Es geht um die Gesundheitsbranche. Es wäre nichts dagegen einzuwenden, wenn die eigentliche Bedeutung von „ästhetisch“ – nämlich „gut, sauber, gerade“ im medizinischen Sinne – gemeint wäre.

Dr. Jack Peretz

Wovon hier aber die Rede ist, ist der Schönheitswahn in Deutschland. Schönheitsoperationen, begleitet durch unzählige, nicht gerade kritische Beiträge durch das Fernsehen, erfreuen sich größter Beliebtheit. „Verschönerungssendungen“ haben enorme Einschaltquoten. Und immer wieder wundert man sich, dass für diese Eingriffe dann doch Geld da ist, wo doch sonst bei Gesundheitsausgaben, die wirklich einen Sinn machen würden, gespart wird.

Außen hui, innen pfui?

Eines ist klar: Dabei steht nicht der gesundheitliche Aspekt im Vordergrund. Vergleichbar mit chirurgisch orientierten plastischen Schönheitsoperationen entscheiden auch Eingriffe an Zähnen und Parodontien sehr wesentlich über das äußere Erscheinungsbild eines Individuums und damit auch über dessen Bereitschaft, hierfür nicht unerheblich zu investieren. Oft entscheiden sich gerade die Menschen für einen Schönheitseingriff, die es sich sowieso nicht leisten können. Meist sparen sie sogar dafür, um einem bestimmten Schönheitsideal zu entsprechen.

Faule Zähne bleachen?

Sicher ist, dass sich auch der Berufsstand der Zahnärzte mit ästhetischen und sogar kosmetischen Aspekten beschäftigen muss. Bleachen ist beispielsweise ein Trend, der nun schon über mehrere Jahre anhält. Dagegen ist auch gar nichts einzuwenden. Warum sollte der Arzt nicht auch von diesem Zusatzgeschäft profitieren? Denn Zahnärzte werden mit der aktuellen

Krankenkassenlage doch immer mehr Unternehmer, die sich um die Rentabilität ihrer Praxis kümmern müssen.

Wenn die Gesundheit dabei nicht auf der Strecke bleibt, steht dem nichts entgegen. Wichtig ist, dass sich das Verhältnis Gesundheit zu Schönheit nicht ins Gegenteil verkehrt. Das würde nicht nur den ethischen Grundsätzen der Ärzte widersprechen, sondern die Zahnärzte auch in eine Rolle drängen, die sie nicht wollen: Kosmetiker anstatt Mediziner. Ganz abgesehen davon, dass es dem Wohle des Patienten nicht dienen würde. Vielleicht würde er sich sogar kurzfristig wohler fühlen – aber was nützen weiße Zähne, wenn sie ausfallen? Oder würden Sie einen faulen Zahn bleachen?

Zusatzgeschäfte

Ich plädiere deswegen eindeutig für eine Priorisierung der Zahngesundheit. Es gibt viele gute Methoden, dem Patienten im Sinne der Zahngesundheit zu beraten und dabei Geld zu verdienen. Ich spreche nicht von Schönheitsmaßnahmen.

Wenn Sie ihm zum Beispiel eine regelmäßige Zahnreinigung empfehlen sowie die Unterstützung des Heilungsprozesses bei Zahnfleischentzündungen, Zahnfleisch- und Knochenschwund durch den PerioChip, können Sie ein gutes Zusatzgeschäft machen, ohne den Ruf eines Kosmetikers zu riskieren. Der PerioChip ist ein Gelchip, der den jahrzehntelang bewährten Wirkstoff Chlorhexidin enthält und für gesundes Zahnfleisch sorgt. Beraten Sie Ihren Patienten und positionieren Sie sich als kompetenter Zahnmediziner. ■



Dr. Jack Peretz

kontakt:

Dexcel Pharma GmbH

Röntgenstraße 1

63755 Alzenau

kostenlose Hotline: 0800/2 84 37 42

E-Mail:

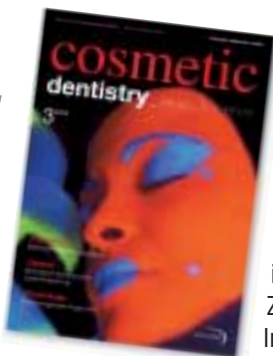
dexcel.pharma@dexcel-pharma.de

tipp:

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

Fachzeitschrift: cosmetic dentistry

„Schönheit als Zukunftstrend“ wird nach Ansicht vieler Fachleute in den kommenden Jahren auch die Nachfragesituation im Dentalmarkt grundsätzlich verändern. Neben der Wiederherstellung oder Verbesserung natürlicher funktionaler Verhältnisse im Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich wird es zunehmend Nachfragen zu darüber hinausgehenden kosmetischen und optischen Verbesserungen oder Veränderungen geben. Ähnlich wie im traditionellen Bereich der Schönheitschirurgie wird auch die Zahnheilkunde in der Lage sein, dem Bedürfnis nach einem jugendlichen, dem allgemeinen Trend folgenden Aussehen zu entsprechen. Gleichzeitig eröffnen sich in der Kombination verschiedener Disziplinen der Zahnheilkunde völlig neue Möglichkeiten. Um diesen hohen Anforderungen und dem damit verbundenen Know-how zu entsprechen, bedarf es einer völlig neuen Gruppe von Spezialisten, de facto der „Universal Spezialisten“, Zahnärzte, die ihr erstklassiges Spezialwissen in mehreren Disziplinen auf einer qualitativ völlig neuen Stufe umsetzen.



Mit anderen Worten – Cosmetic Dentistry ist Highend-Zahnmedizin. In Form von Fachbeiträgen, Anwenderberichten, Marktübersichten und Herstellerinformationen wird über neueste wissenschaftliche Ergebnisse, fachliche Standards, gesellschaftliche Trends und Produktinnovationen informiert. Ergänzt werden die Fachinformationen durch Abrechnungstipps, juristische Belange und Verbandsinformationen aus den Reihen der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin. Insbesondere die Einordnung der Fachinformationen in die interdisziplinären Aspekte der Thematik stellen einen völlig neuen Ansatz dar. Die Fachzeitschrift cosmetic dentistry erscheint 4x im Jahr.

**Anforderung einer Leseprobe bei der Oemus Media AG, Tel.: 03 41/4 84 74-2 00
E-Mail: grasse@oemus-media.de
www.oemus.com**

Multimediale Fortbildungssoftware: Per Mausklick zur Röntgen-Lizenz

Der multimediale Fortbildungsweg ist eine computergestützte Methode der Weiterbildung, die sich individuell an Zeit, Ort und Wissensstand des Benutzers anpasst. Mit dem Fachkundetrainer Röntgen, dem multi-

genstrahlen am Menschen anwenden oder technisch durchführen, ihre Fachkunde oder Kenntnisse im Strahlenschutz mindestens alle fünf Jahre aktualisieren müssen.

Der für die Aktualisierung erforderliche Lerninhalt wird über die Fachkundetrainer Röntgen Software dem Anwender direkt auf seinen PC zur Verfügung gestellt. Er kann nun, an jedem Ort und wann immer er Zeit hat, mit dem Programm lernen und dabei seine Kenntnisse individuell überprüfen lassen. Anschließend nimmt er an einer verkürzten Präsenzprüfung teil und erhält somit erneut die „Lizenz zum Röntgen“. Diese Software, die vom Ministerium für Umwelt und Forsten bundesweit staatlich anerkannt wurde, stellt eine vollständige Alternative zu der herkömmlichen 8-stündigen Schulung und Prüfung dar.

**Weitere Infos: CompuDENT Praxiscomputer GmbH & Co KG, Tel.: 02 61/8 07 00-9 00
Fax: 02 61/8 07 00-9 16
E-Mail: info@compudent.de
www.compudent.de**



Die Startmaske der Fachkundetrainer Röntgen Software.

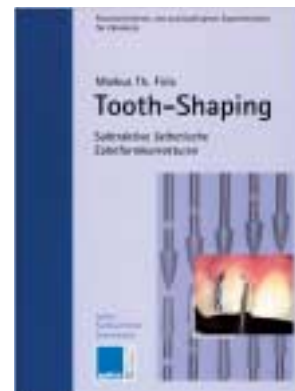
medialen Lern- und Prüfungsmodul von CompuDENT, hat man damit genau die Zeichen der Zeit erkannt. Hintergrund ist die novellierte Röntgenverordnung (RöV), die in § 18a festlegt, dass alle Zahnärzte und Zahnmedizinischen Fachangestellten, die Rönt-

Neues Handbuch: „Tooth-Shaping“

Eine Veneer ästhetisch perfekt zu inkorporieren, um das strahlende Lächeln der Patienten zu ermöglichen, das ist tägliches Brot für den Zahnarzt. Aber es ist immer noch ein invasiver Eingriff. Manchmal jedoch brauchen Zahnärzte gar keinen „Ersatz“. Odontoplastik oder auch „Tooth-Shaping“ ist die hohe Schule, auch den krummsten Zahn noch in eine „schöne“ Form zu bringen. Der vielen Zahnärztinnen und Zahnärzten wegen seiner Beiträge zu ästhetischer Zahnheilkunde bekannte Praktiker und Autor Dr. Markus Th. Firla steht noch jeden Tag selbst am Stuhl. Firla hat sich in seinem im Spitta Verlag in der Reihe „Praxisorientiertes und praxiswirksames Expertenwissen für Zahnärzte“ erschienenen neuen Buch „Tooth-Shaping“ mit dem Thema der Zahnkorrekturen durch subtraktive Maßnahmen beschäftigt. Einer Reihe von Beispielen additiver ästhetischer Zahnformkorrekturen folgen ausführlich in Wort und Bild auch Erläuterungen, warum in Deutschland die ästhetische subtraktive Zahnheilkunde so ein Schattendasein führt. Indikationen, Behandlungsziele und Behandlungspläne, aber auch die Grenzen solchen Vorgehens, fehlen nicht in diesem umfassenden Werk. Einen großen Teil des Buches nimmt das praktisch-klinische Vorgehen mit Step-by-Step-Anleitungen ein. Angefangen von der vertikalen Verjüngung der Inzisalfächen über Harmonisierung der UK-Frontzähne (besonders wichtig bei tertiärem Engstand) bis hin zu Zahnformkorrekturen im Rahmen kieferorthopädischer Behandlungen (z. B. OK 2er fehlt, 3er wurde in die Lücke eingeordnet) hat der Autor nichts ausgelassen, was in der täglichen Praxis relevant ist. Eine Materialliste der verwendeten Instrumente mit entsprechenden Abbildungen, Produktbezeichnungen und Anwendungshinweisen runden das Buch ab. In dem ständig mehr „zusammengestrichenen“ Kassenzahnarztwesen wird eins immer wichtiger: Die Argumentation den Patienten gegenüber ob der Anwendung solcher minimalinvasiver Verfahren und auch warum so etwas privat zu bezahlen ist – deshalb fehlen eine Übersicht über die Kosten der Verfahren sowie die Rechnungslegung ebenfalls nicht.

(Quelle: Dr. Hans Sellmann)

**Dr. Markus Th. Firla
„Tooth-Shaping“
Spitta Verlag Balingen 2005
ISBN: 3-938509-02-3
Preis: 34,80 Euro**



Sulkusmanagement leicht, sicher und preisgünstig

Zahnersatz muss „passen“. Das bedeutet nicht unbedingt nur, dass die Okklusion und der „Sideshift“ stimmen. Noch wichtiger als die richtige Farbe ist der korrekte Randschluss z. B. einer Krone.

Dr. Hans Sellmann

Was wissen Sie von den Zeiten, in denen das Sulkusmanagement noch keine Rolle spielte? In denen es tatsächlich noch eine BEMA-Position für die stufenlose Krone gab! Ich selbst habe seinerzeit hart mit Krankenkassen verhandeln müssen, weil „im Molarenbereich geht’s doch auch einfacher“ gefordert wurde.

Wenn ich einem Patienten erläutern muss, dass eine Krone ihr Geld auch wert ist, dann erkläre ich häufig die Anforderungen

an die Präzision bei Präparation, Abformung, Herstellung und Eingliederung. Nicht nur die Juristen fordern im Streitfall eine Stufe bzw. keine Stufe im μm -Bereich. Deswegen ist es wichtig, zur Vermeidung einer Schädigung des präparierten Pfeilers, dass die Restauration direkt an der angelegten Präparationsgrenze abschließt.

Abformungen

Mit dem Aufkommen der Gusskronen wurden auch an Abformungen immer hö-



Abb. 1: Magic FoamCord. Ein neuer „sanfter“ Weg zur temporären Gingivaverdrängung.



Abb. 2: Ausgangssituation: Zahn 24 ist vestibulär tief frakturiert.



Abb. 3: Zustand nach abäsvem Aufbau und Präparation, die Gingiva ist durch die erforderliche subgingivale Präparation leicht gereizt und blutet.



Abb. 4: Comprecap Anatomic: Mit ihnen wird Magic FoamCord „am Platz“ gehalten.



Abb. 5: Die speziellen Watterollen sind in drei verschiedenen Größen erhältlich.



Abb. 6: Auswahl der für den Zahn 24 passenden Größe.



Abb. 7: Magic FoamCord applizieren wir aus einer Doppelmischkartusche mit einer der üblichen Ausbringpistolen.



Abb. 8: Magic FoamCord ist appliziert und das Comprecap anatomic aufgesetzt. Die Patientin fixiert es durch Aufbeißen selbst für fünf Minuten.



Abb. 9: Abformung mit Affinis von Coltène/Whaledent.



Abb. 10: Für die Abformung eignen sich die Einweglöffel aus der President Tray System-Serie ebenfalls von Coltène/Whaledent sehr gut.



Abb. 11: Detail aus dem Affinis-Abdruck (Korrekturabdruck nach Beschneiden der Putty Masse).



Abb. 12: Pfeiler 24 nach temporärem Sulkusmanagement und Abdruck – blutfrei: Ansicht vestibulär ...



Abb. 13: ... und okklusal.



Abb. 14: So sieht das Comprecap Anatomic nach ge-
taner Arbeit aus.

here Ansprüche gestellt. Als Student mussten wir noch Einzelstumpf-abformungen mit Kupferringen durchführen. Die Gesamtsituation stellten wir über Transferkappchen dar. Auch gab es Retraktionsringe, die ob ihrer Widerspenstigkeit manche zahnärztliche Assistentin zur Verzweiflung brachten und das Zahnfleisch malträtierten. Später kam dann die Faden- bzw. Doppelfadentechnik, die von unseren Patienten häufig als sehr unangenehm (der Druck) empfunden wird. Aber egal ob angenehm oder nicht, die Präparationsgrenze muss eindeutig dargestellt werden. Allerdings haben nicht nur die Parodontologen bezüglich eines rauen Umgangs ihre Bedenken. Aber wie können wir nach dem

Trauma mit dem Faden den Sulkus richtig trocken und blutfrei bekommen? Supragingival präparieren? Im Frontzahnbereich ist es aus kosmetischen Gründen nicht möglich.

Korrekte Stufendarstellung

Wo immer eine Rekonstruktion im Sinne von Ersatz „weg“ präparierter Zahnschubstanz angefertigt wird, darf diese nur bis exakt zum Endpunkt der Präparation reichen. Bei supragingivaler Präparation ist die Erkennung dieser Grenze für den Zahntechniker kein Problem. Leider lässt sich oft aus kosmetischen Gründen oder weil der Defekt des Zahnes, der überkront werden soll, bis tief unter das Zahnfleisch

reicht, eine subgingivale Präparation nicht vermeiden. Dann ist das Erkennen der Grenze ohne vorbereitende Maßnahmen für den Techniker beinahe unmöglich, so dass später von einer Stufe oder einem Kronenrand im Hundertstel-millimeterbereich oder genauer gesagt eher von deren Fehlen keine Rede sein kann. Diese falsche Stufe bereitet nicht nur parodontale Probleme. Ist sie positiv, dann zieht sich das Zahnfleisch unter Umständen zurück und bald liegt optisch unschön der dunkle marginale Kronenrand frei. Die negative Stufe öffnet Karieskeimen die Tür, um den geschwächten Zahn mit wegpräparierter Schutzzone anzugreifen zu können.

Für die temporären Gingivaretraktion zur Darstellung unter sich gehender Stellen sind folgende Methoden geläufig: das Fadenlegen mit oder ohne Zusatz, die Methode der Elektro- oder Radiochirurgie, die indirekte Verdrängung mit Kronenprovisorien und noch einige andere exotische Verfahren.

Einerseits wollen wir eine gute, blutungsfreie Öffnung des Zahnfleischsaumes erreichen und andererseits darf die hochsensible Gingiva nicht so traumatisiert werden, dass eine dauerhafte Retraktion als Heilungsprozess des dermaßen traktierten Epithels die Folge ist und uns schon beim Eingliedern des Zahnersatzes den freiliegende Kronenrand präsentiert. Der Faden ist also nicht die Lösung.

Die radiochirurgische Methode erfordert sehr viel Übung, aber auch bei ihr muss ein gewisser Stempeldruck aufgebaut werden, um das Abformmaterial in die Tasche zu pressen. Seit einiger Zeit ist auch eine chemische Methode zur temporären Verdrängung der Gingiva bekannt, die jedoch sehr gewöhnungsbedürftig ist.

Neu hinzugekommen ist eine einfache und nichttraumatisierende Methode. Der erste expandierende, additionsvernetzte Silikon-schaum zur Sulkuserweiterung ohne Faden: Magic FoamCord.

Neue Methode

Coltène/Whaledent hat im Bezug auf das Sulkusmanagement mit ihrem neuen Produkt Magic FoamCord (Magischer Schaumfaden) das Rad neu erfunden. Bei dieser Methode expandiert ein A-Silikon-schaum im Sulkus und dehnt sich dabei aus. Die Masse wird mittels einer herkömmlichen Applikationspistole ganz locker aus einer Doppelmischkartusche rund um den präparierten Stumpf appliziert. Es funktioniert anders als Verfahren, bei denen ein chemisches Mittel in den Sulkus gepresst werden muss. Der Schaum expandiert zielgerichtet und für unsere Zwecke verwendbar, wenn sie ihm die richtige Richtung vorgeben. Das geschieht ganz einfach dadurch, dass der Patient für fünf Minuten auf eine speziell geformte kleine Watterolle, z.B. Comprecap Anatomic von Coltène/Whaledent, beißt.

Alternativ, bei mehreren präparierten Zähnen, kann ein kleiner Vorabdruck, z.B. mit der AFFINIS Putty und einem der Spezialabformlöffel (gegebenenfalls Halbseitenlöffel) aus der Serie des President Tray Systems von Coltène/Whaledent beschickt mit dem Magic FoamCord, auf den präparierten Pfeilern platziert werden. Sollte der Sulkus durch eine tiefe Präparation oder im entzündlich veränderten Zahnfleisch etwas stärker bluten, so kann zur Verbesserung der Abdruckqualität mit den Ihnen bekannten Methoden zuvor eine Stillung der Sulkusblutung durchgeführt werden.

Inhaltsstoffe

Das Ergebnis der einfachen, Zeit sparenden und sicheren Anwendung des Magic FoamCord ist eine Sulkuserweiterung ohne traumatisierende Wirkung. Die hervorragende (temporäre und reversible) Retraktion der Gingiva geschieht ohne irgendwelche Inhaltsstoffe (Hämostyptika o.ä.), welche die Abformstelle kontaminieren könnten. Magic FoamCord eröffnet selbstständig den Sulkus ohne invasive Materialien und Techniken. Früher konnten die Kosten für die Anwendung dieses

PerioChip

Chlorhexidinbis (D-gluconal)

Das **EINZIGE**
nicht-antibiotische,
lokal applizierbare
Arzneimittel,
das sich bei
Parodontitis
als Begleittherapie
zu SRP empfiehlt.



PerioChip



Weil jeder Zahn zählt.

Kostenlose Hotline:

Tel. 0 800 / 2 84 37 42
www.dexcel-pharma.de

 **DEXCEL**
PHARMA GmbH



Abb. 15: Das Stumpfmodell von vestibulär ...



Abb. 16: Das Stumpfmodell palatinal.



Abb. 17: Die Krone ist fertiggestellt (Wiron Regelversorgung vestibulär verblendet) ...



Abb. 18: Die Krone ist eingegliedert.



Abb. 19: Ein anderer Behandlungsfall: Zahn 43 ist für die Aufnahme einer Teleskopkrone vorgesehen.



Abb. 20: Der Zahn ist präpariert.



Abb. 21: Mit Magic FoamCord wird er „umspritzt“.



Abb. 22: Comprecap Anatomic und Magic FoamCord sind appliziert.



Abb. 23: Bei mehreren gleichzeitig in einem Quadranten zu versorgenden Zähnen kann die Applikation von Magic FoamCord mit einem „Vorabdruck“ (hier Halbseitenlöffel) ebenfalls sehr kostengünstig und effizient durchgeführt werden.

Materials beim Kassenpatienten, anders als z. B. bei Abformmaterialien, nicht weitergegeben werden. Heute müssen Sie dem Patienten beim Beratungsgespräch für den Zahnersatz vorher nur genau erklären, dass Sie eine neue, aber schonende und schmerzarme Methode für das Sulkusmanagement anwenden wollen. Er ist dann sicher gern bereit, die Mehrkosten für die Behandlung zu tragen.

Preisgünstiges Verfahren

Magic FoamCord ist im Vergleich zu anderen chemischen Retraktionsmitteln sehr günstig. Und noch etwas ist wichtig: Auch wenn die Fäden beim konventionellen Verfahren von einer fortgebildeten Helferin ge-

legt werden: Sie müssen dazu den Platz wechseln, Ihre Zeit geht verloren und auch die Stunde einer ZMF schlägt mit mindestens 20 Euro zu Buche.

Magic FoamCord tragen Sie in 10 Sekunden pro Zahn auf. Und der Rest geht von selbst. Wir wenden das neue Magic FoamCord von Coltène/Whaledent jetzt bereits seit einiger Zeit erfolgreich in unserer Praxis an. Sowohl einzelne Zähne mit der Comprecap Anatomic Methode als auch mehrere präparierte Zähne mittels des Vorabdrucks als Stempel haben wir mit dieser neuen Methode abgeformt (siehe Abbildungen). Meine ZMA sind begeistert, die Patienten leiden nicht mehr so beim Fäden legen und der ZTM ist mit den Abformungen auch zufrieden. ▮

tipp:

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



Die ProfessionalCare Elektro-zahnbürsten mit oszillierend-rotierender Putztechnologie.

Mundpflegeprodukte für Jedermann

Die zahnärztliche Praxis ist erster Ratgeber für den Patienten, wenn es um Fragen der häuslichen Oralprophylaxe geht. Und das Wissen um die Eigenschaften und Indikationen verschiedener Mundpflegeprodukte stellt eine wichtige Säule der Beratungskompetenz von Zahnarzt und Team dar. Auf Grund des ständig wachsenden Angebots von Zahnbürsten und anderen Pflegemitteln fällt es auch dem Experten immer schwerer, den Überblick zu behalten. Um die neue Vielfalt auf dem Markt der Mundpflegeprodukte zu dokumentieren, eignet sich eine exemplarische Beschreibung des Sortiments der Marke Oral-B.



Für Bracketträger wurde eine so genannte Oritho-Aufsteckbürste mit einer besonderen Anordnung des äußeren Borstenkranzes entwickelt.

Redaktion

Das Sortiment von Oral-B bietet von der Hand- und Elektrozahnbürste, über Zahnseiden, Zahncremes, Mundspüllösungen und Kinderzahnbürsten bis hin zu Einweg-Zahnreinigern, Spezial-Produkten und Hilfen zur Zahnaufhellung die ganze Vielfalt der modernen Prophylaxe aus einer Hand an. In den letzten Jahren hat sich die Palette der Mundpflegeprodukte vervielfacht – und das, wie das Beispiel Oral-B zeigt, nicht zum Selbstzweck: Denn indikationsgerechte Zahnbürsten und weitere Pflegeprodukte erlauben eine immer individuellere und damit noch effizientere Mundpflege des Patienten.

Spezielle Aufsätze für die Elektrozahnbürste

Als besonders wirkungsvoll zur Oralprophylaxe gilt dabei die elektrische Mundpflege. So wurde die Überlegenheit der so genannten oszillierend-rotierenden Putztechnologie gegenüber der Handzahnbürste erst jüngst wieder bestätigt: „Zahnbürsten mit oszillierend-rotierenden Putzbewegungen entfernten Plaque und verminderten Zahnfleischentzündungen kurzfristig wirksamer als Handzahnbürsten und konnten langfristig Zahnfleischentzündungen reduzieren. Kein anderes Zahnbürstensystem war im Ver-

gleich zu Handzahnbürsten so gleich bleibend überlegen“, lautet das Ergebnis einer 2005 durchgeführten Meta-Analyse des renommierten Cochrane-Institutes.¹ Die hohe Reinigungswirkung der ProfessionalCare Elektrozahnbürsten von Braun Oral-B mit oszillierend-rotierender Putztechnologie geht dabei in hohem Maße auf die auswechselbaren Bürstenköpfe zurück, die sich in ihrer Konzeption an den verschiedenen Indikationen und Vorlieben des Patienten orientieren. So weist die so genannte FlexiSoft-Variante für die Standard-Zahnreinigung grüne Bifilament-Borsten für ein weiches Putzgefühl sowie Interdental-Tips zur Reinigung der Approximalräume auf. Die Ausführung ExtraSoft wiederum eignet sich für die besonders sanfte Pflege empfindlicher Zähne. Und mit dem ProBright-Bürstenkopf steht dem Patienten sogar eine spezielle Ausführung zur immer beliebter werdenden natürlichen Aufhellung der Zähne zur Verfügung. Auf ihm bleibt die Zahncreme länger haften und kann so intensiver auf die Zahnoberflächen einwirken.

Vier Borstenbüschel, die in ihrer Mitte zusammenlaufen, kennzeichnen den Bürstenkopf von Oral-B speziell zur Pflege der Approximalräume. Außerdem ermöglicht diese Interspace-Variante die effiziente

kontakt:

**Gillette Gruppe
Deutschland GmbH & Co. oHG**
Frankfurter Straße 145
61476 Kronberg/Taunus
E-Mail: info@gillettegruppe.de
www.gillettegruppe.de



3D-Action-Putzsystem.



Zusätzliche Zahnfleisch-Stimulatoren sowie eine optimierte Borstenstruktur, weichere, schräg stehende CrissCross-Borsten und ein Power-Tip mit sechs separaten Borstenbüscheln kennzeichnen die Variante „CrossAction Vitalizer“.

Reinigung unter Brücken, Kronen und Implantaten. Ein weiterer Interdental-Aufsatz für die Elektrozahnbürsten dient ebenfalls der Pflege zwischen den Zähnen und für Bracketträger wurde eine so genannte Ortho-Aufsteckbürste mit einer besonderen Anordnung des äußeren Borstenkranzes entwickelt. Einem mechanischen Zungenreiniger nachempfunden ist ein weiterer Aufsatz, der einfach über den Zungenrücken gestreift wird, um so die Bakterien vom dorsalen Teil der Zunge effizient zu entfernen. Besondere Anforderungen an eine Aufsteckbürste stellt auch die Patientengruppe der Kinder: Für sie hat Oral-B ebenfalls eine spezielle Ausführung entwickelt – mit einem verkleinerten Bürstenkopf sowie verkürzten Borsten zur besseren Erreichbarkeit und Reinigung der Kinderzähne. Lustige Disney-Motive auf den Aufsätzen fördern noch zusätzlich die Compliance der Kleinen.

Trotz der vielfältigen Möglichkeiten einer ProfessionalCare Elektrozahnbürste mit der Auswahl unterschiedlicher Bürstenköpfe, benutzen einige Patienten lieber eine Schallzahnbürste, die an das Putzgefühl mit einer Handzahnbürste erinnert. So orientiert sich auch der Bürstenkopf der Ausführung Oral-B Sonic Complete DLX an der Optik einer manuellen Zahnbürste: Er weist eine ovale Form sowie modernste Borstentechnologie aus Criss-Cross- und Indicator-Borsten auf. Außerdem kann bei ihr der Anwender zwischen einem Putzmodus aus vibrierenden Schwingbewegungen, einem verlangsamten Modus zur Reinigung empfindlicher Bereiche und einem Massage-Modus (nur Deluxe Variante) für das Zahnfleisch wählen.

Breite Palette unterschiedlicher Handzahnbürsten

Viele Patienten benutzen dennoch nach wie vor eine Handzahnbürste. Auch hier wird eine vielfältige Palette angeboten: Die Premiumzahnbürste-Variante verfügt über einen so genannten Power-Tip sowie CrissCross Borsten – die im Winkel von 16 Grad schräg gestellten Borsten dienen speziell der verbesserten Reinigung der Approximalräume, während der Power-Tip an der Spitze des Bürstenkopfes aus dicht angeordneten Borsten besteht, deren Büschelquerschnitte elliptisch auf ihrer Grundfläche angeordnet sind. In klinischen Studien sowie durch umfangreiche

In-vitro-Untersuchungen an Putzrobotern wurde die Gestaltung der „CrossAction“ evaluiert. So gelingt mit dieser Zahnbürste eine besonders gründliche Plaque-Entfernung: Untersuchungen ergaben – gemessen am RMNPI-Wert (Refined Modified Navy Plaque Index) – eine signifikant höhere Plaque-Entfernung als bei den anderen getesteten Handzahnbürsten.² Zusätzliche Zahnfleisch-Stimulatoren sowie eine optimierte Borstenstruktur, weichere, schräg stehende CrissCross-Borsten und ein Power-Tip mit sechs separaten Borstenbüscheln kennzeichnen die Variante „CrossAction Vitalizer“. Mit dieser Weiterentwicklung des Modells „CrossAction“ wird – einer wissenschaftlichen Studie an Patienten zufolge – neben der noch effizienteren Plaque-Entfernung zusätzlich eine gingivalen Symptomen vorbeugende sanfte Massage und Vitalisierung des Zahnfleisches erreicht.³

Allgemein verstärkt im Trend liegt die besonders schonende und sanfte Zahnpflege. Oral-B bietet mit der Ausführung „Sensitive“ eine Handzahnbürsten-Variante an, die über einen extra-weichen Borstenbesatz verfügt. Ihr Power-Tip umschließt dabei die distalen Flanken der Molaren, reinigt gründlich und schonend und sorgt so für eine effektive Pflege selbst schwer zugänglicher Stellen. Für Anwender, die ein planes Borstenfeld bevorzugen, empfiehlt sich die „Indicator“: Dieses Oral-B Modell ist wie auch die anderen mit Indicator-Borsten ausgerüstet, die durch Verblässen den Zeitpunkt zum Wechsel der Bürste anzeigen, und wird darüber hinaus in zwei verschiedenen Größen geliefert. Die Ausführung „Advantage Plus“ mit zusätzlichen, nach außen gerichteten Massage-Borsten und Power-Tip sowie die „Advantage Control Grip“, die einen Power-Tip aufweist und in zwei verschiedenen Borstenfeld-Längen erhältlich ist, ergänzen das Sortiment. Komplettiert wird es noch durch Spezial-Zahnbürsten wie die Ausführung „Orthodontic“, die für Patienten mit KFO-Apparaturen entwickelt wurde – mit kürzeren, härteren Innenborsten zur effektiven Reinigung der Multibänder und Brackets. Die „Interspace“-Bürste eignet sich zur Pflege großer Interdentalräume und schwer erreichbarer Zähne. Prothesen verlangen hingegen ein planes Multituft-Borstenfeld für die Reinigung der Außenbögen sowie ein keilförmiges Bors-

Literatur:

- [1] Robinson PG, Deacon SA, Deery C, Heanue M, Walmsey AD, Worthington HV, Gleeney AM, Shaw WC: Manual versus powered toothbrushing for oral health. The Cochrane Database of Systematic Reviews: Issue 2, 2005
- [2] Naresb C. Sharma et al., 2000, A 3-month comparative investigation of the safety and efficacy of a new toothbrush: Results from two independent clinical studies, Am. J. Dent. 13 (3/2000), 27a-32a
- [3] Warren PR et al., 2003, Efficacy and Acceptability of a New Manual Toothbrush, J Dent Res 82 (Special Issue): Abstract #1391

tenfeld, das auch die schwer zugänglichen Stellen der Innenbögen erreicht – beides bietet Oral-B in Form der Prothesenbürste mit Doppel-Bürstenkopf an. Für Kinder und Jugendliche wiederum wurden die verschiedenen Varianten des so genannten „Stages“-Konzeptes entwickelt, das sich an den jeweiligen Entwicklungsstadien dieser anatomisch und motorisch höchst unterschiedlichen Anwendergruppen orientiert.

Ergänzende Pflegeprodukte in neuer Vielfalt

Da man mit der gründlichen Reinigung der Zahnzwischenräume schon früh anfangen sollte, gibt es jetzt ganz neu für Kinder ab fünf Jahren auch die Stages Kids Flossette.

Schon seit längerem werden für Erwachsene Zahnseiden in verschiedenen Ausführungen angeboten: Dabei eignet sich zum Beispiel das SATINtape-Reinigungsband ganz besonders für „Neueinsteiger“, während sich die SATINFloss eher an den geübten Anwender wendet. Die elastische und flauschige Ultrafloss passt sich auch engen Zahnzwischenräumen an, und die Flossette-Ausführung zeichnet sich dadurch aus, dass sie die Zahnseide locker in einem Haltegriff spannt, und so auch die Reinigung im hinteren Backenzahnbereich besonders gut ermöglicht. Speziell für Brücken, kieferorthopädische Apparaturen, Implantate und breite Zahnzwischenräume empfiehlt sich hingegen die Superfloss mit flauschigem Mittelteil und verstärktem Anfang als Einfädelhilfe. Zur effizienten Reinigung von Zahnzwischenräumen, Brücken, Brackets und Implantaten werden von Oral-B auch Interdentalbürstchen angeboten, die es ebenfalls in verschiedenen Ausführungen gibt.

Ergänzt wird die umfangreiche Oral-B Palette noch durch Zahncremes für „Normalpatienten“ sowie zur sensitiven Zahnpflege und für Kinder, Mundduschen in verschiedenen Ausführungen, einer Home-Whitening-Linie, Mundspüllösungen für verschiedene Zielgruppen oder auch der relativ neuen Sparte der so genannten „on-the-go“-Produkte – wie den Brush Aways-Einwegzahnreinigern für unterwegs oder dem batteriebetriebenen Interdentalreiniger Oral-B Kolibri.

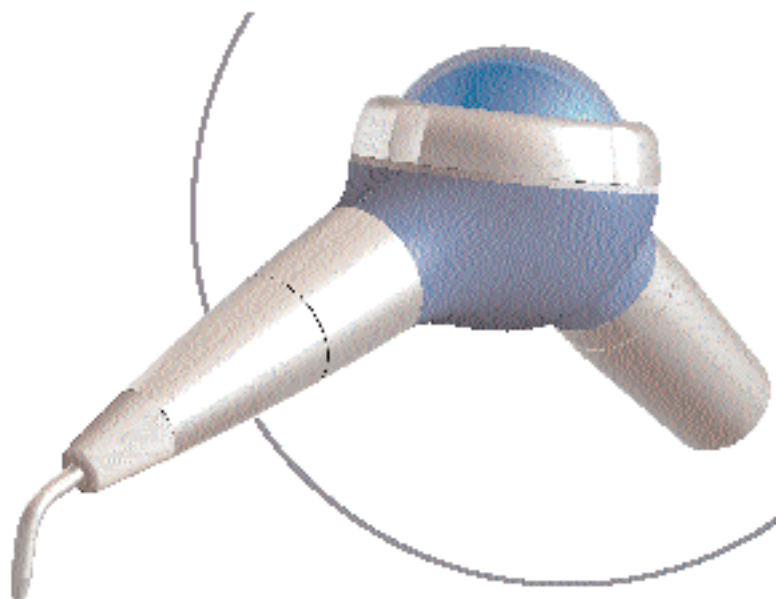
Für jeden Patienten-Typus bietet Oral-B also auf ihn zugeschnittene Lösungen zur täglichen Mundhygiene an. Wichtig für die zahnärztliche Praxis: Mit dem Wissen um diese allgemein wachsende Vielfalt indikationsgerechter Pflegeprodukte kann sie Ihre Beratungskompetenz weiter stärken – und so den Mundhygiene-Status Ihrer Patienten zusätzlich fördern. ■

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
Kelttenweg 17
D-82043 Oberbaching
Tel: +49 89 63 86 69 0
Fax: +49 89 63 86 69 79
info@mectron-dental.de

Fachgespräch

Füllungsmaterialien heute

In München trafen sich Prof. Dr. Reinhard Hickel, Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie, München, Prof. Dr. Thomas Attin, Leiter der Abteilung für Zahnerhaltung, präventive Zahnerhaltung und Parodontologie, Göttingen, Prof. Dr. Norbert Krämer, Oberarzt an der Poliklinik für Zahnerhaltung mit Schwerpunkt Kinder- und Jugendzahnheilkunde, Erlangen, und Dr. Dr. Peter Hirt, niedergelassener Zahnarzt in Biberach, zu einem Fachgespräch „Füllungsmaterialien heute“. Es galt, eine Bewertung der verfügbaren Füllungsmaterialien unter den Gesichtspunkten Haltbarkeit, Kariesprotektivität, Aufwand und Kosten zu erarbeiten.

Redaktion

Der niedergelassene Zahnarzt ist beim Thema „wissenschaftliche Absicherung“ heute wesentlich sensibler. Grund dieser Sensibilisierung sind Misserfolge mehrerer Füllungsmaterialien, die wieder vom Markt genommen werden mussten. Durch den Einsatz dieser Produkte gerieten



Experten einig: Kompomere gelten als klinisch bewährte, solide Grundversorgung. Prof. Krämer, Erlangen, Dr. Hirt, Biberach, Prof. Attin, Göttingen, Prof. Hickel, München (v.l.n.r.).

zum Teil die Situation einer wachsenden Kinderarmut. „Eine große Gruppe von Patienten ist daher nicht in der Lage, für eine anstehende Füllungstherapie viel Geld auszugeben. Erschwerend kommt hinzu, dass gerade bei diesen Patienten Karies wieder zunimmt. So zeigte sich bei aktuellen Untersuchungen ein deutlich erhöhtes Kariesrisiko in der Gruppe der fünfzehnjährigen Jugendlichen bzw. eine starke Zunahme der sog. Frühkindlichen Karies.“ Bei den Rahmenbedingungen, die wir heute haben, geht es um eine frühe Vorsorge und Extraschutz. Dazu sind für Krämer Glasionomere und vor allem Kompomere „nicht nur in der ersten Dentition hervorragende Materialien“.

Die Freisetzung von Fluoridionen kann eine lokale kariostatische Wirkung haben. Eltern sind bei der Füllungstherapie ihrer Kinder häufig viel sensibler als bei sich selbst. Schützende Eigenschaften zählen hier ganz besonders. Aber nicht nur Kinder brauchen Extraschutz. Attin ergänzend: „Bislang gibt es noch nicht viele klinische Daten. Aber: Zahlreiche In-vitro-Daten belegen, dass Glasionomere und Kompomere durch Fluoridfreisetzung in der angrenzenden Zahnsubstanz eine Fluoridanreicherung und damit eine geringere Entmineralisierung bewirken.“ Dies ist nach Prof. Hickel auch für die Approximalflächen von Nachbarzähnen publiziert worden.

im Einzelfall leider auch Praktiker bei ihren Patienten in Misskredit, – so Prof. Hickel auf dem ersten Fachgespräch „Füllungsmaterialien heute“ in München. Zu den wissenschaftlich abgesicherten Materialien zählen für Hickel viele, aber nicht alle Hybridkomposite sowie auch Kompomere, insbesondere die Dyract-Materialien.

Laut Prof. Krämer gibt es in Deutschland

kontakt:

Mainstream PR GmbH

Mitteldicker Weg 1

63263 Neu-Isenburg

Tel.: 0 40/69 50 08-0

Fax: 0 40/69 50 08-71

E-Mail: info@mainstream.de

www.mainstream.de

Prof. Attin beobachtet noch ein weiteres Phänomen: Zahnärzte würden sich trotz wissenschaftlicher Empfehlungen durchaus „eigene Indikationen erarbeiten“. Dabei spielt die persönliche Erfahrung eine große Rolle. Bei den Kompomeren sei dieser Erfindungsreichtum bereits vor Jahren zu beobachten gewesen. Zahnärzte machten das Material zu einer festen Größe in den Praxen. Sie brauchten schon damals ein solides Basis-Füllungsmaterial, das nicht mehr silbern, ebenso kariesschutzprotektiv wie die Glasionomere, aber deutlich stabiler als diese Zemente war.

Dr. Dr. Hirt, niedergelassener Zahnarzt in Biberrach, bestätigte sowohl den Wunsch nach klinischen Studien als auch den erweiterten Einsatz von Füllungsmaterialien nach eigener Erfahrung. Bei den Kompomeren sei es für ihn eine Unterstützung gewesen, wenn die Indikationen, die er bereits erfolgreich in seiner Praxis mit dem Kompomer versorgte, auch von der Wissenschaft anerkannt wurden.

Über eines waren sich die Experten in München einig: Kompomere gelten als klinisch bewährte, solide Grundversorgung. Ziel der Kompomerenentwicklung vor zwölf Jahren war die besonders einfache und schnelle Applikation, der zusätzliche Schutz durch Fluoridfreisetzung und das alles zu moderaten Kosten.

Dyract: 45 klinische Studien – über 400 Veröffentlichungen

Die Materialklasse der Kompomere gilt heute als klinisch bewährt, wobei Hickel darauf aufmerksam machte, dass sich die Langzeiterfahrung und fast alle der 45 klinischen Studien sowie die über 400 Veröffentlichungen fast ausschließlich auf die Materialfamilie des Pionierprodukts beziehen. Der Begriff Evidenzbasiert versucht zu objektivieren: Es werden objektive Kriterien analysiert und Studien damit neutral beurteilt. Man will davon weg kommen, dass persönliche Meinungen als Bewertungsmaßstab genutzt werden. Den Status Evidenzbasiertes Material verdiene daher insbesondere die Dyract-Kompomer-Produktreihe. Klinische Studien werden in München erst dann gestartet, wenn Hickel eine fundierte Bewertung anhand der In-vitro-Daten machen kann. „Solche Labor-Untersuchungen können immer nur einzelne Bereiche simulieren. Erst in der Klinik zeigt sich dann, welche Rolle die Faktoren Biegefestigkeit, Härte, Wasseraufnahme etc. tatsächlich spielen.“

Langzeiterfolg durch leichte Anwendung

Laut Hirt nützen gute physikalische Eigenschaften alleine nichts. Wenn der Zahnarzt ein Produkt nicht relativ leicht mit möglichst einfachen Schritten verarbeiten kann, ist es für die Routine nicht praxistauglich. Praxistauglichkeit bedeutet auch

ADVISION
Der Spezialist für Zahnärzte

Garantiert

Mehr erkennen...

- als andere
- als bisher
- als üblich



**... ermöglicht
mindestens 50.000,- €
mehr Gewinn!**

**Antwort per Fax:
(030) 22 64 12 14**

**Ja, ich will Lassen Sie uns den
Praxis-Check machen.**

Ich möchte mich vorab beraten lassen.

Name, Anschrift, Telefon



„In den letzten zehn Jahren wurden genügend klinische Studien durchgeführt, die zeigen, dass Kompomere im Milchgebiss besser als konventionelle Glasionomerzemente sind“, so Prof. Hickel, München (links).

„Bei den Rahmenbedingungen, die wir heute haben, geht es um eine frühe Vorsorge und Extraschutz“, so Prof. Krämer, Erlangen (links).

klare Abrechnungsmöglichkeiten zu haben. Bedauerlich ist es, dass Kollegen offensichtlich das Problem haben, Glasionomer- oder Kompomerfüllungen z.B. bei Kindern in der ersten Dentition als definitives Füllungsma-

terial abzurechnen. In der internationalen Literatur sind diese Materialien für die Restauration der ersten Dentition durchaus anerkannt. Auch bei den aktuellen Bemühungen der deutschen Zahnärzteschaft um eine „Neubeschreibung einer präventionsorientierten Zahnheilkunde“ werden Kompomere ausdrücklich als geeignete Füllungsmaterialien für das Milchgebiss benannt, so Krämer.

Auch Hickel, der die Materialklasse Kompomere von der ersten Sekunde an kennt, diese mit erforscht und intensiv untersucht hat, hat kein Verständnis dafür, dass kürzlich einzelne Kassen versucht haben, den Kompomeren generell die wissenschaftliche Reputation und die große klinische Erfahrung abzusprechen. Er führt dieses Verhalten der Kassen darauf zurück, „dass man sich auf einen längst überholten Stand der Wissenschaft bezogen habe. Damit das nicht mehr passiert, ist es sinnvoll und nötig, dass wissenschaftliche Stellungnahmen und Leitlinien regelmäßig von der DGZ und der DGZMK überarbeitet werden. Dies ist beispielsweise derzeit bei den Kompomeren dringend erforderlich und auch schon in Bearbeitung.“

Zur definitiven Versorgung geeignet

Hickels Statement sorgt für Klarheit: „In den letzten zehn Jahren wurden genügend klini-

sche Studien durchgeführt, die zeigen, dass Kompomere im Milchgebiss besser als konventionelle Glasionomerzemente sind. Auch für das bleibende Gebiss existieren Studien, allerdings sind dies fast nur Studien für die Dyract-Materialien. Die Kompomere zeigen eine große Streubreite, wenn man die physikalischen, mechanischen Daten ansieht. Die klinische Absicherung z.B. im Seitenzahnbereich ist derzeit nur für die Dyract-Materialien gegeben. Deshalb muss man die Aussage ‚Kompomere sind für den Seitenzahnbereich geeignet‘ einschränkend in Klammern setzen, weil dies nur für ein Produkt abgesichert ist.“ Das sei bei den Hybridkompositen anders, da gäbe es für zahlreiche Komposit-Materialien positive Studien (für einzelne Produkte auch negative), sodass die Bewertung allgemeiner formuliert werden könne.

Kompomere: Eine Materialklasse mit Zukunft

Wenngleich es das Sprichwort gibt, das heißt, „Prognosen sind schwierig, wenn sie die Zukunft betreffen“, wagten alle Teilnehmer des Fachgesprächs einen Blick in die Zukunft. Zusammenfassend trauen die Teilnehmer den Kompomeren ein weiteres Entwick-

lungspotenzial zu. So sei es sicherlich denkbar, auch andere schützende Substanzen dem Material zuzusetzen. Hirt sieht Dyract als Fluoridakku: Fluoride werden von außen zugeführt, zwischenzeitlich gespeichert und später kontinuierlich abgegeben – für den Schutz des Zahnes.

Ziele bei der Weiterentwicklung der Kompomere sollen jedoch ganz bewusst

nicht die Aspekte höher, weiter, schöner sein. Dieses anspruchsvolle Segment sei von den Hybridkompositen bereits kompetent besetzt. Aber es sei durchaus sinnvoll, die Wünsche nach zusätzlichem Schutz, einer schnellen, einfachen, preisgünstigen – dennoch haltbaren – Versorgung weiter zu verfolgen. Ein wichtiger, nächster Entwicklungsschritt könnte die Applikation ohne Schichtung sein. Das Zauberwort heißt Bulk- oder Fast-Pack-Applikationen. Auch die bewusste Reduzierung auf ein Farbspektrum von sechs Farben sei ein Schritt in die richtige Richtung. Die Kompomere werden zukünftig eine noch größere Rolle in der täglichen Füllungstherapie spielen. ■

ANZEIGE



Darf's ein bisschen mehr Prophylaxe sein?

In der Prophylaxe liegt die Zukunft Ihrer Patienten – und Ihrer Praxis! Gutes Aussehen sowie ein sportliches und gepflegtes Erscheinungsbild stehen bei der Bevölkerung hoch im Kurs. Auch das Bewusstsein, dass schöne Zähne eine Visitenkarte darstellen, die nebenbei noch zum Wohlbefinden beiträgt, ist gestiegen. Und so sind immer mehr Menschen bereit, für mehr Lebensqualität und Erfolg in die eigene Tasche zu greifen – auch beim Zahnarzt.

| Redaktion

Die Patienten sind jedoch auch anspruchsvoller und kritischer geworden. Entschied früher allein die Qualität der Produkte über den Erfolg, erwartet der Patient heute mehr für sein Geld. Eine qualitativ gute Arbeit ist wichtig, wird aber mittlerweile von vielen schon als selbstverständlich vorausgesetzt. Persönlicher Service, individuelle und umfassende Beratung sowie der Einsatz moderner Technologien gehören daher ebenfalls zu den Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Zahnarztpraxis.

Ohne Information keine Motivation

Gezielte Kommunikation ist hierbei das A und O. Und dabei geht es nicht um das Überreden. Gute Informationen stärken die persönliche Eigenverantwortung und die Entscheidungsfähigkeit Ihres Patienten. Es gilt:

Je mehr er weiß, umso mehr kann er auch nachfragen. Mit einem stimmigen Prophylaxekonzept können Sie dauerhaft mündige Patienten gewinnen, die bereit sind, für eine bessere Mundgesundheit auch die entsprechenden finanziellen Eigenmittel aufzubringen.

Intraorale Bildaufnahmen haben sich bei der Patientenansprache als objektives Dokumentations-, Diagnostik- und Kommunikationsmedium besonders bewährt. Ein Blick in die eigene Mundhöhle hat schon so manchen Patienten überrascht bzw. erschrocken und so sein Bewusstsein für die eigenen Zähne positiv verändert. Intraoral-aufnahmen sind immer live und unverfälscht. Zahnstein in Großaufnahme ist z.B. ein sehr eindrucksvolles Bild, und die „faulen Ausreden“ des Patienten gelten hier

info:

Air-Max, P-Max und Prophy-Max sind Geräte der Fa. Satelec by Acteon Group. Sopro 595 und Sopro 717 sind Produkte der Fa. Sopro by Acteon Group.

kontakt:

Acteon Germany GmbH
Industriestraße 9
40822 Mettmann
Hotline: 0800/7 28 35 32

E-Mail: info@de.aceongroup.com
www.de.aceongroup.com



Die Max-Linie mit den Produkten Air-Max,



P-Max



und Prophy-Max.

herstellerinformation



Die lichtstarken LED-Kameras: Sopro 595 ...



... und Sopro 717.

nicht mehr. Er merkt: „Ich bin selbst verantwortlich für meinen Zahnstatus.“

Ein Bild sagt oft mehr als viele Worte

Ihr Patient sieht, was Sie sehen, und wird Sie als glaubwürdigen und kompetenten Fachmann neben sich zu schätzen wissen. Die digitalen Fotos auf dem Monitor tragen so wesentlich zu einer besseren Zusammenarbeit und zur Motivationssteigerung bei – wohl bemerkt auf beiden Seiten.

Gerade in der vertragszahnärztlichen Praxis liefert Ihnen die Intraoralkamera überzeugende Argumente für private Zusatzleistungen – z.B. für ein gezieltes Mundhygiene-Programm oder qualitativ hochwertigeren Zahnersatz. Amerikanische Studien belegen: In Praxen, in denen eine Intraoralkamera verwendet wird, steigen die Einnahmen aus kosmetischen und prothetischen Behandlungen immerhin um bis zu 40 Prozent.

Partnerschaftliche Kommunikation

Wenn Sie Ihrem Patienten nach einer professionellen Zahnreinigung und Zahnsteinentfernung mit einem leistungsstarken Ultraschallgerät anschließend noch ein Vorher-/Nachher-Erlebnis auf dem Bildschirm präsentieren, werden Sie ihn nicht mehr überzeugen müssen. Ihr Patient sieht und spürt selbst den Unterschied. Er wird von Ihnen und Ihrem Team nicht nur behandelt, sondern direkt in den Entscheidungsprozess einbezogen. Erst so wird eine partnerschaftliche Kommunikation und eine lang an-

dauernde Patientenbindung an Ihre Praxis möglich. Und wer Ihnen vertraut, empfiehlt Sie sicherlich gerne weiter.

Auch minimalinvasive Therapien wie z.B. in der Parodontologie und Endodontie sowie Hightech-Produkte stehen bei den Patienten heute hoch im Kurs; und die Praxis wird nicht selten an den Geräten, die der Zahnarzt verwendet, gemessen. Mit einer lichtstarken LED-Kamera wie der Sopro 595 oder der Sopro 717 (mit Zahnfarbenbestimmung) und der innovativen und vielseitigen Max-Linie (Prophy-Max, Air-Max, P-Max) sind Sie bestimmt nicht nur in seinen Augen auf dem neuesten Stand der Technik.

Das Ziel: begeisterte Patienten

Wenn Sie Ihr Prophylaxekonzept fachmännisch planen, zielorientiert delegieren und Ihre Patienten sowie Ihr Team dafür gewinnen, können Sie Ihre Praxis zu einem modernen und wettbewerbsstarken Dienstleistungsunternehmen mit hohem Empfehlungspotenzial ausbauen.

Die Acteon Group als kompetenter Anbieter erfolgreicher Systemlösungen zur Prophylaxe und Parodontologie unterstützt Sie dabei und verhilft Ihnen nicht nur zu zufriedenen, sondern zu begeisterten Patienten. Schlechte Zähne sind heute kein Schicksal mehr, sondern oft ein durch Unbedachtheit, Bequemlichkeit oder bloße Unwissenheit Ihres Patienten hervorgerufener Zustand. Helfen Sie Ihrem Patienten prophylaktisch auf die Sprünge. ■

Keramik-vollverblendung*

€ 9,99

*außenverträglich plus MwSt.



SPITZEN-QUALITÄT

äußerst preisgünstig

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

- ▶ Geschiebe technik
- ▶ Implantatprothetik
- ▶ Teleskopkronen



SEMPERDENT ZAHNERSATZ

Weitere Informationen

finden Sie unter

www.semperdent.de

oder rufen Sie uns an!

0800-1 81 71 81 (gebührenfrei)

Semperdent Dentalhandel GmbH

Tacklenweide 25

46446 Emmerich





Medrelif® High-Tens MR-400

Schmerztherapie-Konzept

Aktiv gegen den Schmerz

Kopfschmerzen kennt jeder, hatte schon jeder und mag sicherlich keiner. Bei Zahnweh sieht es nicht anders aus. Zum Glück ist Heimweh noch schlimmer und Kopf-, Bauch- oder Zahnschmerzen vergehen auch wieder. Aber manche Menschen haben immer Schmerzen – chronische Schmerzen. Und viele Zahnärzte werden mittlerweile sehr häufig in ihrer Praxis mit Schmerzpatienten konfrontiert, zum Beispiel Patienten mit Cranio-Mandibulären Dysfunktionen (CMD). Eine alternative Schmerztherapie ist hier die Transkutane Elektrische Nervenstimulation (TENS).

Carla Schmidt



Bei Kiefergelenksschmerzen, ...



... bei Nackenschmerzen, ...



... bei Rückenschmerzen, ...



... bei Knieschmerzen u.u.m.

Die Diagnostik und Therapie von Schmerzen und Dysfunktionen im kranio-mandibulären System (CMD), im kraniozervikalen System (CCD) und im kraniosakralen System gewinnen in der zahnärztlichen Praxis zunehmend an Bedeutung. Seit den 70er-Jahren wird – aus Amerika über Skandinavien nach Deutschland gekommen – die transkutane elektrische Nervenstimulation (TENS) als Standardverfahren in der Schmerztherapie eingesetzt.

TENS: Transkutane elektrische Nervenstimulation

TENS ist ein wissenschaftlich erprobtes Verfahren, welches bereits erfolgreiche Anwendungen bei verschiedenen Indikationen vorweisen kann. Der Wirkprinzip von TENS ist der von einem Basisgerät ausgehende transkutane (durch die Haut gehende) Transport elektrischer Impulse zu den Nervenbahnen. Als Folge aktiviert der Körper eigene, schmerzhemmende Systeme und schüttet Endorphine aus und die betroffenen Körperregionen werden besser durchblutet. Dieses Endorphine-Phänomen ist bereits vom Laufen bekannt: nach einiger Zeit gerät der Läufer in einen rauschartigen Zustand und empfindet durch die körpereigenen Endorphine keinen Schmerz mehr.

Die TENS-Methode aktiviert die endogenen schmerzhemmenden Systeme, übt über neurophysiologische Mechanismen direkten Reiz aus und führt zu elektrischer Blockade.

Der Reiz wird über so genannte Elektroden (pflasterartige Aufkleber) auf die Haut gebracht.

Zu beachten ist, dass durch den Einsatz von TENS die Schmerzen eines Dysfunktionsbildes beeinflusst werden – also, die Schmerzen vergehen – die Ursache bleibt aber bestehen.

Vielfältige Anwendungsgebiete

Seit 2004 gibt es den Medrelif® High-Tens MR-400 der Firma intersanté. Neben den klassischen Schmerzindikationsgebieten bietet Medrelif Schmerzinderung im Bereich Wirbelsäulen- und Gelenkschmerzen, Neuralgien, Phantom- und vaskulärer Schmerz sowie bei Zephalgien. Gerade bei CMD-Patienten kann Medrelif eine wertvolle Begleithilfe bei der Behandlung sein. Medrelif ist eine besonders effektive Hilfe, da es mit zwei Kanälen arbeitet. Bei der Behandlung sind keine Medikamente erforderlich und keinerlei Nebenwirkungen bekannt. Durch die Mikroelektronik ist es leicht und handlich und schränkt die Bewegungsfreiheit des Anwenders nicht ein. Auch darf die psychologische Komponente nicht unterschätzt werden, da der Patient selbst(ständig) etwas gegen die Schmerzen unternehmen kann.

Die Anschaffung von Medrelif nutzt aber nicht nur (Schmerz-)Patienten, sondern kann auch Schmerzen bei berufsbedingter Verspannung in Rücken, Nacken und Schultern lindern. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.intersante.de. ■

tipp:

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

Adhäsivtechnik:

DT Light Post Systems komplettiert



Einer der großen Vorteile des DT Light Post Systems ist ihr Double Taper Design. Es ermöglicht eine minimalinvasive Zahnschubstanz schonende post-endodontische Versorgung, indem der für das Bohren der Kavität notwendige Dentinabtrag besonders im unteren Teil deutlich reduziert wird. Die moderne Adhäsivtechnik gewährleistet dabei eine ausgezeichnete Retention.

Auf Wunsch vieler Praktiker ist jetzt die feine Stiftgröße 0 mit einem Durchmesser von 0,8 mm an der Spitze und 1,25 mm am Ende neu hinzugekommen. Alle DT Light Stifte sind jetzt mit einem farbcodierten Ring zur einfachen Größen-Identifikation gekennzeichnet. Zur einfachen Stiftentfernung bei Revisionen ist nun ein DT Post Removal Kit erhältlich. Der Wurzelstift kann damit in drei einfachen Schritten schnell und sicher entfernt werden. Das Kit besteht aus zwei speziellen Bohrern und einer bebilderten Anleitung. Die Bohrer sind für DT Light Posts und DT White Posts geeignet.

VDW GmbH
www.vdw-dental.com

Messung:

Der kleinste Apex-Locator der Welt

Der SETapex® ist ein kleiner, leichter Apex-Locator, der an die Serviette des Patienten angeklippt werden kann. Dadurch ist er immer im Blickfeld des Behandlers und wesentlich komfortabler als herkömmliche Tischgeräte. Trotz seiner kleinen Größe liefert er höchste Messgenauigkeit durch digitale Technik. Über den Clip SET-adapty® lässt er sich an das Winkelstück SETendo® anschließen und ermöglicht so eine permanente Messung während der Aufbereitung. Es handelt sich um den ersten volldigitalisierten Apex-Locator der Welt, durch die neuartige Technologie ist auch eine Messung im feuchten Kanal möglich. Laut wissenschaftlicher Untersuchungen (Studien von Joshua Moshonov, Tel Aviv; Piere Machtou, Paris und Dirk Hör, Hamburg) besitzt er mit 95 % die



höchste Messgenauigkeit aller am Markt befindlichen Apex-Locatoren.

Vorteile:

- klein und leicht, immer im Blickfeld des Behandlers
- höchste Messgenauigkeit
- weltweit der erste volldigitalisierte Apex-Locator
- passend zu Clip SETadapty® für Winkelstück SETendo®
- permanente Messung während der Aufbereitung, keine Arbeitsunterbrechung
- genaueste Messung auch im feuchten Kanal
- Anzeige über LEDs in 0,5 mm Schritten
- elektronische Signale ausgewählt aus unterschiedlichen Sequenzen
- benötigt im Gegensatz zu anderen Geräten keine Kalibrierung

S.E.T. GmbH
www.set-dental.de

Bleaching-System:

Einfache Anwendung, Kontrolle und Vielseitigkeit

Das dual-aktivierende Bleaching-System HiLite auf H₂O₂-Basis bietet dem professionellen Praktiker neben der einfachen Anwendung die gewünschte Kontrolle und Vielseitigkeit sowie die Sicherheit einer 15-jährigen klinischen Erfahrung.



Überblick:

- für vitale und devitale Zähne gleichermaßen geeignet
- je nach Indikation kann es punktuell oder großflächig auf der Zahnoberfläche oder direkt in der Kavität angewandt werden
- die Aktivierung kann sowohl chemisch als auch mit Licht erfolgen
- der Farbindikator dient zur Überprüfung der Einwirkzeit

In nur einer Sitzung und wenigen Minuten Anwendungszeit wird ein Ergebnis erzielt, das Ihre Patienten zufrieden stellt. HiLite wird ohne Bleaching-Schiene verwendet und löst keine Sensi-

bilisierungen beim Patienten aus. Nach dem Mischen von Pulver und Flüssigkeit entsteht eine grüne Paste, die direkt auf die zu bleichenden Bereiche aufgetragen wird. Die Aktivierung erfolgt automatisch auf chemischem Wege und kann durch eine Polymerisationslampe unterstützt und beschleunigt werden. Die aufgetragene Paste verfärbt sich während des Oxidationsprozesses von grün zu cremefarben/weiß. Der Bleichvorgang kann pro Sitzung bis zu dreimal wiederholt werden.

SHOFU Dental GmbH
www.shofu.de

Neue Studien:

Sensibilitätsminderung nach Bleaching

Patienten, die nach Beendigung einer Bleaching-Behandlung über sensible Zähne klagen, kann geholfen werden: In einer randomisierten Studie (Attin et al. 2005) wurde die Wirkung des Desensibilisierungslackes VivaSens getestet. Die mit VivaSens behandelten Patienten hatten im Gegensatz zur Kontrollgruppe innerhalb der ersten zwei Tage nach der Bleaching-Behandlung eine signifikante Reduktion der Sensibilität. In vitro-Studien zeigen, dass VivaSens – vor dem Bleaching appliziert – den Wassergehalt im Dentin bewahrt und effektiv der



Dehydratisierung durch Bleaching-Mittel entgegen wirkt, ohne die Bleichwirkung zu beeinträchtigen.

Ivoclar Vivadent GmbH
www.ivoclarvivadent.com

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

Diagnostik:

Perfektion im Röntgen



Mit eXam, dem ersten Röntgensystem von KaVo, wird modernste Röntgentechnologie integrierter Bestandteil der Praxis. Der einzigartige Pilotstrahl des Röntgenstrahlers In eXam ermöglicht die exakte Positionierung des Zentralstrahls am Röntgenobjekt. Der flexible, bewegliche Scherenarm mit großer Reichweite bleibt ohne Nachlauf präzise in der gewünschten Position und ist in drei verschiedenen Längen erhältlich. Mithilfe der übersichtlichen Zahntypologie-Wahltasten am In eXam-Timer kann die richtige Strahlendosis vollautomatisch gewählt werden. Über die Bildbearbeitungssoftware VixWin Pro kann das digitale Röntgen reibungslos in den Arbeitsablauf eingegliedert werden. Die Aufnah-

men erscheinen in Echtzeit auf dem Monitor. Zwei unterschiedlich große Sensoren gewährleisten eine exzellente, digitale Aufnahme dynamik, die alle klinischen Erfordernisse abdeckt. Um ein aufwändiges Umstecken beim Sensorwechsel zu vermeiden, kann parallel ein zweiter Sensor direkt an In eXam angeschlossen werden. Die Dig eXam Sensoren, als mobile stand-alone Lösung oder ideal integriert in einem Netzwerk, liefern gestochen scharfe Bilder bei einer Strahlenreduktion von bis zu 90%. In Verbindung mit In eXam reicht ein Knopfdruck auf dem Röntgenauslöser und der Sensor ist automatisch aktiviert, das übliche Herstellen der Aufnahmebereitschaft am PC entfällt. Mittels der VixWin Pro-Software können alle relevanten Bilder einander angepasst, gleichzeitig dargestellt oder zusammen abgespeichert werden. Der automatische Abgleich mit der Abrechnungssoftware macht die Archivierung der Daten einfach und transparent. KaVo Dig eXam ist an jeden handelsüblichen PC oder Laptop anschließbar.

KaVo Dental GmbH
www.kavo.com

Schienenband:

Stabilisiert bewegliche Zähne

Die Zähne müssen geschient werden? Das Provisorium sitzt locker? Und die Schneidezähne wackeln nach einem Frontzahntraumata? Mit dem neuen Biosplint von Pierre Rolland (Acteon Group) können Sie den Zähnen wieder ihren festen Halt geben – egal, ob provisorisch, längerfristig oder in einigen Fällen sogar permanent. Das vielseitig einsetzbare Band aus hochfesten Polyesterfasern dient u.a. zur metallfreien Verstärkung und Stabilisierung von beweglichen Zähnen, zur Reparatur provisorischer Brücken, aber auch als Platzhalter, wenn Zahnlücken die Stabilität des Kauapparats gefährden. Das neue Biosplint besteht aus einem thermoplastischen Kunststoff von höchster Qualität und Güte. So wurde das gewebte Polyethylen-Terephthalat-Fasergeflecht (PET) mehrfach chemisch gesäubert und mit superkritischem Kohlendioxid oberflächenbehandelt – für einen höheren Reinheitsgrad, eine hervorragende Gewebeerträglichkeit und einen besseren Haftverbund mit

Instrumente:

Kraftvolles und leises Arbeiten

NSK Europe steht für innovative Produkte von hoher Qualität. Getreu diesem Anspruch kann der Zahnarzt jetzt die drei neuen Airscaler S950KL, S950SL und S950L seinem Instrumentensortiment hinzufügen. Die Phatelus-Luft-Scaler sind die logische Erweiterung der NSK Produktpalette im Bereich der mit Licht ausgestatteten Instrumentenreihe. Mit ihnen ist kraftvolles und leises Arbeiten möglich. Zudem sind sie einfach an die Luftturbinen-Kupplung anzuschließen. Die Airscaler sind mit drei variablen Leistungsstufen ausgestattet. Damit ist es erstmals möglich, je nach Bedarf die Arbeitsstärke des Instruments zu bestimmen. Drei Amplituden erzeugen die drei Leistungsstufen. Dank der Ringbeleuchtung hat man mit den Scalern hervorragende Lichtverhältnisse im benötigten Arbeitsgebiet, was die Behandlung erleichtert und beschleunigt, ohne den Behandler zu belasten. Der Körper der Handstücke besteht aus Titan. Die natürliche Beschaffenheit von Titan bietet ei-

nen sicheren Griff mit hoher Tastsensibilität. Dank der Verwendung von Titan ist es NSK möglich, Produkte herzustellen,



len, die leicht, trotzdem stark und langlebig sind. Die Airscaler sind für KaVo® MULTIflex® LUX, Sirona®-Schnellkupplungen und für NSK FlexiQuik-Kupplungen verwendbar. Jeder Scaler wird mit dem Starter-Set inklusive drei Scalerspitzen (Universal, Sichel und Perio), Drehmomentschlüssel und Tip Cover geliefert.

NSK EUROPE GMBH
www.nsk-europe.de



dem Komposit. Ein weiteres Highlight ist der speziell für Biosplint entwickelte Thermo-Cutter. Das neue patentierte Verfahren von Pierre Rolland ermöglicht das faserfreie Abschneiden des extrem stabilen Fadens auf jede gewünschte Länge.

Acteon Germany GmbH
www.de.acteongroup.com

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

herstellereinformation

Design-Preis: Handhabung muss optimal sein

Die elmex® Interdentalbürsten mit Dreiecksschnitt finden viel Zustimmung. Nicht nur Zahnärzte und Verwender sind von ihnen überzeugt. Inzwischen haben die Interdentalbürsten für das ergonomische Design sogar eine Auszeichnung erhalten: den „red dot design award 2005“. Denn optimierte Handhabung ist ein wichtiger Faktor, wenn es um gründliche Mundhygiene geht. „Die äußere Form orientiert sich allerdings am ergonomischen Nutzen“, betont Bärbel Kiene von der Medizinisch-wissenschaftlichen Abteilung der GABA GmbH. „Denn



es ist uns vor allem wichtig, dass die Verwender unsere Produkte optimal handhaben können und die bestmögliche Reinigungsleistung mit ihnen erzielen.“ Die einfache, intuitive Handhabung erleichtert Zahnärzten die Motivation ihrer Patienten für die regelmäßige häusliche Reinigung der Zahnzwischenräume. Da Interdentalräume unterschiedlich groß sind, gibt es die Bürsten in sechs verschiedenen Größen für sehr enge bis sehr weite Zahnzwischenräume.
GABA GmbH, www.gaba-dent.de

Kaugummi & Pastillen: Kariesprävention mit Xylitol

Xylitol ist ein natürlicher Zuckeralkohol, der viel Beachtung als Antikarieswirkstoff gefunden hat. Der positive Effekt des Xylitols kann mit vier Hauptwirkungen erklärt werden:



1. Xylitol kann nicht durch orale Bakterien metabolisiert werden, und somit werden weniger Säuren produziert.
2. Xylitol behindert das bakterielle Wachstum und reduziert daher die Plaquebildung.
3. Xylitol selektiert weniger adhäsive Bakterienstämme aus den Mutans-Streptokokken.

4. Xylitol regt die Speichelproduktion an und fördert die Remineralisation. Jüngste Studien empfehlen eine tägliche Aufnahme von 4–5g Xylitol, um von den Antikarieswirkungen dieses Wirkstoffs zu profitieren. Wissenschaftliche Beweise sprechen klar für die Empfehlung von hochkonzentrierten Xylitolkaugummi- und -pastillen, um die erforderliche Menge Xylitol zu erhalten. 5-minütiges Kauen von jeweils zwei hochkonzentrierten Xylitolkaugummi- oder -pastillen, 3-mal täglich nach den Mahlzeiten, kann derzeit als optimale Unterstützung der Mundhygiene gesehen werden. Es wird empfohlen, nur Kaugummi und Pastillen zu konsumieren, die zu 100% mit Xylitol gesüßt sind. Die XyliX100-Produkte von Top Caredent erfüllen diese Anforderungen. Damit schaffen Sie die besten Voraussetzungen für eine gesunde Pflege Ihrer Zähne und einen optimalen Schutz vor Parodontitis und Karies!
**Top Caredent GmbH
www.topcaredent.com**

Kausimulator-Studie: Cercon eignet sich für Inlaybrücken

Das Zirkonoxid-Vollkeramik-System Cercon smart ceramics (DeguDent GmbH, Hanau) hat vollkeramische Kronen und Brücken selbst im kaulasttragenden Seitenzahnbereich ermöglicht. Dies schließt gemäß einer aktuellen Untersuchung der Universität Kiel auch Inlaybrücken ein.

Die Ergebnisse besagen:

Cercon ist für diese Indikation geeignet und übertrifft in Bruchfestigkeit und Dauerbelastbarkeit heiß gepresste Inlaybrücken aus einer experimentellen Lithiumdisilikat-basierten Glaskeramik.
DeguDent GmbH, www.degudent.de



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

SAVILUX

Röntgenfilme scannen digitalisieren archivieren!



SAVILUX



professionell:

- schnelles Scannen
- hohe Bildqualität
- einfache Bedienung
- USB-Anschluss
- Archivprogramm
- praxisingerecht

Musterbilder und Infos
im Internet...

www.savilux.beycodent.de



Wolfsweg 34 · D-57562 Herdorf
Tel. 02744 / 920 830
E-Mail edv@beycodent.de

Watterolle : Anhaltende Saugleistung und Formstabilität

Luna Gold ist mit einem hautfreundlichen Vlies umhüllt. Dieser Vlies verhindert, dass Fasern direkt mit der Schleimhaut des Patienten in Kontakt kommen.



ROEKO Luna Gold kann ohne vorheriges Befeuchten entfernt werden, Schleimhautreaktionen werden vermieden. Vor allem bei empfindlichen Patienten trägt dies entscheidend zum Patienten-

tenkomfort bei. Die Qualität der ROEKO Luna Gold ist an den Goldstreifen erkennbar, die den Unterschied zu herkömmlichen Watterollen sichtbar macht. ROEKO Luna Gold bietet außerdem lang anhaltende Saugleistung und dauerhafte Formstabilität. Störendes, häufiges Wechseln der Watterollen wird dadurch vermieden. ROEKO Luna Gold ersetzt die bisherige Luna Comfort. Fordern Sie eine kostenlose Probepackung bei Coltène/Whaledent, Tel.: 0 73 45/8 05-6 70 oder Fax: 0 73 45/8 05-2 01 an (solange der Vorrat reicht, je Anwender nur eine Probepackung möglich).

Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG
www.coltenewhaledent.de

Laserunterstütztes Bleaching: Farbänderung um zwei Stufen



Nur in sehr geringen Graden war eine Empfindlichkeit der behandelten Zähne zu beobachten, eine nachweisbare Veränderung der Zahnoberfläche erfolgte nicht.

Für das laserunterstützte Bleaching mit dem DENTEK LD-15-Laser (810nm) kann bei dokumentierten Fallbeispielen eine Farbänderung um zwei Stufen auf dem Vita-Farbtrag an vitalen Zähnen nachgewiesen werden. Es entstanden keine Hypersensibilitäten oder dauerhaft negative Effekte.

Aber nicht nur im Bleaching ist der DENTEK LD-15 erfolgreich einsetzbar, auch in den Behandlungen Parodontologie, Endodontie, Chirurgie, Aphthen, Herpes, Bio-stimulation lässt sich der DENTEK LD-15 integrieren. Laser-Einsteigerseminare, eine kostenlose Testphase, eine intensive Schulung der Praxismitarbeiter runden das komplette Service-Paket von DENTEK ab.

DENTEK Medical Systems GmbH
www.dentek-lasers.com

Anlässlich des ESOLA-Kongresses 2001 in Wien wurden Vergleiche von verschiedenen Bleaching-Methoden vorgestellt. Dabei konnte in vorgestellten Untersuchungen (Prof. Moritz, Prof. Sperr, Prof. Wernisch – Universität Wien; J.E.P. Pelino et al. – Universität Sao Paolo) die erhöhte Penetration laserunterstützten Bleachings gegenüber nonlaser Bleaching nachgewiesen werden. Das beste Ergebnis wurde mit dem DENTEK LD-15 Diodenlaser (810nm) auch anderen Wellenlängen gegenüber nachgewiesen.

Hygiene & Praxisgeschirr: Zuverlässige Reinigung und Desinfektion

Eleganz in vier peppigen Farben – damit ist das Praxisgeschirr der Dürr Collection inzwischen zum Klassiker geworden. Mint, Koralle, Ozean und Mais haben schon unzählige Male dazu beigetragen, Patienten stilvoll zu empfangen oder den Kaffee für das Team noch schmackhafter zu machen. Beim dentalen Fachhandel kann jetzt unter dem Stichwort „Fresh 4U“ ein 2er-Set von Tassen und Untertassen bei einer Mindestbestellmenge von vier 2,5-l-Flaschen Dürr System-Hygiene kostenlos angefordert werden. Die Dürr System-Hygiene steht für eine zuverlässige Desinfektion, Reinigung und Pflege der ganzen Praxis. Neben einer kompromisslosen Wirksamkeit spielt dabei auch die sichere Handhabung eine wichtige Rolle. Die Kennzeichnung von Desinfektionsmitteln für Instrumente, Flächen, Hände und Spezialbereiche wie Sauganlagen mit vier Farben hat sich dabei über Jahre be-



währt. Interessante Neuheiten haben zur IDS das Programm ergänzt: zum Beispiel die hautmilde Schaumseife HD 430 foam oder die gebrauchsfertigen Einmalwischtücher FD 312 wetwipes für die Reinigung und Desinfektion der Böden.

Die Aktion ist gültig vom 1. September bis zum 31. Dezember 2005 – solange der Vorrat reicht. Bestellungen beim dentalen Fachhandel.

DÜRR DENTAL GmbH & Co. KG
www.duerr.de

Kompositement: Für ästhetische Restaurationen



C-Cement Flow ist ein leichtfließender, licht- und chemisch-härtender Kompositement für die Befestigung von Composit- und Keramikrestaurationen (z.B. Inlays, Onlays, K+B-Arbeiten). Durch die Applikation in einer Automixspritze wird der Anmischprozess vereinfacht und eine direkte Applikation ermöglicht. Die Kombination mit einer Lichtpolymerisation beschleunigt den Abbindeprozess. C-Cement Flow ist für die Befestigung von Inlays, Veneers, Kronen- und Brückenarbeiten sowie für die Befestigung von Klebebrackets in der Kieferorthopädie geeignet. Die zahnfarbene Einfärbung des Dualzementes ermöglicht eine ästhetische und farbechte Befestigung der Restauration.

MEGADENTA Dentalprodukte GmbH, www.megadenta.de

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

kurz im fokus

DZOI-Curriculum zur Laserzahnmedizin

Ende Oktober 2005 bietet das DZOI wieder ein sehr gefragtes Curriculum zum Tätigkeitsschwerpunkt Laserzahnmedizin an. Veranstaltungsort ist Bamberg. Erstmals erhalten Absolventen des Moduls I auch das Zertifikat als „Laserschutzbeauftragter“. Die Weiterbildung findet vom 21. bis 23. Oktober 2005 in Zusammenarbeit mit der European Society for Oral Laser Applications (ESOLA) unter der Leitung von Prof. Dr. Andreas Moritz (Universität Wien) statt. Das Modul II bestreitet die ESOLA in Wien. **Anmeldung unter: 0 81 41/53 44 56. Weitere Infos unter www.dzoi.de**

Diagnose- und Behandlungskonzepte

Fortbildungstermine am JADENT MTC™ Microdentistry Training Center Aalen zum Thema: Diagnose- und Behandlungskonzepte: **14./15. 10.**, Dr. Josef Diemer, Meckenbeuren: „Erfolgreiche Endodontie mit dem Dentalmikroskop Shape-Clean-Pack“, 2-Tages-Hands-on-Kurs, Gebühr 1.025 € (zzgl. USt.), 19 BLZK-Fortbildungspunkte. **12. 10.**, Dr. Markus Pahle, Blaustein: „Kofferdam – Das ‚Muss‘ in der Endodontie/Hands-on-Training“, Gebühr 295 € (zzgl. USt.), 7 BLZK-Fortbildungspunkte. **28./29. 10.**, Dr. Thomas Clauder, Hamburg: „Let's talk about Endo – Die endodontische Revision – Back To The Roots“, 2-Tages-Hands-on-Kurs mit dem Dentalmikroskop, Gebühr 1.025 € (zzgl. USt.), 19 BLZK-Fortbildungspunkte. **Infos: JADENT Microdentistry Training Center, Tel.: 0 73 61/37 98-0, Fax: -11, E-Mail: info@jadent.de, www.jadent.de**

3. Jahrestagung der DGKZ

Vom 10. bis 11. März 2006 lädt die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin (DGKZ) ins Hamburger Dorint Hotel zu ihrer 3. Jahrestagung ein. Nach dem großen Erfolg des letzten Kongresses werden auch 2006 wieder hochkarätige Referenten auf dem Podium zu sehen sein. Die 3. Jahrestagung wird sich schwerpunktmäßig dem Thema „Innovative Technologien in der ästhetischen und kosmetischen Zahnmedizin“ widmen. In zahlreichen Workshops können, neben den theoretischen Informationen aus dem Mainpodium, auch praktische Erfahrungen gesammelt werden. Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der BZÄK. **Infos: Oemus Media AG, Tel.: 03 41/4 84 74-3 09, Fax: 03 41/4 84 74-2 90, E-Mail: sa.otto@oemus-media.de**

IPS InLine on Tour in Deutschland

Die Leuzit Metallkeramik IPS InLine tourt – bereits seit Mai und noch bis Oktober gastiert Ivoclar Vivadent in größeren Städten deutschlandweit. Dabei spielt IPS InLine die Hauptrolle, aber auch die auf IPS InLine abgestimmten Legierungen und passenden Befestigungsmaterialien ergänzen das Programm nach dem Motto „Produkte aus einer Linie“. Die Besucher bekommen eine Übersicht zu IPS InLine und ihrer Farbstabilität, Brennbarkeit und Sinterung mit minimaler Schwindung und wie man die Leuzit Metallkeramik technisch anwendet. **Infos: Tel.: 0 79 61/8 89-0, E-Mail: info.fortbildung@ivoclarvivadent.de**

Maschinelle Wurzelkanalaufbereitung:

Zufriedene Teilnehmer bei Endo-Praxiskursen

Mit zufriedenen Gesichtern und dem aktuellen Wissensstand über die Behandlungsschritte der maschinellen Wurzelkanalaufbereitung, verabschiedeten sich Mitte Juni die Teilnehmer des Praxiskurses Endodontie von Gebr. Braseler/Komet bei Referent Priv.-Doz. Dr. Rudolf Beer. Die Veranstaltung war ein gut strukturierter Mix aus Theorie und Praxis. Im kleinen Kreis vermittelte Referent Dr. Beer den Teilnehmern die Grundlagen und Präparationsschritte einer endodontischen Versorgung. Sein praxisorientierter Vortrag war gespickt mit eigenen Fallbeispielen und aktuellen Studienergebnissen. Dies stieß bei den Zahnärzten ebenso auf positive Zustimmung wie die praktischen Übungen mit dem von Komet in Zusammenarbeit mit Dr. Beer entwickelten Alpha-System. Die Teilnehmer machten unter Anleitung des Referenten ihre ersten Erfahrungen mit den rotierenden Nickel-Titan-Feilen für die maschinelle Wurzelkanalaufbereitung oder vertieften bereits bestehende Kenntnisse.



Im praktischen Teil des Kurses übten die Teilnehmer die Anwendung von Alpha-Feilen an extrahierten Zähnen unter der Anleitung von Dr. Beer.

Die mit sieben Fortbildungspunkten der BZÄK bewerteten Endo-Praxiskurse von Gebr. Braseler/Komet finden noch bis Ende des Jahres in verschiedenen Städten Deutschlands statt.

Termine und Anmeldung:

pdv praxis Dienste + Verlags GmbH, Manuela Steck, Tel.: 0 62 21/64 99 71-19 oder unter www.kometdental.de, Rubrik News

VOCO Dental Challenge 2005:

Forschungspreise an junge Wissenschaftler

Die Förderung von jungen Nachwuchsforschern schreibt VOCO groß: Einmal im Jahr erhalten Studenten und Doktoranden beim Cuxhavener Dentalmaterialhersteller die Chance, ihre Studien- und Forschungsergebnisse im Rahmen des Wettbewerbs VOCO Dental Challenge zu präsentieren. „Uns ist wichtig, die nicht habilitierten Wissenschaftler bei der Ergebnisvorstellung zu unterstützen. Denn neben einer sauberen Forschungsarbeit kommt es auch darauf an, die eigenen Studienergebnisse in der Fachwelt darzustellen“, sagte Manfred Thomas Plaumann, Geschäftsführer der VOCO GmbH. Neben der schriftlichen Bearbeitung des Themas bewertete die Jury daher insbesondere auch die Präsentation der Ergebnisse.

Melanie Schmelz von der Universität Halle überzeugte die Jury mit einer Arbeit zum Thema „Einfluss unterschiedlicher Perfusionsmethoden auf die Retention moderner Self-Etch-Adhäsive“ und erhielt dafür den ersten Preis, der mit 3.000 Euro dotiert ist. Auf Grund der guten Qualität der Forschungsarbeiten entschied sich die Jury, Ulrich Gerth (Universität Münster) und Pascal Klein (Universität Saarland) mit jeweils einem zweiten Preis auszuzeichnen. Beide Wis-



Die VOCO-Geschäftsführer Olaf Sauerbier und Manfred Thomas Plaumann mit den Preisträgern Pascal Klein, Melanie Schmelz und Ulrich Gerth sowie Dr. Martin Danebrock vom wissenschaftlichen Service der VOCO GmbH (v.r.n.l.).

senschaftler erhielten 2.000 Euro. Das Vortragsthema von Ulrich Gerth lautete „Chemical analysis and bonding reaction of Bifix and RelyX Unicem – a comparative study of two composites“. Pascal Klein hatte sich mit der „Marginalen und internen Adaption von Klasse-II-Kompositrestaurationen mit All-in-one-Adhäsiven in vitro“ beschäftigt. Zusätzlich erhalten die drei Preisträger für die Veröffentlichung ihrer Ergebnisse einen Publikationszuschuss in Höhe von jeweils 2.000 Euro.

Für ZA-Assistenten:

Weiterbildung rund um die Praxishygiene

METASYS bietet als Hersteller von Hygiene- und Desinfektionsmitteln im Rahmen von halbtägigen Hygieneseminaren für ZahnarztassistentInnen Weiterbildung und Wissensvermittlung rund um angewandte Praxishygiene. Die Schulungen beinhalten fundierte Informationen über Grundlagen der Hygiene sowie über Risiken, die sich durch mangelnde Hygiene ergeben. Die Darstellung der einzelnen Themenbereiche erfolgt durch firmenexterne Hygiene-spezialisten. Neben theoretischen Grundlagen zur Mikrobiologie wird zudem im praxisorientierten Teil praxisnahes Hygieneprozedere dargestellt, welches die TeilnehmerInnen gleich vor Ort unter fachmännischer Aufsicht nachstellen können. Anhand des Hygieneplans, welcher in die vier Bereiche Flächendesinfektion, Händedesinfektion, Instrumentendesinfektion

und Desinfektion von Spezialbereichen unterteilt wird, werden sämtliche Gefahrenpotenziale lückenlos aufgedeckt und deren Beseitigung durch richtige Desinfektion und Reinigung präsentiert.

Nicht zuletzt beinhaltet die Schulung auch umfassende Informationen zum Thema Öko-Hygiene, sprich der Entsorgung von dentalen Abfällen, wie z. B. Amalgamresten oder Röntgenflüssigkeiten sowie der hygienischen Aufbereitung dentaler Geräte.

- Termine: 12. Oktober in Stuttgart, 9. November in Magdeburg, 16. November in Köln.

Anmeldung: METASYS Medizintechnik GmbH, Tel.: 0 89/61 38 74-0, Fax: 0 89/6 13 58 29, E-Mail: info@metasys.com

Burgenseminar:

„Dentale Ästhetik im Licht der Zeit“



Mit fast 170 Teilnehmern aus Thüringen, Sachsen-Anhalt und Bayern war das dritte Heraeus Kulzer Burgenseminar im Mai auf

Schloss Augustusburg in Sachsen das bisher erfolgreichste.

Der Mix aus Fachvorträgen und Unterhaltung bot den teilnehmenden Zahnärzten und Zahntechnikern viele Denkanstöße und Impulse für die eigene Arbeit. Die Vorträge unter dem Motto „Dentale Ästhetik im Licht der Zeit“ reichten von den „Besonderheiten und Anwendungsvorteilen der neuen Keramik HeraCeram Zirkonia®“ über das Thema „Kompositverblendungen mit dem Werkstoff Signum®“ bis hin zu dem Marketingthema „Die Symbiose zwischen Labor und Zahnarztpraxis in der Kundenbindung“.

Fortbildung: „Trends aufnehmen und Trends setzen“

- 15. Oktober 2005, 10.30–17.30 Uhr, Dorint Kongresshotel in Karlsruhe
- 22. Oktober 2005, 10.30–17.30 Uhr, Zeche-Zollverein in Essen
- 5. November 2005, 10.30–17.30 Uhr, Hotel Le Meridien in Wien
- 12. November 2005, 10.30–17.30 Uhr Radisson SAS Hotel in Frankfurt am Main

Die Fortbildung wird mit 6 Punkten nach BZÄK bewertet.

Weitere Infos und Anmeldung: Discus Dental Europe B.V., Zweigniederlassung Deutschland Pforzheimer Straße 126a, 76275 Ettlingen, Tel.: 0 72 43/32 43-0, Fax: 0 72 43/32 43-29

Fortbildungsseminar
Endodontie mit concept
09.-10.12.2005
in Kitzbühel, Österreich

qualifizierte Fortbildung für Zahnärzte unter der wissenschaftlichen Leitung von

Dr. Thomas Clauder

aus dem Inhalt:

- Anatomie und Zugängskavität
- Einführung in die Mikroskopie
- Prakt. Übungen Mikroskopie
 - Lang gestimmte Zang
- Die Aufbereitung des Wurzelkanals
 - Spülung und Zwischeneinlage
 - Die Wurzelkanallüllung
- Postendodontische Versorgung



Hersteller für zahnärztliche Dienstleistungen mbH

Industriest. 01
D-82104 Grünheide
Tel. +49 (0) 8142 44 42 88
Fax. +49 (0) 8142 44 42 89

info@conceptdental.de
http://www.conceptdental.de/kitzbuehel

Gerne senden wir Ihnen weitere Informationen zu!

Bitte senden Sie mit weiteren Informationen zu dem Fortbildungsseminar Endodontie mit concept in Kitzbühel

Vorname, Name _____
 Straße _____
 PLZ/Ort _____
 Tel. _____
 Fax _____
 E-Mail _____

concept GmbH
Industriest. 01
D-82104 Grünheide

Fax. +49 (0) 8142 44 42 89



Wenn der Biss nicht stimmt ...



Dr. Willi Janzen MSc
Zahnarzt Parodontologie



Helmut Strothmann
MSc ZTM

Viele Patienten nahezu jeder Alterstufe leiden unter chronischen Schmerzen wie Kopfschmerzen, Nackenverspannungen, Rückenleiden. Die Behandlung erfolgt meistens symptomatisch: Krankengymnastik, Einrenken, Schmerzmittel und bringen allzu oft nur kurzfristige Erleichterung. Nicht selten ist die eigentliche Ursache ein „falscher Biss“. Funktionsdiagnostik muss sich lohnen ... für Patient und Zahnarzt.

| Dr. Willi Janzen, Helmut Strothmann

Das ist nicht so überraschend, denn neueste Untersuchungen beweisen, wie seit Jahren bekannt, dass 70 bis 80 % aller Menschen Funktionsstörungen in ihrem Kauorgan haben. Die Ursachen bleiben oft lange Zeit unentdeckt, da auch der Patient die ersten Anzeichen, wie Rückenschmerzen im Bereich der Lendenwirbelsäule oder wiederkehrende Spannungskopfschmerzen, zunächst nicht immer zuordnen kann. So entstehen nicht selten über Jahre andauernde leidensvolle „Patientenkarrieren“ mit Untersuchungen bei sehr vielen Fachärzten, Therapeuten, Heilpraktikern: Orthopädie, HNO, Neurologie mit Computertomographie. Alle stellen wohl solide Diagnosen, bemühen sich redlich die Symptome zu bekämpfen, meistens allerdings mit nur kurz anhaltender Bes-

serung. Die Probleme sind meist schon am nächsten Tag wieder wie vorher. Oft ist es auch so, dass der Patient diese Beschwerden nicht dem zahnärztlichen Bereich zuordnet, was bei Kopfschmerzen, Migräne, Nackenverspannungen, Rückenleiden, Beckenschiefstand, Tinnitus, Ohrgeräuschen u. a. zunächst einmal verständlich erscheint. Bei der Untersuchung durch andere Fachärzte empfehlen diese nur sehr selten eine ergänzende Untersuchung der Kiefergelenke und der dazugehörigen Strukturen durch einen speziell ausgebildeten Zahnarzt. Patienten wissen unbewusst um ihre missliche funktionelle Situation und berichten zum Beispiel: „Ich habe in den letzten Jahren verschiedene Aufbisschienen bei mehreren Zahnärzten bekommen und keine hat geholfen.“

kontakt:

Das Deutsche Institut für
Funktionsdiagnostik und -therapie
Dr. Willi Janzen MSc
Amselstr. 22
33775 Versmold
Tel.: 0 54 23/93 29 78
Fax: 0 54 23/4 17 54
www.das-deutsche-institut.de
E-Mail:
info@das-deutsche-institut.de

„In den letzten Jahren ist mein Gebiss mehrfach eingeschliffen worden, meine Beschwerden sind aber immer heftiger geworden.“

„Vor drei Jahren habe ich neuen Zahnersatz bekommen, jetzt knacken meine Gelenke.“

„Als Kind war ich in kieferorthopädischer Behandlung, jetzt, sechs Jahre nach Abschluss, knackt es.“

„Seit vier Monaten habe ich Tinnitus und Ohrgeräusche. Erst der dritte HNO-Arzt erklärte mir, es könnte etwas mit den Kiefergelenken zu tun haben und schickte mich zum Kieferorthopäden. Dieser sagte mir, er wäre gar nicht zuständig.“

„Vor zwei Jahren habe ich plötzlich Kopf- und Nackenschmerzen bekommen. Ich war danach beim Orthopäden, Internisten, Neurologen mit CT und keiner konnte etwas feststellen.“

Diese Leidensgeschichte hat sehr oft zur Folge, dass der Patient auch psychisch enorm unter diesen Beschwerden leidet. Verschiedenste medizinische Fachrichtungen müssen gezielt informiert werden und zusammenarbeiten, da im Rahmen der Universitätsausbildung dieses nicht vermittelt wird.

In der Ausbildung bis zum Examen spielt die individuelle Betrachtung der Bissituation eine untergeordnete Rolle. Und auch in der Ausbildung der Zahntechniker werden funktionelle Aspekte wenig berücksichtigt. Hier bleibt letztlich die Funktionsanalyse die Untersuchungsmethode der Wahl.

Das hochsensible Kauorgan

Das menschliche Kauorgan ist ein hochsensibles System: Zähne haben ein sehr präzises Tastempfinden von wenigen hundertstel Millimetern. Dieses System unterliegt ein Leben lang zahlreichen unterschiedlichsten Einflüssen. In der zahnärztlichen Praxis z.B. bedeuten nahezu alle zahnärztlichen Tätigkeiten Eingriffe in die Bissituation.

Die wichtigsten Aufgaben des Kauorgans sind Sprechen, Kopfhaltung, Ästhetik, Stressverarbeitung. Kauen zur Nahrungszerkleinerung ist nicht unwichtig, überlastet alleine die umliegenden Strukturen in der Regel allerdings nicht.

Ein großer Anteil von Sprechstörungen verschwindet mit dem Richten der Zähne. Sprachübungen beim Logopäden ohne die Beseitigung von gravierenden Zahnfehlstellungen sind oft ohne Erfolg.

Jeder zweite Patient mit Nackenverspannungen muss die Ursache in einem falschen Biss suchen. Eine Bissuntersuchung ohne Untersuchung der Nackenmuskulatur ist

unvollständig. Zähne prägen den Gesichtsausdruck und machen ein Gesicht vollständig. Kinder verarbeiten ihre emotionalen Eindrücke mit den Zähnen. Eltern wissen, wie bereits Kleinkinder nachts mit den Zähnen „arbeiten“. Erwachsene reagieren genauso. Bei psychoemotionalen Belastungen z.B. private Probleme, Schwierigkeiten am Arbeitsplatz, Belastung durch die Erkrankung selbst und vieles mehr. Wer hat da nicht schon mal „die Zähne zusammengebissen“ oder hat „sich an etwas festgebissen“ oder ist „zähneknirschend auf etwas zugegangen“?

Die zentralen, alles entscheidenden Fragen für die erfolgreiche Behandlung dieser Störungen lauten: Ist das Kauorgan für diese Anforderungen geeignet, und was muss an diesem „Werkzeug“ verbessert werden? Belastet oder entlastet die Bissituation den Patienten? Kann der Biss einfach so übernommen oder muss etwas geändert werden?

Gesundheitsvorsorge

Die Erwartungen und Ansprüche der Patienten an Zähne haben sich in den letzten Jahren ständig geändert – weniger Karies, höhere Lebenserwartung, höhere Ansprüche, Zahnerhaltung bis zum Lebensende, kurzum: „andere Erkrankungen“.



ANZEIGE

GROSSES LASER-WOCHENENDE
21. – 23.10.2005

DZOl-Curriculum zur Lasierzahnmedizin (Modul I)

- 3-Tages-Intensivkurs als Voraussetzung zum Modul II
- physikalische und rechtliche Grundlagen
- Infos und Tipps für den Praxisalltag
- in Zusammenarbeit mit der ESOLA unter der Leitung von Prof. Dr. Moritz (Universität Wien)

Zertifikat Laserschutzbeauftragter inklusive
Nur noch wenige Plätze frei!

CURRICULUM IMPLANTOLOGIE
20. – 24.02.2006

Zertifizierte Weiterbildung innerhalb eines Semesters möglich

Die Vorteile auf einen Blick

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





Information und Anmeldung:
Deutsches Zentrum für orale Implantologie e.V.
DZOl Akademie GmbH
Hauptstraße 7a, 82275 Emmerling
Telefon 0 81 41 53 41 55
Fax 0 81 41 53 45 46 www.dzol.org

„VOM PRAKTIKER FÜR DEN PRAKTIKER“

Funktionsdiagnostik ist die Voraussetzung für die Erfüllung höchst individueller Wünsche und Bedürfnisse der Patienten nach Ästhetik und Funktion.

Gesundheitsvorsorge spielt eine zunehmende Rolle im Bewusstsein vieler Menschen.

Gesundheitsvorsorge ist laut Definition der Weltgesundheitsbehörde (WHO):

1. Prophylaxe
2. Vermeidung von Erkrankungen
3. Erkennung von Risikopatienten
4. Behandlungsplanung – Behandlungssimulation
5. Individuelle Behandlung

Mit der zahnärztlichen Funktionsdiagnostik sind diese Forderungen beispielhaft zu erfüllen. Zahnärztliche Funktionsdiagnostik ist ein wesentliches Strukturelement für die Qualitätssicherung in der zahnärztlichen Praxis.

Systematische Diagnostik und Therapie

Das Deutsche Institut für Funktionsdiagnostik und -therapie unter der Leitung von Dr. Willi Janzen MSc und ZTM Helmut Strothmann MSc ist ein Forum für die theoretische und praktische Aus- und Weiterbildung von Zahnärzten und Zahntechnikern in Funktionsdiagnostik und -therapie. Als Serviceinstitut vermittelt es zwischen Wissenschaft und Praxis und liefert Grundlagen und Innovationen für eine praktische und praxisgerechte Anwendung dieser wesentlichen zahnärztlichen Fachdisziplin.

Zahnärztliche Funktionsdiagnostik und -therapie werden an keiner Universität trotz bekannt hohem und zunehmendem Behandlungsbedarf als selbstständiges Fach gelehrt. In der zahntechnischen Ausbildung hat Funktion eine untergeordnete Bedeutung. Ausbildung, praktische Anwendungen, Informationen zum Anwendungsnutzen für Zahnärzte, Zahntechniker und Patienten sind die Eckpfeiler der Institutsarbeit. Die Ausbildung wird wesentlich unterstützt durch die von Dr. Janzen und ZTM Strothmann entwickelte Risikoerkennungsoftware COGNITO, für die zurzeit ein absolutes Alleinstellungsmerkmal gilt. Auszug aus dem wissenschaftlichen Gutachten:

„Auf dem Markt ist COGNITO die einzige Alternative, wenn man sich der okklusionsbezogenen Funktionsdiagnostik zuwendet,

die eine computerunterstützte Entscheidungsunterstützung und Dokumentation bietet.

Eine Gruppe von Zahnärzten, die sich bisher nicht getraut haben, Funktionsdiagnostik und -therapie in der Praxis einzusetzen, werden sich von der klaren logischen Abfolge faszinieren lassen und werden dieses System, da es keine Konkurrenz gibt, anschaffen und sich ausbilden lassen. Doch auch für Spezialisten auf dem Gebiet der okklusionsbezogenen Funktionsdiagnostik bieten sich derartige Entscheidungssysteme an, die die Behandlungsqualität kontrollierbar heraufsetzen helfen. Die Einbindung der Software in einen weiterbildenden Diploma/Masterstudiengang der Universität Greifswald schafft zusätzliches Potenzial und sorgt für die kontinuierliche wissenschaftliche Begleitung. Das COGNITO-System gibt dem niedergelassenen Zahnarzt eine Leitlinie für seine Entscheidungen. Es macht die Umsetzung von prothetisch-restaurativen Behandlungen und die Vorbehandlung bei okklusionsbezogenen Funktionsstörungen durch klare Vorgaben sicherer. Sie hilft im Sinne der Tertiärprävention auftretende Folgeschäden im Bereich der okklusionsbezogenen Funktion des Kauorgans zu vermeiden. Der Zahnarzt erhält als Anwender eine höhere Sicherheit, die nicht alleine auf seiner eigenen Einzelfallentscheidung aufbaut, sondern sich an einem Standard mit ständig zunehmender Reliabilität und Validität orientiert. Dem Zahnarzt werden klare Vorgaben gemacht, die von ihm direkt übernommen werden können. Dies wird in der praktischen Tätigkeit des Zahnarztes außerordentlich geschätzt.“

Qualifizierte Partner-Praxis

Das Deutsche Institut für Funktionsdiagnostik und -therapie baut zurzeit ein bundesweites Netz von Spezialisten der Funktionsdiagnostik auf. Ziel ist es, Behandlungsmöglichkeiten zu schaffen für Patienten mit funktionsgestörtem Kauorgan, damit Zahnärzte und Zahntechniker umfassender behandeln können für mehr Patientenzufriedenheit.

Um diese Ziele zu erreichen, bildet das deutsche Institut ein Netzwerk, von dem Zahnärzte, Zahntechniker und Patienten gleichermaßen profitieren. Das Institut als zentrale Stelle bietet die Plattform für bundesweite Aufklärungsarbeit und systematische Ausbildung in Diagnostik und Therapie. ||

Nutzen für den Zahnarzt, Zahntechniker und Patienten

- Zahnarzt und Zahntechniker erhalten eine Ausbildung mit Richtliniencharakter.
- Im Vergleich zum konventionellen Vorgehen wird eine höhere Qualität erreicht, die zunehmend in der Praxis gefordert wird.
- Für den Patienten wird erkennbar, dass Zahnarzt und Zahntechniker eine hohe Kompetenz bei der Diagnose und Therapie von Funktionsstörungen haben.
- Das kontrollierte Vorgehen gibt dem Patienten die hohe Sicherheit, dass die okklusalen Beziehungen des Zahnersatzes hohes Niveau erreichen und daraus ein hoher Tragekomfort resultiert.

Zu nachhaltigem Erfolg

Durch Selbstentfaltung zum Erfolg – hört sich einfach an, will aber gelernt sein. Eine Möglichkeit bieten die Kurstrilogie „Erfolg vermehren – Zufriedenheit erreichen“ und gezielte Seminare, die von der prd GmbH organisiert werden. Lesen Sie hier das Beispiel der Praxis Dr. Jochim Buck aus Oldenburg.

| Klaus Schmitt-Charbonnier

Als der Zahnarzt Dr. Joachim Buck im Herbst 2001 sich den durch sein Dentallabor organisierten Vortrag zum Thema: „Erfolgreiche Praxisweiterentwicklung“ anhörte, folgte er im Anschluss an die Veranstaltung seinem spontanen Impuls und verabedete mit dem geschäftsführenden Gesellschafter der prd GmbH, Klaus Schmitt-Charbonnier, eine Chancenanalyse in seiner Praxis. Dr. Buck hatte bereits viele Dinge ausprobiert, aber der durchschlagende Erfolg hatte sich noch nicht eingestellt. Dazu zählte auch der nicht unerhebliche wirtschaftliche Aspekt, eine Möglichkeit zu finden, ohne Inanspruchnahme seines Kontokorrentrahmens agieren zu können.

Diese Chancenanalyse der Praxis, die von dem Coach durchgeführt wurde, zeigte rasch, dass in nahezu allen Feldern der Leistungserbringung seiner Praxis schlummernde wirtschaftliche Reserven lagen, die aktiviert werden konnten. Ideen und Maßnahmen, die gemeinsam mit dem Coach antizipiert sowie entwickelt wurden und bei denen das Team in entscheidender Weise mit einbezogen werden sollte, reiften und halfen, eine völlig neue, verbesserte und von Zuversicht und Optimismus getragene Praxisentwicklung herbeizuführen. Dr. Buck startete mit der prd-Trilogie „Erfolg vermehren – Zufriedenheit erreichen“, den Basiskurs und Aufbaukurs sowie später Seminare, die überwiegend der persönlichen Weiterentwicklung dienten. In diesen Seminaren wurde Dr. Buck rasch bewusst, dass seine positive innere Einstellung, die Überwindung von hemmenden Überzeugungen sowie das Nutzen von Teamreserven der Nährboden sein würde, auf dem künftige Praxiserfolge zu erzielen wären. Bereits während dieser Weiterbildungsmaßnahmen war das Ergebnis abzusehen: Eigene wirtschaftliche Klarheit, posi-

tive innere Einstellungen, verbunden mit der Fokussierung auf zielorientierte Projektarbeit mit dem Team und eine enorm verbesserte Patientenkommunikation waren die natürlichen Ergebnisse dieser zeitintensiven Bemühungen. In Verbindung mit den anderen Aktivitäten und Praxiscoachings mit dem gesamten Team und der Ausbildung von zwei Helferinnen zur Patientenberaterin wurde dann überdeutlich, welches Potenzial die Praxis barg und wie viel Spaß es machte, dieses zu entdecken und einträglich einzusetzen. Eine Zunahme der Beratungskompetenz für das gesamte Leistungsspektrum, Chancendenken statt Verharren in alten Denkschemata, verbesserte Führungskompetenz des Praxisinhabers und nicht zuletzt das Erreichen guter wirtschaftlicher Ergebnisse waren der Lohn für diese intensive Arbeit, immer angeleitet und begleitet von dem langjährig erfahrenen Coach.

Das sagt Dr. Buck

„Durch das Coaching und die Seminarbetreuung mit der prd GmbH habe ich auf vielfältige Weise profitiert. Meine Praxis entwickelt sich wirtschaftlich ausgezeichnet, mein gesamtes Team arbeitet mit mir an unseren gemeinsamen Zielen, ich selbst habe sehr an der Weiterentwicklung meiner eigenen Persönlichkeit gearbeitet. Auch das Coaching und die Weiterbildung einzelner Teammitglieder haben für alle Beteiligten nutzbringende Ergebnisse bewirkt. Ohne die professionellen Seminare der prd GmbH, Coaching und Training wäre die Nachhaltigkeit der gesamten Entwicklung nicht denkbar gewesen. Es geht eben nicht nur darum, hier ein neues Gerät zu kaufen, da eine Praxisbroschüre neu zu gestalten, sondern die Denkweise aller Beteiligten muss sich auf Dauer ändern. Nur so ist langfristiger Erfolg zu gewährleisten.“ II



Zahnarzt Dr. Joachim Buck und sein Team.

kontakt:

prd GmbH Coaching & Training

Mozartstraße 45 b

55271 Stackeden-Elshelm

Tel.: 0 61 36/7 61 99 10

Fax: 0 61 36/7 61 99 11

E-Mail: info@prdgmbh.com

www.prdgmbh.com

Dentalhygiene

Steigen Sie ein in eine erfolgreiche Zukunft!

Am 11. und 12. November 2005 findet der 8. DEC Dentalhygiene-Einsteiger-Congress im Hotel „The Westin“ in Leipzig statt.

Redaktion

Dentalhygiene im weiteren Sinne und Prophylaxe im Besonderen sind derzeit die Themen der Zahnheilkunde schlechthin. Die Devise kann nur lauten: Weg von der Reparaturzahnmedizin, hin zu präventiver und damit zukunftsorientierter Zahnheilkunde. International hat das Berufsbild der Dentalhygienikerin bereits seit 80 Jahren Tradition und ist in den Zahnarztpraxen fest etabliert. Man braucht nicht zuerst nach Übersee zu schauen, wo mit Abstand die Zahl der Dentalhygienikerinnen (Dental Hygienists) am größten ist. Auch unsere europäischen Nachbarn, wie die Niederlande und die Schweiz, sind uns um Jahre, wenn nicht Jahrzehnte voraus. Gerade in Deutschland als Land mit dem höchsten Kostenaufwand in der Zahnmedizin ist radikales Umdenken erforderlich, denn die Kosten-Nutzen-Relation kann langfristig nur durch den Einsatz von

professionellem Praxispersonal, wie z.B. Dentalhygienikerinnen, erreicht werden. Das heißt, nicht schlechthin „Hilfspersonal“, sondern Fachpersonal, das als zusätzlicher Leistungserbringer den Zahnarzt in seiner Tätigkeit unterstützt und entlastet, ist gefragt. Prophylaxe und professionelle Dentalhygiene als Aufgabe für das gesamte Praxisteam werden künftig ein Weg sein, erfolgreich auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren zu können. Grundlagen für den Einstieg in eine Erfolg versprechende Zukunft sind persönliches Engagement, Fortbildungswille, Investitions- und Risikobereitschaft. Durch Praxisanalyse, Nachdenken über neue Strategien und gezielte Stärkung des Praxisteams durch Schulung und Übertragung von Kompetenzen schaffen zusätzlich günstige Voraussetzungen für ein erfolgreiches Morgen. Es lohnt sich also den 8. DEC Dentalhygiene-Einsteiger-Congress als Praxisteam zu besuchen, bietet er doch unentbehrliche Informationen für parodontologie- und prophylaxeorientierte Zahnarztpraxen (auch solche, die es werden wollen). Ebenso ist das zum Kongress erscheinende Handbuch 2006 „Dentalhygiene“ ein unentbehrliches Kompendium für Zahnärzte, Dentalhygienikerinnen, ZMF, ZMP und Zahnärzthelferinnen. Namhafte Autoren stellen neben Ergebnissen wissenschaftlicher Untersuchungen auch ihre praktischen Erfahrungen aus dem Prophylaxealltag vor. Markt- und Produktübersichten präsentieren relevante Produkte für parodontologische und prophylaktische Behandlungen. Sowohl der Kongress als auch das Handbuch bieten eine gute Gelegenheit, die Entscheidung für die eigene Investition in eine erfolgreiche Zukunft gründlich vorzubereiten. ■



Veranstaltungsort des 8. DEC Dentalhygiene-Einsteiger-Congresses ist das Hotel „The Westin“ in Leipzig.

info:

Weitere Infos erhalten Sie bei:

Oemus Media AG

Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-0

Fax: 03 41/4 84 74-290

E-Mail: info@oemus-media.de

www.oemus-media.de

orangedental Sommerfest: Abwechslungsreiches Programm und gute Laune

Rund 250 Freunde der Zahnheilkunde aus den Bereichen Praxis und Depot waren Ende Juni nach Biberach zu orangedental gekommen. Dort hatten Stefan Kaltenbach, geschäftsführender Gesellschafter, und sein 14-köpfiges Team zum 2. Sommerfest geladen. Schon am frühen Nachmittag begann das abwechslungsreiche Programm mit zwei informativen Vorträgen für das zahnärztliche Team. Vittorio Sacchi, Entwickler und Ingenieur, sprach über die keimfreie Endodontie mit dem Endox-System. Um einen besseren kommunikativen Draht zum Patienten ging es bei dem Vortrag des orangedental Teams – vom guten Ton am Telefon bis zur Patientenaufklärung. Hilfreich ist dabei die c-on II Intraoralkamera mit ihren neuen Features, die in Verbindung mit der Bild-Beratungs-Software



Stefan Kaltenbach und Endox-Entwickler Vittorio Sacchi freuten sich über die ausgelassene Stimmung beim 2. orangedental Sommerfest.

byzz das persönliche Beratungsgespräch mit dem Patienten optimal unterstützt. Der Abend stand ganz im Zeichen der guten Laune und der ausgelassenen Partystimmung. Besonders beeindruckte der charmante Magier Nicolai Friedrich, Vizeweltmeister der Mentalmagie. Die Lachmuskeln brachte der Schauspieler und Stand-up-Comedian Eisi Gulp, bekannt aus dem Kinofilm „Zuckerbaby“, mit seinen artistischen Slapstick-Einlagen und seinem spontanen Witz in Bewegung. Über den richtigen Flow und der „Lust an Leistung“ sprach Prof. Dr. Felix von Cube. Der mitreißende Partysound der „The Roy Louis Foreign Affair Band“ sorgte bis in die frühen Morgenstunden für beste Partystimmung.

www.orangedental.de

ANZEIGE



Firmenentwicklung: Elephant Dental wächst weiter

Nach dem reibungslosen Verlauf des Umzugs der Elephant Dental GmbH in die neue Deutschlandzentrale in Hamburg scheint die positive Entwicklung im Hause Elephant ungebrochen. Der derzeitigen Marktentwicklung zum Trotz, hat das Unternehmen seinen Mitarbeiterstamm im Innen- und Außendienst ausgebaut. Als neuer Außendienstkollege steht Amir Araee im Großraum Berlin als zusätzlicher Ansprechpartner zur Verfügung. Nach seiner zahntechnischen Ausbildung war Herr Araee unter anderem für die Dentsply tätig und verfügt über fundierte Kenntnisse. Nachdem das Geschäftsjahr 2004 das erfolgreichste Jahr in der Unternehmensgeschichte von Elephant war, setzt die Mannschaft rund um den Geschäftsführer Jens v. d. Stempel weiterhin auf die Erfolgsstrategie Systemgedanke und durchdachte Unterstützung vom Dentallabor über den Zahnarzt bis hin



Elephant: Firmengebäude (links) und neuer Außendienstmitarbeiter im Großraum Berlin: Amir Araee (rechts).

zum Patienten. Mit dem Informationskonzept „just smile“ bietet das Unternehmen in enger Kooperation mit Dentallabors und deren Zahnärzte ein Patientenmarketing an, bei dem sich der Patient regional und vor Ort über hochwertigen Zahnersatz informieren kann. Das Ziel: Aussagekräftige Informationen motivieren den Patienten, sich für den hochwertigen Zahnersatz zu entscheiden.

www.elephant-dental.de

kurz im fokus

ÖGOI und OSIS: Kooperation mit BDIZ EDI

Mit den Unterschriften der Präsidenten von ÖGOI und OSIS sind die ersten beiden Kooperationsverträge mit europäischen implantologischen Gesellschaften Realität geworden, einige andere stehen vor der Unterzeichnung. Europa in der Implantologie ist damit nicht mehr nur Ziel, sondern Realität – die Verbände wachsen zusammen. Mit dem Kooperationsvertrag verpflichten sich alle Organisationen, die Ziele der europäischen Agenda des BDIZ EDI zu stützen und zu ihrer Realisierung beizutragen.

Point-Checks in LinuDent integriert

Das Fortbildungszentrum Point Seminars entwickelt Checks, die von der Erstberatung bis zum Therapieende eine umfassende, konsequente Betreuung bieten. Für eine einfache Anwendung in der karteikartenlosen Praxis integriert PHARMATECHNIK diese Checklisten in das LinuDent-Programm. „Unser Ziel ist es, umsetzbare und effektive Arbeitsabläufe zu entwickeln und einen optimalen Workflow in Praxis und Labor zu garantieren. Durch die Kooperation mit PHARMATECHNIK können wir viele Synergien nutzen“, so Piet Troost, GF Point Seminars.

BEGO sponsert nationale Sportler

BEGO, Co-Partner der deutschen Olympiamannschaft, sponsert nicht nur sportliche Großereignisse – auch bei regionalen Sportevents heißt es oft: „powered by BEGO“. Zum Radsport hat die BEGO seit jeher eine besondere Affinität, denn das Radteam aus BEGO-Mitarbeitern hat im Sommer 2004 erfolgreich am Weltcuprennen „HEW cyclastics“ teilgenommen. Auch Aktivitäten von Partnern und Kunden werden immer wieder gerne unterstützt: Oberstudienrätin Jeanette Lemme, Koordinatorin im Berufsbildungszentrum Magdeburg „BBS VIII Dr. Otto Schlein“, erhält z. B. für ihr Schullabor BEGO Einbettmassen und Legierungen und für das Radtraining auf dem Brocken eine funktionelle Ausrüstung. Nach dem Motto: Miteinander zum Erfolg.

Rede und Antwort zu Expasyl

Auftragen, kurz abwarten und dann entfernen – Expasyl ist weltweit die einzige Paste zur temporären Gingivaretraktion. Wie einfach und effizient das adstringierende Material appliziert wird, das hat ZA Dr. Wolfram Wilhelm während der IDS 2005 am Stand der Acteon Group gezeigt – und zwar mit so viel Erfolg, dass der erfahrene Praktiker sich nun auch auf allen regionalen Fachdentals in die Karten schauen lässt. Auch hier wird er Fragen „von Kollege zu Kollege“ beantworten und demonstrieren, wie leicht man zum begeisterten Expasyl-Experten werden kann.

Durchstarten in Deutschland

OWANDY, der erfolgreiche französische Hersteller digitaler Röntgengeräte für die Zahnmedizin, präsentiert sich seit April 2005 auch in Deutschland. Die OWANDY-Gruppe wurde im Jahr 1997 von Daniel Bois, Olivier Maurier und Thierry Augais gegründet. Die drei ehemaligen Mitarbeiter eines renommierten Röntgengeräteherstellers verzeichnen seither große Erfolge und können sich mit jährlichen Zuwachsraten von über 20 Prozent als unabhängiges Konsortium mit anderen langjährigen Anbietern dieses Marktes messen.

| Redaktion



Jean-Claude Aeschelmann,
Geschäftsführer der Firma
OWANDY.

Mit der Übernahme der Firma Julie, des Marktführers im Abrechnungswesen in Frankreich, wurde der direkte Zugang zu über 15.000 französischen Zahnarztpraxen gewährleistet.

Durch den Kapitaleinstieg in Höhe von 40 Prozent der Firma Initiative & Finances, einer Tochtergesellschaft der Natexis Finanzgruppe, hat die OWANDY-Gruppe die gesicherte Grundlage für eine eigenständige Weiterentwicklung geschaffen, die mit der Öffnung weiterer Niederlassungen in Italien und den Benelux die europäische Dynamik der OWANDY-Gruppe zeigt. Die operativen Stärken der Firma OWANDY liegen zum einen in der technologischen Partnerschaft mit einem namhaften italienischen Gerätehersteller, zum anderen in der Entwicklung, Herstellung und im Vertrieb eigener digitaler Röntgenprodukte. Diese Kombination bildet neben einer überschaubaren und kosteneffizienten Struktur die Grundlage einer dauerhaften Wettbewerbsfähigkeit auf dem deutschen Markt. Die deutsche Niederlassung wird von Herrn Jean-Claude Aeschelmann geleitet, der sich auf eine Erfahrung von mehr als zehn Jahren im Marktsegment des zahnmedizinischen Röntgens berufen kann.

„Ich freue mich neben den Globalisierungsprozessen, die in den letzten Monaten auf dem Dentalmarkt stattgefunden haben, die Produkte der Firma OWANDY der deutschen Zahnärzteschaft bekannt und zugänglich zu machen. Der Erfolg eines Unternehmens in Deutschland hängt nach wie vor von der

Qualität und der Zuverlässigkeit der Produkte ab. Ziel der Firma OWANDY ist es, den Ansprüchen an höchste Qualität gerecht zu werden und das nicht nur durch das Optimieren des Preis-Leistungs-Verhältnisses. OWANDY zeichnet sich durch eine kompetente und servicestarke Betreuung sowohl bei Beratung und Verkauf als auch in der Nachbetreuung aus. Mit einer ausgereiften Produktpalette und einem verlässlichen Mitarbeiterstab ist der Betrieb weit entfernt von jeglichen Konzernstrukturen und stellt den Kunden in den Mittelpunkt“, so der Geschäftsführer Jean-Claude Aeschelmann. Die Firma OWANDY stellt mit einer Produktpalette, die das gesamte Spektrum der Röntgendiagnostik in der Zahnarztpraxis abdeckt, eine attraktive Alternative am Markt dar.

„... die Herausforderung bei einer Markeneinführung bestand darin, das Vertrauen der Anwender zu gewinnen. Wir haben die ersten Installationen durchgeführt und die Betreiber sind schlichtweg begeistert von der Qualität unserer digitalen Produkte. Die bereits erzielten Ergebnisse werden auch die letzten Skeptiker von der digitalen Technik überzeugen, was uns zuversichtlich in die Zukunft blicken lässt“, berichtet Aeschelmann.

Markenzeichen wie Krystal X im Sensorbereich oder I-MAX im digitalen Panorambereich sind Begriffe, die die Zahnärzte in ihrem Entscheidungsprozess begleiten und überzeugen werden. Die Produkte der Firma OWANDY können über die autorisierten OWANDY-Händler bezogen werden. ■

kontakt:

OWANDY GmbH

Sternenstraße 13

77694 Kehl

Tel.: 0 78 51/4 85 55-0

Fax 0 78 51/4 85 55-29

E-Mail: info@owandy-digital.de

www.owandy-digital.de

Versandhandel

„Die effizienteste Form des Einkaufs“

M+W Dental hat als erstes deutsches Dentalunternehmen 1975/76 mit dem Versandhandel begonnen und gilt heute in diesem Gebiet als die Nr. 1. Neben den bekannten Markenprodukten setzt M+W Dental auf die Leistungskraft seiner Hausmarke „M+W Qualitätsprodukte“, die Zahn-technikern und Zahnärzten für viele Bereiche ihrer täglichen Arbeit Verbrauchsmaterialien und Geräte bietet. Über 33.000 Kunden ordern pro Jahr beim Unternehmen aus Büdingen in der Nähe von Frankfurt am Main. 2004 bearbeiteten 140 Mitarbeiter rund 180.000 Aufträge. Die Geschäftsführer Reinhold Kuhn und Rainer Tönies im Gespräch.

Redaktion

Das Unternehmen M+W Dental blickt auf eine fast 60-jährige Firmengeschichte zurück. Was waren die Höhepunkte in dieser langen Zeit? Sind die Traditionen und Werte von damals noch heute in der Unternehmenspolitik wiederzufinden?

Unser Unternehmen wurde 1947 von den Dentalkaufleuten Hermann Müller und Jakob Weygandt in Frankfurt gegründet. Wir

haben als erstes deutsches Dentalunternehmen zum Jahreswechsel 1975/76 mit dem Versandhandel begonnen. 1982 zogen wir nach Büdingen und vergrößerten unser Lager. Seither sind wir die Nr. 1 im deutschen Dentalversandhandel, aktuell beschäftigen wir rund 140 Mitarbeiter. Mit der Einführung der M+W Hausmarken für Verbrauchsmaterialien haben wir bereits vor 25 Jahren Maßstäbe gesetzt.

Kurz gesagt, M+W Dental verfolgte seit jeher die Strategie, ein unabhängiges und dadurch schneller und flexibler agierendes Unternehmen zu sein. Dieser Tradition ist das Unternehmen bis heute treu geblieben.

Beste Service und effiziente Angebote für den Kunden stehen im Mittelpunkt der Firmenstrategie. Was sind die Grundlagen zur Erreichung dieser Ziele? Welche Serviceleistungen sichern den Unternehmenserfolg?

Wir sind ein mittelständisches Unternehmen, bei uns steht der Kunde im Mittelpunkt. Unsere Philosophie spiegelt sich in der Formel „Clever Einkaufen“ wider. Wir stehen für die typischen Vorteile des Versandhandels: umfassendes Sortiment, schnelle Bestellung und Lieferung und natürlich attraktive Konditionen. Unser Credo



Reinhold Kuhn (links) und Rainer Tönies, Geschäftsführer M+W Dental.



Das Firmengebäude von M+W Dental in Büdingen in der typischen Firmenfarbe orange.

lautet, der Versandhandel ist die effizienteste Form des Einkaufs – auch im Dentalbereich. Dabei spielen Zuverlässigkeit bei Bestellannahme und Anlieferung eine entscheidende Rolle. Wir garantieren jedem Kunden, dass Bestellungen, die vor 14 Uhr eingehen, am nächsten Tag bei ihm sind. Dies erreichen wir durch hohe Flexibilität und unkompliziertes Arbeiten.

Was unterscheidet das Angebot von M+W Dental von denen der Wettbewerber im heutigen schwierigen Marktumfeld?

Wir sind der größte Dentalversandhändler in Deutschland und wir betrachten die derzeitige schwierige Marktsituation als Chance. Die Konzentrationsprozesse im Dentalhandel ermöglichen es uns, offensiv im Markt zu agieren und uns als effiziente Alternative zum Depothandel zu positionieren.

Wir achten besonders auf eine transparente und kundenfreundliche Preispolitik und wir legen großen Wert auf eine sorgfältige Produktauswahl. Unsere Kunden können sich auf die geprüfte Qualität unserer Produkte verlassen. Zu unserer Kernkompetenz zählt neben der Auswahl des Produktsortiments auch die Gestaltung unseres Kataloges, denn seine Qualität und Benutzerfreundlichkeit ist ein Pfeiler unseres Erfolgs. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Kommunikation mit dem Kunden. Egal ob am Telefon, per Fax, E-Mail oder im Internet,

wir wollen für unsere Kunden immer erreichbar sein. Auch in unserm Web-Shop kann das volle Produktsortiment bestellt werden. Es gehört zur Tradition unseres Unternehmens, sich auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden einzustellen.

Welche Pläne und Ziele verfolgt das Unternehmen langfristig? Wo sehen Sie ausbaufähige Potenziale?

Unser Ziel ist es, in den kommenden Jahren unsere Marktanteile deutlich zu steigern und zum führenden Dentalfachhändler in Deutschland zu werden. Hierzu werden wir mit zusätzlichen Angeboten und Leistungen die Neukundengewinnung forcieren.

So investieren wir in den Ausbau des Call-Centers. Diese neue Kapazität soll unsere Leistungskraft in der Auftragsabwicklung erhöhen und unsere Beratungskompetenz stärken. Darüber hinaus planen wir zusätzliche Lagerflächen an unserem Standort in Büdingen zum Ausbau unserer Logistikleistungen. Wir bauen zudem unseren Web-Shop aus: Bereits heute können Sicherheitsdatenblätter abgerufen werden. Und aktuell sind wir dabei, individuelle Materialbestell-Listen zur Verfügung zu stellen. Außerdem werden wir unsere Aktivitäten in Österreich und der Schweiz ausdehnen und planen die Expansion in osteuropäische Länder wie Polen, Tschechien und Ungarn.

Vielen Dank für das Gespräch! ||

kontakt:

M+W Dental

Müller & Weygandt GmbH

Industriestraße 25

63654 Büdingen

Tel.: 0 60 42/88 00-88

Freefax: 0 08 00/88 00 80-01

E-Mail: email@mwidental.de

www.mwidental.de

expertentipp:



→ Wolfgang Spang

(ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH)

Was sind meine Empfehlungen wert?

Jeder selbstkritische Berater sollte von Zeit zu Zeit prüfen, was seine Empfehlungen wert sind. Deshalb betrachte ich heute, wie meine Empfehlungen aus der Vergangenheit gelaufen sind (per 01.09.05):

ZWP 4/2004	Performance 1 Jahr
Weisenhorn Europa	+ 37,2%
Main First Classic	+ 22,9%
Nestor Osteuropa	+ 58,3%
4Q-Value Fonds	+ 21,4%
Albrecht&Cie Optiselect	+ 21,2%
W&M Global OP	+ 21,6%

ZWP 9/2004	Performance 1 Jahr
Global Fund Strategie OP	+ 23,0%

Zum Vergleich:	Performance 1 Jahr
Templeton Growth Fund	+18,3%

ZWP 11/2004	Performance lfd. Jahr
Henderson Pan European Equity	+15,2%

Schon Anfang des Jahres empfahl ich Ihnen Japan Fonds. Heute können Sie in der FAZ lesen: „Optimistische Prognosen zum japanischen Aktienmarkt nehmen zu.“ Wer gleich auf meine Empfehlung reagierte, konnte mit den empfohlenen Fonds gut verdienen.

ZWP 2/2005	Performance lfd. Jahr
UBAM-Japan Equity A	+ 20,5%
Sirius Japan Opportunities	+ 23,3%
Vitruvius Japanese Equities	+ 13,1%

Zum Vergleich:	Performance lfd. Jahr
Templeton Growth Fund	+15,1%

Sie sehen, die Empfehlungen waren nicht die schlechtesten und es hat sich durchaus gelohnt, abseits der ausgetretenen Pfade zu suchen und einzukaufen.

Damit verdienen Sie Geld

Immer wieder suchen Anleger gute Fonds, die von diversen anzeigengesteuerten Finanz-Magazinen vorgegeben werden.

Dabei gibt es grundsätzlich zwei Wege. Der eine ist der, sein Fonds-Depot selbst zu managen und über An- und Verkauf selbst zu entscheiden, mit allen damit verbundenen Problemen: Zeitaufwand, Spekulationsfrist, (hohe) Spesen für jede Transaktion. Der zweite Weg ist der, in „vermögensverwaltende“ Fonds zu investieren, wo der An- und Verkauf, die Depotstruktur und die Strategie usw. auf der Fondsebene vom Fondsmanagement erledigt werden. Das spart oft Spekulationssteuer, ist in der Summe meist spesengünstiger und auf die Dauer nahezu immer ertragreicher, weil die notwendigen Transaktionen und Reaktionen auf den Markt sehr viel schneller und zeitnah erfolgen. Bei den guten dieser vermögensverwaltenden Fonds ist außerdem ein funktionierendes Risikokontrollsystem integriert – der Bereich wird von Privatanlegern fast immer sträflich vernachlässigt.

Egal für welchen Weg Sie sich entschieden haben, hier habe ich eine Reihe von empfehlenswerten Fonds für Sie zusammengestellt. Gute Fonds für ein selbst gemanagtes Fondsdepot sind z.B. bei global investierenden Fonds der *M&G Global Basics* und *M&G Global Leaders Fund*. Der *M&G Global Leaders Fund* und sein Fondsmanager Aled Smith stehen etwas im Schatten des bekannteren *M&G Global Basics Fund*. Zu Unrecht wie ich finde, denn Aled Smith gehört ebenso wie Graham French, Fondsmanager des *M&G Global Basics Fund*, zu den Top-Managern in der Kategorie globale Aktien. Der Mathematiker Smith setzt auf einen klar definierten aktiven Ansatz: Keinerlei Benchmark-Orientierung, keine vorgegebenen Sektoren, Länder- oder Währungsaufteilungen. Einzig und allein die Einzeltitelauswahl zählt. Er will in seinem Fonds nur Werte sehen, die alle einen handfesten Grund haben, Kursgewinne zu generieren. Ich bin sicher, dass der *M&G Global Leaders Fund* in Zukunft noch vielen Anlegern Freude bereiten wird. Wer einen hohen Rohstoffanteil im Fonds haben will, aber keinen

reinen Minenfonds wünscht, der fährt mit dem erwähnten *M&G Global Basics* gut. Wer einen erstklassigen Edelmetallfonds sucht, dem lege ich den *Craton Capital Melchior Precious Metal Fund* ans Herz, der in seiner Peergroup unangefochten Platz 1 belegt.

Ein Top-Fonds für europäische Nebenwerte ist der von Stephan Hornung gemanagte *Squad Capital – Squad Value*, der seit seiner Auflegung vor etwa einem Jahr eine erstklassige Entwicklung hingelegt hat und sicher auch in Zukunft weiter erstklassig performen wird. Eine meiner Lieblingsempfehlungen bei Einzelfonds ist der *Mainfirst Avantgarde Stock Fund*, der von Anko Beldsnijder gemanagt wird. Beldsnijder verfolgt einen kompromisslosen Quality Growth Ansatz und ist einer der Top-Europa-Fonds. Die „Klassiker“ *Albrecht & Cie Optiselect* und *4Q-Value Fonds* (hieß früher Quartus Value bzw. G&H Global Dynamik) sind weiterhin ein guter Kauf und erstklassige Fonds.

Einzelfonds selber managen lohnt auf Dauer selten

In der Praxis fahren Anleger jedoch mit meinen besonderen Lieblingen, den von der Greiff capital management AG geführten „Vermögensverwaltungs-Fonds“ *W&M Global OP* und *Global Fund Strategie OP* oft besser als mit

selbst gemanagten Einzelfonds. Die beiden Fondsmanager Edgar Mitternacht und Volker Schilling haben ein gutes Händchen bei der Fondsauswahl und vor allem ein sehr effizientes Risikokontrollsystem. Anlegern, die ruhig schlafen möchten und stetige Erträge schätzen, rate ich zum *W&M Exklusiv OP*,

der ebenfalls von der Greiff AG gemanagt wird. Er ist meines Erachtens die bessere Alternative zu (fast) allen „Total return“-Fonds.

ANZEIGE



Wolfgang Spang
ECONOMIA GmbH
Tel.: 07 11/6 57 19 29
Fax: 07 11/6 57 19 30
E-Mail: info@economia-s.de
www.economia-s.de

Lassen Sie Ihre Praxis-Homepage Geld verdienen

Eine Homepage zählt immer noch nicht zur Selbstverständlichkeit des Praxismarketings dazu. Für die Rätiger Werbeprofis wermed, die sich auf die Bedürfnisse der medizinischen Berufsgruppe spezialisiert haben, ist dies ein Zeichen dafür, dass die Mediziner falsch oder gar nicht beraten wurden.

Redaktion

Für uns bedeutet Praxismarketing nicht nur die Gestaltung von schönen Werbeunterlagen, vielmehr müssen die Ziele einer Marketing-Strategie klar definiert werden. Diese können z.B. sein: Mehr Patienten/Kunden zu gewinnen oder den Patientenkreis zu selektieren – so der Agenturinhaber Frank Müller. Die Basis einer Marketing-Kampagne ist der Imagegewinn. Das Ziel muss ein wirtschaftlicher Vorteil oder eine Optimierung der Praxisorganisation sein. Als Beispiel nennt Frank Müller die Gestaltung einer Homepage. Sie dient einerseits dazu:

- Leistungen der Praxis bekannt zu machen,
- Empfehlungen zu erleichtern,
- den Praxisinhaber und das Team vorzustellen (Vertrauen fördern),
- Service-Leistungen anzubieten (Anfahrt, Sprechzeiten, Kontakt),
- Praxis-News zu veröffentlichen.

Andererseits soll eine Praxis-Homepage ein elektronischer Außendienst-Mitarbeiter sein. Auch dazu führt der Agenturchef Beispiele auf.

Prophylaxe

Fast jede Praxis bietet Prophylaxe-Dienstleistungen an. Viele Zahnärzte beschäftigen dafür Prophylaxe-Mitarbeiterinnen, andere bedienen sich freiberuflich tätiger Helferinnen und setzen diese stundenweise, an verschiedenen Wochentagen, ein.

„Lassen Sie Ihren elektronischen Mitarbeiter Termine für die Prophylaxe vereinbaren – stellen Sie dafür einen Terminkalender online!“ – wermed bietet Interessenten den Service, auf allen vorhandenen Homepages einen Online-Terminkalender zu integrieren. Bei

Neugestaltungen bietet wermed einen Terminkalender als zusätzliches Modul an.

Recall-Termine

Viele Praxen rufen ihre Patienten durch regelmäßige Mitteilungen zum Jahrescheck in die Praxen. Den dafür notwendigen Zeitaufwand fasst der Marketingprofi Müller zusammen.

Beispiel:

1.000 Patienten sind durch das Recall-System angeschriebene worden.

300 Patienten möchten daraufhin einen Termin vereinbaren.

Der Zeitaufwand für eine Terminvergabe beträgt mindestens zwei Minuten. Hochgerechnet auf alle 300 Patienten, die einen Termin vereinbaren möchten, sind das zehn Stunden Arbeitszeit einer Helferin. Davon abgesehen die unzufriedenen Patienten, die warten mussten und nicht gerechnet die Patienten, die aus Bequemlichkeit oder Zeitmangel keine Termine vereinbart haben.

Doch es geht auch anders! Der Patient erhält die Recall-Mitteilung. Da er meist täglich am Computer arbeitet, kann er sich in das Terminalsystem seines Arztes einloggen. Er sucht in aller Ruhe einen freien Termin aus und reserviert diesen. Im gleichen Moment erhält er automatisch eine E-Mail-Bestätigung mit Angaben des Datums, Uhrzeit, Praxisname und Anschrift.

Die Helferin druckt morgens die Online-Terminreservierungen aus. Der Arzt hatte vorher festgelegt, wann er seine „Recall-Patienten“ behandeln möchte. Der Tagesablauf ist strukturiert und auf die Organisation der Praxis abgestimmt. ■



Frank Müller, Agenturchef der Firma wermed.

kontakt:

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

Praxen durch Factoring unterstützen

Um die Liquidität und die wirtschaftliche Sicherheit einer Zahnarztpraxis zu steigern und gleichzeitig die Praxisverwaltung entlasten zu können, bietet der Finanzdienstleister BFS health finance Zahnarztpraxen maßgeschneiderte Factoringmodelle an. Die ZWP-Redaktion sprach mit Andreas Merz, Mitglied der Geschäftsleitung von BFS health finance und verantwortlich für die Bereiche Marketing und Vertrieb, der seit über acht Jahren in der Factoringbranche tätig ist.

Antje Isbaner



Betriebswirt Andreas Merz ist Marketing- und Vertriebsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung bei BFS health finance GmbH.

Welche Leistungen bietet BFS health finance ihren Kunden?

Mit der BFS health finance GmbH, einer Tochter der arvato Bertelsmann AG in Gütersloh, stehen wir Zahnärzten seit mehr als 20 Jahren als zuverlässiger, kompetenter und zukunftsorientierter Partner für die Abrechnung ihrer Patientenforderungen zur Verfügung. Wir zählen zu den großen Dienstleistern auf dem Gebiet der zahnärztlichen Abrechnung in Deutschland. Unsere Angebotspalette umfasst maßgeschneiderte und dienstleistungsorientierte Factoringangebote

lose Kundenorientierung ist sicherlich ein Grund für das aktuell sehr starke Wachstum im Neukundengeschäft.

Was sind die Vorteile des BFS-Factoring?

Bei uns hat der Zahnarzt, im Unterschied zu vielen anderen Mitbewerbern, unterschiedliche Factoringmodelle zur Auswahl. Entweder entscheidet er sich für einen 100-prozentigen Ausfallschutz auf alle Rechnungen oder auf alle Rechnungen ab 400 Euro – inklusive der Übernahme möglicher Rechtsanwalts- und Gerichtskosten durch die BFS health finance.

„Kurz gesagt, wir bieten unseren Kunden Full-Service-Dienstleistungen aus einer Hand an, die auch finanziell sehr attraktiv sind.“

kontakt:

BFS health finance GmbH

Schwerter Str. 77
58099 Hagen

Tel.: 08 00/4 47 32 54 (kostenlos)
www.bfs-health-finance.de

tipp:

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

für Zahnarztpraxen, Dentallabore und Unternehmen der Dentalindustrie. Zudem haben unsere Kunden die Möglichkeit, Informations- und Schulungsangebote, zum Beispiel zu Abrechnungsfragen und juristischen Themen, zu nutzen. Durch dieses umfassende Dienstleistungspaket sind wir in der Lage, unseren Kunden einen erheblichen Mehrwert zu verschaffen.

Wichtig ist uns auch, unsere Kunden in die Entscheidungsprozesse mit einzubeziehen, um die individuellen Kundenbedürfnisse optimal erfüllen zu können. Diese kompromiss-

Voraussetzung hierfür ist eine positive Bonität des Patienten. Hierbei ist die schnelle Online-Bonitätsabfrage hilfreich, die kostenlos und einfach innerhalb von wenigen Sekunden den Praxen mitteilt, ob BFS das Ausfallrisiko übernimmt. Zudem bieten wir eine sehr schnelle Auszahlung seiner Honorare an.

Das heißt, der Zahnarzt bekommt bereits 24 Stunden, nachdem die Abrechnung bei uns eingegangen ist, seinen Abrechnungsbetrag ausbezahlt.

Zusätzlich bieten wir für die Patienten flexible Ratenzahlungsmöglichkeiten mit bis

zu 72 Monaten Laufzeit und einem effektiven Jahreszins von 7,8 Prozent an. Bei Laufzeiten bis zu drei Monaten bleiben die Ratenzahlungen sogar komplett gebührenfrei. Dadurch entscheidet sich der Patient oft für eine höherwertige Versorgung. Auf Wunsch können unsere Kunden auch ihr Praxislogo in die hochwertige, ästhetische BFS-Rechnung integrieren.

Außerdem können Zahnarzt und Labor den BFS-Factoringpreis partnerschaftlich teilen, indem sie nur die Gebühr auf den jeweils eigenen Anteil bezahlen. Das bedeutet für viele Praxen eine Ersparnis von mehreren tausend Euro pro Jahr.

Ein weiterer Vorteil für die Praxis bei Abrechnung über BFS ist die dadurch entstehende und wesentliche Verwaltungsentlastung. Das Ergebnis ist, dass unsere Kunden mehr Zeit für die qualifizierte Betreuung ihrer Patienten gewinnen. Interessanterweise liegen die Kosten für das BFS-Factoring in den meisten Fällen deutlich unter den Kosten, die einer Praxis entstehen, wenn sie die Abrechnung inklusive Mahnverfahren in Eigenregie durchführt. Kurz gesagt, wir bieten unseren Kunden Full-Service-Dienstleistungen aus einer Hand an, die auch finanziell sehr attraktiv sind.

Gibt es noch andere Beispiele für Ihre Full-Service-Dienstleistung?

Ja, ein wesentlicher Baustein in unserem Dienstleistungsangebot ist der Erstattungsservice.

Unsere Kunden können bei Erstattungsproblemen von Seiten der Krankenkassen auf das Know-how unserer Expertinnen zurückgreifen und müssen sich somit nicht selbst rechtfertigen.

Das bedeutet, wir bei BFS erstellen in Absprache mit der Praxis entsprechende, gegebenenfalls mehrseitige Begründungsschreiben nach aktuellsten Abrechnungsgrundsätzen. Auf Grund dieser Rechnungsprüfung durch eine dritte Seite und das Aufzeigen der Richtigkeit erhalten Praxen und Patienten eine deutliche Unterstützung gegenüber den Erstattungsstellen.

Wie sieht Ihre zukünftige Strategie aus?

Wir bei BFS glauben fest an Wachstum durch pure Dienstleistung. Das bedeutet, wir werden das Dienstleistungsangebot für unsere Kunden stetig erweitern. Ziel ist es, nicht nur die Erwartungen unserer Kunden zu erfüllen, sondern diese deutlich zu übertreffen. Die aktuell abgeschlossenen und noch anstehenden Kooperationen mit interessanten Marktteilnehmern sind dafür hilfreich und kommen unseren Kunden in Form eines erheblichen Mehrwerts zugute.

Herr Merz, vielen Dank für das interessante Gespräch. ■

mectron

modern - zuverlässig - preiswert

Knallhart kalkuliert!!!
 Netto-Aktionspreis 690,- €
 *MSP 990,- € + 22% MwSt...



starlight pro 2

Lichtpolymerisation
 - flexibel und preiswert

3 JAHRE GARANTIE

auf Gerät und Akku
 *ausgenommen Fiberglaslichtleiter

LVP 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 480 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 integrierterem Radiometer

smile, we like it!

mectron Deutschland
 Vertriebs GmbH

Kölbenweg 17
 D 82043 Oberhaching
 tel: +49 89 63 86 69 0
 fax: +49 89 63 86 69 79
 info@mectron.dental.de

Wer bezahlt Ihre Rente?

Die Altersvorsorge der (zahn-)ärztlichen Versorgungswerke galt lange Zeit als mustergültig. Ihr Prinzip ist einfach: Alle angestellten oder selbstständigen (Zahn-)Ärzte zahlen anstatt in die gesetzliche Rentenkasse regelmäßig in diese selbst verwaltete Einrichtung ein. Die Leistungen der Versorgungswerke liegen meist weit über dem Niveau der gesetzlichen Rentenversicherung, doch nun sind die Mitglieder auch vor Kürzungen und Versorgungslücken nicht mehr sicher – Grund genug, frühzeitig über eine Zusatzabsicherung nachzudenken.

| Wolfgang Spang



kontakt:

Wolfgang Spang
 ECONOMIA GmbH
 Tel.: 07 11/6 57 19 29
 Fax: 07 11/6 57 19 30
 E-Mail: info@economia-s.de
www.economia-s.de

Der Fall sorgte bundesweit für Schlagzeilen: Rund 700 niedersächsische Zahnärzte klagten im vergangenen Herbst gegen ihr eigenes Versorgungswerk, weil ihre laufenden Renten um bis zur Hälfte gekürzt worden waren. Bedingt durch die höhere Lebenserwartung der Versorgungsberechtigten und wegen deutlich gesunkener Kapitalerträge musste das Versorgungswerk die inzwischen gerichtlich abgesegnete Rentenanpassung vornehmen. Das ist kein Einzelfall, denn schon 2001 musste das Versorgungswerk der Berliner Zahnärzte in seinem Geschäftsbericht eingestehen: „Zusätzlicher Rückstellungsbedarf für die Längerlebigkeit, Korrekturen fehlerhafter Anwartschafts- und Rentenberechnungen sowie Kursverluste erfordern die Senkung unserer Anwartschaften um 16 Prozent.“

Konnten sich noch vor einigen Jahren (Zahn-)Ärzte im Vertrauen auf die sichere und hohe Rente ihres Versorgungswerkes ge-

lassen zurücklehnen, so stellen sie inzwischen fest, dass das einst dick gepolsterte Rentenkissen sehr dünn geworden ist. Drei Gründe sind dafür vor allem verantwortlich:

1. **Veränderter Kapitalmarkt:** Wie die Lebensversicherer haben die Versorgungswerke beim Aktiencrash ordentlich Federn gelassen und es wird bei den jetzt niedrigen Zinsen zunehmend schwieriger, den garantierten Zins von 4 % zu erwirtschaften. Wenn die Vermögenssubstanz nicht aufgezehrt werden soll, müssen die Renten herabgesetzt werden.

2. **Demographische Entwicklung:** Hinzu kommt die steigende Lebenserwartung der Deutschen. Das heißt im Klartext, weniger Geld muss für eine längere Zeit reichen und das führt mit Sicherheit auch zu niedrigeren Renten.

3. **Nachgelagerte Besteuerung:** Seit 1. Januar 2005 werden Renten nachgelagert, also erst bei der Auszahlung besteuert, zurzeit zu 50 Prozent mit dem individuellen

Steuersatz. Bis zum Jahr 2040 wird der Anteil auf 100 Prozent steigen. Das heißt der steuerpflichtige Anteil an der Rente hat sich schlagartig fast verdreifacht und steigt auf mehr als das 5-fache an.

Ein Beispiel

Was heißt das u. U. konkret für Zahnarzt Dr. Muster, 40 Jahre alt, dem das Versorgungswerk gerade sein künftiges Altersruhegeld mit 65 auf 3.500 € hochgerechnet hat.

Nehmen wir einmal an, das Versorgungswerk hat diese Hochrechnung auf der Basis der Durchschnittserträge der „glorreichen“ 80er- und 90er-Jahre mit 5,5 % Kapitalertrag kalkuliert. Nehmen wir ferner an, das Versorgungswerk stellt in den nächsten Jahren fest, dass die tatsächlichen Erträge nur bei 4,5 % liegen, dann wird sich allein dadurch die Rente von Dr. Muster von mtl. 3.500 € auf rd. 2.800 € ermäßigen.

Hat das Versorgungswerk (was nicht unüblich zu sein scheint) noch mit alten „Sterbetafeln“ kalkuliert und damit das durchschnittliche Lebensalter der Rentner zu kurz kalkuliert, kann eine Umstellung auf die neuen statistischen Werte die Rente schnell weiter senken. In unserem Beispiel würde die Verlängerung der Lebenserwartung von drei Jahren die Rente um weitere 220 € auf rd. 2.580 € kürzen. Nun kann es aber sein, dass sich die durchschnittliche Lebenserwartung für Dr. Muster bis zum Rentenbeginn von jetzt 89 Jahren auf 95 Jahre erhöhen wird, dann wird sich die Rente nochmals um 200 € auf 2.300 € ermäßigen.

Wenn nun unser Dr. Muster auf Grund von Miet- und Kapitaleinkünften im Rentenalter einen Steuersatz von 25 % erreicht hat, hätte er nach altem Recht (bis 2004) von seiner Rente nur den Ertragsanteil von 18 % versteuern müssen. Im Beispiel wären das nur rd. 100 € pro Monat. Nach dem neuen Recht wird Dr. Muster 90 % der Rente versteuern müssen. Das wären im Beispiel monatlich rd. 500 € Steuern. Damit würde sich die tatsächlich verfügbare Rente auf rd. 1.800 € belaufen.

Im Klartext heißt das, dass Sie als Zahnarzt bei Ihrer Rentenplanung für die Netto-Rente aus der Versorgungsanstalt nicht die goldenen Renten der Vergangenheit ansetzen dürfen, sondern deutlich weniger. Wer klug ist, kalkuliert, dass ihm netto nur rd. 55–65 % der heute in Aussicht gestellten Bruttorente zur Verfügung stehen. Ist der Steuersatz im Alter hoch, dann wird es sogar noch weniger sein.

Lücken schließen

Die Botschaft ist deutlich: Auch ein vermeintlich solides Sicherungssystem wie das der berufsständischen Versorgungswerke kann seine Mitglieder nicht vor Rentenlücken im Alter bewahren. „Für Akademiker mit ihrer längeren Lebenserwartung und ihrem höheren Lebensstandard besteht jedenfalls ein Bedarf nach zusätzlicher Vorsorge, um die Lücke zu schließen“, erklärt Frank Wildhirt vom NAV Wirtschaftsdienst für Ärzte. „Gerade für die Gruppe der Zahnärzte bieten sich deshalb kapitalgedeckte Anlageprodukte zur privaten Altersvorsorge an.“

Zahnärzte, die auf flexible und rentable Lösungen Wert legen, greifen dabei gerne auf britische Lebensversicherer wie z.B. die Standard Life oder auf deutsche Anbieter von Fondspolice mit guten Fonds und besten Ratings wie z.B. die WWK zurück.

Das Gute zum Schluss

Zum Glück sind beim Thema Rente nicht nur Hiobsbotschaften zu vermehren. Weil der Gesetzgeber die Probleme bei den staatlichen und berufsständischen Versorgungswerken erkannt hat, hat er Anreize für die private Altersvorsorge geschaffen. Für Zahnärzte kann die neue Basisrente hochinteressant und lukrativ sein, weil sie bei richtiger Gestaltung in 2005 schon 60 % der Aufwendungen für die Basisrente von der Steuer absetzen können. In den Folgejahren erhöht sich der absetzbare Teil jedes Jahr um 2 % bis auf 100 % im Jahre 2025. Wie für die Rente aus dem Versorgungswerk gilt auch für die steuerlich geförderte Basisrente, dass die Rentenleistungen steuerpflichtig sind. 2005 zunächst nur 50 %, danach erhöht sich der steuerpflichtige Anteil jedes Jahr bis schließlich im Jahr 2040 die ganze Rente steuerpflichtig ist. Für die gesamte Rentendauer gilt dabei der steuerpflichtige Anteil, der im Jahr des Rentenbeginns gültig war. Ganz Clevere bauen in ihre Basisrente auch noch eine Berufsunfähigkeitsrente ein, und sorgen so dafür, dass zumindest ein Teil der Prämien dafür abzugsfähig ist. Das ist nicht immer und in jedem Fall vorteilhaft, aber doch in vielen Fällen.

Wegen der sehr komplexen Thematik dürfte es meistens hilfreich sein, wenn Sie sich beim gesamten Themenbereich Rente, Basisrente und Altersvorsorge von einem erfahrenen Finanzexperten beraten lassen. ||

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mithilfe unseres Faxcoupons auf Seite 6.

Hautpflegeserie: Sanft, sanfter, Salfira

Mit einer Fläche von bis zu zwei Quadratmetern ist die äußere Hülle unseres Körpers – die Haut – das größte und zugleich auch empfindlichste Organ des Menschen. Ihre Hauptaufgabe ist, den Körper vor Fremdeinwirkungen zu schützen. Der häufige Umgang mit Wasser, Hitze, UV-Strahlung, Kälte, Umwelteinflüsse, schlechte Ernährung, Stress etc. entziehen der Haut Feuchtigkeit und machen sie angreifbar. Sie wird trocken, spröde und kann vorzeitig altern. Die Aufgabe eines guten Kosmetikproduktes besteht somit darin, den Hautschutz funktionsfähig zu halten oder – sollte er bereits angegriffen sein – wiederherzustellen. Und genau hier setzt das medizinisch-dermatologische Pflegeprogramm von Salfira (intersanté) ein. Durch wertvolle Inhaltsstoffe wird die Hautregeneration unterstützt. Die Pflegestoffe dringen in die Haut ein und stimulieren dort die Zellneubildung. So kann sich die Hornschicht der Haut, also der Hautschutz, von innen heraus nachbilden und ihre wichtige Schutzfunktion wahrnehmen. Das Salfira-Pflegeprogramm beinhaltet eine Handcreme HC-50, welche auch stark beanspruchten, strapazierten Händen die nötige Pflege und wichtigen Schutz bietet. So werden

Hände gegenüber den täglichen Belastungen in Haushalt und Beruf widerstandsfähiger. Die Salfira Bodylotion BL-200 versorgt die Haut mit all dem, was sie für optimalen Schutz und gesundheitserhaltende Pflege braucht. Die Inhaltsstoffe erhöhen den Feuchtigkeitsgehalt und die Spannkraft der Haut und lassen sie glatt und geschmeidig aussehen. Der dritte Baustein der Pflegeserie ist der Lippenschutz und Pflegestift LS-1. Er hinterlässt auf den Lippen einen wirksamen Schutzschild gegen Umwelteinflüsse und schützt so vor dem Austrocknen. Mit Lichtschutzfaktor 25 erfüllt LS-1 den UV-Schutz nach australischen Schutzstandards. Alle Produkte der Salfira Pflegeserie sind hautschonend und sehr gut verträglich. Sie wurden einer dermatologisch-allergologischen Prüfung nach internationalen Richtlinien unterzogen und schnitten dabei mit „sehr gut“ ab.



Salfira Handcreme HC-50.

Infos und Bestellung: www.intersante.de

Neues Buch: Die 50 größten Diät-Lügen

Wer nach einer Diät sucht, wird leicht fündig: Keine Frauenzeitschrift, kein Gesellschaftsmagazin, kein Wellness-Hotel, das nicht eine neue Super-Wunder-Diät anzubieten hätte. Immer mehr Menschen „verschlingen“ Diätbücher und Fettweg-Pillen – und schaffen es trotzdem nicht, ihre Pfunde zu verlieren. Also, Grund genug, die 50 größten Diät-Lügen aufzudecken. Mag. Angela Mörixbauer, Ernährungswissenschaftlerin, und Dr. Markus Groll, Journalist, bringen die häufigsten Irrtümer rund um Kilos, Kalorien und Schlankheitskuren in einem kurzweiligen Sachbuch ans Licht. Die Autoren behaupten, dass sogar Ernährungsgurus wie Montignac (Lüge 5) oder Atkins (Lüge 4) den Mund zu voll nehmen. Viele Mythen werden – unreflek-

tiert verbreitet – schnell zu Diät-Lügen. Dinner-Cancelling (Lüge 43) etwa macht nicht automatisch schlank, Rubens (Lüge 11) hat keineswegs das barocke Schönheitsideal gemalt, Fructose (Lüge 47) ist zwar süß, aber nicht unschuldig (an der Kalorienzufuhr), Ananas-Enzyme (Lüge 30) sind keine Fettkiller und Sex (Lüge 20) bringt im Hinblick auf den Kalorienverbrauch weniger als Staubsaugen. Die Autoren haben die gängigsten Diät-Lügen gesammelt, auf wissenschaftlich fundierter Basis amüsant bewertet und geben knapp konkrete Tipps, wie der Weg zum Wohlfühlgewicht tatsächlich aussehen könnte. In ähnlicher Aufmachung ist beim gleichen Verlag auch „Die 50 größten Fitness-Lügen! Die gängigsten Irrtümer bei Sport & Ernährung“ zu erhalten.

Angela Mörixbauer, Markus Groll

Die 50 größten Diät-Lügen!

Verlag Hubert Krenn

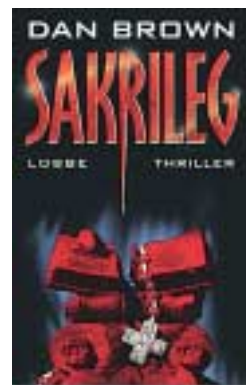
144 Seiten, broschiert, zahlreiche Farbabbildungen

ISBN 3-902351-65-9, Preis: 16,90 Euro



Dan Brown: Symbole, Mythen und Geheimgesellschaften

Sein gelernter Beruf ist Englischlehrer und seine Hobbys, laut offizieller Dan Brown-Website, Tennis und Klavier spielen. Aber wir kennen ihn als Autor von Bestseller-Romanen wie „Illuminati“, „Meteor“ und „Sakrileg“. Dan Brown ist seit seinem erstem Roman „Illuminati“ aus den Bestsellerlisten nicht mehr wegzudenken. In „Illuminati“ wird ein Kernforscher in seinem Schweizer Labor ermordet aufgefunden. Auf seiner Brust finden sich merkwürdige Symbole eingraviert, Symbole, die nur der Harvardprofessor Robert Langdon zu entziffern vermag. Langedon entdeckt, dass die Symbole zu der legendären Geheimgesellschaft der „Illuminati“ gehören. Robert Langdon ist auch in dem neusten Roman von Dan Brown „Sakrileg“ der Protagonist. Diesmal befindet sich der Symbolologe aus Harvard aus beruflichen Gründen in Paris, als er einen merkwürdigen Anruf erhält: Der Chefkurator des Louvre wurde mitten in der Nacht vor dem Gemälde der Mona Lisa ermordet aufgefunden. Langdon begibt sich zum Tatort und erkennt schon



bald, dass der Tote durch eine Reihe von versteckten Hinweisen auf die Werke Leonardo da Vincis aufmerksam machen ... Der US-Starttermin der Verfilmung des Romans „The Da Vinci Code“ („Sakrileg“) ist von Sony Pictures auf den 19. Mai 2006 terminiert. Für die Darstellung von Robert Langdon wurde Tom Hanks gewonnen, in weiteren Rollen Jean Reno, Audrey Tautou und Paul Bettany. Regisseur ist Ron Howard.

Bislang hat Dan Brown vier Romane veröffentlicht:

1. The Digital Fortress (1996). Deutsche Ausgabe ist im Februar 2005 als „Diabolus“ erschienen.
2. Angels and Demons (2000). Stürmte als „Illuminati“ gleich nach dem Erscheinen im März 2003 die deutschen Bestsellerlisten.
3. Deception Point (2001). Kam im Dezember 2003 in Deutschland als „Meteor“ in die Buchläden.
4. The Da Vinci Code (2003) war monatelang auf Platz 1 der New York Times Bestsellerliste in den USA. In Deutschland seit Februar 2004 unter dem Titel „Sakrileg“ ganz oben auf allen Bestsellerlisten und wurde zum „Hardcover des Jahres 2004“ gekürt.

Erschienen sind die Bücher von Dan Brown in der Verlagsgruppe Lübbe GmbH & Co. KG. Bestellung z. B. im Internet unter www.dan-brown.de.

Kennen Sie Pilates?

„Du wirst dich nach zehn Stunden besser fühlen, nach zwanzig Stunden besser aussehen und nach dreißig Stunden wirst du einen komplett neuen Körper haben!“, so Joseph Hubertus Pilates über sein, in den 20er-Jahren entwickeltes Ganzkörper-Training. Durch kombinierte Atemtechnik, Kraftübungen, Koordination und Stretching, die in harmonisch, fließenden Bewegungen miteinander verbunden werden, wird Pilates zum idealen Training, um den ganzen Körper ins Lot zu bringen.

| Carla Schmidt

Nachdem Pilates in den letzten Jahren in Amerika eine Renaissance erlebte und jeder Prominente einen persönlichen Pilates-Trainer verpflichtet hat, ist diese Sportart nun endgültig über den großen Teich gekommen – und darüber kann sich Europa freuen. So stellt sich nur noch die Frage: Was ist Pilates? Pilates ist ein ganzheitliches Training und schafft die Verbindung von Übungen zur Steigerung der Konzentration, Koordination und Kondition. Es kombiniert die Vorteile von Yoga (Dehnung, Konzentration) und Leistungssport (Muskelkonditionierung, Ausdauertraining). Die Muskeln werden entspannt, trainiert und gedehnt. Trainiert wird die Leistungsfähigkeit der tiefliegenden Bauchmuskeln, der Beckenbodenmuskulatur und der kleinen Stabilisierungsmuskeln rund um die Wirbelsäule. Die Nährstoffversorgung und Gesundheit von Muskeln, Nerven, Wirbelkörpern und Bandscheiben wird dadurch entscheidend verbessert. Pilates erfordert konzentrierte und exakte Bewegungskoordination, also das Zusammenspiel von Körper und Gehirn. Dadurch wird einerseits der Kopf frei für die wesentlichen Ziele und Aufgaben, andererseits wird die Konzentrationsfähigkeit eben durch diese Übungen trainiert.

... und die Pilates-Methode? Die Pilates-Methode wurde vor über 75 Jahren von Joseph Hubertus Pilates (1880–1967) entwickelt. Da er in seiner Kindheit an Asthma, Rachitis und rheumatischem Fieber litt, begann er, sich für Yoga und Zen zu interessieren. Die Entwicklung von Trainingsprogrammen, nicht nur für den eigenen Körper, sollte sein weiteres Leben bestimmen. 1920

emigrierte er in die USA, wo er in New York ein Fitnessstudio eröffnete. Er entwickelte ein eigenes Bodentrainingsprogramm und konstruierte spezielle Trainingsgeräte aus Holz, Leder und Stahlfedern an Seilzügen (z. B. Universal Reformer, Barrell, Wunda Chair, Cadillac). Die Geräte sind aus heutiger Sicht etwas eigenwillig im Design, aber vielseitig einsetzbar und geben bauartbedingt die Bewegung nicht komplett vor. Sein Studio faszinierte rasch die Elite des New Yorker Establishment, Schauspieler, Tänzer und Spitzenathleten.

... und wie können Sie Pilates machen? Pilates wird ausschließlich mit fließenden Bewegungen trainiert, es geht nicht um die Quantität, sondern um die Präzision der Bewegung. Dabei wird die Wahrnehmung für den eigenen Körper so sensibilisiert, dass Position, Balance, Haltung und damit die innerkörperliche Harmonie „erspürt“ werden können. Es gibt kein Hüpfen, Springen, Reißen oder schwere Gewichte. Oberste Prämisse ist die der natürlichen Wirbelsäulenform entsprechende Übungshaltung. Die wichtigsten Prinzipien der Pilates-Methode sind Atmung, Kontrolle, Koordination, harmonische Bewegungen, Konzentration und Entspannung. Trainiert wird am Boden und im Stand. Im Gegensatz zu herkömmlicher Gymnastik sind diese Übungen effektiver, weniger anstrengend und müssen daher nicht permanent wiederholt werden, um sichtbare Effekte zu erzielen. Pilates ist für Frauen und Männer aller Alters- und Fitnessstufen geeignet. Auch wenn es zu keiner Gewichtsverminderung kommt, sehen Sie schlanker aus und werden vor allem Ihr Körperbewusstsein verbessern, also aktiver und stärker sein und aussehen. ■



*Pilates für Fortgeschrittene am Gerät ...
Foto: Rhinebeck Pilates*



*... und Pilates für Anfänger am Boden.
Foto: Pilates Akademi*

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

Verleger: Torsten R. Oemus

Verlagsleitung: Ingolf Döbbbecke
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 Döbbbecke 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 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 Tel. 0 22 94/99 20 10
Präsident DGZI FriedhelmHeinemann@web.de

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

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

Dr. Werner Hotz Tel. 0 75 71/6 32 63
Präsident DZOI hotz@dzoi.org

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

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

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

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

Harry-Peter Welke Tel. 0 53 22/55 31 56
1. Vorsitzender ZÄ-Forum 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 Verfassernamen 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:
A-dec	53	GABA	7	owandy	41
ADVISION	Titel, 33, 87	GC Germany	39	PHARMATECHNIK	5
BEYCODENT	Postkarte Lasche, 97	Geiz Dental	Beilage	PLANMECA	35
bisico	73	Gendex	21	Point Seminars	105-108
Bluemix	Postkarte Lasche, 129	goDentis	25	R-dental	3
BriteSmile	83	Heraeus Kulzer	63	S.E.T.	59
CCC Berlin Dentale	131	ic med	19	Schülke & Mayr	71
Coltène/Whaledent	13	INFOPLUS	129	Semperdent	91
Computer konkret	28	InteraDent	43	SHOFU	61
conzept	101	intersanté	95	solutio	31
DEKA-DLS	Postkarte Lasche	KaVo	17	Top Caredent	65
dentakraft	4	KerrHawe	Postkarte Lasche, 9, 10	VDW	69
Dental Laser Vertrieb	57	Kuraray	99	W&H	20, 23, 37, 56, 88, 113, 118
Dentegris	27	mectron	51, 85, 121	W.L. Gore	81
DEXCEL	79	MEGADENTA	54	WHITEsmile	29
Discus Dental	75, 93	METASYS	67	Zahnersatz Müller	55
Dürr	2	Nordiska	Postkarte Lasche, 89	ZA	115
DZOI	103	NSK	Beilage, 15, 77		
EMS	132	orangedental	Postkarte Lasche, Beilage		

**Modernes Design:
Praxisschilder & Edelstahl**

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

Dr. med. dent. **Horst Bremer** Zahnarzt

Dr. med. dent. **Jürgen Scholz** Zahnarzt

Das Leistungs-Display jetzt mit 500 Dent-Titeln!

INFOPLUS

MANPLAN - Abl. 0102 - PF 1252 - 22074 Drogenbrunn
 Telefon: 045702800-0 Fax: 045702800-200
 eMail: info@info-plus.de Internet: http://www.info-plus.de

PREISWERT DIREKT VOM DEUTSCHEN HERSTELLER

Bleaching

White Bleach Set
 120 x 1 mm, 1 Stück € 1,99
 Home Bleaching 10% 3 ml € 5,95
 Professional 10% € 10,95
 Home Bleaching 15% 3 ml € 7,45
 Professional 15% € 14,95
 Office Bleaching 20% 3 ml € 29,95
 Quick Bleaching 20% 3 ml € 14,95

White Bleach Set
 Whitepaste 44g 82 cm € 2,95
 Marketing Starterpaket € 0,95
 Patientenschilder 10 Stück € 2,95

Beyond Accelerator Lamp (in Blau)
 = mit 10 für 10-15 Minuten, 15 min € 99,-
 = mit 2-3 Minuten, 1 Packung € 69,-
 Preis zzgl. USt

FREE-Phone: 0800-2 58 36 49 · FREE-Fax: 0800-2 58 33 29
 www.bleachreggel.com Email: info@bleachreggel.com



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: Parodontologie/Prophylaxe

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 Kompromiss ist dann vollkommen, wenn alle unzufrieden sind.“

[Aristide Briand,
französischer Außenminister,
Friedensnobelpreisträger]



| Martin Hausmann

Heute möchte ich mich mit Ihnen in die Welt der Tiere begeben – und in die Welt der Kinder. Denn bei dem heute beschriebenen Produkt geht es, unter anderem, um einen ganz besonderen Bären. Wenn Sie nicht wollen, dass ich Ihnen diesen aufbinde, lohnt es sich beim Rätsel sehr genau hinzuschauen. Denn Sie wissen ja, nur unter den richtigen Einsendungen verlosen wir die kostenlose Teilnahme an einem Oemus-Media-Fortbildungskurs Ihrer Wahl.

Doch zunächst die Auflösung des letzten Rätsels: Eine Filmfabrik in einem weltbekannten Vorort einer Millionenmetropole, ein berühmter Weg, auf dem Stars verewigt sind und nicht zuletzt ein Stechpalmenwald? Könnte das nicht Hollywood sein? Es kann. Und es ist. Im Gegensatz zum vorletzten Rätsel (ZWP Nr. 6/2005) wurde in der letzten Ausgabe in der Tat Hollywood beschrieben. Doch waren unsere Rätselfreunde damit noch nicht am Ziel. Denn schließlich lautete die Frage, welcher Name 1923 (!) auf dem nahegelegenen Hügel errichtet wurde. Und einmal mehr zeigte sich, dass es sich lohnt, bei unserem Rätsel auch auf die einleitenden Worte zu achten. Denn hier wurde explizit darauf hingewiesen, die Frage (!) genau zu lesen. Heute mag auf dem Mount Lee im Griffith Park der Name „Hollywood“ zu lesen sein, doch errichtet wurde einst der im letzten „Holzweg“ gesuchte Name „Hollywoodland“. Er sollte als Werbeaktion zum Verkauf von Bauland dienen und ursprünglich nur 18 Monate dort stehen. 1949 wurde der Name „Hollywoodland“ im Zuge einer dringend erforderlichen Restauration auf „Hollywood“ gekürzt. Schwer in Mitleidenschaft gezogen erfuhr das Wahrzeichen, mit finanzieller Hilfe namhafter Stars, rund 30 Jahre später eine erneute Restaurierung. Richtig lag diesmal Torsten Hennig aus Bernau. Herzlichen Glückwunsch!

Ein „goldiger“ Bär?

Wie beschränkt die Welt der Erwachsenen ist, lässt sich sehr schön am Beispiel „Bären“ demonstrieren.

Kennen wir nur braune, schwarze, weiße und schwarz-weiße Bären, existieren in der Welt der Kinder immerhin noch blaue Bären (aus der Sendung mit der Maus) und sogar goldene ... pardon ... gelbe. Denn bei letzteren sei erwähnt, dass der Bär, der für das hier beschriebene Produkt für Kinder Pate steht, definitiv gelb und nicht golden ist (mit einem roten Schleifchen um den Hals). Es ist sehr bekannt, dieses Produkt, und nicht minder beliebt; auch wenn es weitläufig nicht bei seinem eigentlichen Namen genannt wird. Umgangssprachlich wird diesem Erzeugnis ein Name zuteil, der auf das „Material“ zurückzuführen ist, aus dem es besteht. Auch sie kennen dieses Produkt und haben es, mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit, schon als Kind zum Mund geführt; kam es doch erstmals 1948 auf den Markt, bevor es in den Folgejahren einen weltweiten Erfolg verbuchen durfte. Umso erstaunlicher mag es da wirken, dass das Unternehmen des Herstellers im Zeitalter der Globalisierung und Konzernzusammenschlüsse und -aufkäufe nach wie vor noch in Familienbesitz ist. Der Name dieses Produktes (ein kleiner Hinweis für unsere Silben- und Kreuzworträtselfreunde) besteht aus drei Silben und zählt ebenso viele Vokale. Außerhalb seiner schützenden Verpackung, die besagter gelber Bär ziert, ist es erfahrungsgemäß nicht sehr langlebig. Das glauben Sie nicht? Probieren Sie es aus. Vielleicht in einem Selbstversuch oder beim nächsten Geburtstag Ihrer lieben Kleinen. Dann sind Ihre Kinder froh, na ja und Sie ... ?

Wie heißt der Firmengründer?

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

**Einsendeschluss:
11.10.2005**

**Oemus Media AG
Stichwort: Holzweg**

**Holbeinstr. 29
04229 Leipzig**

Der Rechtsweg ist
ausgeschlossen.

