

„Die Sieben Wege zur Okklusion“

Die überaus erfolgreiche Kursreihe mit Zahnarzt-Trainer Piet Troost wird von Point Seminars nun gleich zweimal im nächsten Jahr angeboten. An drei kompakten Wochenenden erhalten Zahnärzte und Zahntechniker ein umfassendes Intensivtraining rund um die gesamte Funktionsdiagnostik bis zu Präparationen, Abformungen und Registrate für die Vollkeramik.

| Tobias Strauß

Die Kursreihe „Die Sieben Wege zur Okklusion“ wird nun bereits im achten Jahr angeboten und ist nach wie vor ausgebucht. Von vielen totgesagt, behält das Thema Okklusion – unterrichtet von Zahnarzt und Zahnarzt-Trainer Piet Troost – offensichtlich seine Attraktivität. „Inzwi-



Titelbild der „Sieben Wege zur Okklusion“.

schen haben seit 1997 über 3.240 Kursteilnehmer allein auf unseren Hands-on-Kursen der Okklusions-Reihe teilgenommen. Nach einer kleinen Delle in 2002 steigt die Nachfrage immer mehr. Point Seminars kann derzeit Anmelderekorde verzeichnen.“

kontakt:

Nähere Informationen
erhalten Sie unter:

Point Seminars GmbH

im Point Center
Gartenstraße 11

97616 Bad Neustadt a. d. Saale

Tel.: 0 97 71/60 11 62

Fax: 0 97 71/60 11 65

E-Mail: seminars@point-world.de

Individuelle Buchungen

Das Besondere an dieser Kursreihe ist ihre Flexibilität. Viele Zahnärzte und Zahntechniker wählen sich einzelne Kursthemen an den von ihnen bevorzugten Wochenenden aus. Tatsächlich besteht keine Pflicht, die komplette Serie zu buchen. „Die meisten Kollegen buchen aber direkt nach ihrem ersten Weekend den Rest der Kursreihe nach.“

Preisvorteile nutzen

Für Neueinsteiger, die das Point-Konzept neu kennen lernen wollen oder auf einem der vielen Demokursen von Point Seminars nun auch die Hands-on-Kurse erleben wollen, gibt es nun die Möglichkeit, die gesamte Kursreihe zum Komplett-Preis zu buchen. Dabei können die Teilnehmer 600,- Euro sparen.

87 Fortbildungspunkte

Die umfassende Kursreihe entspricht den Richtlinien der DGZMK und der BZÄK und wird mit 87 Fortbildungspunkten bewertet. Darin enthalten sind sieben schriftliche Leistungskontrollen, die jeweils zum Kursende durchgeführt werden. Die Point Seminars GmbH ist zusätzlich auch Mitglied der European Dental Association (EDA).

Weekend A

Das erste Wochenende ist der funktionellen Diagnostik und Planung gewidmet. Nach einem umfassenden Überblick der Okklusionskonzepte von gestern und heute lernen die Teilnehmer nicht nur die praktische Durchführung der manuellen und instrumentellen Funktionsanalyse. Es werden gegenseitig Gesichtsbogen angelegt, eine hochpräzise Zentrik-Registrierung durchgeführt sowie das professionelle Artikulator-Handling im Detail vermittelt.

Der Höhepunkt ist hier die gemeinsame Planung der Restaurationen von Zahnarzt und Zahntechniker. Neben diagnostischem Einschleifen und funktionellen Wax-up-Konzepten kommen hier auch moderne Diagnostika wie Setups und Mock-ups zum Zuge.

Weekend B

Das zweite Wochenende behandelt ausführlich die funktionelle Vorbehandlung. Die Teilnehmer stellen eine Therapieschiene nach dem Point-Konzept her und schleifen diese selektiv ein. Die Prinzipien der Diagnostikschiene sowie die Klinik und Nachsorge von Schienenpatienten werden zusätzlich ergänzt durch multidisziplinäre Zusatzmaßnahmen von Physiotherapie und Psychologie.

Am dritten Tag werden die Prinzipien des Eierschalenprovisoriums mit praktischen Übungen vermittelt. „Dies ist gerade für die perfekte Vorbereitung des endgültigen Zahnersatzes eine völlig neue Qualitätsstufe, die Zahnärzte mit ihrem Partnerlabor ihren Patienten bieten können!“, betont der Kursleiter Piet Troost.

Weekend C

Die Kursreihe gipfelt in der Umsetzung des Funktionskonzepts in langlebige Restaurationen: „Was nützen langwierige Funktionstherapien mit Schienen, wenn ich nicht weiß, wie ich das erreichte Ergebnis in eine definitive Versorgung umsetzen kann? Das Weekend C gibt den Teilnehmern ein bewährtes Konzept an die Hand, mit denen sie auch die komplexen und schwierigen Fälle meistern können. Viele Zahnärzte bestätigen uns, dass sie mit dem Umsetzen des Point-Funktionskonzepts viel sicherer geworden sind. Zahlreiche Kollegen haben durch die sieben Wege eine Strategie entdeckt, mit der sie deutlich mehr hochwertigen Zahnersatz anbieten und umsetzen können.“

Komplett-Service

Sämtliche Materialien und Geräte werden von Point Seminars kostenfrei allen Kursteilnehmern zur Verfügung gestellt. Nicht nur die Verbrauchsmaterialien sind bereits am Platz. Von Artikulatoren über Gesichtsbogen bis hin zu Phantomköpfen benötigen die Kursteilnehmer keine eigene Ausrüstung: „Das einzige, was die Zahnärzte und Zahntechniker mitnehmen müssen, ist ihre gute Laune. Viele Kollegen sind von diesem Komplett-service positiv überrascht“, erklärt Stefan Mahler, Event-Manager der Point Seminars GmbH. „Wir wollen ganz einfach, dass unsere Kursteilnehmer sämtliche Materialien und Geräte in Ruhe und ohne Kaufzwang testen können. Unendlich lange Einkaufslisten, die bereits vor dem Kurs verschickt werden, gibt es bei Point nicht! Das verstehen wir als Full-Service für unsere engagierten Zahnärzte und Zahntechniker.“

Geballtes Praxiswissen

Innerhalb der Kursreihe werden nicht nur alle Themen zur Funktionsdiagnostik intensiv behandelt. So geht der Inhalt weit über herkömmliche Funktionskurse hinaus. Piet Troost meint dazu: „Wir stellen der effektiven Point-Diagnostik ein praktikables und seit vielen Jahren bewährtes Restaurationskonzept gegenüber. Viele hundert Zahnärzte wenden bereits das Point-Konzept mit großem Erfolg in ihrer Praxis an. Als Kollege interessieren mich doch vor allem Fragen wie z. B.: Biss erhöhen oder nicht? Schiene gut und schön: Aber wie geht es nach der Schiene weiter? Oder: Wann Erwachsenen-KFO und wann palatinale Veneers? Eine der häufigsten Fragen: Wann und wie kann ich einen hohen Muskeltonus therapieren? Diese Liste ließe sich beliebig verlängern! ‚Die Sieben Wege zur Okklusion‘ bieten die Antworten und Lösungen für Zahnärzte und Zahntechniker, die hochwertige und vor allem langlebige Restaurationen einsetzen wollen.“

Erfolg dieser Fortbildung

„Uns kommt es darauf an, dass die Kollegen bereits nach jedem Wochenende das Gelernte in ihrer täglichen Praxis umsetzen können. Denn der Erfolg einer Fortbildung ist allein daran zu messen, was am Montag davon übrig bleibt! Mit Point wollen wir die Zahnärzte und Zahntechniker dabei unterstützen, eine hohe Qualität zu bezahlbaren Preisen anbieten zu können!“, erklärt Piet Troost. II

ANZEIGE

CURRICULUM
IMPLANTOLOGIE



ZERTIFIZIERTE WEITERBILDUNG IN EINEM JAHR

Die Vorteile auf einen Blick

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



Information und Anmeldung:
Deutsches Zentrum für orale Implantologie e.V.
Hauptstraße 7a, 82275 Emmering
Telefon-Hotline: 01805 012 312
Fax: 08 14 1 53 45 46, www.dzol.org

NEU AB 2005: CURRICULUM LASERZAHNHEILKUNDE

Vorhang auf für die Wissenschaft

Die Verleihung des DENTSPLY-Förderpreises ist seit Jahren ein gesellschaftlicher Höhepunkt im Veranstaltungskalender des Bundesverbandes der Deutschen Zahnärzte. Das war auch diesmal so: Unterm Sternenzelt des Friedrichsbau Varietés in Stuttgart feierten die Preisträger und ihre Gäste.

| Kristin Pakura

Sieger des DENTSPLY-Wettbewerbs 2004 wurde Tim Constantin Nolting von der Universität Münster. Mit dem Thema „Die Fibrinmembran als Trägermatrix für ein rein antologes bone tissue engineering“ überzeugte er die Jury. Sie honorierte seine Arbeit mit 1.500 € und einer USA-Reise zum ADA Kongress 2004 zusammen mit seinem Tutor Priv.-Doz. Dr. Dr. Johannes Kleinheinz. Über ebenfalls 1.500 € durfte sich Kerstin Zückmantel von der Uni Leipzig für Wettbewerbsplatz zwei freuen. Für ihre Forschung „Engineering von kapillarartigen Gefäßnetzen zur Versorgung artizieller Gewebe“ bekam sie zudem mit ihrem Tutor Dr. med. Dr. Bernhard Frerich ein gemeinsames Wochenende in Konstanz geschenkt – wie auch Rubba Sayegh (Uni Rostock) und ihr Tutor Prof. Dr. med. habil. Heinrich. Als Dritte erhielt sie 1.000 € für ihre „Werkstoffkundlichen Untersuchungen an modifizierten Polyurethanen zur Prothesenbasisgestaltung“ dazu. Insgesamt hatten sich in diesem Jahr 24

junge Wissenschaftler dem Wettbewerb und der Jury gestellt, der Prof. Dr. Ferdinand Sitzmann (Ulm), Prof. Dr. Gerda Komposch (Heidelberg), Dr. Harald Möhler (Schwerin) und erstmals Priv.-Doz. Dr. Pascal Tamakidi (Heidelberg) angehörten. Auch die, die nicht auf dem Siebertreppchen standen, wurden mit Lob, Urkunden und kleinen Geschenken belohnt. Die Preisverleihung in Stuttgart fand anlässlich der 128. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferchirurgie statt. Die DGZMK sponsert den Förderpreis ebenso wie die DENTSPLY DeTrey GmbH, deren Vizepräsident und General Manager Peter Jesch unter den Gästen auch DGZMK-Präsident Prof. Dr. Heiner Weber sowie den Präsidenten der Landeszahnärztekammer Baden-Württemberg, Dr. Udo Lenke, begrüßen konnte. Eingebettet war die Preisverleihung im schillernden Ambiente des Stuttgarter Friedrichsbaus. Kulinarische Hochgenüsse gab es in Form eines fliegenden Büfets, dazu Live-Musik und artistische Darbietungen der Spitzenklasse. Durch den zauberhaften Abend führte die waschechte Schwäbin Rosemie als Moderatorin mit Charme und Witz. Bühne frei! Variete-Vergnügen pur und eine tolle Kombination, denn Künstler und Wissenschaftler haben viel gemeinsam. Sie studieren, probieren und improvisieren, haben einen hohen Leistungswillen und geben alles für eine hochwertige Präsentation. Clowns aus der Ukraine strapazierten die Lachmuskeln. Französische Artisten ließen mit ihren Salti und Flickflacks den Atem der Zuschauer stocken. Und vieles mehr ... an einem Abend voller Überraschungen, der sicher unvergesslich bleibt! ||



TeilnehmerInnen, Jury und Ehrengäste des 18. DGZMK/BZÄK/DENTSPLY-Förderpreises.

„Dental Competence Day“

Wissen was besser ist



Geschäftsführer Roman Dotzauer: „Was neu ist, interessiert mich nicht. Ich will wissen, was besser ist.“



Rund 80 Teilnehmer beim „Dental Competence Day“ in der 100-jährigen Jugendstilvilla Esche in Chemnitz.



Die Vortragspause nutzen die Teilnehmer – wie hier am DeguDent-Stand –, um sich über Produkte und Techniken zu informieren.

Zum mittlerweile dritten Mal veranstaltet das Chemnitzer Dental-Labor Dotzauer Dental den „Dental Competence Day“ in kultivierter Atmosphäre der 1903 erbauten Jugendstilvilla Esche. Der Geschäftsführer von Dotzauer Dental und Gründer der Veranstaltung Roman Dotzauer gab bei der Eröffnungsrede das Motto des Veranstaltungstages, was auch sein ganz persönliches Motto ist, bekannt: „Was neu ist, interessiert mich nicht. Ich will wissen, was besser ist.“

| Carla Schmidt

Anfang November folgten rund 80 Zahnärzte und Zahntechniker der Einladung von Dotzauer Dental, um insgesamt elf Referenten aus verschiedensten Fachgebieten an einem Tag zu hören. Die Teilnehmer erfuhren von sinnvollen sowie finanzierbaren Innovationen und konnten sich dabei über die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse aus der ästhetischen Zahnmedizin und Zahntechnik, der Implantologie sowie der Kieferorthopädie – und neu im Veranstaltungsprogramm: der Praxisführung – informieren.

... mit Hilfe von Funkenerosion

Die Referentenvorträge wurden vom Berliner Zahnarzt Dr. Uwe Deutrich und seinem Kollegen ZTM Andreas Klar, Berlin, zum Thema „Teleskopieren Doppelkronen aus Cr/Co/Mo mit steuerbarer Friktion durch Funkenerosion“ eröffnet. Am Beispiel einer Patientenversorgung mit einer teleskopierenden Doppelkronenversorgung wurde die klinische sowie zahntechnische Vorgehensweise aufgezeigt sowie der dentale Einstückguss aus NEM oder Titan und die Anwendung der Funkenerosion vorgestellt. Die Funkenerosion definiert sich als Methode zur abtragenden Formgebung von Metallen durch elektrische Stromimpulse zwischen Werkzeugelektroden und Werkstück in Gegenwart einer nicht leitenden (dielektrischen) Flüssigkeit. Weiterhin zum Thema Funkenerosion sprachen Zahnarzt und Master of Science Enrico Trilck von der Humboldt-Universität aus Berlin und ZTM Torsten

Klein. Das Team aus Berlin stellte die Einsatzmöglichkeiten der Funkerosion im Bereich der Implantologie vor und bestimmte dabei folgende vier Vorteile: Herstellung einer spannungsfreien Steg-/Implantatverbindung, Präzisierung der Brückenpassung, schneller und präziser Riegeleinbau und der Friktionsstifte.

Das Alter spielt keine Rolle!

Das Thema Implantatprothetik wurde nach der ersten Kaffepause vom Mannheimer Zahnarzt Dr. Eduard Eisenmann wieder aufgegriffen und knüpfte so optimal an die zwei bisher gehörten Vorträge an. Eisenmann präsentierte innovative Konzepte in der abnehmbaren Implantatprothetik, anhand mehrerer Fallbeispiele auf der Basis des Ankylos- und Frialit-Implantatsystems. Obwohl Eisenmann – nach eigenen Worten – mit „etwas älteren Patientenfällen“ aus den 90er Jahren (seinerzeit an der Charité Berlin) arbeitet, haben sie bis heute nichts an Aktualität und Aussagekraft verloren.

Die Fachärztin für Kieferorthopädie aus Chemnitz Dr. med. Ulla Eberhardt präsentierte kieferorthopädische Behandlungsmöglichkeiten für Erwachsene nach dem Grundsatz: „Besser spät als nie.“ Laut Dr. Eberhardt gibt es nur zwei Möglichkeiten für „zu spät für KFO“: Entweder hat man gar keine Zähne mehr oder man fühlt sich im Kopf zu alt für eine kieferorthopädische Behandlung. Dabei herrscht gerade bei der Erwachsenen-KFO ein hohes Maß an Eigeninteresse, Mitarbeit und große Disziplin bei der

Mundhygiene. Zum Ende ihres Vortrages sprach die Kieferorthopädin auch die Invisalign-Methode aus Kalifornien an, welche sie gerade bei kleineren kieferorthopädischen Behandlungen von Erwachsenen empfiehlt. Und das Beste ist: Hat der Patient während der KFO-Behandlung bewusst an der Korrektur seiner Zähne mitgearbeitet, kommt er hochmotiviert zu seinem Hauszahnarzt zurück, um sie mit dessen Hilfe lebenslang zu erhalten.

Echt oder falsch? Wichtig oder unwichtig?

Der Vortrag nach der Mittagspause erstaunte die meisten Teilnehmer: Wolfram Berger, Uhrmachermeister aus Chemnitz, beschäftigte sich mit „Echt oder falsch – Originale Markenuhren und Fälschungen“ und leitete aber so zum dentalen Thema von Zahntechnikermeister Thomas Clauß: „Echt oder falsch – Natürliche Zähne und Nachahmungen“ perfekt über. Eine hochwertige Markenuhr ist ein Gesamtkunstwerk, bei dem jedes Detail stimmt. Das enorme Wissen, die Erfahrung und der hohe Qualitätsanspruch einer Manufaktur spiegeln sich in der kleinsten Schraube und Feder bis hin zum Band und den Gläsern wider. Die Qualität der verarbeitenden Materialien machen die Besonderheit und Hochwertigkeit aus. Umfangreiche Endkontrollen gewährleisten die Qualität. Das neu im Programm aufgenommene Thema Praxisführung beleuchtete die Spezialistin für Beziehungsmarketing Anne-Katrin Dawidjan aus Chemnitz. Wer für seine Kunden nicht austauschbar sein will, muss höhere Anstrengungen vollziehen und die Erwartungen des Kunden übererfüllen. Dazu gehört in erster Linie die „neuen Knappheiten“ Aufmerksamkeit, Zeit und Unwissenheitsvermeidung gegenüber den Kunden auszuschalten. Für die gelernte Psychologin und Pädagogin gilt: „Weg vom Produkt. Weg von der Dienstleistung. Hin zum Kunden!“ Denn nicht das, was der Zahnarzt weiß, entscheidet, sondern das, was der Kunde wissen will und der Zahnarzt

ihm dazu vermitteln kann, entscheidet über den Erfolg.

Wurzelstifte, Vollkeramik und Implantate

Dr. Paul Weigl, Oberarzt der Goethe-Universität in Frankfurt am Main, sprach in seinem ersten Vortrag über die „Indikation und Vorteile von faserverstärkten Wurzelstiften“ und gleich im Anschluss war sein zweites Vortragsthema „Vollkeramik in der Kombinationsprothetik“. Im ersten Vortrag unterstrich Dr. Weigl die Vorteile von faserverstärkten Wurzelstiften. Denn trotz der fehlenden Langzeitdaten wird bei biegsamen Faserstiften ein Ausbleiben von Wurzelfrakturen und somit eine Erhöhung der Überlebensdauer von stiftversorgten Zähnen erwartet. In seinem zweiten Vortrag zeigte Weigl anhand eines Fallbeispiels die ästhetische Wirkung der zahntechnischen Ausführung einer Prothese, durch drei Oberkiefer-Konusprothesen mit unterschiedlichem Ästhetikniveau. Die Nachteile der Konusprothesen werden bei Weigl durch die Verwendung von vollkeramischen Patrizen und galvanogeformten Matrizen in idealer Weise behoben. Der letzte Vortrag an diesem Dental-Samstag war von Dr. med. dent. Axel Kießig, Fachzahnarzt für Oralchirurgie aus Leipzig, zum Thema: „Implantatindikationen unter Berücksichtigung sich verändernder Zahnersatz-Richtlinien. Kießig beleuchtet vor dem aktuell-politischen Hintergrund die einzelnen Indikationsklassen für Implantate und orientierte sich dabei an der Klassifikation des BDIZ. Mit vielen klinischen Bildern und dem Tipp, Implantate als moderne Alternative zu konventionellem Zahnersatz auch in der eigenen Praxis anzubieten, wurde die Vortragsreihe abgeschlossen. Unterstützt durch eine kleine Industrieausstellung am Rande des Vortragssaales und der Oemus Media AG waren alle Teilnehmer glücklich über den informativen und wissensreichen Samstag von Dotzauer Dental. Der „4. Dental Competence Day ist“, so Roman Dotzauer, „schon in der Planung.“ II

BACK TO THE ROOTS
MEHR DAZU FINDEN SIE AUF DER SEITE 55!

Q-MESH



- Dreidimensional gelamtes Titan-Mesh
- Einfache Handhabung
- Verkürzte OP-Zeit
- Individuelle Anpassung
- Geeignet für atrophie Maxilla

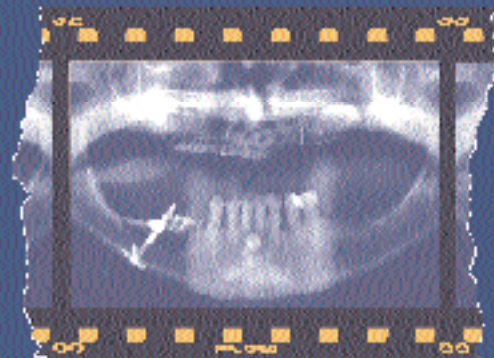
Q-IMPLANT®

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



Q-MULTITRACTOR

- Modularer Distraktor aus Titan
- Innovative Pin-Basis-Platte
- Hohe Stabilität
- Minimale invasive Chirurgie
- Für atrophie Unter- und Oberkiefer



**INNOVATIVE PRECISION
AND PERFECTION**

HERSTELLUNG UND VERTRIEB: TRINON dental AG

• Bismarck 76137 Konstanz • Auslieferung: I
Tel. +49 7541 932700 • Fax +49 7541 29991
• info@trinon-dental.com • www.trinon-dental.com

Moderne und innovative Behandlungsmethoden

Auf dem 3. Dental Excellence Congress vom 15. bis 16. Oktober 2004 in Hannover zeigten die Referenten unter anderem anhand von Fallbeispielen, wie Praxen mit modernen, innovativen Behandlungsmethoden unter den veränderten politischen Rahmenbedingungen wirtschaftlichen Erfolg erzielen können. Bei der von der Firma KaVo organisierten Veranstaltung standen dabei Diagnose, Prophylaxe und Microdentistry im Mittelpunkt.

| Redaktion



Chairman Prof. Dr. Michael J. Noack sprach über die „Möglichkeiten und Grenzen der minimal-invasiven Kariestherapie“.



165 Teilnehmer beim 3. Dental Excellence Mitte Oktober in Hannover.

Chairman Prof. Dr. Michael J. Noack griff zu Beginn, der mit ca. 165 Teilnehmern gut besuchten Veranstaltung, das Thema „Möglichkeiten und Grenzen der minimalinvasiven Kariestherapie“ auf. In seinem Vortrag führte er mögliche Alternativen zur rotierenden Kariesexkavation an. Der Einsatz rotierender Instrumente sei häufig mit zu hohem Substanzverlust und dem hohen Risiko der Nachbarzahnverletzung verbunden. Eine Lösung dieser Probleme sieht Noack in der Anwendung teildiamantierter Spitzen in Verbindung mit oszillierenden Übertragungsinstrumenten. Weitere Möglichkeiten bestünden in Desinfektionstechniken, wie der Ozon-Therapie, der photodynamischen Therapie oder der lokalen Antibiotikatherapie. Die neuen, viel versprechenden minimalinvasiven Therapieansätze benötigten, so Prof. Noack, allerdings auch neue Diagnosemöglichkeiten. Das anschließende Programm enthielt unter anderem Beiträge von Dr. Werner Birglechner, der DH Tracey Lennemann und Dr. Susanne Fath. Letztere berichtete von Berlins erstem Prophylaxe-Zentrum in Steglitz – ein Zentrum, in dem für mehrere Zahnarztpraxen die prophylaktische Betreuung von Patienten durchgeführt wird. Flankiert wird es von einer integrierten Zahnarztpraxis mit parodontologischem Schwerpunkt. Weiterhin gab sie den Teilnehmern in ihrem Vortrag hilfreiche Tipps zur Einbindung eines Prophylaxe-Konzeptes in den eigenen Praxisablauf. Personelle, räumliche und apparative Gegebenheiten spielten dabei eine Rolle. Studienergebnisse zeigten eine Versor-

gungslücke in der deutschen Zahnmedizin: Die Motivation zur Prophylaxe erfolge lediglich in 50 % der Fälle, eine Instruktion zur Interdental-Reinigung in 32 % und eine professionelle Zahnreinigung würde nur bei 18 % der Patienten durchgeführt werden, so Dr. Fath. Das Resümee im nächsten Beitrag von Prof. Dr. Christoph Benz: Heute wolle man den restaurativen Zyklus des Zahnes so spät als möglich einläuten. Die moderne Prävention nutze beginnende Läsionen zur Motivation der Patienten. Karies-Monitoring sei hier das Schlagwort. Weitere Referenten aus Praxis und Wissenschaft wie Prof. Dr. Norbert Krämer, Dr. Werner Boch, Dr. Pia-Merete Jervoe-Storm und Dr. Frank Schwarz rundeten das Kongressprogramm ab.

Am Vorabend des 3. Dental Excellence Congresses bot sich für die Teilnehmer die Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch in lockerer Atmosphäre. Der renommierte Zukunftsforscher Matthias Horx läutete den Kongress Freitagabend ein und beschrieb in seinem Beitrag über die „Auswirkung von Megatrends in der Gesundheit auf das zahnmedizinische System“ eindrucksvoll das deutsche Problem der Vollkaskomentalität, das unter anderem dazu führe, dass eine Zuzahlung von 25 % bereits einen Nachfrageminus von etwa 12 % zur Folge hätte. Die durchwegs positive Resonanz der Kongress-Teilnehmer bietet beste Voraussetzung für den 4. Dental Excellence Congress, der am 18. und 19. November 2005 unter dem Motto: „Ihr Patient – ein Leben lang!“ in Dresden stattfinden wird. Weitere Infos: www.kavo.com/DEC. ■

Doppelt hält besser:

Einkommen und Abrechnung

Die Gesundheitspolitik ist nicht mehr kalkulierbar. Deshalb lud DeguDent am 24. November zur Veranstaltung „Zahnarzt Einkommen 2005“ nach München. Über 250 Zahnärzte kamen, um sich Perspektiven aufzeigen zu lassen und Tipps zur praktischen Umsetzung mit nach Hause zu nehmen. Das Event fand im Rahmen einer DeguDent Weiterbildungsreihe „Zahnarzt Einkommen 2005“ statt, die durch sechs deutsche Großstädte tourte und durch eine zweite Weiterbildungsreihe „Abrechnung ZE 2005“ ergänzt wurde.

| Redaktion

Wir haben nicht das schlechteste Los gezogen, wir sind nicht aus dem Leistungskatalog gestrichen worden. Dennoch müssen wir die Patienten mehr beraten und in attraktive Fachdisziplinen investieren.“ So führte Moderator Dr. Wolfgang Drücke, niedergelassener Zahnarzt aus Lübeck, in die Thematik der Vortragsreihe ein. Wie das funktioniert zeigten Referenten und benannten die Koordinaten für eine erfolgreiche und wirtschaftliche Praxiszukunft.

„Anders versorgen als bisher“

Einen Dialog der besonderen Art erlebte das Publikum in einem gemeinsamen Vortrags-Duett von Prof. Dr. jur. Vlado Bicanski, Steuer- und Wirtschaftsexperte, Münster, sowie Mitglied des gemeinsamen Bundesausschusses von Ärzten, Zahnärzten, Krankenhäusern und Krankenkassen, und Dr. med. dent. Sven Rinke, niedergelassener Zahnarzt in Klein-Auheim, ein Motor für moderne Technologien und Behandlungsmethoden. Die beiden Referenten wechselten sich gegenseitig ab und beleuchteten die Situation der Praxen sowohl von der fachlichen als auch von der wirtschaftlichen Seite. Dabei wies Prof. Bicanski eindringlich darauf hin, dass ein Umsatzrückgang im Bereich des Prothetikhonorars von durchschnittlich 25.000 € gemäß den bekannten Eckdaten der Gesundheitsreform den Gewinn des Unternehmens Zahnarztpraxis um rund 15 Prozent schmälern dürfte. Auf Grund des hohen Fixkostenanteils lasse sich das kaum durch Einsparungen auffangen und schlage damit direkt auf die Liquidität durch. Dies wiederum be-

deute – insbesondere in Verbindung mit „Basel II“ – härtere Verhandlungen mit der Hausbank um die betrieblichen Kredite. Dieser Entwicklung stellte Dr. Rinke ein zukunftsfähiges Dreisäulen-Modell gegenüber. Denn wer sich die Gesundheitsreform genauer ansieht, der erkennt zum Beispiel: Bei Kronen und Brücken bleibt im Wesentlichen alles beim alten, während sich in der Kombi-Prothetik deutliche Veränderungen ankündigen – beispielsweise bei den Zuschüssen für Teleskoparbeiten. „Wir haben jedoch die Chance, anders zu versorgen als bisher“, erläuterte Dr. Rinke. „Zum Beispiel gewinnen in Zukunft Implantate an Bedeutung, immer verbunden mit hochwertiger Suprakonstruktion!“ Neben der Prothetik, die für durchschnittlich 30 % der Praxiseinnahmen stehe, würden auch die Bereiche Parodontologie und Endodontie wichtiger.

„Sie müssen zusammenspielen“

Mut zur baldigen Umsetzung der vielfältigen Ideen in die Praxis machte Dental-Unternehmensberaterin Michaela Arends. Sie verglich das Team mit einer Fußballmannschaft, die von zwei Toren mit den Aufschriften „BEMA“ und „GOZ“ möglichst das zweite zu treffen versucht. „Zahnarzt, Zahnarthelferin, Dental-Fachberaterin und Praxis-Managerin müssen einfach richtig zusammenspielen, wobei es letztlich immer auf den Chef ankommt“, resümierte sie. „Er muss dem Patienten die optimale Behandlung empfehlen, denn nur wenn dieser die Möglichkeiten überhaupt kennt, kann er sich für eine hochwertige Variante entscheiden.“ **II**



Die Zahnärzte nutzten die Pause, um sich in der veranstaltungsbegleitenden Industrie-Ausstellung umzusehen und zu informieren.



Fit ins Jahr 2005: Dr. Rinke (li.) und Prof. Bicanski (re.) rechneten vor wie's geht. Moderator Dr. Drücke (Mitte) führte durch die Veranstaltung.

info:

Weitere Informationen im Internet unter www.iwp.de/degudent.

Umfrageergebnis: Zahnseide wird immer beliebter

Zahnpflege ja, aber bitte nicht zu kompliziert. Nach dieser Devise scheinen Deutschlands Männer ihre Mundhygiene auszurichten. Das legen die Ergebnisse einer Internetumfrage zum Thema Zahnseide nahe, die das Mundhygiene-Unternehmen One Drop Only in Auftrag gab. Obwohl Zahnärzte immer wieder mahnen, wie wichtig Zahnseide für die Reinigung der Zahnzwischenräume ist, gab etwa die Hälfte der männlichen Befragten an, nie zu dem reinigenden Faden zu greifen. Meistgenannte Begründung für diese Abstinenz: Die Anwendung sei zu aufwändig. Weitaus geduldiger erscheinen Deutschlands Frauen: Drei von vier greifen laut Umfrage zumindest gelegentlich zum Faden im Dienste der Zahngesundheit. Dass

Frauen mehr Wert auf ihre Mundhygiene legen, haben frühere Studien bereits gezeigt.



Überraschend für die Auftraggeber der aktuellen Befragung war hingegen die insgesamt hohe Akzeptanz von Zahnseide: Immerhin 66 Prozent der 2.058 Befragten gaben an, Zahnseide zu verwenden. In älteren Umfragen lag der Anteil bei maximal zehn Prozent. 59 Prozent derjenigen, die zur Zahnseide greifen, tun dies auf Anraten ihres Zahnarztes.

Gesundheitsaufklärung bei Kinderarzt und Zahnarzt

Zielkrankheit war die Nuckelflaschenkaries als schwerwiegende und sich mehr und mehr ausbreitende Gesundheitsstörung bei Kleinkindern. Aufgezeigt wird, inwieweit die Ärzte der Testgruppe Informationen vermittelten, wie sich das Mundgesundheitswissen verbesserte, ob es Auswirkungen auf die Einstellung gab, und ob sich Verhaltensänderungen im Hinblick auf den Konsum kariogener Getränke und Lebensmittel und die Mundpflege einstellten. Ein weiterer Befragungsteil erfasst die Inanspruchnahme des Zahnarztes und die Zufriedenheit mit Arzt- und Zahnarztpraxis. Aus den Ergebnissen der Feldstudie leitet der Autor gesundheitspolitische Folgerungen ab und gibt vielfältige praktische Tipps und Empfehlungen zur Verhältnis- und Verhaltensprävention auf unterschiedlichen Ebenen.

Über den Nutzen primärpräventiver Anstrengungen in der Arztpraxis ist noch wenig bekannt. Am Beispiel der Kinder-Untersuchungen und dem gut abgrenzbaren Thema „Kariesprävention“ wird hier die Effektivität von Gesundheitsaufklärung auf den Prüfstand gestellt. Der Autor beschreibt eine umfassende experimentelle Interventionsstudie, die unter den Bedingungen der Breitenversorgung stattfand.

Gesundheitsaufklärung bei Kinderarzt und Zahnarzt
Strippel, Harald
Verlang Juventa
ISBN: 3-7799-1670-3
Preis: 19,50 EUR

Zahnschmerzen sind meistens in der Backe

Besonders angegriffene Backenzähne sind Verursacher von Zahnschmerzen. Bei den Patienten eines zahnärztlichen Notdienstes in Köln ist allein Zahn Nummer 46 in gut zehn Prozent der Fälle der Schuldige und ist damit allein für fast so viele Notbesuche beim Zahnarzt verantwortlich wie alle Schneide- und Eckzähne zusammen (12 Prozent).

Wird gefragt, wie schwer die Schmerzen empfunden werden, entpuppen sich ältere gegenüber jüngeren Leidenden als abgeklärter, denn erheblich weniger beurteilen ihr Zahnweh als „stark“. Als „sehr stark“ ordnet kein einziger Patient, der älter als 55 Jahre ist, seine Schmerzen ein, während dies etwa bei den Frauen zwischen 18 und 44 Jahren ein Viertel tun, bei den Männern dieser Altersgruppe sind es 14 Prozent. Wahrscheinlich führt die gesammelte Lebens- und Leidenserfahrung älterer Patienten, die schon viele Beschwerden kennen gelernt haben, zu einer mildernden Beurteilung ihrer Schmerzen.

Vertreter der sozialen Unterschicht sind gegenüber solchen der Oberschicht in der Stichprobe der Notfallpatienten stärker vertreten, als es den Verteilungen in der Normalbevölkerung entspricht. Ein Grund hierfür liegt darin, dass diese Patienten regelmäßige zahnärztliche Kontrollen seltener nutzen. Außerdem lassen sie, bis sie sich zum Besuch des Notdienstes durchringen, knapp zwei Tage mehr verstreichen. Für diese Befunde könnte aber neben einer lascheren Einstellung auch Hemmungen auf Grund finanzieller Überlegungen ausschlaggebend sein.

Zahnimplantate machen selbstbewusst

Der Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa (BDIZ/EDI) erklärt sich den enormen Erfolg der dentalen Implantologie mit dem Bedürfnis der älter werdenden Menschen, sich nicht unnötig alt fühlen zu wollen und sieht die große Dynamik keineswegs als Modetrend und Flucht vor dem Älterwerden. Zahnersatz auf Implantaten sorgt dafür, dass man sich mit seinen Dritten fühlen könne wie mit eigenen Zähnen, so wie man sich kennt. Vielen Untersuchungen zufolge führe die erste Prothese oft geradezu zu einem Schock: Der erste Zahnersatz, den man herausnehmen muss, ist für viele aktiv im Leben stehende Men-

schen ein Schlag in ihre Seele. Was sie sehen, lässt sie sich alt fühlen. Das große Verdienst der Implantate ist deshalb neben den biologischen Effekten die Vorbeugung von seelischen Belastungen.

Auch junge Menschen könnten bereits viele Falten haben und dennoch jugendlich wirken. Wichtig dagegen ist die Frage des Mundes: Ist er eingefallen wie beim „zahnlosen alten Fritz“ – oder sind Kinn- und Nasenbereich noch voll vorhanden? Implantate können den Erhalt oder Wiederaufbau der von der Natur gegebenen Physiognomie und das auch medizinisch begründete Gefühl vermitteln, wie bisher gesund, stark und fit zu sein.

Zur Biomechanik der Cranio- mandibulären Dysfunktion

Die Diagnostik der Craniomandibulären Dysfunktion (CMD) ist seit einigen Jahren einem massiven Wandel unterzogen worden. Ausgehend von den biomechanischen Überlegungen Gerbers wurde schließlich das gesamte Achsensystem des menschlichen Körpers in Befunderhebung und Diagnostik einbezogen. Die Begriffe multikausale Entstehung sowie interdisziplinäre Behandlung sind Standard geworden.

| Gerd Christiansen

Diese Betrachtungsweise stellt zweifelsohne einen großen Fortschritt in der Diagnostik der Craniomandibulären Dysfunktion (CMD) dar, können auf diese Weise vielfältige Beschwerden der Patienten neuromuskulärer und neuropathischer Art in Zusammenhang gebracht werden. Über die teilweise ausufernde Komplexität der Befundung wurde ein wesentlicher Bestandteil des craniomandibulären Systems vernachlässigt: Die Biomechanik des Kiefergelenks. Da Störungen der Biomechanik des Kiefergelenks sich im Bereich von Millimetern und Bruchteilen davon darstellen, ist ein Messsystem zu fordern, welches gelenknah, berührungslos, projektionsfehlerarm und zeitgetaktet Bewegungsabläufe und Kondylenstellungen aufzeichnen kann. Die optoelektronische Condylographie (nicht alle Geräte) kann diese Forderungen erfüllen. Warum aber hat sich die optoelektronische Condylographie nicht in hohem Maße durchgesetzt? Hierfür können fünf Gründe aufgeführt werden:

schaftlichen Kriterien ihre Ergebnisse kaum Bestand fänden:

- Sämtliche Untersuchungsergebnisse sind zweidimensionale Messungen (Länge der Protrusionsbahn, dorsokraniale Bewegungskapazität). Nun stellt aber das Bewegungssystem ein dreidimensionales, dynamisches System dar. Hugger schreibt in seiner Habilitationsschrift sehr offen: „... Ein wesentlicher Grund für diesen Umstand dürfte darin zu finden sein, dass an das zu verwendende Messsystem sowohl hinsichtlich der vollständigen Messwerterfassung als auch hinsichtlich der anschließenden Datenaufbereitung (u.a. Koordinatentransformation) nicht unerhebliche Anforderungen gestellt werden müssen ...“
- Viele Untersuchungen beschäftigen sich damit, aufzuzeigen, ob die klinische Aussage gesund oder krank sich in den Messungen widerspiegelt. Dies bedeutet den Versuch, die Ergebnisse eines geringauflösenden Systems durch ein hochauflösendes zu bestätigen.
- Interindividuelle Untersuchungsreihen bezüglich eines oder zweier Parameter beschäftigen sich mit der Fragestellung, ob hierdurch zwischen klinisch gesund und krank unterschieden werden könne. Die Ergebnisse mussten (siehe Voraussetzungen oben) zwangsläufig irrelevant sein.
- Piehslinger et al. und Christiansen beschreiben, dass die Einbeziehung manuell-klinischer Untersuchungstechni-



kontakt:

ZA Gerd Christiansen
Institute for craniomandibular
biodynamics
Tel.: 08 41/3 40 82
E-Mail: info@gerd-christiansen.de
www.gerd-christiansen.de



Abb. 1: Protrusion diskludiert (systematisch).



Abb. 2: Protrusion diskludiert mit kranialer Kompression (Pfeil) beidseitig.

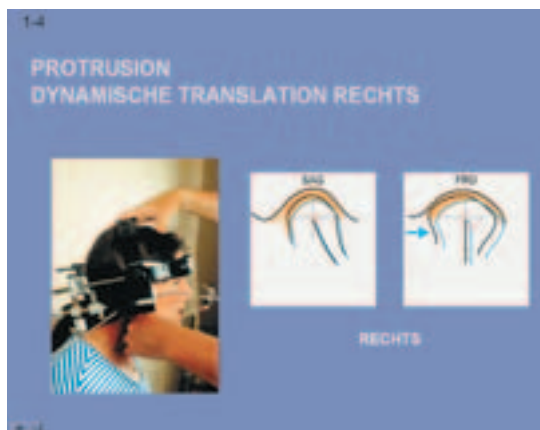


Abb. 3: Protrusion mit dynamischer Translation nach medial von rechts (blauer Pfeil= transversaler Versatz, dynamische Bewegungskapazität).



Abb. 4: Kraniale Bewegungskapazität (rote Markierung).

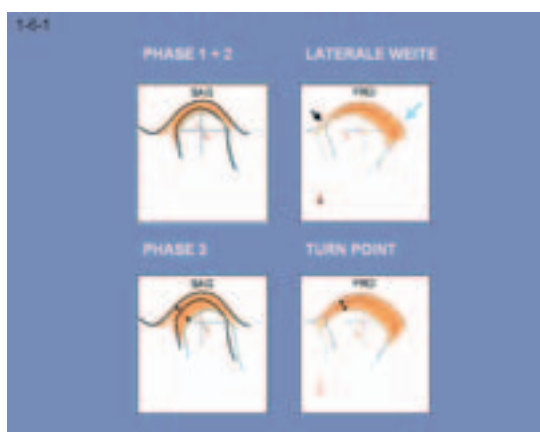


Abb. 5: Funktionsparameter der Laterotrusion (z.B. Phase 1+2 laterale Weite).

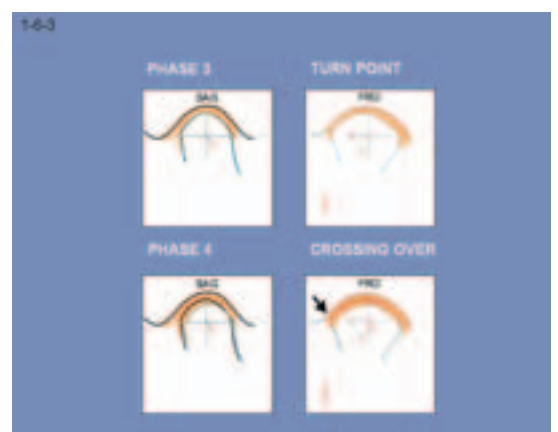


Abb. 6: Funktionsparameter der Laterotrusion Crossing over = Annäherung des Kondylus an die mediale Fossabegrenzung.

ken in die optoelektronische Befunderhebung eine massive Erhöhung von Sensitivität und Spezifität der Aussagen ermöglicht.

Dies wurde bislang in Studien nicht oder nur unzureichend berücksichtigt.

Faszinierend jedoch ist, dass die intraindividuelle Untersuchung bezüglich 15 Funktionsparametern in 30 Untersuchungssequenzen ein vollständiges Modell des pathobiomechanischen Geschehens eines Patienten generiert.

2. Fehlender Standard

Zur Erfassung vieler Funktionsparameter eines Patienten ist es nötig, ein klar definiertes Untersuchungsprogramm durchzuführen. Die Ergebnisse der manuell-klinischen Untersuchung konnten mit Hilfe der modifizierten optoelektronischen Befunderhebung ausnahmslos bestätigt werden. So lag es nahe, das Spektrum der manuell-klinischen Untersuchungstechniken in einen Standard der optoelektronischen Befunderhebung einzuarbeiten.

Vieles, was bislang nur subjektiv gefühlt wurde, kann heute gemessen werden. Die gestörte Biomechanik des Kiefergelenks nimmt gleichsam eine dreidimensionale Form an.

Beispiel Befunderhebung:

Basisuntersuchung = Untersuchung des Bewegungsablaufs (Abb. 1 und 2)

1. Protrusion zahngeführt
2. Protrusion diskluert
3. Protrusion unter kranialer Kompression
- 4.-5. Protrusion unter dynamischer Translation
- 6.-9. Mediotrusion
- 10.-15. Öffnen und Schließen wie Protrusion

Erweiterte Untersuchung = Untersuchung der passiven Bewegungskapazität (Abb. 3 und 4)

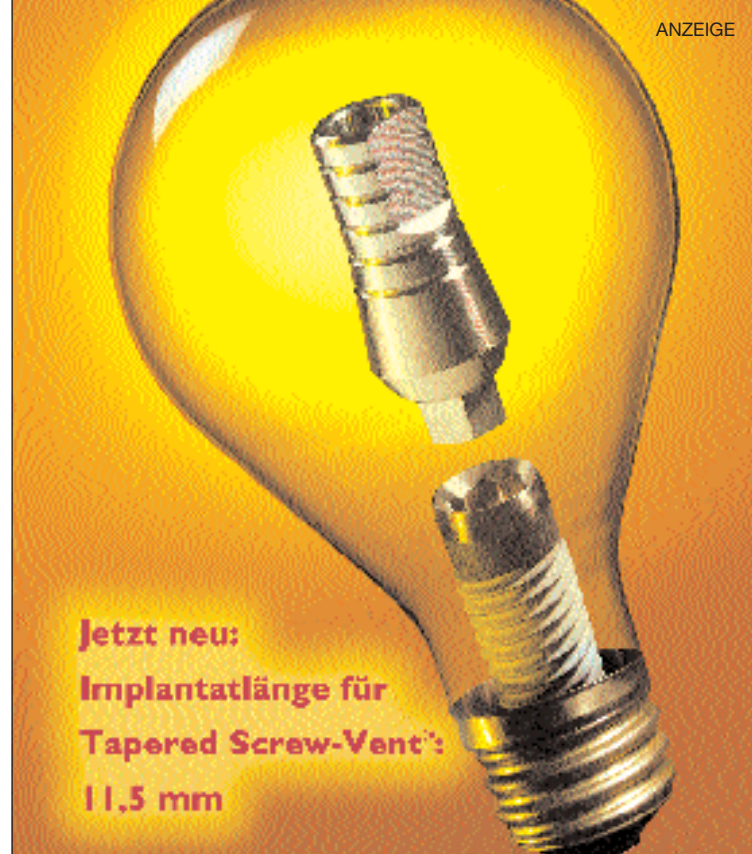
- 16.-18. Kontrolle der Interkuspidationskonstanz
- 19.-21. Messung der dorsokraniellen Bewegungskapazität
- 22.-23. Messung der kranialen Bewegungskapazität
- 24.-27. Messung der medialen Bewegungskapazität
- 28.-30. Darstellung von Kaubewegung, Parafunktion etc.

Vorteile (Abb. 5 und 6)

1. Subjektive Wahrnehmung wird durch objektive Daten ergänzt.
2. Dadurch wird die Grenze zwischen Myopathie und Arthropathie zu Gunsten letzterer verschoben.
3. Verständnis der CMD wird wesentlich erweitert.
4. Erzielung einer klaren Korrelation zwischen Bewegungsablauf und passiver Bewegungskapazität.
5. Dadurch Einfließen metrischer Parameter in eine therapeutische Position.

3. Fehlende Interpretation

Die Gesamtheit der in etwa 30 aufgezeichneten Sequenzen liefert ein sehr genaues dreidimensionales Bild der Mechanik bzw. Pathobiomechanik des betreffenden Kiefergelenks. Hierzu benötigen wir ein Formblatt, mit dessen Hilfe alle relevanten Befunde notiert und zueinander in Relation gesetzt werden können. Die Gesamtheit aller Aufzeichnungen des Bewegungsablaufs und der Bewegungskapazitäten liefert das, was wir gemeinhin als Interpretation der Aufzeichnung bezeichnen. Das kann man lernen! (Abb. 7 und 8)



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

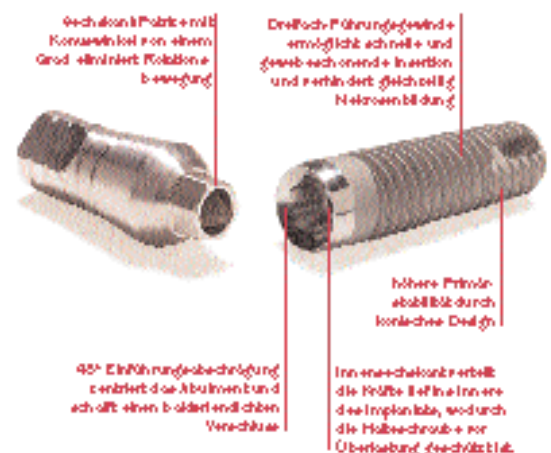
**Brillante Ideen.
Trendbestimmende Innovationen.**

Von den Erfindern der internen Implantatverbindung, Zimmer Dental, der weltweite Marktführer und Pionier der internen Implantatverbindung mit Friction-Fit Technologie

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

Für weitere Informationen rufen Sie uns bitte unter 07 61-4 584 722 oder 723 an oder besuchen unsere Website unter www.zimmerdental.de.

Tapered Screw-Vent® Implantate und Aufbau



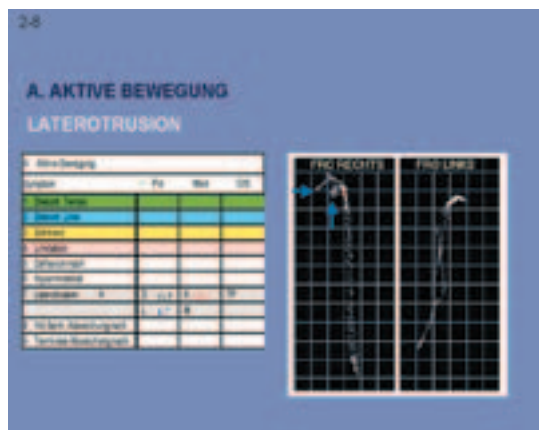


Abb. 7: Befundblatt (Ausschnitt). Eintragung der Dynamischen Parameter der Laterotrusion rechts.

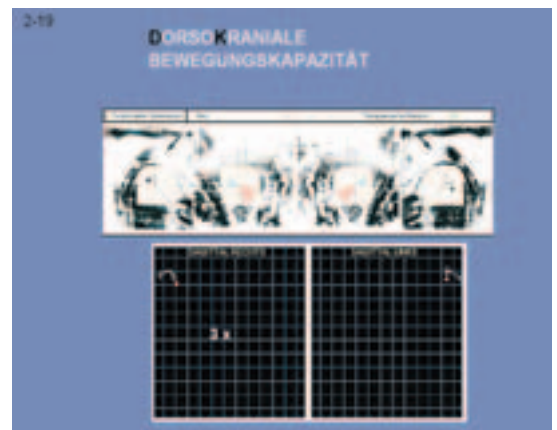


Abb. 8: Befundblatt (Ausschnitt). Eintragung (schwarzer Punkt) der dorsokranialen Bewegungskapazität.



Abb. 9: Funktionsparameter: Diskontinuierlicher Bewegungsablauf in drei Ebenen linkes Kiefergelenk.



Abb. 10: Computeranalages Positioniergerät – Variocomp.

4. Fehlende Konsequenz

Wenn wir schlussfolgern, all diese Messungen seien nutzlos, da wir weiterhin gezwungen sind, eine therapeutische Position manuell am Patienten zu ermitteln, so liegen wir durchaus richtig. Dieses „missing link“, die exakte, patientenunabhängige Ermittlung der therapeutischen Position (z.B. Zentrik) hat uns bereits 1997 dazu veranlasst, ein Gerät zur „Computergestützten Positionierung“ zu entwickeln (Variocomp nach Christiansen/CAR-Gerät nach Winzen). Damit sind wir in der Lage – ohne Patient – aber anhand seiner Aufzeichnungen und unserer diagnostischen Ergebnisse die Modelle des Patienten computeranalog zu positionieren (Abb. 9 und 10).

5. Häufige Einwände

Beim Craniomandibulären System haben wir es zu tun mit einem zentralen Organ unseres Körpers, dessen Dysfunktion mannigfaltige chronische Schmerzen hervorrufen kann – und dies auch in vielen Fällen tut. Das chronische Leiden vieler Patienten, oft iatrogen ver-

ursacht, sollte uns dazu verleiten, mit bestmöglicher Diagnostik und Therapie dagegen anzukämpfen. Zum Einwand, zu hoher Zeitbedarf: – Abgesehen davon, dass angesichts chronischer Schmerzen unserer Patienten dieser Einwand keine Geltung haben sollte – Aufwand: Diagnostik und Positionierung der Modelle 1,5 bis 2 Stunden Schieneneingliederung 0,1 Stunde Schieneneinschleifen entfällt (bei richtiger Diagnosestellung).

Fazit

Die dreidimensionale zeitgetaktete optoelektronische Befunderhebung mit Hilfe manuell-klinischer Untersuchungstechniken besitzt ein sehr hohes Auflösungsvermögen, einen sehr hohen Informationsgehalt. Die Entschlüsselung der Information in therapierelevante Maßnahmen wurde von Praktikern bereits gelöst. Moderne Methoden der Diagnostik und Therapie wie sie – industriegefördert – in der Endodontie und Implantologie bereits Einzug gehalten haben, sind für die Funktionstherapie ebenso zu fordern. ■

Die elektronische Kiefergelenkregistrierung

Dr. Dr. Rolf Klett ist Diplom-Physiker und Zahnarzt in einer Person. Als Referent und Spezialist für Funktionsdiagnostik und -therapie hat er sich international einen Namen gemacht. Er ist Geschäftsführer der Dentron GmbH und stellt das elektronische Registriergerät CONDYLOCOMP LR3 her. Gemeinsam mit Piet Troost wird nun dieses System in das zahnmedizinische Fortbildungskonzept Point integriert.

| **Stefan Mahler**

Herr Dr. Klett, Sie haben den CONDYLOCOMP selbst konstruiert und entwickeln ihn ständig weiter. Wie kamen Sie dazu?

Dr. Dr. Klett: „Zurzeit meines zahnmedizinischen Studiums war Gnathologie das Zauberwort in der Zahnmedizin und die tragende Disziplin erfolgreicher Zahnärzte schlechthin. Auf Grund meines vorausgegangenen Physikstudiums und den Erfahrungen als Dozent für Elektronik erkannte ich schnell, dass man die damals noch rein mechanische Registriertechnik, die wir aus den USA importiert hatten, im Zeitalter der sich rasant entwickelnden Computertechnik deutlich vereinfachen und verbessern konnte. Also grübelte ich lange Zeit nach, bis mir 1981 die geeignete Idee zur Realisierung kam. Heute ist der CONDYLOCOMP LR3 ein hochentwickeltes, computergestütztes Registriersystem in der nun dritten Generation, das ich ständig weiterentwickelt habe. Als Diplom-Physiker und praktizierender Zahnarzt kenne ich die Ansprüche unserer Kollegen sehr genau. Viele Produktideen gehen auf den engen Gedankenaustausch zurück, den ich mit engagierten Kollegen in zahlreichen Fortbildungsveranstaltungen und in wissenschaftlichen Vereinigungen führen konnte. Unsere Produkte – und somit auch der CONDYLOCOMP LR 3 – haben wir nach diesen Wünschen und Vorgaben aus der täglichen Praxis entwickelt. Das soll auch weiterhin so bleiben.“

Was ist das Besondere an Ihrem System?

Dr. Dr. Klett: „Der CONDYLOCOMP LR3 ist das – international anerkannt –

genaueste und vielseitigste, computergesteuerte Registriergerät der Welt. Es arbeitet mit einem hochauflösenden Lichtreflexionsverfahren und damit völlig berührungslos. Die Aussagekraft der Daten unterstützt die Funktionsdiagnostik des Zahnarztes auf höchstem Niveau und macht viele Diagnosen bei Kiefergelenkerkrankungen erst möglich.“

Ist diese Art der Registrierung nur etwas für den Spezialisten?

Piet Troost: „Tatsächlich sollte der Kollege ein Grundwissen in der Funktionsdiagnostik mitbringen. In Ergänzung zu unserer Kursreihe ‚Die Sieben Wege zur Okklusion‘ veranstalten wir deshalb ein zweitägiges Intensivseminar: Das Kiefergelenk mit Dr. Dr. Klett



CONDYLOCOMP LR3: Die verblüffend einfache Registrierung.

im Mai nächsten Jahres. Wir freuen uns sehr, mit ihm einen hochkarätigen Kiefergelenkexperten für diesen Intensivkurs gewonnen zu haben! Zahnärzte trainieren mit ihren Helferinnen die Registrierung in praktischen Übungen. In einem zweitägigen Kurs werden dann die wichtigen diagnostischen Auswertungen intensiv und anhand authentischer Patientenfälle besprochen.

Die Registrierung als solche ist verblüffend einfach und gemeinsam mit der geschulten Helferin in wenigen Minuten durchführbar.“

Viele Kollegen scheuen den apparativen Aufwand und empfinden diese Registrierung als zeitaufwändig. Was können Sie dazu sagen?

Dr. Dr. Klett: „Gerade die vielen hunderte Anwender bestätigen das Gegenteil. Sie berichten fast ausnahmslos, wie einfach und effektiv sich die Registrierung mit dem CONDYLOCOMP durchführen lässt. Dies macht unter anderem auch die benutzerfreundliche Bedienungsführung der mitgelieferten Software JAWS aus. Die Kursteilnehmer, die das System live erleben, sind immer wieder verblüfft, wie zielsicher sie ihre Diagnostik um die entscheidende Dynamik des Unterkiefers erweitern können. Es macht sie therapiesicher.“

Piet Troost: „Mittlerweile haben wir bei Point so ziemlich alle Registriersysteme ausgiebig getestet. Viele andere Systeme beschränken sich auf die Messung der Zentrikposition oder die individuelle Artikulatorprogrammierung. Der CONDYLOCOMP LR3 kann viel mehr! Mit ihm ist eine fundierte und detaillierte Funktionsdiagnostik des Kausystems möglich. Gerade der zentriknahe Bereich der UK-Dynamik und Besonderheiten im Bahnverlauf bei bestimmten Kiefergelenkerkrankungen sind für den restaurativ tätigen Zahnarzt erfolgsentscheidend. Die Qualität hochwertiger prothetischer Restaurationen lässt sich deutlich steigern. Und der Dialog zwischen Zahnarzt und Labor erfährt eine neue Qualität.“

Muss der Zahnarzt, der den CONDYLOCOMP LR3 anwendet, in ein spezielles Artikulator-System investieren?

Dr. Dr. Klett: „Nein, er ist völlig flexibel. Im Gegensatz zu anderen Systemen ist der CONDYLOCOMP LR3 nicht auf einen bestimmten Artikulator-Typ beschränkt. Mit der Software JAWS können er und sein Laborpartner jeden gängigen Artikulator individuell programmieren. Zu dem System gehören auch ein individueller Gesichtsbogen und ein

Artikulatormontagetisch, der viele Arbeitsgänge vereinfacht. So kann der Zahnarzt problemlos volljustiert arbeiten. Im Gegensatz zur früheren klassischen Pantographie ist das individuelle Registrieren unserer Patienten sehr praktikabel und einfach geworden. Der Zahnarzt bietet mit diesem System einen wissenschaftlich fundierten Service an. Seine Patienten werden es ihm danken.“

Herr Troost, Sie haben nun das Registriersystem von Dr. Dr. Klett in Ihr Point-Konzept integriert. Was heißt das?

Piet Troost: „Tatsächlich entwickeln wir derzeit ein umfassendes Zertifizierungssystem für Zahnärzte. Gemeinsam mit meinem Kollegen aus dem Point-Team Dr. Hubert Amschler entsteht ein echtes Total Quality Management-System. Dr. Amschler ist speziell ausgebildeter TQM-Assessor für Zahnmedizin. In unserem Point Center haben wir bereits einen Partner im Haus, der ab nächsten Jahr die Zertifizierungen für die Point Lizenzen durchführen wird.

So sind wir bestens strategisch aufgestellt. Gemeinsam mit der Oemus Media AG wird unsere POINT UNIVERSITY als umfassende Dental School weiterentwickelt und auf der IDS 2005 im April offiziell gestartet.

Das Registriersystem nach Dr. Dr. Klett stellt für Point eine Bereicherung dar und unterstützt die Philosophie unserer Zahnmedizin: langlebig, unsichtbar und bezahlbar. Der CONDYLOCOMP LR3 unterstützt den Zahnarzt, hohe Qualität zu bezahlbaren Preisen anbieten zu können. Und das wird in der nahen Zukunft eine entscheidende Rolle für den Praxiserfolg spielen.“

Derzeit bieten Sie Ihren CONDYLOCOMP zu einem Sonderpreis an. Wie kam es zu dieser Aktion?

Dr. Dr. Klett: „Diese Aktion ist auf eine kleine Edition limitiert. Tatsächlich kann man das System derzeit mit einem Preisnachlass von 4.125 Euro erstehen. Dies ist unter anderem durch die neue strategische Zusammenarbeit mit Piet Troost und seiner Point Seminars GmbH möglich geworden. Ich freue mich in diesem Zusammenhang auf eine gute Zusammenarbeit mit Piet. Sein Fernsehstudio lässt erkennen, dass die zahnmedizinische Fortbildung sich rasend schnell weiterentwickelt. Auch ich bin froh, hier aktiv mitwirken zu können.“

Wir danken Ihnen für das Gespräch. II

kontakt:

Nähere Informationen unter:

www.dentron.com

und

Point Seminars GmbH

Gartenstraße 11

97616 Bad Neustadt a. d. Saale



Wichtige Basis für das APFNT-System: der Okklusionsebene-Neigungsanzeiger und ...

Die bessere Lösung in der Totalprothetik

Viele Patienten, insbesondere ältere, stehen irgendwann vor der Entscheidung, sich eine Totalprothese anfertigen zu lassen. Dank neuer biomechanischer Konzepte ist die moderne Totalprothetik in der Lage, sowohl die Physiognomie wie das natürliche Sprachmuster optimal wiederherzustellen.

| Redaktion



... der Oberkiefermodellpositionierer.



Der Okklusionsebene-Neigungsanzeiger in der Anwendung.

Das APFNT-Verfahren und Genios-Zähne von DENTSPLY eignen sich hierfür in besonderer Weise: Daraus gefertigte Totalprothesen überzeugen ästhetisch, phonetisch und funktionell. Dabei wird das Privatbudget des Patienten nur gering belastet; zugleich aber kann der Zahnarzt beruhigt davon ausgehen, gegenüber einer einfachen Kassenversorgung erheblich mehr zur Lebensqualität seiner Patienten beigetragen zu haben. Es muss nicht immer eine implantatgetragene Totalprothese sein, wenn die eigene Zahnschubstanz im Laufe der Jahre verloren gegangen ist. Für manchen Patienten wäre diese Alternative ohnehin wirtschaftlich kaum zu realisieren. Also muss eine schleimhautgetragene totalprothetische Lösung erwogen werden. Gerade auf diesem Fachgebiet sind in der jüngsten Zeit wichtige methodische Fortschritte errungen worden. Die früher häufig aufgetretenen Probleme, wie verschlechterte Aussprache, funktionale Schwierigkeiten beim Kauen und eine veränderte Physiognomie, können mit einer modernen APFNT-Totalprothese und Genios-Zähnen von DENTSPLY vermieden werden.

Vorteile für Patient und Zahnarzt

APFNT rekonstruiert als patiententaugliches Konzept unter anderem das natürliche Sprachmuster und die Physiognomie. Durch die entsprechende Positionierung der Genios-A-Frontzähne werden die Physiognomie und der Funktionsbereich Sprache des Patienten wieder hergestellt. Die funktionalen Eigenschaften der Totalprothese basieren vorrangig auf den Genios P-Seitenzähnen, die die Okklusion sicher auf die knöcherne Unterlage übertragen, durch die veränderte lingualisierte Interkuspidation eine bessere Wangenabstützung ermöglichen und der Zunge mehr Raum lassen. Dadurch können sowohl ästhetische wie funktionale Anforderungen erfüllt werden.

Für den Zahnarzt gibt es wesentlich geringeren Nachbearbeitungsaufwand. Bedingt durch die entsprechende Positionierung der Front- und Seitenzähne verbessert sich die Lagestabilität der Prothese auf dem Prothesenlager enorm. Somit reduzieren sich Druckstellen und die damit verbundene Nacharbeit des Behandlers auf ein Minimum. Dies kommt natürlich auch der Praxis

zugute, denn je deutlicher ein Patient den Wert einer individuellen Anfertigung unmittelbar erkennt, desto höher steigt in seinem Ansehen der Behandler. Außerdem entfallen Zeit raubende Nacharbeiten weit gehend.

Das Prinzip des APFNT-Verfahrens

APFNT steht für Ästhetik, Phonetik, Funktionalität und neue Technologie. Das APFNT-System ist ein normwertiges System. Hiermit ist der erste Schritt in Richtung „Individual-Prothetik“ getan. Mit dem Oberkiefermodellpositionierer wird das Oberkiefermodell in den Artikulator montiert. Mittels einer dreidimensionalen Kieferrelationsbestimmung wird nach der Oberkiefermodellmontage das Unterkiefermodell dem Oberkiefer entsprechend zugeordnet.

Mit dem älteren APF-Verfahren hat das neue Konzept nichts zu tun: Maßgeblich sind bei APFNT die Verhältnisse im Oberkiefer – dem kranial fest verbundenem knöchernen Element. Das neue Verfahren benutzt eine individualisierte physiognomische Kontrollschablone zur Ermittlung der physiognomisch und für den Funktionsbereich Sprache wichtigen genauen Position der mittleren Oberkieferfrontzähne. Durch die entsprechende Positionierung der Unterkieferfrontzähne zu den Oberkieferfrontzähnen kann die natürliche Gebissklasse – bei bezahnten Kiefern würde man hier von Angle-Klasse sprechen – rekonstruiert werden. Die Kontrollschablone erfasst die entscheidenden Messwerte für die labiale Position und die Länge der oberen Zentralen und somit für die Wiederherstellung der Physiognomie und des Funktionsbereichs Sprache.

Anschließend wird die Okklusionsebene festgelegt: dazu dient ein am Artikulator befestigter Okklusionsebene-Neigungsanzeiger. Damit kann die Okklusionsebene zwischen den Frontzahnschneidekanten und dem dorsalen Bereich (Ursprünge der Unterkieferverbindungsnaht hinter dem Tuber maxillae) ermittelt werden. Die so gewonnene korrekte Okklusionsebene-Neigung – von dorsal nach kranial ansteigend – ist entscheidend für die Gesamtfunktionalität der Prothese. Aus den Oberkieferparametern werden im weiteren die Unterkieferverhältnisse abgeleitet.

APFNT vermeidet konsequent veraltete prothetische Dogmen: es werden keine gemittelten anatomischen Werte benutzt, die zur Uniformität führen würden („Vorbiss und Überbiss sollen jeweils 1 bis 2 Millimeter betragen“). Nicht mehr der über Gelenke und

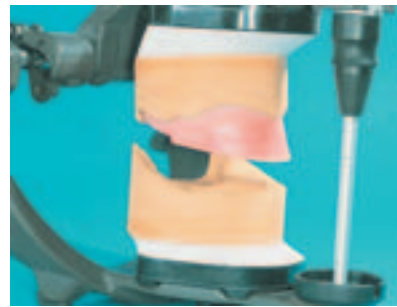
Bänder schwächer verbundene Unterkiefer dominiert die Oberkieferverhältnisse, sondern letzterer ist auf Grund seiner kranialen Befestigung entscheidend für die Dimensionierung. Die Zahnaufstellung erfolgt jetzt im muskulären Gleichgewicht, in einer Zahn-zu-Zahn-Beziehung mit einer lingualisierten Okklusion und nicht mehr an atrophierten Kieferkämmen.

Die Rolle der Genios-Zähne

Die Genios A- und P-Zähne sind optimal auf das so genannte lingualisierte Okklusionskonzept von APFNT eingerichtet. Die Aufstellung der Genios A-Frontzähne geschieht normwertig an der Umschlagsfalte im muskulären Gleichgewicht innerhalb der knöchernen Begrenzungen. Zur Aufstellung der Genios P-Seitenzähne werden biomechanisch korrekt abgeleitete Vektoren herangezogen, die zur zentripetalen Ableitung der Okklusion auf den Oberkiefer und Unterkiefer beitragen. Nur die palatinalen Höcker der Oberkiefer-Genios P-Zähne stehen in Kontakt zu den zentrischen Gruben ihrer Unterkiefer-Antagonisten, sodass mehr Raum für die Zunge zur Verfügung bleibt – ein wichtiger Aspekt des lingualisierten Okklusionskonzeptes. Alle Genios-Zähne der Totalprothese stehen im muskulären Gleichgewicht; damit ergibt sich ihre möglichst biologische Position. Durch die korrekte Einstellung der Okklusionsebene, die nach dorsal/kranial ansteigt, werden Kraftvektoren, die beim Schließen der Zahnreihen und beim Zerkleinern von Nahrung entstehen, möglichst im rechten Winkel auf den Untergrund projiziert. Dadurch wird eine zusätzliche Stabilisierung der Prothese auf dem Prothesenlager erreicht.

Individualisierte Totalprothese

Durch die Kombination des APFNT-Verfahrens und der hierzu besonders geeigneten Genios-Zähne entstehen individuell angepasste und lagestabile Totalprothesen. Dies stellt eine wesentliche Verbesserung der Lebensqualität des Prothesenträgers dar. Dass damit nicht zwangsläufig hohe finanzielle Belastungen verbunden sein müssen, beweist das moderne Konzept: Die Kosten für die individualisierte Totalprothese liegen allerdings höher als bei einer meist nicht zufrieden stellenden Kassenversorgung. Der Patient wird aber den Eigenanteil in der Regel gerne tragen, kommt er doch in den Genuss einer modernen hochwertigen Prothese. ■



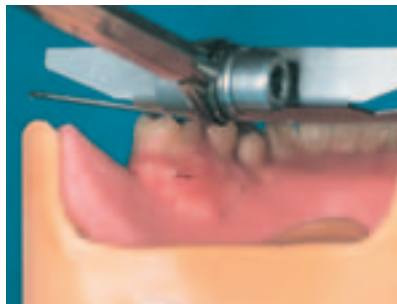
Die physiognomische Kontrollschablone vermittelt die entscheidenden Informationen.



Der erste Schritt: Inzisivi im Oberkiefer.



Für das weitere Vorgehen wird die Aufstellhilfe fixiert.



Stabilität und Dynamik im lingualisierten Okklusionskonzept.



SIROCLEAR dient zur maschinellen Reinigung beziehungsweise thermochemischen Desinfektion oder zur konsequenten Vorreinigung.

Sicherheit für Patienten und Personal

Instrumente sind ein unverzichtbares Werkzeug für jeden Zahnarzt – dementsprechend wichtig sind die Reinigung und Pflege. Dr. Uwe Radmacher, Zahnarzt aus Lampertheim, zeigt auf, wie eine Hygienekette aufgebaut sein sollte, um Instrumente schonend und wirtschaftlich aufzubereiten.

| Dr. Uwe Radmacher

Viele Praxen reinigen ihre Instrumente noch von Hand. Wenn nicht schon die weit verbreitete Gewohnheit, die Instrumente nach der Behandlung in das Waschbecken des Sterilisationsraums zu kippen, Schäden hinterlässt, macht spätestens die häufig verwendete Drahtbürste den empfindlichen Oberflächen den Garaus. Von möglichen Auswirkungen auf die hoch empfindlichen mikrochirurgischen Instrumente gar nicht zu reden. Auch das latente Infektionsrisiko des medizinischen Personals ist ein nicht zu unterschätzendes Problem. Der einzige Ausweg aus dieser Misere ist die Entwicklung eines Pflege- und Aufbewahrungsplans.

Der erste Schritt: ein durchdachtes Tray-System

Angefangen vom klassischen 01-Besteck, das aus Pinzette, Sonde, Spiegel und PA-Sonde besteht, bis hin zum Mikrochirurgieset sollten die für die einzelnen Behandlungsarten erforderlichen Instrumentenbestecke jeweils in einzelnen Trays aus Kunststoff oder Titan direkt am Arbeitsplatz aufbewahrt werden. Daraus werden sie nur entnommen, wenn sie gebraucht werden. Bohrrersets sollten in Kleincontainern je nach Art der Behandlung patientenspezifisch vorgehalten werden.

Für die Reinigung der Instrumente empfiehlt sich eine Hygienekette, die aus verschiedenen Modulen besteht. Eine manuelle Reinigung kommt dabei höchstens an einer Stelle vor: bei der Entfernung von Kunststoff- oder Zementresten. Sie sollten von der Assistentin mit einem Zellstofftuch entfernt

werden, sobald der Arzt das Instrument aus der Hand gegeben hat. Da solche Verschmutzungen in der Regel bei konservierenden Behandlungen oder dem Einsetzen von Zahnersatz auftreten, ist das Kontaminationsrisiko sehr gering.

Der zweite Schritt: maschinelle Instrumentenaufbereitung

Ansonsten sollte die gesamte Instrumentenreinigung und -aufbereitung maschinell erfolgen: Sobald die Instrumente den Behandlungsplatz verlassen haben, ist ihre erste Station der Chemodesinfektor. Hier werden die Trays in dafür vorgesehene Halterungen geschoben, für einzelne Instrumente ist ein Instrumentenständer integriert. Kleinteile wie Bohrer oder Kofferdamklammern können in kleinen Drahtbehältern untergebracht werden. Auch Spezialinstrumente wie Endofeilen oder Bohr- und Schleifkörper sollten in eigenen Sets organisiert und nach jedem Patienten komplett desinfiziert werden, selbst wenn nicht jedes Instrument benutzt wurde. Die Zeiten, in denen ein Schleifkörpersammelsurium den ganzen Tag auf der Ablage der Einheit verbrachte, sollten wegen der bekannten Wirkung des Spraynebels endgültig vorbei sein.

Sirona bietet mit dem SIROCLEAR einen Chemodesinfektor mit mehreren Reinigungsprogrammen, die sich abhängig vom Verschmutzungsgrad auswählen lassen. Die Programme dauern zwischen 45 und 85 Minuten. Sollten in der Zwischenzeit weitere verschmutzte Teile anfallen, können diese in einem verfügbaren zweiten Instrumentenständer zwischengelagert werden. Nach-

der autor:

Dr. Uwe Radmacher

Wilhelmstraße 51–53

68623 Lampertheim

Tel.: 0 62 06/90 90 90

Fax: 0 62 06/91 05 75

E-Mail:

radmacher@dentzentrum.de

www.dentzentrum.de

tipp:

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



SIROCLAVE B für die hochwertige Klasse-B-Sterilisation von chirurgischen Instrumenten und Packungen.



Mit dem Hygiene Center von Sirona lassen sich Winkelstücke effizient reinigen und pflegen. Es reinigt, ölt und sterilisiert in einem Arbeitsvorgang.



Das SIROSEAL zur Verpackung von Einzelinstrumenten.



Das SIRODEM zur effizienten Aufbereitung von Wasser.

dem sie im Chemodesinfektor desinfiziert wurden, können die Instrumente ohne Kontaminationsgefahr entnommen werden. Scharniere von Zangen, Nadelhalter etc. werden nun geöffnet, nochmals mit Luft getrocknet, geölt und dann in einem sterilen Tuch verpackt im Tray und Container dem Sterilisationsprozess zugeführt. Grundsätzlich ist für alle Instrumente nach der chemischen und thermischen Desinfektion eine Dampfsterilisation zu empfehlen – auch wenn sie nur zu einer Untersuchung benutzt wurden. Denn auch dabei kann eine Kontamination mit pathogenen Keimen aus Speichel und Blut nicht ausgeschlossen werden.

Der dritte Schritt: professionelle Sterilisation

Klasse-B-Sterilisatoren wie der SIROCLAVE B von Sirona garantieren höchste Sicherheit und Sterilisationsqualität. Das fraktionierte Vakuum vor der Sterilisation sorgt für bestmögliche Dampfdurchdringung, insbesondere bei verpackten massiven oder hohlen porösen Instrumenten (Hohlkörper Klasse A und B). Mittels des Bowie-

und-Dick- bzw. des Helix-Testprogramms lässt sich schnell prüfen, ob der Sterilisator optimal funktioniert. Als Zubehör bieten die Hersteller unter anderem Halter für verpackte Instrumente oder euronormierte Tray-Halter. Mit der Wasseraufbereitungsanlage SIRODEM können Labors, Arzt- und Zahnarztpraxen Wasser einfach und schnell entsalzen. Der damit erzeugte Dampf hält die Instrumente fleckenfrei und sie verkalken nicht.

Gerade auf verpackte Einzelinstrumente wie Zangen oder chirurgische Hebel kann in der täglichen Praxis nicht verzichtet werden. Mit dem SIROSEAL steht dafür ein durchdachtes Gerät zur Verfügung. Besonders praktisch ist, dass mehrere Rollen mit Einschweißpapier verschiedener Größen direkt am Gerät befestigt werden können und SIROSEAL durch sein kompaktes Design mit der glatten Oberfläche leicht zu reinigen ist.

Hand- und Winkelstücke effizient reinigen und pflegen

Hand- und Winkelstücke sind die meistbelasteten Instrumente in der Praxis und häufig am schlechtesten gewartet. Gerade bei Schnellläufern wird die Belastung unterschätzt, der diese Winkelstücke ausgesetzt sind. Ein Gerät, mit dem sie sich effizient reinigen und pflegen lassen, ist das Hygiene Center von Sirona, das Winkelstücke in einem Arbeitsvorgang reinigt, ölt und sterilisiert.

Für das Hygiene Center stehen zwei so genannte Systemkassetten zur Verfügung. In der Systemkassette A werden die Hand- und Winkelstücke auf passende Adapter aufgesteckt und die Wahl zwischen verschiedenen Programmen getroffen (siehe Grafik).



Programmübersicht Hygiene Center

Das Vollprogramm bietet die komplette Reinigung der Winkelstücke, wozu das Hygiene Center wahlweise Leitungswasser mit einem Druck von 2,5 bis 8 bar oder das vom SIRODEM aufbereitete Wasser verwendet. Danach kommen die Desinfektion der Spray- und Getriebekanäle mit Dampf und die Pflege mit einer Spezialschmierung der Getriebekanäle. Die Vakuum-Sterilisation erfolgt mit 134 °C, die Vortrocknung für innen und außen unter Nach-Vakuum und schließlich die Temperaturabsenkung durch eingeblasene sterile Luft. Das gesamte Programm dauert maximal 29 Minuten. Das Desinfektionsprogramm 2 verzichtet auf die Sterilisation, während das Sterilisationsprogramm 3 die Winkelstücke nur pflegt und sterilisiert. Mit der Systemkassette B kann das Hygiene Center perfekt als Schnell-Sterilisator für verpackte und unverpackte Instrumente genutzt werden. Somit schließt sich die Hygienekette, die sich variabel an verschiedene Praxisgrößen anpassen lässt. Es entsteht ein umfassender Schutzkreis für Patienten, Mitarbeiter und schließlich die Behandelnden selbst.

Fazit

Gerade in unserer Praxis, die ihren Behandlungsschwerpunkt in der Endodontie, der Mikrochirurgie, Implantologie und ästhetischen Zahnheilkunde hat, ist ein geregelter Ablauf unerlässlich. Mit insgesamt fünf Behandlern in sechs Zimmern und Schichtdienst ist eine geschlossene Hygienekette ein unabdingbarer Faktor für die Sicherheit von Patienten und Mitarbeitern. Diese Kette zu bilden ist ein dynamischer Prozess, der nicht immer von heute auf morgen installiert werden kann. Jedoch helfen die oben beschriebenen Geräte, jeden einzelnen Vorgang der Sterilisationskette in der Bedienung so fehlerarm wie nur möglich zu machen.

Gleichzeitig tragen sie trotz der Anfangsinvestition dazu bei, Kosten zu sparen, indem sie die Lebensdauer von Hand- und Winkelstücken sowie äußerst teuren mikrochirurgischen und auch anderen zahnärztlichen Instrumenten zum Teil deutlich erhöhen. ■

kontakt:

Sirona Dental Systems GmbH

Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 01 80/1 88 99 00
Fax: 01 80/5 54 46 64
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de

ANZEIGE

Filialdirektion Leipzig
Querstraße 16, 04103 Leipzig
Tel.: 0341 8606978, Fax: 0341 8606957, Mobiltel.: 01 72 9316231

Anlagechancen nutzen. Auf Sicherheit vertrauen.

Vorsorge ist unverzichtbar! Profitieren Sie von den Chancen der Kapitalmärkte und von der Sicherheit unserer Beitragsgarantie!

„Vorsorgeinvest“ – die neue Fondsgebundene Versicherung mit Basis- oder Premiumschutz, individuell und bedarfsgerecht.

MPG-Dokumentation: Pflichtprogramm mit Spareffekt

Wenn Patienten nach einer Behandlung über Beschwerden klagen, die möglicherweise durch ein verwendetes, mangelhaftes Präparat oder präziser formuliert, durch ein in der Behandlung eingesetztes Medizinprodukt verursacht wurden, könnten Sie in unangenehme Nachweisnot geraten. Denn nach der geltenden Medizinprodukte-Sicherheitsplanverordnung hat der Behandler derartige Vorkommnisse, aber auch so genannte Beinahevorkommnisse schon seit geraumer Zeit auf einem entsprechenden Formblatt unverzüglich an das Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte nach Bonn zu melden.

Medizinprodukte-Sicherheitsplanverordnung

Zur Erinnerung: Die Medizinprodukte-Sicherheitsplanverordnung, welche die Erfassung, die Bewertung und die Abwehr von Risiken bei Medizinprodukten regelt, wurde am 24. Juni 2002 vom Gesundheitsministerium als eine von mehreren Verordnungen zur Umsetzung des MPG erlassen. Unter das MPG fallen Medizinprodukte, wie Instrumente, Apparate, Vorrichtungen, Stoffe und Zubereitungen aus Stoffen oder andere Gegenstände mit medizinischer Zweckbestimmung, die zur Anwendung für Menschen bestimmt sind. Anders als bei Arzneimitteln, die pharmakologisch, immunologisch oder metabolisch wirken, wird die bestimmungsgemäße Hauptwirkung bei Medizinprodukten primär auf physikalischem Weg erreicht. Medizinprodukte sind z.B. Verbandstoffe, Infusionsgeräte, Katheter, Herzschrittmacher, Sehhilfen, Röntengeräte, Kondome, ärztliche Instrumente und Labordiagnostika. Die Begriffsbestimmung speziell für die Zahnarztpraxis lautet demnach: Prothesenmaterial, Fül-

lungsmaterial, Legierungen, aber auch Sonderanfertigungen der zahntechnischen Labore.

Meldung eines Vorkommnisses

Die Meldung eines Vorkommnisses hat lückenlos zu erfolgen, d.h. es sind die vollständigen Daten des Medizinproduktes mit Herstelleradresse, Handelsname, Produktart, Artikelnummer und Serien- bzw. Chargennummer anzugeben. Praxen, in denen diese



Daten nicht fortlaufend und vollständig erfasst, Verbräuche dokumentiert und personenbezogen gespeichert werden, geraten so spätestens beim Eintreten eines Meldefalles nach MPG in Nachweisnot. Denn zurzeit landet mit dem Entsorgen der geleerten Verpackungen auch der HIBC-Code mit Verfallsdatum und Chargennummer im Mülleimer. Bei fehlendem Nachweis drohen jedoch den Verantwortlichen Sanktionen und ggf. sogar strafrechtliche Konsequenzen. Dabei ist die fortlaufende Dokumentation zur Erfüllung der Pflichten nach dem MPG schon seit einiger Zeit auch zwingende Voraussetzung zur Erlangung einer Zertifizierung nach DIN EN ISO. Und mit der Überwachung der in den Praxen eingesetzten Medizinprodukte durch die zuständigen Behörden (MPG § 26) oder den TÜV wächst der Druck in Bezug auf MP tätig zu werden. Denn zusätzlich zum

Nachweis der Verwendung sind zu jedem Medizinprodukt die Datenblätter und Verarbeitungsanleitungen griffbereit zu halten. Andererseits waren Zahnärzte, die gewissenhaft ihre Aufzeichnungspflichten nach dem MPG erfüllen wollten, bislang entweder auf die Nutzung meist rudimentärer Textfunktionen ihrer Abrechnungssoftware angewiesen. Mangels geeigneter Tools wurde sogar zu Buch und Stift gegriffen,



um den Forderungen des Gesetzgebers gerecht zu werden.

Die neue MP-Dokumentation

Jetzt wurde mit DIOS MP von der Softwareschmiede aus Reken das erste speziell zur MP-Dokumentation erstellte Programm vorgestellt. Die Erfassung und Inventarisierung der verwendeten Medizinprodukte erfolgt bei DIOS MP mit Handscannern, die zusammen mit einem Strichcode-Etikettendrucker vertrieben werden. Zur Datenerfassung werden zunächst die angelieferten Medizinprodukte inventarisiert. Bei 80 % der Artikel ist dieser Schritt mit dem Einscannen des auf der Packung vorhandenen HIBC Codes schon fast erledigt. Denn dieser Code enthält u.a. die Chargennummer, den Herstellernamen und das Verfallsdatum. Da in DIOS MP die Datenblätter und Verarbeitungsanleitungen von über 1.500 Produkten bereits vor-

konfiguriert sind, ist die Verknüpfung von individuellen Daten, Zusatzinfos und Inventarnummer mit wenigen Mausklicks erledigt. Nach dem Ausdrucken eines eindeutigen Inventarlabels kann das so gekennzeichnete Produkt eingelagert werden und ist auf dem Weg bis zum vollständigen Verbrauch jederzeit eindeutig identifizierbar. Die Erfassung der Anwendung von Medizinprodukten direkt am Behandlungsplatz erfolgt bequem und schnell durch das Einscannen der MP-Inventarlabel und die Verknüpfung mit den Patientendaten. In vernetzten Praxen kommen dabei stationäre Handscanner zum Einsatz. In unvernetzten Praxen geschieht die Verbrauchsdatenerfassung über mobile Handscanner, deren Tagesinhalte z.B. abends auf einen zentralen PC in DIOS MP übernommen werden.

In der Zusammenarbeit mit vorhandener Software zeigt sich DIOS MP sehr flexibel. Nach dem Einlesen der Patientendaten über eine Schnittstelle kann das Programm zusammen mit allen gängigen Abrechnungsprogrammen eingesetzt werden. Bei Nutzung der VDDS-Schnittstelle ist die MP-Datenerfassung direkt aus der Leistungserfassung heraus möglich. Mit DIOS MP können Sie die Pflichten zum MPG erfüllen und haben gleichzeitig den Überblick über das Medizinprodukte-Lager und dokumentieren die Verbräuche der verwendeten Arzneimittel. So lassen sich anhand der erzeugten Bestandslisten auch die Neubestellungen schnell und lückenlos organisieren.

DIOS GmbH

Buttstegge 1

48734 Reken

Tel.: 0 28 64/94 92 - 0

E-Mail: info@dios.de

www.dios.de

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

Sparaktionen mit DÜRR DENTAL noch bis Ende des Jahres

Ultraschallsystem zur Parodontalthherapie

Die Vector Methode hat sich seit ihrer Einführung im Jahre 1999 in vielen Zahnarztpraxen als minimalinvasive und ursachengerichtete Behandlungsmethode in der Parodontaltherapie bewährt. Nun wird der Einsatz des Ultraschallgeräts für den Zahnarzt noch angenehmer: Mit der Paro-Knospe erweitert sich das Instrumenten-Set um ein Mitglied, das ähnlich geformt ist wie die bekannte Paro-Sonde, allerdings am unteren Ende ausgebaucht. Dieser auf den ersten Blick unscheinbare Unterschied erweist sich in der Praxis als äußerst effektiv und führt zu einem deutlich höheren Abtrag. Insbesondere die Konkrement-Entfernung geht damit leichter von der Hand – und dies bei geringem Instrumenten-Verschleiß. Bei schmalen Zahnfleischtaschen empfiehlt sich,

wie gewohnt, die Paro-Sonde. Für größeren Komfort sorgt auch eine neue Drehkupplung am Paro-Handstück. Sie erlaubt einen Schwenk um 360 Grad wodurch mehr Ergonomie und Flexibilität gewährleistet ist und auch der Ermüdung der Hände entgegengewirkt wird.

Eleganz und Professionalität strahlt darüber hinaus das frische Design aus. Denn das Unterteil der Basisstation und die Abdeckung des Handstücks glänzen jetzt in edlem Anthrazit. So verbinden sich eine bewährte Therapiemethode und sinnvolle Ergänzungen im Detail zu einem neuen Vector Pro, der – einmal in das Behandlungskonzept eingeführt – aus der Praxis kaum mehr wegzudenken ist.

Aktuelles Angebot: „Mietkauf-Praxistest“

Wer jetzt Interesse an dieser mi-



nimalinvasiven und ursachengerichteten Methode zur Parodontaltherapie bekommen hat, kann noch bis zum 31. Dezember das aktuelle Angebot „Mietkauf-Praxistest“ nutzen: drei Monate lang Vector Pro Systempaket S in der eigenen Praxis erproben. Inbegriffen sind die fachkundige Installation des Geräts, eine Einweisung des Teams durch eine erfahrene Dürr-Anwendungsbe-

raterin, kostenloses Verbrauchsmaterial und eine Krupps Espressomaschine. Nach erfolgreichem Test trifft der Praxisinhaber dann eine sichere Entscheidung und kann den Vector Pro erwerben. Möchte er ihn nicht oder noch nicht anschaffen, fallen lediglich Mietkosten in Höhe von 390 € an. Die Espressomaschine darf das Team auf jeden Fall behalten.

Digitales Röntgen in Vollendung

Digitales Röntgen revolutioniert gegenwärtig die Diagnostik in der Zahnarztpraxis. Die Vorteile liegen auf der Hand: Zeit sparende Online-Datenverarbeitung, Anbindung an die Praxis-Software, Wegfall von Chemie und Dunkelkammer. Und der Umstieg auf die Digitaltechnik gelingt mit VistaScan leicht: wer entwickeln kann, kann auch scannen!



Mit dem Speicherfolienscanner VistaScan von DÜRR DENTAL ist bereits vielen Praxen der Umstieg von der Nassentwicklung in die digitale Röntgentechnologie reibungslos gelungen, denn dieses Gerät verbindet konventionelle Handhabung mit den Vorzügen von „bits and bytes“ und dies bei Weiterverwendung bestehender Röntgenanlagen sowohl Intraoral und Pano als auch CEPH. Nun bietet der Hersteller den VistaScan Combi an, mit dem die Speicherfolien aller extraoralen Formate mit etwa doppeltem Signal-/Rauschverhältnis ausgelesen werden können. Erreicht hat DÜRR DENTAL dies durch Einsatz eines neuen um 50 % stärkeren Lasers. Des Weiteren kann auf Grund technischen Fortschritts ein Photomultiplier (Signalempfänger) zum Einsatz kommen, der eine nahezu

um den Faktor 3 größere Empfangsfläche hat. Dadurch wird das Nutzsignal wesentlich verstärkt und das Signal-Rausch-Verhältnis um über 50 % angehoben. Damit erweitern sich die diagnostischen Möglichkeiten insbesondere bei extraoralen Röntgenbildern. Zusammen mit VistaScan Combi startet die neue Bildbearbeitungs- und Archivierungssoftware DBSWIN. Als vergrößerter Funktionsumfang stehen die standardisierte Schnittstelle VDDS-Media, optimierte Histogramm-Anpassung sowie arbeitsplatzspezifische Grundeinstellungen zur Verfügung. Neu ist auch der elegante ReSetter, der zusätzliche Funktionen besitzt: Das Löschen von Speicherfolien ist nun für Formate bis 24 x 30 möglich. Die Betriebsanzeige informiert optisch und akustisch über den erfolgten

Reset. Durch die neue Gehäusegestaltung mit Frontladeklappe kann der ReSetter platz sparend unter dem Scanner positioniert werden.

Das VistaScan-System ist leicht in die Zahnarztpraxis zu integrieren und jetzt sogar zu besonders attraktiven Konditionen zu bekommen: Bei Rückgabe vorhandener Nassentwicklungsmaschinen gewährt DÜRR DENTAL der Praxis bis zum 31.12.2004 eine finanzielle Entlastung durch einmalig hohe Listenpreisreduzierung bei VistaScan Combi bis zu € 1.500,-.

DÜRR DENTAL GmbH & Co. KG
Höpfigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 0 71 42/7 05-2 49
Fax: 0 71 42/7 05-2 88
E-Mail: info@duerr.de
www.duerr.de

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

Weltneuheit: Kaltfüllsystem für die Obturation von Wurzelkanälen

GuttaFlow® vereint Guttapercha und Sealer in einem Produkt und hat hervorragende Materialeigenschaften:



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

Unlöslichkeit*, keine Schrumpfung, äußerste Biokompatibilität. Um die Anwendung zu perfektionieren, wurde ein Applikationssystem entwickelt, das eine absolut einfache, sichere und hygienische Handhabung ermöglicht. GuttaFlow® ist die erste, fließfähige Guttapercha, die nicht schrumpft. Für die exakte Dosierung und gutes Mi-

schien wurde eine Spezialkapsel zum Einmalgebrauch entwickelt, bei der keine Kontaminierung auftreten kann. GuttaFlow® erlaubt sehr einfaches Handling, da nur ein Masterpoint benötigt wird. Das Material hat ausgezeichnete Fließeigenschaften, die eine optimale Verteilung im Wurzelkanal sowie das Abfüllen von lateralen Kanälen und Isthmen ermöglichen. GuttaFlow® kann während eines Retreatments problemlos entfernt werden. Das GuttaFlow® Introkit enthält 20 Kapseln GuttaFlow®, 20 Canal Tips, 1 Dispenser und 2 Packungen Guttapercha-Spitzen. GuttaFlow® ist seit Oktober im Dentalfachhandel erhältlich.

**gemäß ISO 6876:2001 Zahnärztliche Wurzelkanalfüllungswerkstoffe*

Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG
Raiffeisenstr. 30
89129 Langenau
E-Mail:
productinfo@coltenewhaledent.de
www.coltenewhaledent.de
www.roeko.de

Kamera von Zahnärzten für Zahnärzte

Mit der neuen Whicam wurde erstmals eine Kamera zusammen mit den „Verbrauchern“ entwickelt. Sie deckt vom Makro-Bereich (ca. 200-fache Vergrößerung) bis zur Face-Aufnahme den kompletten Bedarf ab. Die Schnellaufadeinheit und die große Kapazität des Lithium-Ion-Akkus machen einen Dauerbetrieb von ca. sechs Stunden möglich. Der Ladezustand wird über ein LED-Licht angezeigt. Bis zu 32 Bilder können direkt in einem Funkempfänger gespeichert werden. Nach der Aufnahme können 16 Bilder gleichzeitig auf dem Monitor dargestellt und über die einfach zu bedienende Cursor-Steuerung nochmals einzeln als Großaufnahme aufgerufen werden. Der Funkempfänger ermög-



licht eine Vielfalt von Anschlussmöglichkeiten, bis zu vier Funkempfänger können durch Knopfdruck selektiv angesteuert werden. Der in die Kamera eingebaute Laser-Pointer dient als „verlängerter Arm“, um den Patienten die Diagnose besser zu vermitteln. Zudem enthält die Kamera eine Röntgen-Bild-Funktion. Ein hochwertiges Metallgehäuse im ergonomischen Design und eine exakte Verarbeitung unterstreichen die hohe Qualität dieser Kamera. Zum Weihnachtspreis von 2.900 € Netto.

creamed Creative Medizintechnik
Industriestr. 4a, 35041 Marburg
E-Mail: creamed@t-online.de
www.creamed.de

Ultraschallgerät für alle klinischen Zwecke

Mit dem Varios 750 aus dem Hause NSK Europe wird dem Zahnarzt ein kompaktes, multifunktionales Ultraschallgerät geboten, das als zuverlässiger Partner in der Praxis dient. Das Gerät wurde für eine Vielzahl klinischer Anwendungen entwickelt und eignet sich speziell für die Parodontalbehandlung, die endodontische Chirurgie oder zur Restauration. Es besteht zudem die Möglichkeit eine spezielle Flasche zusätzlich zur Wasserversorgung der Einheit einzusetzen und mit der geeigneten antiseptischen Lösung zu füllen – das erlaubt die Verwendung für alle klinischen Zwecke.

Varios 750 ist einfach zu bedienen wie zu warten und die Flasche kann mit einer Hand befestigt und abgenommen werden. Der Verschluss ist aus widerstandsfähigem Metall, so wird verhindert, dass Flüssigkeit ausläuft und ist auch nach häufigem Auswechseln noch zuverlässig abgedichtet. Die Wasserpumpe befindet sich bei diesem Gerät auf der Rückseite der Steuerungseinheit. Die externe Pumpe kann einfach ausgetauscht werden, wenn sie abgenutzt ist oder die Schläuche verschlissen bzw. gerissen sind. Der Wasser-



schlauch für Medikamentenlösungen läuft durch den Boden der Einheit, getrennt vom Inneren des Gerätes und kann leicht gewartet werden. Das Varios Handstück ist mit und ohne Licht erhältlich. Das kleinere VA-HP ohne Licht ist mit 33 g Gewicht das leichteste Ultraschallscaler-Handstück der Welt. Mit diesem Instrument sind auch bei längerer Anwendung die Ermüdungserscheinungen der Hand auf ein Minimum reduziert. Der kritische Vibrationsbereich ist aus reinem Titan. Eine Leistungs-Feedbackkontrolle sorgt für konstante Leistung direkt an der Spitze und damit für optimale Vibrationszyklen. Dazu bietet NSK eine reichhaltige Auswahl unter 45 Spitzen-Typen an.

Das gesamte Varios-Programm bereichert und vervollständigt das Marktangebot auf dem Gebiet der Ultraschallsysteme mit zuverlässigen und hochwertigen Geräten.

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

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

Perfekte Anpassung durch Lichtstreuung

BEAUTIFIL ist ein neuartiges, auf PRG-Technologie (Prereacted Glass Ionomer = vorreagiertes Glasionomer) basierendes Komposit, das mit S-PRG (Surface prereacted = Oberflächen vorreagiert) modifiziert wurde. Diese einzigartige Technologie ist eine Verbindung von Glasionomer und Komposit. Eine Kombination, die die Eigenschaften von fluoridabgebenden, ästhetischen und langlebigen Restaurationen optimiert. BEAUTIFIL hat exzellente physikalische Eigenschaften, wie die hohe, auf der Glasionomer-Phase basierende Fluoridabgabe. Darüber hinaus bietet BEAUTIFIL eine perfekte farbliche Anpassung durch die Eigenschaft, Licht zu streuen. Die Oberflächenhärte des S-PRG-Füllstoffes ist schmelzähnlich und somit antagonistenfremdlich. Dies macht BEAUTIFIL zu einem Material, das sich gleichermaßen gut für die Versorgung von Front- und Seitenzahn-



BEAUTIFIL eignet sich gleichermaßen für die Versorgung von Front- und Seitenzahnbereichen.

bereichen eignet. Wird BEAUTIFIL mit dem systemzugehörigen Haftvermittler FL-BOND (ebenfalls mit PRG-Technologie) verwendet, erzielen Sie einen ausgezeichneten Haftverbund, eine Verdoppelung der Fluoridabgabe und somit Restaurationen mit optimalem Randschluss.

Shofu Dental GmbH
Am Brüll 17, 40878 Ratingen
E-Mail: info@shofu.de
www.shofu.de

Löffelreiniger als Flüssigkonzentrat

Verschmutzte Abdrucklöffel zu reinigen ist oft eine zeitraubende Arbeit. Der Abdrucklöffel-Reiniger DIRO®-CRASH von BEYCODENT erledigt die Reinigungsarbeit (fast) selbsttätig. Die verschmutzten Löffel werden einfach in eine Wanne mit der Gebrauchslösung gegeben. Bereits nach ca. 20 Minuten hat sich beispielsweise das Alginat vom Abdrucklöffel gelöst und kann einfach abgespült werden. Um die Einwirkungszeit zu verkürzen, kann DIRO®-CRASH auch im Ultraschallbad eingesetzt werden: in nur 5 Minuten ist das Abdruckmaterial von den Abdrucklöffeln gelöst. DIRO®-CRASH Alginatlöser-Konzentrat ist sehr sparsam, das Konzentrat wird 1:10



verdünnt und ist im praktischen Gebinde zu 5 Liter erhältlich. Besonders preisgünstige Großgebilde für Großverbraucher werden ebenfalls angeboten.

BEYCODENT Hygienetechnik
Wolfsweg 34, 57562 Herdorf
Info-Line: 0 27 44/92 00 22
E-Mail: info@beycodent.de
www.diro.beycodent.de

Professionelle Aufhellung in 1 Stunde

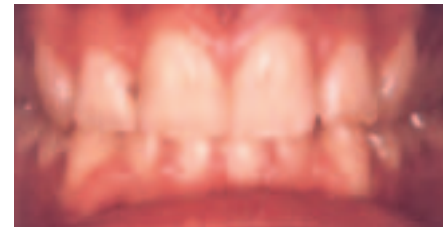
In klinischen Studien konnte das neue Aufhellungsverfahren BriteSmile die Zähne um durchschnittlich acht und mehr Schattierungen aufhellen. Das neue und verbesserte Behandlungsverfahren, das seit Juni 2003 auf dem Markt ist, steigert die Wirksamkeit sogar auf über 9 Schattierungen, in gerade mal einer Stunde.

Während einer ersten Beratung wird der Zahnarzt mit dem Patienten seine individuelle Situation besprechen sowie Zähne und Zahnfleisch auf eine gute Mundgesundheit hin untersuchen. Dann wird das patentierte Aufhellungs-Gel auf die Zähne aufgetragen und das patentierte BriteSmile-Licht über die Zähne geführt, um das Gel zu aktivieren. Während der Patient fernsieht, Musik hört oder auch schlafen kann, werden seine Zähne heller und ihr natürliches Weiß wird in etwa einer Stunde durch einen völlig sicheren Oxidationsprozess wieder hergestellt. Die Aufhellungs-Behandlung wird auch bei der Entfernung von Verfärbungen auf Kronen, Verblendungen oder Brücken angewendet.

Regelmäßige professionelle Pflege und die

Verwendung der professionellen BriteSmile Aufhellungs-Pflegeprodukte (BriteSmile-Zahncreme mit Kalzium-Peroxid-Formel, alkoholfreies BriteSmile Mundwasser und der BriteSmile „To Go Stift“) können dazu beitragen, das strahlende Weiß bis zu zwei Jahre lang zu erhalten. Mindestens eine Woche nach dem Bleaching sollten die Patienten darauf achten, keine dunklen Stoffe wie Kaffee, Tee, Rotwein etc. einzunehmen.

Die BriteSmile-Behandlung greift weder den Zahnschmelz noch die Füllungen oder Kronen an. Der Hauptbestandteil des BriteSmile-Gels ist Wasserstoffperoxid, das seit über 100 Jahren problemlos zur Zahnaufhellung verwendet wird. Der Anteil an Wasserstoffperoxid in BriteSmiles liegt bei nur 15 %. Patienten mit empfindlichen Zähnen sollten in den ersten 24 Stunden nach der Behandlung sehr heiße oder sehr kalte Getränke vermeiden. Die Kosten für eine professionelle BriteSmile Aufhellungs-Behandlung sind je nach Behandlungsort verschieden. BriteSmile garantiert, dass jeder Patient als lächelnder, zufriedener Kunde nach der Behandlung die Zahnarztpra-



Vor dem Bleaching mit BriteSmile.



Nach dem Bleaching mit BriteSmile.

xis verlässt und bietet eine „Aufhellungs-Garantie“: Wenn Patient oder Zahnarzt der Meinung sind, dass die Zähne durch das Verfahren nicht heller geworden sind, kann der Patient sich erneut behandeln lassen oder er erhält sein Geld zurück.

Weitere Informationen beim BriteSmile-Team unter der kostenlosen Hotline: 08 00/ 1 89 05 87 oder unter www.britesmile.com.

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

KaVo beschließt strategische Neuausrichtung

Noch mehr Innovationen und stärkere Kundenorientierung bei Produkten für Zahnärzte und Zahntechniker stehen im Mittelpunkt einer geplanten Strategieänderung der KaVo Dental GmbH. Dabei will das Unternehmen auch die Marktpotenziale jüngster Innovationen wie etwa Laser und HealOzone verstärkt ausschöpfen. Zudem soll der Service für den Fachhandel durch optimierte Prozesse und beschleunigte Auftragsbearbeitung bei Produkten, Ersatzteilen und Reparaturen verbessert werden. KaVo will seine Position als weltweit führende Anbieter für Dentalprodukte

durch eine noch stärkere Marktorientierung sichern und ausbauen. Teil der strategischen Neuausrichtung ist daher die Ergänzung der bestehenden Produktpalette für Zahnärzte und Zahntechniker durch spezifische Innovationen. In Deutschland führen die neuen Anforderungen auch zu strukturellen Maßnahmen. Neu aufgebaut wird ein Kundenservicezentrum und die Beschleunigung der Reparaturabwicklung steht im Fokus. Durch die Zusammenführung des Know-hows aus heute vier in zukünftig drei Geschäftsbereiche für Instrumente, Einrichtungen und High-

tech wird die Leistungsfähigkeit von KaVo erhöht, ohne das Produktspektrum zu reduzieren. Daneben ist eine erfolgreichere Vermarktung der KaVo-Produkte geplant. Dazu soll in enger Kooperation mit dem Fachhandel der Kundennutzen von neuen Produkten wie z. B. Laser, CAD/CAM oder HealOzone besser vermittelt werden. Das KaVo-Management ist überzeugt, mit den jetzt geplanten Maßnahmen ein langfristiges Konzept entwickelt zu haben, das den Marktanforderungen der Zukunft Rechnung trägt und die Position von KaVo im Weltmarkt stärkt.

Wieland Dental + Technik: Es ist Prämienzeit



Wieland-Kunden können aus einem großen Prämienangebot wählen.

Wieland Dental + Technik bietet seinen Kunden bis zum 31. Dezember 2004 einmalige Top-Prämien beim Kauf sämtlicher Produkte aus dem Produktsortiment an. Die hochwertigen Prämien reichen von einer sensationellen Transatlantik-Kreuzfahrt mit der „Queen Mary 2“ für zwei Personen über eine Karibik-Segelkreuzfahrt, eine Reise ins Skiparadies Aspen/Colorado bis hin zu Fujitsu Siemens Notebooks und ENIK Kindermountainbikes. Wieland-Kunden wählen aus dem großen Prämienangebot ihre Prämie selbst aus.

Weitere Informationen unter der Freecallnummer: 08 00/9 43 52 63 (Wieland).

VOCO: Chance für junge Nachwuchsforscher

Ab sofort läuft die Anmeldung für den Wettbewerb „VOCO Dental Challenge“, wo junge Nachwuchswissenschaftler ihre eigenen Studienergebnisse der Öffentlichkeit präsentieren können. Einmal im Jahr veranstaltet das Cuxhavener Dentalunternehmen VOCO den Wettstreit, bei dem die Gewinner nicht nur attraktive Geldpreise, sondern auch eine Publikationsförderung erhalten. Die Organisatoren erwarten wieder eine Reihe spannender und interessanter Beiträge auf hohem fachlichen Niveau. Teilnehmen können alle nicht habilitierten Wissenschaftler und Studenten der Zahnmedizin. Einzige Voraussetzung für den Wettbewerb ist die Präsentation einer Studie, an der zumindest ein VOCO-Präparat beteiligt ist. Außerdem sollten die Untersuchungsergebnisse noch nicht veröffentlicht sein. Die Abgabe der Ergebnisse sollte spätestens bis zum 31. Mai 2005 erfolgen. Nach einer Vorauswahl durch eine unabhängige Jury werden die Verfasser der besten Einsendungen zum Finale des „VOCO Dental Challenge“ eingeladen. Bei dieser Veranstaltung, die voraussichtlich im August 2005 in Cuxhaven stattfindet, stellen die Teilnehmer ihre Forschungsergebnisse in Form einer Kurzpräsentation vor, die durch drei unabhängige, habilitierte Wissenschaftler bewertet wird. Der erste Platz bei „VOCO Dental Challenge“ 2005 ist mit 3.000 Euro dotiert. Die zweiten und dritten Sieger erhalten 2.000 Euro bzw. 1.000 Euro. Zusätzlich erhalten die drei Preisträger für die Veröffentlichung ihrer Ergebnisse einen Publikationszuschuss in Höhe von jeweils 2.000 Euro.

Weitere Informationen im Internet unter www.voco.de oder telefonisch: 0 47 21/71 92 09 bei Dr. Martin Danebrock und Dr. Ingo Braun.

Gillette Oral Care baut Profession-Bereich weiter aus

Im Rahmen der weiteren Intensivierung der Zusammenarbeit mit Zahnärzten und zahnärztlichem Fachpersonal hat die Gillette GmbH mit Jörg Scheffler seit 1. Januar 2004 einen neuen Leiter für den Oral Care Gesamt-Profession Bereich. Jörg Scheffler trat im Jahr 2001 als Marketing-Manager in den Profession Bereich Oral Care in die Gillette Gruppe Deutschland ein. Zuvor war der Diplom-Kaufmann bereits von 1993 bis 2000 u.a. als Marketing- und Verkaufsleiter im Bereich Zahnärztliche Produkte bei Degussa Dental (heute DeguDent) international tätig. Zu seinen Aufgaben als neuer Professional Manager

von Gillette Oral Care Central Europe West gehört die Leitung von Marketing und Vertrieb in zahnmedizinischen Fachkreisen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Unterstützt wird er darin seit dem 1. Juli 2004 von Dr. Marc Hense. Der studierte Naturwissenschaftler und neue Profession Marketing Manager Oral Care Central Europe West weist mehrere Jahre Erfahrung als Produkt-Manager in der pharmazeutischen Industrie auf und berichtet fortan an Jörg Scheffler. Neuer Sales Manager für den Oral Care Profession-Bereich Deutschland ist Robert Voelkel. Nach Stationen bei den Unternehmen Braun und Procter&Gamble



Dr. Marc Hense, Robert Voelkel und Jörg Scheffler (v.l.n.r.).

war er von 1999 bis 2004 Regionalverkaufsleiter West, bis er am 1. April 2004 in seine neue Position aufstieg. Arbeitsort für alle drei ist weiterhin die Zentrale der Gillette Gruppe Deutschland im hessischen Kronberg.

Eröffnung Point Studio und

1. Deutsche Point Praxis

Über 200 Gäste aus Industrie und Politik folgten der Einladung zur Eröffnung der Point Studios und der 1. Deutschen Point Praxis. Empfangen wurden die Gäste, die aus dem gesamten Bundesgebiet in die bayerische Rhön gereist waren, im großen Point Hörsaal des Point Centers, Bad Neustadt.

| **Stefan Mahler**

Dort begann der spannende Abend mit einleitenden Worten Piet Troosts, dem Gründer der Point Idee. Im Laufe des Vortrags wurden die drei Sieger des Gewinnspiels des vorangegangenen Patienteninformationstages ausgezeichnet. Sie waren drei der über 2.000 Besucher, die am Sonntag die ganze Welt der Zahnmedizin im Point Center live erleben wollten. So kam es, dass über 1.000 Personen am Gewinnspiel teil-

ten sich die neugierigen Gäste durch die Studio- und Praxisräume, wo jede einzelne Abteilung und deren Aufgaben von Piet Troost sowie den Mitarbeitern der Point Seminars GmbH ausführlich erklärt wurden. So war es nicht verwunderlich, dass auch die Besucher, denen die Räumlichkeiten von Fotos oder Artikeln schon bekannt waren, begeistert und überwältigt feststellen mussten, dass sie die Dimensionen dieses Konzeptes nicht



Dr. Michael Sachs, die Sieger des Patienteninformationstages, Piet Troost (v.l.n.r.).



Einleitende Worte von Piet Troost im Vortragsraum.



Räumlichkeiten des Point Studios.

nahmen, das mit einem einmaligen Hauptpreis lockte. Die Siegerin bekommt eine komplette und hochwertige Zahnersatzversorgung nach dem Point Konzept für das ganze Leben. Die Preisverleihung übernahm Dr. Michael Sachs, Geschäftsführer der Nobel Biocare Deutschland GmbH zusammen mit Piet Troost.

Anschließend folgten die Gäste durch das Haus ins Untergeschoss, wo vor den Türen der außergewöhnlichen neuen Räumlichkeiten ein üppiges Büfett aufgebaut und mit dessen Eröffnung der eigentliche Teil der Veranstaltung begann. In kleinen Gruppen dräng-

annähernd vermutet hatten. Entsprechend groß war auch das Interesse der dentalen Industrie. Nicht nur, um ein Teil des Point Konzepts zu werden, sondern vielmehr auch, um die dentale und multimediale Kompetenz, die hier vereint ist, für sich zu nutzen. „Wir sind gespannt, was wir hier noch im Bereich dentale Fortbildung und Medien erwarten dürfen“, urteilten nicht wenige der hochkarätigen Gäste. Alles in allem war die Eröffnung ein gelungener Event, der allen Anwesenden einen Blick in die Zukunft der dentalen Fortbildung ermöglicht hat und wohl noch lange in den Köpfen erhalten bleiben wird. ■

Neue Standards für die Prophylaxe

Die präventive zahnmedizinische Versorgung von Erwachsenen in Deutschland ist unzureichend. Während die Mundgesundheit von Kindern und Jugendlichen sich besonders durch die Intensivierung der Kariesprophylaxe stark verbessert hat, mangelt es nicht nur den Patienten, sondern auch manchen Zahnärzten am Bewusstsein für die Notwendigkeit regelmäßiger Prophylaxe.

| Redaktion

Jedoch steckt in systematischen Vorsorgebehandlungen für Erwachsene nicht nur ein großes finanzielles Potenzial für die Zahnärzte, sondern auch ein großes gesundheitliches für die Patienten.

Prophylaxe-Franchising

Deshalb hat nun die DKV als erste private Krankenversicherung begonnen, mit ihrem Tochterunternehmen goDentis ein ausschließlich auf Pflege und Vorbeugung ausgerichtetes Mundgesundheitskonzept zu etablieren. Das Ziel ist, durch strukturierte Zahnprophylaxe auf hohem technischen Niveau möglichst ein Leben lang die eigenen Zähne zu erhalten.

Um dieses System bundesweit etablieren zu können, baut goDentis ein Franchise-System mit niedergelassenen Zahnärzten auf. Durch ihre technische Ausstattung, Schulungen und standardisierte Verfahren, die in einem Programm-Systemhandbuch hinterlegt sind, sichern die Vertrags-Praxen den Patienten hohe Mindeststandards für die Prophylaxe zu. Im Gegenzug verwenden die Zahnärzte goDentis als Gütesiegel ihrer Arbeit.

Standardisierung der Vorsorge

Die Diagnose zu Beginn der Behandlung basiert auf 18 Parametern, die mit dem Untersuchungs- und Dokumentationsprogramm „Oral-Health-Manager“ erfasst werden. Das Software-Programm erstellt daraufhin ein individuelles Risikoprofil des Patienten und empfiehlt die erforderlichen Behandlungsschritte zur Wiederherstellung einer optimalen Mundgesundheit. Ziel ist es aber auch, durch

ein möglichst angstfreies Ambiente den Zahnarztbesuch angenehmer zu gestalten. So bekommen auch diejenigen eine Chance auf gesunde Zähne, die eine schwere Dentalphobie haben.

Voraussetzung für die Leistung

Um das angestrebte Prophylaxe-Niveau zu sichern, ist eine besondere technische Ausstattung erforderlich. Dazu gehört ein ergonomischer Prophylaxe-Arbeitsplatz, Laser-Fluoreszenz-Messung, computergesteuerte Parodontal-Diagnostik, ein Schallgerät zur Zahnsteinentfernung und ein Pulverstrahlgerät zur schonenden Reinigung der Zähne.

Durch besonders günstige Leasing- und Finanzierungskonditionen unterstützt goDentis den Lizenznehmer beim Erwerb fehlender Ausstattungselemente. Die Basis-Schulung von Arzt und einem Teil seines Praxisteam ist kostenlos. Da die Vertrags-Praxen sich durch hohe Qualität auszeichnen sollen, arbeitet das Unternehmen mit der European Foundation of Quality Management zusammen, die das Qualitätsmanagement der Praxen auf Wunsch validiert. Hierzu stellt goDentis ein eigens entwickeltes Qualitätsmanagement-Handbuch, das dabei hilft, alltägliche Behandlungsabläufe zu optimieren und Qualität zu sichern. Damit die systematische Prophylaxe sich in Deutschland etabliert, betreibt goDentis intensives Marketing. Über Online-Verzeichnisse der beteiligten Praxen und lokale Berichterstattung in den Medien kommt das jedem einzelnen Arzt zugute. Weitere Informationen gibt es unter www.godentis.de. ■

Firmenporträt

Acteon verbindet

Die Gruppe Satelec-Pierre Rolland konzipiert, fabriziert und vertreibt zahnärztliche Materialien und Arbeitsmittel, pharmazeutische Produkte und Produkte für die Zahnmedizin in einem hohen technischen Standard. Aus der Gruppe Satelec-Pierre Rolland wurde 2003 die Acteon Group. Geschäftsführer Gilles Pierson sprach mit unserer Redaktion über die Bedeutung dieser Umfirmierung.

| Carla Schmidt

Gilles Pierson: 2003 waren wir an einem sehr wichtigen Punkt in unserer Firmengeschichte, denn im Laufe der Jahre ergaben sich zwei Probleme, für die wir eine Lösung finden mussten: Einerseits mussten wir unsere Marken Satelec, Pierre Rolland und Sopro – die ein bereits etabliertes Markenzeichen haben – bewahren. Andererseits mussten wir auch darauf achten, dass sich die Arbeitnehmer hinter dem neuen Namen vereint fühlen, sodass sie sich damit identifizieren können und der Name im Laufe der Zeit zu einem Zeichen wird, das die

denn jede der Gesellschaften verfügt über ein eigenes Image, eine eigene Geschichte und über verschiedene Produkte. Satelec hat durch die Ultraschall-Produkte eine stark technologische Identität, mit dem Image einer internationalen Gesellschaft. Pierre Rolland wiederum hat sich bei den pharmazeutischen Produkten positioniert, insbesondere durch seine Betäubungsmittel und dem neuen Produkt Expasyl. Bei Sopro ruht die Identität hingegen auf dem Know-how im Gebiet der intraoralen Kameras und medizinischer Endoskopie. Wenn wir diese

„Acteon als Name für die Dachgesellschaft ist wie ein Sonnenschirm, der die aktuellen und zukünftigen Marken wie auch die Mitarbeiter schützen soll.“



Gilles Pierson, Geschäftsführer der Acteon Group im Interview.

Vergangenheit mit der Zukunft verbindet. So haben wir den Namen Acteon gewählt, der sowohl unsere Marken als auch unsere Geschäftsstellen verbindet. Acteon als Name für die Dachgesellschaft ist wie ein Sonnenschirm, der die aktuellen und zukünftigen Marken wie auch die Mitarbeiter schützen soll. Außerdem zeigen wir dem Markt so eine starke Gruppe. Wenn wir die Identität der Gruppe stärken, verleihen wir ihr automatisch eine größere Anziehungskraft.

Sie bewahren folglich die bestehenden Marken und schützen ihre Identität? Selbstverständlich, das ist sogar notwendig,

drei Marken, so wie sie sind bewahren, schützen wir ihre Wiedererkennung und Wirtschaftlichkeit.

Wie würden Sie, aus heutiger Sicht, die verschiedenen Etappen in der Geschichte der Gruppe charakterisieren?

Wichtig ist, zu bedenken, dass Pierre Rolland 1946 und Satelec 1970 entstanden sind. Seit unserem Einzug in die Büros in Bordeaux, Frankreich 1980 haben wir uns in drei großen Etappen bewegt: In den 80er Jahren ist Pierre Rolland nach Bordeaux gekommen und weitere Filialen in Deutschland, Spanien und Peking wurden eröffnet. Die zweite

wichtige Etappe begann 1991 und war gekennzeichnet vom „Leverage Management Buy-Out“ (LBO). Satelec-Pierre Rolland hatte die Gruppe Sanofi verlassen und wurde durch unser Management aufgekauft. Innerhalb dieses Jahrzehnts gründeten und eröffneten wir regelmäßig weitere Filialen im Ausland, im selben Rhythmus wie wir auch forschten und entwickelten. Im Jahr 2000 haben wir dann begonnen Synergien für die weitere Firmenakquise zu entwickeln. So ist diese dritte Etappe von den Rückkäufen von Riskontrol im Jahr 2001, von Sopro 2002 und im Jahr 2003 von SED-R Polymerisationslampen gekennzeichnet.

Während der ganzen Zeit sind unser Umsatz und die Mitarbeiterzahl weiter gestiegen: 1990 lag unser Umsatz bei 18 Millionen € und wir hatten 230 Mitarbeitern. 2003 erreichte der Umsatz 66 Millionen € und die Mitarbeiterzahl stieg auf 500. Auch die Zeit bis 2010 wird hauptsächlich von der Akquise neuer Gesellschaften und neuen Mitarbeiter bestimmt sein.

Also werden die weiteren Firmenentwicklungen nach dieser Akquisestrategie verlaufen?

Wir haben schon seit mehreren Jahren verstanden, dass man auf die heutige Internationalisierung mit einer kommerziellen und gleichzeitig industriellen Organisation antworten muss, die die neuen Märkte und die Nähe zum Kunden berücksichtigt. Das Wachstum ist eine unserer Prioritäten und so haben wir seit 2000 pro Jahr ein konstantes Firmenwachstum von 15 bis 25 % realisieren können. Zum einen kommt das aus unserer Abteilung Forschung und Entwicklung und zum anderen durch die Firmenakquisen. Wir wollen eine Akquise jährlich realisieren und das besonders in den USA, um auch dort unsere Position zu stärken. Die Innovationen entstehen durch die sehr engen Kontakte mit unserem Arbeiterteam und speziell auch mit den Universitäten zahlreicher Länder. Und vor allem hören wir ständig auf die Bedürfnisse unserer Kunden. Die Qualität ist für uns bindend, so ist die gesamte Gruppe ISO 9001 EN 46001 zertifiziert.

Nach welchen primären Kriterien wählen Sie die Unternehmen, die Sie akquirieren?

Das erste Kriterium ist, Unternehmen zu suchen, die in puncto Zahnmedizin dieselben Berufswerte haben wie wir. Dann müssen wir technische Verbindungen zwischen den verschiedenen Gebieten der Endodontie, Parodontologie, Implantologie und der diagnosti-



Gilles Pierson: „Auch die Zeit bis 2010 wird hauptsächlich von der Akquise bestimmt sein.“

schen Bildverfahren finden. Aber unser Ziel besteht auch darin, ein Netzwerk für Technologien und Menschen zu entwickeln, das zusammenhängende Know-hows und Synergien sowohl technisch als auch kommerziell verbindet. Auf diesem Niveau machen wir unsere Kompetenzen völlig geltend und schlagen neue innovative Produkte vor. Die Hauptgebiete entwickeln sich auf eine sehr bezeichnende Weise: Prothesen, die Implantologie oder die Parodontologie erreichen eine Wachstumsrate von 15%. Auf dem Gebiet der Parodontologie haben wir letztes Jahr EXPASYL auf den Markt gebracht, ein Produkt zur Verkleinerung der Gingiva. Es ist revolutionär und weltweit patentiert. Und die Hygiene, Ästhetik und Diagnostik haben ein Wachstum von 10 %.

Hat diese Strategie ebenso zur Folge, Ihre Präsenz in Europa und vor allem international zu verstärken?

Es ist klar, dass die Akquise zugleich die Verstärkung unserer geografischen Position zum Ziel hat. Die Beziehungen zwischen den verschiedenen Filialen sind sehr eng und das haben wir unabhängig von der geografischen Lage durch Know-how und die Erfahrungen im Laufe der Jahre erreicht.

Die Geschichte Ihrer Gruppe ist vor allem eine Geschichte von Menschen ...

Unsere Gruppe ist ein menschliches und unternehmerisches Abenteuer, das sich durch die Motivierung, Professionalität und den Unternehmungsgeist von jedem zum Dienst der Zahnärzte der ganzen Welt äußert.

Vielen Dank für das aufschlussreiche Gespräch! ||

expertentipp:



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

Märkte außerhalb der USA bieten die besten Gelegenheiten

Unseres Erachtens bieten die Aktienmärkte außerhalb der USA die besten Gelegenheiten. Denn das Beschäftigungswachstum in den USA ist unerwartet schwach, und die Unternehmen tun sich schwer, die gestiegenen Kosten auf ihre Kunden umzulegen.

Dagegen schätzen wir die Aussichten japanischer Aktien besonders positiv ein, auch wenn die Aktienrenditen jüngst unter anderem von den schwächeren Konjunkturdaten, höheren Ölpreisen und der globalen Schwäche bei den Technologieaktien gedämpft wurden. Ausschlaggebend für unseren Optimismus sind die rosigen Aussichten der Unternehmensgewinne. Insgesamt können die japanischen Unternehmen unseres Erachtens auf mittlere Sicht ein jährliches Gewinnwachstum von 10–15 % erzielen. Ihre Restrukturierungsbemühungen durch Kostensenkungen und die ansonsten verbesserte Geschäftstätigkeit sind hierfür die Hauptantriebsfaktoren.

Die Wirtschaftsdaten in Europa fallen dagegen nach wie vor uneinheitlich aus. Dies wird jedoch durch positivere Gewinnaussichten ausgeglichen, da die Unternehmen noch immer viel Spielraum für Kostensenkungen haben. Unsere äußerst detaillierten Analysen ermöglichen es uns, die sich bietenden Anlagegelegenheiten bestmöglich zu nutzen.

Baufinanzierung – Den richtigen Tarif wählen

Die Auswahl ist groß, die Entscheidung oft schwierig: Wer eine Immobilienfinanzierung plant, sollte gut abwägen, für welchen Tarif er sich entscheidet. Die Kreditinstitute bieten individuelle Lösungen. Einige Grundregeln können die Entscheidung erleichtern: Wer von Anfang an weiß, dass er wohl nicht bauen will, sondern nur bausparen, wählt einen Vertrag mit hohen Guthabens- und Darlehenszinsen. Für „echte“ Bauherren in spe eignen sich Niedrigzinstarife. Die bringen zwar in der Ansparphase weniger Rendite, aber dafür ist das zinsgünstige Darlehen gesichert. Viele Kreditinstitute bieten auch Tarife

mit variablen Konditionen an. Hier muss sich der Sparer erst kurz vor der Zuteilung für ein Modell entscheiden. Auch die Höhe der Bausparsumme will gut überlegt sein: Wer schon bald den Grundstein seines neuen Eigenheims legen will, wählt eine hohe Bausparsumme – vorausgesetzt, er schafft es, die relativ hohen Beiträge regelmäßig einzuzahlen. Tipp: Wer sich nicht sicher ist, welche Sparraten er monatlich einzuzahlen vermag, kann auch zwei Verträge über Teilsummen abschließen. Wird es finanziell eng, kann ein Vertrag zurückgestellt werden. Weitere Informationen im Internet unter www.psd-bank.de.

Finanzberater: Erfolgsfaktor Schönheit

„Schönheit ist überall ein gar willkommener Gast.“ – Diese Aussage von Johann Wolfgang von Goethe gilt auch für Finanzberater: Auf die Frage, ob sie sich lieber von einem gut aussehenden Mann beraten lassen möchten, antwortet jede fünfte Frau mit Ja. Gleiches gilt auch für Männer, jeder fünfte zieht die Beratung durch eine gut aussehende Frau vor. Dies ergab eine aktuelle repräsentative Umfrage des Finanzdienstleisters Delta Lloyd in Zusammenarbeit mit TNS Infratest. Auch wenn die Fachkompetenz im Vordergrund steht: Gutes Aussehen verbessert den Zugang zum Kunden und erhöht dadurch den

Verkaufserfolg eines Finanzberaters. Für jüngere Kunden hat das Aussehen des Beraters bzw. der Beraterin größere Bedeutung als für ältere. So ist die Zahl derjenigen, die Wert auf Attraktivität legen, bei beiden Geschlechtern in der Altersgruppe der 14.- bis 29-Jährigen mit über 30 Prozent am höchsten, in der Altersgruppe der 30- bis 39-Jährigen sind es immerhin noch 27 Prozent. Bei den über 60-Jährigen sagen hingegen nur noch rund 10 Prozent, dass ihnen die Beratung durch eine gut aussehende Person angenehmer wäre. Weitere Informationen im Internet unter www.deltalloyd.de.

Höhere Bußgelder für Drängler

Autofahrer, die zu eng auf ihren Vordermann aufzufahren, können vom Frühjahr 2005 an mit bis zu 250 Euro Bußgeld und drei Monaten Fahrverbot bestraft werden, teilte der ACE am Mittwoch in Stuttgart weiter mit. Bislang ging die Sanktion nicht über 150 Euro Bußgeld und einen Monat Fahrverbot hinaus. Im nächsten Jahr sollen laut

ACE auch Rammbügel an der Front von Geländewagen („Kuhfänger“) verboten werden, um die Verletzungsgefahr von Fußgängern bei Unfällen zu verringern. Unklar sei, wann das Verbot im Jahr 2005 in Kraft gesetzt werde. Auch stehe noch nicht fest, ob es nur für neue oder für alle Fahrzeuge gelten soll.

Bald Steuer für Flugbenzin?

Nach einem Bericht der Financial Times Deutschland plant Verkehrsminister Manfred Stolpe (SPD) neben der Lkw-Maut die Einführung einer Steuer auf Flugbenzin, um die Deutsche Bahn zu unterstützen und mehr Verkehr auf die Schiene zu verlagern. Eine Steuer auf Flugbenzin einzuführen, ist jedoch deutlich schwieriger als die Maut. Zwar erlaubt eine EU-Richtlinie seit Anfang 2004 den Mitgliedsstaaten, Inlandsflüge einer solchen Steuer zu unterwerfen. Aber schon bei Flügen innerhalb der Europäischen Union wäre das nur möglich, wenn die betroffenen Staaten entsprechende bilaterale

Verträge schließen würden. Außerhalb der EU ist eine Kerosinsteuer nach den geltenden Luftverkehrsabkommen unmöglich. Die Grünen fordern seit Jahren eine solche Steuer für den Luftverkehr. Auch in der SPD sehen etliche Politiker in der Steuerfreiheit für das Flugbenzin einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil. Bei der Wirtschaft kommen die Überlegungen schlecht an. „Eine Kerosinsteuer ist des Teufels“, sagte Patrick Thiele, Verkehrsexperte des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), viel wichtiger wäre, dass die Bahn ihr Angebot verbessere.

Bei Versicherungsabschluss deutliche Widerspruchsbelehrung

Beim Abschluss einer Kapitallebensversicherung muss sich die Widerspruchsbelehrung an so exponierter Stelle der Vertragsunterlagen befinden, dass sie der Versicherungsnehmer auch bei einem oberflächlichen Durchblättern der Unterlagen klar erkennt. Nach einem Urteil des Bundesgerichtshofes muss die Belehrung zudem auf die vorgeschriebene Form sowie Modalitäten der Fristwahrung hinweisen. Im vorliegenden Fall gaben die Bundesrichter einem Versicherungsnehmer Recht, der ein Jahr nach Abschluss

einer Kapitallebensversicherung gegen den Vertrag Widerspruch einlegte. Die Versicherung wandte indes ein, der Widerspruch sei verspätet, da der Versicherungsnehmer gemäß § 5a Abs. 2 S. 1 VVG darüber belehrt worden sei, dass der Versicherungsvertrag auf Grundlage der mit dem Versicherungsschein übersandten Unterlagen als abgeschlossen gelte, wenn der Versicherungsnehmer nicht innerhalb von 14 Tagen nach Zugang des Vertrages widerspreche. Dies wies der BGH zurück. (Az.: IV ZR 58/03)

Widerrufsrecht auch bei Handy-Bestellung per Hotline

Verbraucher können telefonische Bestellungen auch nach Erhalt der Ware widerrufen, so kürzlich das Handelsblatt. Das hat der Bundesgerichtshof (BGH) im Fall eines von MobilCom angebotenen „Multimedia-Pakets“ – ein Handy inklusive Kartenvertrag – entschieden. Nach dem Urteil kann der Vertrag auch dann rückgängig gemacht werden, wenn das Mobiltelefon im so genannten Postident-2-Verfahren zugestellt wurde, bei dem ein Postmitarbeiter bei der Überbringung der Ware zunächst die Identität des Kunden prüft und dessen Unterschrift einholt. Weil das Geschäft über eine „Bestell-Hotline“ zu Stande gekommen sei, handle es sich um einen „Fernabsatzvertrag“. Obwohl der Vertrag erst durch die vom Boten persönlich

entgegengenommene Unterschrift wirksam werde, sei der Verbraucher genauso schutzwürdig wie bei normalen telefonischen Bestellungen, weil er die Ware zuvor nicht prüfen könne. Damit kann der Kunde das Geschäft innerhalb von zwei Wochen oder – wenn eine ordnungsgemäße Belehrung über das Widerrufsrecht fehlt – zeitlich unbegrenzt rückgängig machen. Das Karlsruher Gericht gab einer Klage des Bundesverbands der Verbraucherzentralen statt. Der Verband hatte Mobilcom aufgefordert, den in einer Anzeige aus dem Jahr 2000 angebotenen Vertrieb von Handys nebst Kartenvertrag zu unterlassen, wenn der Kunde nicht zugleich auf sein Widerrufsrecht hingewiesen würde. (Az.: III ZR 380/03)

Wertpapiervermögen steigt auf 4,4 Billionen Euro



Im Wertpapiergeschäft sind die privaten Banken führend. Sie betreuen 56 Prozent aller Kunden-Wertpapierbestände (siehe Grafik). Auf Sparkassen und Landesbanken entfallen 12,5 Prozent.

Die Genossenschaftsbanken einschließlich deren Zentralbanken erreichen einen Anteil von knapp sechs Prozent. Insgesamt betreut die deutsche Kreditwirtschaft in 34 Millionen Depots ein Wertpapiervermögen von 4,4 Billionen Euro (Stand Ende 2003). Die Depotbestände stammen von in- und ausländischen Privatpersonen, Organisationen, Unternehmen und öffentlichen Haushalten. Weitere Informationen im Internet unter www.bankenverband.de.

expertentipp:



Wolfgang Spang

(ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH)

Alle kochen mit Wasser

Und wieder hat es einen wundersamen Geldvermehrter gerissen. Der Schweizer Finanzier und Börsenguru Dieter Behring ist abgestürzt. Er bezeichnete sich als „besten Hedge-Fonds-Systementwickler“ und will in drei Jahrzehnten für seine Anleger Renditen bis zu 50 Prozent pro Jahr erwirtschaftet haben! Kein Wunder, dass ihm die Anlegergelder nur so zuflossen. Ganz klar. So ein Finanzgenie lässt sich nicht in die Karten schauen und gibt auch nicht ansatzweise preis, wie er es schafft, über Jahre hinweg so erfolgreich zu investieren.

Wer viel Geld verdient, soll auch standesgemäß leben. 60.000 € für ein Nachtessen mit sieben Personen müssen da schon drin liegen. Man weiß ja auch nie, wie lange das Geld reicht, schließlich hatte Behring schon mit 20 seine erste Pleite mit einer halben Million Franken Schulden hingelegt.

Hunderte von Anlegern – auch aus Deutschland – vertrauten auf das geheimnisvolle System von Behring.

Doch was über Jahre hinweg so treffsicher funktioniert hat, lief plötzlich schief. Hunderte Millionen Euro sind weg, dafür ist ein Haufen Schulden da und die Staatsanwaltschaft ermittelt.

Behring und seine Partner sitzen im Knast. Die Anleger schauen dumm aus der Wäsche, weil sich einmal mehr herausgestellt hat, dass auch an der Börse alle nur mit Wasser kochen und die vermeintlichen Riesengewinne über ein Schneeballsystem von neuen Dummen finanziert werden.

Bleiben Sie also im Lande und nähren Sie sich von ordentlichen und realen Renditen. Das ist auf die Dauer bekömmlicher als irgendwelche fantastischen Geldanlagen.



Alle Jahre wieder ...

Es ist mal wieder soweit: Es weihnachtet nicht nur, sondern der Steuerzahler sitzt auch mit seinen Beratern zusammen und schätzt die zu erwartende Steuerbelastung anhand der vorläufigen Geschäftszahlen.

| Helmut S. Quast

Zwar gehört klagen zum Geschäft, aber häufig muss der Steuerpflichtige erkennen, dass die Steuerbelastung selten sinkt. Abhilfe muss her.

Die Folgen

Im aufkommenden Weihnachtsstress füllt sich der Briefkasten mit verschiedensten Offerten. Entscheidungen hinsichtlich einer Anlageentscheidung werden selten vor dem Hintergrund einer ausreichenden Informationsbasis und damit fundiert getroffen. Häufig findet nur eine Prämisse Berücksichtigung. In welcher Höhe wird ein steuerlicher Verlust prognostiziert und mit welcher Steuererstattung kann gemäß Prospekt gerechnet werden? So wird aus der Vielzahl der Angebote das Anlagekonzept herausgesucht, welches den höchsten Verlust verspricht. So türmen sich bei den Anlegern die verschiedensten Anlagen. Kläranlagen, Eisenbahnwaggons, Flugzeuge, Schiffe, Immobilien und nicht zuletzt Medienfonds finden sich nach einigen Jahren im Portfolio wieder. Viele Anleger mussten mit der Zeit jedoch erkennen, dass neben den versprochenen steuerlichen Verlusten aus einem versprochenen wirtschaftlichen Erfolg tatsächliche finanzielle Verluste wurden. Häufig werden prognostizierte Renditen nicht erreicht, Totalverluste drohen. Teilweise geht mit dem wirtschaftlichen Verlust auch ein steuerliches Risiko einher.

Die Ursachen

Neben einer fehlenden Vermögensanlagestrategie setzen viele Anleger auf eine einseitige Vermögensausrichtung. Dies liegt daran, dass verschiedene Anlagevermittler willige „Wiederholungstäter“ jedes Jahr erneut aufsuchen. Ohne das wirtschaftliche Umfeld des jeweiligen Marktsegments für Filme oder Schiffsfrachten zu berücksichtigen, wird Jahr für Jahr ein Medienfonds oder eine Schiffsbeteiligung gezeichnet. Ferner werden regelmäßig die Angebote ein und desselben Initiators oder Emittenten in Anspruch genommen. Ein Vergleich zwischen diversen Offerten der Anbieter erfolgt nicht, da dieser mit einem erheblichen zeitlichen Aufwand verbunden ist und zudem ein fachliches Wissen erfordert, welches in der Regel nicht vorhanden ist. Unterschiede gibt es jedoch in vielerlei Hinsicht: Kaufpreise bei der Anschaffung eines Investitionsgutes, Kosten für die Konzeption, für die Abwicklung und Vermittlung, die Konstruktion der fondsinternen Finanzierung usw. usf. Die Liste ließe sich beliebig fortsetzen. Um hier einen Vergleich anstellen zu können, müssen die Fondsprospekte intensiv analysiert werden. Auch Referenzen und die Leistungsbilanz des Anbieters sind für den Erfolg eines Anlagekonzeptes mit entscheidend. Für einen einzelnen Anleger ist dies in der Regel nicht zu leisten. In der Folge werden Risiken

kontakt:

Helmut S. Quast, CFP, CEP
Prokurist im Family Office
HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA
Königsallee 21-23
40212 Düsseldorf
Tel.: 02 11/9 10 31 73
Fax: 02 11/9 10 24 49

kumuliert und nicht gestreut. An sich sehr sinnvolle Rendite-Risiko-Profile führen durch die Konzentration auf ein Marktsegment zu erheblichen finanziellen Risiken.

Die Lösung

Das Privatbankhaus HSBC Trinkaus & Burkhardt hat sich des Problems angenommen und eine genau auf die dargestellte Problemlage zugeschnittene Dienstleistung entwickelt: Die Fondsanalyse. Bevor wir Empfehlungen aussprechen, müssen die Qualitäts- und Prüfkriterien sowohl für den Initiator als auch für das konkrete Beteiligungsangebot erfüllt sein. Schließlich binden Sie sich über einen langen Zeitraum – in der Regel 10 bis 15 Jahre – an diesen Partner und haben für gewöhnlich kaum Möglichkeiten, vorzeitig „auszusteigen“. Zudem sollte sichergestellt sein, dass eine aussichtsreiche Konzeption nicht an der Unfähigkeit des Initiators scheitert. Ein gutes Kriterium zur Beurteilung der Kompetenz des Initiators ist u. a. seine bisherige Leistungsbilanz. Bei der Beurteilung des konkreten Konzepts stehen vor allem die Wirtschaftlichkeit bzw. die Ertragskraft der Investition sowie die Absicherung der Anlegerposition im Vordergrund. Weitere Aspekte sind die Expertise der beteiligten Partner, die Risikostreuung innerhalb des Fonds, die Prognosen der Fondskalkulation und die Fungibilität der Beteiligung. Oftmals ist hier zwischen einigen zentralen Parametern eine sehr aufschlussreiche Korrelation festzustellen. Je stärker die Ertragskraft einer Investition ist, desto vorsichtiger sind in der Regel auch die Prognosen. Weniger ertragsstarke Beteiligungen werden hingegen von Zeit zu Zeit über progressive Finanzierungsstrukturen oder optimistischere Annahmen „schöngerechnet“.

Wir stellen Ihnen die wesentlichen Daten des Angebots dar und legen offen, welche Vorteile – aber auch Nachteile – das Konzept aus unserer Sicht hat. Diese Aufklärung des Anlegers ist für uns ein wesentlicher Eckpfeiler objektiver und professioneller Beratung. Denn so attraktiv und chancenreich viele Anlagemöglichkeiten auch erscheinen mögen – kein Konzept ist letztlich vollkommen perfekt. Von der Vielzahl der am Markt angebotenen Beteiligungen schaffen weniger als 2,5 % den Sprung in unsere Empfehlungsliste.

Anlageinstrumente

Auch wenn in diesem Jahr die Zeit bereits fortgeschritten ist, gibt es für Anleger verschiedene Handlungsmöglichkeiten und

Anlageinstrumente. Je nach Ziel der Anlage bieten sich

- Gewerbliche Wertpapierportfolios,
- Medienfonds (konservativ oder eher unternehmerisch geprägt),
- Renditeorientierte Anlagen im Segment des so genannten Private Equity
- oder auch Versicherungen an.

Dringender Handlungsbedarf besteht bei den Versicherungen, da hier Mitte Dezember die Policierungsgarantie der meisten Versicherer ausläuft. Die übrigen Vermögensanlagen können bis kurz vor Ende des Jahres gezeichnet werden.

Der weiter oben für das Segment der geschlossenen Fondsanlagen dargestellte Auswahlprozess lässt sich in ähnlicher Art auch das „Auslaufmodell“ der herkömmlichen Kapitallebensversicherung anwenden. Wobei hier zunächst grundsätzliche Entscheidungen zwischen einer Versicherungslösung inklusive Todesfallschutz oder ohne zu treffen sind. Ferner ist zu entscheiden, für welche Art von Versicherer sich der Anleger entscheidet. Bietet sich ein Konzept eines deutschen Versicherungsunternehmens an, oder sollte ggf. einer ausländischen Lösung der Vorzug gegeben werden. Hier werden häufig britische, luxemburgische, liechtensteinische oder schweizerische Versicherungsgesellschaften genannt. Die zu Grunde liegenden Risikostrukturen der verschiedenen Alternativen unterscheiden sich jedoch grundsätzlich. Eine Entscheidung sollte deshalb auch in diesem Vermögenssegment fundiert und erst nach einer eingehenden Beratung gefällt werden.

Risiken begrenzen

Eine sinnvolle Vermögensstreuung führt zu deutlich steigenden Renditen bei vermindernden Risiken. Ein systematischer Auswahlprozess hilft, mögliche Risiken zu begrenzen. Eine breite Streuung über alle zur Verfügung stehenden Anlagesegmente mindert die bestehenden Restrisiken nochmals, da sich die verschiedenen Risikoprofile der Anlagen ausgleichen können. Nutzen Sie die noch verbleibende Zeit, um Ihren persönlichen Handlungsbedarf zu ermitteln. Gern sind wir Ihnen als Privatbankhaus mit unserer speziellen Expertise behilflich. Auf Grund des Stichtags 31.12.2004 erscheint jedoch ausnahmsweise Eile angeraten. Umso mehr ist ein seriöser Vertragspartner notwendig, um noch eine fundierte und langfristig erfolgreiche Entscheidung fällen zu können. ||

Steuern sparen mit Bruce Willis

Mit Blick auf die Gesundheitsreform stehen Zahnärzte als Unternehmer und private Anleger zum Jahresende vor wichtigen Fragen: Sind meine Einkünfte in meiner Praxis in Zukunft planbar? Wie gewinne ich hier mehr Gewissheit? Wie kann ich meine steuerliche Belastung für dieses Jahr noch deutlich senken?

| Oliver Heller

Die Investition in Medienfonds als unternehmerische Beteiligung bietet Anlegern hier eine Lösung. Sie garantieren einen erheblichen steuerlichen Einmaleffekt, der sofort wirkt. Interessante Renditen sind ein weiterer Pluspunkt. Entscheidend ist die Auswahl des richtigen Initiators, der dem so genannten Medienerlass des Bundesfinanzministers entspricht. Kommt dann noch eine vernünftige Beratung dazu, wird das Geschäft mit Glanz und Glamour auch finanziell zum Erfolg. Um die Früchte der eigenen Arbeit und Vermögenswerte für die Zukunft am besten zu schützen, werden Zahnärzte mit einer Fülle von Angeboten und „heißen Tipps“ konfrontiert. Zu Recht häufig gefragt sind unternehmerische Beteiligungen, die der individuellen Vermögenssituation hinsichtlich der Höhe des Kapitaleinsatzes und der Fondskonstruktion angepasst werden können. Für viele Zahnärzte sind unternehmerische Beteiligungen keine Unbekannten, wenn es um ihre Geldanlage geht. Allerdings haben viele traditionelle Beteiligungsformen an Attraktivität verloren: So sind etwa Schiffe steuerlich längst nicht mehr so interessant. Die Investition in Immobilien hat eine sehr lange Bindungswirkung, Erfolge erreicht der Anleger hier nur langfristig.

Wenig Kapitalbindung – hohe Liquidität

Dagegen sind Medienfonds als unternehmerische Beteiligung ein echtes Schwergewicht beim Steuern sparen und bieten attraktive

aber realistische Renditen. Sie eignen sich außerdem für das schonende Übertragen von Vermögen und das steuerliche Neutralisieren hoher Einmaleinkünften wie Erlöse aus Unternehmensverkäufen oder Aktienoptionen. Vom steuerlichen Einmaleffekt profitieren Anleger als Kommanditist bei Medienfonds sofort, weil sie hohe Verlustzuweisungen produzieren. Die höchste Verlustzuweisungsquote im gesamten Markt der Beteiligungsfonds – nämlich 194 Prozent – bietet derzeit der Medienfonds von Equity Pictures KG III. Somit verfügen Anleger bei einer geringen Kapitalbindung über eine hohe persönliche Liquidität. Erfreulich: Bei einer kurzen Laufzeit von sieben Jahren sieht der Anleger bei Equity Pictures auch schnell seinen finanziellen Zuwachs. Für Zahnärzte sind Medienfonds auch deswegen eine Alternative, weil sie das Jonglieren bei der Praxisabrechnung zum Jahreswechsel überflüssig macht: Leistungen müssen nicht mehr mit administrativem Aufwand auf das nächste Jahr verschoben werden.

So wird ein Dauerthema nicht mehr nur zeitlich verlagert, sondern endgültig gelöst. Doch welchen Medienfonds soll ich als Anleger auswählen? Kennen nicht viele Anleger die Geschichten von Medienfonds, bei denen sich Steuervorteile und Renditen in Luft aufgelöst haben? Ähnlich wie vor Jahren die Beteiligung an Schiffsfonds hat auch die Branche der Medienfonds ihre Kinderkrankheiten erlebt. Inzwischen treffen Anleger und ihre Berater in Finanzfragen hier je-

kontakt:

A/VENTUM GmbH & Co. KG

Dipl.-Betriebsw. (FH)

Oliver Heller, Geschäftsführer

Zettachring 4

70567 Stuttgart

Tel.: 07 11/72 20 90-0

Fax: 07 11/72 20 90-20

E-Mail: oliver.heller@a-ventum.de

www.a-ventum.de

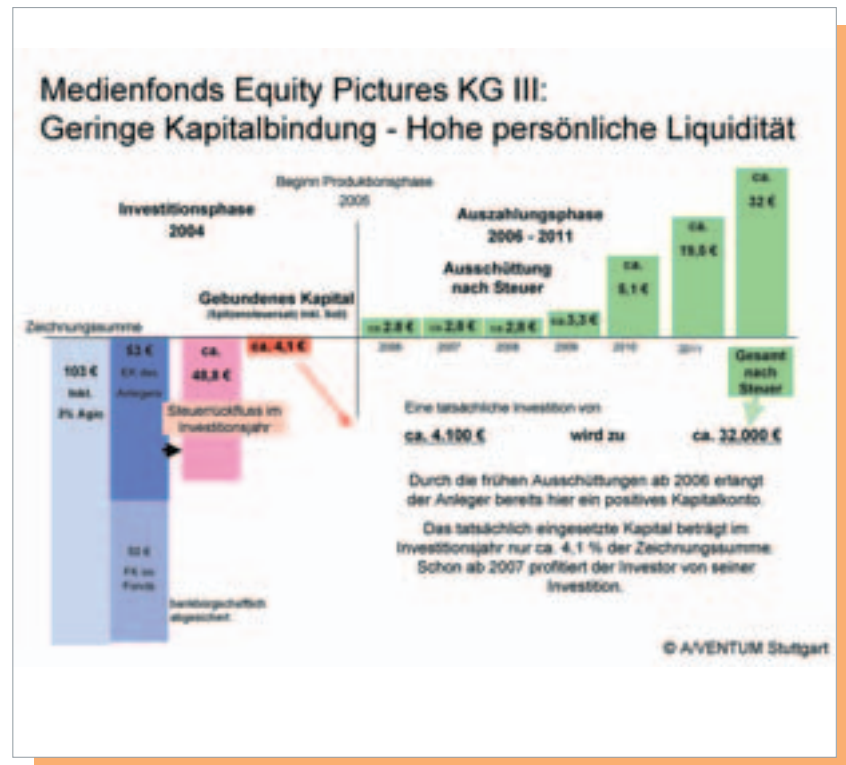
doch auf einen gereiften Markt mit klaren steuerlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen. Schwarze Schafe ohne tiefgehende Kenntnis des Film- und Entertainmentgeschäfts haben keine Chance mehr, Anleger mit falschen Versprechungen zu blenden.

Medienerlass legt die Regeln fest

Mit dem so genannten Medienerlass vom August 2003 hat das Bundesfinanzministerium genau festgelegt, für welche Art von Medienfonds der Anleger – der als Kommanditist des Medienfonds steuerlich zum Unternehmer wird – profitiert, indem er sofort abzugsfähige Betriebsausgaben geltend machen kann: Bei Medienfonds, die sich an dieses Drehbuch halten, müssen die Anleger kein böses Erwachen fürchten. Dem Medienerlass entsprechen Fonds, die tatsächlich Filme produzieren, wie etwa Equity Pictures. Probleme gab es in der Vergangenheit mit Fonds, die nicht produzierend tätig waren, sondern sich vorrangig die Filmvermarktung auf ihre Fahnen geschrieben hatten. Außerdem müssen Anleger in unternehmerische Entscheidungen mit einbezogen werden. So wählt bei Equity Pictures ein Beirat von Anlegern die Filmprojekte mit aus und entscheidet über den Einsatz der Gelder. Regelmäßige Gesellschafterversammlungen stellen Transparenz sicher genau wie eine durchgängige und unabhängige Kontrolle der Mittelverwendung. Am Firmensitz von Equity Pictures auf dem Bavaria Filmgelände bei München können Anleger und ihre Berater jederzeit alle Verträge einsehen – auch dies ist ein Novum in der Branche.

Solide kaufmännische Basis

Eine neue Generation von Filmproduktionsfonds macht Schluss mit den Fehlern, die in Hollywood zur sinnentleerten Geldmaschine „Stupid German Money“ geführt haben. Unabhängig von steuerlichen Vorteilen setzen erfahrene Produzentenfonds wie Equity Pictures auf Rückflüsse und Gewinne durch eine professionelle internationale Produktion und Verwertung, wobei neben dem Kinoerfolg vor allem die weitere weltweite Vermarktung im Fernseh- und Home Entertainment zählt. Die Grundlage des Erfolgs im Geschäft mit Stars und Glamour ist handfester kaufmännischer Natur: Wasserdichte Verträge, die nichts dem Zufall überlassen und meistens umfangreicher sind als das Drehbuch zum Film. Wenn zum



Beispiel Leinwandstar Bruce Willis als Polizist gegen Geiselnahmer im Film „Hostage“ kämpft, sind schon vor Abschluss der Dreharbeiten im Frühjahr 2004 die Verhandlungen mit Filmverleihen auf Hochtouren gelaufen. So konnte „Hostage“, bei dem Equity Pictures über seinen Medienfonds KG II mit insgesamt 40 Prozent an der Produktionssumme beteiligt war, inzwischen über 80 Prozent des Budgets über Vorkäufe auf Grund starker internationaler Nachfrage abdecken. Voraussichtlich im Januar 2005 läuft der Film in den US-amerikanischen Kinos an.

Gute Beratung ist das A und O

Entscheidend ist eine vernünftige Beratung der Anleger. Die Beteiligung am Medienfonds muss zur persönlichen Finanzstrategie passen. Dies betrifft sowohl die Langfristigkeit des Investments als auch die Höhe des Kapitaleinsatzes. Außerdem gehört eine offene und verständliche Aufklärung über Chancen und Risiken der Beteiligung unbedingt dazu. Auch die Bereitschaft des Initiatoren und Beraters zur engen Zusammenarbeit mit dem Steuerberater oder Anwalt des Anlegers kann für den Zahnarzt ein Prüfstein sein, ob ein Medienfonds ihm als Anleger die notwendige Qualität für ein attraktives Investment garantiert. ■

tipp:

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

Verlagsanschrift: OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel. 03 41/4 84 74-0
Fax 03 41/4 84 74-2 90
kontakt@oemus-media.de

Verlagsleitung: Torsten R. Oemus
Ingolf Döbbecke
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
Dipl.-Betriebsv. Lutz V. Hiller

Projektleitung: Bernd Ellermann
Tel. 03 41/4 84 74-2 25
ellermann@oemus-media.de

Anzeigendisposition: Lysann Pohlann
Tel. 03 41/4 84 74-2 08
pohlann@oemus-media.de

Vertrieb/Abonnement: Andreas Grasse
Tel. 03 41/4 84 74-2 00
grasse@oemus-media.de

Creative Director: Ingolf Döbbecke
Tel. 03 41/4 84 74-0
doebbecke@oemus-media.de

Art Director: S. Jeannine Prautzsch
Tel. 03 41/4 84 74-1 16
prautzsch@oemus-media.de



Chefredaktion: Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
(v.i.S.d.P.)
Tel. 03 41/4 84 74-3 21
isbaner@oemus-media.de

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Dr. Josef Schmidseider
Präsident DGKZ
Tel. 0 89/29 20 90
josef.schmidseider@drschmidseider.de

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

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

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

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

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

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

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

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2004 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 12 vom 1. 1. 2004. Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion.

Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig.

Bezugspreis: Einzelheft 6,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnement-Bestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. 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.

Hochrentable Kapital-Anlage, ab Euro 30.000,—.
20-jährige Erfahrung, seriöse Abwicklung.

Anfragen:

Dr. Aesculap Corp. & Partner

Tel.: 0 89/82 08 98 73

E-Mail: dr.aesculap.corp@t-online.de

stoma-win
die verwaltungssoftware
für zahnbreite

**RECHNEN SIE
MIT UNS RB!**

computerkonkret
clinical software

www.computer-konkret.de Tel. 0374 5 7824 33

Leben ist
schön.

www.DRK

**SPENDE
BLUT**
beim Roten Kreuz

proDentum

Kennzeichnungslehre ab € 29
NEU! Teleskope ab € 99

**Können Sie schon
die Tablette
gegen Karies?**
www.denttabs.com

Telefon: (030) - 46 90 08 01
Fax: (030) - 46 90 08 99

Mitglied und vom TÜV
zertifiziertes Qualitätsmanagement
nach DIN EN ISO 9001:2000

In die Zukunft wirken – Lebenshilfe vererben

Mit einem Testament für behinderte Menschen.

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



Bundesvereinigung Lebenshilfe für Menschen
mit geistiger Behinderung e.V., Raiffeisenstr. 18, 35043 Marburg,
Tel.: 06421/491-132, Fax: 06421/491-632,
E-Mail: Vererben@Lebenshilfe.de oder unter
www.lebenshilfe-vererben.de

**Modernes Design:
Praxisschilder & Edelstahl**

Dr. med. dent.
Horst Bremer
Zahnarzt

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

Dr. med. dent.
Jürgen Scholz
Zahnarzt

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

INFORMUS

INFORMUS - ABT. 0102 - PF 12 552 - 33094 Bielefeld
Telefon: 04523 2000-0 Fax: 04523 2000-200
Web: info@informus.de Internet: <http://www.informus.de>

PREISWERT DIREKT VOM DEUTSCHEN HERSTELLER

Bleaching

Ein Bleach auf Folie
120 x 1 mm, 1 Stk. € 0,99
Harte Bleachinggel 10% 2ml ab € 5,95
Patientenrat 10% € 19,95
Harte Bleachinggel 19% 2ml ab € 7,45
Patientenrat 19% € 21,45

Office Bleachinggel 20% 2ml ab € 7,95
Quick Bleachinggel 30% 2ml € 14,95
Whitening Bleach Gel € 8,95
Whitening 20x20 mm € 2,95
Whitening Stempelset (6 Alts.) € 17,95
Patientenbrochure 10 Stk. € 2,75
Preis zzgl. MwSt.

FREE-Phone: 0800-2 58 36 49 • FREE-Fax: 0800-2 58 33 29
www.bleachinggel.com Bleaching-Institut • Zahnarztbedarf • Versand-Markt
Besuchen Sie uns auf der IDS 2005: Halle 14.2, Gang U32.

politik**Gesundheitsreform:**

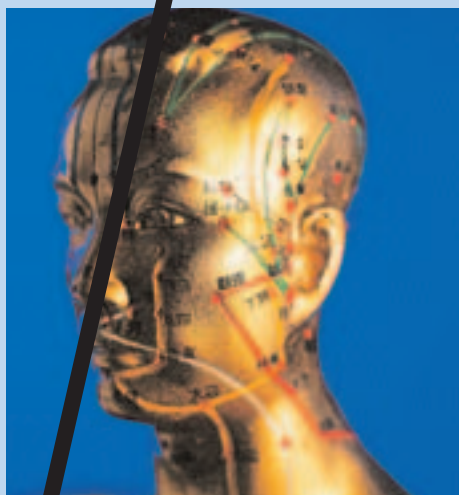
Ein Jahr danach.

**wirtschaft****Recht:**

Neues Urteil zum Honorarverteilungsmassstab.

**qualifizierungsszenario****Funktionsdiagnostik:**

Im Ganzen funktionieren.

**quiz****Martin Hausmann**

Mit dem heutigen „Holzweg“ möchte ich mich mit Ihnen wieder auf eine kleine Rätselreise begeben; eine Rätselreise zu den Volksvertretern der Vereinigten Staaten von Amerika. Doch wissen Kenner unserer Rätselreihe längst, dass eine derartige Reise mit allerlei Tücken behaftet ist. Denn entgegen der viel zitierten unbegrenzten Möglichkeiten dieser Weltmacht, sind die Antwortmöglichkeiten unseres Rätsel sehr begrenzt und reduzieren sich auf einen Lösungs- und einen Holzweg. Da heißt es aufgepasst, denn nur unter den richtigen Einsendungen verlosen wir die kostenlose Teilnahme an einem Oemus-Media-Fortbildungskurs Ihrer Wahl.

Doch zunächst die Auflösung des letzten Rätsels. Ich hoffe, Sie haben nicht extra eine Tupper-Party veranstaltet, nur um letztendlich festzustellen, dass Tupperware, ganz gleich ob deutsch oder englisch ausgesprochen, mit zwei „P“ und nicht, wie im Rätsel erwähnt, mit zwei „B“ geschrieben wird. Diese Schreibweise war gleichwohl auch der entscheidende Hinweis auf den im letzten „Holzweg“ gesuchten Namen „Rubbermaid“. Doch gab es auch noch weitere Hinweise auf die Lösung. Ganz gleich ob die Geburtsstunde von Rubbermaid nun auf die Produktion von Luftballons der Wooster Rubber Company in den zwanziger Jahren oder auf das Patent der Kunststoff-Kerichtschaukel im Jahre 1933 datiert wird, wie der Internetseite des Unternehmens zu entnehmen ist; die Geschichte von Tupperware beginnt erst Jahre später, als der Chemiker Earl S. Tupper 1946 mit seinen ersten Erzeugnisse, der bekannten Frischhaltedosen, auf den Markt kam. Nur wenigen dürfte bekannt sein, dass Tupperware-Produkte anfänglich in Kaufhäusern, Eisenwarenhandlungen und sonstigen Einzelhandelsgeschäften verkauft wurden und erst seit 1951, auf Grund der Erklärungsbedürftigkeit ihrer Produkte auf das so genannte „Heimvorführungs-System“ umstieg. Auf dem richtigen Lösungsweg war diesmal Hans-Joachim Kern aus BadEilsen.

Mr. President, Dick & Donald

Bleiben wir doch im englischen oder besser gesagt im US-amerikanischen Sprachraum und begeben

uns direkt in das Zentrum der Macht ins Weiße Haus in Washington und widmen uns der Wahl einer seiner Präsidenten. Im Prinzip ist eine Wahl in unserer demokratischen Welt ganz einfach. Es stellen sich mehrere Kandidaten oder Parteien zur Wahl; die Wähler stimmen ab und der Kandidat oder die Partei mit den meisten Stimmen gewinnt die Wahl. Im Prinzip! Bei dem hier beschriebenen US-Präsidenten ist das, wie viele wissen, etwas anders gelaufen. Hier sind und waren sich zahlreiche amerikanische Bürger (die Mehrheit?) einig, ihn nicht gewählt zu haben. Auch die restliche Welt stimmte mit ihnen überein, dass für die Ernennung dieses Präsidenten keine Mehrheitsentscheidung zu Grunde lag. Und dennoch wurde er der Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika – welch langer Titel; insbesondere im Vergleich zu seinen ansonsten kurzen, aber weltbekannten Nachnamen (Achtung Kreuzworträtselfreunde: nur vier Buchstaben, davon ein Vokal). Ein Name, der mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit in unserem Lande öfter genannt wird und zu lesen ist, als der unseres Bundespräsidenten (wie heißt der doch gleich?). Doch was kann da der US-Präsident dafür? Auch der Name seines Verteidigungsministers (Donald Rumsfeld) dürfte hierzulande einigen geläufiger sein als der Name Struck. Und wie ist es mit Dick Cheney, der Stabschef des Weißen Hauses des hier beschriebenen Präsidenten? Den kennt doch in Deutschland auch jeder, oder? Fragen über Fragen, doch lautet die entscheidende Frage ...

In welchem Jahr kam der hier beschriebene US-Präsident an die Macht?

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

Oemus Media AG
Stichwort: Holzweg

Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

Einsendeschluss:
XX. Januar 2005

Der Rechtsweg ist
ausgeschlossen.

