

Ersthelfer-Ausbildung in der Zahnarztpraxis

Braucht die zahnärztliche Praxis einen Ersthelfer?

■ (zwp-online.info/Zahnärztekammer Niedersachsen) – Jeder Arbeitgeber ist für den Arbeitsschutz seiner Mitarbeiter verantwortlich. Dabei versteht der Gesetzgeber unter Arbeitsschutz: Maßnahmen zur Sicherheit und Gesundheit der Beschäftigten bei der Arbeit. In Deutschland beruht das Arbeitsschutzsystem auf zwei Säulen. Neben dem staatlichen Arbeitsschutz, der in Niedersachsen Aufgabe der Gewerbeaufsichtsämter ist, existiert auch der Arbeitsschutz der gesetzlichen Unfallversicherungsträger.

Alle Unternehmen und Betriebe sind Pflichtmitglieder eines gesetzlichen Unfallversicherungsträgers, die zahnärztliche Praxis bei der Berufsgenossenschaft für Gesundheits- und Wohlfahrtspflege (BGW). Die BGW hat die Aufgabe, mit geeigneten Mitteln Arbeitsunfälle, Berufskrankheiten und arbeitsbedingte Gesundheitsgefährdungen zu verhüten und für eine Erste Hilfe zu sorgen. Um dieses zu erreichen, werden vonseiten der BGW Unfallverhütungsvorschriften beschlossen, in diesem Fall die berufsgenossenschaftliche Vorschrift BGV A1 „Grundsätze der Prävention“. Die im Jahre 2003 neu herausgegebene BGV A1 ist eine zentrale Basisvorschrift für die Prävention. Sie fordert eine höhere Eigenverantwortung des Praxisinhabers, jedoch auch eine stärkere Verantwortung der Mitarbeiter, den Unternehmer bei seinen Vorkehrungen für Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz zu unterstützen.

In der BGV A1 §§ 24 – 28 werden die Pflichten des Arbeitgebers in der Ersten Hilfe beschrieben. Hierbei hat der Unternehmer die zur Ersten Hilfe und zur Rettung aus Gefahr erforderlichen Einrichtungen und Sachmittel sowie das erforderliche Personal zur Verfügung zu stellen. – In Betrieben von 2 bis 20 Arbeitnehmern ist ein Ersthelfer vorge-

schrieben, über 20 Mitarbeitern sollte jeder 10. anwesende Beschäftigte Ersthelfer sein. Jeder Inhaber einer zahnärztlichen Approbation kann ohne zusätzliche Ausbildung als Ersthelfer eingesetzt werden. Hierbei sollte jedoch berücksichtigt werden, dass in den heutigen verschiedenen Praxisformen (u.a. Schichtdienst, Vorbereitung des Praxisablaufes, Aufbereitung von Medizinprodukten, usw.) der Praxisbetrieb möglicherweise einige Zeit ohne anwesenden Ersthelfer (Zahnarzt) weitergeführt wird. In diesem Fall erfordert es die BGV A1 (§26) und das Arbeitsschutzgesetz (§10), dass ein Ersthelfer ausgebildet wird. Die Teilnahmegebühren für den



Erste-Hilfe-Lehrgang und das Erste-Hilfe-Training trägt die BGW. Die Unterweisung in lebensrettende Sofortmaßnahmen für Führerscheinbewerber nach § 19 Abs.1 Fahrerlaubnisverordnung (FeV) reicht als Erste-Hilfe-Ausbildung nicht aus. Die von den Berufsgenossenschaften ermächtigten Ausbildungsträger (z.B. DRK, Johanniter, Malteser, usw.) rechnen ihre Unkosten direkt ab. Der Arbeitgeber trägt die restlichen Kosten, wie Entgeltzahlungen, An- und Abreise zum Lehrgang. Zur Reduzierung dieser Kosten sollte sich der Praxisinhaber mit der örtlichen ermächtigten Ausbildungsstelle

direkt in Verbindung setzen. Auch Volkshochschulen und andere Bildungszweige bieten Kurse zum Ersthelfer an, deren Kosten von der BGW getragen werden. In einigen Kreisstellen werden ebenfalls Ersthelfer-Kurse angeboten.

Die Erstausbildung erfolgt in 16 Stunden (Erste-Hilfe-Grundkurs) und muss alle zwei Jahre in einem achtstündigen Fortbildungskurs (Erste-Hilfe-Training) aktualisiert werden. Im vergangenen Jahr wurden 239.261 Beschäftigte aus versicherten Unternehmen in Erster Hilfe aus- und fortgebildet (davon 101.575 in Grundkursen und 137.686 in Trainingskursen). – Sollte der Unternehmer seine Erste-Hilfe-Pflichten nicht oder nicht ausreichend erfüllen, können ihm daraus rechtliche Konsequenzen entstehen. Ein Verwarngeld oder eine Geldbuße sind noch die geringsten Folgen. Sollte einer seiner Mitarbeiter aufgrund mangelhafter oder fehlender Erster-Hilfe-Einrichtungen einen Gesundheitsschaden erleiden oder gar zu Tode kommen, hat dieses auch strafrechtliche Konsequenzen für den Arbeitgeber.

Grundsätzlich obliegt dem Unternehmer die Auswahl geeigneter Ersthelfer, oder er benennt sich selbst zum Ersthelfer. Für die Bestellung zum Ersthelfer gibt es keine Formvorschriften. Sie sollte jedoch schriftlich erfolgen. – Der wichtigste Ansprechpartner bei der Planung und Umsetzung von Erste-Hilfe-Maßnahmen ist der Betriebsarzt. Hierzu werden Sie unterstützt von der BuS Dienststelle Münster des „Kleinen Kammermodells“ der ZKN und dem Qualitätsmanagementsystem „Zahnärztlichen Qualitätsmanagement Z QMS“.

Termine für die Schulung zum Sicherheitsverantwortlichen im BuS Dienst erfahren Sie auf der Homepage der ZKN. ◀

Warten auf Studienplatz

Urteil zur Medizin-Studienplatz-Vergabe: Sechs Jahre Warten ist zu lang.

■ (sueddeutsche.de) – Viele Abiturienten träumen davon, Arzt zu werden. Aber sich diesen Berufswunsch zu erfüllen ist nicht einfach: Wer einen Studienplatz in Medizin ergattern möchte, muss entweder sehr gute Noten haben oder viel Geduld aufbringen. Gegen die langen Wartezeiten klagten nun vier Bewerber. Sie hatten zum Wintersemester 2011/12 keinen Studienplatz bekommen, obwohl sie bereits seit sechs Jahren auf eine Zulassung für Human- und Tiermedizin warteten. Und sie bekamen Recht.

Mehr als sechs Jahre Wartezeit sei zu viel, befand das Verwaltungsgericht Gelsenkirchen, das bundesweit als einziges Gericht für alle Verfahren gegen die in Dortmund ansässige Studienplatz-Vergabestelle zuständig ist. Es stufte die jahrelangen Wartezeiten als teilweise verfassungswidrig ein (Az: 6 L 941/11; 6 L 929/11; 6 L 940/11 und 6 L 942/11) und wies die Stiftung für Hochschulzulassung an, den vier Bewerbern Plätze zu geben. Das Gericht sah vor dem Hintergrund entsprechender Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts zum Numerus clausus aus den Siebzigerjahren die Grenze des verfassungsrechtlich Zulässigen überschritten. „So wie es jetzt ist, ist es nicht gut“, sagte Gerichtssprecher Karsten Herfort in Gelsenkirchen.

Die Wartezeiten für Medizinstudienplätze werden seit Jahren länger. Auf 8.753 Studienplätze in der Humanmedizin kommen derzeit 44.053 Bewerber. Vor zehn Jahren waren es noch knapp 20.000 Bewerber bei 8.120 Plätzen.

Die Stiftung für Hochschulzulassung als Nachfolgerin der ZVS wählt 20 Prozent der Studenten nach Note aus. Abi-Schnitte von 1 bis 1,1 wurden in der Humanmedizin zum Wintersemester direkt genommen. 20 Prozent bekamen über die Wartequote einen Studienplatz. Alle Bewerber mit 13 und mehr Semestern Wartezeit wurden genommen. Bei Bewerbern mit 12 Warte-Semestern kamen alle Anwärter mit Abi-Schnitten von 2,7 und besser zum Zuge. In der Tiermedizin gab es bei der gleichen Wartezeit ab 3,3 und besser eine Zusage. In der Zahnmedizin lag die Wartezeit bei zehn Semestern. Wer nicht über Note oder Wartezeit einen Platz bekommt, wird von der Stiftung an jeweils sechs Hochschulen weitergeleitet, die noch selbst Kandidaten auswählen.

Die Stiftung für Hochschulzulassung kündigte Berufung gegen die einstweilige Anordnung an. Die Stiftung, die für die Zulassung in vier medizinischen Fächern zuständig ist, führe nur aus, was der Gesetzgeber festgelegt habe, sagte Sprecher Bernhard Schweer. Jetzt muss abgewartet werden, wie das Oberverwaltungsgericht die Sache beurteilt. Der Anwalt der Kläger sieht bereits das Ende des Wartesystems: „Die Entscheidung des Verwaltungsgerichts beseitigt das geltende Hochschulstart-System, dass zu jahrelangen Wartezeiten führt und Zehntausende Abiturienten immer wieder aufs Neue verströset“, erklärte Dirk Naumann in Hamburg. Er sieht die Entscheidung als „neuen Meilenstein des Hochschulrechts“. ◀



Reuss Einrichtungen erhält QM-Zertifikat

Reuss Einrichtungen GmbH hat jetzt das Zertifikat „Qualitätsmanagement nach DIN EN ISO 9001“ erhalten. Damit wird die optimale Prozessqualität innerhalb des Unternehmens bestätigt.

■ (Reuss Einrichtungen) – Bei der feierlichen Übergabe in den Reuss-Geschäftsräumen betonte Frau Hertle von der ZDH-ZERT GmbH (Zertifizierungsorganisation des Deutschen Handwerks), dass der Betrieb die wirksame Einführung eines Qualitätsmanagementsystems nach DIN EN ISO 9001:2008 im Audit erfolgreich unter Beweis gestellt hat.

Seit Jahren schon arbeitet Reuss sowohl im Bereich Verwaltung als auch in der Produktion nach den QM-Vorgaben und optimiert laufend die Prozesse. Dies beginnt beim telefonischen Kundenkontakt und setzt sich über Abläufe in der Verwaltung bis zur Fertigung in der Schreinerei und der Montage der Einrichtungen beim Kunden fort. Im vergangenen Jahr wurde das Einzelunternehmen in eine GmbH um-

gewandelt. Mit dem sogenannten prozessorientierten Qualitätsmanagementsystem stellt die Firma Reuss zum Beispiel eine konsequente Ablauforganisation langfristig sicher. Außerdem verlangt das QM-Zertifikat, dass das Vertrauen der Kunden in die Qualitätsfähigkeit aufrechterhalten wird und sie mit den Leistungen zufrieden sind. „Für unser Unternehmen sind dies Grundanforderungen, die wir als Basis einer erfolgreichen Arbeit sehen“, unterstreicht Geschäftsführer Rüdiger Reuss. Deshalb stelle es auch kein Problem dar, dass das Zertifikat jedes Jahr bei einer Nachprüfung bestätigt werden müsse.

Der Erfolg gibt dem Unternehmer Recht: Auch in Krisenzeiten musste Reuss Einrichtungen weder Kurzarbeit anmelden noch Personal abbauen



– im Gegenteil: Inzwischen ist die Zahl der Mitarbeiter auf 29 gestiegen. Kreativität, Qualität, Zuverlässigkeit und Innovationskraft, darin sieht Rüdiger Reuss die Grundlage für das kontinuierliche Wachstum seines Unterneh-

mens. Der Betrieb hat sich auf die Planung und hochwertige Einrichtung von Apotheken, Arztpraxen und Ladengeschäften spezialisiert und beliefert Kunden im gesamten süddeutschen Raum sowie im benachbarten Ausland.

Eine Innenarchitektin entwirft die individuellen Gestaltungskonzepte für das jeweilige Objekt. Die Konzentration auf die Kernkompetenzfelder Praxiseinrichtungen und Apothekengestaltung hat entscheidend zum Wachstum beigetragen.

Unternehmerischer Mut und Risikobereitschaft haben sich also ausgezahlt, die Firma Reuss Einrichtungen konnte sich im Bereich Apotheken und Arztpraxen inzwischen etablieren.

Bester Beweis sind die gut gefüllten Auftragsbücher und die vielen Referenzen, auf die Rüdiger Reuss stolz ist: „Mit unserem Know-how und unseren Produkten haben wir unseren Platz im Markt gefunden.“

Das Qualitätsmanagement-Zertifikat ist ein weiterer Meilenstein auf unserem erfolgreichen Weg.“ ◀

Reuss Einrichtungen GmbH

Steinbeisstraße 1

78655 Dunningen

Tel.: 0 74 03/92 02-0

Fax: 0 74 03/92 02-21

E-Mail: info@reuss-einrichtungen.de

www.reuss-einrichtungen.de

Stand: B59

Virtuelle Schulung optimiert Lernerfolg

Mit dem E-Training geht Sirona im Bereich Schulung innovative Wege, von denen der Handel ebenso profitiert wie Zahnärzte.

■ (Sirona) – Erst online, dann real: Sirona nutzt bei der Schulung des Handels eine innovative Online-Plattform, die Präsenztrainings ergänzt und vorbereitet. Dabei bestimmen die Nutzer selbst, welche Themen sie bearbeiten, lösen Übungsaufgaben oder bedienen interaktiv eine Software über eine Simulation. So werden Fachberater auf einfache und spielerische Weise dabei unterstützt, die Kunden kompetent zu beraten, berichtet Boris Göbel, Produktmanager im Geschäftsbereich Behandlungseinheiten bei Sirona.

In den vergangenen Wochen hat Sirona den Fachhandel mit der neuen Behandlungseinheit SINIUS vertraut gemacht, deren Auslieferung in diesen Tagen startet. Dabei war die Einheit für die Fachberater, die in die

oder Zuhören – Erinnerungsfaktor und Lerneffekt verstärken sich damit deutlich.

Der große Vorteil des Online-Trainings: Jeder Teilnehmer kann Ort und Zeitpunkt der Schulung, die Dauer einzelner Einheiten und das Lerntempo selbst bestimmen. Alles, was er benötigt, ist ein Laptop oder PC mit Internetzugang. Zudem können die Inhalte so oft wiederholt werden, wie es der Teilnehmer benötigt. Fachberater haben dadurch die Möglichkeit, zwischen durch oder vor Kundenterminen ihr Wissen aufzufrischen.

Das E-Training-Programm geht sehr strukturiert und ausführlich vor: Zunächst erfolgt eine Einführung, in der technisches Grundlagenwissen und besondere Leistungs- und Funktions-



▲ Abb. 2: Anhand von Fragen zur Lernkontrolle (hier zur Behandlungseinheit SINIUS), die der Teilnehmer interaktiv ankreuzt, kann der Lernfortschritt überprüft werden. ▲ Abb. 3: Sogar die interaktive Bedienung der Bedienoberfläche EasyTouch ist mittels einer Simulation möglich.

Teilnehmer auf dem gleichen, einheitlichen Wissensstand. Der Trainer setzt den Schwerpunkt auf praktische Übungen und Erfahrungsaustausch, so wird die Präsenzzeit optimal genutzt, um das Erlernte zu vertiefen und eine deutlich höhere Qualifikation zu erwerben. Sirona wird auch in Zukunft bei der Schulung des Handels auf die Verknüpfung von Präsenzveranstaltungen und virtuellem

Lernen, das sogenannte Blended Learning, setzen: Die nächsten Module werden sich den Themen „CEREC meets GALILEOS“ und „Hygiene“ widmen.

Neben E-Learning und Präsenztraining bietet Sirona ein virtuelles Klassenzimmer an: Zu einem festgelegten Termin „treffen“ sich Trainer und Teilnehmer für Rückfragen oder zum Er-

fahrungsaustausch im Internet (über WebEx). Man hört den Trainer und kann auf dem eigenen Bildschirm sehen, welche Schritte der Trainer gerade auf seinem Rechner ausführt. Das virtuelle Klassenzimmer kommt vor allem bei kurzfristigem Schulungsbedarf zum Einsatz, zum Beispiel bei einem aktuellen Software-Update oder zur Nachbereitung eines Präsenztrainings. ◀◀



▲ Abb. 1: Je nach Lernbedarf wählt der Teilnehmer aus der Themenübersicht die E-Trainingseinheit, die er bearbeiten möchte.

Sirona Dental Akademie nach Bensheim kamen, nicht neu. Denn vor dem Präsenztraining hatten sie eine Online-Schulung absolviert, die ihnen die wichtigsten Features und Neuerungen erklärt hat. Dieses E-Training, das dem Handel auch nach den Präsenztrainings zur Verfügung steht, hat Sirona als branchenweit erstes Unternehmen eingeführt.

Lernen mit mehreren Sinnen

Die virtuelle Schulung funktioniert über eine moderne Online-Plattform, auf der die Trainingseinheiten und weitere Inhalte hinterlegt sind. Grundlagen- und Faktenwissen, beispielsweise über die Bedienoberfläche EasyTouch von SINIUS und die optional integrierte Endodontiefunktion, vermittelt das E-Training multimedial und interaktiv. Dabei setzt es auf das Lernen mit mehreren Sinnen: Während ein Sprecher die Inhalte erklärt, wird parallel dazu das Gesagte in Bildern oder Animationen gezeigt und wesentliche Informationen in Stichpunkten zusammengefasst. Die Visualisierungen, gesprochenen Erläuterungen und Interaktionen verankern die Botschaften nachweislich besser im Gehirn als das reine Lesen

merkmale zum jeweiligen Produkt, beispielsweise zum Röntgensystem ORTHOPHOS XG 3D oder zur neuen Behandlungseinheit SINIUS, erklärt werden. Anschließend werden Ausstattungsoptionen vorgestellt, bevor das Erlernte in einem Abschlusstest abgefragt wird. Bereits zwischendurch bietet der Menüpunkt „Lernkontrolle“ dem Teilnehmer immer wieder die Möglichkeit, sein Wissen zu überprüfen.

Präsenztraining ist unverzichtbar

Die Teilnahme an der virtuellen Schulung ist Voraussetzung für die Zulassung zum Training in der Dental Akademie. Sirona nutzt das E-Training also als Vorbereitung und Ergänzung zum Präsenztraining – nicht als Ersatz. Denn erst im physischen Umgang mit dem Produkt erwerben Fachberater umfassende Handlungskompetenz: selbst anfassen, austesten, mit anderen Teilnehmern diskutieren und austauschen und von einem Trainer Tipps und Tricks aus der Praxis erfahren – hier ist das Präsenztraining unschlagbar. Das E-Training dient dazu, die Effektivität und damit den Lernerfolg des Präsenztrainings zu steigern: Vorbereitet durch das E-Training sind alle

ANZEIGE

FÜR MEDIZIN UND TECHNIK

LUPENBRILLEN

LED-LICHTSYSTEME • MIKROSKOPE





Carl Zeiss Meditec Fachhändler

Der Lupenbrillen-Spezialist in Deutschland

- individuelle Beratung
- augenoptische Anpassung
- Klinikbetreuung

- Qualitäts-Garantie
- Rundum-Service-Paket
- Nutzerzertifikat

- Test- u. Demo-Lupenbrillen
- bundesweiter Außendienst
- Anpass-Studios

Infodental Mitte, Frankfurt
Stand: Carl Zeiss / Bajohr
Halle: 5.0
Stand-Nr.: A 51



BERATUNG | ANPASSUNG | VERTRIEB | SERVICE



Bajohr OPTECmed | Hansestraße 6 | D-37574 Einbeck | Tel. (05561) 3199990 | Fax (05561) 3199998
info@lupenbrille.de | www.lupenbrillen-shop.de | Rufen Sie gebührenfrei an unter (08 00) 7 10 19 00

www.lupenbrille.de

Objekte mit Qualitätssiegel

Interview mit Friedrich J. Sigl, Geschäftsführer der dental bauer GmbH & Co. KG, über die Partnerschaft mit DentalSnoop und den hohen Nutzen von Crossmedialität für Zahnmediziner.



dental bauer ist Premiumpartner bei DentalSnoop. Welchen Nutzen kann der Zahnarzt für sich daraus ableiten?

dental bauer war Anfang des Jahres auf der Suche nach einer neuen zeitgemäßen Hilfestellung für Zahnmediziner/-innen rund um das Thema Praxisvermittlungen. Daraus resultiert die Premium-Partnerschaft Ende letzten Jahres zwischen dental bauer und DentalSnoop, mit der wir auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) im März 2011 in Köln unseren gemeinsamen Erstaustritt hatten. Geschaffen wurde eine Plattform, die Praxisabgebern und Praxissuchenden das Auffinden ihrer gewünschten Zielgruppe erfolgreich erleichtert. Vor Jahren noch wälzte man Fachzeitungen. Heute treffen sich Zielgruppen im Internet, inzwischen durchaus zahnarztgenerationenübergreifend. Das ist auch Grund für die hohe Marktdurchdringung und Akzeptanz von DentalSnoop innerhalb kürzester Zeit. Offenbar bewerben sich inzwischen auch weitere Dentalunternehmen als Partner. Als Premiumpartner bietet dental bauer Objekte mit Qualitätssiegel und hat sich damit ein Allein-

stellungsmerkmal geschaffen. Doch wie auch bei den guten alten Printmedien lebt die Internetplattform DentalSnoop von der Vielfalt stets neu dazukommender Angebote, zuverlässigen Aussagen und der daraus resultierenden Nachfrage.

Wie kann sich der Zahnarzt die Zusammenarbeit zwischen dental bauer und DentalSnoop konkret vorstellen?

Bei dental bauer tragen 350 Mitarbeiter/-innen mit ihrem täglichen Kontakt zu Praxen, Praxisbetreibern wie auch Assistenz Zahnärzten zur Auffrischung der ins Netz gestellten Daten bei. User loben nicht nur zuverlässig geprüfte Angebote und eine qualitativ hochwertige Trefferquote bei der Suche, sondern insbesondere deren generelle Aktualität. Die Verknüpfung mit sozialen Netzwerken und modernen Medien wie QR-Codes und Apps werden von den „Besuchern“ sehr geschätzt. Mit DentalSnoop wurde für Existenzgründer und Praxisabgeber der direkte Zugang zum Markt geschaffen, während gleichzeitig vertrauliche Diskretion gewährleistet wird.

Haben dental bauer und DentalSnoop vorrangig Akzeptanz bei der Gruppe junger Zahnärzte/Zahnärztinnen?

Keineswegs. Auch Verbände denken modern und sehen in der Crossmedialität den Nutzen für ihre Mitglieder. Der Bundesverband der Zahnmedizinischen Studenten in Deutschland e. V. (BdZM) wie auch der Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e. V. (BdZA) erkennen den Nutzen unserer gemeinsamen Arbeit. Die zunehmende Bedeutung moderner digitaler Medien wurde somit auch auf Verbandsseite erkannt und wird als Empfehlung nach außen kommuniziert. Wie schon erwähnt, nimmt die „Besucherfrequenz“ der Praxisbetreiber in der Altersklasse um die Sechzig und darüber markant zu. Das Internet als Kommunikations- und Informationsplattform für die unter Dreißigjährigen war gestern.

Ein Wort an unsere Leser. Was sollte man aus Ihrer Sicht unbedingt beachten, wenn man vorhat, eine eigene Praxis zu gründen oder zu verkaufen?

Trotz allem modern vernetzten Denken ist eine persönliche und fachliche Beratung durch keine Internetplattform zu ersetzen. Das gilt gleichwohl in der Frage der Existenzgründung wie in der Entscheidungphase, den eigenen Praxisbetrieb zu veräußern. Um in beiden Fällen ein maßgeschneidertes Erfolgsmodell zu schaffen, ist die Mitwirkung erfahrener Berater seitens dental bauer zu empfehlen. Auf dieser Vertrauensbasis kann ein individuelles Konzept erarbeitet werden, das der privaten wie auch beruflichen Lebensplanung und dem jeweils persönlichen Stil des Zahnmediziners entspricht. ◀

Informationen über DentalSnoop finden Sie unter: <http://www.dentalsnoop.de/>

Sozialbericht veröffentlicht

Armut verfestigt sich, Bildung als zentrale Ressource.

■ (focus.de) – In Deutschland gelingt es immer weniger armen Menschen, wieder aus ihrer sozialen Notlage herauszukommen. Zugleich ist das Risiko gestiegen, in wirtschaftliche Bedrängnis zu geraten. Besonders schmerzhaft ist das für Wohnungsmieter.

Das Armutsrisiko für Bundesbürger steigt, wie der im Oktober 2011 in Berlin vorgestellte „Datenreport 2011 – Sozialbericht für Deutschland“ zeigt.

„Der Satz: ‚Einmal arm, immer arm‘ gilt. Die soziale Mobilität in Deutschland nimmt ab“, sagte die Soziologin Jutta Allmendinger bei der Präsentation des Berichtes. Das Statistische Bundesamt und namhafte Sozialforscher geben die Studie gemeinsam heraus. 15,5 Prozent der Bevölkerung in Deutschland galten 2009/2008 als „armutsgefährdet“. Im Jahr zuvor waren es noch 15,2 Prozent

Wohlhabende halten Spitzeneinkommen

„Das heißt, weniger Menschen gelingt es, ihre Einkommenssituation wieder zu verbessern“, sagte der Sozialforscher Roland Habich vom Wissenschaftszentrum Berlin (WZB). Für Wohlhabende sind dagegen die Chancen gestiegen, ihre einmal erreichten Spitzeneinkommen auch zu halten – und zwar von 38 Prozent in den 80er-Jahren auf heute 51 Prozent.

Immer mehr Mieter mit Finanzproblemen

Die Armut zeigt sich laut dem Bericht immer deutlicher anhand der Finanzprobleme von Mietern. 2008 waren knapp 16 Prozent der Deutschen Erhebungen des Statistischen Bundesamts zufolge armutsgefährdet. Jeder Dritte von ihnen sieht sich nach eigener Einschätzung durch die Wohnkosten „finanziell schwer belastet“.



gewesen. Als „armutsgefährdet“ gilt, wer einschließlich Sozialleistungen des Staates weniger als 929 Euro im Monat zur Verfügung hat. Das Risiko, der einmal erreichten Armut nicht mehr entkommen zu können, ist laut Bericht seit den 80er-Jahren kontinuierlich gestiegen. Während damals 57 Prozent der von Armut Betroffenen dauerhaft im niedrigsten Einkommensbereich der Gesellschaft verharrten, sind es heute 65 Prozent.

Bei dem Anteil der Bevölkerung, der nicht von Armut bedroht ist, empfand noch knapp jeder Fünfte (18 Prozent) dies ebenso. Wie aus der Erhebung weiter hervorgeht, sind 16 Prozent der armutsgefährdeten Frauen und Männer nicht in der Lage, „ihre Wohnung angemessen warm zu halten“. Fast jeder Dritte aus dieser Bevölkerungsgruppe (30 Prozent) sieht sich außerdem nicht imstande, wenigstens an jedem zweiten Tag eine warme Mahlzeit einzunehmen. ◀

Zahnarztwerbung: Werbeplakat über Praxisfront zulässig?

Gericht spricht Berliner Zahnarzt frei.

■ (medi-ip.de) – Die Außendarstellungsmöglichkeiten von Ärzten, Apothekern und Zahnärzten sind immer weiter liberalisiert worden, wobei das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) über viele Jahre hinweg Impulsgeber war und ist. Regeln in Berufsordnungen wurden dabei bisweilen als zu einengend angesehen, da sie den Heilberufler insbesondere in seiner Berufsausübungsfreiheit tangieren.

Das Verwaltungsgericht Berlin (VG) hat sich in seiner Entscheidung vom 12.01.2011 (90 K 5.10 T) mit der Frage befasst, ob ein etwa zehn Meter langer und etwa ein Meter hoher Plakat-Schrift-



zug über einer Fensterfront eines Praxisgebäudes „Zahnarztpraxis am B.“ berufsrechtlich zulässig ist.

Der Fall

Auf die Beschwerde von zwei Zahnärzten aus der näheren Umgebung der Praxiserließ die Zahnärztekammer Berlin im März 2010 einen Rügebescheid gegen den werbungsaffinen Zahnarzt und machte ihm zur Auflage, 1.000,00 Euro zu zahlen. Zur Begründung wurde dabei u. a. ausgeführt, dass das Werbeplakat über der Praxisfront darauf abziele, die Aufmerksamkeit auch an der Praxis weit entfernt vorbeigehender Passanten bzw. vorbeifahrender Verkehrsteilnehmer in anpreisender und typisch

kommerzieller Weise zu erheischen (Blickfangwerbung). Diese Werbemaßnahme näherte sich den Werbemethoden der gewerblichen Wirtschaft – insbesondere des Dienstleistungs- und Einzelhandelsgewerbes – an und leiste so dem Eindruck der Kommerzialisierung des Arztberufes und damit Zweifel an der beruflichen Integrität des Arztes Vorschub. Außerdem vermittele die Bezeichnung „Zahnarztpraxis am B.“ den Eindruck, als handele es sich vorliegend um die einzige oder auch aufgrund der Größe des Banners auch um eine besonders hervorgehobene Zahnarztpraxis an diesem Standort.

Die Entscheidung

Das VG Berlin sprach den Zahnarzt von dem ihn vorgeworfenen Berufsvergehen

frei. Durch die beanstandete Werbung habe dieser seine Berufspflichten nicht verletzt. Art. 12 Abs. 1 S. 1 GG schütze die Freiheit der Berufsausübung. Zu dieser gehöre nicht nur die berufliche Praxis selbst, sondern auch jede Tätigkeit, die mit der Berufsausübung zusammenhänge und dieser diene. Sie schließe die Außendarstellung von selbstständig Berufstätigen ein, soweit sie auf die Förderung des beruflichen Erfolges gerichtet sei. Der Werbefreiheit der Ärzte und Zahnärzte würde nur durch Gemeinwohlbelange Grenzen gesetzt. Das Werbeverbot diene dem Schutz der Bevölkerung, wobei das Vertrauen des Patienten darauf erhalten werden solle, dass der Arzt nicht aus Gewinnstreben besondere Untersuchungen vornimmt oder Behandlungen vorsieht. Für interessenge-

rechte und sachangemessene Informationen, die keinen Irrtum erregen würden, müsse im rechtlichen und geschäftlichen Verkehr Raum bleiben. Vor dem Hintergrund der gegenüber früheren Vorstellungen durch das BVerfG deutlich erweiterten Grenzen der Zulässigkeit werbenden Verhaltens niedergelassener Ärzte, liege im vorliegenden Fall keine berufswidrige Werbung vor.

Es läge auch kein Verstoß gegen das Kollegialitätsgebot vor, da die gewählte Werbung sich nicht auf das Arzt-Patienten-Verhältnis auswirke. ◀

Kazemi & Lennartz Rechtsanwälte
(RA Michael Lennartz)
Rheinallee 28, 53173 Bonn
www.medi-ip.de

EMS-SWISSQUALITY.COM

EMS⁺
ELECTRO MEDICAL SYSTEMS

EINE KLASSE FÜR SICH

EMS SWISS V-INSTRUMENTS UND V-HANDSTÜCKE SETZEN NEUEN STANDARD IN DER ZAHNSTEINENTFERNUNG

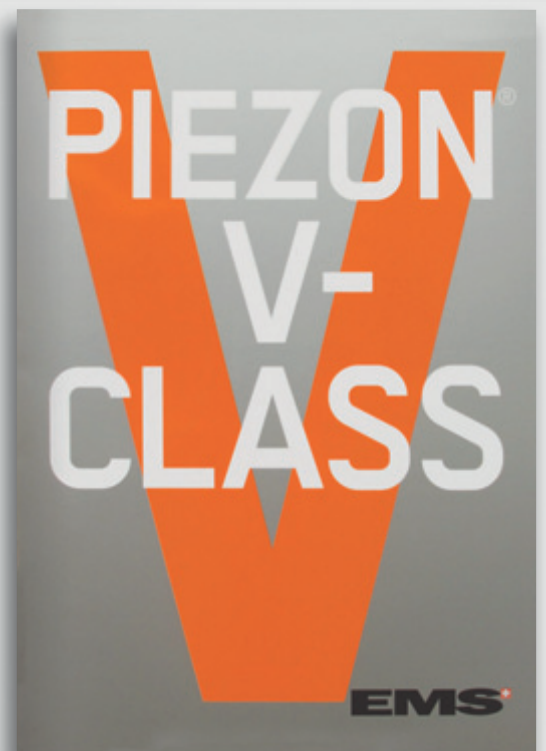
V wie Victory – in der Tat verhilft EMS seinen Kunden, Zahnarztpraxen weltweit, wieder mal zu blitzsauberen Siegen in der Königsdisziplin Prophylaxe.

Optimale Übertragung der Power des piezokeramischen Antriebs, schnelle Handhabung, reduzierte Abnutzung: Damit punktet die neue Piezon V-CLASS – Extrapunkte dank geschütztem konischem Design der Instrumentengewinde sowie der Sonotrode. Innovativ, einzigartig.

Die ohnehin unvergleichliche Klasse der Original Methode Piezon ist die Basis. NO PAIN-TECHNOLOGY – praktisch schmerzfreie Behandlung. Unschlagbar glatte Zahnoberflächen. Und das EMS Swiss Instrument PS, jetzt auch als V-PS – für praktisch 90 Prozent aller Anwendungen in der Zahnsteinentfernung.

V-CLASS FÜR ALLE

Die Piezon V-CLASS ist Standard bei der neuen Generation Air-Flow Master Piezon, Piezon Master 700, miniMaster LED und Air-Flow S2 – und für alle vorhandenen Einheiten bietet EMS ein Piezon V-CLASS Upgrade. Komplett, einfach.



> Alles zur konischen Form in der Broschüre oder unter www.ems-swissquality.com

Der Wettbewerb um Prophylaxepatienten und optimalen Recall-erfolg hat ein neues, kaum schlagbares Argument – V siegt!

"I FEEL GOOD"

Mehr Prophylaxe >
www.ems-swissquality.com

