

Dentista

Wissenschaft | Praxis | Leben

WAS MACHT GUTES
TEAMWORK AUS?

STÖRUNG DES
BETRIEBS-
FRIEDENS – EIN
KÜNDIGUNGS-
GRUND?

FOKUS

DIE PRAXIS
MANAGEN



Quintessenz Verlag, Ifenpfad 2-4, 12107 Berlin
PVSt, Deutsche Post AG, „Entgelt bezahlt“, 02307
Ausland: Presse und Buch International

04
2016

minilu – die Praxis-Heldin

Über 20.000 Markenartikel
für Praxis und Labor:

- **supergünstig**
- **superschnell**
- **supereinfach**



Werde meine
Freundin!



minilu.de
... macht mini Preise



Man wächst – auch da – hinein ...

Liebe Leserinnen,

Zahnarzt/Zahnärztin ist zweifelsohne ein Beruf, zu dem man sich berufen fühlen sollte. Er stellt durchaus einige besondere und nicht für unbedingt jede/n akzeptable Ansprüche, wie z. B. manuelles Geschick und Freude an handwerklich-technischer Tätigkeit in einer sehr sensiblen und intimen Körperregion bei ziemlich einseitiger körperlicher Belastung. Dafür ist die Tätigkeit aber sehr vielseitig und interessant und kann uns mit schnell sichtbaren, tief befriedigenden Erfolgen belohnen. Und ist dabei auch noch ganz auskömmlich, wofür sich insbesondere die freie Niederlassung anbietet.

Dann wird die Berufsausübung allerdings durch Tätigkeitsfelder ergänzt, an die sicherlich wenige bei der Entscheidung für diesen Beruf dachten und über die während des Studiums auch kaum oder gar nicht gesprochen bzw. gelehrt wird. Eine Zahnarztpraxis muss gemanagt werden – organisatorisch, personell, wirtschaftlich. Geeignete Räume müssen gefunden bzw. ausgestattet und gestaltet werden. Und da steckt gerade bei uns eben auch viel, viel Technik drin, die ständig überprüft, gewartet, repariert, modernisiert sein will. Jede Woche etwas Neues! Dann die gesetzlichen Vorgaben für Hygienemanagement und Arbeitssicherheit! Darf ich meine Praxiswäsche eigentlich Zuhause waschen? Sind meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ausreichend geschult und regelmäßig belehrt, sodass sie auch all die anfallenden Aufgaben erledigen können/dürfen? Ach ja – die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter! Wie viele brauche ich und was sollten sie können? Wie bezahle ich sie angemessen? Wie organisiere ich die Urlaubszeiten, sodass alle zufrieden sind und die Praxis rund laufen kann? Und welche Teamkultur wünsche ich mir, wie impliziere und pflege ich sie und wie gehe ich mit Konflikten im Team um, damit mein Mitarbeiterstab konstant bleibt, alle zufrieden und möglichst motiviert sind und so auch ein angenehmes Klima für meine Patienten entsteht? Denn die sollen ja trotz aller zahnarztüblichen Vorbehalte gerne zu uns kommen und positiv von uns berichten!

Stichwort: Patientenbehandlung – das eigentliche Kerngeschäft. Dafür haben wir ja diesen Beruf erlernt! So – nun muss aber alles am Patienten Durchgeführte und Besprochene auch dokumentiert und alle erbrachten Leistungen müssen korrekt abgerechnet werden. Und auch, wenn das alles an entsprechend qualifizierte Mitarbeiter delegiert werden kann: Die Endkontrolle und Verantwortung bleibt natürlich bei uns. Also müssen wir uns auch die Kenntnisse auf diesem Gebiet aneignen. Und damit sich das Ganze dann auch wirklich für uns rechnet, müssen wir uns auch noch mit betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Fragen auseinandersetzen und brauchen einen guten Draht zu unserer Bank.

Da gehen die Aufgaben nicht so schnell aus. Langeweile kommt eigentlich nicht auf. Da ist es einfach wichtig, sich einen ausreichenden Freizeitausgleich zu bewahren, sich mit Kolleginnen und Kollegen zu vernetzen und Erfahrungen auszutauschen, sich zu organisieren und nicht alles gleichzeitig von sich selber zu verlangen. Man wächst auch da hinein. Es ist zu schaffen! Und das Erfolgserlebnis, wenn man's geschafft hat, ist auch von einer ganz besonderen Qualität!



Herzliche Grüße

A handwritten signature in black ink that reads 'Dr. S. Fath'.

**Ihre Dr. Susanne Fath
Präsidentin Dentista e.V.**

Cervitec® F

Der Schutzlack mit Kombinationswirkung



Mehrfach-
Schutz in einem
Arbeitsschritt

Fluoridierung und Keimkontrolle

- Fluorid plus Chlorhexidin plus CPC
- Schnelle, einfache Applikation
- Milder Geschmack

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D-73479 Ellwangen, Jagst | Tel. +49 7961 889 0 | Fax +49 7961 6326

ivoclar
vivadent
passion vision innovation

12

FOKUS



WISSENSCHAFT

- 07 Zahlen aktuell
- 08 Medizin
- 09 Gendermedizin
- 10 Zahnmedizin
- 11 Komplementär

DENTISTA FOKUS

DIE PRAXIS MANAGEN

- 12 Kommunikationsfaktor Praxismanagerin
- 14 Lange Öffnungszeiten ohne lange Gesichter
Schichtdienst in der Zahnarztpraxis
- 16 Wenn die Stimmung kippt
Störung des Betriebsfriedens – ein Kündigungsgrund?
- 18 Zusammenarbeit von Praxis und Labor
Was macht gutes Teamwork aus?
- 20 Selbstmanagement
Selbständigkeit und Familie unter einen Hut bringen
- 22 Die Praxismanagerin
Luxus oder notwendig – und für wen?

DENTISTA E.V.

- 25 Rückblick
- 28 Kurzmeldungen
- 28 Vorschau
- 29 Dentista und Quintessenz-Verlag verlosen... Das Buch mit dem Spiegel
- 30 Dentista Akademie

25

DENTISTA E.V.



- 32 Existenzgründung Zahnärzte 2015
Große Unterschiede bei Übernahmepreisen

FORUM ZAHNTECHNIKERINNEN

- 37 Intensiv-Seminar
Bildverarbeitung in der Dental fotografie
- 39 Digitale Kommunikation im Fokus
„Berliner Runde“ des Dentista e.V.
- 40 Der erste Expertise-Zahntechnik-Kongress
Auch das Dentista e.V. Forum Zahn technikerinnen war dabei
- 41 Nächster Polit-Talk des Forum Zahn technikerinnen im Januar 2017
- 42 Mehr Frauen auf die Bühne!
Seminar zur Dentalreferentin
- 43 Portrait von ZTM Jenny Ulrich



AUF DEM COVER DIESER DENTISTA:

Zahnärztin Angela Nogalo-Rudolph, Pfungstadt, Dentista-Mitglied (Portrait auf S. 34),
Foto: Arkadius Koll

51

REZEPT



ZWISCHENMENSCHLICH

- 47 Wrigley Prophylaxe Preis 2016
Sonderpreis für Flüchtlingskinderprojekt
- 48 Zahn technik und Kunst in Portugal

REZEPT

- 51 Baltic Denture System Digitale Herstellung von Totalprothesen

PRAXISORGA

- 53 Auch mal was für sich selbst tun
Yoga gegen den Stress
- 55 Existenzgründung mit Partnern
Schon mal an Mediation gedacht?
- 57 Alle Jahre wieder Die Verjährung

UNTERWEGS

- 59 Digitale Technologien, Prothetik und Chirurgie
Dentista-Industriepate Straumann lud nach Wolfsburg ein
- 60 3. Zukunftskongress Beruf und Familie

BUCHVORSTELLUNG

- 62 Das Dentale Faszination des oralen Systems in Wissenschaft und Kultur

SERVICE

- 64 Pateninfo
- 68 Dentalmarkt
- 70 Impressum



DIE ERGONOMISCHSTE ART DER ABSAUGUNG



www.gerl-dental.de



Ein gut ausgeleuchtetes Arbeitsumfeld, trocken und frei von Speichel, gewährleistet Ihnen und Ihren Patienten eine optimale Behandlung.

ABSAUGUNG MIT UND OHNE LICHT

Isolite besteht aus einem Aufsatz zur perfekten Absaugung, welcher Wange und Zunge zurückhält und gleichzeitig den Mundraum ideal ausleuchtet. Isovac ist das gleiche System nur ohne Beleuchtung und ideal im Bereich Prophylaxe oder CAD/CAM einsetzbar.

isolite[®] SYSTEMS



Mundhygiene bei Säuglingen und Kindern

In Kooperation mit dem Meinungsforschungsinstitut Forsa hat MAM eine repräsentative Umfrage unter 1 000 deutschen Eltern zum Thema Mundhygiene bei Säuglingen und Kindern durchgeführt:

- 74 % der Eltern gehen mit ihrem Nachwuchs ab dem ersten Geburtstag zum Zahnarzt und 34 % davon sogar erst nach Vollendung des zweiten Lebensjahres.
- 77 % der Eltern machen sich nicht so große bis gar keine Sorgen, dass ihr Kind Karies bekommen könnte.
- 73 % der Eltern gaben an, erst nach dem ersten Zahn mit der Mundhygiene begonnen zu haben.

Zwar fühlen sich 92 % der deutschen Eltern gut bis sehr gut informiert, wenn es um die Pflege der Zähne und des Mundraums ihres Nachwuchses geht, aber dennoch gibt es Verbesserungspotenzial bei der Aufklärung.

50-Stunden-Woche: Gesundheitsrisiko für Frauen

Frauen, die für ihre Karriere lange Arbeitszeiten in Kauf nehmen, könnten dafür einen hohen Preis bezahlen. 60 Stunden Arbeit pro Woche oder mehr über 30 Jahre verdreifachen das Risiko für Erkrankungen wie Diabetes, Krebs, Herzleiden und Arthritis. Zu diesem Ergebnis kommt die Ohio State University. Das Risiko steigt an, wenn Frauen mehr als 40 Stunden pro Woche arbeiten und erhöht sich ab 50 Stunden drastisch.



Foto: © lightpoet | Fotolia.com

Frauenanteil in Professorenschaft gestiegen

Ende 2015 lehrten und forschten an deutschen Hochschulen und Hochschulkliniken rund 46 300 Professoren und Professorinnen. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) weiter mitteilt stieg die Gesamtzahl der Professoren und Professorinnen in den letzten zehn Jahren um 22 %. Im selben Zeitraum erhöhte sich der Frauenanteil innerhalb der Professorenschaft von 14 auf 23 %. Die Zahl der Professorinnen hat sich in diesem Zeitraum somit fast verdoppelt und erreichte 2015 mit rund 10 500 einen neuen Höchststand.



Foto: © yanlev | Fotolia.com

Mehr als 4 Millionen Kinder unter 6 Jahren

Im Jahr 2015 lebten in Deutschland fast 4,2 Millionen Kinder im Alter unter 6 Jahren. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) auf der Basis des Mikrozensus mitteilt, lebten nahezu drei Viertel der Kinder dieser Altersgruppe bei verheirateten Eltern (72 %). Rund 14 % wohnten jeweils bei alleinerziehenden Elternteilen oder bei Eltern in Lebensgemeinschaften. In Ostdeutschland lebte 2015 lediglich die Hälfte (50 %) der unter 6-Jährigen bei Ehepaaren (Westdeutschland: 78 %), 29 % bei Lebensgemeinschaften (Westdeutschland: 11 %) und 21 % bei Alleinerziehenden (Westdeutschland: 12 %).

Diabetes ist eine tickende Zeitbombe

Am 14. November war der Welt-diabetestag. Nach Angaben des Robert Koch-Instituts ist bei etwa 4,6 Millionen der 18- bis 79-Jährigen in Deutschland Diabetes mellitus diagnostiziert, bei rund 1,3 Millionen ist die Erkrankung unerkannt. In diesem Jahr stand die frühzeitige Entdeckung der Stoffwechselkrankheit im Vordergrund des Aktionstages. Diabetes steht im engen Bezug zur Mundgesundheit und sollte anamnestisch erfragt werden.



Foto: © Robert Kneschke | Fotolia.com

Weiblicher Zyklus beeinflusst das Lernverhalten

Menschen unterscheiden sich in ihrer Fähigkeit, aus den Konsequenzen ihres Verhaltens zu lernen. In der Regel gilt allerdings: Nach einer Belohnung wiederholen sie die Handlung, infolge einer Bestrafung oder nach einem Fehler vermeiden sie diese in Zukunft. Eine Studie des Forschungsteams um Jun.-Prof. Dr. Esther K. Diekhof aus der Abteilung Neuroendokrinologie der Universität Hamburg zeigt: Die Fähigkeit von Frauen, aus Belohnung oder den negativen Konsequenzen ihrer Handlungen zu lernen, verändert sich im Verlauf des Menstruationszyklus. Der Grund sind Hormonschwankungen, die auf eine veränderte Gehirnaktivität zurückzuführen sind.



Foto: © Lupo | PIXELIO

Gesunde Knochen durch Laufsport

Joggen ist für die Knochengesundheit besser als andere Sportarten wie Fahrradfahren oder Schwimmen. Denn durch die höhere Belastung werden die Knochen auf lange Zeit gestärkt, wie Forscher des Istituto Ortopedico Galeazzi in ihrer aktuellen Untersuchung herausgefunden haben. Sportarten, die eine starke Beanspruchung der Knochen bedeuten, verbessern die Gesundheit des Skeletts effektiver als andere Aktivitäten.

Die Bewegungsart Rennen belastet das Skelett deutlich mehr als andere Sportarten. Diese Stimulation wirkt sich auf lange Zeit positiv auf die Gesundheit aus.



Biomaterialien für Wundheilung

Die Zahl der Knochenbrüche mit kompliziertem Heilungsverlauf ist in den letzten Jahren stark gestiegen. Prof. Dr. Stefan Kalkhof (im Bild oben) von der Hochschule Coburg arbeitet im Sonderforschungsbereich „Funktionelle Biomaterialien zur Steuerung von Heilungsprozessen in Knochen- und Hautgewebe – vom Material zur Klinik“ mit der Universität Leipzig und der TU Dresden zusammen. Ziel ist die Entwicklung neuer Implantate, die Entzündungen vorbeugen und die Heilung aktiv unterstützen. Prof. Kalkhof erforscht in seinem Teilprojekt die molekularen Prozesse, die im Wundbereich ablaufen. Gemeinsam mit Prof. Dr. Martin von Bergen vom Helmholtz-Institut für Umweltforschung und Prof. Dr. Stefan Rammelt vom Universitätsklinikum Dresden analysiert er behandelte Knochenbrüche.

Prof. Kalkhof und Prof. von Bergen konnten mit ihrem Team 400 Proteine, Aminosäuren und Lipide aus dem Wundbereich isolieren und mittels Massenspektrometrie quantifizieren. Erprobt wurde dies durch Versuche an Ratten und Schweinen im Labor des Universitätsklinikums Dresden. „Die Erkenntnisse helfen, passende Implantate zu entwickeln, die den Heilungsprozess aktiv fördern“ sagt Prof. Kalkhof. Im Fokus steht dabei, das Risiko für Entzündungen und Abstoßungsreaktionen zu verringern.

Neue Therapie-Entwicklung bei Eierstockkrebs

Eine Forschungs-Allianz des Zentrums für Tumor- und Immunbiologie (ZTI) sowie der Klinik für Gynäkologie der Philipps-Universität Marburg liefern möglicherweise eine neue Basis für die Therapie des Eierstockkrebs. Sie entdeckten ein Kommunikations-Netzwerk zwischen Tumor- und Immunzellen, welches über die Ausschüttung von Signal-Proteinen Tumorzellen aggressiver macht und Immunzellen hemmt. Diese Erkenntnisse sind eine vielversprechende Grundlage für die Entwicklung innovativer Wirkstoffe und neuer therapeutischer Prinzipien. Der Eierstockkrebs ist eine aggressive Tumorerkrankung, die in der Regel erst im Spätstadium entdeckt wird. Bei Frauen ist er die fünfthäufigste krebserkrankte Todesursache. Neue Therapieoptionen sind daher dringend notwendig.



Foto: © Johnny Greig | iStockphoto.com



Foto: © georgerudy | Fotolia.com

Wissenschaftspreise 2016

Im Rahmen der Mitgliederversammlung 2016 des Gender Dentistry International e.V. am Rande des Deutschen Zahnärztetags in Frankfurt wurden erstmals die beiden neu geschaffenen Wissenschaftspreise des GDI e.V. an Dr. Theresia Janke und Prof. Dr. Michael Hülsmann verliehen. Die soeben 5 Jahre alt gewordene Fachgesellschaft verleiht bewusst zwei Auszeichnungen: den mit 2 000 Euro dotierten „Nolting Award for Studies in Gender Dentistry“, der sich an die jungen Kolleginnen und Kollegen am Anfang ihrer beruflichen Karriere richtet, und den „GDI Award for Excellence in Gender Dentistry“ als Ehrung erfahrener Wissenschaftler und Hochschullehrer für Forschung und Lehre im Bereich der geschlechterspezifischen Zahnheilkunde.

Boomerang-Väter bewahren Mädchen vor Depression

Offenbar sind Boomerang-Väter, die immer wieder aus dem Leben ihrer Kinder verschwinden, dann aber auch immer wieder auftauchen, für Mädchen besser als Väter, die ganz wegbleiben. Zu diesem Ergebnis gelangt eine Studie von US-Forschern. Depressive Symptome bei Töchtern von Boomerang-Vätern sind demnach so selten wie bei Mädchen aus stabilen Familienverhältnissen, so die Nachrichtenagentur Presstext. Das könnte damit zusammenhängen, dass es in Haushalten mit solchen Wiederkehrern meist keine Stiefväter gibt. Dies reduziert die Aktivierung jenes Hormons, das Stress und Depressionen auslöst. Allerdings gilt das nur für Mädchen, bei Jungen scheinen Boomerang-Väter keinen nennenswerten Einfluss auf das Auftreten von Depressionen zu haben.

Geschlechtsspezifische Prävention

Um die Verletzungsanzahl bei Männern und Frauen zu ermitteln, haben die AOK Baden-Württemberg, das Zentrum für Orthopädie und Unfallchirurgie der Universität Mannheim, das Sportinstitut der Universität Karlsruhe und der BVOU Daten von 3,8 Millionen Versicherten aus den Jahren 2008 bis 2013 ausgewertet und analysiert. Während dieses Zeitraums begab sich jeder zehnte Versicherte wegen einer Verletzung in ärztliche Behandlung. Vor allem die Knieverletzungen haben zugenommen, wie die Analyse zeigt: Bei den Frauen lag der Anstieg mit fast 10 % dabei doppelt so hoch wie bei den Männern. „Insgesamt liegt die Verletzungsrate am Knie bei den Männern noch höher“, sagt BVOU-Präsident Dr. med. Johannes Flechtenmacher. „Die dramatische Zunahme bei den Frauen sollte jedoch Anlass geben, insbesondere Patientinnen besser über Verletzungsrisiken aufzuklären und geeignete Präventionsmaßnahmen umzusetzen.“

Behörde unterstützt UKE-Projekt mit 1,71 Mio. Euro

Ein Forschungsvorhaben des Universitätsklinikums Hamburg-Eppendorf (UKE) wurde mit einer Landesforschungsförderung ausgezeichnet. Beginn der auf insgesamt dreieinhalb Jahre angelegten Förderung ist das erste Quartal 2017. Das Forschungsvorhaben „Identifizierung von Immunmechanismen bei Erkrankungen mit geschlechtsspezifischen Ursachen“ mit einer Fördersumme von rund 1,71 Mio. Euro wird durch den Projektsprecher Prof. Dr. Manuel Friese, Institut für Neuroimmunologie und Multiple Sklerose (m.friese@uke.de), geleitet. Die Wissenschaftler wollen verstehen, warum sich Immunantworten von Männern und Frauen unterscheiden und so die Erkrankungswahrscheinlichkeit und den Verlauf von Autoimmunerkrankungen, Infektionen und Tumoren beeinflussen. Das Konsortium aus Wissenschaftlern des UKE, des HPI und des Bernhard Nocht Instituts für Tropenmedizin (BNITM) will Ursachen und Konsequenzen geschlechtsspezifischer Einflüsse untersuchen, um die Regelkreise zu identifizieren, die für Unterschiede zwischen Mann und Frau bei immunbedingten Erkrankungen relevant sind. (Quelle: idw)



Foto: © Vivian Serke

Versorgungsbedarf bei Flüchtlingen

Die multizentrische Studie „Mundgesundheit, resultierende Versorgungsbedarfe und deren Kosten bei Flüchtlingen in Deutschland 2016“ unter Federführung der Universitätsmedizin Greifswald soll eine wissenschaftliche zahnmedizinische Bestandsaufnahme zum Thema liefern, so der Informationsdienst Wissenschaft. Das Projekt war unter Federführung der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) und mit Beteiligung der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) ausgeschrieben und von einer unabhängigen Jury vergeben worden. Neben den drei Spitzenorganisationen der deutschen Zahnmedizin konnte die Wrigley Company Foundation zur Unterstützung dieser Studie zur Mundgesundheit von Flüchtlingen gewonnen werden. Die Höhe der Förderung des Forschungsvorhabens beträgt 70 000 Euro.



Foto: © Ludwig et al. / Scientific Reports.

Dental-MRT

Häufiger als 90 Mal pro Minute werden in Deutschland Zähne oder Kiefer geröntgt. Ein Großteil dieser Aufnahmen könnte in Zukunft durch die strahlungsfreie Magnetresonanztomografie (MRT) ersetzt werden. Forscher und Ärzte des Universitätsklinikums Freiburg haben eine MRT-Methode zur Herstellung hochauflösender 3-D-Bilder entwickelt. Damit lässt sich nicht nur Hartgewebe darstellen, sondern auch Weichgewebe wie Zahnfleisch und Nerven.

Kernstück der Dental-MRT-Methode ist eine kleine kabellose Spule, die die MRT-Signale des umschlossenen Gewebes verstärkt. PD Dr. Jan-Bernd Hövener (Universitätsklinikum Freiburg) und Team entwickelten die mit allen MRT-Geräten kompatible Spule. Ärzte um Prof. Katja Nelson (Universitätsklinikum Freiburg) wiesen den Nutzen in der Diagnostik und Planung vor einer Operation nach. Da für die Patienten keine Strahlenbelastung besteht, können Ärzte die Bildgebung auch erstmals zur regelmäßigen Kontrolle des Heilungsverlaufs einsetzen. Die Wissenschaftler des Universitätsklinikums Freiburg stellten die Dental-MRT-Methode kürzlich in den Fachmagazinen *Scientific Reports* und *European Radiology* vor.



Aus Erfahrungen lernen

Zahnärzte sind mit rund 90 Millionen Behandlungsfällen jährlich allein bei Patienten der Gesetzlichen Krankenversicherung die mit am häufigsten aufgesuchten Ärzte. Die Zahnärzteschaft setzt zur Qualitätssicherung der Behandlung unter anderem auf das Berichts- und Lernsystem „CIRS dent – Jeder Zahn zählt!“, das dabei hilft, unerwünschte Ereignisse zu vermeiden. Darauf verweist die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) anlässlich der aktuellen Behandlungsfehlerstatistik der Medizinischen Dienste der Krankenversicherung (MDK), in der die Bedeutung einer gezielten Strategie zur Fehlervermeidung betont wurde.

Seit 2011 können sich Zahnärzte in dem Pilotprojekt der BZÄK „Jeder Zahn zählt!“ anonym über unerwünschte Ereignisse aus ihrem Praxisalltag austauschen. Anfang 2016 wurde das System unter dem Namen „CIRS dent – Jeder Zahn zählt!“ (www.cirsdent-jzz.de) von BZÄK und KZBV gemeinsam auf eine breite Basis gestellt. Unabhängig von den im MDK-Report ausgewiesenen Behandlungsfehlern arbeitet die Zahnärzteschaft an einer weiteren Verbesserung der Behandlungsqualität. „Wenn schon unerwünschte Ereignisse passieren, sollen zumindest die Kollegen die Chance haben, daraus zu lernen“, so Dr. Peter Engel, Präsident der BZÄK.



Nux vomica und Pulsatilla gegen verstopfte Nase

Ein hartnäckiger Schnupfen, medizinisch Rhinitis, dauert bis zu zwei Wochen und ist ein Hauptsymptom des grippalen Infekts. Die nachfolgenden Wirkstoffe finden Anwendung bei einem akuten Schnupfen. Sie sollen die Selbstheilungskräfte stärken, abschwellend und entzündungshemmend auf die Nasenschleimhaut wirken und festsitzenden Schleim lösen:

- *Luffa operculata* (getrocknete Kürbisfrucht; Anwendung: auch bei chronisch trockener Nase, Nebenhöhlenentzündung, Entzündungen im Hals)
- *Thuja* (Lebensbaum; Anwendung: auch bei Mittelohrentzündung, trockener Nase, Warzen und unreiner Haut)
- *Kalium bichronicum* (Anwendung: auch bei trockener Nase, Nebenhöhlenentzündung mit Kopfschmerzen, Mittelohrentzündung, weiteren Erkältungsbeschwerden)
- *Nux vomica* (Brechnuss; Anwendung: auch bei Kopfschmerzen, Erkältungsneigung, Blähungen, nervösem Magen und zur Schnupfen-Prophylaxe)
- *Pulsatilla pratensis* (Küchenschelle; Anwendung: auch bei Kopfschmerzen, Mittelohrentzündung, Magenschmerzen, Frauenbeschwerden wie Prämenstruellem Syndrom)
- *Allium cepa* (Zwiebel)
- *Euphorbium*
- *Mercurius bijodatus*



Zwölf für die Gesundheit

Nach der Schüssler-Lehre entstehen Krankheiten durch einen Mineralsalz-mangel. Zur Behandlung werden Salze in homöopathischer Dosierung zugeführt. Schnelle Fakten über Schüssler-Salze:

- Schüssler-Salze werden innerlich oder äußerlich angewendet.
- Zum Einsatz kommen Schüssler-Salze unterstützend zum Abnehmen, gegen Verdauungsprobleme, Nervosität, Muskelkrämpfe oder bei Infektneigung.
- Manche Krankenkassen erstatten die Kosten für Schüssler-Salze.

Schüssler-Salze sind Mineralstoffpräparate in homöopathischer Dosierung, die in der Komplementärmedizin eingesetzt werden. Die Lehre geht auf Wilhelm H. Schüssler (1821 bis 1898) zurück und sieht sich als eine ganzheitliche Methode der Krankheitsbehandlung. Allerdings handelt es sich nicht um eine Therapie im heilenden Sinne. Durch die 12 Schüssler-Salze werden lediglich Speicher wieder aufgefüllt und der Organismus in die Lage zurückversetzt, sich selbst zu organisieren. Dadurch sollen Veränderungen auf der körperlichen Ebene erreicht werden, aber auch auf den Ebenen des Gemütes, des Gefühls und der Energie. Die Behandlung mit Schüssler-Salzen schafft somit lediglich die Voraussetzungen für eine Heilung – alles Weitere liegt bei dem Erkrankten selbst. (<http://www.lifeline.de/schuessler-salze/>)



Foto: © w. r. wagner / PIXELIO

Grünkohl gegen Krebs

Grünkohl kann Krebserkrankungen besser vorbeugen als der oft gepriesene Brokkoli. Zwei Arbeitsgruppen unter der Leitung des Oldenburger Biologen Prof. Dr. Dirk Albach und des Bremer Chemikers Prof. Dr. Nikolai Kuhnert suchten nach Grünkohlarten, die besonders arm an Bitterstoffen und besonders reich an krebsvorbeugenden Substanzen sind. Dabei machten sie eine erstaunliche Entdeckung: „Bislang galt Brokkoli als bestes Anti-Krebs-Gemüse“, sagt Kuhnert. „Umso mehr hat es uns überrascht, dass manche Grünkohlarten zehnmal mehr krebsvorbeugende Substanzen enthalten als Brokkoli.“ Diese besondere Wirkung verdanken diese Grünkohlarten einem hohen Anteil an sogenannten Glucosinolaten.

Hierbei handelt es sich um pflanzeneigene Stoffe, die den Grünkohl vor gefräßigen Insekten schützen. Menschen dagegen können von diesen Substanzen profitieren. Denn beim Zerkleinern des Kohls werden die Glucosinolate in Senföle umgewandelt. Einige dieser Senföle wirken nachweislich chemopräventiv. Sie können also dabei helfen, Krebserkrankungen vorzubeugen. Besonders norddeutsche Grünkohlarten wie Frostara, Neuefehn oder Rote Palme wiesen einen hohen Anteil von den besonders gesunden Senfölen auf. Die Ergebnisse der Studie wurden jüngst im renommierten *Journal of Agriculture and Food Chemistry* veröffentlicht.

DENTISTA FOKUS

DIE PRAXIS MANAGEN

Eine erfolgreiche eigene Praxis ist sicherlich eine der größten Herausforderung im beruflichen Werdegang eines Zahnarztes oder einer Zahnärztin. Hier sind zu den fachlichen Kenntnissen auch unternehmerische Fähigkeiten gefragt. Es gilt die Praxis zu finanzieren und effizient zu organisieren, bürokratische/formelle Voraussetzungen zu schaffen, gesetzliche Bestimmungen einzuhalten und wirtschaftliche Risiken zu managen. Dies ist eigentlich nur im Team zu meistern! In diesem Fokus werden verschiedene Aspekte des Praxismanagements beleuchtet.



Foto: © Elnur | Fotolia.com

Kommunikationsfaktor Praxismanagerin

Erfreulicherweise hat sich die Position der Praxismanagerin mittlerweile in vielen Praxen als unverzichtbare Instanz etabliert und ihre Bedeutung sowie die Tragweite ihrer Zuständigkeiten wurden erkannt. Als Bindeglied zwischen Zahnärztin, Mitarbeiterinnen und Patienten besitzt die Praxismanagerin einen vielschichtigen Rundumblick über alle Bereiche des Praxismanagements – eine Fähigkeit, die sie ideal auch für das Praxismarketing qualifiziert.

Die Praxiswerte nach Außen transportieren, kommunizieren, auf Wahrnehmung setzen, informieren und akquirieren: Die Ziele eines gut konzeptionierten Praxismarketings sind weitläufig und die Möglichkeiten dieser gleichermaßen kreativen wie impulsiven Disziplin nahezu unbegrenzt. Begrenzt ist bislang

in vielen Praxen jedoch der Faktor Zeit, um diesem Thema mit der Intensität zu begegnen, welche es erfordert. Denn ein erfolgreiches Praxismarketing zeichnet sich vor allem durch eines aus: Kontinuität und Stringenz. Beidem kann die Praxisinhaberin nicht immer vollständig nachkommen, denn ihre Hauptaufgabe ist und bleibt die zahnmedizinische Behandlung der Patienten. Hier gilt es folglich, Zuständigkeiten abzugeben und Aufgabenbereiche zu delegieren.

Aller Anfang ist ein Konzept

Egal ob es sich um eine Neugründung, Praxisübernahme oder eine etablierte Praxis handelt – für Praxismarketing gibt es immer einen Anlass. Zudem sollte

dies immer fester Bestandteil der Praxisstrukturen sein. Die Basis eines jeden Praxiskonzepts bildet dabei die Praxisphilosophie, denn die hierin festgelegten Werte gilt es zu transportieren: Um Bestandspatienten zu binden und natürlich auch um Neupatienten zu generieren. Ist- und Soll-Analyse sollten dabei aufeinanderfolgend durchdacht werden. Hierbei ist der Rundumblick der Praxismanagerin elementar – eine Weitsichtigkeit, die sich der Praxisinhaberin durch die Konzentration auf ihre zahnmedizinische Tätigkeit nicht immer eröffnet. Die Praxismanagerin ist stets involviert in alle Kommunikationsprozess, welche in der Praxis erfolgen und kann die Wahrnehmung der Patienten sehr gut reflektieren. Gemeinsam sollte folglich ein konkreter Maßnahmenplan erstellt werden. Je konkreter diese Planungsphase

erfolgt und je gezielter Inhalte definiert werden, desto selbständiger wird es der Praxismanagerin möglich sein, zum Erfolg des Praxismarketings beizutragen. Dabei ist ein Marketingmix meist am erfolgreichsten. Hier sollte ein gutes Gleichgewicht zwischen Offline- und Onlinemaßnahmen fokussiert werden, um eine möglichst breite Zielgruppe in ihren jeweiligen Bedürfnissen zu erreichen.

Aller Erfolg ist Kontinuität

Neben der Planung aller relevanten Maßnahmen sollte beim Praxismarketing immer auch ein finanzieller Rahmen definiert werden. Zum einen, um gut kalkulieren zu können und sich vor spontanem Aktionismus zu schützen. Zum anderen, um den Rahmen der Praxismanagerin zu definieren, in welchem sie agieren kann. Dies hält die Entscheidungswege reduziert und macht auch kurzfristige Umsetzungen möglich. Nun heißt es loslegen und vor allem auch: abgeben. Es gilt die Maßnahmen mit Inhalten zu füllen und diese zu transportieren. Um die Maßnahmen nachzuhalten und die Folgeschritte zu besprechen sollte es für das Praxismarketing feste Termine geben. Eine jährliche Grundlagenplanung ist sinnvoll sowie ein monatliches Update zu allen kontinuierlichen Geschehnisse innerhalb dieses Bereichs. Hierfür ist es wichtig, dass die Praxismanagerin auch den Erfolg der Maßnahmen misst und sich daraus ein Reporting ableiten lässt.

Bei der Website ist es beispielsweise ein Leichtes, eine monatliche Analyse vorzunehmen. Diese zeigt auf, wie viele Besucher die Seite hatte, wie lang die Verweildauer durchschnittlich war und insbesondere auch, welche Bereiche der Website besonders stark bzw. nur sehr gering frequentiert wurden. Die Patientenmeinung lässt sich daran erkennen sowie die Relevanz von einzel-

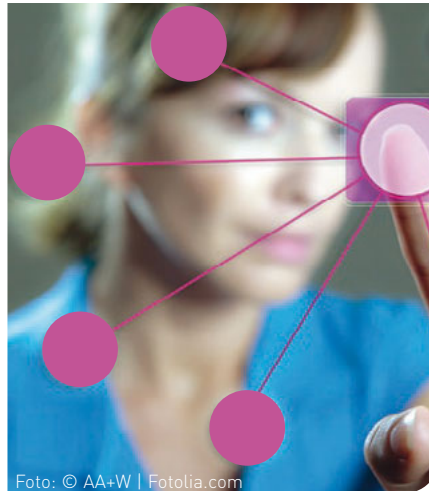


Foto: © AA+W | Fotolia.com

nen Themen. Als Frage mit verschiedenen Antwortmöglichkeiten in den Anamnesebogen inkludiert lässt sich so auch leicht die Herkunft der Neupatienten feststellen. Die Praxismanagerin kann diese Daten entsprechend auslesen und das Praxismarketing auswerten sowie bewerten.

Alle Bereiche, die sich als sehr erfolgreich herausstellen, sollte weiter fokussiert werden. Weniger erfolgreiche Aktionen sollte man nicht mehr bedienen und inhaltlich sowie monetär umschichten. Denn Marketing ist vor allem eines: Ein kontinuierlicher Impuls für Aufmerksamkeit und Wahrnehmung, der dem stetigen Wandel der Zeit unterliegt und einer rasanten Dynamik. Auch die Regionalität spielt für das Praxismarketing und dessen Intensität eine entscheidende Rolle. Diesen dynamischen Bereich mit der gleichermaßen dynamischen wie strukturierten Position der Praxismanagerin zu besetzen wird folglich einerseits zur Entlastung der Praxisinhaberin im Segment des Praxismarketings führen und zum anderen zu einer im Team gelebten Disziplin, die von der Kreativität aller bereichert wird.

Wird in der Praxis eine Überweiserstruktur verfolgt, kommt der Praxismanagerin auch hierbei eine kommunikative Schlüsselrolle zu. Sie kann maßgeblich zum Aufbau einer erfolgreichen Über-

weiserkommunikation beitragen und das Netzwerk der Partnerschaft sukzessive aufrechterhalten – schließlich hat die Praxismanagerin weitaus mehr Kapazität für die kontinuierliche Betreuung der medizinischen Kollegen, als es der Behandlungsalltag der Praxisinhaberin zulässt. Dabei ist die „Ein-Ansprechpartner-Mentalität“ sowie die Kontinuität des Kontakts ebenso elementar für eine erfolgreiche Überweiserstruktur wie der Faktor Zeit und an ihn gebunden die Möglichkeit der Erreichbarkeit. Erfordernisse, denen die Praxismanagerin ideal nachkommen kann.

Ausblick

Praxismarketing ist ganz klar eine Teamdisziplin, insbesondere der Praxismanagerin kommt hierbei eine entscheidende Rolle zu. Einmal grundlegend strukturiert, können Marketingaktivitäten durch die Praxismanagerin sehr gezielt gesteuert werden und sich synergetisch entwickeln. Zudem beflügelt ein funktionierendes Praxismarketing den Praxisalltag, weil es die bunte sowie kreative Komponente zu allen fachlichen sowie medizinischen Aspekten bildet.



Nadja Alin Jung

Dipl. Betriebswirtin
m2c | medical concepts & consulting
Tel.: 069 460 937 20
E-Mail: info@m-2c.de
Internet: www.m-2c.de



- Ein funktionierendes und gelebtes Qualitätsmanagement-System ist enorm hilfreich.
- Konsequentes Absprechen und pünktliches Einhalten der Pausenzeiten erleichtern die Übergabe der Frühschicht an die Spätschicht.
- Damit die Praxisabläufe auch bei erhöhtem Krankenstand reibungslos funktionieren, bedarf es eines Personalpuffers.
- In der Phase der Umstellung in den Schichtbetrieb ist es hilfreich, in den Praxisbesprechungen die Vorteile für die Praxis und für jeden Einzelnen herauszustellen: Für alle Patienten stehen genügend Zeit und Raum zur Verfügung, das Erfüllen der Terminwünsche von Patienten auch außerhalb der „normalen“ Praxiszeiten wird zunehmend essenziell für den Praxiserfolg. Die Teammitglieder haben mehr Zeit für Besorgungen, Behördengänge usw.
- Auszubildende sollten frühzeitig in spezielle Funktionen eingeführt werden (2. Springer in der Chirurgie, prothetischen Assistenz oder an der Rezeption). Das motiviert und man kann im Hinblick auf eine spätere Übernahme schon Stärken fördern und an Schwächen arbeiten.
- Tägliche strukturierte Übergabe: Technische Voraussetzungen für ein ungestörtes Arbeiten gegeben? Gab es Besonderheiten (bei Patienten, Krankenstand, Geräteausfälle, Lieferverzug bei Dentallabor oder Materialien)?
- Dienstpläne werden immer in der aktuellen Version für alle sichtbar aufgehängt und verteilt (z. B. Küche, Sozialraum, Personalumkleide).
- In den Bereichen Rezeption und Chirurgie-Assistenz ist es bei einem eingespielten Team möglich, die Schichten untereinander zu organisieren. Voraussetzung ist die Flexibilität der einzelnen Teammitglieder

bezüglich Behandlungs- und Funktionszeiten.

- Schicht-Tausch ist grundsätzlich OK, muss aber im gesamten Team kommuniziert werden. Ein festes Modell im Schichtdienst (Rahmenplan), das Ausnahmen ermöglicht, hat sich bewährt. In der Prophylaxe ist ein Schichten-Tausch oft schwierig, weil die Mitarbeiterinnen idealerweise einen festen Patientenstamm haben.
- Freundschaftliche Beziehungen im Team können unter dem Schichtdienst leiden. Hier können gemeinsame Aktionen wie Praxistage, Ausflüge und kleine informelle Treffen helfen, das Teamgefühl zu erhalten bzw. neu zu beleben.
- Gemeinschaftsveranstaltungen (regelmäßige Praxisbesprechungen) werden so gelegt, dass die Berufsschulzeiten der Auszubildenden und die Arbeitszeiten der Teilzeitkräfte berücksichtigt werden, damit trotz Schichtdienst das Teamgefühl erhalten bleibt.
- Regelmäßige Treffen einzelner Funktionsbereiche (Rezeption, Verwaltung, Prophylaxe, Assistenz, Chirurgie) sind sinnvoll.
- Relevante und für alle interessante Informationen werden deutlich kommuniziert – allerdings muss nicht jedes Teammitglied alles im Detail wissen, sonst kommt es zum Info-Overkill.
- Die langfristige und verbindliche Urlaubsplanung wird am Jahresanfang gemacht (Ausnahmen sind natürlich möglich, sollten aber nicht schleichend zur Regel werden).
- Wenn die Urlaubsplanung steht, kann der organisatorische Aufwand der Dienstplanerstellung mit ca. 30 bis 45 Minuten pro Woche angesetzt werden. Die Nachplanung, z. B. im Krankheitsfall, ist zusätzlicher Aufwand, der aber gering ist, sofern ein ausreichender Puffer beim Personal vorhanden ist.

- Eine gute Software zur Arbeitszeiterfassung, die auch das Erstellen von Dienstplänen ermöglicht, ist hilfreich. So behält man den Überblick bei Überstunden oder zu wenig geleisteter Arbeitszeit und kann zeitnah regulierend eingreifen.

Fazit

Absprache, Abstimmung und Kommunikation sind die Säulen der gut organisierten Schichtarbeit.



Katrin Rinke

EC EviDent Consulting GmbH
 Dettinger Straße 10a
 63791 Karlstein
 Tel.: 061 88-99 16 95
 Fax: 061 88-99 16 91
 E-Mail: katrin.rinke@ecevident.com



Barbara Kampfmann-Balfer

Dentalhygienikerin
 Praxis Priv.-Doz. Dr. Rinke, Dr. Jablonski & Kollegen
 Geleitstr. 68, 63456 Hanau
 Tel.: 06181 1890950
 E-Mail: kampfmann@ihr-laecheln.com

Wenn die Stimmung kippt Störung des Betriebsfriedens – ein Kündigungsgrund?

Viele Praxen kennen das: Der Betriebsfrieden ist gestört. Sei es, dass es unter den Mitarbeiterinnen keinen harmonischen Umgang gibt, Rechte und Pflichten nicht beachtet werden und der soziale Umgang nicht stimmt. Manchmal ist es aber auch immer wieder dieselbe Mitarbeiterin, die für Stress sorgt. Was kann man in einem solchen Fall tun? Kann man die den Betriebsfrieden störende Mitarbeiterin entlassen? Das fragten wir RAin Melanie Neumann, Beirätin Rechtsfragen des Dentista e.V.

Was kann man als Arbeitgeber/-in im Fall eines/einer das Klima belastenden Mitarbeiter/-in tun? Kann man den/die Betriebsfrieden störende Mitarbeiter/-innen einfach kündigen? Vielleicht sogar fristlos? Oder muss man zunächst abmahnen? Und falls es grundsätzlich einen Kündigungsgrund darstellt: Ab wann liegt überhaupt eine nicht mehr zu tolerierende Störung des Betriebsfriedens vor?

Melanie Neumann: Um diese Fragen zu beantworten, ist es wichtig, die grundsätzlichen Voraussetzungen für Kündigungen zu kennen:

- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis kann ordentlich (unter Einhaltung einer Kündigungsfrist) oder außerordentlich (fristlos) gekündigt werden. Die Fristen für eine ordentliche Kündigung sind in § 622 BGB geregelt, arbeitsvertraglich kann davon jedoch abgewichen werden.
- Vorab ist zu prüfen, ob das Kündigungsschutzgesetz Anwendung findet, denn falls nicht, kann ein Arbeitgeber das Arbeitsverhältnis ohne



Foto: © Chaotic_Photography | Fotolia.com

besondere Gründe kündigen, sofern die Kündigung nicht willkürlich ist. Das Kündigungsschutzgesetz ist anwendbar, sobald die Praxis regelmäßig mehr als 10 Arbeitnehmer/-innen beschäftigt, Teilzeitstellen werden hierfür anteilig berücksichtigt. Es zählen alle beschäftigten Personen, also z. B. auch Reinigungskräfte.

- Bei größeren Praxen mit mehr als 10 Mitarbeitern ist es leider nicht mehr so einfach, „ungeliebte“ Mitarbeiter/-innen „loszuwerden“, wenn diese länger als 6 Monate in der Praxis beschäftigt sind. In diesen Fällen brauchen Arbeitgeber/-innen auch für eine ordentliche Kündigung einen tragbaren Grund. Nach dem Kündigungsschutzgesetz ist eine Kündigung möglich, wenn der Kündigungsgrund in

der Person des Arbeitnehmers oder in dessen Verhalten liegt, oder aber eine Kündigung aus betriebsbedingten Gründen notwendig ist.

Eine verhaltensbedingte Kündigung ist möglich, wenn der Arbeitnehmer gegen die ihn aufgrund des Arbeitsverhältnisses treffenden Pflichten so gravierend verstoßen hat, dass dem Arbeitgeber eine Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses nicht mehr zugemutet werden kann. Für eine wirksame verhaltensbedingte Kündigung müssen folgende 4 Voraussetzungen erfüllt sein:

1. Es muss ein erheblicher Verstoß gegen die arbeitsvertraglichen Pflichten des Arbeitnehmers vorliegen.
2. Der Pflichtverstoß muss rechtswidrig und schuldhaft sein.
3. Die Kündigung muss verhältnismäßig sein, d. h. es darf kein milderes Mittel wie eine Abmahnung oder die Versetzung auf einen anderen Arbeitsplatz (z. B. vom Stuhl an die Rezeption, in eine andere Schicht, an einen anderen Praxisstandort) geben.
4. Das Interesse des Arbeitgebers an einer Beendigung des Arbeitsverhältnisses muss im Vergleich zu dem des Arbeitnehmers an einer Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses überwiegen.

In welchen Fällen ist nun aber eine verhaltensbedingte Kündigung möglich?

- Wenn sich Mitarbeiter/-innen nicht nur unsachlich über Überstunden, Zusatzaufgaben oder andere Dinge beschwerten, die ihnen am Arbeitsplatz nicht passen, sondern den Arbeitgeber in der Hitze des Gefechts



grob beleidigen, riskieren sie sogar eine fristlose Kündigung.

- Der Begriff „Mobbing“ ist nicht unproblematisch, da er im allgemeinen Sprachgebrauch häufig für fast jede Auseinandersetzung in Arbeitsverhältnissen verwendet wird. Juristisch bedeutet Mobbing u.a. „fortgesetzte, aufeinander aufbauende oder ineinander übergreifende, der Anfeindung, Schikane oder Diskriminierung dienende Verhaltensweisen“ (LAG Thüringen), die das Persönlichkeitsrecht des Gemobbten verletzen. In den meisten Fällen sollte man zuvor betreffende Mitarbeiter abmahnen und deutlich machen, dass dieses Verhalten nicht toleriert wird.
- Unter „Störung des Betriebsfriedens“ versteht man verbale und körperliche Angriffe auf und unter Kollegen, die (noch) nicht als Mobbing einzustufen sind und die kollegiale Zusammenarbeit stören. Das KANN einen Kündigungsgrund darstellen. Auch hier muss zuvor abgemahnt werden, damit der Arbeitnehmer die Möglichkeit hat, das störende Verhalten zu ändern.
- Jeder, der sich weigert, seine volle und nach dem Arbeitsvertrag ge-

Viele der genannten Aspekte sind hier nur auszugsweise wiedergegeben, die ausführliche Version des Beitrags finden Sie auf www.dentista.de im Bereich Beruf & Leben.

schuldete Arbeitsleistung zu erbringen, muss mit einer Kündigung rechnen. Der Arbeitgeber muss dies jedoch nachweisen, was nicht immer einfach ist. Ausnahmen sind zu beachten, darunter beispielsweise, wenn ein Gesetzesverstoß hinter der aufgetragenen Arbeit steckt oder die Arbeit gesundheitsschädlich ist.

- Schlechtleistung des Arbeitnehmers muss ebenfalls nachgewiesen werden. Auch hier ist fast immer eine vorherige Abmahnung notwendig. Ändert sich das Verhalten auch in Zukunft nicht und wird dadurch kontinuierlich das Vertrauensverhältnis und möglicherweise auch der Betriebsablauf gestört, ist eine Kündigung in der Regel wirksam.

All diese Beispiele zeigen, dass es letztlich immer auf den Einzelfall ankommt. Nicht alles, was ein Arbeitgeber als Kün-

digungsgrund ansieht, wird vor Gericht bestätigt werden. Arbeitgeber müssen aber auch nicht jedes negative Verhalten der Angestellten tolerieren und können und sollten in vielen Fällen vor einer Kündigung mit Abmahnungen deutlich machen, dass weiteres negatives Verhalten zu entsprechenden Konsequenzen führen kann. Sind Sie sich als Arbeitgeber nicht sicher, ob ein bestimmtes Verhalten einen Abmahn- oder Kündigungsgrund darstellt, sollten Sie sich umgehend rechtlich beraten lassen. Liegt das entsprechende Verhalten länger als 14 Tage zurück und hatten Sie auch davon Kenntnis, werden Sie gegen dieses in der Regel nicht mehr vorgehen können.



RAin Melanie Neumann

Beirätin Rechtsfragen Dentista e.V.
www.medjus.de

KZBV

BUNDESZAHNÄRZTEKAMMER

The screenshot shows the homepage of the Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV). The main navigation bar includes 'Zahnärzte', 'Patienten', 'Presse', 'Politik', and 'Service'. Below the navigation, there are tabs for 'Rechtsgrundlagen', 'Berufsausübung', 'Telematik und IT', 'Qualitätsförderung', and 'Rund um die Praxis'. The main content area features a large heading 'Bestechlichkeit und Bestechung im Gesundheitswesen' and a sub-heading 'Rechtsgrundlagen und Hinweise für die Zahnarztpraxis'. A sidebar on the right lists 'Rechtsgrundlagen' with items like 'Verträge und Abkommen', 'Richtlinien', 'Gesetze & Verordnungen', 'Gebührenverzeichnisse', 'Schnittstellen zwischen BEMA und GOZ', 'Festzuschüsse für Zahnersatz', 'Festzuschussbeiträge 2016', 'Festzuschuss-Kompendium', 'Basistarif', 'Zahnmedizin und Zahntechnik', and 'Einkauf von Materialien'. A 'Download' button is visible at the bottom left of the main content area.

Bestechlichkeit und Bestechung im Gesundheitswesen

KZBV und BZÄK haben nun eine weitere Online-Broschüre veröffentlicht, die juristische Aspekte zu dem Thema Bestechlichkeit und Bestechung im Gesundheitswesen erklärt. Das Dokument „Rechtsgrundlagen und Hinweise für die Zahnarztpraxis – Bestechlichkeit und Bestechung im Gesundheitswesen“ steht ab jetzt auf den Homepages von KZBV (www.kzbv.de/bestechlichkeit-bestechung) und BZÄK (www.bzaek.de/fileadmin/PDFs/b/Bestechlichkeit_Bestechung_Gesundheitswesen.pdf) zur Verfügung.



Zusammenarbeit von Praxis und Labor

Was macht gutes Teamwork aus?

Über die Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor wird häufig diskutiert. Allerdings scheinen Unstimmigkeiten auf berufspolitischen Verbandsebenen für den Alltag nur wenig produktiv. Eigentlich ist es doch ganz einfach: Abläufe sollten so gestaltet werden, dass sie reibungslos ineinandergreifen. Doch wo liegen Fallstricke und welche Wege versprechen ein gelungenes Miteinander? Das einst von einer Hierarchie geprägte Miteinander ist in vielen Fällen zu einer harmonischen Liaison geworden. Zunehmend agiert der Zahntechniker als Dienstleister. Service und Augenhöhe sind Schlüsselwörter.

Regelmäßige Treffen mit Zahnärzten und Praxispersonal

ZT Anja Löcken, Laborinhaberin in Dresden, plant häufig gemeinsam mit Zahnärzten die prothetische Behandlung. „So erhalten wir konkrete Informationen über Patientenbedürfnisse, Kundenwünsche und Budget. Das hilft beim Erstellen des passenden Kostenvorschlags. Wir können dem Patienten im Rahmen der Möglichkeiten ein Optimum bieten“, begründet sie. Sylvia Schneider, Laborinhaberin in Hoyerswerda, ergänzt: „Wir laden regelmäßig zum Zahnärztestammtisch. So erfahren wir auch von den Problemen, mit denen Zahnärzte zu kämpfen haben.“

Zudem hat es sich in vielen Laboren bewährt, bei schwierigen Herausforderungen oder hohen ästhetischen Anforderungen anhand von Planungsmodellen – und idealerweise am Patienten – eine zahntechnische Analyse vorzunehmen.

„Oft erstellen wir im Vorfeld ein Wax-up oder Mock-up“, so Maxi Findeiß, Laborleiterin in Pößneck. Mithilfe dieser Vorlage erfolgen ein konstruktives Planungsgespräch und, basierend darauf, der zahnärztliche Therapievorschlag. „Wir können so gezielt agieren und dem Patienten das Ergebnis visualisieren. Außerdem mögen es Patienten, wenn sich viele Leute Gedanken um ihre neuen Zähne machen“, lacht ZTM Findeiß. Auch ZTM Sylvia Schneider wird oft in die Planung einbezogen. „Wir erhalten Situationsmodelle und erstellen entsprechend Kostenrahmen und Vorlieben des Kunden eine Vorabplanung. Bei einem persönlichen Gespräch klären wir Details und finden gemeinsam die optimale Lösung. In den meisten Fällen sehen wir den Patienten. Wir machen Fotos, erhalten einen Eindruck von Statur, Gesicht sowie Mimik und fragen Wünsche ab.“

Wie strapazierfähig ist der Teamgedanke?

In einer guten Partnerschaft muss man dem Gegenüber mal einen Schritt entgegengehen können. „Es sollte immer die Möglichkeit geben, eine passende Lösung für alle Beteiligten zu finden“, sagt Anja Löcken. ZTM Antje Unger, Laborinhaberin in Leipzig hat Beispiele parat: „Wenn man viele Jahre gut zusammenarbeitet, kommen wir – wie vergangene Woche passiert – dem Kunden gern entgegen. Eine Mitarbeiterin der Praxis hat sich beim Kostenvorschlag verschätzt. Hier ist es an uns, kulant zu reagieren. Andersherum wünsche ich mir dies auch von der Praxis, z. B. wenn wir den Umfang für eine Arbeit einfach unterschätzt haben

und mehr Zeit brauchen“. Maxi Findeiß ergänzt: „Oft steht auf dem Auftrag einfach Regress/Kulanz. Dann beginnen wir zu recherchieren nach Alter der Arbeit und Grund des Defekts. Vielleicht müssen wir für die Reparatur etwas berechnen, um wirtschaftlich zu bleiben. Vielleicht stellen wir fest, dass es zwar nicht wirtschaftlich ist, wir aber trotzdem kulant handeln. Diese Entscheidung möchte ich uns vorbehalten dürfen.“

ZTM Schneider erläutert eine andere Problematik: „Manchmal kommen große eilige Reparaturen. Man führt Telefonate und macht Kostenvoranschläge. Die Praxis weist auf eine kommende Neuanfertigung hin mit der Bitte, die Kosten für die Reparatur gering zu halten. Aber die Neuanfertigung erhält dann der Mitbewerber, der den besseren Preis anbietet oder unter Kassenpreisen liegt! Zum Glück sind das Ausnahmen, doch es ist ärgerlich. Reparaturen kommen meist in der Leistungshochzeit zwischen 10 und 12 Uhr und müssen schnell wieder raus. In dieser wertvollen Zeit können sich die Techniker nicht den neuen Arbeiten widmen. Hier wäre eine bessere Planung wichtig.“

Fast täglich gilt es Hürden zu überwinden. ZTM Jenny Ulrich, Laborleiterin in Jüterbog, sagt: „Was immer anstrengend ist, ist Kommunikation über Dritte. Ein Beispiel: Meine Sekretärin erklärt mir, dass eine Zahnarzhelferin schlecht gelaunt angerufen hätte und der Zahnarzt im Hintergrund aufbrausend war. Ich rufe in der Praxis an und stelle fest, dass alles halb so wild ist. Das kostet Zeit und Nerven, daher kläre ich solche Dinge gern persönlich. Das ist in dem Falle meine Maßnahme für das gute Miteinander.“

Ideale Auftragsübermittlung ohne Informationsverlust

Eine Restauration schriftlich so zu beauftragen, dass alle Details übermittelt werden, scheint unmöglich. Hier ist der persönliche Kontakt zwischen Patient, Zahnarzt und Zahntechniker anzustreben. Ist dies nicht möglich, bieten digitale Tools gute Chancen. „Oft ist ein Foto per Mail hilfreich. Wir kommunizieren häufig über Teamviewer, eine Software für ein Online-Meeting mit Bildschirmübertragung“, betont ZTM Findeiß. Doch ohne Auftragszettel geht es selten. Im Labor von ZTM Ulrich wird mit einem Barcode-System gearbeitet. „Bei der Auftragsfassung werden Notizen, Bilder, XML-Dateien etc. gespeichert. Unsere Techniker können die Daten jederzeit abrufen, denn wir haben mehrere iLab-Einheiten (Schnittstelle für den digitalen Auftragszettel) installiert. Bei der Rechnungslegung werden sämtliche Notizen gescannt und fast jede Arbeit mit Bildern dokumentiert“, so die Laborinhaberin.

ZTM Unger fügt hinzu: „Erfahrungsgemäß bringt selbst der ausgeklügeltste Auftragszettel nicht mehr Information, als ein Standardauftrag. Wir müssen darauf achten, dass die Arbeit ordentlich erfasst ist und alle Informationen unmissverständlich zusammengetragen werden. Unsere Zahnarztkunden nutzen verschiedene Informationswege, z. B. einen zweiten Auftragszettel, kleine Notizzettel, Mails, SMS und das Telefon. Es ist an uns, dafür zu sorgen, dass alle Informationen beim Auftrag landen.“

ZTM Jaqueline Riebschläger führt ein Dentallabor in Berlin und erinnert sich noch gut an die Zeiten, als ausschließlich über den analogen Auftragszettel kommuniziert wurde. Heute schätzt sie die Möglichkeiten der digitalen Kommunikation: „Wir werden dadurch schneller, effektiver und flexibler, vermeiden Fehler und erkennen Probleme früher, verkürzen



Kommunikation und regelmäßiger Austausch innerhalb des Dentista e.V.: Mitgliederinnen des Forum Zahntechnikerinnen sprechen zusammen mit Dr. Dana Weigel über die Möglichkeiten der digitalen Dental fotografie und den Austausch zwischen Praxis und Labor.

Prozesse und verbessern unsere Qualität. Digitale Fotos und Dienste wie Dropbox ermöglichen es, visuelle Ansichten von Befunden, Arbeiten und Modellen schnell zu übermitteln. Die digitale Kommunikation hilft, die Ästhetik zu verbessern, das visuelle Vorstellungsvermögen zu erhöhen, Zeit zu sparen und die Qualität zu sichern. Aber die digitale Kommunikation hat ihre Grenzen. Das vertrauensvolle, persönliche Gespräch kann, darf und soll sie nicht ersetzen. Der Datenschutz erzwingt ebenfalls bestimmte Einschränkungen.“ Dem stimmt auch Jenny Ulrich zu. ZTM Riebschläger ergänzt: „Dank WhatsApp oder Messenger wird der Zahnarzt nicht vom Behandlungsstuhl weggerufen und ich erhalte schriftliche Aussagen und Bilder. Zudem kann ich auch mal auf einfache Art und Weise Emotionen ausdrücken 😊“, schmunzelt sie.

Gutes Timing ist alles!

Auch die Terminierung der Arbeit ist eine Herausforderung. „Wir arbeiten nach festen Terminvorgaben. Das sichert die Qualität. Außerdem haben wir so Spielraum für Reparaturen oder eine besonders eilige Arbeit“, erklärt ZTM Findeiß.

Zur guten Terminierung gehört die Logistik bei Abholung und Versand von Arbeiten. „Unsere Fahrer werden mit GPS ausgestattet, sodass wir immer wissen, wo sie sind und bei spontaner Abholung reagieren können“, so Maxi Findeiß. Auch bei ZTM Ulrich wird mit modernen Logistikmethoden gearbeitet. „Unsere Kunden sind alle weit entfernt. Zwar planen wir im Voraus, aber oft muss spontan eine Reparatur abgeholt werden. Wir haben eine Software (Tom-Tom Webfleet), die uns zeigt, wo sich der Bote gerade befindet. Das hat sich super bewährt.“



Annett Kieschnick

Freie Fachjournalistin aus Berlin führte das Gespräch mit den Laborleiterinnen. E-Mail: ak@annettkieschnick.de

Selbstmanagement

Selbständigkeit und Familie unter einen Hut bringen



Foto: © Wilhelmine Wulff_All Silhouettes.de / PIXELIO

Zum Thema „Beruf & Familie“ ergab sich ein interessanter Kontakt zu einer Zahnärztin und Ärztin in der Schweiz, Dr. med. dent. & MMed (UZH) Sandra Fatori. Ihr kosmopolitisch geprägter Werdegang mit Geburt in Bochum, Abitur in den USA, Studium der Zahnmedizin in Belgrad, Köln, Jena und zahnärztlicher Approbation in Weimar, führt sie 2007 nach Zürich mit der Eröffnung der eigenen Praxis. Es folgt der Abschluss der humanmedizinischen Ausbildung 2013 in Zürich. Zusammen mit Ihrer Schwester Dr. Ivana Radaković erfolgt die Gründung des internationalen Praxisnetzwerks **Dentalsisters** in Zürich und Oberhausen im Jahr 2015. Sie ist verheiratet und Mutter eines Sohnes. Dr. Fatori ist auch als Autorin tätig, nicht nur für fachliche Themen. Ihr liegt es am Herzen, die Solidarität zwischen Zahnärztinnen zu fördern, die Rahmenbedingungen für Beruf und Familie zu verbessern und geschlechterbezogene Störfaktoren abzubauen. Wir

haben sie gefragt, ob sie ihre eigenen Erfahrungen im Spagat zwischen Praxis, Medizinstudium, Eheleben und Mutterschaft zusammenstellen und daraus auch nüchtern und pragmatisch Tipps für die Kolleginnen ableiten könnte. Dies hat sie gern übernommen – wir stellen ihre Erfahrungen, Meinungen und Empfehlungen hiermit zur Diskussion (Leser-mails an: info@dentista.de).

Diejenigen Kolleginnen, die sich entscheiden, ihren Beruf für die Familie aufzugeben oder nur in Teilzeit im Angestelltenverhältnis zu arbeiten, sollten sich nicht unter Druck gesetzt fühlen, sich selbständig machen zu müssen. Mein Respekt gilt gleichermaßen den Kolleginnen, die ihre Erfüllung in der Kombination aus Beruf und Familie sehen sowie den Kolleginnen, die Vollzeit zu Hause bleiben, und nicht zuletzt denen, die ganz auf Familie verzichten wollen oder müssen. Solidarität und Verständnis füreinander: Das ist,

was uns Frauen oft untereinander fehlt. Die meiste Kritik erhält eine berufstätige Frau nicht von Männern, sondern von Frauen, die das klassische Rollenmodell bevorzugen. Den Stiefel der Rabenmutter müssen Sie sich gar nicht erst anziehen – mehr dazu gleich.

Es geht in Politik und Alltag und bei den Rahmenbedingungen immer wieder auch um geschlechterbezogene Aspekte. Fangen wir gleich einmal an damit: Wenn Sie sich einen Piloten vorstellen, denken Sie wahrscheinlich an einen Mann im Cockpit. Und sind dann hoch erstaunt, wenn bei der Ansage eine weibliche Stimme aus dem Cockpit ertönt. Auch die Zahnmedizin war (statistisch gesehen) bisher überwiegend ein von Männern ausgeübter Beruf. Nach einer Erhebung des Instituts der Deutschen Zahnärzte aus dem Jahr 2010 wird der „Gender Switch“ zwischen weiblichen und männlichen Zahnärzten im Jahr 2017 vollzogen sein. Spätestens ab dann liegt die zahnmedizinische Versorgung zum Großteil in der Hand der Zahnärztinnen. Als direkte Konsequenz werden berufspolitische Maßnahmen notwendig sein, um den damit verbundenen Veränderungen für den Berufsstand und das Gesundheitssystem zu begegnen.

In der Diskussion zur Genderpolitik geht es hauptsächlich darum, wie Frauen die ständige Doppelbelastung meistern sollen, wenn die politischen Rahmenbedingungen nicht passend oder eben von Männern nach deren Sichtweise vorgegeben sind. Die Vorstellungen und Interessen divergieren durchaus.

Im Kern zeigt die Studie des Instituts der Deutschen Zahnärzte aus dem Jahr 2010 die Unzufriedenheit der Kollegin-



nen im Bereich der Kinderbetreuung, die durch einen Mangel an entsprechenden Betreuungseinrichtungen ausgelöst wird, sowie deren zeitliche Unflexibilität. Die Doppelbelastung von Beruf und Familie wird von den meisten Teilnehmerinnen der Studie als besonders stark empfunden. In einer kürzlich durchgeführten EU-weiten Studie wurde deutlich, dass europaweit Frauen trotz voller Berufstätigkeit ebenfalls einen Großteil der Hausarbeit übernehmen. Anderen Studien zufolge würden auch die jungen Väter gern mehr Zeit für die Familie nutzen. Die Zahlen des Bundesamtes für Statistik aus dem Jahr 2010 zeigen jedoch, dass Wunsch und Wirklichkeit kaum vereinbar sind: Während 57 % der Mütter mit dem jüngsten Kind unter sieben Jahren Teilzeit arbeiten, sind es bei den Vätern nur 8 %. Das am häufigsten gewählte Erwerbsmodell entspricht somit der traditionellen Rollenverteilung.

Praktische Tipps zur Organisation von Familie und Berufung

Solche Entwicklungen machen natürlich vor der Zahnarztpraxis nicht Halt. Und nicht vor der eigenen Entscheidung hinsichtlich Beruf und Familie, oder „Beruf“ oder „Familie“ pur. Als erstes, das wäre meine Anregung, muss sich die junge Zahnärztin entscheiden, welche Werte sie Ihren Kindern in der Erziehung vermitteln möchte und ob sie es grundsätzlich befürwortet, sich selber auch verwirklichen zu wollen. Beantwortet sie dies mit „ja“, sollte sie das Gerede anderer Mütter, die sie als „Rabenmutter“ bezeichnen, ignorieren. Hat sie ihren Entschluss dieserart gefasst, so gibt es einige Tipps, die zum Ziel führen (hier sehr gekürzt wiedergegeben – s. Kästchen):

- **Network, Network, Network**
Bauen Sie sich ein großes Netzwerk auf und fragen Sie aktiv nach Hilfe.

Die Tipps in voller Länge

Den ausführlichen Beitrag von Dr. Fatori mit den vollständigen Empfehlungen finden Sie auf www.dentista.de im Bereich Beruf & Leben.

- **SELBST und STÄNDIG**
Bedenken Sie, dass es meist in jungen Jahren (zwischen 27 und 30) viel einfacher ist, sich selbständig zu machen, als mit zunehmendem Alter: Man ist in der Regel risikofreudiger, ausdauernder und reagiert auf etwaigen Schlafmangel nicht so empfindlich. Eigentlich perfekt für die Existenzgründung!
- **Tagesappartement**
Ein „Tagesappartement“ im Praxisbereich/-Umfeld ist Tagesbüro und „Kinderwohnung“ zugleich.
- **Branchengleiche Duos**
Ein wichtiger Aspekt ist die Partnerwahl. Nicht nur die berufliche. Auch wenn es provokant klingen mag: Wer sich auch beruflich als Zahnärztin verwirklichen möchte, ist in einer branchengleichen Partnerschaft meist benachteiligt. Zumindest in den ersten Jahren.
- **Branchenfremde Duos**
Vielleicht ebenfalls ein provokanter Ansatz, zumal sehr pragmatische Aspekte hier hineinspielen: Mit einem Partner beispielweise aus der Zahn-, Wirtschafts- oder Jura-branchen lässt sich ein paargeführtes kleines und mittleres Unternehmen (KMU) aufgleisen und lukrativ betreiben, da sich beide in fachlich entgegengesetzten Bereichen ergänzen.
- **8-Stunden-Regel**
Wenn Sie die 8-Stunden-Regel befolgen, sind Sie auf gutem Weg. Achten Sie darauf, 8 Stunden zu arbeiten, 8 Stunden zu schlafen und 8 Stunden in Ihr Privat- und Sozialleben zu investieren.

Resümee

Eine beruflich ausgefüllte Selbständigkeit in einer erfolgreichen Zahnarztpraxis und die Kindererziehung mit allen Herausforderungen an Sie als Mutter schließen sich nicht aus – wenn Sie Ihren Tag klar strukturieren und organisieren. Man darf sich auch helfen lassen! Und diese Hilfe sollten Sie dankend annehmen. Das Allerwichtigste, was mich meine Erfahrungen in der Vergangenheit gelehrt haben, bleibt jedoch: Hören Sie auf Ihr Herz und Ihre innere Stimme, denn nur wer authentisch und ehrlich mit der Umwelt und mit sich selber umgeht, kann die Ruhe, das Glück und die Erfüllung für sich und seine Familie finden.

Literatur

- Dohlus B. Spannend für die Zahnmedizin: Immer mehr Zahnärztinnen und was sie verändern. DZZ 2008;63:590–595.
- Gösling J. Zahnärztinnen benennen Handlungsbedarf. ZM Online Juni 2016. http://www.zm-online.de/hefte/Zahnaerztinnen_benennen_Handlungsbedarf_176367.html.
- Henrici C. Wer braucht schon gutes Personal. Erfolgreich führen in der Zahnarztpraxis. Berlin: Quintessenz Verlag, 2012:29.
- Warum arbeiten so wenige Männer Teilzeit? NZZ online 10.3.2014, <http://www.nzz.ch/schweiz/warum-arbeiten-so-wenig-maenner-teilzeit-1.18259267>.



Dr. Sandra Fatori

Dentalsisters Schweiz
c/o Zahnärzte Wiedikon
Zentralstr. 2, 8003 Zürich
www.dentalsisters.com

Die Praxismanagerin

Luxus oder notwendig – und für wen?



Foto: © Trueeffelpix | Fotolia.com

Mehr denn je muss heute der Spagat zwischen „Zahnärztin“ und „Unternehmerin“ bewältigt werden: Dazu ist Erfahrung in beiden Bereichen notwendig, und die im zweiten werden während des Studiums überhaupt nicht vermittelt. Die Patienten sind anspruchsvoller geworden und erwarten eine optisch einladende und gut organisierte Praxis mit optimalem Service. Auch die Fülle der Anforderungen gesetzlicher Vorschriften sowie die Verpflichtung zur Qualitätssicherung und zur Weiterentwicklung des bestehenden Qualitätsmanagement-Systems geben dem Aspekt „Praxismanagement“ zusätzliche Bedeutung. Die Frage ist: selbst machen oder delegieren? Für den zweiten Weg gibt es inzwischen Profis: die Praxismanagerinnen. Ob sie Luxus sind, notwendig oder – immerhin – nur eine große Hilfe und für wen: Darum soll es hier gehen.

Wo macht eine Praxismanagerin Sinn?

Die wichtigste Aufgabe der Zahnärztin ist die Behandlung ihrer Patienten. Die vielfältigen Verwaltungsaufgaben, gesetzliche Anforderungen und – ab einer bestimmten Mitarbeiterzahl – das Personalmanagement machen es heutzutage fast schon notwendig, zur Entlastung eine kompetente Mitarbeiterin einzusetzen.

Beispiel Entlastung im Personalmanagement

Die Praxismanagerin ist zuständig für Einstellung und gezielte Einarbeitung von neuen Mitarbeitern, Dienst- und Urlaubsplanung, Zeiterfassung, die eventuelle Einführung und Weiterentwicklung eines Leistungs- und Bonussystems sowie Personalentwicklung und interne

Schulungen. Außerdem ist sie das Bindeglied zwischen Zahnärztin und Team und führt nahezu sämtliche Personalgespräche selbstständig. Die Zahnärztin muss sich nicht um jede „Befindlichkeit“ selbst kümmern.

Beispiel Ablaufoptimierung

Hier könnte es beispielsweise die zeitaufwändige Beratung der Patienten zu Mehrkosten sein. Patienten sprechen oft lieber mit einer Mitarbeiterin über Geld, Zahlungsvereinbarungen – oder auch ihre Ängste. Solche qualifizierte Beratung fördert auf vielen Ebenen die Zufriedenheit der Patienten und damit die stärkere Praxisbindung und auch den wirtschaftlichen Erfolg.

Beispiel paxisinterne Kommunikation

Die Praxismanagerin ist verantwortlich für regelmäßige und diszipliniert geführte Teambesprechungen, die jedes Mal eine Vielzahl kleiner positiver organisatorischer Änderungen bewirken. Interne Schulungen oder „Rollenspiele“, von der Praxismanagerin mit den Mitarbeitern durchgeführt, führen zu einer professionellen Kommunikation mit den Patienten und einem insgesamt stimmigen Bild nach außen.

Beispiel Patientenbestellsystem

Ein produktiver Tag ist Ergebnis einer sorgfältigen Planung und deren Umsetzung – inklusive der Patientensteuerung. Ein gut funktionierendes Bestellsystem ist keine leichte Aufgabe, den Patienten aber sehr wichtig. Ein Bestellsystem



schaft eine klare Struktur. Vielleicht schafft das eine Managerin eher als die Praxischefin neben ihrer Behandlungsarbeit.

Für welche Praxis lohnt sich eine Praxismanagerin?

Klar ist: Eine Praxismanagerin – häufig die zweite Führungskraft nach der Praxisinhaberin – stellt einen wesentlichen Kostenfaktor im Bereich der Personalkosten dar. Also muss geprüft werden, ob die Einstellung Sinn macht. Ebenso klar ist: Je größer die Praxis, desto mehr Gewicht hat die betriebswirtschaftliche Führung. Und: Eine ständige Optimierung der Abläufe bringen Zeit- und Geldersparnis. Gezielte Marketingaktivitäten fördern die Bindung bisheriger und die Gewinnung neuer Patienten. Professionelles Abrechnungs- und Factoringmanagement sowie regelmäßiges Controlling sichern langfristigen wirtschaftlichen Erfolg und Wettbewerbsfähigkeit. Es ist oft sinnvoll,

dass die Praxismanagerin zugleich die Qualitätsbeauftragte ist. Je vielfältiger die Aufgaben in diesen Bereichen kompetent delegiert werden, desto mehr Zeit hat die Zahnärztin für ihre Patienten. Eine Praxismanagerin „rechnet sich“ in der Regel deutlich.

Welche Kenntnisse bringen Praxismanagerinnen mit?

Fachliche Grundkenntnisse: Betriebswirtschaft, Finanz- und Rechnungswesen. Vertiefende Kenntnisse: Praxisorganisation, Personalwesen, Recht, Qualitäts-, Abrechnungs- und Hygienemanagement sowie Praxismarketing. Darüber hinaus: Verantwortungsbewusstsein, Loyalität, ein gepflegtes und selbstbewusstes Auftreten, Freundlichkeit, Offenheit, Einfühlungsvermögen, Organisationstalent, Entscheidungsfreude, Kommunikationsstärke, Belastbarkeit, Engagement und einige weitere Eigenschaften.

Wie findet man eine solche Praxismanagerin?

Vielleicht lässt sich mit entsprechender Fortbildung oder Weiterqualifizierung eine eigene bewährte Mitarbeiterin mit entsprechendem Potenzial aufbauen (s. Kurstipp unten). Wenn dies nicht der Fall ist, hilft nur die gezielte Suche – mithilfe eines vorher genau definierten Anforderungsprofils.



Gabriele Oppenberg

GO Consulting Praxis- und Qualitätsmanagement e.K.

Gehring 14, 84347 Pfarrkirchen

Tel. 08561 9895959

E-Mail: info@go-consulting.de

www.go-consulting.de

KURS-TIPP: Kompaktkurs Praxismanager/in mit Zertifikat

Der einwöchige Fachkurs Praxismanager/in richtet sich an alle Zahnärzte/Zahnärztinnen und Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen, die eine Zahnarztpraxis organisatorisch und wirtschaftlich erfolgreich führen wollen. Mit dem erworbenen Wissen eröffnen sich neue Perspektiven in der täglichen Praxisarbeit. In der Fortbildung können die Teilnehmer ein wertvolles und dauerhaftes Netzwerk zu den Dozenten sowie zu anderen Lehrgangsteilnehmern bilden.

Informationen, Termine und Veranstaltungsorte können unter info@go-consulting.de und Tel. 08561 9895959 angefragt werden.

Bundesfamilienministerium: Ausbau der Kindertagesbetreuung

Für die jungen Mütter unter den Zahnärztinnen gehört zum Thema „Praxis managen“ auch das Thema „Kind/Familie managen“. Da spielt die Kita eine große Rolle. Hier soll der Ausbau an Plätzen weitergehen, sagt das Bundesfamilienministerium. 32,7% der unter dreijährigen Kinder wurden am Stichtag 1. März 2016 in Kindertageseinrichtungen oder in öffentlicher Kindertagespflege betreut, im März 2006 lag die Betreuungsquote noch bei 13,6%.

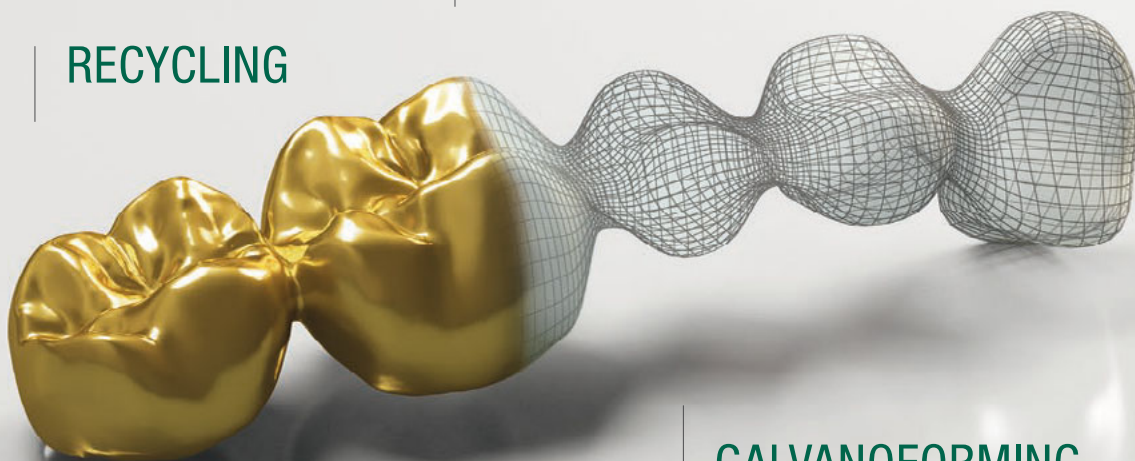
„Dieser Anstieg ist Beleg für einen enormen gesellschaftlichen Wandel: Die frühe Betreuung in Kita oder Kindertagespflege wird von immer mehr Eltern gewünscht und genutzt“, so Bundesfamilienministerin Manuela Schwesig. „Aber es ist noch Luft nach oben. Damit alle Kinder zu ihrem Recht auf frühe Bildung kommen, müssen wir noch mehr tun.“ Deshalb sieht die Bundesregierung für die kommenden Jahre deutlich mehr Mittel für die Kindertagesbetreuung vor. Sie plant ein viertes Investitionsprogramm, mit dem den Ländern mehr als 1,1 Milliarden Euro in den Jahren 2017 bis 2020 zum weiteren Ausbau des Platzangebots zur Verfügung gestellt werden. Infos: www.fruehe-chancen.de.

C.HAFNER: DIE NEUE WELT DER EDELMETALL TECHNOLOGIE

RECYCLING

EDELMETALL-
FRÄSEN

LEGIERUNGEN



GALVANOFORMING

SERVICES

C.HAFNER gehört zu den führenden europäischen Anbietern von Produkten und Dienstleistungen im Bereich der Edelmetall-Dentaltechnologie. Als familiengeführtes Unternehmen setzen wir auf innovative und wirtschaftliche Produkte, hohe persönliche Kundenorientierung und höchste Umweltstandards – aus Überzeugung und Tradition. **Mehr Informationen unter Tel. +49 7044 90 333-333 oder c-hafner.de**

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
71299 Wimsheim · Deutschland

Telefon +49 7044 90 333-0
dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de

C.HAFNER
Edelmetall · Technologie



Rückblick



Regionalgruppe Thüringen: Stammtisch in Weimar

Einen tollen Start in die neue Struktur konnte die Regionalgruppe Thüringen verzeichnen! Am 7. September luden Zahnärztin Sabrina Junge und ZTM Maxi Findeiß in Zusammenarbeit mit Dentista Mitglied Stefanie Busse zum ersten Stammtisch in Weimar ins Restaurant Cielo ein. Das Treffen war ein voller Erfolg, und auch die Rückmeldungen zeigen: Das Thema „Standespolitik“ mit Fokus auf die Zahnärztinnen und die Zahn-technikerinnen war ein genialer Anfang, auf dem die nächsten Abende aufbauen werden. Auch die Leiterinnen des Stammtischs waren begeistert: „Regionalgruppe Thüringen ist gestar-



tet! Es war so toll! Danke an alle, die da waren! Fortsetzung folgt!“ Der nächste Termin ist für den 08. März 2017 geplant, dieses Mal in Jena (s. Vorschau S. 28).

Kontakt & Gästeliste: sabrina_junge@gmx.de

Regionalgruppe Nordrhein-Westfalen: Stammtisch in Hürth

Am 9. September luden die Stammtisch-Leiterinnen Dr. Uta Steubesand und ihre Kolleginnen wieder zu einem fachlichen Abend in ihre Gemeinschaftspraxis in Hürth ein. Es war ein geselliger Abend in kleiner Runde mit Fokus auf einer Fallbesprechung. Dr. Steubesand hielt einen kurzen Vortrag, anschließend erfolgte eine fachliche Diskussion unter den Teilnehmerinnen bezüglich Therapieansätzen von komplexen Fällen mit Bisshebung und Kieferorthopädie in der Praxis. Das nächste Dentista-Treffen ist bereits in Planung, diverse Themen, wie z.B. der Umgang mit Angstpatienten, die Behandlung von Patienten mit Bisphosphonaten, WF Revisionen und Lingualelemente in der KFO sollen einige Punkte sein, die hier von interessierten Teilnehmerinnen in Form eines kleinen Vortrags vorgestellt und im Anschluss dis-



kutiert werden. Die Veranstalterinnen freuen sich wieder auf einen schönen und interessanten Abend. Wann genau der nächste Termin stattfindet, wird rechtzeitig bekannt gegeben.

Kontakt & Gästeliste: us@dr-steubesand.de

Regionalgruppe Nordrhein-Westfalen: Stammtisch in Bonn

Kleine, feine, engagierte Treffen – auch das sind die Dentista Regional-Stammtische, hier in Bonn unter Leitung von Dr. Anke Klas am 19. September im Restaurant ANNO-Tubac. Dabei geht es immer auch um Praxis & Leben, um Erfahrungen, Austausch und gute Ideen. Das nächste Treffen der Regionalgruppe mit Gästen fand bereits am 14. November statt – hier ging es auch um das Dauerthema „Wirtschaftlichkeitsprüfung“. Dr. Klas hatte dazu einen erfahrenen Referenten eingeladen (Prüfer bei KZV Düsseldorf). Die Stammtische in Bonn finden



in regelmäßigen Abständen statt, eingeladen sind alle interessierten Zahnärztinnen.

Infos & Gästeliste: aneklas@t-online.de

Regionalgruppe Hamburg

Ein wichtiges Thema hat die Hamburger Regionalgruppe unter Leitung von Mary Hartung, Dr. Anja Seltmann und Kathleen Menzel bei ihrem Stammtisch am 26. September im „Club an der Alster“ zum Schwerpunkt des Abends gemacht: die Zahnärztin als Unternehmerin, ihre vielen Funktionen zwischen Finanzexperte, Controller, Psychologe und Ausbilder und das damit in Zusammenhang stehende Risiko für einen Burnout. Im Zentrum: Wie kann ich mehr für mich selbst tun? Wie lässt sich Praxis und Privatleben besser vereinbaren?

Referiert hat mit Dr. Andrea Gerdes eine erfahrene Kollegin, die ihre Erlebnisse auf dem Weg zu einer Vollblut-Unternehmerin und mittlerweile entspannten Managerin von Beruf und



Familie schilderte und Tipps vermittelte, wie man aus dem ständigen Druck aussteigen kann.

Kontakt & Gästeliste: mary@hartung-valentiner.de

Regionalgruppe Baden-Württemberg: Stammtisch in Stuttgart

Einen richtigen „Stammtisch“ gab es diesmal in Stuttgart für die Regionalgruppe Baden-Württemberg um Leiterin Dr. Amely Hartmann am 27. September in der „Alten Kanzlei“: rund und gemütlich in einem Eckchen, so dass sich auch tatsächlich alle miteinander gut unterhalten und verstehen konnten. Viele junge Zahnärztinnen und ehemalige Studienkolleginnen waren dabei – in unterschiedlichen Stadien ihrer jungen (bzw. werdenden) Mutterschaft. Entsprechend gab es viel an Erfahrungen auszutauschen, aber rechtliche Aspekte zu diskutieren. Zudem standen Überlegungen zur mittelfristigen Existenzgründung an – also viel Gesprächs- und Diskussionsstoff. Und der Wunsch, sich bald mal wieder zu sehen: das Neujahrstreffen ist für den



17. Januar um 19 Uhr wieder in der heimeligen „Alten Kanzlei“ angesetzt (s. Vorschau S. 28).

Kontakt & Gästeliste: amelyhartmann@web.de

Regionalgruppe Nordrhein-Westfalen: Stammtisch in Essen

Bereits zum dritten Mal in diesem Jahr lud Linda Passin-Arnold am 29. September zum Essener Stammtisch-Treffen ein. Auch diesmal verbrachten die Teilnehmerinnen – zwölf Zahnärztinnen und zwei Zahntechnikerinnen, darunter auch einige neue Gesichter – einen gemütlichen Abend in geselliger Runde (Bild vom vorherigen Stammtisch). Leiterin Linda Passin-Arnold: „Ich habe mich sehr gefreut, dass wieder so viele interessierte Teilnehmerinnen zusammen gekommen sind!“. Leider war es in dem italienischen Restaurant relativ laut, sodass die Gespräche eher in kleineren Gruppen stattfinden mussten. Damit sich beim nächsten Mal wieder alle miteinander unterhalten können, wird der nächste Stammtisch (für Ende Januar angekündigt) in einer anderen Location stattfinden. Zusätzlich kam die



Idee auf, gemeinsam Kegeln zu gehen. Sobald Ort und Termin für das Treffen feststehen, werden die genauen Infos auf der Dentista Website bekannt gegeben.

Kontakt & Gästeliste: linda.m.arnold@gmx.de



Regionalgruppe Berlin

Die Berliner Dentistas trafen sich zum Herbst-Stammtisch am 05. Oktober – dieses Mal im italienischen Restaurant „Sale e Pane“ in Steglitz. Regionalgruppenleiterin Melanie Buchholz,

kürzlich Mutter geworden (wir gratulieren sehr herzlich!), freute sich über eine kleine feine Runde, in der bei leckerem Essen über persönlich interessante Themen wie Kinderbehandlung und Zahnmedizin im Ausland gesprochen wurde.

Kontakt & Gästeliste: mellibuchholz@aol.com

Regionalgruppe Bayern: Stammtisch in München

Am 10. Oktober lud Stammtisch-Leiterin Dr. Roberta Liestak zum Dentista-Treffen in München ein. Nach fantastischer französischer Küche und unvergesslicher afghanischer Kochkunst war die Location auch diesmal „appetitlich“ gewählt: Im griechischen Restaurant Thalassa konnten sich trotz der großen Runde alle gut unterhalten und herrlich ungestört laut lachen – und lecker wars auch noch. In dem lebendigen Kreis über viele Generationen hinweg fanden viele tolle Gespräche und spannender Erfahrungsaustausch zu unterschiedlichsten Themen rund um Beruf, Familie, Praxis und Patienten statt. Der nächste Stammtisch ist



in Planung, Termin und Ort werden rechtzeitig bekannt gegeben.

Kontakt & Gästeliste: roberta@liestak.de

„Ratgeber Schwangerschaft“

Schwangerschaft, Beruf und Familie



Juristisches und Praktisches rund um die Zahnarztpraxis

Dentista e.v. | 1. Auflage 2016

Der gemeinsam von Dentista und BZÄK zusammengestellte Ratgeber „Schwangerschaft, Beruf und Familie“ steht, nachdem die erste Druckauflage vergriffen war, nunmehr wieder zur Verfügung und kann als Printversion und/oder als aktiviertes PDF bestellt werden. Weitere Informationen sowie das Bestell-Formular finden Sie online unter: www.dentista.de/shop.

In Vorbereitung: Neue Regionalgruppen

Ab 2017 wird es auch in Ulm einen Dentista Stammtisch geben – mehr Infos auf Seite 29.

Auch an weiteren Standorten entstehen derzeit neue regionale Stammtische – die aktuelle Übersicht gibt es immer auf dentista.de im Bereich unter „Über uns“ > „Alle Regionalgruppen“.

Sie finden, in Ihrer Gegend sollte es auch einen Stammtisch geben? Dann melden Sie sich bei uns: info@dentista.de. Dentista Mitglieder können einen Treffpunkt gründen und werden von uns organisatorisch unterstützt.

Kurzmeldungen



3. Ästhetisches Forum (DGÄZ & Dentista)

Top-Event – im Private Roof Club an der Oberbaumbrücke in Berlin mit in der Fortbildungslandschaft einzigartiger Atmosphäre und begleitender Kulinarik: Uni trifft Praxis, lautet das Motto dieser Veranstaltungsreihe von Dr. Dana Weigel in Zusammenarbeit von DGÄZ und Dentista. Das bereits 3. „Ästhetische Forum“ am 30. September hatte als Thema die Endodontie – unter der hübschen Überschrift „Die Schöne und das Biest“. Wie das gemeint war, erklärte Referent Dr. Jörg Schröder: „Die Schöne, das sind Dr. Weigel und die Ästhetik – das

Biest bin ich und die Endodontie ...“ Begeistert und voller Leidenschaft berichtete Schröder von Wurzelkanälen und den großen Chancen des Zahnerhalts gegenüber Zahnersatz. Für die Teilnehmer gab es viele Erfahrungen sowie Empfehlungen und Tipps für die Praxis unter anderem zum Thema Trauma-Patienten, dabei zog sich der Vortragsbogen von erster Diagnostik bis hin zum adhäsiven Ausbau und der späteren Versorgung. Eine Fortsetzung der Veranstaltungsreihe folgt, Interessenten melden sich bitte bei Gastgeberin Dr. Weigel.

Kontakt & Gästeliste:

dr.danaweigel@aesthetische-zahnmedizin.de

Vorschau



Foto: © Dasha Petrenko | fotolia.com

Anstehende Regionalgruppentreffen

Um Zahnärztinnen und Zahntechnikerinnen eine möglichst unkomplizierte Möglichkeit für einen kollegialen Erfahrungsaustausch zu bieten, haben sich auf Bundesebene Regionalgruppen gebildet. Die Leiterinnen organisieren in Eigeninitiative Treffen in entspannter Atmosphäre, Seminare und Workshops. Die Stammtische der Dentista Regionalgruppen finden deutschlandweit in unregelmäßigen Abständen statt. Einige anstehende Treffen haben wir in der nachstehenden Kurzübersicht für

Sie aufgelistet. Weitere Termine – wie Neujahrstreffen, die erst nach Redaktionsschluss bekannt wurden – finden Sie immer auf unserer Website unter www.dentista.de/veranstaltungen/dentista-regional.

- **Regionalgruppe Baden-Württemberg – Neujahrstreffen in Stuttgart**

Termin: Dienstag, 17. Januar 2017, 19 Uhr

Ort: Restaurant Alte Kanzlei, Schillerplatz 5A, 70173 Stuttgart

Kontakt & Gästeliste:

Dr. Amely Hartmann, amelyhartmann@web.de

- **Regionalgruppe Thüringen – Generationen-Stammtisch in Jena**

Termin: Mittwoch, 08. März 2017, 18 Uhr

Ort: Restaurant Scala, JenTower 27.-29. OG, Leutragraben 1, 07743 Jena

Kontakt & Gästeliste: Sabrina Junge, sabrina_junge@gmx.de



Regionalgruppe Baden-Württemberg: Jetzt gibt es auch einen Stammtisch in Ulm

Angedacht war er schon länger – jetzt liefen die organisatorischen Fäden perfekt zusammen. Nun gibt es auch einen Dentista Stammtisch in Ulm. Initiatorinnen sind (v. li.): Dr.

Sima Afschar, Carmen Schmidt und Sara Ganzenmüller. Das Start- und Testessen war im „Bootshaus“ auf der Donau. Das hat so viel Spass gemacht, dass hier auch der erste Stammtisch für Mitglieder und Gäste stattfinden wird. Termin: Dienstag, 7. Februar 2017, um 19 Uhr. Wer dabei sein möchte: **Die Gästeliste führt Dr. Afschar: sima.afschar@yahoo.de**

Dentista und Quintessenz-Verlag verlosen... Das Buch mit dem Spiegel

Den Tipp geben wir schon mal vorab: Wer das großartige neue Buch von Prof. Dr. Dr. Johannes Radlanski „Mein Gesicht“ in Händen hält und etwas irritiert denkt „das ist aber unscharf“, der möge bitte als erstes die Schutzfolie vom Spiegel abziehen...

Großes Kompliment an den Quintessenz-Verlag – nicht nur für das schöne Buch, sondern auch die Kunst, jedes Buch in richtigem Rahmen mit einem Spiegel zu bekleben und den auch noch millimetergenau mit einer Schutzfolie zu sichern. Chapeau!

Worum geht es IN dem Buch, nachdem wir so viel vom AUSSEN gesprochen haben? Es geht um das Gesicht. Auf unterhaltsame Weise erklärt Prof. Radlanski: Warum haben wir Haare und warum fallen sie aus? Was ist in den Tränensäcken drin? Warum bekommen wir Falten? Wie wächst die Nasenspitze? Warum schwindet das Zahnfleisch und warum wandern die Zähne davon? Und warum... Das Buch ist also auch gleich ein kleiner Auffrischkurs in Anatomie.

Das kurzweilige Lesevergnügen verlosen der Quintessenz-Verlag und Dentista unter den aktuellen und even-

Bestelltipps für die Nichtmitglieder:
Bestellung an buch@quintessenz.de
Radlanski:
„Mein Gesicht“
ISBN
978-3-86867-338-8
Preis: 19,95 EUR



tuell grad jetzt noch neu hinzugekommen Mitgliedern!* Wie? Einfach eine E-Mail mit Betreff „Das Gesicht“ an info@dentista.de.

*Sie wollten sowieso schon lange Mitglied werden? Dann jetzt einfach hier klicken: www.dentista.de und auf „Mitglied werden“ gehen...



Dentista Akademie



Ab sofort finden Sie in dem neuen Website-Bereich „Dentista Akademie“ aktuelle Veranstaltungen und Praxiskurse von Dentista Mitgliedern, vom Dentista e.V. selbst sowie von Akademie-Kooperationspartnern – zumeist exklusiv für Zahn-

ärztinnen/Zahntechnikerinnen. Dentista-Mitglieder haben hier die Möglichkeit, die von ihnen angebotenen Praxiskurse, Symposien oder Seminare zu bewerben – kostenlos bis zu vier Termine pro Jahr. Alle Informationen zur Anmeldung von Mitgliederveranstaltungen sowie alle weiteren Veranstaltungen der Dentista Akademie finden Sie unter www.dentista.de/events/akademie

Mitglieder-Veranstaltungen

Traditionelle Chinesische Medizin (TCM) und moderne Zahnheilkunde



Der Kurs zur Traditionellen Chinesischen Medizin beginnt mit der Einführung in die Grundbegriffe der TCM. Dabei werden der Taoismus, die Begriffe von Yin und Yang sowie der Unterschied westlicher und chinesischer Diagnoseverfahren disku-

tiert. Im weiteren Verlauf der einjährigen Ausbildung erfolgt das Erlernen der Mundakupunktur in einer Zahnarztpraxis.

Ort: Zentrum für TCM und moderne Zahnheilkunde, Teltower Damm 199 (Haus Waldesblick), 14167 Berlin

Termin: Starttermin 14. Januar 2017, anschließend jeden 2. Sonnabend im Monat

Zielgruppe: Zahnärztinnen

Kontakt & Anmeldung:

Dr. med. dent. Sigrid Schwiderski,
sigrid.schwiderski@freenet.de

Dentista e.V. Veranstaltungen

Analyse und Planung prothetischer Restaurationen

2-Tages-Workshop für Zahnärztinnen und Zahntechnikerinnen

Das Dentista e.V. Forum Zahntechnikerinnen organisiert am 10./11. Februar 2017 einen alltagsbezogenen Workshop (Theorie und Praxis) zum Thema „Analyse und Planung prothetischer Restaurationen“ – explizit für Zahnärzte und Zahn-techniker gleichermaßen. Als Referent konnte ZTM Jan-Holger Bellmann (Rastede) gewonnen werden. Veranstaltungsort ist das Dentallabor Grüttner in Pößneck. Im theoretischen Teil beschäftigen sich die Teilnehmer mit der Dental fotografie und der mimischen Dokumentation, den Grundlagen der Funktionsanalyse (Gesichtslinien, Mimik, Muskulatur, Phonetik etc.), der Modelldiagnostik und Planung sowie dem Umgang mit der Kauebene. Im praktischen Teil wird die Funktionsanalyse (Plane-System, nach Udo Plaster) thematisiert, eine Planungspräsentation erstellt und ein Wax-up (Mock-up) angefertigt. ZTM Jan-Holger Bellmann sensibilisiert in diesem Seminar dafür, dass das Festhalten an metrischen Daten und mathematischen Formeln für die Erarbeitung einer funktionell-ästhetischen Restauration nicht ausreichend ist – er lehrt dagegen die Betrachtung



ung des Ganzen. Grundlage ist die intensive Wahrnehmung und die detaillierte Analyse der fazialen Situation. In diesem Workshop geht es um komplexe Zusammenhänge, die aus einer lang-jährigen Erfahrung im Umgang mit Patienten resultieren.

Datum: 10. und 11. Februar 2017

Zeit: Freitag 12–18 Uhr, Samstag 9–15 Uhr

Ort: Pößneck/Thüringen

Kontakt & Anmeldung:

Annett Kieschnick, ak@annettkieschnick.de

dentEvent 2016

Die ersten Berufsjahre

Die sehr gut vorbereitete und betreute Veranstaltungsreihe dentEvent von Landes Zahnärztekammer und Kassenzahnärztlicher Vereinigung Baden-Württemberg konnte auch dieses Jahr wieder (am 15. Oktober in Stuttgart) viele sehr verschiedene Aspekte für die jungen Kolleginnen und Kollegen darstellen – für die in der Anstellung und auch diejenigen, die in die Niederlassung gehen werden. Neben eher fachlich-informativen Beiträgen (darunter Dentista zur Gehaltsstudie) gab es auch einen nicht zuletzt sehr unterhaltsamen Rückblick eines jungen Zahnarztes, der in die Praxis seines Vaters eingestiegen ist. Die Teilnehmer hatten „viel Stoff“ zu verdauen, gaben aber beste Rückmeldung. Kompliment an die beiden Veranstalter (Dr. Ute Maier/im Bild links und Dr. Renate Lüllwitz-Hoch/2. von links), die zudem herzlich durch die Veranstaltung führten und auch aus der eigenen



Foto: © Mader

Erfahrungswelt berichteten. Mit im Gruppenbild (ohne die beiden männlichen Referenten, sie waren schon weg): Birgit Wolff/Dentista (2. von rechts) und Dr. Susanne Woitzik von ZA eG (ganz rechts).

Sonderveranstaltung von und für Dentistas „Knochen schaffen ohne Waffen“

So nannte Dr. Sabine Hopmann ihren Tageskurs zum Tissue Master Concept nach Dr. Stefan Neumeyer, das sie unter anderem auch beim 8. Dentista Hirschfeld-Tiburtius-Symposium vorgestellt hatte. Für die, die nicht dabei sein konnten, und alle, die es ausführlicher wissen und lernen wollten, hatte Dr. Dana Weigel zu einem „Privatkurs für Dentistas“ nach Berlin eingeladen. Wie immer bei diesem Thema und Dr. Weigels Gastfreundschaft war der Beifall groß – und die Lust geweckt, das Verfahren auch selbst anzuwenden. Die Mittagspause war typisch Kreuzberg: etwas unkonventionell, locker und lecker (nicht im Bild: Dr. Weigel, sie hat fotografiert). Dr. Hopmann (links außen), wie Dr.



Foto: © Weigel

Weigel auch langjähriges Dentista-Mitglied, bietet entsprechende Kurse mit Hands-on auch über ihre Praxis-Homepage an: www.hopmann-maak.de/Praxis_Fortbildungen.html.

Große Bühne

Dentista vorgestellt beim FDI/WDW

Auf Einladung des WDW (der FDI-Sektion Women Dentists Worldwide) hat Dentista Vizepräsidentin Juliane von Hoyningen-Huene beim diesjährigen Kongress in Poznan/Polen das Konzept, die Geschichte und die Zukunftspläne des Dentista e.V. vorgestellt. Der deutsche Zahnärztinnenverband mit dem Forum Zahntechnikerinnen wurde seitens der Veranstalter als spannendes Konzept bezeichnet – es bietet viele Anregungen, wie auch in anderen Regionen sich Zahnärztinnen zusammenschließen, kommunizieren und standespolitisch agieren können.



Foto: © Kazunori MORIKAWA

6. Dental-Gipfel

Dentista Neujahrsumtrunk in der Hohen Düne

Auch dieses Jahr ist Dentista wieder dabei, wenn der nunmehr bereits 6. Dental-Gipfel von Dental Balance das Fortbildungsjahr einläutet – in der Yachthafenresidenz Hohe Düne/Warne- münde, vom 6. bis 8. Januar 2017. Neben einem Meeting des Forums Zahntechnikerinnen („Polit-Talk“) mit spannenden und sehr erfahrenen Experten lädt Dentista traditionell auch zu einem kleinen Neujahrsumtrunk am Stand ein. Der „Schnitt- stellenkongress für Praxis und Labor“ bietet wieder viele renommierte Referenten, zahlreiche intensive Workshops – und ein großartiges winterliches Umfeld, quasi als Speerspitze in der Ostsee. Familien sind herzlich Willkommen! Infos & Anmeldung unter: www.dental-balance.eudentEvent2016



Foto: © Bildquelle: Yachthafenresidenz

Existenzgründung Zahnärzte 2015 Große Unterschiede bei Übernahmepreisen

Wer sich als Zahnarzt 2015 niedergelassen hat und dafür eine bestehende Praxis als Einzelpraxis übernahm, zahlte im Durchschnitt 172.000 Euro. Doch die Diskrepanz zwischen den niedrigsten und den höchsten Kaufpreisen ist sehr hoch. Die aktuelle „Existenzgründungsanalyse Zahnärzte“, die die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) gemeinsam mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) jährlich durchführt, zeigt erstmalig die große Bandbreite der Übernahmepreise: Etwa 14 Prozent der Zahnärzte, die eine Praxis als Einzelpraxis übernahmen, zahlten 50.000 Euro oder weniger, während rund acht Prozent der Existenzgründer über 350.000 Euro ausgaben. Die meisten zahnärztlichen Existenzgründer (41 Prozent), die sich 2015 in einer Einzelpraxis niederließen, entrichteten einen Kaufpreis zwischen 51.000 Euro und 150.000 Euro. Bei der Übernahme als Einzelpraxis zahlten die Existenzgründer an den Praxisabgeber einen Kaufpreis, der im Schnitt knapp zwei Drittel der gesamten Praxisinvestitionen ausmacht. Hinzu kommen in der Regel noch weitere Ausgaben, beispielsweise für Modernisierung, Umbaumaßnahmen oder neue Medizintechnik. Insgesamt beliefen sich 2015 die durchschnittlichen Praxisinvestitionen für diese Gründungsform auf 273.000 Euro.



Foto: © Idprod | Fotolia.com

Mehr Infos und Details zu dieser Auswertung, z. B. spätere Berufsform Einzelpraxis oder BAG, auf dentista.de im Bereich Beruf & Leben.



BZÄK Bundesversammlung: Dentista fordert Demografie-feste Zusammensetzung



Bei der am 19. November 2016 zu-ende gegangenen Bundesversammlung der Bundeszahnärztekammer in Berlin zeigte sich eine Zusammensetzung an Delegierten, die nicht im geringsten die Zusammensetzung des zahnärztlichen Berufsstands widerspiegelt. Lediglich etwas über 10 % aller Delegierten waren weiblich, gegenüber weit über 40 % im Berufsstand. Und wiewohl die junge Generation dankenswerterweise vielfältig in den Redebeiträgen angesprochen wurde, war sie im Saal so gut wie gar nicht vertreten. Der Anteil der jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte bis 35 Jahre beträgt derzeit im Berufsstand rund 15 %. Repräsentativ wären daher rund 10 jun-

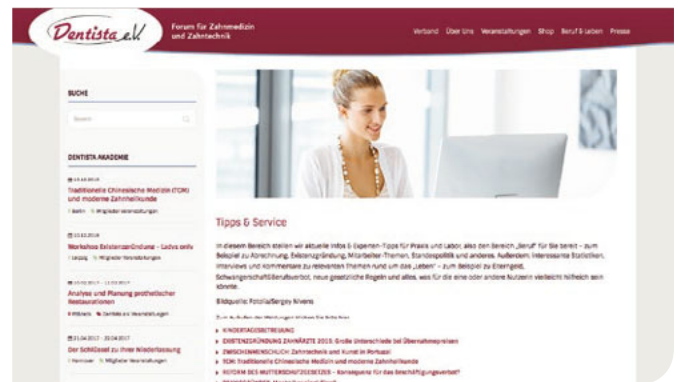
ge Delegierte. Das oberste Parlament der deutschen Zahnärzteschaft trifft zukunftsrelevante politische Entscheidungen – daher sollten die Landes Zahnärztekammern, die die Delegierten entsenden, darauf achten, dass neben den erfahrenen Kollegen auch junge und weibliche Kolleginnen und Kollegen an der Bundesversammlung teilnehmen können.

Mit Freude begrüßte Dentista die Wiederwahl der bisherigen Präsidenten der Bundeszahnärztekammer: Die Zusammenarbeit war konstruktiv und von Respekt sowie von einer Offenheit für Anregungen und Projekte geprägt. Für die Zukunft wird der Berufsstand mehr denn je standespolitisch engagierte Zahnärztinnen und junge Kolleginnen/Kollegen benötigen. Dentista wird sich dafür einsetzen, das Bewusstsein für die Notwendigkeit der Stärkung der Selbstverwaltung ebenso wie der Optimierung der Rahmenbedingungen für die Kolleginnen zu intensivieren und eigenes Engagement zu fördern.

Immer frische News zu Beruf & Leben

Auf der Website des Dentista e.V. (www.dentista.de) gibt es eine neue Rubrik: Beruf & Leben. Hier finden Sie im Bereich „Tips & Service“ ab sofort viele Tipps und Nachrichten zum Bereich Beruf – und ebenfalls solche zum Bereich Leben, das weit mehr umfasst als „Familie“. Dabei spielt der Aspekt „Familie“ natürlich eine größere Rolle – von rechtlichen Aspekten wie „Kindergeld“ bis hin zu Erfahrungen von Kolleginnen, die „Praxis und Familie“ unter einen Hut bringen.

Schauen Sie öfter mal vorbei, was Dentista an interessanten oder unterhaltsamen Entwicklungen vorgestellt hat – und melden Sie sich gern zurück mit Kommentaren an



info@dentista.de: Wenn Sie mögen, veröffentlichen wir sie auch gerne!

Dentista-Newsletter



Sie möchten immer über die aktuellsten Termine der Regionalgruppen-Treffen per Mail informiert werden? Und Interessantes und Relevantes für Beruf & Familie? Dann melden Sie sich jetzt für den Dentista Newsletter an! Hier erhalten Sie auch regelmäßig Informationen über Dentista-Projekte, zu weiteren Veranstaltungen aus der Dentista Akademie sowie Expertentipps und vieles mehr. Das Formular zur Anmeldung finden Sie auf der Dentista Website unter www.dentista.de/newsletter-sign-up.

Der Dentista e.V. bedankt sich für die Unterstützung der Verbands-Arbeit herzlich bei seinen Dentista-Paten:



Wir besuchen: Angela Nogalo-Rudolph, Pfungstadt



Foto: Arkadius Koll

Manchmal ist es auch schlicht der Zufall, der einen zum Lieblingsjob führt. Bei Angela Nogalo-Rudolph jedenfalls war das so. In Darmstadt geboren, dann Klosterschule und Pläne für alles andere als Zahnmedizin. Fremdsprachen vielleicht. Oder Marketing. Wie wurde es dann dennoch Zahnmedizin? „Meinem Papa zuliebe habe ich mich mal eingeschrieben. Und dann habe ich überraschend (per Auswahlverfahren) einen Platz bekommen.“ Papa ist Zahnarzt – und jetzt ist die Tochter es auch. Selbständig in eigener Praxis in Pfungstadt – mit zwei angestellten Zahnärzten: ihrem Vater und einer Kollegin. Dabei hat sie nur mit dem Studium begonnen, weil sie grad nichts anderes zu tun hatte. Man kann also nicht sagen: Das war der Lebenstraum. Und wie ist es jetzt? „Zahnärztin – das ist mein Traumberuf! Die Erkenntnis kam aber erst in der Assistenzzeit“, sagte Angela Nogalo-Rudolph. So ganz begeistert hat sie das Studium in Frankfurt nicht – abgesehen vom Lernen zusammen mit den Kollegen und die dabei verbrauchten Unmengen an Süßigkeiten. Die Vorklinik fand sie anstrengend, und: „In den naturwissenschaftlichen Kursen war ich echt eine Niete... Ich habe für jeden Kurs Nachhilfe genommen.“ Zum Durchhalten motiviert haben die Ferien, die sie oft bei ihrem Vater in der Praxis verbracht und dort ausgeholfen hat. Wachsende Erkenntnis: „Der Beruf könnte mir vielleicht doch gefallen...“

Seit 2010 macht sie nun eine Zahnarztpraxis nach ihrem eigenen Geschmack: „Ich bin Feld-Wald-Wiesen-Zahnärztin wie mein Vater, also Generalistin“, berichtet sie, aber sie hat auch ein Gebiet entdeckt und mittlerweile fachlich vertieft,

das erheblich zu ihrem Spaß am Beruf beiträgt: „Die Umweltzahnmedizin hat mich total gepackt, ich baue das jetzt immer weiter aus!“ Ganzheitliche Zahnmedizin sei enorm spannend und sollte, so ihre Meinung, eigentlich schon in der Ausbildung gelehrt werden. Was am Beruf auch sehr gefällt, ist der Kontakt zu Menschen. „Ich tausche mich sehr gerne aus“, sagt Angela Nogalo-Rudolph, und manchmal plaudert sie auch schon mal mit Patienten über gemeinsame Themen wie spannende Urlaubsziele. Gibt es auch etwas, das anstrengend ist? „Ja, natürlich, die permanente Angst vor Wirtschaftlichkeitsprüfung oder Begehung, und manchmal ist es auch anstrengend mit dem Personal ...“

Nicht ganz anspruchslos ist zudem die Verbindung von Beruf und Familie – es muss halt viel organisiert werden. Es gilt, die Interessen von zwei Kindern und Ehemann sowie der weiteren Familie unter einen Hut mit der Praxiszeit zu bringen. „Naja, irgendwie geht es“, sagt sie. Ihr Mann und auch ihre Mutter sind die Stützen im Hintergrund. Das wäre auch die Empfehlung, die sie jungen Kolleginnen mit auf den Weg geben würde, die sich fragen, ob sie Beruf & Familie kombinieren können: „Man muss sich rechtzeitig (!) ein Netzwerk von netten Menschen schaffen, die das oder die Kinder nehmen können. Tagesmütter oder AuPair sind sicher auch eine gute Lösung. Und nicht zuletzt ein tolles privates Spielzimmer in der Praxis...“

Sich gerne austauschen – das pflegt Angela Nogalo-Rudolph auch als Mitglied der Dentista Facebook-Gruppe. Findet sie den Austausch auch einmal allein unter Kolleginnen interessant? „Ja, sehr! Man kann auch Dinge besprechen zu Themen wie Personal oder Depots, die in anderen Gruppen schwierig wären. Es ist sehr schön, dass man sich mit Kolleginnen austauschen kann. Man bekommt tolle neue Ideen – aber auch mal Trost oder auch einen Witz zum Lachen. Ich liebe die Dentista Gruppe! Schön, dass es sowas gibt und man nicht allein ist auf weiter Flur!“



Beide Fotos: Arkadius Koll



DIGITAL PERFORMANCE

TOUR 2016/2017

Straumann® CARES® Digital Solutions
Den digitalen Workflow live in Ihrer Nähe erleben



GLEICH KOSTENLOS ANMELDEN UNTER
WWW.STRAUMANN.DE/ONTOUR

Eine großartige Feile.
Geht das noch besser?

Unverändert
hohe Schneidleistung und
einfache Anwendung

Noch mehr
Flexibilität und
Sicherheit

 **RECIPROC® blue**

Einfach und effektiv: Die neue RECIPROC® blue-Feilengeneration verbindet die Leichtigkeit des RECIPROC® one file endo-Konzepts mit noch mehr Patientensicherheit bei der Wurzelkanalaufbereitung. Eine innovative Wärmebehandlung macht die RECIPROC® blue-Feile besonders flexibel, damit sie noch geschmeidiger und sicherer im Kanal vordringt. Zudem verleiht sie ihr ihre spezifische blaue Farbe.

Einfach eine Idee voraus.

**ENDO
EASY
EFFICIENT**

vdw-dental.com



Intensiv-Seminar Bildverarbeitung in der Dental fotografie



Abb. 1 Das Bild als Kommunikationsgrundlage: ZTM Hans-Joachim Lotz demonstrierte, wie Bilder einfach und schnell aufbereitet werden können.

ZTM Hans-Joachim Lotz und das Dentista e. V. Forum Zahntechnikerinnen

Am 7. Oktober 2016 gab ZTM Hans-Joachim Lotz ein Intensiv-Seminar für den Dentista e.V. zum Thema „Bildverarbeitung in der Dental fotografie“. 15 Zahntechniker kamen nach Potsdam. Sie suchten und fanden Antworten auf die Frage „Was kommt nach dem Klick?“.

Die gewissenhafte, standardisierte Fotodokumentation ist Bestandteil der modernen Zahnheilkunde. Insbesondere in der Diagnostik und als Kommunikationsgrundlage zwischen Zahnarzt, Zahntechniker und Patient hat die Dental fotografie



Abb 2 Fotografieren der Zähne bei tageslichtweiß (5.400 Kelvin) mit einer speziellen Beleuchtungsquelle für das Smartphone (Smile Lite).

eine hohe Relevanz. Nachdem der Dentista e.V. in den vergangenen Jahren einige Kurse zur „Dental fotografie“ erfolgreich organisiert hat, wollten viele Teilnehmer nun tiefer in die Materie eintauchen. Wie geht's weiter, wenn das Bild im „Kasten“ ist?

Für ZTM Hans-Joachim Lotz ist es Alltag. Er tauscht sich mit seinen Zahnarztkunden mittels digitaler Bilder aus. „Fotos sind in unserer Zusammenarbeit zu einer unverzichtbaren Kommunikationsgrundlage geworden“. Ohne Software, mit der sich Bilddaten erfassen, lesen, analysieren und zur Kommunikationsgrundlage nutzen lassen, geht allerdings nichts. Um Fotos aufnehmen, bearbeiten, speichern, austauschen, drucken oder auf dem Rechner sichtbar machen zu können, bedarf es entsprechender Programme und Vorgehensweisen. Der Referent erläuterte, wie Bilder optimiert werden können und betonte: „Es geht nicht darum, ein Bild zu manipulieren oder zu verfälschen, sondern um eine saubere Arbeitsgrundlage zu erhalten“.

Der Referent empfahl, eine standardisierte Bildserie des Patienten (Porträts, Close-up, Lippenbilder ...) aufzunehmen, um den Ist-Zustand bei verschiedenen mimischen Gegebenheiten abzulichten. Da die Bilder das widerspiegeln sollen, was der Patienten im Spiegel sieht, ist die Kamera in Höhe der Kauebene und im rechten Winkel zum Hintergrund auszurichten. Das standardisierte Vorgehen unterstützt die Vergleichbarkeit der Bilder. ZTM Lotz erinnerte daran, sich vom Patienten vorher eine schriftliche Zustimmung (Modell-Release-Vertrag) unterzeichnen zu lassen und sensibilisierte für den vertrau-



Abb. 3 bis 5 Intensive Auseinandersetzung mit der Materie. Die vielen kleinen und großen „Helfer“, die ZTM Lotz vorstellte, wurden vor Ort entdeckt und ausprobiert.

ensvollen Umgang mit den Bildern. Insbesondere die Nutzung in sozialen Medien (z. B. Facebook) erachtet er als kritisch. Für die Archivierung der Patientenfotos empfahl er eine intelligente Ordnerstruktur auf einer externen Festplatte, z. B. nach Zahnarztpraxis, Jahr, Monat und Patientennamen. Leistungsstarke Profi-Programme, wie Photoshop, erachtet der Referent für die alltägliche Arbeit als zu komplex. Er arbeitet u. a. mit Keynote und kann damit die vorbereiteten Bilder in eine „Kommunikations-Kollage“ setzen. Der aufbereitete Fotostatus kann dem Zahnarzt und/oder Patienten übermittelt werden. Auf Wunsch vieler Teilnehmer wurde das Dental Imaging bzw. die Erarbeitung einer Planungsgrundlage betrachtet. Hierfür sei z. B. das Digital Smile Design (DSD) ein effizienter Weg, den der Referent selbst allerdings im Alltag kaum geht. Auf Basis des Dental Imaging können Zahnärzte dem Patienten

das Ergebnis der Behandlung im Vorfeld simulieren. Die Daten können anschließend vom Zahntechniker weiterverarbeitet werden.

Es wurde fotografiert, vermessen, gespiegelt, diskutiert und ins „rechte Licht gerückt“. Die Teilnehmer konnten am eigenen Rechner die Möglichkeiten entdecken und ausprobieren. Der Referent zeigte sinnvolle kleine „Helfer“, die für ihn unverzichtbare Werkzeuge in der täglichen Arbeit geworden sind. Er vermittelte fundiertes handwerkliches Wissen. Am Ende des Tages war allen klar, dass dieses intensive „Learning by doing“ fortgesetzt werden müsse. Und so wurde für das kommende Jahr bereits ein weiteres Seminar des Dentista e. V. mit ZTM Hans-Joachim Lotz geplant.

Bilder und Text: Annett Kieschnick, Fachjournalistin

Digitale Kommunikation im Fokus

„Berliner Runde“ des Dentista e.V.



Am 7. September 2016 fand der erfolgreiche, längst etablierte Stammtisch „Berliner Runde“ statt. Zahnärztinnen und Zahn-technikerinnen trafen sich dieses Mal in einer Skybar, um sich hoch über Berlin über Möglichkeiten und Grenzen der digitalen Kommunikation auszutauschen. Welche Chancen bietet die Kommunikation über DropBox, WhatsApp, Facebook etc. dem Behandlungsteam und welche rechtlichen Dinge (Datenschutz etc.) sind zu beachten? Wie kann erfolgreich SEO betrieben werden und welchen Mehrwert bietet dies für das Praxis- und Labormarketing? Die Teilnehmerinnen widmeten sich mit großem Interesse vielen brisanten Themen und partizipierten hierbei gegenseitig von ihren Erfahrungen. Um möglichst viele Facetten kompetent abdecken zu können, wurde der Experte Eric Springborn eingeladen, der zu den vielen Alltagsfragen sehr geduldig Rede und Antwort stand.



Christoph (32),
neues Smartphone,
Laterne
nicht gesehen ...

**Neue Implantat-Krone
von dentaltrade**

Einige Dinge im Leben passen nicht – andere sofort.
Zum Beispiel, dass Zahnärzte uns seit über 13 Jahren vertrauen.
Und dass wir TÜV-zertifizierte Materialien verwenden.
Und dass Christoph sich jetzt mehr auf sein Real Life konzentriert.



Der erste Expertise-Zahntechnik-Kongress

Auch das Dentista e.V. Forum Zahntechnikerinnen war dabei



Abb 1 Vorsitzende des Forum Zahntechnikerinnen Annette von Hajmasy (mitte) mit Heike Assmann (li) und Annett Kieschnick (re).



Abb 2 PD Dr. Bogna Stawarczyk und Andreas Kunz hielten einen werkstoffkundlichen Vortrag.



Abb 3 ZTM Jürg Stuck über die zahntechnische Analyse, Informationssammlung und die Einwandvorwegnahme (Bild: Yuki Oka, dentalnetworx).

Ein Potpourri an Informationen vermittelten die Referenten auf dem 1. Expertise-Zahntechnik Kongress. Die Fachbesucher erlebten am 9. und 10. September 2016 ein erstklassiges Programm. Organisatoren der Veranstaltung waren fünf zahntechnische Fachgesellschaften, die unter dem Dach der FZT (Fachgesellschaft für Zahntechnik) ihre Kräfte bündeln.

Große Zustimmung bei der Mitgliederversammlung

Zusätzlich zum Fachprogramm gab die Mitgliederversammlung der FZT interessante Einblicke. Die fünf Präsidenten der autark agierenden Vereine hatten die Gelegenheit, ihren Verband im Detail vorzustellen. Die Vorsitzende des Dentista e.V. Forum Zahntechnikerinnen ZTM Annette von Hajmasy betonte die enge Vernetzung zwischen Zahnärztinnen und Zahntechnikerinnen im Dentista-Verband. „In unserem Verein sind erfolgreiche Kolleginnen organisiert. Sie sind angetreten, um ihre fachliche Expertise zu vertiefen und ihr Wissen in gegenseitiger, respektvoller Zusammenarbeit mit Zahnärztinnen und Zahnärzten in prothetische Therapien einzubringen. Nur gemeinsam können wir zum Wohle der Patienten handeln“, diese Worte fanden hohen Anklang im Auditorium.

Themenblock: Digitale Welten

„Das zahntechnische Labor ist das Zentrum des digitalen Workflows. Zahntechniker vereinen Handwerkskunst mit fachlicher Expertise und digitalem Know-How.“ Dieses Statement griffen u.a. ZTM Hans-Joachim Lotz (Weikersheim) und ZTM Kurt Reichel (Hermeskeil) auf. Hinsichtlich der Behandlungsplanung mit dem Programm Digital Smile Design argumentiert ZTM Reichel kritisch. Als Hilfsmittel sei das Tool hilfreich; die Gefahr liege in der Umsetzung: „Wir dürfen nichts versprechen, was wir nicht halten können.“ ZTM Lotz stellte eine iPad-Software vor, die ihm als Ästhetik-Checkliste wertvolle Dienste leistet. Ziel: Individualität, Wünsche und Erwartungen des Patienten erfragen und archivieren.

Themenblock: Praxis und Wissenschaft

Werkstoffkunde ist langweilig? Das widerlegte PD Dr. Bogna Stawarczyk (LMU München) mit ihren didaktisch erstklassigen Ausführungen. Interessant waren z.B. die Aussagen zu Zirkonoxid. „Zirkonoxid ist nicht Zirkonoxid!“ Auch wenn das Material vom gleichem Rohstoff-Lieferanten kommt, können sich Qualitäten durch die Press- und Sinterparameter unterscheiden. „Oft sind die Sinterparameter in den Öfen integriert und dem



Mitglieder des „Dentista Forum Zahntechniker“ können sich dem Arbeitskreis „FZT“ anschließen und sind somit Mitglied der FZT e.V. Sie erhalten aktuelle fachspezifische Erkenntnisse, Konsensus-Aussagen und relevante Forschungsergebnisse aus erster Hand. Teilnahmegebühren für Veranstaltungen der FZT (z. B. Expertise-Kongress) sind reduziert. **Nähere Informationen: Annett Kieschnick, forumzt@dentista.de**

„Anwender nicht bekannt“ kritisierte Andreas Kunz (Berlin). „Und gerade bei der 1. und 2. Generation von Zirkonoxid können die optischen, aber auch mechanischen Eigenschaften stark beeinflusst werden“, ergänzte Bogna Stawarczyk. ZT Carsten Fischer (Frankfurt/Main) und Dr. Peter Gehrke (Ludwigshafen) sensibilisierten für die Hygiene von implantatprothetischen Bauteilen. Abutments sind Medizinprodukte und werden gemäß RKI-Richtlinien als semikritisch oder kritisch eingestuft. Dies bedeute, dass Implantatbauteile nach einem professionellen Protokoll gereinigt werden sollten. „Das reine Abdampfen oder die Reinigung mittels Alkohol erfüllt dies nur unzureichend“, so ZT Fischer.

Patientenkontakt

„Zahntechnik ist ein auf wissenschaftlicher Basis ausgebildetes Handwerk mit Patientenkontakt“. Das Statement zog sich wie ein roter Faden durch das Programm. So unterstrich z. B. ZTM Jürg Stuck (Erlstätt): „Zahntechniker sind Experten in Fragen der Ästhetik, Funktion, Sprechmotorik und Werkstoffkunde. Ohne ihre Expertise ist die Herstellung von qualitativ hochwertigem Zahnersatz nicht denkbar.“ Er sprach über Analyse, Informationssammlung, Einwandvorwegnahme und die Übertragung der Informationen aus dem Mund in den Artikulator. ZTM Stuck sensibilisierte für eine ganzheitliche Betrachtung und schuf mit der Nomenklatur „orale Heimat“ eine begreifbare und schlichte Assoziation.

Im Mittelpunkt des Expertise-Zahntechnik Kongress stand der Fokus der FZT: Zeitgemäße Zahntechnik = eine auf wissenschaftlichen Fakten basierte und eine auf rechtllichem Terrain abgesichertes Arbeiten mit Patientenkontakt.

Annett Kieschnick,
Freie Fachjournalistin, Berlin

Nächster Polit-Talk des Forum Zahntechnikerinnen im Januar 2017

Betriebswirtschaftlicher Vergleich verschiedener Laborkonstellationen

Im Rahmen des 6. „Dental Gipfel“ in Warnemünde findet am 5. Januar 2017 der vierte Polit-Talk des Forum Zahntechnikerinnen statt. Bei diesem ersten Treffen im neuen Jahr werden unter der Moderation von ZTM Maxi Findeiß Laborinhaberinnen und Betriebsleiterinnen in kleiner Runde betriebswirtschaftliche Kennzahlen auswerten und diskutieren. Gesundheitspolitische Rahmenbedingungen werden ebenso besprochen wie Aspekte, die bei der Führung eines Dentallabors zum Alltag gehören. Wo liegen brisante Probleme? Termindruck, Kostendruck, Qualitätsdruck, Fachkräftemangel? ZTM Maxi Findeiß, Initiatorin des Polit-Talks, sagt: „Der Polit-Talk ist bei uns im Dentista Forum Zahntechnikerinnen zu einer festen Institution geworden. Wir laden dazu ein, an dieser gewinnbringenden Diskussionsrunde teilzunehmen. Wichtig für den Erfolg dieser Veranstaltung ist der offene und ehrliche Austausch, der auf einem hohen Vertrauensverhältnis der Teilnehmer basiert.“ Der Polit-Talk findet einen Tag vor dem offiziellen Beginn des



Rückblick auf den Polit-Talk im Juni 2016.

Schnittstellenkongresses „Dental Gipfel“ von Dental Balance statt (6./7. Januar 2017). Wie in jedem Jahr werden auf Vorträgen und in Workshops zahnmedizinische, zahntechnische und angrenzende Themenbereich beleuchtet. Der Dentista e.V. ist während des ganzen Kongresses vor Ort und lädt herzlich zu einem Standbesuch ein. Somit bleibt auch zusätzlich zum Polit-Talk genügend Zeit für einen regen und entspannten Austausch untereinander. **Nähere Informationen zum Dental Gipfel: www.dental-balance.eu. Anmeldungen zum Dentista e.V. Polit-Talk bitte an: ak@annettkieschnick.de.**



Mehr Frauen auf die Bühne!

Seminar zur Dentalreferentin

Auf zahnmedizinischen und zahntechnischen Kongressen sind Frauen als Rednerinnen deutlich seltener vertreten als Männer. Der Dentista e. V. setzt sich dafür ein, diesem Ungleichgewicht etwas Balance zu verleihen. Daher stellen wir hier ein aktuelles Fortbildungsangebot für die Referententätigkeit im Dentalbereich vor.

ZTM Christian Lang ist auf zahntechnischen Podien gern gesehener Referent und zudem zertifizierter Coach. Er bietet im Jahr 2017 eine systemische Fortbildungsreihe zum Dentalreferenten (w/m) an.

Warum sollte ich eine Fortbildung zur Dentalreferentin machen?

Christian Lang: Uns ist doch allen bewusst, dass zu wenig Frauen auf unseren Bühnen stehen. Außerdem glaube ich, dass der Bedarf an guten Dentalreferenten – unabhängig ob Frau oder Mann – steigt, denn der Austausch von Fachwissen wird immer wichtiger. Ein Referentenseminar kann eine gute berufliche Perspektive bieten. Zudem positionieren sich Referenten in ihren Bereichen als Spezialisten, was den beruflichen Erfolg unterstützt. Ob Zahnärzte, Zahntechniker, zahnmedizinische Fachangestellte, Unternehmer, Ausbilder oder Mitarbeiter der Dentalindustrie – die Tätigkeitsfelder sind mannigfaltig. Die Fortbildung folgt einigen bewährter Maßnah-



men aus dem Coaching-Sektor. Auf Grundlage der persönlichen Begabung werden individuelle Konzepte gebildet. Es geht nicht um ein unnatürliches, affektiertes Schauspiel, welches an der Persönlichkeit des Teilnehmers vorbeigeht. Vielmehr geht es darum, sich seiner selbst bewusst zu werden. Häufig ist man sich der eigenen Potenziale gar nicht bewusst. Um dies herauszuarbeiten, kommen Kreativtechniken, wie die Talentdusche, die Disney-Strategie oder das Design Thinking, zur Anwendung.

Die Fortbildung ist in vier Module aufgeteilt, die jeweils von Freitag bis Sonntag stattfinden. Zum Abschluss steht eine Prüfung vor „echtem“ Publikum an. Danach werden die Zertifikate und der „Award für den besten Nachwuchs-Referenten“ bei einem „Speakers-Slam“ verliehen. Die Abschlussveranstaltung bietet gleichzeitig die Möglichkeit, sich potenziellen Auftraggebern live zu präsentieren.

Christian Lang, Hürth
www.Dental-Business-Coach.de

Die Fortbildungsreihe beginnt im Februar 2017. Unter info@Dental-Business-coach.de sind weiterführende Informationen erhältlich. Die Teilnehmerzahl ist auf 14 begrenzt. Mitglieder des Dentista e.V. erhalten Sonderkonditionen.

Portrait von ZTM Jenny Ulrich



„Eigentlich sollte ich Lehrerin für Mathematik und Physik werden. Aber das war der Wunsch meiner Lehrer und nicht meiner“, erinnert sich ZTM Jenny Ulrich. In Jüterbog aufgewachsen, lebt und arbeitet sie heute wieder in der Kleinstadt nahe Berlin. Zusammen mit ihrem Ehemann führt sie ein Dentallabor mit

8 Mitarbeitern. Handwerklich ambitioniert war sie schon immer. Sie stammt aus einer Musikerfamilie und hat oft mit ihrem Vater Musikboxen gebaut. Zum Ärger ihrer Mutter hat sie ihren guten, teuren Puppenwagen zu einer Seifenkiste umfunktioniert. „Und zum 15. Geburtstag wünschte ich mir einen LötKolben“. Über diese und ähnliche Anekdoten lacht sie heute. „Nun bin ich handwerklich tätig, aber in gewisser Weise auch Lehrerin. Ich bilde mich viel fort und vermittele mein Fachwissen an meine Mitarbeiter“. In den Jahren 1990 bis 1994 absolvierte sie ihre Ausbildung. „Eigentlich wollte meine damalige Chefin die Stelle für jemand anderen freihalten, aber letztlich hat es doch geklappt.“ Danach hatte sie ein klares Ziel: ein eigenes Dentallabor. Und so machte sie sich im Alter von 22 Jahren zusammen mit ihrem zukünftigen Mann in Berlin-Charlottenburg selbstständig. „Kurze Zeit später erhielten wir beide ein tolles Job-Angebot aus Toronto. Aber wir mussten ablehnen, denn wir hatten mit unserem Labor jetzt eine andere Verpflichtung“. Heute denkt sie noch manchmal an diese ersten Jahre zurück und erinnert sich an die vielen Widrigkeiten, die aus dem Weg geschafft werden mussten. „Aufgrund meines jungen Alters war es nicht immer leicht, akzeptiert zu werden“, berichtet sie. Im Jahr 2004 kauften sich Jenny Ulrich und ihr Mann ein sanierungsbedürftiges Haus in Jüterbog. Ihr Berliner Labor haben sie „nebenher“ weitergeführt. „Ich wohnte mit meiner zweijährigen Tochter bei den Schwiegereltern, fuhr jeden Tag nach Berlin und habe mich am Abend auf der Baustelle



in Jüterbog wiedergefunden.“ 2005 konnte das neue Labor – Creativ Dental Jüterbog – eröffnet werden. Kurz danach hielt die CAD/CAM-Technik Einzug. „Wir haben mit einer Kopierfräsmaschine begonnen und konnten schon zu diesem frühen Zeitpunkt metallfreie Restaurationen anfertigen“. Und da der Stress ja nie genug sein kann, entschieden sich Jenny Ulrich und ihr Mann nun für den Besuch der Meisterschule. Während der kommenden drei Jahre hieß es Freitag und Samstag die Schulbank drücken, ohne Kind und Labor zu vernachlässigen. „Das war eine anstrengende, aber unglaublich intensive Zeit. Trotz des Stresses möchten wir diese Jahre nicht missen“.

Heute ist das Jüterboger Dentallabor über die Stadtgrenze hinaus bekannt. „Wir haben uns etabliert und einen tollen Kundenstamm“. Das Motto des Labors stammt von Joseph Joubert: Das Lächeln wohnt nur auf den Lippen, aber das Lachen hat seinen Sitz und seine Anmut in den Zähnen. „Es erfüllt mich, Menschen

mit funktionell-ästhetischen Restaurationen ein Stück von sich selbst zurückzugeben“, so die Zahntechnikermeisterin. In enger Zusammenarbeit mit Zahnartzkunden entstehen kleine Versorgungen ebenso wie komplexe Implantatarbeiten. „Wir arbeiten viel metallfrei und sind ganzheitlich orientiert, weshalb viele Zahnärzte uns bei Allergiepazienten hinzuziehen“. Bei einem Besuch im Labor fallen die Sauberkeit und Ordnung auf. Selbst der Kugelschreiber auf dem Schreibtisch scheint seinen festen Platz zu haben. Jenny Ulrich arbeitet zwar noch immer gern mit dem LötKolben, aber nur in ihrer

Freizeit. „Im Labor setzen wir auf digitale Technologien“ – CAD/CAM-Fräsmaschine, Gesichtsscanner, Planungsprogramme und seit Kurzem ein 3-D-Drucker. Für die Laborinhaberin sind diese Tools eine absolute Bereicherung und in Zeiten eines zunehmenden Fachkräftemangels unverzichtbar. In diesem Jahr feiert Jenny Ulrich das 20. Jubiläum ihrer Selbstständigkeit. Die junge Frau hat den frühen Schritt zum eigenen Labor nie bereut, auch wenn sich ihr großer Wunsch, einmal in einem Labor in Amerika zu arbeiten, noch nicht erfüllt hat. Seit 2 Jahren ist sie Mitglied des Dentista e. V. Forum Zahntechnikerinnen. „Hier finde ich den Austausch mit Gleichgesinnten, die mit ähnlichen Schwierigkeiten zu kämpfen haben wie wir. Der sehr ehrliche Austausch ist mir viel wert. Ich bin begeistert von dieser kommunikativen, lehrreichen Plattform“.

“Die Zahnmedizin sollte ein Gebiet werden, wo sich Erwartungen nicht an Stereotypen, sondern an Wissen, Können und Kreativität ausrichten. Wir müssen Zahnärztinnen dazu bringen, stärker in die erste Reihe zu treten.”

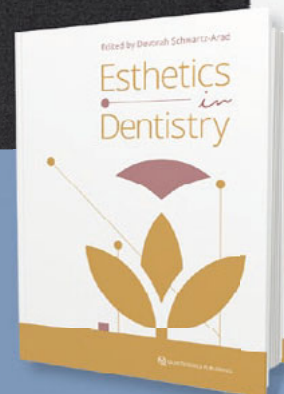
Devorah Schwartz-Arad,
Tel Aviv, Israel
Quintessenz-Autorin



IDS
2017

Das Buch von Devorah Schwartz-Arad und vieles mehr:

Halle 11.2, Stand N/O, Gang 008/009
• Bücher • Zeitschriften • Digitale Medien



Europaweite Debatten: Was wird aus dem Amalgam?

Für nicht wenige Praxen gehört Amalgam zum Behandlungsstandard, und ebenfalls nicht wenige sind nicht sonderlich glücklich über die derzeitigen Füllungsalternativen, die zudem nicht alle Leistungen des Amalgams ersetzen. Deshalb ist es wichtig zu wissen, worauf sich die Praxis in Zukunft einstellen muss. Was wird aus dem Amalgam? Wie managt man also in Zukunft die Füllungstherapie?

Aktuell berichtete die Bundeszahnärztekammer dazu: „Im Europäischen Parlament wurden die Beratungen über die neue EU-Quecksilberverordnung fortgesetzt. Im federführenden Ausschuss für Umwelt und Volksgesundheit (ENVI) zeichnet sich eine kontroverse Diskussion ab. 342 Änderungsanträge wurden eingereicht. Mit Blick auf die Nutzung von Amalgam setzen sich viele Abgeordnete für ein schärferes Vorgehen ein, als von der Europäischen Kommission vorgeschlagen. In der Diskussion steht über die verbindliche Einführung von Amalgamabscheidern hinaus ein Verbot des Werkstoffs für schwangere und stillende Frauen sowie Milchzähne. Offen ist, ob ein Antrag die Mehrheit im Parlament finden wird, wonach Amalgam bis 2021 gänzlich verboten werden soll und nur ausnahmsweise, in medizinisch begründeten Fällen, erlaubt ist. Die Abstimmung im ENVI ist für Mitte Oktober vorgesehen.“

Der von der Europäischen Kommission vorgestellte Gesetzesentwurf für eine neue EU-Quecksilberverordnung sieht aus Gründen des Umweltschutzes unter anderem vor, dass ab dem 01. Januar 2019 EU-weit Dentalamalgam nur noch in verkapselter Form verwendet werden darf. Zudem müssen zahnmedizinische Einrichtungen in der EU verpflichtend mit Amalgamabscheidern ausgestattet sein. Während in Deutschland Amalgamabscheider seit langer Zeit gesetzlich vorgeschrieben sind, gibt es in neun EU-Mitgliedstaaten keine gesetzliche Pflicht dafür. Die Kommission schätzt, dass derzeit ein Viertel aller Zahnarztpraxen in der EU über keinen Amalgamabscheider verfügt.“

ERRATUM

In der Eile des Gefechts ...

... haben wir in Ausgabe 3/16 vergessen den Namen des Fotografen, der das Titelbild fotografiert hatte, zu erwähnen. Wir bitten Herrn Karsten Thormaehlen um Entschuldigung und danken für die schöne Aufnahme.

BEAUTIFIL Flow Plus

Injizierbares Hybrid-Komposit

F00 – Zero Flow

Standfest mit außergewöhnlicher Modellierbarkeit zum mühelosen Formen der okklusalen Anatomie, Randleisten und komplizierter Oberflächendetails

F03 – Low Flow

Moderate Fließfähigkeit zur Restauration von Fissuren, gingivanahen Defekten und zum Auftragen als Baseline



- Geeignet für alle Kavitätenklassen
- Einfache Anwendung und schnelle Politur
- Natürliche Ästhetik über Chamäleon-Effekt
- Hohe Radiopazität
- Nachhaltige Fluoridfreisetzung



www.shofu.de

Official Partner



Minimally Invasive
Cosmetic Dentistry



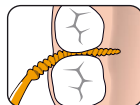
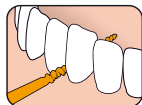
Jederzeit und überall:

TePe EasyPick™

Die einfache und effiziente Lösung zur Reinigung der Interdentalräume für unterwegs und zwischendurch. Für ein frisches und sauberes Gefühl.



- Lange und effektive Reinigungsfläche mit umlaufenden Silikonlamellen
- Sanft zum Zahnfleisch, schonend für die Zähne
- Biegsam und stabil
- In Zusammenarbeit mit Zahnärzten entwickelt



reddot award 2016 winner



BZÄK-Memorandum: Aus- und Fortbildung von ZFAs

Wie schafft man attraktive Rahmenbedingungen für das zahnärztliche Praxispersonal? Ist eine Akademisierung der Dentalhygienikerin (DH) sinnvoll? Wo liegen die Grenzen zwischen Substitution und Delegation? Mit diesen Fragen befasste sich der Vorstand der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) auf seiner Klausurtagung 2016. Als Arbeitsergebnis hat der Vorstand nun ein Memorandum zu den Themen Aus- und Fortbildung der Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA) sowie Delegation unter dem Titel „Die Zahnärztekammern stärken die Attraktivität des Berufsbildes der ZFA“ verabschiedet.

Die berufspolitischen Kernaussagen sind:

- Die Ausbildungsordnung für ZFA soll zeitnah novelliert werden.
- Mit den derzeitigen Aufstiegsfortbildungen sowie den Regelungen des Zahnheilkundegesetzes kann der Bedarf an delegierbaren Präventionsleistungen in der Zahnarztpraxis (einschließlich im Bereich der Pflege und der PAR-Behandlung) abgedeckt werden.
- Eine Akademisierung der DH löst kein Fachkräfteproblem. Neben der etablierten ZFA soll kein weiteres, eigenständiges Berufsbild Dentalhygiene geschaffen werden.
- Eine Ausweitung der derzeitigen Delegationsmöglichkeiten an Praxispersonal ist nicht notwendig, eine Verschiebung der im Zahnheilkundegesetz definierten Grenzen zwischen Substitution und Delegation wird abgelehnt.
- Das duale System der beruflichen Ausbildung in Deutschland, welches auch international Vorbildcharakter besitzt, soll nicht zu Gunsten der akademischen Bildung vernachlässigt werden.
- Das erfolgreiche, praxisorientierte Aufstiegsfortbildungsmodell für nicht-zahnärztliches Assistenzpersonal soll im Aufgabengebiet der Zahnärztekammern, gem. § 54 Berufsbildungsgesetz (BBiG), gesundheitspolitisch gefördert und unterstützt werden („Fortbildung ist Ländersache“).

Das Memorandum ist abrufbar unter: www.bzaek.de/fileadmin/PDFs/b/1609_ZFA_Qualifizierung_Memorandum.pdf

Wrigley Prophylaxe Preis 2016 Sonderpreis für Flüchtlingskinderprojekt



Am 7. Oktober wurde der mit 10.000 Euro dotierte Wrigley Prophylaxe Preis auf der Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) in Leipzig zum 22. Mal verliehen. Zum dritten Mal in Folge gab es dabei außerdem den mit 2.000 Euro dotierten „Sonderpreis Praxis“ für ein engagiertes gesellschaftliches Projekt. Vivian Serke, Zahnmedizinstudentin aus Kiel, freute sich über die Auszeichnung ihrer Prophylaxeinitiative für Flüchtlingskinder.

„Als das Erstaufnahmелager für Flüchtlinge 2015 in Kiel eröffnet wurde, wollte auch ich etwas dazu beitragen. Vor allem, um die Situation der Kinder zu verbessern“, berichtet Vivian Serke, Zahnmedizinstudentin an der Abteilung für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie des Universitätsklinikums Schleswig-Holstein. Von Anfang an standen Klinikchef Prof. Dr. Christof Dörfer und Oberarzt PD Dr. Christian Graetz voll und ganz hinter dem Projekt. Ihr Team – außer ihr sind dies die Kinderzahnärztinnen Ulla Metz und Antje Geiken, der syrisch-stämmige Zahnmedizinstudent Gabi Massoud, und andere – besucht seit 2015 eine Kieler Notunterkunft und führt die Kinder spielerisch an das Thema Mundhygiene heran. Eine Besonderheit: Muttersprachliche Studenten dolmetschen bei den Schulungen. „So vermeiden wir Sprachbarrieren und können direkt mit den Kindern sprechen, auf ihre Fragen eingehen und unsere Schulungen flexibel anpassen“ sagt Serke.

Da viele Flüchtlingskinder noch nie Kontakt zu einem Zahnarzt oder zahnärztlichem Personal hatten, will das Lernkonzept auch die Angst vor späteren Zahnarztbesuchen nehmen und das



Foto: © Vivian Serke

Bewusstsein für Mundhygiene fördern. Dazu demonstrieren die Studenten das systematische Zähneputzen, üben es mit den Kindern und erklären mit Bildern typisch deutscher und arabischer Lebensmittel die Grundlagen einer zahngesunden Ernährung. Das Ziel ist, das Modellprojekt in weiteren Ersteinrichtungen zu verankern.

„Engagiertes unbürokratisches Projekt!“

Die Unterstützung der Wrigley-Prophylaxe-Preis-Jury hat sie: „Das engagierte, unbürokratische Projekt fördert die Integration von Flüchtlingskindern, senkt das Kariesrisiko und vermeidet damit Kosten für spätere Zahnbehandlungen“, begründet Juror Prof. Joachim Klimek, Universität Gießen, die Entscheidung der Jury. Und Vivian Serke ergänzt: „Ich schaue in viele kleine Gesichter mit leuchtenden Augen, die mir zeigen wollen, wie schön sauber ihre Zähne nach

dem Zähneputzen geworden sind. Diese kindliche Freude lässt jeden Aufwand verschwindend klein erscheinen.“

Weitere Preisträger 2016

Die Wrigley Prophylaxe Preise 2016 im Bereich Wissenschaft gingen an zwei Forscherteams der Universitäten Würzburg und Hohenheim, die Hinweise auf eine abschwächende Wirkung von Nahrungsnitrat auf Gingivitis gefunden haben (3.000 Euro), an die Berliner Charité für einen Vergleich verschiedener Prophylaxestrategien gegen Wurzelkaries sowie an die Universität Greifswald, an der im Rahmen einer Masterarbeit Kinderzahnheilkunde eine Zahnputz-App für Vorschulkinder untersucht wurde (je 2.000 Euro). Im Bereich Öffentliches Gesundheitswesen gewinnt die Auswertung eines Berliner Projekts zur Mundgesundheitsförderung bei Menschen mit Behinderungen (3.000 Euro).



Wrigley-Prophyllaxe-Preis- Jury 2016

Mitglieder der diesjährigen Jury waren: Prof. Dr. Thomas Attin (Universität Zürich), Prof. Dr. Werner Geurtsen (Medizinische Hochschule Hannover), Prof. em. Dr. Joachim Klimek (Universität Gießen), Prof. em. Dr. Klaus König (Universität Nijmegen), Prof. Dr. Hendrik Meyer-Lückel (Universität Aachen), Prof. Dr. Edgar Schäfer (Universität Münster, DGZ-Präsident), Dr. Michael Schäfer (Vorsitzender des Bundesverbands der Zahnärzte des Öffentlichen Gesundheitsdienstes BZÖG, Düsseldorf).

Wrigley Prophyllaxe Preis-Verleihung 2016: Vivian Serke (1. Reihe, Mitte) freut sich inmitten der anderen Gewinner, der Jury und der Vertreterinnen des Preisstifters über den Sonderpreis für ihr Projekt in der Flüchtlingshilfe.

Bilderquelle: Wrigley/Rechnitz

Zahntechnik und Kunst in Portugal



Den ausführlichen Beitrag von Dr. Henny Deda mit ihren Erlebnissen in Portugal finden Sie auf www.dentista.de im Bereich Beruf & Leben.

ihm anschauen. Einige Plastiken und Figuren habe ich natürlich selber schon entdeckt, denn sie sind überall im Labor verteilt. Wir können unsere Unterhaltung daher gemächlich fortsetzen...

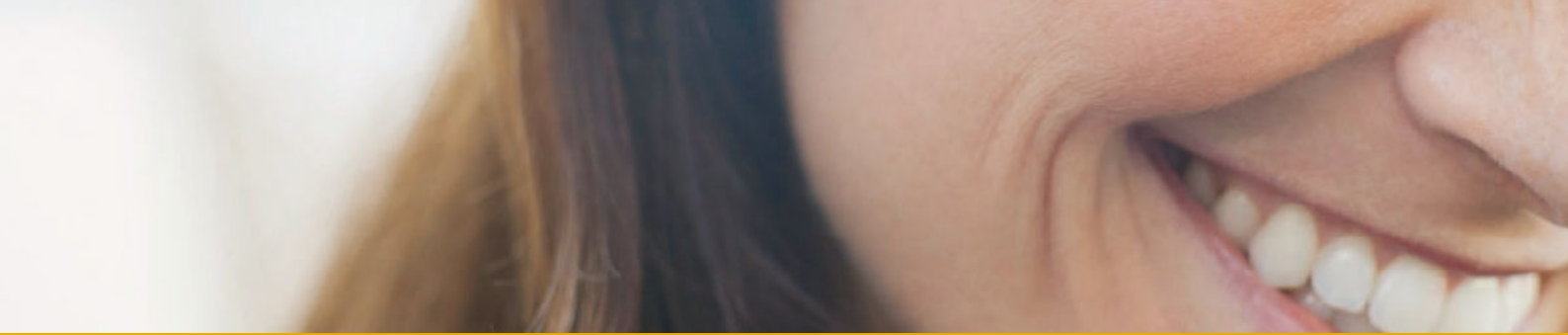


Dr. (H) Henny Deda

Dentistamitglied
PRIMAadonner Praxis | Kultur | Raum
Alsenzer Weg 13, 12559 Berlin
E-Mail: henny.deda@t-online.de

Als ich im Januar 2016 einen vierwöchigen Urlaub in Portugal, an der Algarve machte, lernte ich den Zahntechnikermeister Wolfgang Spengler kennen. Der Inhaber des Dentallabors, zeigte mir sein kleines Labor – sein Paradies. Nicht zu vergleichen mit deutschen Laboren. Natürlich war ich neugierig auf seinen Lebensweg und darauf, wie die Zahntechnik und die Zusammenarbeit mit Zahnärzten in Por-

tugal in der Vergangenheit und heute noch funktionieren. Die Ferien verbrachte Familie Spengler schon oft in Portugal und daher kauften sie ein Grundstück in Santa Catarina Fonte do Bispo, Algarve/Portugal. Er baute ein Haus und ein zahntechnisches Labor im Grünen. In dem Moment kommt – mal eben so – ein Bekannter ins Labor und möchte sich die neuesten künstlerischen Arbeiten von



WIR

... möchten nicht über uns sprechen –
sondern lieber mit Ihnen.«

BEGO Implant Systems

implantologie.bego.com

Miteinander zum Erfolg



MIT WENIGEN MASSNAHMEN DEN ERFOLG IHRER PRAXIS ERHEBLICH STEIGERN!



Hans J. Schmid
6 AUS 49

**Wie Sie mit wenigen Maßnahmen den
Erfolg Ihrer Praxis erheblich steigern**

208 Seiten
Best.-Nr.: 15370

€ 37,-

Als Zahnarzt in eigener Praxis reicht fachliche Kompetenz allein nicht aus. Sie müssen Ihr Unternehmen auch wirtschaftlich erfolgreich führen. Wie Sie das erreichen und sich dabei den Arbeitsalltag spürbar erleichtern können, zeigt Hans J. Schmid anhand von 49 praxiserprobten Beispielen. Auf unterhaltsame Weise vermittelt der Autor Wissenswertes zu den Themen Beratungskompetenz, Patientengespräche, Teamführung, Praxisorganisation, Öffentlichkeitsarbeit und vieles mehr. Anschauliche Beispiele, originelle Ideen und jede Menge Tipps für Ihre Praxis machen 6 aus 49 in jedem Fall zu einem Hauptgewinn.

 QUINTESSENZ VERLAG

Weitere Infos
und online bestellen:



Bitte liefern Sie mir

___ Stück des Titels „6 aus 49“ von Hans J. Schmid zum Preis von je € 37,-

Vorname/Name _____

Str./Nr. _____

PLZ/Ort _____

Tel./Fax _____

E-Mail _____

Ich möchte den kostenlosen Quintessenz E-Mail-Newsletter regelmäßig beziehen.
Eine Abmeldung ist jederzeit möglich.

Datum/Unterschrift _____
Lieferung gegen Rechnung/Preise inkl. MwSt, zzgl. Versandkosten, Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten

Bestellen Sie per Fax (030) 761 80 692 per Telefon (030) 761 80 662,
per E-Mail an buch@quintessenz.de oder online unter www.quintessenz.de

Baltic Denture System

Digitale Herstellung von Totalprothesen*

Mit dem Baltic Denture System ist die Umsetzung einer digital gefrästen Totalprothese sicher und schnell durchführbar. Der dargestellte zahnärztliche Ablauf sieht, basierend auf dem ^{BD}KEY® Set, die Abformung, Bissnahme und Übertragung in einer Sitzung vor. Das Set besteht aus den beiden ^{BD}KEY, einer Art

stilisierten Prothese, mit der sowohl die Abformung, die Ausrichtung (unter Verwendung des ^{BD}KEY® Plane und ^{BD}KEY® Fin) und die Einprobe für die spätere Prothese durchgeführt wird. Die damit erarbeiteten Resultate dienen zur Datenerfassung für den weiteren digitalen Prozess.



Abb. 1 Nach Festlegen der vertikalen Dimensionen wird der entsprechende ^{BD}KEY in der passenden Größe ausgesucht und angepasst. Die Abformung, Bissregistrierung und die Einprobe erfolgen mit dem ^{BD}KEY.



Abb. 2 Nach dem Aufbringen von drei Stopps auf den UpperKEY wird dieser mithilfe der ^{BD}KEY Plane (als Richtungshilfe) und ^{BD}KEY Fin nach der Camperschen Ebene und Gesichtsmittlinie ausgerichtet. Zudem werden die Länge der Zähne und das Lippenprofil bestimmt.



Abb. 3 Abformung mit dem UpperKEY mit thermoplastischem Abformmaterial. In warmem Wasser lässt es sich jederzeit wieder in den plastischen Zustand bringen. Die Abhärtung erfolgt in kaltem Wasser. Das Material weist im ausgekühlten Zustand eine hohe Festigkeit auf.



Abb. 4 Nach der Oberkieferabformung werden Upper- und LowerKEY mit dem ^{BD}KEY Lock verschlüsselt. Die gleiche Abformprozedur wird danach mit dem Unterkiefer wiederholt.

(*in Zusammenarbeit mit Merz Dental)



Abb. 5 Anprobe: Profil- und Ästhetikkontrolle mit den fertigen angepassten ^{BD}KEY (simulierte fertige Prothese).



Abb. 6 Bisstest mit Watterollen und Funktionstest. Die Baltic Denture ^{BD}KEY lassen eine finale Überprüfung zu.



Abb. 7 Patient mit den eingestellten ^{BD}KEY bei der Prothesenanprobe.

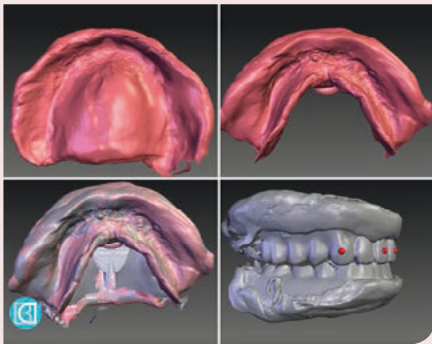


Abb. 8 Digitale Bearbeitung: abgeformter ^{BD}KEY und verschlüsselter ^{BD}KEY mit den jeweiligen Basalflächen. Die BDS-Prothese wird nun im Labor digital konstruiert.

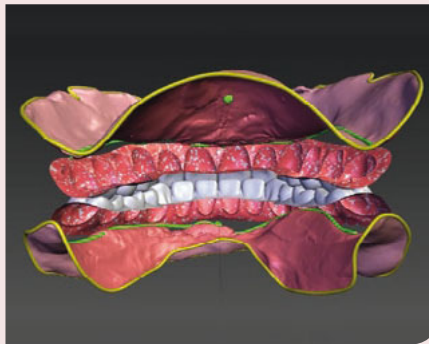


Abb. 9 Ungewohnte Ansicht von dorsal. Erkennbar sind jeweils die Basalfläche der fertigen Prothese und die Position der bereits fertig aufgestellten Zähne.



Abb. 10 Der Patient mit den zur Einprobe eingesetzten ^{BD}KEY und das Behandlungsteam. Die Zahnfarbe wird bei der endgültigen Prothese noch angepasst.



Abb. 11 Die vom Hersteller gelieferten Prothesenrohlinge werden nach der digitalen Konstruktion im Labor CAD/CAM-basiert gefräst.



Abb. 12 Die fertigen Prothesen werden bereits bei der 2. Sitzung in der Praxis eingesetzt.



Zahnärztin Eldina Tulumovic
PAR AIXCELLENCE
Jakobstraße 13, 52064 Aachen

Bildrechte: © Dr. Dr. Olaf Klewer

Auch mal was für sich selbst tun Yoga gegen den Stress



Zahnärztinnen sind nahezu immer besonderem Alltagsstress ausgesetzt. Lange Arbeitszeiten müssen mit Zeit für die Familie kombiniert werden. In der Praxis kommt häufig ein Patient nach dem anderen, sodass sich Pausenzeiten auf ein Minimum reduzieren. Jede Behandlung fordert immer die vollste Konzentration, und selbst in Zeiten, in denen keine Patienten behandelt werden, sind Sie als Zahnärztin Ansprechpartnerin für die Belange der Praxis und tragen häufig die Verantwortung. Das führt zu Müdigkeit, Schläppheit, Konzentrationschwierigkeiten, Rückenproblemen und im schlimmsten Fall zum Burnout. Es gibt aber Möglichkeiten, den Stress zu reduzieren. Dentista hat sich mit Marlene Obergfäll über Stressbewältigung und Burnoutprävention unterhalten. Marlene ist Personal Coach für Yoga und Ayurveda in Berlin.

Dentista: Wie sind Sie zum Yoga gekommen?

Marlene Obergfäll: Vor etwa 20 Jahren war ich selbständige Kulturmanagerin und häufig im Stress. Ausgleich suchte ich im Fitness, Modern Dance und Kickboxen. Nach einer Kickbox-Session am Sandsack begann im gleichen Studio ein Yoga-Kurs und ich dachte, dass es bestimmt ein gutes Cooldown wäre. In dieser ersten Yoga-Stunde spürte ich sofort, dass Yoga eine völlig andere Dimension hat als alle von mir vorher praktizierten Sportarten. Yoga bezieht auch das Mentale ein. Es geht darum, den Kopf zu managen und ihn so zur Ruhe zu bringen. So wurde aus einem Cooldown eine neue Auffassung von Körperbewusstsein. Die positiven Effekte, die sich durch das Praktizieren von Yoga einstellten,



berührten mich so tief, dass ich diese Erfahrung an Andere weitergeben wollte und Yoga somit zu meinem Beruf – oder besser gesagt – zu meiner Berufung wurde. Als Yoga-Lehrer ist man immer auch gleichzeitig ein ewiger Schüler. Die eigenen Erfahrungen und die eigene regelmäßige Praxis sind ausschlaggebend, um ein guter Lehrer zu sein.

Dentista: Wieso, meinen Sie, ist Yoga ist etwas Ganzheitliches?

Marlene Obergfäll: Unbedingt. Yoga verbessert die Lebensqualität nachhaltig, da man mehr man selbst wird und sich selbst besser wahrnimmt. Das passiert hauptsächlich durch die Atmung und über eine Synchronisierung von Atmung und Bewegung.

Normalerweise atmen wir nicht bewusst, es passiert selbstverständlich. Wir sind in unserem Alltag weitestgehend kurzatmig und wissen nicht, wie wichtig die Atmung auch in Bezug auf

unseren Kopf und unsere Emotionen ist. Die Konzentration auf die Atmung beim Yoga bringt uns in einen Zustand von „Present Moment Awareness“. Der Kopf schaltet ab und der Geist wird frei. Darüber hinaus ist es ein hervorragendes Körpertraining und fördert Balance, Flexibilität, Konzentration und Kraft. Verbunden mit der entsprechenden Atemtechnik trainiert Yoga nicht nur die Tiefenmuskulatur, sondern auch lange, schlanke Muskeln und wirkt zusätzlich entgiftend. Wer einen gesunden Körper und einen gesunden Geist hat, hat auch die Kraft die eigenen Träume umzusetzen.

Dentista: Wieso ist Yoga in den letzten Jahren immer beliebter geworden?

Marlene Obergfäll: Die ständige Beanspruchung und die Beschleunigung des täglichen Lebens nimmt immer mehr zu. Wir agieren nur noch im Außen, versuchen unsere „busy schedule“ einzuhalten und allen möglichen Bedürfnissen um uns



bei, mit einer Antwort-Verantwortung zu übernehmen. Man bekommt mehr und mehr den Blick für sich und lernt, Situationen versierter zu händeln und besser qualifizierte Entscheidungen zu treffen.

Dentista: Und dafür reichen nur 10 Minuten am Tag?

Marlene Obergfäll: Einsteiger können auf meiner Facebook-Seite mithilfe von Anleitungen zum Mitmachen ganz leicht mit Yoga beginnen: https://www.facebook.com/BerlinyogaCoaching/videos?ref=page_internal (für nicht Facebook-Nutzer: www.berlinyoga.de). Fangen Sie mit Clip 1 an und orientieren Sie sich an der Nummerierung. Gestartet wird mit der Atmung und mit grundlegenden Bewegungsabläufen. Die Übungen sind durchschnittlich 8 Minuten lang, sodass sie gern auch einfach in einer kurzen Pause absolviert werden können.

Enjoy your body – quiet your mind – relax your soul.



Marlene Obergfäll

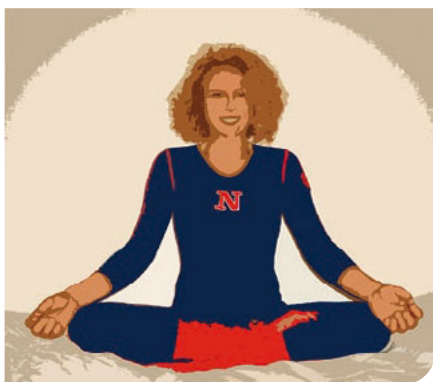
Yoga und Ayurveda Personal Coach
www.berlinyoga.com

herum gerecht zu werden. Dazu kommt ein konstanter Informations-Overkill durch die verschiedenen Medien. Das alles verursacht enormen Stress für unser System. Es ist vergleichbar mit einem Computer, den man nie reboots. Yoga gibt uns die Möglichkeit, ganzheitlich zu entschleunigen, wobei Körperpositionen und Atmung zwei Glieder des achtgliedrigen Yoga-Pfads sind, auf dem das ganze System basiert. Das Ziel von Yoga ist schlussendlich immer die Meditation. Die Meditation ist darauf ausgerichtet, den

Kopf zur Ruhe zu bringen und die körperliche, mentale sowie emotionale Gesundheit und Ausgewogenheit zu fördern.

Dentista: Wie kann Yoga in den Alltag einer Zahnarztpraxis integriert werden?

Marlene Obergfäll: Frauen in anspruchsvollen Berufen profitieren besonders von Yoga, weil es eine Form von Empowerment ist. Man kommt zu sich selbst und findet innerhalb kürzester Zeit zur eigenen Stärke zurück. Mit der richtigen Technik kann man sich jederzeit aus stressigen Situationen zurückziehen und danach mit freiem Kopf und klarem Blick die Situation neu bewerten. Yoga verstärkt die Fähigkeit, überlegt zu antworten, anstatt zu reagieren, und hilft so da-



Tipp der Redaktion

Es gibt Firmenkurse mit Vor-Ort-Angebot, man kann also auch mit dem ganzen Praxisteam einen Yogakurs in der Praxis buchen.



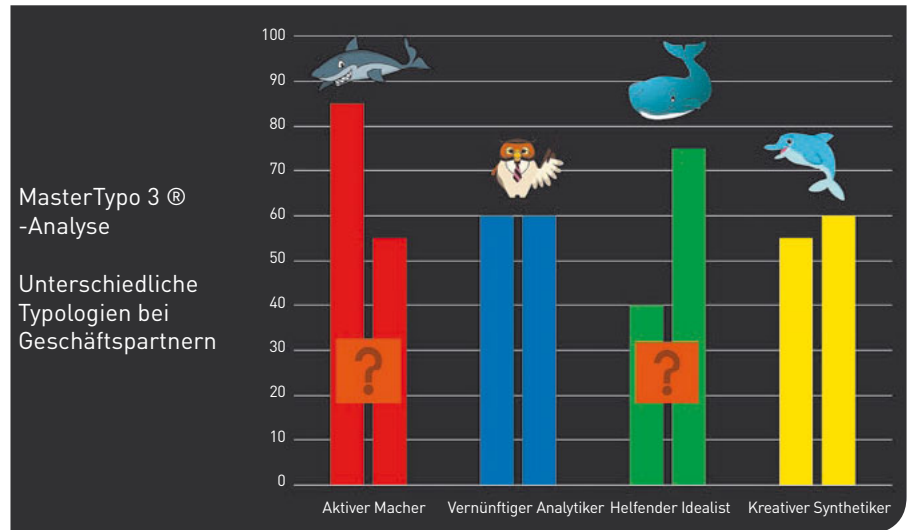
Existenzgründung mit Partnern

Schon mal an Mediation gedacht?

Gründungen von Praxisgemeinschaften, BAG oder MVZ liegen voll im Trend. Am Anfang ist dabei alles Begeisterung pur. Die Gründer stecken die Köpfe zusammen, führen Verhandlungen mit Banken und Lieferanten. Rechtsanwälte und Steuerberater werden konsultiert. Räumlichkeiten werden gesucht und eingerichtet. Mitarbeiter werden rekrutiert oder vorhandene Teams umstrukturiert. Die Marketingmaschine wird in Gang gesetzt. Und dann geht es endlich los. Doch oft tritt schon nach kurzer Zeit Ernüchterung ein. Die Spannungen unter den Geschäftspartnern nehmen zu. Der Erfolg bleibt hinter den Erwartungen zurück. Aus dem Miteinander wird ein Nebeneinander oder gar ein Gegeneinander.

Warum scheitern zwei von drei Kooperationen früher oder später?

Die Hauptursachen liegen Studien zufolge fast immer im menschlichen Bereich. Die Gründe dafür sind vielfältig: die Familie zieht nicht mit, die Kommunikation ist schlecht, die Aufgabenverteilung ist mangelhaft. Konsensfähigkeit? Reflexion? Führungskompetenz? Fehlanzeige! Die wahren Gründe liegen meist deutlich tiefer. Unterschiedliche Wertesysteme, eingefahrene Denkmuster und konträre Typologien führen letztendlich zum Nebeneinander oder gar zur Trennung der Geschäftspartner. Am Anfang wurde vieles berücksichtigt: Finanzplanung, Standortwahl, Praxisedesign, technische Ausstattung. Alles wurde gut und sinnvoll geplant. Die menschliche Komponente aber wurde völlig außer Acht gelassen.



Man dachte, man kenne sich gut. Man hielt den Anderen für den idealen Geschäftspartner. Man hat ja schließlich mal zusammen studiert, ist gut befreundet, gehört zur Familie, war bereits zwei Jahre in der Praxis des Einen angestellt usw.

Welche Möglichkeit gibt es, um die Erfolgsquote zu erhöhen?

Unter Prophylaxe verstehen wir alle Maßnahmen zur Vorbeugung, Früherkennung und rechtzeitiger Behandlung von Krankheiten. Im Kooperationsfall heißt diese Krankheit „Scheitern“. dent-MEDIATION als Kooperations-Prophylaxe konzept kommt deshalb frühzeitig vor dem Gründungsbeschluss zum Einsatz. Es kann aber auch in funktionierenden Kooperationen eingesetzt werden, um sie noch erfolgreicher zu machen. Die Basis bildet dabei zunächst das Einzelcoaching. Dabei wird mit den Gründern/ Geschäftspartnern unter anderem das

Wertesystem, die Authentizität und das Konfliktverhalten analysiert. Abschließend wird das Umfeld der Unternehmer beleuchtet, Familie, Verhalten, Zugehörigkeit, Ziele usw. Es geht darum, Transparenz und Klarheit für die Sache zu bekommen. Will ich das eigentlich wirklich, was ich da vorhabe? Passt das überhaupt zu mir? Was gewinne ich? Was verliere ich? Was sind die Konsequenzen? Was brauche ich evtl. noch an neuen Fähigkeiten (z. B. Führungskompetenz)? Wer oder was blockiert mich noch? Wo lauern Gefahren? Coaching bietet dabei die große Chance, vorab positive Veränderungsarbeit zu leisten. Nach dem Einzelcoaching führen die Gründer mit dem Coach/Mediator ein gemeinsames präventives Gespräch. Hier erfolgt der Austausch untereinander und der Abgleich der Erkenntnisse aus den Einzelcoachings. Dadurch weiß man besser, wie der Andere wirklich „tickt“.

So können z. B. zukünftige Aufgabenverteilungen nach den Stärken des Einzelnen festgelegt werden. Wer führt das

Personal? Wer übernimmt das QM? Wer macht die Außendarstellung? Wer sondiert den Markt auf Innovationen? Wie werden wir mit zukünftigen Konflikten umgehen? Was müssen wir noch persönlich lernen? Wie machen wir unser Vorhaben öffentlich? Wer sagt es wie und wann dem Team?

Im ungünstigsten Fall erkennen die Gründer, dass die Unterschiede in den Denkmustern und Charakteren momentan einfach zu groß sind. Dann ergibt eine Kooperation aktuell eben keinen Sinn und es ist besser, vorerst die bisherigen Wege zu gehen. Gleichzeitig ist die Suche nach Alternativen zu diesem Zeitpunkt noch möglich. Durch die gewonnenen Erkenntnisse kann ein absehbares Scheitern verhindert werden. Ohne

finanzielle, emotionale und gesundheitliche Schäden für alle Beteiligten.

Zusätzlich ist ein Teamcoaching, bzw. kommunikative Begleitung während des Gründungsprozesses sinnvoll. Denn wenn vorhandenes oder neues Personal nicht richtig abgeholt und einbezogen wird, sind Konflikte vorprogrammiert. Die Kosten für einen anfänglichen Performanceverlust können dabei enorm sein.

Zusammenfassung

Konflikte lassen sich im beruflichen Miteinander als Geschäftspartner nicht vermeiden. Sie gehören sogar dazu, um sich weiterentwickeln zu können. Wichtig ist jedoch eine menschlich-emotionale Vor-

bereitung auf die „Unternehmer-Ehe“. Eine solche Investition lohnt sich auf jeden Fall. Denn sie erhöht die Chance, langfristig und erfolgreich im Miteinander zu agieren. Weitere Infos zu dent-MEDIATION erhalten Sie beim Autor.



Andreas Fink
COACH.dental
Im Kirchfeld 9, 65510 Idstein
E-Mail: fink@coach.dental



Kompetent. Unterhaltsam. Weiblich.



DENTISTA WISSENSCHAFT | PRAXIS | LEBEN

4 Ausgaben im Jahr € 48,-

Ihre Vorteile

- Für Frauen interessante Themen der Zahnmedizin werden in kurzen, informativen Beiträgen diskutiert. Tipps zur Praxisorganisation und Infos über die Zahnmedizin hinaus laden zum Schmöckern ein.
- Als Organ des Dentista e.V. berichtet die Zeitschrift exklusiv von der Verbandsarbeit.
- Kostenloser Online-Zugang mit Recherchemöglichkeiten unter: dentista.quintessenz.de
- Kostenloser Zugang zur „Quintessence Journals“ App: für iPad und iPhone: für Android:



Alle Jahre wieder Die Verjährung



Vergessen abzurechnen

Verjährung zahnärztlicher Honorarforderungen:

- Regelmäßige Verjährungsfrist: 3 Jahre (§ 195 BGB) ab Fälligkeit
- **Beginn der Verjährung:** Ende des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist (§ 199 Abs. 1 Nr. 1 BGB)

Mängel

Verjährung von Mängelansprüchen des Patienten bei Zahnersatz: Für die Herstellung von Zahnersatz in Dentallaboren findet Werkvertragsrecht Anwendung. Demnach gilt die Verjährungsvorschrift des § 634a BGB für Mängelansprüche gegenüber dem Dentallabor. Die Verjährungsfrist beträgt gemäß § 634a Abs. 1 Nr. 1 BGB 2 Jahre. Die Frist beginnt mit Abnahme des Zahnersatzes (§ 634a Abs. 2 BGB).

Rechnung erstellt

Was?	Wann?
Leistung vollständig erbracht	31.07.2013
Liquidation dem Zahlungspflichtigen zugestellt	10.10.2013
Beginn der Verjährung	01.01.2014
Eintritt der Verjährung	mit Ablauf des 31.12.2016

Mahnung

Eigenes Mahnen ist nicht notwendig: Wenn in der Rechnung ein Hinweis gemäß § 286 Abs. 3 BGB aufgenommen wird, gerät der Schuldner automatisch nach 30 Tagen in Verzug. Danach ist das gerichtliche Mahnwesen möglich:

1. Mahnbescheid erstellen
2. Vollstreckungsbescheid beantragen
3. **Titel bzw. Urteil (30 Jahre gültig)**

VERJÄHRUNG = KEIN GELD

Tipp:

Wenn Verjährung droht, versuchen Sie die Verjährung zu hemmen. Dies geschieht insbesondere durch Rechtsverfolgung, d. h. sofern der Zahnarzt:

- Klage auf Leistung oder auf Feststellung des Anspruchs erhebt oder
- ein Mahnverfahren betreibt und der Mahnbescheid zugestellt ist.

Achtung: Ein einfaches Mahnschreiben der Praxis unterbricht die Verjährung nicht. Diese Wirkung hat nur der gerichtliche Mahnbescheid beim Amtsgericht.

Alternativ können Sie auch versuchen, den Zahlungspflichtigen zu einer Abschlagszahlung zu motivieren. Dies führt zum Neubeginn der Verjährung. Lassen Sie sich von einem Anwalt beraten.



Optimale Hygieneprozesse verhindern Hygiene-Prozesse

IHR HYGIENEMANAGEMENT – EXPERTENGEPRÜFT UND OPTIMIERT

- PRÜFUNG MIT AMPELSTATUS – Check Up Ihrer Hygieneprozesse und -dokumentation
- RKI / DAHZ KONFORM – Klares und einfaches Hygienekonzept
- SCHNELL UND VOLLSTÄNDIG – Erstellung Ihrer gesamten Hygiedokumentation
- VERSTEHEN UND ANWENDEN – Kompetenz und Verantwortung durch unsere Schulungen
- NACHHALTIGE UMSETZUNG – praktische Unterstützung im Alltag durch unseren Coach
- ERLEBBAR FÜR IHRE PATIENTEN – Praxis- und Mitarbeiterzertifikate schaffen Vertrauen

JETZT INFORMIEREN:

- Persönliche, unverbindliche Beratung
- Quick-Check vorab
- Staatlicher Zuschuss möglich

Tel.: 06145 - 37 99 125



www.zahn-arzt-beratung.de
info@malik-group.de

malik
beratung • coaching • seminare

Digitale Technologien, Prothetik und Chirurgie Dentista-Industriepate Straumann lud nach Wolfsburg ein

Am 23. und 24. September 2016 fanden in der VW-Autostadt Wolfsburg das Straumann „Forum Zahntechnik“ sowie „Forum Innovation“ statt. Insgesamt informierten sich mehr als 200 Zahnärzte und Zahntechniker über Neues und Bewährtes aus der prothetischen, implantatprothetischen, chirurgischen sowie regenerativen Zahnmedizin.

Der Freitag stand im Zeichen der digitalen Prothetik. Mittelpunkt des Straumann „Forum Zahntechnik“ war die Digitalisierung und somit das zentrale Thema einer ganzen Branche. Klar wurde, dass der zahntechnische Sachverstand und die Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor erfolgsbestimmend sind. Die Referenten stellten u. a. Möglichkeiten für den reibungslosen Informationsaustausch vor. Dazu gehört beispielsweise die iPad-Applikation „coDiagnostiX Vierer“ für die zeit- und ortsunabhängige Planung einer Implantat-Versorgung sowie die „Synergy“-Schnittstelle, über die Daten der Implantatplanung mit den Daten der prothetischen Versorgung zusammengeführt werden.

Richtig befestigen – wissenschaftliche Hintergründe als Erfolgskonzept

Interessant war auch der Vortrag von Prof. Dr. Martin Rosentritt (Regensburg). Er sprach über das Einsetzen von Restaurationen in der Zahnarztpraxis und fokussierte Oberflächenbearbeitung, Reinigung, Konditionierung sowie Befestigung. Beispielsweise wies er darauf hin, dass bei der Einprobe eines Zirkonoxid-Gerüsts

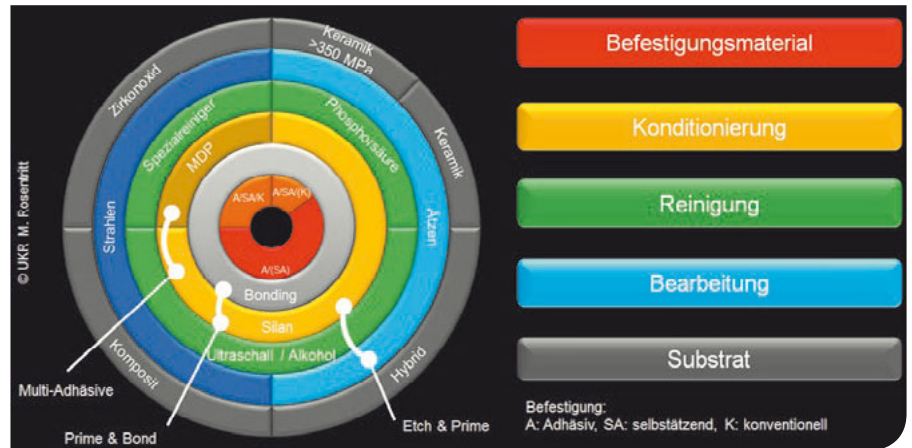


Abb. 1 Richtig befestigen! Grafische Darstellung zu Material, Mittel und Methode. (Copyright: M. Rosentritt, UKR)

Silikonöl oder Vaseline vermieden werden sollten. Vorzuziehen sind Materialien auf Wasserbasis, z. B. Glycerin-Gel oder Try-in-Pasten. Hinsichtlich der Oberflächen-Reinigung riet der Referent dazu, Wasserdampf oder Ultraschall mit Alkohol zur Entfettung anzuwenden. Keramische Massen können mit Phosphorsäure gereinigt werden. Für Zirkonoxid-Oberflächen empfahl er einen Spezialreiniger, da Phosphorsäure den nachfolgenden MDP-Primer stören kann. Für eine gezielte Konditionierung von Zirkonoxid befürwortet er MDP-Primer. Alternativ könne die Oberfläche glasiert und anschließend geätzt werden. Doch welche Materialien werden zementiert und welche adhäsiv eingesetzt? Prof. Rosentritt riet zu einem empirischen Vorgehen. Materialien mit einer Festigkeit ab 350 MPa können aufgrund der Eigenstabilität konventionell zementiert werden. Schwächere Materialien müssen adhäsiv verklebt werden. Entscheidend für die Qualität der Befestigung ist aber immer eine angepasste Präparation.

Der Tag endete mit einer Abendveranstaltung in der Experimentierlandschaft „phaeno Science Center“. Die Teilnehmer konnten sich spielerisch mit naturwissenschaftlichen Phänomenen befassen und an interaktiven Exponaten experimentieren oder einfach einen entspannten Abend mit Kollegen und Freunden genießen.

Sharing Insights

Das Straumann „Forum Innovation“ moderierte Dr. Anne Bauersachs (Sonnenberg). Die Referenten stellten aktuelles Wissen aus den Bereichen Chirurgie, Prothetik und Biomaterialien vor. In Kompaktvorträgen gaben sie Einblicke in moderne, evidenzbasierte Behandlungskonzepte. So beleuchtete z. B. Prof. Dr. Frank Schwarz (Düsseldorf) Leitlinien und deren Relevanz für die Praxis: „Leitlinien beschreiben einen therapeutischen Korridor, in dem Sie sich als Zahnärzte sicher bewegen können“. PD Dr. Stefan Fickl (Würzburg) fokussierte die Augmentation von



Abb. 2 Moderatorin Dr. Anne Bauersachs mit einigen Referenten des „Forum Innovation“ (Bild: Straumann).

Weichgewebe: „Xenogene Matrices könnten auf lange Sicht autologe Transplantate ersetzen“. Dr. Stefan Röhling (Basel) sprach über aktuelle Erkenntnisse rund um

Keramik-Implantate: „Dank moderner Herstellungsverfahren werden heute Keramik-Implantate produziert, die eine ähnlich mikrorauhe Oberfläche haben wie moderne Titanimplantate.“ Er ging auf wissenschaftliche Grundlagen ein und zeigte die verlässliche Anwendung im klinischen Alltag. Dieser kleine Nachbericht gibt einen Einblick in das komplexe Vortragsprogramm. Das Straumann „Forum Innovation“ präsentierte ebenso wie das „Forum Zahntechnik“ implantatprothetische Möglichkeiten im Spannungsfeld zwischen Individualität, Ästhetik und Effizienz sowie dem digitalen Workflow.

Annett Kieschnick,
Fachjournalistin, Berlin

3. Zukunftskongress Beruf und Familie Keine Bange vor der Existenzgründung



Veranstalter und Referenten hatten für die nachrückende Generation und Überlegungen zur Existenzgründung ein Mut machendes Programm zusammengestellt (v. li.: FZÄ Sabine Steding, Prof. Dr. Dietmar Oesterreich, Birgit Wolff, Dr. Doris Seitz, Prof. Dr. Christoph Benz und Dr. Susanne Fath, Foto: DGZMK/Spillner).

Der bereits 3. Zukunftskongress „Beruf und Familie“ von BZÄK und Dentista (und mit Unterstützung des BdZA) unter dem Dach des Deutschen Zahnärztes tages verbuchte erneut großen Erfolg: Die vor allem jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte ließen sich von Tipps, Berichten, Zahlen und Fakten über Existenzgründung, Finanzierung, Mutterschutzgesetz, Verträge, Gehälter und Wege

in die Standespolitik informieren. Vizepräsident Prof. Dr. Dietmar Oesterreich machte deutlich, dass die Zukunft der jungen Generation der Bundeszahnärztekammer besonders am Herzen liege und er sich wünsche, dass sich die jungen Kolleginnen und Kollegen aktiv an der Standespolitik beteiligten. Die Veranstaltungsreihe „Zukunftskongress Beruf und Familie“ werde gemeinsam mit

dem Dentista e.V. gestaltet, da „Dentista Expertenwissen mit einbringt und die Zusammenarbeit gut funktioniert.“ Die Präsidentin des Verbandes, Dr. Susanne Fath, begrüßte die Teilnehmer mit Begeisterung für ihr Fach: „Wir haben einen tollen Beruf!“ In der Ausbildung lerne man viele Aspekte der Rahmenbedingungen für eine Zahnarztpraxis allerdings nicht, daher übernehme diese Kongressreihe einen Teil der Aufgabe, fundiertes Expertenwissen zu übermitteln. Sie rief dazu auf, an der Sicherung der Freiberuflichkeit mitzuarbeiten und die Zukunft gemeinsam mitzugestalten. Auf besonders großes Interesse beim diesjährigen Zukunftskongress in Frankfurt stieß der Vortrag von BZÄK-Vizepräsident Prof. Dr. Christoph Benz, der unter dem Titel „Startup Praxis – low budget“ von der aus interessierter Seite verbreiteten Vorstellung der notwendigerweise teuren Praxisgründung befreite.

Die wahre Evolution!

Beachten Sie
unsere aktuellen Angebote!*

Jetzt
auch als Flow



DIE ERSTE KERAMIK ZUM FÜLLEN

- Das weltweit erste rein keramisch basierte Füllungsmaterial
- Niedrigste Polymerisationsschrumpfung (1,25 Vol.-%) und besonders niedriger Schrumpfungsstress**
- Inert, somit hoch biokompatibel und extrem farbstabil
- Für höchste Ansprüche im Front- und Seitenzahnbereich
- Hervorragendes Handling, einfache Hochglanzpolitur sowie hohe Oberflächenhärte garantieren erstklassige Langzeit-Resultate
- Mit allen konventionellen Bondings kompatibel

* Alle aktuellen Angebote finden Sie unter www.voco.de oder sprechen Sie bitte Ihren VOCO-Außendienstmitarbeiter an.

** im Vergleich zu allen herkömmlichen Füllungscomposites

Admira Fusion





Hartmut Böhme |
Bernd Kordaß |
Beate Slominski (Hrsg.)
Das Dentale
Faszination des oralen Systems
in Wissenschaft und Kultur
480 Seiten, 500 Abb.,
Best.-Nr.: 12390, € 98, –

Dank des Autorenteam Prof. Dr. Hartmut Böhme (Kulturwissenschaftler), Prof. Dr. Bernd Bernd Kordaß und Herausgeberin (und Dentista-Mitglied) Zahnärztin Beate Slominski entstand eine Polyperspektivik, wodurch der Mundraum als eine Körperzone von anthropologisch fundamentaler Bedeutung entdeckt werden kann. Eine Augenweide wird „Das Dentale“ durch die Komposition von Zahnmedizin, bildender und darstellender Kunst und Literatur.

Die Redaktion sprach mit Frau Beate Slominski über den Anfang und das Besondere ihres Werks.

Frau Slominski, wie ist die Idee zu „Das Dentale“ entstanden?

Beate Slominski: Nach dem „Oralen“ wollten wir ein umfassendes Werk der Zahnmedizin mit Bezug zum kulturellen und künstlerischen Hintergrund der Zahnmedizin kreieren. Mit Prof. Dr. Hartmut Böhme und Prof. Dr. Bernd Kordaß und mir entstand ein Autorenteam, das einen polyperspektivischen Blick in die Mundhöhle werfen konnte. Jeder von uns ein Spezialist

Das Dentale Faszination des oralen Systems in Wissenschaft und Kultur

auf seinem Gebiet, wollten wir zusammen dem Lesern bzw. den Zahnärztinnen und Zahnärzten die Bedeutsamkeit Ihres Berufs mit wunderschönen Bildern und Bezügen zu Film und Kunst vermitteln. Der Film bedient sich schon seit langem der Zähne sowohl für den komödiantischen Bereich, wie auch für das Genre Horror. Nicht umsonst geht von den Vampirfilmen schon seit langem eine besondere Faszination aus.

Was ist das Besondere am dem Buch „Das Dentale“ und hat es Relevanz auch für die Praxis?

Beate Slominski: Ich würde mir wünschen, dass gerade junge Zahnärztinnen und Zahnärzte sich bei der Lektüre des Buchs mit Genuss weiterbilden, denn die Kombination von einer hervorragenden Bildqualität, fundiertem Wissen und wissenschaftlichen Studien lädt zum feierabendlichen Schmökern ein. Zudem erweitert das Buch den Blick für den Alltag in der Zahnarztpraxis. Gerade heute in der fast schon alltäglichen Ästhetik-Diskus-

sion zwischen Schein und Sein oder Schön und Hässlich kommt den Zähne bzw. der Mundhöhle eine ganz besondere Bedeutung zu. Hier ist ein besondere Sensibilität und Kreativität gefragt, die wir zusätzlich zu dem wissenschaftliche Fundament mit diesem Buch vermitteln wollen.



Beate Slominski



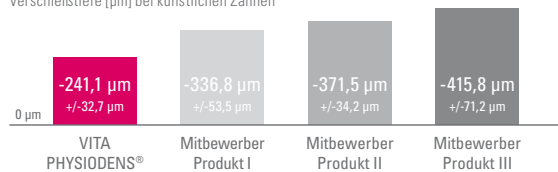
Im Labor. Im Mund. Immer stabil.

Stärkstes Material für splitterfreies Beschleifen und geringe Abrasion.*



3534 D

VITA PHYSIODENS® mit der geringsten mittleren Verschleißtiefe [µm] bei künstlichen Zähnen*



VITA Zähne

Gut aufgestellt – mit dem einzigartigen MRP-Material und VITA-Nachpressverfahren für:

- splitterfreies Beschleifen und ausgezeichnete Polierbarkeit
- außerordentliche Abrasionsfestigkeit und Farbstabilität
- exzellenten Tragekomfort und lange Lebensdauer der Prothese



* VITA Whitepaper 10374 D (Download über den QR-Code)

APOBANK



Gesundheits-Investments: Ausstatter für Biotechnologie-Labore

Fast 50 % aller Medikamente, die europäische Pharmakonzerne derzeit entwickeln, sind so genannte Biopharmazeutika, zum Beispiel gegen Krebs. Die Herstellung ist jedoch komplexer als bei anderen Medikamenten: Man muss dafür in großem Umfang Wirkstoff-Zellen züchten, vermehren, separieren, reinigen, konzentrieren und braucht dafür viele Spezialgeräte. „Davon profitieren Unternehmen, die solche Labore ausstatten können, von kleinen Waagen über Kühlungs- und Filtersysteme bis zu großen Bioreaktoren“, weiß Hendrik Lofruth, Portfolio Manager bei der apoAsset, einer Tochtergesellschaft der Deutschen Apotheker- und Ärztekbank. In diesen Behältern, die mehrere Tausend Liter groß sein können, werden die Medikamente mit Bakterien, Pilzen oder Säugetierzellen produziert. Hersteller wie General Electric (USA) oder die deutsche Merck KGaA sind darauf spezialisiert und besetzen damit eine wichtige Nische.

Diese wird nach Einschätzung Lofruthes bis 2020 noch größer. Zum einen, weil der „Biopharma“-Markt im Schnitt um 8-9 % pro Jahr wächst. Zum anderen, weil zusätzlich so genannte „Biosimilars“ auf den Markt kommen. Das sind günstige Nachahmer-Präparate für Biopharmazeutika, deren Patente bereits ablaufen – ähnlich wie bei Generika. Bis 2020 betrifft dies Patente mit einem Umsatz von über 40 Mrd. Euro. Die Produktion der Biosimilars ist jedoch genauso aufwändig wie beim Original. Davon können Labor-Zulieferer und ihre Anleger zusätzlich profitieren.

www.apobank.de

 deutsche apotheker- und ärztebank

CGM



NEU: CGM Z1.PRO jetzt mit CGM Z1.PRO Abrechnungs-Coach

Zusätzlich mit dem neuen CGM Z1.PRO Abrechnungs-Coach ausgestattet, ist CGM Z1.PRO noch effizienter geworden. Sicherheit bei der Abrechnung, Zeitersparnis bei den Controlling-Aufgaben und zusätzliche Umsätze durch gezielte Patientenansprache – damit bietet das Zahnarztinformationssystem erhebliche Vorteile gegenüber seinem Vorgänger.

„Die hohen Investitionen für die Entwicklung des neuen Zahnarztinformationssystems CGM Z1.PRO haben sich in vielerlei Hinsicht schon jetzt gelohnt – es ist das modernste Produkt am Markt, das nicht nur für alle gematik-Anforderungen, sondern auch für neue Betriebssysteme und Hardware bestens gerüstet ist“, erklärt Dr. Jens Fischer, Geschäftsführer der CGM-Dentalsysteme.

„Ob die Abrechnung stimmt und nichts vergessen wurde, kontrolliere ich regelmäßig mit dem CGM Z1.PRO Abrechnungs-Coach“, freut sich der begeisterte Anwender Dr. Michael Heinen aus Koblenz. „Über die Analysefunktion werden zusätzlich Umsatz-Potenziale identifiziert, die bisher ungenutzt in den Patientendaten schlummerten – damit kann ich gezielt auf mögliche Behandlungen zur Verbesserung der Zahngesundheit eingehen, was sehr gut ankommt“. Begeisterter „Aufsteiger“ der ersten Stunde ist auch Dr. Ludwig Hermeler aus Rheine. Neben der reinen Abrechnungskontrolle durch CGM Z1.PRO prüft und analysiert Dr. Hermeler über den CGM Z1.PRO Abrechnungs-Coach seine Behandlungsqualität und -Nachhaltigkeit.

www.cgm.com



C. HAFNER



cehaGOLD CUP 2016 – C. HAFNER richtet 3. Golfturnier aus

Auch in der 3. Auflage des Turniers konnte die Kombination aus Golf und Gold überzeugen. Am 9. Juli ging es für die 80 Teilnehmer bei besten Wetterbedingungen auf den anspruchsvollen Parcours des Aschaffener Golfclubs. Wieder wurde um wertvolle Preise gerungen, die vom Sponsor C.HAFNER sowie diesmal von den Firmen Cartier und Omega gestellt wurden. Von 8.30 Uhr bis 12 Uhr wurde gestartet. Während der letzten Starts fanden sich die ersten Flights schon am Halfway-Haus ein. Hier überraschte dann eine etwas ungewöhnliche Bewirtung, die Schweizer Atmosphäre in die Hütte zauberte. Der Grund dafür ist, dass C.HAFNER seit einigen Jahren eine Schweizer Tochterfirma hat und mittlerweile eine Raclette-Fangemeinde entstanden ist. Also wurde kurzerhand echtes Schweizer Raclette zur Stärkung hungriger Golfspieler serviert. Außerdem gab es wieder den bewährten rollenden Getränkeservice auf dem Platz, den die C.HAFNER Mitarbeiter übernehmen.

Nach einem anstrengenden Tag standen am Abend die Gewinner fest und die Abendveranstaltung auf dem Programm. Die Spieler fanden sich an goldig dekorierten Tischen ein und konnten bei Live-Jazzmusik ein Dinner mit mehreren Gängen genießen. Unterbrochen wurde das Abendessen durch die Bekanntgabe der Ergebnisse des Tages und die Preisverleihungen an die Gewinner. Diese wurden mit großem Beifall gefeiert und erhielten neben den Sonderpreisen wie z. B. Sonnenbrillen von Cartier die begehrten C.HAFNER Goldbarren von 1-10 g für die unterschiedlichen Wertungen.

Alles in allem konnten die Teilnehmer ein wiederum gelungenes Turnier erleben und freuen sich auf eine Neuauflage.

www.c-hafner.de



COLTENE



Anschauliche Farbcodierung beim CanalPro-Spüllösungssystem

Im hektischen Behandlungsalltag muss jeder Handgriff sitzen. Umso wichtiger ist es, genauestens festgelegte Abläufe und Standards in der Praxis zu etablieren, auf die sich Zahnarzt und Assistenz hundertprozentig verlassen können. In der Endodontie ist die vollständige Spülung und Desinfektion der Wurzelkanäle die entscheidende Grundlage für eine langfristig erfolgreiche Wurzelbehandlung.

Das modulare Spüllösungssystem CanalPro garantiert einen sicheren Behandlungsablauf sogar in stressigen Situationen. Dank der ausgeklügelten Farbcodierung der Spritzen und Spüllösungen sind Verwechslungen nahezu ausgeschlossen. Der Kolben der einzelnen Spritze ist jeweils in leuchtendem Rot, Gelb oder Blau eingefärbt. So lassen sich CanalPro-Spritzen mit Luer-Lock Anschluss selbst in aufgezogenem Zustand eindeutig den entsprechenden Lösungen im klassischen Spülprotokoll zuordnen.

Die einprägsame Sequenz Rot-Gelb-Blau bietet ähnlich einer Verkehrsampel eine weitere nützliche Merkhilfe: Während der Instrumentierung wird der Kanal als Erstes mit dem rot markierten Natriumhypochlorit gespült. Die Schmierschicht wird dem traditionellen Spülprotokoll zufolge mit 17%-iger EDTA-Lösung entfernt, die im CanalPro-System mit gelb gekennzeichnet ist. Zum Abschluss empfiehlt sich die Spülung mit 2%-igem Chlorhexidin. CHX aus der Flasche mit dem blauen Etikett schützt die offenen Dentintubuli effektiv vor Reinfektion. Die latexfreien CanalPro-Spritzen sind im Dentalfachhandel erhältlich. Das Sortiment umfasst die beiden Größen 5 ml und 10 ml sowie eine farbneutrale Variante der Spritze. Alle Spritzen verfügen über einen standardisierten Luer-Lock Anschluss.

www.coltene.com.

DENTSPLY SIRONA



LEDview Plus: Natürliches Licht für optimale Sicht

Kaum etwas ist wichtiger in der zahnärztlichen Praxis als optimales Licht. Es ermöglicht dem Zahnarzt, gesund und ermüdungsfrei zu sehen und im Arbeitsfeld alles bestmöglich zu erkennen. So wird er bei der Diagnose und Behandlung seinem Qualitätsanspruch gerecht – und das wiederum stärkt das Vertrauen der Patienten. Mit der neuen Behandlungsleuchte LEDview Plus bietet Dentsply Sirona Treatment Centers eine optimale Ausleuchtung des Behandlungsumfelds und hygienische Sicherheit.

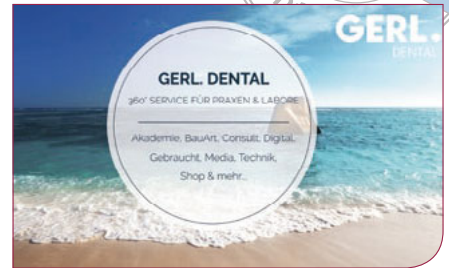
Die neue LEDview Plus ist mit mehrfarbigen LEDs ausgestattet, die eine naturgetreue Farbwiedergabe ermöglichen. Dadurch fällt die Beurteilung von Gingiva und Zahnhartsubstanz leichter und macht die Behandlung somit sicherer. Das ca. 200 x 100 mm große Lichtfeld bietet einwandfreie Sicht, ohne nachjustieren zu müssen – jederzeit scharf und schattenfrei.

Eine Besonderheit ist der Composite-Modus: Hierbei werden gezielt die Blaulichtanteile reduziert. Auf diese Weise wird ein vorzeitiges Aushärten von lichterhärtendem Füllmaterial verhindert. Die Materialien können bei optimaler Sicht ohne Zeitdruck verarbeitet werden.

LEDview Plus verfügt darüber hinaus über zahlreiche individuell einstellbare Modi. Behandler können zwischen sieben Helligkeitsstufen zwischen 5.000 und 40.000 Lux wählen und dabei drei unterschiedliche Farbtemperaturstufen (4.600 K–6.200 K) passend für jede vorliegende Behandlungssituation einstellen. Die Farbwiedergabequalität bleibt dabei immer konstant.

www.dentsplysirona.com

GERL



Von A bis Z - von neu bis gebraucht! 360° Service für Praxen und Labore

Zahnarzt oder Unternehmer? Beides! Zahnmediziner stehen vor der Herausforderung, während ihres gesamten Arbeitslebens als erfolgreiche Mediziner ihrer Berufung zu entsprechen und darüber hinaus als erfolgreiche Unternehmer am Markt zu agieren. Besonders in Zeiten von uneingeschränktem Wettbewerb und digitaler Revolution besteht die Notwendigkeit, Weiterbildung, technisches Knowhow, Image und Marketing miteinander zu verbinden. Existenzgründer stehen vor einem Berg an Fragen, Herausforderungen und Investitionen.

GERL. Dental erkannte bereits in den frühen 60er Jahren, dass junge Zahnärztinnen und -ärzte nach Abschluss ihres Studiums in Vorbereitung einer Praxisgründung intensive Unterstützung zu vielen Fragen außerhalb der Zahnmedizin benötigen. Daraus resultierend wurde das Dienstleistungsspektrum stetig erweitert, um rundum Partner für die Bedürfnisse der Kundinnen & Kunden zu sein:

- GERL. Akademie für Personalentwicklung und Coachings, für Seminare und Fortbildungsreisen im Team.
- GERL. BauArt erschafft nicht nur Arbeitswelten, sondern Lebensräume.
- Als Sprungbrett zu wirtschaftlichem Erfolg steht die GERL. Consult als dentale Unternehmensberatung bei allen Fragen von Praxisneugründung bis -abgabe zur Verfügung.
- GERL. Gebraucht. Die garantierte Qualität aus GERL. eigenen Werkstätten zum günstigen Preis ist die passende Antwort auf den Vortrag „Startup Praxis – low budget“ von BZÄK-Vizepräsident Prof. Dr. Christoph Benz auf dem diesjährigen Zukunftskongress in Frankfurt.

www.gerl-dental.de

 COLTENE

 Dentsply
Sirona

 GERL.
DENTAL

IVOCLAR VIVADENT



Adhese Universal: Adhäsiv mit integrierter Desensibilisierung

Adhese Universal ist ein lichthärtendes Einkomponenten-Adhäsiv für direkte und indirekte Versorgungen sowie für alle Ätztechniken. Ein individueller Desensibilisierungseffekt verhindert Flüssigkeitsbewegungen in den Dentinkanälchen. Dadurch wird das Risiko postoperativer Sensibilitäten verringert.

Die Benetzung und Infiltration der Dentintubuli unter feuchten und trockenen Bedingungen erfolgt durch Kontakt mit den hydrophilen Lösungsmitteln und Methacrylat-Monomeren, die in dem Adhäsiv enthalten sind. Zusätzlich werden die sauren Komponenten im Dentin als unlösliche Calcium-Ionen-Salze ausgefällt, was die mechanische Blockade und Versiegelung der Dentinkanälchen noch unterstützt. Dieser integrierte „Desensibilisierungseffekt“ verhindert Flüssigkeitsbewegungen in den Dentinkanälchen. Er verringert damit das Risiko von Micro-Leakage und postoperativen Sensibilitäten.

Adhese Universal sorgt für eine mechanische Blockade und für eine Versiegelung der Dentintubuli unter feuchten und trockenen Bedingungen. Es erzielt eine homogene Adhäsivschicht mit ausgeprägter Zapfenbildung, die das Dentin zuverlässig versiegelt. Flüssigkeitsbewegungen in den Tubuli und die damit in Zusammenhang stehenden postoperativen Sensibilitäten werden vermindert.

www.ivoclarvivadent.de

KOMET



EndoExplorer: wegweisend in seiner Form

In Zusammenarbeit mit dem Endo-Spezialisten Dr. Hans-Willi Herrmann, Bad Kreuznach, entwickelte Komet die EndoExplorer, ein neuartiges Instrumentenset zur ergonomisch-substanzschonenden Gestaltung der primären und sekundären endodontischen Zugangskavität. Die Instrumente EX1 und EX2 sind mit einer schnittfreudigen Verzahnung und Instrumentenspitze ausgestattet. Dies ermöglicht ein feines, nahezu druckloses Abtragen der Zahnhartsubstanz und eine effiziente Gestaltung der endodontischen Zugangskavität. Der konische Instrumentenkopf erlaubt ein kontrolliertes Führen. So kann Zahnhartsubstanz gezielt abgetragen und wertvolles zervikales Dentin gleichzeitig geschützt werden. Das Instrumentendesign entspricht optimal den Bedürfnissen der Zahnärzte, die mit Mikroskop arbeiten: Die zierliche Ausgestaltung der Instrumentenköpfe und der lange, schmale Hals erlauben jederzeit eine vollständige visuelle Kontrolle. EX1 und EX2 sind komplett aus Hartmetall gefertigt. Dies garantiert eine maximale Rundlaufgenauigkeit auch nach mehrmaligem Einsatz und damit ein äußerst kontrolliertes und präzises Arbeiten.

www.kometdental.de

SHOFU



Injizierbares Füllungskomposit BEAUTIFIL Flow Plus

Mit Beautifil Flow Plus bietet SHOFU Dental ein Hochleistungsmaterial, das die Applikationseigenschaften eines Flows mit der Festigkeit, Dauerhaftigkeit und Ästhetik von stopfbaren Hybrid-Kompositen verbindet.

Das Komposit ist für alle Indikationen direkter Deck- (Klasse I bis V) und Unterfüllungen freigegeben. Auch deutlich okklusal belastete Flächen sowie approximale Randleistenbereiche können mit Beautifil Flow Plus sicher restauriert werden. Herausragende Lichtdiffusionseigenschaften, außergewöhnliche Modellierbarkeit, zwei Viskositäten und die präventiven Effekte der patentierten Füllstoffe wie Fluoridabgabe, Anti-Plaque-Effekt und Säureneutralisation zeichnen das Komposit aus. Es steht in einer injektionsfähigen, aber absolut standfesten Variante „F00“ und einer moderat fließfähigen Variante „F03“ zur Verfügung.

Die standfeste F00-Variante ist indiziert zum Formen der okklusalen Anatomie, Randleisten und komplizierter Oberflächendetails sowie für Restaurationen aller Kavitätenklassen. Das moderat fließfähige F03-Komposit wurde konzipiert zur Restauration von Fissuren und gingivanahen Defekten und zum Auftrag als Baseline. Ein breites Farbangebot und unterschiedliche Opazitätsstufen für ästhetische Restaurationen in der Ein- als auch Mehrfarbtechnik steht in Spritzen à 2,2 g und Compules à 0,21 g zur Auswahl.

www.shofu.de

STRAUMANN



Straumanns digitale Welt unterwegs durch Deutschland

Mit 600 PS, einem fahrbaren Showroom von 11 mal 6 Metern und einer Dachterrasse für Nutzung bei schönem Wetter kommt der Straumann Truck in 40 Städte Deutschlands. Im Inneren tauchen Zahntechniker und Zahnärzte in die Welt der digital gestützten Workflows ein. In einem virtuellen Rundgang durch die Straumann Zentralfertigung erleben sie eines der größten Fräszentren Europas. Live im Truck können Hard- und Software Lösungen angefasst und ausprobiert werden und das quasi direkt vor der eignen Praxis- und Labortür. Alle Termine der Straumann Roadshow finden Interessenten unter www.straumann.de/ontour. Hier kann man sich auch direkt für einen Wunschtermin vor Ort anmelden.

Das direkte Erleben der Produktlösungen, die kompetente Beratung der Straumann Experten vor Ort und der kollegiale Austausch mit anderen Zahntechnikern und Zahnärzten bieten vielfältige Gelegenheiten, sich auf den neuesten Stand in der digitalen Welt zu bringen und sich einen umfassenden Überblick über die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Geschäftsmodelle zu verschaffen. Da jede Praxis und jedes Labor individuelle Anforderungen haben, bietet die Roadshow eine einmalige Möglichkeit, die digitalen Workflows zu vergleichen und für sich selbst herauszufinden, welche Lösung für die eigene Praxis bzw. das eigene Labor geeignet ist. Die Straumann CARES Digital Solutions fassen digitale Technologien und Premium-Materialien zusammen, mit denen Zahntechnikern und Zahnmedizinern der Weg zu einem nahtlosen, offenen und validierten digitalen Workflow zur Verfügung steht.

www.straumann.com

 **straumann**
simply doing more

TEPE



TePe Dental Tape

Zur wirkungsvollen Karies- und Parodontitisprävention entwickelt TePe fortschrittliche Prophylaxeprodukte für eine effiziente Interdentalreinigung und erweitert nun sein Produktsortiment im Dienst der Zahnzwischenraumpflege. Somit ergänzt das TePe Dental Tape die Reihe der Zahnseiden. Sein breites und widerstandsfähiges Band entfernt gezielt bakterielle Zahnbeläge, die Karies und Parodontitis verursachen können. Die mit natürlichem Bienenwachs imprägnierte, flach und reißfest strukturierte Zahnseide gleitet leicht auch durch enge Zahnzwischenräume, ohne das Zahnfleisch zu strapazieren. Frischer Minzgeschmack sorgt für ein angenehmes Atemgefühl. Das hocheffektive Produkt zur Oralhygiene ist in der Größe 40 m erhältlich.

Mit dem TePe Dental Tape runden die Mundhygienespezialisten aus Schweden ihr umfangreiches interdentes Produktsortiment optimal ab. Neben Interdentalbürsten, Dental Sticks und Spezial-Zahnseiden steht mit dem TePe Dental Tape nun auch eine breite, flache und gewachste Lösung für die einfache und effektive Reinigung der Zahnzwischenräume zur Verfügung.

www.tepe.com

 **TePe**®

CGM Z1.PRO

inkl. CGM Z1.PRO ABRECHNUNGS-COACH

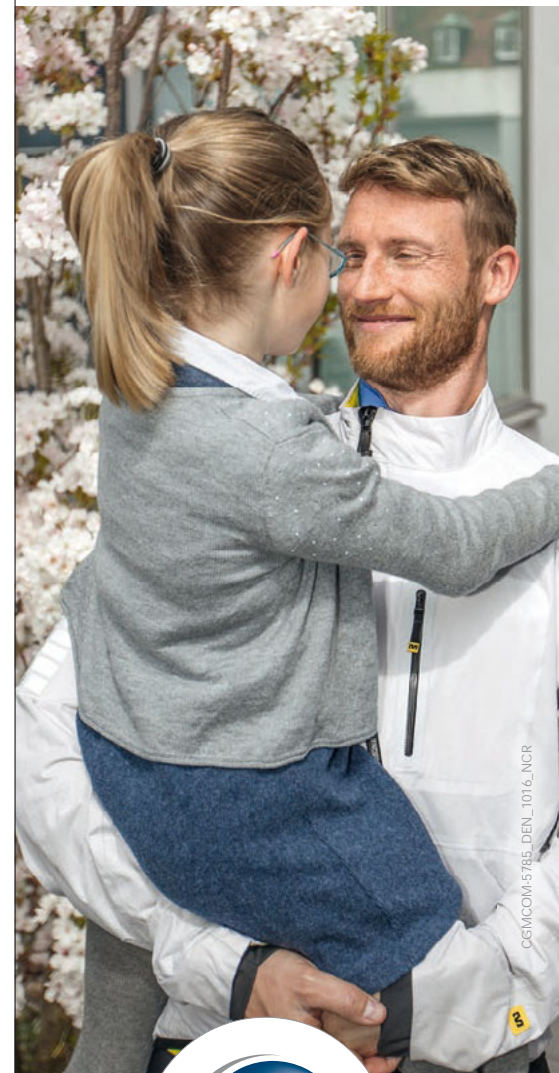
ZEIT

für was mich

BEWEGT

Das neue Zahnarztinformationssystem des Innovationsführers CGM Dentalsysteme bietet Ihnen genau DIESE ZEIT.

Überzeugen Sie sich selbst:
cgm-dentalsysteme.de



CompuGroup
Medical

BEGO



Close Up – Porosität

Die aktuelle Close Up-Ausgabe portraitiert das Zusammenspiel der Designmerkmale Porosität und Resorptionsprofil von Knochenersatzmaterialien (KEM) und deren Bedeutung für die Mechanismen der Knochenheilung. Alloplastische KEM basieren häufig auf der Nachbildung der anorganischen Mineralphase des Knochengewebes. Neben Porosität, Porendimensionen und Kristallinität ist auch das Resorptionsprofil bei alloplastischen Materialien kontrollierbar. KEM müssen für eine erfolgreiche implantologische Behandlung neben einer effizienten Knochenneubildung auch eine stabile Volumen- und Gerüstfunktion des regenerierten Knochengewebes bis zur vollständigen Osseointegration und dem funktionellen Umbau bewirken. Das granuläre KEM BEGO OSS S unterliegt einem graduellen Resorptionsprofil, bei dem die Porosität und die Makroporendimensionen einem dynamischen Wandel unterworfen sind. Die raue Oberfläche und die β -TCP-Komponente sind dabei für die initialen Reaktionen der Wundheilung und den Beginn der Knochenregeneration von Bedeutung, während die HA-Komponente und das Hochtemperaturverfahren in der Herstellung das Resorptionsprofil für die langzeitige volumenstabilisierende Wirkung beeinflussen.

MINILU



Unaufhaltsamer Trend: Online-Shopping im Dentalhandel

Um dem zunehmenden Kostendruck im Gesundheitssektor entgegenzutreten, suchen viele Praxen und Labors beim Materialeinkauf nach wirklich günstigen Anbietern im Internet. Schließlich belaufen sich allein diese Ausgaben in einer Praxis auf durchschnittlich 10 Prozent der Gesamtkosten. Da kommen Rabatte in Online-Shops sehr gelegen. Besonders eklatant wird die Einsparung, wenn ein Händler Rabatte bis zu 25 Prozent gewährt – so, wie der Online-Shop minilu.de. Damit setzt der Shop Maßstäbe auf dem Markt. Mit mehr als 22.000 Praxis- und Laborartikeln im Sortiment ist minilu.de führend in der Online-Dentalhandelsbranche. Außerdem punktet der Shop mit extrem kurzen Lieferzeiten. Alle Bestellungen werden binnen 24 Stunden ausgeliefert. Zudem kann einfach auf Rechnung bestellt werden – sogar ohne Anmeldung. Registrierte Nutzer haben aber den Vorteil, dass ihnen in ihrem Kundenkonto eine praktische Bestellhistorie zur Verfügung steht. Mit der individuellen Favoritenliste können sie zudem ihren Einkaufszettel speichern, was das Nachbestellen von Lieblingsprodukten kinderleicht macht.

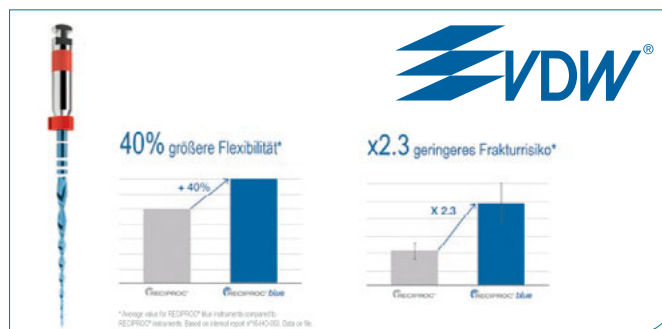
DENTALTRADE



Akademisches Forum 2016 erfolgreich beendet

Alle 8 Veranstaltungen der Seminarreihe des akademischen Forums: „In 7 Schritten zu mehr Wunschpatienten - Jeder bekommt die Patienten, die man (sich) verdient“ haben erfolgreich stattgefunden und so manche Veranstaltung war so gut besucht, dass es sogar eine Nachrückerliste gab. Die Auswertung aller Feedbackbögen der Teilnehmer zeigt, dass wir mit dem diesjährigem Referenten Hans-Philipp Brunnert und der Themenwahl ein gutes Händchen hatten. Die Chemie zwischen den Teilnehmern und dem Referenten scheint auch gestimmt zu haben, denn die Erwartungen der Teilnehmer an das Seminar wurden fast zu 100% erfüllt. Und so freuen wir uns, dass es auch 2017 eine weitere Seminarreihe geben wird – so viel darf schon verraten werden. „Es wird etwas Zahlenlastiger aber auch für die Optimierung der Kommunikation mit den Patienten ist wieder etwas dabei“. Alle Informationen zum Akademischen Forum 2017 finden Sie Anfang 2017 auf: www.dentaltrade.de. Wir, das Team von dentaltrade, freuen uns Ihnen und Ihren Patienten auch im neuen Jahr 2017 weiterhin als fairer, konstruktiver, offener und professioneller Partner für alle Bereiche des Zahnersatzes zur Seite zu stehen.

VDW



RECIPROCAL blue – noch flexibler und sicherer

Der Endodontie-Spezialist VDW brachte zum Herbst eine nächste Generation der erfolgreichen RECIPROCAL Instrumente auf den Markt. Durch ein neues Produktionsverfahren gewinnt die Feile deutlich an Flexibilität und besitzt gleichzeitig ein noch geringeres Frakturrisiko. Diese Kombination macht die Wurzelkanalaufbereitung noch sicherer und einfacher. Zusätzlich hat der Zahnarzt die Möglichkeit, die Instrumente vor zu biegen. Möglich macht diese neuen Eigenschaften ein besonderes Temperaturprotokoll. Nach dem bewährten Herstellungsverfahren werden die Instrumente zusätzlich durch einen detailliert festgelegten Erhitzungsprozess geleitet. Dieser verändert die Molekularstruktur des Nickel-Titans und verleiht die beschriebenen zusätzlichen Eigenschaften. Aufgrund der Erhitzung wird die Feile blau. RECIPROCAL blue Instrumente sind sowohl für erfahrene sowie für neue Anwender des reziproken Systems geeignet. Alle Vorteile, die das bewährte System bietet, finden sich auch im RECIPROCAL blue System. Auch die Anwendung des Systems bleibt für den Zahnarzt unverändert, so dass die Instrumente wie gewohnt in allen VDW-Endomotoren genutzt werden können.

VOCO



Fünf Sterne für Admira Fusion

Das „stimmige Gesamtkonzept“ von Admira Fusion überzeugt die Test-Zahnärztinnen und -Zahnärzte. Es ist das erste universelle Füllungsmaterial, das rein keramisch basiert ist und ganz ohne klassische Monomere auskommt. Im Praxistest des Wissenschaftlichen Informationsdienstes „Zahnmedizin Report“ schneidet Admira Fusion deshalb mit „sehr gut“ ab und wird mit fünf von fünf Sternen prämiert. Das Nanohybrid-ORMOCER Füllungsmaterial unterscheidet sich von konventionellen Füllungsmaterialien u. a. durch seine exzellente Biokompatibilität, die geringe Schrumpfung und die einfache Verarbeitung bei hervorragenden physikalischen Eigenschaften und hoher Farbstabilität. Die Urteile der Zahnärzte/-innen nach einer 2-monatigen Testphase sprechen eine klare Sprache. Die gute Modellier- und Polierbarkeit werden ebenso geschätzt wie die nicht klebende Konsistenz, die zeitsparende Anwendung und die leichte Farbanpassung. Besonders hervorgehoben wird in vielen Bewertungen die Biokompatibilität. Die vollständige Bewertung ist in der Ausgabe 7/2016 des „Zahnmedizin Report“ nachzulesen.

W&H



Health Media Award 2016

„Schönheit auch lingual“, die ebenso charismatisch-ästhetische wie umsatzsteigernde Prophylaxe-Kampagne mit Schauspielerin Jana Pallaske ist mit dem Health Media Award 2016 ausgezeichnet worden. Seinen Health:Angel – den OSCAR für Gesundheitskommunikation – nahm Roland Gruber, W&H Leitung Marketing & Vertrieb DACH, gemeinsam mit Jana Pallaske und Lars Kroupa, Inhaber der Berliner Kommunikations-Agentur WHITE & WHITE, entgegen. Die Preisverleihung fand am 16. September im neuen GOP Variété Theater in Bonn statt. Eine unabhängige Jury aus Medizinern, Wissenschaftlern und Unternehmern aus der Gesundheitsbranche wählte W&H für ihre umsatzsteigernde Prophylaxe-Kampagne mit Jana Palaske als Preisträger aus und prämierte sie „für ihre besondere Leistung in der Gesundheitskommunikation“ mit dem Health:Angel 2016. Hintergrund der Kampagne war, dass W&H durch Sortimentserweiterung im Bereich der Prophylaxe Produkte entwickelt, die jeder Praxis greifbare Vorteile bieten. W&H positioniert sich damit mehr als Komplettanbieter und Spezialist für die Prophylaxe-orientierte Praxis.



**Rechnen Sie mit allem...
aber in jedem Fall:**

Rechnen Sie mit uns!

**30 Jahre erfolgreiches Factoring
für den Dentalbereich**

pvs mefa >>> reiss

Infos unter www.pvs-mefa.de

ICH BEANTRAGE DIE AUFNAHME IN DEN DENTISTA E.V.

Name/Vorname _____

PLZ/Ort _____

Straße/Hausnummer _____

Geb.-Datum _____

Telefon/Telefax _____

eMail _____

Website _____

Beruf _____

... als

- ordentliches Mitglied/145 € Jahresbeitrag
- studentisches Mitglied/15 € Jahresbeitrag
- Assistenzzeit / Ruhestand /15 € Jahresbeitrag
- Fördermitglied / natürliche Person / 145 € Jahresbeitrag
- Fördermitglied / juristische Person / 450 € Jahresbeitrag

- Ich überweise selbst nach Rechnungseingang
- Ich bitte um SEPA-Lastschriftinzug von meinem Konto:

IBAN: _____

BIC (bei Auslandsgeldverkehr) _____

Die Gläubiger-Identifikationsnummer des Dentista e. V.: DE0ZZZ00000302282

Freiwillige statistische Angaben:

Kinder: Nein Ja, Anzahl _____

Ort der Tätigkeit:

Einzelpraxis BAG Labor

Unternehmen Hochschule Anderes

Fachliche Schwerpunkte _____

Die Satzung des Dentista e.V. ist mir bekannt. Mit der Zusendung des Mitgliederjournals/des Newsletters bin ich einverstanden (falls nicht, bitte Entsprechendes streichen).

Datum/Unterschrift _____

Bitte per Fax an den Dentista e. V.: 030 / 26 39 17 30 32 46

Oder per Post an: Dentista e. V., Birgit Dohlus, Bismarckstr. 83, 10627 Berlin

DENTISTA - KONTAKT

Telefon: 030 - 3082 4682 • info@dentista.de
www.dentista.de

Anzeigen

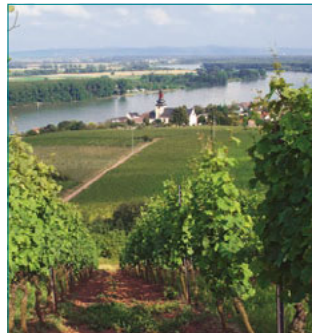


Foto: © Clearlens | Fotolia.com

PFALZ-Praxis

zu verkaufen oder **zu vermieten**
Gutgehende Praxis, 3BHZ, volldigitalisiert. Übergangszeit möglich. VHB 80.000€

zxmxz29@yahoo.de



IMPRESSUM

Dentista

Wissenschaft | Praxis | Leben

Offizielle Zeitschrift des Dentista e.V.

Herausgeber: Dr. h. c. H.-W. Haase

Geschäftsführung: Dr. h. c. H.-W. Haase, Dr. A. Ammann, C.-W. Haase

Verlagsleitung: J.-W. Wolters

Verlag: Quintessenz Verlags-GmbH, Ifenpfad 2-4, 12107 Berlin

Redaktion: Birgit Wolff, Dr. Marina Rothenbücher, Friederike Zelke

Vertrieb: Angela Köthe

Anzeigen: Julia Hahn

Layout: Nina Küchler

Herstellung: Ina Steinbrück

Kontakt und Redaktion Dentista e.V.:

Amelie Stöber, stoerber@zahndienst.de

Kontakt und Redaktion Forum Zahntechnikerinnen:

Annett Kieschnick, ak@annettkieschnick.de

Copyright © 2016 Quintessenz Verlags-GmbH Berlin

Die „Dentista“ erscheint in der Quintessenz Verlags-GmbH, Ifenpfad 2-4, 12107 Berlin, Geschäftsführer Dr. Horst Wolfgang Haase / Christian Haase / Dr. Alexander Ammann, 93 HRB 15 582, Telefon 030/761 80-5, Fax 030/761 80 680, E-Mail: info@quintessenz.de, Web: http://www.quintessenz.de; Zweigniederlassung: 83700 Rottach-Egern. Niederlassungen: Großbritannien: Quintessence Publishing Co. Ltd., Grafton Road, New Malden, Surrey KT3 3AB, United Kingdom, Tel. ++44/20/89 49 60 87, Fax 83 36 14 84, E-Mail: info@quintpub.co.uk; USA: Quintessence Publishing Comp., Inc., 4350 Chandler Drive, Hanover Park, IL 60133, Tel. ++1/630/736-36 00, Fax 630/736-36 33, E-Mail: service@quintbook.com; Frankreich: Quintessence Int. S.A.R.L., 11bis, rue d'Arguesseau, F-75008 Paris, Tel. 0033/1/4312 8811, Fax 0033/1/4312 8808, E-Mail: quintess@wanadoo.fr; Tschechien: Quintessenz Nakladatelství spol. s.r.o., P.O. Box 66, CZ-120 00 Praha 2, Tel. ++42/02/5732 8723, Fax 5732 8723, E-Mail: info@quintessenz.cz; Polen: Wydawnictwo Kwintencja J. V. Sp. z o.o., ul. Rozana 75, PL-02 569 Warszawa, Tel. 0048/22/845 69 70, Fax 845 05 53; Russland: Verlag „Quintessenz“, ul. Pravda 24, RUS-125882 Moskau, Tel. 007/095/257 40 54, Fax 257 48 87, E-Mail: kvintess@mtu-net.ru; Spanien: Editorial Quintessence S.L. Torres TRADE [Torre Sur], Via Gran Carles III, 84, E-08028 Barcelona, Tel. ++34/93/491 23 00, Fax 409 13 60, E-Mail: javier@quintessence.es; Brasilien: Quintessence Editora

Ltda., Rua Dr. Cesário Mota Jr., 187, Vila Buarque, BR-01221-020 São Paulo, SP, Tel. ++55/11/55 74 12 00, Fax 55 73 87 74, E-Mail: editorasantos@zip.net; Japan: Quintessence Publishing Co. Ltd., Quint House Building, 3-2-6, Hongo, Bunkyo-ku, JP-Tokyo 113-0033, Tel. ++81/3/5842 2270, Fax 03/5800 7598, E-Mail: qdt@quint-jp.co.jp.

Bei redaktionellen Einsendungen ohne besonderen diesbezüglichen Vermerk behält sich der Verlag das ausschließliche Recht der Vervielfältigung in jeglicher Form sowie das der Übersetzung in fremde Sprachen ohne jede Beschränkung vor. Die in der Zeitschrift veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar. Der Verlag haftet nicht für die Richtigkeit mitgeteilter Angaben. Als Originalarbeiten werden grundsätzlich nur Erstveröffentlichungen angenommen. Nach Annahme für eine Veröffentlichung dürfen diese Arbeiten nicht in gleichem oder ähnlichem Wortlaut an anderer Stelle angeboten werden. Die Redaktion behält sich vor, den Zeitpunkt der Veröffentlichung zu bestimmen.

Die „Dentista“ erscheint vierteljährlich im Februar, Mai, August und November. Bezugspreise: Jahresabonnement 2017 Inland € 48,- (Ausland: € 56,-) Die Abonnementspreise verstehen sich einschl. MwSt. und sämtlicher Versandkosten. Kündigung des Jahresabonnements bis 30. September zum Jahresende. Bezug zum Vorzugspreis nur durch den Verlag. Bei Ausfall der Lieferung durch höhere Gewalt, Streik oder dergleichen ergeben sich hieraus keine Ansprüche auf Lieferung oder Rückzahlung des Bezugsgeldes durch den Verlag. Lieferung erfolgt auf Gefahr des Empfängers.

Zahlungen: Quintessenz Verlags-GmbH, Commerzbank AG Berlin, IBAN: DE61100400000180215600, BIC: COBADEFF; Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG, IBAN: DE36300606010003694046, BIC: DAAEED33XXX. Anzeigenpreisliste Nr. 1, gültig ab 1. Januar 2016. Erfüllungsort und Gerichtsstand Berlin.

ISSN: 2366-3634

Druck: Strube Druck & Medien OHG, Felsberg, www.ploch-strube.de



Ich bin Endo. Ich bin Einfachheit, Sicherheit und Qualität.
Ich bin ein komplettes Sortiment. Ich bin persönlicher Service.
Ich bin Komet. www.ich-bin-endo.de

Mehr Preisvorteil

MEHR ÄSTHETIK

Mehr Stabilität

Mehr Garantie

Mehr Service

Mehr Sicherheit

Mehr Vertrauen

Mehr Qualität



PREISBEISPIEL

302,-€

zzgl. MwSt.

3-gliedrige Zirkonbrücke
vollverblendet, 1 Zwischenglied

Der Mehrwert für Ihre Praxis

Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 29 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland. Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis – so geht Zahnersatz heute.

www.permadental.de | Telefon 0 28 22 - 1 00 65

permadental  **semperdent**
Modern Dental Group 