

# Dentista

Wissenschaft | Praxis | Leben

DENTISTA E.V.  
REGIONAL-  
GRUPPEN,  
LINDA ARNOLD  
UND VIELES  
MEHR

MARKETING UND  
FOTOGRAFIE

FORUM ZAHN-  
TECHNIKERINNEN

## FOKUS

GANZHEITLICH  
THERAPIEREN

KOMPLEMENTÄRE  
BEHANDLUNGS-  
METHODEN



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

01  
2016

# Adhese® Universal

Das universelle Adhäsiv

Alles auf  
einen Klick...  
Bis zu 190 Mal.

WET & DRY  
BONDING



## Universelles Bonden in einzigartiger Form

- **EFFIZIENTE DOSIERUNG** – ca. 190 Einzelzahn-Anwendungen pro VivaPen®\*
- **UNIVERSELLE ANWENDUNGEN** – für direkte und indirekte Restaurationen und alle Ätztechniken
- **ÜBERZEUGENDE ERGEBNISSE** – hohe Haftkraft auf Dentin und Schmelz



[www.ivoclarvivadent.de](http://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





## Unsere Neue

Mit diesem Jahr ist die Quintessenz Familie gewachsen, wir haben die Dentista adoptiert. Wir danken Birgit Dohlus von ganzem Herzen für die liebevolle „Aufzucht“ ihres „Babys“, das sie vertrauensvoll in unsere Hände gegeben hat. Als neue Chefredakteurin werde ich alles tun, um dieses Vertrauen zu rechtfertigen.

Da uns Dentista begeistert und das Konzept überzeugt, wird sich gar nicht so viel ändern. Dentista wird weiterhin vier Mal im Jahr erscheinen und bleibt das offizielle Organ des Dentista e.V., mit dem wir natürlich weiter eng zusammenarbeiten. Mitglieder des Verbandes erhalten die Zeitschrift kostenlos, und es wird weiterhin über die Aktivitäten des Verbandes berichtet.

Es gibt immer mehr Frauen unter den Zahnmedizin Studierenden sowie unter niedergelassenen und angestellten Zahnärzten und die Tendenz ist steigend. Auch in Dentallaboren gibt es schon über 50 % Frauen in der Ausbildung. Der zahnmedizinische Berufsstand wird weiblicher. Deshalb werden neben der zahnmedizinischen Wissenschaft auch andere Themen relevant, wie Teilzeitkonzepte, Praxisgemeinschaften, Vereinbarkeit von Beruf und Familie, Entscheidungen, sich anstellen zu lassen oder sich niederzulassen. Das alles sind Themen, die Dentista seit Jahren behandelt und auch in Zukunft aufgreifen und weiter vertiefen wird. Was vielleicht nicht nur für Frauen interessant ist.

Auch wenn wir vieles beibehalten, wird einiges neu. Der Fokus wird im Heft nach vorne gerückt. In ihm greifen wir für Zahnärztinnen wichtige Themen auf, die wir noch mehr hervorheben möchten. Inhaltlich nehmen wir nichts weg, vielmehr ergänzen wir noch Rubriken. Es wird von jetzt an z. B. immer eine Rubrik „Praxis & Recht“ geben, in der die auf Medizinrecht spezialisierte Anwältin Melanie Neumann praxisrelevante juristische Tipps und Infos gibt. Auch die Rubrik „Zwischenmenschlich“ ist neu, in dieser schreiben Zahnmediziner und -techniker über ihr ehrenamtliches Engagement im zahnmedizinischen Bereich.

In der ersten Ausgabe dieses Jahres widmen wir uns dem vielfältigen Thema „Ganzheitliche Zahnmedizin und komple-

mentäre Behandlungsmethoden“. Nicht immer hilft die gute alte Schulmedizin weiter, wenn ein Patient z. B. mit nahezu panischer Angst, aber starken Schmerzen in die Praxis kommt. Was tun, wenn die Angst vor der Spritze die Behandlung beinahe verhindert? In solchen Fällen hilft „anders denken“ häufig weiter, und es kann gut sein, wenn man sich schon mit Hypnose oder Akupunktur in der Zahnarztpraxis auseinandergesetzt hat. Wir möchten dazu Anregungen geben, verschiedene Möglichkeiten aufzeigen und Kollegen aus dem Praxisalltag berichten lassen.

Das und vieles mehr finden Sie in dieser Dentista, ich lade Sie herzlich ein, sich zu informieren, zu schmökern und sich unterhalten zu lassen!



**Herzliche Grüße**

*Friederike Zelke*

**Friederike Zelke,  
Chefredakteurin**

# Mehr als Primärstabilität. Der neue konische Standard.



Die perfekte Symbiose von Design, Material und Oberfläche –  
das Straumann® Bone Level Tapered Implantat:

- Roxolid® Material – Reduziert die Invasivität mit kleineren Implantaten
- SLActive® Oberfläche – Entwickelt für maximalen Behandlungserfolg und Vorhersagbarkeit
- Apikal konisch – Exzellente Primärstabilität selbst bei beeinträchtigten Knochenverhältnissen
- CrossFit® Verbindung – Vereinfachte Handhabung, bekannt vom Bone Level System

[www.straumann.de/blt](http://www.straumann.de/blt)

Telefon: 0761/4501 333

In Kombination mit:





12

FOKUS



## WISSENSCHAFT

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

### DENTISTA FOKUS

## GANZHEITLICH THERAPIEREN

- 12 Warum ganzheitlich behandeln?
- 13 Lachgas in der Zahnheilkunde
- 16 Ganzheitliche Zahnmedizin in der Zahnarztpraxis KU64
- 18 Hypnose
- 21 NLP bei der Patientenbehandlung
- 24 Ganzheitliche Zahnmedizin
- 26 Akupunkturstudie

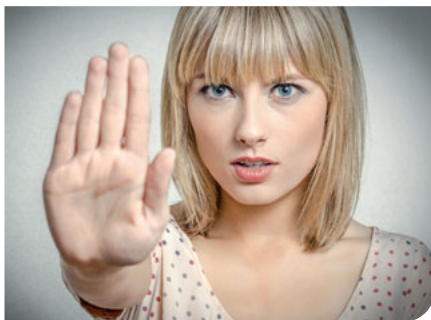


### AUF DEM COVER DIESER DENTISTA:

Zahnärztin Linda Arnold, Remscheid,  
Dentista Mitglied (mehr auf S. 41)

29

DENTISTA E.V.



## DENTISTA E.V.

- 29 Rückblick
- 32 Vorschau
- 34 Neue Regionalgruppen
- 37 Was tun, wenn...?  
Provokationen in der Praxis
- 38 Zeit, Kosten, Kraft & Ausdauer:  
Masterstudiengänge
- 41 Wir besuchen:  
Zahnärztin Linda Arnold,  
Remscheid
- 42 Kooperation besiegelt:  
DENTAGEN Wirtschaftsverbund  
und Dentista

## PRAXIS & RECHT

- 43 Marketing und Fotografie in der  
Zahnarztpraxis

## FORUM ZAHNTECHNIKERINNEN

- 45 Zahntechnik, Unternehmen &  
Zukunft  
1 Frage und 1 Antwort
- 46 Next Composite!
- 47 Außergewöhnliche Fortbildung:  
Treatment Planning

51

ZWISCHENMENSCHLICH



- 48 Portrait von ZTM Maxi Findeiß
- 49 Erfolg planbar machen

## ZWISCHENMENSCHLICH

- 51 Abenteuer Bolivien

## PRAXISORGA

- 55 BWL macht den Unterschied
- 56 Tipps vom Profi – Fotos von der  
Praxis
- 57 Die Goldecke in der Dentista

## UNTERWEGS

- 59 V3 – Launch in Berlin

## SERVICE

- 58 Fortbildung
- 61 Pateninfo
- 65 Dentalmarkt
- 66 Stellengesuch  
Impressum  
Aufnahmeantrag

# 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](http://c-hafner.de)**

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

Telefon +49 7044 90 333-0  
[dental@c-hafner.de](mailto:dental@c-hafner.de)  
[www.c-hafner.de](http://www.c-hafner.de)

**C.HAFNER**

Edelmetall • Technologie







## Kaffeetrinker haben weniger verengte Herzerterien

Das Trinken einiger Tassen Kaffee pro Tag hilft laut einer Studie des Kangbuk Samsung Hospitals, eine Verengung der Arterien zu verhindern. Dies ist ein Risikofaktor für Herzerkrankungen. Forscher untersuchten über 25 000 Patienten.

Diejenigen, die drei bis fünf Tassen Kaffee am Tag tranken, verfügten über weniger frühe Anzeichen einer Herzerkrankung. Damit ist die Diskussion erneut eröffnet, ob Kaffee gut für das Herz ist oder nicht. Zur Beurteilung der Herzgesundheit wurden medizinische Scans verwendet. Es wurde vor allem nach Erkrankungen der Arterien, die das Herz versorgen, gesucht. Die Scans machten winzige Kalziumablagerungen sichtbar, die als erster Hinweis auf eine Erkrankung gelten. Keiner der Teilnehmer verfügte über äußere Anzeichen einer Herzerkrankung. Bei mehr als einer von zehn Personen konnten jedoch Ablagerungen in den Scans nachgewiesen werden.

In einem nächsten Schritt wurden die Scans mit den Angaben zum täglichen Kaffeekonsum verglichen. Personen, die einige Tassen Kaffee am Tag tranken, verfügten weniger wahrscheinlich über Kalziumablagerungen in ihren Koronararterien. Die Autoren betonen, dass weitere Untersuchungen notwendig sind, um diesen Zusammenhang zu bestätigen und zu erklären.



## 11,4 Semester plus Assistenzzeit

53 176 Zahnärzte sind in Deutschland in eigener Praxis niedergelassen – nach durchschnittlich 11,4 Semestern Studienzeit (exklusive der Assistenzzeit) und mehrheitlich nach Übernahme einer Einzelpraxis. Das zeigen die Zahlen im aktuellen Statistischen Jahrbuch der Bundeszahnärztekammer (BZÄK).

Die Zahnärzte sind im Durchschnitt 51,6 Jahre alt, beschäftigen 4,5 Mitarbeiter, verbringen 47,1 Stunden pro Woche in der Praxis, davon 34,6 Stunden direkt am Patienten, und bildeten 2014 zusammen 30 129 junge Frauen und Männer zu Zahnmedizinischen Fachangestellten aus.

Rund 75% ihrer Patienten, deren Mundgesundheit in den jüngeren Altersgruppen im europäischen Vergleich Spitze ist, die pro Jahr durchschnittlich 5,2 Tuben Zahnpasta und 2,9 Zahnbürsten verbrauchen, 21,1 Liter Wein trinken und 1 633 Zigaretten rauchen, suchen mindestens einmal jährlich zur Kontrolle die Praxis auf, wobei die Professionelle Zahnreinigung zu den am häufigsten nachgefragten Prophylaxeleistungen gehört. Diese und weitere Fakten können dem neuen Statistischen Jahrbuch der Bundeszahnärztekammer entnommen werden: [www.bzaek.de/wir-ueber-uns/daten-und-zahlen.html](http://www.bzaek.de/wir-ueber-uns/daten-und-zahlen.html)

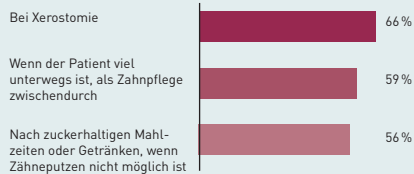


## 75 000 t Schokoladenpralinen ins Ausland exportiert

Deutsche Schokolade ist im Ausland sehr beliebt: In den ersten elf Monaten des Jahres 2015 wurden 75 000 Tonnen Schokoladenpralinen im Wert von 531 Millionen Euro aus Deutschland exportiert. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) anlässlich der vom 31. Januar bis 3. Februar 2016 in Köln stattfindenden Internationalen Süßwarenmesse (ISM) weiter mitteilt, waren das 2,1% mehr als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Wichtigste Abnehmer der deutschen Pralinen waren mit 11 000 Tonnen die Niederlande. Damit hatten sie einen Anteil von 14,6% an den gesamten Pralinenexporten. Darauf folgten das Vereinigte Königreich mit 8 100 Tonnen (10,8%) sowie Frankreich und Österreich mit jeweils 5 500 Tonnen (7,3%).

## Geburtenziffer steigt

Die zusammengefasste Geburtenziffer des Jahres 2014 betrug in Deutschland 1,47 Kinder je Frau. Das ist nach Angaben des Statistischen Bundesamtes der höchste bisher gemessene Wert im vereinigten Deutschland. Die Geburtenziffer ist zum dritten Mal in Folge gestiegen. Im Jahr 2013 hatte sie knapp 1,42 betragen. Damit wurden 2014 im Vergleich zum Vorjahr 56 Babys pro 1 000 Frauen mehr geboren.

**Zahnarzt-Umfrage: Die Top-3-Gründe für zuckerfreien Kaugummi zur Zahnpflege**

GfK SE Health Online Umfrage unter 300 Zahnärzten (Dez. 2015)



[Foto: Christian M. Schmitt]

**Zahnärzte empfehlen zuckerfreien Kaugummi**

Karies spielt nach wie vor die Hauptrolle in Deutschlands Zahnarztpraxen. Dies zeigt eine aktuelle Online-Umfrage des Wrigley Oral Healthcare Program. Darin nennen 44 % der befragten Zahnärzte Kariesschäden als häufigstes Problem in ihrer täglichen Praxis, gefolgt von Zahnfleischproblemen (20 %) und mangelnder Mundhygiene (19 %). Mehr als die Hälfte der Zahnärzte empfiehlt zuckerfreien Kaugummi zur Zahnpflege, besonders bei Patienten, die viel unterwegs sind oder unter Mundtrockenheit leiden sowie nach zuckerhaltigen Mahlzeiten oder Getränken, wenn Zähneputzen nicht möglich ist.

Zahnpflegekaugummis tragen nachweislich zur Zahngesundheit bei, denn das Kauen von zuckerfreiem Kaugummi stimuliert den Speichelfluss und unterstützt so die Neutralisierung von Plaquesäuren. Darüber hinaus motivieren sie zur besseren Mundhygiene, denn Menschen, die regelmäßig Kaugummi kauen, putzen öfter ihre Zähne. Auch die Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) empfiehlt in ihren grundlegenden Empfehlungen zur täglichen Kariesprophylaxe, neben Zähneputzen und zahngesunder Ernährung, das Stimulieren des Speichelflusses durch Kauen von zuckerfreiem Kaugummi zwischendurch.

**Verlustrate von Implantaten bei Männern und Frauen**

In einer Meta-Analyse wurde die Nullhypothese überprüft, nach der es keinen Unterschied bezüglich der Verlustrate von Implantaten, den marginalen Knochenverlust (MBL) oder postoperative Infektionstrate nach Implantation zwischen Männern und Frauen gibt, gegen die Alternativhypothese, dass es einen Unterschied gibt.

Eine elektronische Suche ohne Einschränkungen des Zeitraums oder der Sprache wurde 2014 durchgeführt. 91 Publikationen wurden schließlich in diese Übersichtsarbeit aufgenommen. Von der in den Studien ermittelten Gesamtzahl von 27 203 Implantaten, die bei Männern eingesetzt wurden, gingen 1185 Implantate verloren. Die Gruppe der Frauen umfasste eine Gesamtzahl von 25 154 Implantaten. Hier wurden 1039 Implantatverluste dokumentiert.

Aufgrund der begrenzten Anzahl von Studien, die sich mit einem geschlechterspezifischen MBL auseinandergesetzt hatten, ist es schwierig, den tatsächlichen Einfluss des Geschlechts auf marginale Knochen-niveaus nach Implantation zu schätzen. Die Ergebnisse legen nahe, dass das Einsetzen von Zahnimplantaten bei männlichen Patienten im Vergleich zu Frauen ein höheres Risiko für einen Implantatverlust innehat, sollten aber mit Vorsicht interpretiert werden.

**Männer sind Zahnpflegemuffel**

Mundhygiene und regelmäßige Zahnarztbesuche nehmen einen hohen Stellenwert ein. Doch wie genau es die Verbraucher in Deutschland tatsächlich mit der Zahnpflege nehmen, deckt eine Online-Umfrage von Zahnzusatzversicherungsvergleich.org auf.

Das wichtigste Ergebnis: Die Unterschiede zwischen Männern und Frauen sind enorm. Während 84 % der Frauen mindestens zweimal täglich ihre Zähne putzen, ist der Anteil bei den Männern mit 62 % deutlich geringer. Knapp ein Drittel der Männer putzt sogar nur einmal am Tag die Zähne. Knapp 44 % der Frauen nutzen eine elektrische Zahnbürste während mehr als 75 % der Männer der manuellen Zahnreinigung mittels Handzahnbürste den Vorzug geben.

Während Frauen neben der Zahnpasta regelmäßig zu anderen Zahnpflegeutensilien wie Zahnseide (66,66 %) und Mundwasser (63,16 %) greifen, verwenden Männer zusätzlich größtenteils lediglich Mundwasser (32,43 %). Frauen sind in Sachen Vorsorge zukunftsorientierter. Rund 44 % der Frauen besitzen eine Zahnzusatzversicherung, während sich knapp 65 % der Männer ausschließlich auf den Schutz der gesetzlichen Krankenversicherung verlassen.





[Foto: © Tim Reckmann, pixelio.de]

## Allgemeinmedizin oder Chirurgie?

Die Medizin ist schon jetzt weiblich: Mehr als die Hälfte der Mitarbeiter in Kliniken sind Frauen. Etwa zwei Drittel der Medizinstudierenden sind weiblich. Bei den Top-Positionen besteht noch Nachholbedarf, z. B. am Klinikum Nürnberg: Rund 4600 der 6250 Mitarbeiter sind Frauen; überwiegend in der Pflege tätig. Bei den Ärzten ist das Verhältnis ausgewogen. Aber nur ein Drittel der Oberarzt- und 10 % der Chefarzt-Positionen sind derzeit mit Frauen besetzt. Doch das Klinikum reagiert mit Kinder- und Ferienbetreuung und Teilzeitstellen.

Daneben gibt es Patenprogramme für die Studierenden der Paracelsus Medizinischen Privatuniversität. „Wissenschaftliche Untersuchungen haben gezeigt, dass es geschlechtsspezifische Unterschiede gibt, die sehr frühzeitig die Weichen für die Wahl der Fachdisziplin stellen“, erklärt Prof. Dr. Söllner, Vizerektor der PMU.

Frauen sind empathischer, wollen Patienten helfen; Teamarbeit, eine gute Arbeitsatmosphäre und eine sichere Arbeitsstelle bedeuten ihnen viel. Männer sind stärker an Unabhängigkeit, technischen Fähigkeiten, Prestige, Einkommen und Gestaltungsfreiräumen interessiert. Es verwundert nicht, dass sich mehr Frauen für Fachrichtungen mit intensivem Patientenkontakt entscheiden, während Männer technisch-operative Fächer bevorzugen und häufiger eine akademische Karriere anstreben.



[Foto: © Daniel Kocherscheidt, pixelio.de]

## Kinder verändern das Gehirn

Laut einer Studie reagieren die Gehirne von Müttern anders auf eine menopausale Hormontherapie als die kinderloser Frauen. Die Forscher um Liisa Galea von der University of British Columbia (Vancouver) untersuchten, wie unterschiedliche Ergebnisse von Studien über die Hormontherapie zur Stärkung des Gedächtnisses bei Frauen in den Wechseljahren zustande kommen. Dabei fokussierten sie sich auf zwei Formen des Östrogens: Estradiol (Hormon jüngerer Frauen) und Estron (Hormon älterer Frauen).

Das Team legte spezielles Augenmerk auf die Effekte der Hormontherapie auf die Neuroplastizität des Hippocampus bei Ratten. Sowohl Estradiol als auch Estron regten vor allem im Gyrus dentatus die Produktion neuer Zellen an. Deren Überleben wurde jedoch nur durch die Zufuhr von Estradiol signifikant. Allerdings wirkt sich nicht nur die Form des verabreichten Hormons auf die Ergebnisse aus, sondern auch, ob die Ratte Kinder hatte. Estron-basierte Hormontherapien führten bei kinderlosen Tieren zu einer Steigerung der Lernfähigkeit, beeinträchtigten diese aber bei Tieren, die einmal Nachwuchs gehabt hatten. Die Mutter-Ratten wiesen auch eine verringerte Neurogenese auf. Künftig sollte bei der Behandlung von Erkrankungen des Gehirns auch berücksichtigt werden, ob die Frau Kinder zur Welt gebracht hat oder nicht, forderte Galea.



## Mammographie-Screening-Merkblatt

Das neu überarbeitete Merkblatt des Gemeinsamen Bundesausschusses zum Mammographie-Screening soll Frauen dabei unterstützen, Vor- und Nachteile des Programms für sich abzuwägen. Verständliche Zahlen können eine Orientierung geben und die informierte Entscheidung unterstützen. Vor allem das Thema Überdiagnosen führte häufig zu einem Missverständnis. Es entstand der Eindruck, Frauen erhalten im Mammographie-Screening eine Brustkrebsdiagnose, obwohl sie nicht an Brustkrebs erkrankt sind. Überdiagnosen sind Karzinome und Brustkrebsvorstufen, die durch die Früherkennung entdeckt werden, aber ohne diese zu Lebzeiten der Frau nicht aufgefallen wären. Sie kommen in jeder Krebsfrüherkennung vor. Sie gehören zu den unerwünschten Effekten, lassen sich aber nicht vermeiden.

Das neue Merkblatt kann aber auch ein Signal in der öffentlichen Diskussion über die Vor- und Nachteile des Programms setzen. Das Merkblatt stellt klar, dass von 1000 Frauen, die über 10 Jahre lang zum Mammographie-Screening eingeladen werden, 1 bis 2 Frauen vor dem Brustkrebstod bewahrt werden können. Als wichtigsten Nachteil nennt das Merkblatt nun die Überdiagnosen: Von 1000 Frauen erhalten demnach 5 bis 7 Frauen eine solche.



[Foto: © uschi dreiucker, pixelio.de]

## Holunder löst Husten und stärkt das Immunsystem

Schon seit Jahrhunderten werden dem Holunder heilende Kräfte nachgesagt. Noch heute schwören viele Menschen auf seinen positiven Einfluss. In früheren Zeiten pflanzte man Schwarzen Holunder vor die Häuser, um sich vor Unheil zu schützen. Heute weiß man: Blüten und Beeren sind wertvolle Naturheilmittel.

Nach überlieferten Rezepten lassen sich Wurzeln, Blätter, Blüten und Beeren der Pflanze verarbeiten. Geschätzt wird nicht nur der hohe Vitamin-C-Gehalt der Beeren, sondern auch ihre Wirkung bei Migräne, Verdauungsstörungen, Schlaflosigkeit sowie bei Erkrankungen der Atemwege. Holunder hilft als: Beerenkompott mit Äpfeln, heißer Holundersaft mit Zitrone, kalte Holunderlimonade oder Pfannkuchen mit ausgebackenen Holunderblütendolden.

### Käse gegen Knochenbrüche

Es reicht nicht, viel Milch zu trinken, um die Knochen vor Osteoporose zu schützen. Darauf deutet eine Studie der Universität Uppsala mit mehr als 16 000 Probandinnen hin. Danach erlitten Frauen, die mehr als ein Glas Milch pro Tag tranken, mehr Knochenbrüche im Alter als Frauen, die wenig Milch konsumierten. Dafür hatten jedoch Teilnehmerinnen, die viel Käse oder Joghurt aßen, weniger Knochenbrüche als Teilnehmerinnen, die wenig fermentierte Milchprodukte konsumierten. (Apothekenmagazin „Baby und Familie“)



## Zucker ist nicht gleich Zucker

Der natürliche Zweifachzucker Isomaltulose besteht wie Haushaltszucker aus Trauben- und Fruchtzucker, ist aber hinsichtlich der Regulation des Blutzuckerspiegels für Menschen mit Typ-2-Diabetes anscheinend besser geeignet.

Das Wissenschaftlerteam um Farnaz Keyhani-Nejad und Andreas F. H. Pfeiffer vom DIfE stellte fest, dass der Blutzuckerspiegel nach dem Verzehr von Isomaltulose um 20% weniger ansteigt als nach dem Verzehr von Haushaltszucker. Die freigesetzten Insulinmengen verringern sich sogar um 55%.

„Dies ist besonders für Menschen mit Typ-2-Diabetes vorteilhaft, da bei ihnen die Blutzuckerspiegel leicht entgleisen. Hinsichtlich der Regulation des Zuckerstoffwechsels ist Isomaltulose also deutlich besser geeignet als der gebräuchliche Haushaltszucker“, sagt Endokrinologe Pfeiffer. „Dennoch sollte man wissen, dass sie genauso viele Kalorien liefert wie andere Zuckerarten auch. Zudem schmeckt sie weniger süß, sodass man leicht verführt ist, mehr zu essen als vom Haushaltszucker. Wenn man die aufgenommene Energie nicht verbraucht, zum Beispiel durch ausreichend Bewegung, macht sie sich schnell in Form überflüssiger Pfunde bemerkbar“, gibt der Mediziner zu bedenken.



## Vitamin-D-Mangel mit Tabletten ausgleichen?

Wer reichlich Vitamin D einnimmt, soll sicher sein vor Erkältung, Krebs, Demenz und Osteoporose. Die Haut bildet unter UV-Licht ein für den Körper verwertbares Vitamin D. Damit deckt er 80 bis 90 % des Tagesbedarfs. Die restlichen 10 bis 20 % stammen aus der Nahrung. Im Winter bekommt der Körper wesentlich weniger Vitamin D. Aber wenn wir im Sommer die Vitamin-D-Speicher im Körper auffüllen konnten, entsteht kein Mangel. In der lichtarmen Zeit kann der Körper von diesen Vitamin-D-Reserven zehren.

Leichter Vitamin-D-Mangel lässt sich über die Ernährung ausgleichen. Hering oder Lachs sind reich an Vitamin D, auch Eigelb, Pilze und Leber. So viel davon zu essen, dass Lebensmittel die komplette Versorgung übernehmen, ist aber schwierig. Nahrungsergänzungsmittel sind bei fehlenden Speichern sinnvoll, sollten jedoch nur eingenommen werden, wenn der Arzt den Vitamin-D-Spiegel per Bluttest untersucht hat und tatsächlich einen Mangel feststellen konnte. Man sollte nicht eigenmächtig Vitamin D einnehmen. Denn bei oraler Überdosierung ist Vitamin D gefährlich. Wer dauerhaft und täglich über 100 µg Vitamin D zu sich nimmt, könnte Probleme bekommen: Kalzium wird nicht mehr in den Knochen eingebaut, sondern herausgelöst. Der Kalziumspiegel im Blut steigt. Die Muskelspannung wird reduziert. Nierensteine und Niereninsuffizienz sind möglich.



Mehr Vertrauen

# MEHR QUALITÄT

Mehr Preisvorteil

Mehr Ästhetik

Mehr Stabilität

Mehr Garantie

Mehr Service

Mehr Sicherheit

PREISBEISPIEL

**1.110,- €**

zzgl. MwSt.



**Digitek-Implantat-Steg**

auf Implantat-Niveau, inkl. 4 Abutments/Schrauben,  
3 Lokatoren, in Kobalt-Chrom und Titan erhältlich

**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](http://www.permadental.de) | Freecall 0800/7 37 62 33

**permadental**  **semperdent**  
Modern Dental Group

## DENTISTA FOKUS

# Ganzheitlich therapieren Komplementäre Behandlungsmethoden



## Warum ganzheitlich behandeln?

Sind Zähne separate, völlig unabhängig stehende „Einzelteilchen“ unseres Organismus, die bei Bedarf mit mechanisch-physikalischen Methoden instandgesetzt bzw. entfernt und ersetzt werden können? Darauf antwortet heutzutage jeder sofort mit einem vollkommen überzeugten „Nein! Natürlich nicht!“ Das liegt im Geist der Zeit. Aber haben wir das alle schon verinnerlicht und setzen es bei unserer professionellen Beschäftigung mit den Zähnen wirklich um? Auch diese Frage muss wahrscheinlich mit einem „Nein“ beantwortet werden. Grund genug, sich einmal auf den Zusammenhang zwischen den Zähnen und dem „ganzen Menschen“ zu fokussieren.

Ganz klar wird dieser bei vom Zahn ausgehenden Infektionen, die das Allgemeinbefinden empfindlich stören, ja sogar lebensgefährlich werden können. Die Bedeutung der Zähne auch für unsere Psyche zeigt sich u. a. darin, dass zahnärztliche Therapie für die meisten Menschen angstbehaftet ist. Das liegt nicht unbedingt nur an der Angst vor möglichen Schmerzen. Bei manchen Patienten hat diese Angst wirklich eine pathologische Qualität und kann, bei zutreffender Diagnosestellung einer „Oralophobie“, entsprechend auch fundiert behandelt werden.

Wieder andere Patienten kommen mit Beschwerden am Kauapparat in die Praxis, für die sich absolut kein klinisches Korrelat finden lässt. Hier tritt oft ein tiefer liegendes, meist psychisches Problem zutage, dessen sich der betreffende Patient selbst gar nicht bewusst ist, das er aber unbewusst auf diese Weise zu verarbeiten sucht. Nicht nur in der Allgemeinmedizin spielt also der Begriff der Psychosomatik eine wichtige Rolle – nein, auch „bei uns“, und zwar sogar eine ganz besondere!





Es gibt gerade für dieses Gebiet ausgewiesene Experten, die über „merk-würdige“ Patienten berichten können, Lösungsansätze ausweisen und sich dafür einsetzen, dass sich auch andere Kollegen mit dieser Fragestellung beschäftigen. Es gibt vielfältige Ansätze, schonend und möglichst ganzheitlich zu therapieren. Bei der Angstbewältigung kann z. B. auch die Hypnose eine große Hilfe sein.

Ein völlig anderes Denken über Krankheiten und deren Heilung liegt des Weiteren naturheilkundlichen Verfahren

oder auch der Homöopathie zugrunde. Insbesondere Letztere ist mittlerweile auch wissenschaftlich schon recht eindrucksvoll in ihrer Wirksamkeit belegt, wenn auch die Mechanismen noch nicht „wissenschaftlich“ erklärt werden können. Auch ein faszinierendes Gebiet – zum Einstieg für interessierte Zahnärzte gibt es mittlerweile spezifisch zahnmedizinische Literatur bzw. einschlägige Fortbildungsangebote.

Sie sehen, es existiert zum Thema „Ganzheitlichkeit“ eine große Vielfalt! Gucken Sie mal ein bisschen über den

Tellerrand – viel Spaß dabei wünscht Ihnen Ihre Kollegin



**Dr. Susanne Fath, M.Sc.**  
Düppelstraße 38, 12163 Berlin  
E-Mail: sufath@versanet.de



## Lachgas in der Zahnheilkunde

**Wenngleich seit Erfindung der Lokalanästhesie durch Carl Koller 1884 und spätestens seit der Einführung von Lidocain in die allgemeine zahnärztliche Praxis Zahnbehandlungen in der Regel schmerzfrei durchgeführt werden können, haben viele Patienten doch mehr oder weniger stark ausgeprägte Ängste vor dem Zahnarztbesuch.**

Die Ursachen dafür sind zum einen schlechte Erfahrungen, die zu einer Art posttraumatischem Stresssyndrom führen können<sup>5</sup>, zum anderen Angst vor der Injektion als solcher<sup>7</sup> und häufig auch Angst, die von Eltern auf ihre Kinder übertragen wird. Da grundsätzlich Angst- und Schmerzwahrnehmung einander stark beeinflussen und nicht nur der Behandlungserfolg von einem entspannten Umfeld begünstigt wird<sup>8</sup>, sondern auch viele Patienten aufgrund ihrer Zahnarztangst komplexen Therapiemaßnahmen nicht zugänglich sind, ist sowohl unter ethischen als auch wirtschaftlichen Gesichtspunkten die Überwindung der Angst ein wesentliches Ziel moderner Zahnheilkunde. Für den Behandler und sein Team bedeuten Angst und Anspannung beim

Patienten eine zusätzliche Steigerung von Stress und Arbeitsbelastung, die sich, obwohl vermeidbar, negativ auf Gesundheit und Wohlbefinden aller Mitarbeiter einer Zahnarztpraxis auswirkt.

### Verschiedene Verfahren zur Stressreduktion in der Zahnarztpraxis

#### Hypnose

Die zahnärztliche Hypnose wird von einem Teil der Kollegen in Deutschland mit überwiegend sehr guten Erfolgen zur Angstreduktion und Behandlungserleichterung in der Praxis eingesetzt. Ein wesentlicher Vorteil dieses Verfahrens dürfte darin liegen, dass Hypnosen in der Regel nebenwirkungsfrei durchgeführt werden können, da Patienten relativ selten zusätzliche Medikamente verabreicht werden (Ausnahme: Lokalanästhesie). Als nachteilig empfindet der Autor die relativ aufwendige Ausbildung, den relativ hohen Zeitaufwand bei der Durchführung einer Behandlung unter Hypnose und die nicht immer sicher vorhersehbare Wir-

kung, da nicht jeder Patient hypnotisierbar ist.

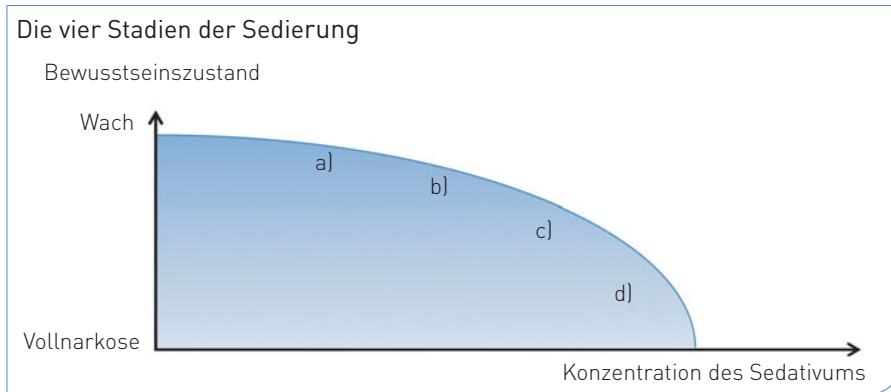
Kollegen, die Hypnose in ihrer Praxis anbieten, beschreiben eine Häufung „sehr spezieller Patienten“ in Ihrem Patientengut. Aufgrund der unter Lachgassedierung gesteigerten Suggestibilität des Patienten kann der Einsatz hypnotischer Techniken im Rahmen der Lachgassedierung äußerst hilfreich sein, um die Entspannung des Patienten zu verstärken.

#### Akupunktur und Akupressur

Akupunktur und Akupressur sind vom Ausbildungsaufwand der Hypnose ähnlich, da sie eine umfangreiche Ausbil-







**Abb. 1** Die vier Stadien der Sedierung.

und viel Training erfordern, bevor der Zahnarzt sie zur Patientenberuhigung einsetzen kann. Sie funktionieren allerdings nicht bei jedem Patienten.<sup>9</sup>

## Vollnarkose

Gegen Ende des vergangenen Jahrhunderts fand eine starke Verbreitung der ambulanten Vollnarkosen in deutschen Zahnarztpraxen statt. Dieser Trend wurde durch deutlich erschwerte Abrechnungsmöglichkeiten im Rahmen der GKV durchbrochen. Aus Sicht des Verfassers überwiegen bei der ambulanten Vollnarkose bei Weitem die Nachteile gegenüber den Vorteilen.

Als nachteilig anzusehen sind:

- langer Vorlauf,
- lange Verweildauer des Patienten in der Praxis,
- fehlende Ansprechbarkeit des Patienten,
- keine Möglichkeit von radiologischen Zwischenkontrollen,
- zeitliche Abhängigkeit vom Anästhesisten,
- Komplikationsrisiken.

In der zahnärztlichen Praxis wird die Lachgassedierung als minimale Sedierung empfohlen, da bereits in diesem Stadium eine ausreichende Anxiolyse und Entspannung des Patienten erreicht werden kann.

Aufgrund des erheblichen personellen und technischen Aufwandes ist die ambulante Vollnarkose ausgesprochen kostenintensiv. Die Kosten für den Anästhesisten verteuern die zahnärztliche Leistung, ohne dass der Zahnarzt einen wirtschaftlichen Vorteil davon hat. Durch die veränderten Abrechnungsbestimmungen wird es, je nach geografischer Lage, für viele Kollegen immer schwieriger, Anästhesisten zu finden, die ambulante Narkosen in der Praxis anbieten.

## Sedierung

Unter dem Begriff Sedierung versteht man die medikamentöse Beruhigung des Patienten. Hierzu stehen heute verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung, wobei die orale Sedierung das derzeit populärste nicht titrierbare Verfahren in der Zahnheilkunde ist (Abb. 1).<sup>4</sup>

Andererseits ist die zahnärztlich geleitete Lachgassedierung die weltweit führende Methode, welche die niedrigsten Komplikationsraten und die höchste Zufriedenheit bei Arzt und Patient aufweist.<sup>1</sup> Es stehen verschiedene Sedationsverfahren zur Auswahl:<sup>11</sup>

- Benzodiazepine
- Ketamin
- Propofol
- Chloralhydrat
- Analgosedierung
- Lachgassedierung

## Lachgassedierung

Aufgrund der vielen Vorteile, welche die Lachgassedierung Zahnärzten und Patienten bietet, ist sie die Methode der Wahl in der allgemein-zahnärztlichen Praxis (Abb. 2). Die positiven Wirkungen der Lachgassedierung sind im Einzelnen:<sup>3</sup>

### Anxiolyse

Schon bei einer geringen Lachgaskonzentration empfindet der Patient eine deutliche Steigerung seines Wohlbefindens. Angst und Anspannung lassen sichtlich nach und die individuelle Schmerzschwelle wird erhöht. Patienten mit wenig Angst sprechen ebenso gut auf eine Lachgassedierung an wie solche mit viel Angst.<sup>12</sup> Patienten, die mit Lachgas behandelt wurden, beschrieben in einem Zeitraum von 1–5 Jahren nach der Behandlung noch immer einen positiven Effekt auf ihre Zahnarztangst.<sup>10</sup> Viele, die nicht als klassische Angstpatienten eingestuft wurden, empfanden die Behandlung unter Lachgas als deutlich angenehmer (Wohlfühlfaktor), sodass sie sich künftige Zahnbehandlungen ohne Lachgas nicht mehr vorstellen konnten. Häufig beobachtet man auch, dass Personen, die erlebt haben, wie wenig traumatisch eine Zahnbehandlung unter Lachgassedierung ist, ihre Angst vor dem Zahnarzt verlieren bzw. deutlich reduzieren.

### Reduktion des Würgereizes

Durch die Lachgassedierung wird bei Patienten mit einem ausgeprägten Würgereiz dieser so deutlich reduziert, dass in der Regel auch extreme „Würger“ ganz normal behandelt werden können. Diese positive Wirkung ist wahrscheinlich auf die Anxiolyse zurückzuführen, da der Würgereiz psychisch verursacht, d.h. angstinduziert ist. Oftmals verliert sich dieser Reiz nach mehrmaliger Behandlung unter Lachgassedierung.

## Reduktion des Zeitgefühls

Unter Lachgassedierung verlieren die Patienten in der Regel ihr Zeitgefühl. Viele geben nach der Behandlung an, dass die Zeit während einer langen Behandlung schnell vergangen sei.<sup>6</sup> Diese Tatsache verschafft sowohl dem Zahnarzt als auch dem Patienten einen zusätzlichen ergonomischen und ökonomischen Vorteil, denn der Behandler kann komplexere Sanierungen in größere Teilschritte zusammenfassen und somit in weniger Einzelsitzungen zum Ziel gelangen. Durch die Verlängerung der Behandlungssitzungen steigt der Honorarumsatz pro Stunde und Rüstzeiten werden reduziert. Obwohl es kein festgelegtes Zeitlimit für eine Lachgassedierung gibt, gilt die Empfehlung, eine maximale Sedierungszeitspanne von 3 Stunden nicht zu überschreiten, da auch das Behandler-team in der Regel nach 3 Stunden einer Pause bedarf, um weiter hoch konzentriert arbeiten zu können.<sup>3</sup>

## Wirkungseintritt

Bei der Lachgassedierung setzt die Wirkung sehr schnell ein, in der Regel macht sich eine Dosisveränderung schon innerhalb von 30 Sekunden bemerkbar, wobei eine gute Sedierung meist schon innerhalb von 5 Minuten erreicht ist.<sup>3</sup>

Erfahrungsgemäß subsumieren sich der zusätzliche Zeitaufwand für die Datenerhebung zur Dokumentation und die Einleitung der Sedierung auf etwa 15 Minuten. Dies sollte bei der Behandlungsplanung berücksichtigt werden.

## Analgetische Wirkung

Chapman et al.<sup>2</sup> beschreiben, dass ein Gemisch von 20% Lachgas und 80% Sauerstoff dieselbe analgetische Potenz wie 15 mg Morphin hat.

Obwohl die analgetische Wirkung von Patient zu Patient sehr unterschiedlich sein kann, hat Lachgas grundsätz-

lich die Potenz, die Schmerzgrenze des Patienten zu erhöhen, wenn man die Lachgassedierung vor der intraoralen Injektion durchführt.<sup>6</sup> Empfehlenswert ist der Einsatz einer Oberflächenanästhesie.

## Titration

Die Titration beschreibt das langsame, schrittweise Verabreichen eines Wirkstoffes, bis die gewünschte Wirkung einsetzt. Sie ermöglicht es dem Behandler, genau die Menge an Sedativum zu verabreichen, die der Patient für eine ausreichende Sedierung benötigt.<sup>3</sup> Das langsame Steigern der Lachgaskonzentration bei jeder Behandlungssitzung ist eine der wesentlichsten Voraussetzungen, um erfolgreich zu sedieren.

## Abbau des Lachgases

Am Ende der Sedierung erhält der Patient für mindestens 5 Minuten reinen Sauerstoff. Innerhalb dieses Zeitraums eliminiert er das eingeatmete Lachgas über die Lunge, sodass die Wirkung in der Regel nach diesen 5 Minuten vollständig aufgehoben ist. Neben der Vermeidung der Diffusionshypoxie bewirkt die Phase der Beatmung mit reinem Sauerstoff auch, dass der Patient das Lachgas in die Maske atmet und die Raumluftbelastung nicht zusätzlich erhöht wird.

## Elimination

Da sich Lachgas nicht an Blutbestandteile bindet, sondern lediglich in Lösung in Blut transportiert wird, wird es vom Patienten zu 99% abgeatmet. Nachdem das Lachgas innerhalb eines Zeitraums von 5–10 Minuten über die Lungen ausgeschieden wurde, sind die kognitiven Fähigkeiten des Patienten nicht mehr beeinträchtigt und er kann die Praxis in der Regel ohne Begleitperson verlassen.<sup>6</sup>

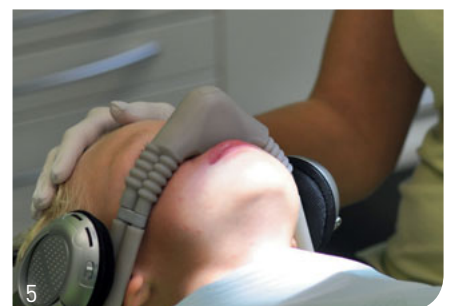


Abb. 2 Lachgassedierung step by step.



## Akzeptanz

Aufgrund der guten Verträglichkeit, der hohen Sicherheit und der deutlichen Erleichterung von zahnärztlichen Behandlungen ergibt sich die breite Akzeptanz der Lachgassedierung in der Bevölkerung. Die Nachfrage seitens der Patienten steigt im gleichen Maße, wie Kollegen das Verfahren in ihrer Praxis einführen und erfolgreich einsetzen.

## Allergie

In den letzten 150 Jahren wurden keine Fälle einer Allergie auf Lachgas berichtet. Somit kann das Risiko einer allergischen Reaktion auf Lachgas als unbedeutend betrachtet werden.

## Literatur

1. Brunick A, Clark M. Nitrous oxide and oxygen sedation: an update. *Dent Assist* 2010;79(4):22–23,26,28–30; quiz 32,34.
2. Chapman WP, Arrowood JG, Beecher HK. The analgesic effects of low concentrations of nitrous oxide compared in man with morphine sulphate. *J Clin Invest* 1943;22:871.
3. Clark M, Brunick L. *Handbook of nitrous oxide and oxygen sedation*. St. Louis: Mosby, 2008.
4. Coulthard P, Craig D. Conscious sedation. *Dent Update* 1997;24:376–381.
5. de Jongh A, Olff M, van Hoolwerff H, Aartman IH, Broekman B, Lindauer R. Anxiety and post-traumatic stress symptoms following wisdom tooth removal. *Behav Res Ther* 2008;46(12):1305–1310.
6. Malamed SF. *Sedation: a guide to patient management*. 4th ed. St. Louis: Mosby, 2003.
7. Milgrom P, Coldwell SE, Getz T, Weinstein P, Ramsay DS. Four dimensions of fear of dental injections. *J Am Dent Assoc* 1997;128(6):756–766.
8. Myers HL, Myers LB. It's difficult being a dentist: stress and health in the general dental practitioner. *Br Dent J* 2004;197:89–93, discussion 83, quiz 100–101.
9. Santamaria LB. Non pharmacologic techniques for treatment of post-operative pain. *Minerva Anesthesiol* 1990;56:359–363.
10. Willumsen T, Vassend O, Hoffart A. One year follow-up of patients treated for dental fear: effects of cognitive therapy, applied relaxations, and nitrous oxide sedation. *Acta Odontol Scand* 2001;59(6):335–340.
11. Wissenschaftlicher Arbeitskreis Kinderanästhesie der DGAI. *Handlungsempfehlung zur Analgosedierung im Kindesalter*, 2011:313–328.
12. Zacny JP, Hurst RJ, Graham L, Janiszewski DJ. Preoperative dental anxiety and mood changes during nitrous oxide inhalation. *J Am Dent Assoc* 2002;133(1):82–88.

*Auszug aus: Lüder W. et al. Lachgassedierung in der Zahnarztpraxis. Berlin: Quintessenz, 2013.*

# Ganzheitliche Zahnmedizin in der Zahnarztpraxis KU64

Die Zahnarztpraxis KU64 bietet u. a. ganzheitliche Zahnmedizin an, die eine über die reine Behandlung von Symptomen hinausgehende Therapieform darstellt. Der Mund mit seinen Zähnen ist Bestandteil des menschlichen Körpers und somit bestehen auch diverse Wechselwirkungen mit diesem. Diese Philosophie wird in der Behandlung der Patienten berücksichtigt. Nach einer ganzheitlichen Analyse von Mund und Körper und unter Berücksichtigung aller gesundheitlichen Fragen, Risiken

und Wünsche wird ein optimales Therapiekonzept erstellt. Die Praxis bietet dabei ein Netzwerk aus kompetenten Ärzten vieler Fachrichtungen rund um die ganzheitliche Zahnmedizin. Schulmedizin, Naturheilverfahren und biologische Medizin werden hier ganzheitlich vereint.

**Dentista: Herr Dr. Ziegler, Sie bieten in Ihrer Praxis KU64 in Berlin Ganzheitliche Zahnmedizin an. Was verstehen Sie darunter?**

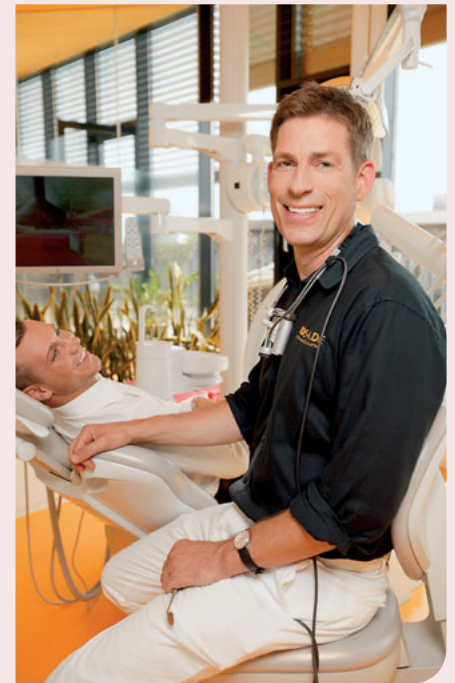
**Dr. Ziegler:** Erstmal möchte ich klarstellen, dass ich mich nicht als Experten für ganzheitliche Zahnheilkunde sehe. Ich finde es aber wichtig, diese Sichtweise zu kennen. Ganzheitliche Zahnheilkunde bedeutet für mich zuerst zuhören, was dem Patienten eigentlich wichtig ist. Und dann die richtigen Fragen stellen. Dabei erfahre ich oft, dass die Patienten auch noch bei Heilpraktikern, Osteopathen und Physiotherapeuten in Behandlung sind. Wenn das der Fall ist, mache ich eine erweiterte Anamnese und überlege mir, ob das Pro-





### **Dentista: Was war Ihr spannendster Fall, der ganzheitlich behandelt wurde?**

**Dr. Ziegler:** Eine Patientin mit starker Neurodermitis und allgemeinem Unwohlsein stellte sich vor und verlangte eine Amalgamentfernung. Da sie unter starkem psychischen Druck stand, habe ich diese unter einem speziellen von mir entwickelten Dreifachschutz durchgeführt. Daraufhin verschwand die jahrelang bestehende Neurodermitis, die die Patientin sehr belastete hatte, fast über Nacht. Das war ein beeindruckendes Ergebnis – egal, ob die Heilung nun wegen der Amalgamentfernung oder aus anderen Gründen eintrat.



blem überhaupt primär zahnmedizinisch zu lösen ist. Beziehe ggfs. die anderen Therapeuten mit ein. Also ganzheitliche Zahnmedizin bedeutet zunächst einmal ordentliche Zahnmedizin mit zusätzlicher Berücksichtigung vieler weiterer Ursachen für Zahnprobleme, die (noch) nicht durchgängig Einzug in die klassische Zahnmedizin gefunden haben.

### **Dentista: Warum bieten Sie ganzheitliche Behandlungen an?**

**Dr. Ziegler:** Es gibt viele Probleme, die mit der klassischen Toolbox nicht wirklich befriedigend zu lösen sind. Zudem gibt es eine wachsende Patientengruppe, die auch gezielt nach „ganzheitlichen“ Ärzten sucht.

### **Dentista: Wer gehört bei Ihnen zum Team „Ganzheitliche Zahnmedizin“?**

**Dr. Ziegler:** Eine Physiotherapeutin oder

Osteopathin, eine Heilpraktikerin oder ein Arzt für Naturheilverfahren, aber auch zunehmend ein Psychotherapeut, gerade bei CMD-Patienten. Idealerweise auch noch ein Hypnospezialist.

### **Dentista: Welche Angebote machen Sie Ihren Patienten konkret? Und wie werden diese angenommen?**

**Dr. Ziegler:** Wir haben eine Heilpraktikerin im Team und eine Zahnärztin, die gleichzeitig Osteopathin ist und sich auf CMD und Kiefergelenksprobleme spezialisiert hat. Dieses Angebot wird gerne angenommen, aber zu meinem Bedauern nicht immer konsequent zu Ende geführt. Weil es entweder zu lange dauert oder das Geld nicht reicht. Unsere Heilpraktikerin bietet u. a. ein Zusatzpaket für PA-Patienten und eine Entgiftungsbegleitung nach Amalgamentfernung an.

### **Dr. Stephan Ziegler**

Kurfürstendamm 64  
10707 Berlin-Charlottenburg  
Tel: 030-8647320  
Fax: 030-86473242  
www.ku64.de  
info@ku64.de

Alle Fotorechte liegen bei KU64:  
Abb. 1–3 Chris van Dorn/ku64.de  
Abb. 4 Jens Schünemann/jps-berlin.de

# Eine Behandlungsalternative in der Zahnmedizin: Hypnose

## Einleitung

**Die zahnärztliche Behandlung ruft bei breiten Bevölkerungsschichten, trotz großer Fortschritte in der Prävention von Zahnerkrankungen und guter Anästhesiemöglichkeiten, Angst hervor. Diese sorgt unter Umständen sogar für eine Vermeidung der zahnärztlich relevanten Versorgung. Die Folge davon: Es kommt zu vermeidbaren Erkrankungen und sogar zu irreversiblen Schäden.**

Die Angst vor Schmerzen scheint die zentrale Ursache zu sein, dass viele Patienten den Zahnmedizinern gegenüber eine feindselige, abwehrende Haltung haben. Um diese Angst zu vermeiden zielen folgerichtig die Bemühungen der Zahnmediziner darauf ab, die zahnärztliche Behandlung weitgehend schmerzfrei zu gestalten.

Eine gute Methode, Schmerzen zu redizieren, ist die Anwendung der zahnärztlichen Hypnose. Gerade in den letzten Jahren hat die zahnärztliche Hypnose in der Bundesrepublik sehr an Popularität, sowohl bei den Patienten als auch bei den Zahnmedizinern, gewonnen. In der Verbreitung dieser Methode ist die Deutsche Gesellschaft für zahnärztliche Hypnose (DGZH) e.V. führend, die bundesweit Zahnärzte und Zahnärztinnen ausbildet.

## Hypnose in der Zahnmedizin

### Was ist Hypnose?

Der Begriff Hypnose lässt sich auf Hypnos, den Gott des Schlafes, zurückführen. Genau genommen ist der hypnotische Zustand jedoch kein Schlaf, sondern

ein schlafähnlicher Zustand. In diesem Zustand ist der Patient meist so konzentriert, dass er Teile seiner Außen- und Innenwahrnehmung ausgeblendet hat.

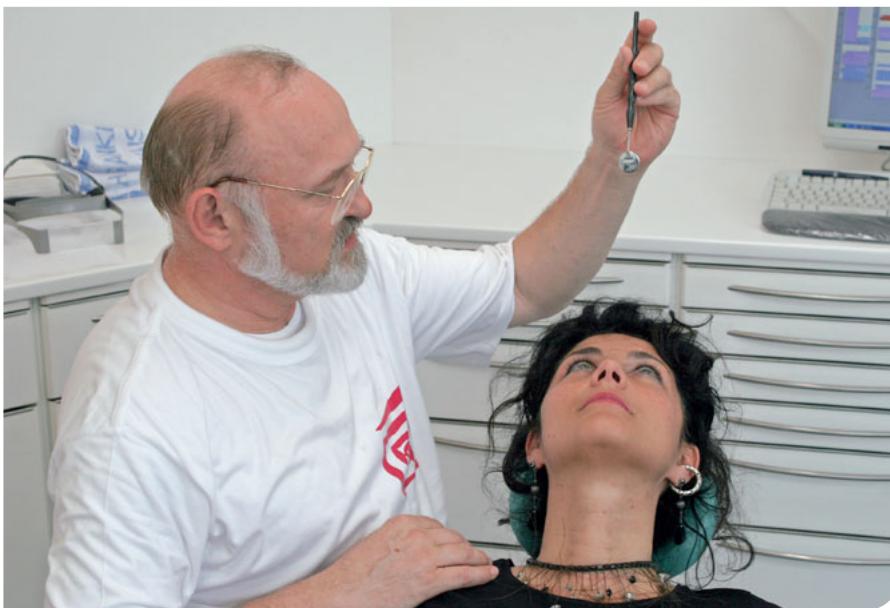
Mit dem Begriff Hypnose bezeichnet man eine Methode, um einen anderen Bewusstseinszustand, nämlich die hypnotische Trance, zu erzeugen. Meist wird hierbei Sprache in Verbindung mit einem „rituellen“ Vorgehen, wie z. B. dem Anschauen lassen eines Punktes auf einem Spiegel, benutzt (Abb. 1).

Zwei unterschiedliche hypnotische Vorgehensweisen werden prinzipiell unterschieden:

1. Die klassische, direkte Hypnose ist dadurch charakterisiert, dass der Patient klare und direkte Anweisungen bezüglich seines äußeren und inneren Erlebens bekommt.
2. Die permissive, indirekte Hypnose ist dadurch charakterisiert, dass der veränderte Bewusstseinszustand eher auf beiläufige, konversatorische Weise, zuweilen sogar für den Patienten unmerklich, geschieht. Die Kooperation zwischen Zahnarzt und Patient steht hier im Vordergrund. Diese Hypnoseform wird in der Zahnmedizin häufiger angewendet als die klassische, direkte.

### Wirkungsmechanismen der Hypnose

Das Erleben und die Wahrnehmung von Realität kann mittels Hypnose stark verändert werden. Durch Aufmerksamkeitsverschiebungen wird es für den Patienten möglich, sich von dem beängstigenden Gedanken einer zahnärztlichen Behandlung zu lösen und stattdessen an etwas Positives zu denken. So kann z. B.



**Abb. 1** Die Patientin fixiert einen Punkt. Aufgrund der visuellen Reizmonotonisierung und sprachlicher Suggestionen kommt es zu einer Veränderung des Bewusstseins, einer hypnotischen Trance.



der für viele Patienten Furcht erregende Anblick einer Spritze wahrnehmungsmäßig so umgeformt werden, dass diesem Angstobjekt gegenüber Gelassenheit und Gleichgültigkeit entsteht. Wenn es dem Zahnarzt gelingt, seinen Patienten in einen tieferen Entspannungszustand zu führen, dann sind die Kritikfähigkeit und das logische Denken des Patienten vermindert. Die Folge dessen: Der Patient nimmt die vom Zahnarzt suggerierten Bilder und Vorstellungen leichter an als im Wachzustand. Die genauen Wirkmechanismen der Hypnose sind noch nicht restlos erklärt, gesichert scheint jedoch, dass es bei Suggestionen zur Beruhigung und Entspannung zu einer verminderten Aktivität im frontalen Kortex kommt.

## Anwendungsfelder der Hypnose in der Zahnmedizin

### Angst und phobische Reaktionen

Die Reduzierung von Angst stellt das größte Anwendungsgebiet der zahnärztlichen Hypnose dar. Eine sich steigernde Angst geht meist auch mit einem gesteigerten Schmerzempfinden einher. Dieses gesteigerte Schmerzempfinden erhöht wiederum die Angst. Durch hypnotische Umdeutung der Angst machenden Situationen und empathische Begleitung des Patienten kann man diesen Kreislauf unterbrechen und hierdurch die Behandlung erleichtern.

### Entspannung

Nicht immer führt eine zahnärztliche Behandlung zum Erleben von Angst, manchmal erfährt der Patient nur eine erhöhte Spannung, die jedoch als unangenehm erlebt wird. Wenn der Gedanke hinzukommt, dass die Behandlung schmerzen könnte, kommt es zusätzlich zur Ausschüttung von Stresshormonen,

in deren Folge es zur Verengung der peripheren Blutgefäße und zu einem erhöhten Muskeltonus kommt. Auch hier dient die Hypnose dazu, den Patienten Entspannung fühlen zu lassen, um zu verhindern, dass der sich aufbauende Spannungszustand in Angst umschlägt.

### Blutungskontrolle

Mittels hypnotischer Suggestionen ist es möglich, die Blutzufuhr im Operationsfeld zu beeinflussen. Es konnte nachgewiesen werden, dass mittels Hypnose der Blutverlust während operativer Maßnahmen um 65 % reduziert werden konnte.

### Brechreiz

Auch beim Auftreten von Brechreiz leistet die Hypnose wertvolle Hilfe. Patienten, die unter Brechreiz leiden, kann man mit spezifischen Beruhigungssuggestionen Erleichterung verschaffen.

### Injektionsunverträglichkeit

Hypersensitivität oder allergische Reaktionen gegenüber Analgetika sowie koronare Erkrankungen erschweren die zahnärztliche Behandlung. Hier kann Hypnose als Ersatz für chemische Analgetika angewendet werden.

### Prothesenunverträglichkeit

Das Tragen von Prothesen ist bei einigen Patienten mit großen Akzeptanzproblemen verbunden. In Folge dessen kommt es zu Formen von Prothesenunverträglichkeit. Die Hypnose ist in solchen Fällen ein geeignetes Mittel, um die Akzeptanz des „Fremdkörpers“ im Mundraum so zu erhöhen, dass es zu keinen Abwehrreaktionen mehr kommt.

Weitere Indikationsbereiche der zahnärztlichen Hypnose sind u. a.: chronische Schmerzen, Langzeitbehandlung,

Hypermotorik und Craniomandibuläre Dysfunktionen.

Kontraindiziert ist die Hypnose in folgenden Bereichen: Der Patient leidet unter psychotischen Störungen, es gibt eine Einverständnisverweigerung einer Behandlung unter Hypnose, Patient gehört zu den 5–10 %, die nur schwer zu hypnotisieren sind, Alkohol- oder Drogenabhängigkeit und Konzentrationsstörungen.

## Hypnose bei Kindern

Die Kinderhypnose unterscheidet sich in einigen zentralen Punkten von der Hypnose Erwachsener. Während der Erwachsene sehr häufig mit Konzentrationsanleitungen in einen anderen Bewusstseinszustand geführt wird, ist dies bei Kindern nur bedingt möglich. Kinder werden besser mittels Geschichten, Märchen, Zaubertricks, Berührungen, Ablenkungs- oder Wettspielen in einen anderen Bewusstseinszustand geführt.

Je nach entwicklungspsychologischer Reife des Kindes werden hierbei unterschiedliche Methoden angewendet. Gerade bei der Behandlung von Kindern mittels Hypnose ist auf Seiten des Behandlers eine große Flexibilität erforderlich. Einfühlungsvermögen, Geduld und sich auf die Sprache des Kindes einstellen zu können, sind notwendige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Behandlung. Häufig angewendete Methoden in der Kinderhypnose sind z. B.:

### Daumenfernsehen

Beim Daumenfernsehen bekommen die Kinder die Aufgabe sich vorzustellen, dass sie eine Kindergeschichte auf ihrem Daumnagel sehen. Den Kindern wird suggeriert, dass ihr Daumnagel wie das Bild eines Fernsehers sei, auf dem man Filme sehen könne. Das Kind hält hierbei seinen linken Arm ausgestreckt





**Abb. 2** Das Kind hört eine Geschichte über Kopfhörer und fantasiert den Inhalt dazu auf seinen Daumnagel.

vor sein Gesicht und schaut dabei direkt auf seinen Daumnagel. Beim Dauernfernsehen kommt es zu einer starken Ablenkung von der Behandlungssituation mit der Folge, dass das Kind wesentlich einfacher behandelt werden kann (Abb. 2).

### Zaubersäckchen

Das Zaubersäckchen besteht aus einem weichen Stoff und einem Gummizug. Gefüllt ist das Säckchen mit allerhand unterschiedlichen Utensilien wie kleinen Muscheln, Legosteinen, Spielzeugautos, Gummistieren. Kurz vor der Behandlung

bekommt das Kind den Sack in die Hand gereicht. Ihm wird gesagt, dass es in den Sack greifen (ohne zu schauen!) und überprüfen solle, was da so alles drin sei (Abb. 3). Das Kind bekommt die Aufgabe, sich möglichst viele der Dinge zu merken, die es im Sack erfühlt, um sie nach der Behandlung aufzuzählen. Als Belohnung darf das Kind dann einen der von ihm richtig geratenen Gegenstände mit nach Hause nehmen.

### Vor- und Nachteile der zahnärztlichen Hypnose

Vorteile sind: ruhigere Behandlung, weniger Stress für Behandler und Patient, schnellere Wundheilung, weniger Nachblutungen, besseres Kooperationsverhältnis zwischen Zahnarzt und Patient und kaum Nachbeschwerden.

Nachteile sind: Der höhere Zeitaufwand, Hypnose funktioniert nicht bei jedem Menschen, und der Patient muss die Kosten selbst tragen.



**Abb. 3** Beim Kind wird Neugier geweckt, was denn so alles im Säckchen sein könnte.

### Zusammenfassung

Die zahnärztliche Hypnose ist ein äußerst effizientes Mittel, um dem Zahnarzt seine Arbeit zu erleichtern. Gerade im Umgang mit ängstlichen Patienten erweist sich das hypnotische Vorgehen als Stress reduzierend und Energie sparend. Für den praktizierenden Zahnarzt stellt die Hypnose eine wertvolle Hilfe dar, schwierige Situationen und Kommunikationsabläufe professionell und souverän zu meistern.

**Dr. Gerhard Schütz**

Drakestr. 48a  
12205 Berlin

Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.gerhard-schuetz.de](http://www.gerhard-schuetz.de)



# Wie kann NLP bei der Betreuung und Versorgung von Patienten helfen?

Das Ziel jeder zahnärztlichen Behandlung ist die optimale Versorgung des Patienten. Um das gewährleisten zu können, sind diverse Voraussetzungen zu erfüllen. Aus der Sicht der Zahnärztin steht selbstverständlich die möglichst perfekte zahnmedizinische Versorgung im Fokus des Interesses. Und natürlich gehen die Patienten auch davon aus (oder hoffen doch zumindestens), dass sie in der Praxis medizinisch optimal versorgt werden. Insoweit stellt die Qualität der zahnärztlichen Versorgung für den Patienten eine Voraussetzung – aber kein Entscheidungskriterium für eine Praxis dar. Hinzu kommt, dass Patienten die Qualität einer zahnärztlichen Behandlung nur schwerlich oder gar nicht beurteilen können.

Ob Patienten letztlich mit der Behandlung zufrieden sind und so zu Praxisbotschaftern werden, hängt (adäquate zahnärztliche Versorgung vorausgesetzt) vor allem von sogenannten weichen Faktoren ab, die hier kurz in der Reihenfolge des Erlebenden beim Praxisbesuch zusammengefasst werden:

- Signalisiert die Praxis Freundlichkeit, Kompetenz und Hygiene?
- Strahlen die MitarbeiterInnen beim Erstkontakt Freundlichkeit und Kompetenz aus?
- Kann der Patient erkennen, dass seine Anliegen und Bedürfnisse ernstgenommen werden?
- Wie gut fühlt sich der Patient von der Zahnärztin verstanden?
- Wie wirksam kann die Zahnärztin die medizinischen Vorteile der geplanten Versorgung als fühlbaren Nutzen für den Patienten vermitteln?
- Wie schonend und sanft ist die Behandlung?

- Wie professionell ist die wirtschaftliche/bürokratische Betreuung des Patienten?

Eine zentrale Rolle bei der Patientenzufriedenheit nimmt also das Management der Patientenerwartungen ein. Diese Erwartungen der Wirksamkeit eines Medikamentes oder eines Eingriffes – der Placebo-Effekt – machen durchschnittlich 30-50 % der Gesamtwirkung der Behandlung aus. Umfangreiche Veröffentlichungen der Bundesärztekammer beschäftigen sich schon lange mit diesen Zusammenhängen. So schreibt der wissenschaftliche Beirat der Bundesärztekammer: „Untersuchungen haben gezeigt, dass die Art und Weise, wie ein Arzt mit einem Patienten spricht, Einfluss auf den Behandlungserfolg hat. ... Auch Noceboeffekte müssen beachtet werden. In diesem Fall kommt es durch Erwartung und Erfahrung zu einer Verschlechterung des Befindens.“<sup>1</sup> Dabei ist zu berücksichtigen, dass der Placeboeffekt keineswegs auf „Einbildung“ beruht, sondern „eine somatische bzw. (neuro-)biologische Basis hat“.

Diese Effekte spielen auch in der Zahnmedizin eine nicht zu überschätzende Rolle. Eine Zahnärztin, die die Erwartungen und die Ängste ihrer Patienten durch geeignete Kommunikationsmethoden optimal handhaben kann, lindert die Ängste ihrer Patienten. Gleichzeitig kann sie die Komplikationsrate bei Eingriffen mithilfe von gezielten Suggestionen deutlich senken. Darüber hinaus verringert sich die Anzahl von Nachbehandlungen bei der Eingliederung komplexer prothetischer Arbeiten. Gleichzeitig steigt durch eine verbesserte Patientenkommunikation die Adhärenz des Patienten. Dies wiederum hat zur

Folge, dass Patienten in Beratungsgesprächen offener für die Angebote optimaler zahnmedizinischer Versorgung sind. Interessanterweise ist für eine derart verbesserte Kommunikation kein zusätzlicher Zeitaufwand erforderlich. Obwohl gegebenenfalls ein einzelnes Gespräch länger dauert, bleibt die Gesamtbehandlungszeit aufgrund von verringerten Nachfragen und Komplikationen gleich – teilweise sinkt sie sogar.

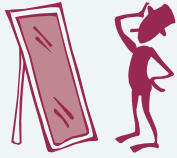
## Neuro-linguistisches Programmieren

Leider wird wirksame Patientenkommunikation im Rahmen des Zahnmedizinstudiums nur in geringem Maße (oder gar nicht) vermittelt. Dabei stehen z. B. mit dem NLP (neuro-linguistisches Programmieren) systematisch erlernbare, sehr wirksame Methoden zur Verfügung. NLP ist eine Kommunikationsmethodik, die es erlaubt, die einzelnen Komponenten von wirksamer Kommunikation zu analysieren und schnell lernbar zu machen.

NLP ist ein Ansatz, der auf Modelling beruht. Dabei werden die wirksamen „neurologischen Verhaltensprogramme“ und die „linguistischen Sprachmuster“ von sehr erfolgreichen Ärzten, Therapeuten und Kommunikatoren unter speziellen Aspekten analysiert. Dann werden die einzelnen wirksamen Schritte formalisiert aufgeschrieben und anderen Personen in Trainings vermittelt. Wenn diese Personen dann ähnlich gute Ergebnisse erzielen, wie die erfolgreichen Kommunikatoren, werden diese wirksamen Strategien publiziert und weiter vermittelt.

# Pacing

## ■ Kultur



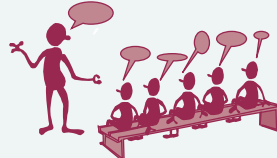
- Kleidung
- Besitz
- Ausstattung

## ■ Verhalten



- Haltung
- Bewegung
- Gestik
- Mimik
- Atmung

## ■ Sprache



- Tonalität
- Inhalt
- Dialekt
- Fachsprache
- Gemeinplätze

Anders als in der Wirtschaft (wo NLP sehr viel genutzt wird) geht es in Medizin und Zahnmedizin darum, gemeinsam mit dem Patienten zu tragfähigen Entscheidungen zu kommen und Leiden zu lindern. Daher unterscheiden sich die Strategien des medizinischen NLPs deutlich vom Wirtschafts-NLP.

Die Aufgabe einer Zahnärztin besteht ja darin, innerhalb von kürzester Zeit einen optimalen Kontakt zum Patienten herzustellen. Anschließend geht es vornehmlich um den Aufbau einer angstreduzierenden und tragfähigen Arzt-Patientenbeziehung. Diese kann mit den NLP-Techniken Pacing und Leading sehr wirksam hergestellt werden. Dabei wächst das Vertrauen des Patienten in die Zahnärztin, sodass der Patient hinterher im Beratungsgespräch wesentlich offener für optimale zahnärztliche Angebote ist. Durch präzises Rahmensetzen (Framing) lässt sich der Patient wirksam durch die Behandlung führen. Der geschickte Einsatz Komplikation reduzierender Sprachmuster senkt die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Schmerzen und Blutungen nach Eingriffen. Auch lässt sich die Eingliederung von Prothesen und die

damit vorhandene Eingewöhnungsphase sprachlich präzise steuern. Gleichzeitig bietet NLP auch wirksame Ansätze für die wirksame Kommunikation mit Patienten mit psychosomatischen Störungen im zahnmedizinischen Bereich (psychosomatische Anteile von Bruxismus, Prothesenunverträglichkeit, chronische Schmerzen im Gesichtsbereich etc.). Ein Beispiel für ein implizites therapeutisches Reframing sei hier dargestellt.

Ein seit 4 Monaten verwitweter, allein-stehender 75-jähriger Patient (Rentner, ehemals Metallfacharbeiter) sucht nach einer zwingend erforderlichen prothetischen Neuversorgung mit Totalprothesen immer wieder mit einer schmerzhaften Druckstellenproblematik die Praxis einer jungen Kollegin auf. Von dem Patienten ist bekannt, dass er keine Termine am Vormittag wünscht. Er kommt über mehrere Wochen immer wieder nachmittags unangemeldet mit entsprechenden subjektiven Beschwerden in die Sprechstunde.

Die Druckstellen lassen sich im intraoralen Befund nicht erkennen, obwohl die Prothese nach Angaben des Patienten dauerhaft getragen wurde. Die

Prothese befindet sich in einem guten hygienischen Zustand. Ein nach einigen Sitzungen durch den Hausarzt durchgeführter Allergietest ergibt keinen Hinweis auf ein allergisches Geschehen. Da die Prothesen einwandfrei sitzen, besteht die Behandlung aus zwei Anteilen: dem Einlegen der Prothese in ein Ultraschallbad (dieses Gerät steht in einem anderen Raum, es ist für den Patienten nicht sichtbar, aber hörbar) und einer Mundbehandlung mit stark verdünnter Kamillenlösung. Eine Veränderung an der Prothese wird nicht durchgeführt, da keine Druckstellen erkennbar sind und die Prothese gut sitzt.

Während der Behandlung zeigt der Patient ein sehr hohes Mitteilungsbedürfnis und klagt über seine jetzige Lebenssituation. Den Vorschlag, seinen Hausarzt aufgrund seiner schwierigen Situation aufzusuchen, lehnt er schroff ab und delegiert die – augenscheinlich funktionellen – Beschwerden auf die Prothese. Die Therapie führt jedes Mal zu einer etwa fünf Tage anhaltenden subjektiven Beschwerdefreiheit, allerdings redividieren die Symptome trotzdem jeweils nach etwa fünf Tagen an einer anderen Stelle. Das Minimieren des Krankheitsgewinns mit dem Versuch des Herstellers der Symptombefreiheit erschien geboten, um einer Chronifizierung im Sinne einer habituellen Prothesenunverträglichkeit vorzubeugen.

Die Therapie, die zur Beschwerdefreiheit in drei Sitzungen führt, besteht in einer Veränderung des Behandlungsrahmens (implizites Reframing) und der Umstellung des Behandlungsschemas. Der Patient wird im Rhythmus von drei Tagen um 7:45 Uhr vor Beginn der Sprechstunde zur „systematischen Mundbehandlung“ mit stark verdünnter Kamillenlösung einbestellt. Diese Behandlung erfolgt wie bisher und wird jedoch ab jetzt von einer älteren, resoluten ZMP durchgeführt. Die Zahnärztin überprüft nur ganz kurz das Behand-



lungsergebnis und verabschiedet dann den Patienten. Nach drei Sitzungen tritt subjektive Beschwerdefreiheit ein. Der Patient sagt den vierten Termin ab und erscheint erst nach einem halben Jahr zum vereinbarten Kontrolltermin.<sup>2</sup>

Abbildung aus: Handrock A. Die erfolgreiche zahnärztliche Beratung. Berlin: Quintessenz 2006.

## Literatur

1. Deutsches Ärzteblatt | Jg. 107 | Heft 28–29 | 19. Juli 2010 S. 1418
2. Beispiel verändert aus: Handrock, A, Therapeutische Kommunikation bei der Behandlung von langwierigen Kopf- und Gesichtsschmerzen. In: von Piekartz, H.: Kiefer, Gesichts- und Zervikalregion: Neuromuskuloskeletale Untersuchung, Therapie und Management; 2. Aufl. Thieme, Stuttgart, 2015



### Dr. Anke Handrock

Steinbeis-Transfer-Institut  
Positive Psychologie und Prävention  
Boumannstraße 32, 13467 Berlin  
mailto:info@handrock.de  
E-Mail: info@pp-praevention.de

# Homöopathie für Zahnärzte

Die Zahnmedizin wird durch die klassische Homöopathie bereichert und in ihrem Diagnose- und Therapiespektrum erweitert. Darüber hinaus bedeutet die Homöopathie als fundiertes und eigenständiges Regulationsverfahren eine Horizonterweiterung der Zahnheilkunde. Sie kann als Brücke zwischen unterschiedlichen Facharztdisziplinen fungieren und trägt so zur Netzwerkbildung und ganzheitlichen Betreuung der Patienten bei.

## Zahnärztediplom Homöopathie des DZVhÄ

Der Deutsche Zentralverein homöopathischer Ärzte (DZVhÄ) bietet im Rahmen seines Curriculums eine integrierte Kursreihe „Homöopathie für Zahnmediziner“ an. Sie ermöglicht interessierten Zahnärzten eine umfassende und ganzheitliche Ausbildung in Homöopathie gemeinsam mit den Kollegen aus der Humanmedizin. Nach Absolvierung von 6 Kursen und Fallseminaren mit Supervision von 300 Stunden ist die Erlangung des Zahnärztediploms Homöopathie des DZVhÄ möglich.

## Freudenstädter Modell

Der ganzheitliche Aspekt in der Homöopathie führte zum „Freudenstädter Modell“, einer integrierten Weiter- und Fortbildung. In den Kursen A bis C werden Zahnärzte von einem erfahrenen Kollegen betreut und mit gezielten klinischen Aspekten der Homöopathie vertraut gemacht. Es werden die Grundlagen der Homöopathie zur Theorie und ihrer Anwendung besonders im zahnärztlichen Praxisalltag sowie die Kenntnis der Arzneimittelbilder vermittelt. Spezielle Repertorisationsübungen und Fallvorstellungen runden die zahnärztlichen Kursinhalte ab. Diese speziell für Zahnmediziner entwickelten Kursbausteine werden in Freudenstadt angeboten. Die weiteren Kurse D bis F werden gemeinsam mit Ärzten aller Fachrichtungen absolviert.

### Weitere Informationen unter:

[www.weiterbildung-homoeopathie.de/homoeopathie-fuer-zahnaerzte/](http://www.weiterbildung-homoeopathie.de/homoeopathie-fuer-zahnaerzte/)

# Die ganzheitliche Zahnmedizin

## Ergänzung des schulmedizinischen Behandlungsspektrums

**Ganzheitlichkeit bedeutet zunächst, dass wir Zahnärzte unseren Horizont des eingeschränkten Blickfeldes auf den Zahn-Kieferbereich erweitern und uns klar wird, dass an den Zähnen ein ganzer Mensch hängt mit seinem Stoffwechselgeschehen, seinen Grunderkrankungen und zuletzt auch seinem Bewusstsein. Dies alles hat tatsächlich beträchtlichen Einfluss auf unsere Arbeit. Die Wichtigkeit einer gründlichen Anamnese sollte uns nicht nur wegen evtl. Medikamenten- oder Materialunverträglichkeiten bekannt sein.**

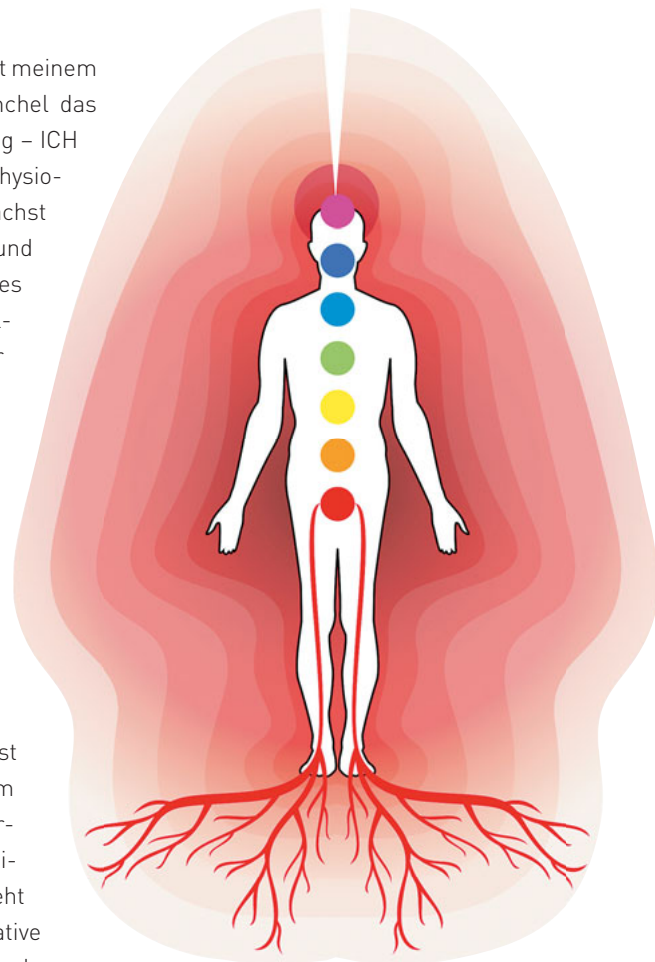
### Mein Weg zur ganzheitlichen Zahnmedizin

Seit 20 Jahren wende ich nun alternative Heilmethoden zum Wohle meiner Patienten an, mein Wissen über die menschlichen Erkrankungsursachen hat sich dabei beträchtlich entwickelt. Mein Einstieg in diese Art der Medizin war ein großes Problem mit meiner damals kleinen Tochter Julia, da stieß ich auf die Homöopathie, die ihr das Leben rettete, nachdem alle schulmedizinischen Behandlungen gescheitert waren. Dies öffnete mir die Augen und ich begann die Homöopathie zu studieren. Nicht lange dauerte es, bis ich durch die Akupunkturlehren, die Lehre der Energetischen Medizin, der Quantenphysik und Bewusstseinsforschung immer tiefer in die Realität des Menschen vordrang. Und es gab auf einmal Antworten auf viele meiner Fragen und auf meine Unzufriedenheit, nur symptomatisch behandeln zu können.

Vor 5 Jahren eröffnete ich mit meinem Geschäftspartner ZT Peter Fenchel das Institut Complementärer Heilung – ICH (mit Heilpraktikerinnen und Physiotherapeuten), wo wir uns zunächst mit der Entstehung, Diagnostik und Therapie von Erkrankungen des Kiefergelenks beschäftigen wollten. Wir wollten als Dienstleister für Zahnärzte agieren, deren Patienten diese oft schwer zu fassenden Symptome aufweisen, sie therapieren und anschließend zu den Kollegen zur Weiterbehandlung zurückgeben. Dieser Plan scheiterte leider, ich denke aufgrund des harten Wettbewerbs der Zahnärzteschaft. Wir mussten umdenken, sonst wären wir gescheitert. Seit einem Jahr nun bieten wir auch konservierende, prothetische und funktionale Zahnmedizin an und es geht bergauf. Eine Ärztin für integrative Medizin konnten wir gewinnen, sodass wir jetzt ein großes Spektrum an Methoden anbieten, um auch schwerkranken Menschen helfen zu können.

### Grundüberlegungen zur ganzheitlichen Zahnmedizin

Um ganzheitliche Medizin zu begreifen, muss man die einschränkende Sichtweise einer rein materiellen Welt der sog. evidenzbasierten Wissenschaften verlassen, was mir nicht besonders schwerfiel, weil es einfach keine Antworten auf viele



meiner Fragen gab. Das Wissen der alten Weltkulturen (z. B. auch der chinesischen Medizin) ist oft mehrere tausend Jahre alt und wird nicht nur durch Aristoteles gut beschrieben. Hierbei geht es um Geist/Bewusstsein als den Ursprung der Materie. Alles ist Geist, Information und Energie und deren Wechselwirkungen. In der Medizin bedeutet dies, der Körper ist vom Geist gebildet, gesteuert und belebt und der Mensch sollte als ein solches ganzheitliches Wesen betrachtet werden. Es gibt hier erlernbare Grundlagen der Energiekörper des Menschen,

der verschiedenen Ebenen und deren Behandlungsmöglichkeiten.

So arbeitet die Akupunktur auf den Energiebahnen (Meridiane) des Körpers. Die Homöopathie und Bioresonanztherapie kann durch bestimmte Schwingungsmuster auf bestimmten Frequenzbereichen auf unser physikalisches Feld einwirken. Magnetfelder und andere physikalische Methoden bringen die Energien in uns zum Fließen und können Blockaden in uns lösen. Und die Betrachtung und Therapie der höheren Bewusstseins Ebenen bringt uns direkt in Kontakt mit den Ursachen aller Dinge.

Diese Ursachen sind für die meisten Menschen nicht sichtbar, sodass sie sich mit der symptomatischen Behandlung begnügen müssen, was ja in den meisten Fällen auch dem Anspruch der Patienten gerecht wird. Was aber nun, wenn es nicht funktioniert, oder der Patient in kein Schema passt und weiterhin unerklärliche Symptome aufweist? Oft werden diese Patienten in die psychische Ecke geschoben und es wird gewarnt, weiter zahnärztlich zu behandeln. Zu Recht, denn es folgen oft große Probleme und Fehlbehandlungen. Manchmal ist die Psyche auch wirklich krank, was aber auch eine Auswirkung von Erkrankungen in den höheren Ebenen des Menschen sein kann.

## Welche Erkrankungen können ganzheitlich behandelt werden?

Die Karies eines Zahnes muss natürlich nach allen Regeln der zahnärztlichen Kunst entfernt und behandelt werden. Aber die Kariesanfälligkeit ist ein Feld der ganzheitlichen Medizin. Zahnstein und Konkremente müssen fachgerecht entfernt werden, weil sie zu Knochenrückgang und Entzündungen führen, aber der Knochenrückgang hat auch weitere Gründe. Oft haben wir alles fachgerecht behandelt und der Knochen schwindet weiterhin.

Große Probleme machen uns die Kiefergelenkerkrankungen, das große Feld der CMD, mit allen möglichen Symptomen, die bei Verspannungen und Pressdruck des Patienten auftreten. Wie können wir die Ursache dieser Erkrankung und von Verspannungen therapeutisch in den Griff bekommen? Chronische Schmerzen sind überhaupt immer ein Gebiet der ganzheitlichen Zahnmedizin! Es gibt keinen chronischen Schmerz oder eine chronische Entzündung ohne Ursache in den energetischen Bereichen des Menschen.

In der Kieferorthopädie gibt es immer die Gefahr der Rezidive. Oft müssen viele Jahre Retentionsgeräte oder Retainer getragen werden, das geht auch anders. Man kann die Zahnfehlstellungen überhaupt ursächlich behandeln. Allergien oder Materialunverträglichkeiten können ursächlich behandelt werden, sodass sich die gesamte allergische Diathese eines Menschen damit löst. Auch bei Patienten mit Würgereiz (hier liegt oft ein Trauma vor) oder bei Angst und anderen psychischen Beschwerden kann die ganzheitliche Zahnmedizin wirksam helfen.

## Die ganzheitliche Diagnostik und Therapie

Um dieses noch nicht sehr weit verbreitete System zu verstehen, muss man Offenheit und beinahe kindliche Neugier mitbringen, ganz von vorne denken lernen und vor allem, sich selbst in seine Ganzheitlichkeit hinein entwickeln. Eine neue Sichtweise des eigenen Seins muss geordnet und integriert werden und es muss eine Bewusstseinsveränderung stattfinden, um diese Ebenen wahrzunehmen. Wir Menschen haben neben unseren körperlichen Sinnen, Sehen, Hören, Tasten, Schmecken und Riechen auch noch andere Sinne, die jedoch auf der feinstofflichen Ebene durch unsere

Gefühle kommunizieren. Gehen Sie z. B. eine Straße entlang und werden von hinten beobachtet, so spüren Sie, dass etwas in ihr Energiefeld eindringt, und drehen sich um zu der Person, die Sie beobachtet. Es gibt da unendliche viele Dinge, die ein rein materielles Weltbild ad absurdum führt. So ist es also ein großer Veränderungsprozess, ein ganzheitlich denkender Mediziner und Mensch zu werden, was natürlich viele abschreckt. Für mich war es die Hilfe, meine eigenen Erkrankungen wirksam und ursächlich zu lösen. Die gewonnenen Erkenntnisse und Fähigkeiten wende ich nun bei meinen Patienten an.

## Resümee

Mich würde es freuen, wenn ein normal tätiger Zahnarzt bei vielen Symptomen einfach auch an den ganzheitlichen Aspekt denkt und den Patienten weiter-schickt zu einem erfahrenen ganzheitlichen Kollegen, bevor Reihenextraktionen, jahrelange Schienentherapien ohne Erfolg und Rezidivtherapien gemacht werden oder chronische Entzündungen zum 5. Mal mit Antibiotika behandelt werden. Ich denke, das Geheimnis von einer erfolgreichen Behandlung eines schwierigen oder anspruchsvollen Patienten ist die kollegiale Zusammenarbeit.



**Ganzheitliche Zahnarztpraxis  
Britta Materne**

**Im Institut complementärer Heilung**

Prager Strasse 5, 10779 Berlin  
www.i-c-heilung.de  
info@i-c-heilung.de



# Untersuchung zur immunologischen und klinischen Effektivität der Akupunktur bei Patienten mit saisonaler allergischer Rhinitis

## Hintergrund

Die saisonale allergische Rhinitis (SAR) ist in unserer heutigen Gesellschaft ein mit zunehmender Inzidenz und Prävalenz bedeutendes Gesundheitsproblem. Die Symptome führen zu Einschränkung im Alltag. Vor allem der Ausfall von Arbeitstagen und die hohen Kosten der Behandlung stellen ein ökonomisches Problem dar. Die konventionelle Therapie kann viele Patienten nicht komplett von ihren Beschwerden befreien. Circa 20 % der Patienten nutzen deswegen komplementäre Therapieverfahren. Akupunktur ist ein aus der ostasiatischen Medizin stammendes Behandlungskonzept. Die bisherigen Ergebnisse klinischer Studien zur Wirksamkeit von Akupunktur bei Patienten mit SAR weisen darauf hin, dass

Akupunktur ein wirksames Verfahren bei SAR ist. Der wissenschaftlich fundierte Beweis der Wirksamkeit von Akupunktur steht allerdings noch aus. Die bisher durchgeführten Studien sind häufig mit methodischen Fehlern behaftet: kleine Patientenzahlen, unsachgemäß durchgeführte Sham-Akupunktur und Kurzeffekte sind als Beispiele zu nennen. Aufgrund dieser Tatsache ist es notwendig, weitere wissenschaftlich fundierte Studien zur Wirksamkeit von Akupunktur bei saisonaler allergischer Rhinitis durchzuführen.

## Fragestellung

Ziel der Studie ist es, die Wirksamkeit von Akupunktur plus symptomatische

Therapie im Vergleich zu alleiniger symptomatischer Therapie bei Patienten mit saisonaler allergischer Rhinitis zu untersuchen.

## Primäres Ziel

Zu untersuchen, ob bei Patienten mit einer saisonalen allergischen Rhinitis mit Akupunktur die Immunparameter INF- $\gamma$  als Markerzytokin für TH1-Zellen, IL4 als Markerzytokin für TH2-Zellen, IL17 als Markerzytokin für TH17-Zellen, IL10 als Markerzytokin für regulatorische T-Zellen sowie Gesamt-IgE und allergenspezifisches IgE als Progredienz-Marker der allergischen Reaktion beeinflusst werden.

## Hypothese 1

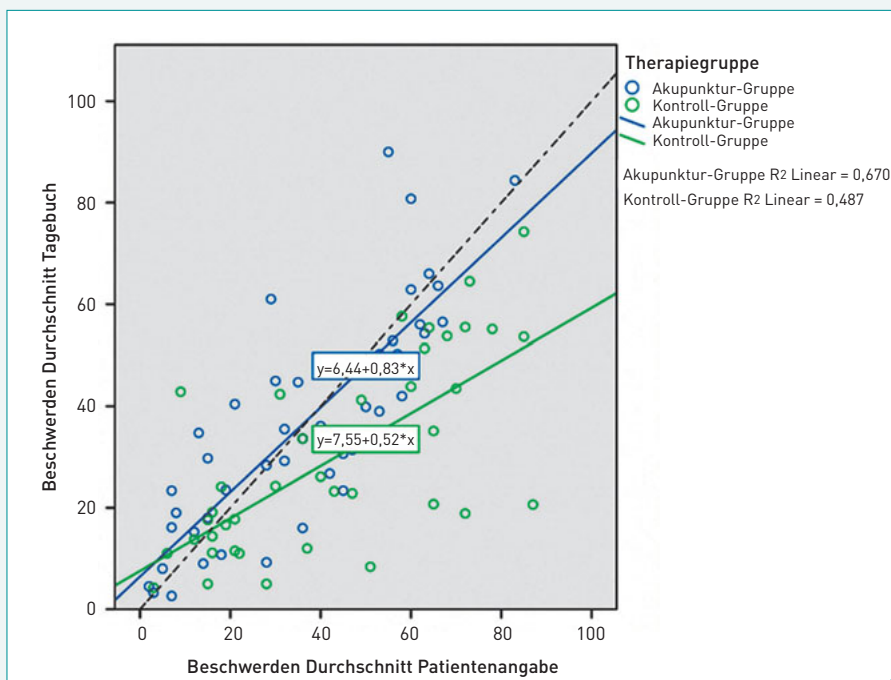
Akupunktur plus symptomatische Therapie ist nicht unterlegen im Vergleich zur symptomatischen Therapie allein in Bezug auf die Immunparameter.

## Sekundäres Ziel

Zu untersuchen, ob Akupunktur plus symptomatischer Therapie im Vergleich zur symptomatischen Therapie allein Unterschiede hinsichtlich der Einnahme von krankheitsspezifischen Medikamenten (Rescue Medication Score = RMS) und des Rhinitis Quality of Life Questionnaire (RQLQ) aufweist.

## Hypothese 2

Akupunktur plus symptomatischer Therapie ist nicht unterlegen im Vergleich zur symptomatischen Therapie



allein in Bezug auf die Einnahme von krankheitsspezifischen Medikamenten (RMS) und dem Rhinitis Quality of Life Questionnaire (RQLQ).

## Material und Methoden

Es wurden 87 Patienten mit SAR und spezifischen IgE auf Frühblüher und/oder Gräser für die Datenerhebung in die Studie eingeschlossen. Randomisation der Patienten in eine der beiden Studiengruppen: Akupunktur plus symptomatische Therapie, n=47 oder symptomatische Therapie allein, n=40. Die Patienten der Akupunkturgruppe erhielten 10 Mal eine standardisierte Akupunktur innerhalb von 8 Wochen während des Pollenfluges. Die Daten von Woche 1 und von Woche 8 wurden miteinander verglichen. Ausgewertet wurden der Verlauf der klinischen Zielparameter: Rhinitis Quality of Life Questionnaire (RQLQ), Rescue Medication Score (RMS), visuelle Analogskala (VAS), Sofortwirkung nach jeder Akupunkturbehandlung. Der Verlauf der immunologischen Zielparameter: IgE gesamt, spezifisches IgE und IgG4 (Erle/Hasel/Birke/Roggen/Lieschgras), IL-10 (Serum), IL-17/IL-4/

INF- $\gamma$  intrazellulär (FACS Analyse) wurde außerdem dokumentiert.

## Ergebnisse

Verglichen mit der alleinigen symptomatischen Therapie der allergischen Symptome führte Akupunktur zu einem klinisch relevanten Unterschied des RQLQ Endwertes zwischen den Gruppen ( $p=0,057$ ); zu einem statistisch signifikanten Unterschied im Verbrauch der Bedarfsmedikation ( $p=0,005$ ) und zu einer Beeinflussung des subjektiven Befindens ( $p=0,027$ ). Außerdem konnte ein stärkerer Abfall des IL-17 in der Kontroll-Gruppe ( $p=0,023$ ) festgestellt werden. Die Sofortwirkung der Akupunktur nach jeder Sitzung zeigte eine sofortige Steigerung des Wohlbefindens (der Wirkanteil durch Nadelung, Umgebung, Arzt, Erwartung und Erholung während der Therapie sind nicht voneinander abgrenzbar).

## Fazit für die Praxis

Diese Studie konnte eine Wirkung von Akupunktur auf immunologischer Ebene nicht aufzeigen. Die Gründe dafür können

vielfältig sein. Diese Studie belegt allerdings, dass Akupunktur eine geeignete Therapie zur Behandlung allergischer Symptome darstellt. Der genaue Wirkmechanismus bleibt jedoch unklar. Ein immunmodulierender Effekt, wie er bei einer spezifischen Immuntherapie nachgewiesen ist, lässt sich für die Akupunktur nicht belegen. Demzufolge kann die Akupunktur für die akute Symptomreduktion bei allergischen Beschwerden eingesetzt werden, einen Ersatz für die spezifische Immuntherapie stellt sie nach derzeitigem Kenntnisstand jedoch nicht dar.



**Christiane Slansky**

2006–2011 Studium der Zahnmedizin an der Technischen Universität in Dresden an der medizinischen Fakultät, 2011 Staatsexamen. Ab 2012 Promotion an der medizinischen Fakultät. Seit April 2012 Assistenzärztin bei Dr. med. Meike Zestermann-Tannert. Zur Zeit befindet sie sich in Elternzeit.

## GLAUBE AN GLOBULI IST KEIN ARGUMENT

Homöopathie gehört zu den beliebtesten Behandlungsmethoden der Komplementärverfahren. Daran ändert auch die Tatsache nichts, dass es keine anerkannten Belege für den Nutzen der Homöopathie gibt. Norbert Schmacke von der Universität Bremen hat in einer Studie sein Augenmerk auf einen anderen Aspekt gelegt: nämlich, dass die Homöopathie in Deutschland als besonderes Therapieverfahren vom Gesetzgeber geschützt ist. Die Frage, ob die politisch gewollte Doppelgleisigkeit in der Bewertung der

Homöopathie und der Schulmedizin aus ethischen Gründen gerechtfertigt ist, beantwortet er mit Nein. Die Gesetzgeber legitimieren die Homöopathie für die Behandlung von Erkrankungen bereits dann, wenn ihre Vertreter dies für ausreichend begründet halten und eine Nachfrage unter Kranken besteht.

Ethisch problematisch ist auch, dass in der Homöopathie die Kranken nicht darüber aufgeklärt werden, dass nach wissenschaftlicher Evidenz der erlebte Nutzen der Homöopathie auf Placeboeffekte zurückgeführt werden kann. Schmacke zeigt in seiner Analyse, dass Homöopathen sogar so weit gehen, alleinige Heilungser-



folge durch Homöopathika auch bei gravierenden Erkrankungsbildern wie Krebs und Schlaganfall zu versprechen. Nur der Gesetzgeber könne, so Schmacke, diese überkommene Tradition der Sonderbehandlung besonderer Therapieverfahren beenden. Die Beliebtheit der Homöopathie sei kein Gegenargument.



79€\*

\* für BEGO Semados® Implantate. Preis zzgl. gesetzlicher MwSt.

Navigierte Chirurgie einfach einfach

## Die neuen BEGO Guide Bohrschablonen

- Zeiteffizient: Wir erstellen für Sie einen Planungsvorschlag
- Kostengünstig: Sie benötigen keine eigene Planungssoftware
- Hochwertig: Sie erhalten eine Bohrschablone aus unserer Eigenfertigung in Bremen

[www.bego.com](http://www.bego.com)



Miteinander zum Erfolg





# Rückblick

## Regionalgruppe Köln

Der Auftakt des ersten Stammtisches in Köln am 8. Januar ist mit ca. 20 Teilnehmern bestens gelungen!

Von der jungen Kollegin bis zum „alten Hasen“ war auch die komplette zahnmedizinische Bandbreite in der Decksteiner Mühle vertreten. „Es war ein sehr interessanter Abend mit vielen netten und persönlichen Gesprächen“, so Regionalgruppenleiterin Dr. Uta Steubesand. Das nächste Treffen findet am 29. April statt (siehe Vorschau, S. 32).

**Kontakt & Gästeliste:** [us@dr-steubesand.de](mailto:us@dr-steubesand.de)



## Regionalgruppe Düsseldorf

Der erste Düsseldorfer Stammtisch in 2016 fand am 20. Januar im Restaurant Primitivo statt. Hauptsächlich wurde über die Behandlung von Flüchtlingen diskutiert, ein sehr schwieriges und auch sehr emotional aufgeladenes Thema. Laut Regionalgruppenleiterin Dr. Katharina Ising war es insgesamt ein sehr netter Abend mit neuen und bekannten Gesichtern.

Nach den Osterferien wird das nächste Treffen stattfinden, diesmal dann zur Besprechung schwieriger/ungelöster Patientenfälle.

**Kontakt & Gästeliste:** [k.ising@zahnarzt-dr-ising.de](mailto:k.ising@zahnarzt-dr-ising.de)



## Regionalgruppe Hamburg

Zum zweiten Generationenstammtisch in Hamburg trafen sich am 18. Januar 18 Zahnärztinnen aller Altersgruppen und Fachgebiete. Die vorgesehenen einzelnen Tische im Club an der Alster waren nicht gewollt, weshalb diese kurzerhand zu einer großen „T-Form“ umgebaut wurden, sodass gemeinsame Gespräche in einer sehr entspannten und offenen Atmosphäre geführt werden konnten.

Neuer Termin für den nächsten Stammtisch 11. April (siehe Vorschau, S. 33).

**Kontakt & Gästeliste:** [mary@hartung-valentiner.de](mailto:mary@hartung-valentiner.de)





## Regionalgruppe Berlin „Weihnachten im Ritz“

Weil's so schön war letztes Jahr, traf sich die Berliner Regionalgruppe mit Gästen wieder zum „Weihnachts-Stammtisch“ im Ritz. Auch wenn diesmal Gans & Co. nicht so voll überzeugen konnten und dann auch noch ein Wasserrohrbruch in der offenen Küche für Unruhe sorgte, war es doch ein gemütlicher Abend miteinander. Ob das „Ritz“ auch für Weihnachten 2016 wieder die erste Adresse ist, wird aber noch geprüft. Regionalgruppenleiterin Melanie Buchholz wird das rechtzeitig bekannt geben.

**Kontakt & Gästeliste:** [mellibuchholz@aol.com](mailto:mellibuchholz@aol.com)



## PolitTalk

Bereits zum zweiten Mal tagte der Arbeitskreis PolitTalk des Dentista Forum Zahntechnikerinnen – diesmal in Warnemünde unter dem Dach des Dental Gipfel. Moderiert von ZTM Maxi Findeiß und begleitet von Mentor ZTM Carsten Müller debattierten die Zahntechnikerinnen Themen aus dem Bereich der politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, der Zukunft der zahntechnischen Labore, Personalfragen – und auch die Rolle und Relevanz der Innungen. Sympathischer Gast in der Runde: RA Judith Behra, Zahntechnikerin Berlin-Brandenburg.



## Dentista Neujahrsempfang

Schon Tradition hat der Neujahrsempfang des Dentista e.V. beim Dental Gipfel in Warnemünde – einem perfekten Schnittstellen-Kongress von Zahnmedizin & Zahntechnik. Der Standplatz war nicht nur beim Empfang gut besucht, sondern die

ganzen Kongresstage über „Meeting-Point“ und, wie ein Mitglied so schön sagte, ein „Stückchen Zuhause“ für die Dentistas und ihre Freunde. Deshalb ist die Präsenz dort mit dem kleinen Empfang auch für 2017 schon wieder gebucht. Infos zum Dental Gipfel 2017 demnächst auf: [www.dental-balance.eu](http://www.dental-balance.eu) (Webseite wird derzeit überarbeitet).



## Regionalgruppe Essen

Am 23. Februar traf sich erstmals der neue Dentista Stammtisch Essen & Umland unter Leitung von Linda Arnold. Viele konnten sich schon vom Studium in Witten. Es waren mehr Teilnehmerinnen gekommen als gedacht, sodass man Stühle anstellen musste – und die muntere Runde blieb auch länger als geplant: Das Servicepersonal freute sich, als es dann auch endlich gehen durfte... Der nächste Termin ist schon in Planung.

**Kontakt & Gästeliste:** [Linda.m.arnold@gmx.de](mailto:Linda.m.arnold@gmx.de)



## Regionalgruppe Frankfurt

Eine neue Facette unter den Dentista-Stammtischen: In Frankfurt kamen am 11. Februar einige Zahnärztinnen vor allem aus dem Bereich der Hochschule zusammen – aufgrund einer grassierenden Infektionswelle mussten einige der angemeldeten Teilnehmerinnen, vor allem aus den Praxen, leider absagen. Mit der Konstellation Hochschule-Praxis bietet der Stammtisch eine spannende Gelegenheit für den professionellen Austausch – und für Erlebnisberichte aus der unterschiedlichen Alltagswelt. Regionalgruppenleiterinnen Karina Obreja und Judy Grieger freuen sich bereits auf das nächste Treffen.

**Kontakt & Gästeliste:** [judy.grieger@googlemail.com](mailto:judy.grieger@googlemail.com)



(Foto: © Fotolia/sborisov)



### ladies dental talk\* – die nächsten Treffen:

**Niederrhein, 16. März:** „Service ist Zuwendung“ – aufmerksamere Kommunikation mit dem Patienten & im Team“ mit Frauke Reckord, zertifizierte Trainerin, im See Park Janssen in Geldern

**Frankfurt, 16. März:** „Frankfurt: eine Stadt mit Herz und Flair – die Besonderheiten der Mainmetropole auch für Unternehmerinnen“: Gespräch mit der ehemaligen Oberbürgermeisterin Dr. h.c. Petra Roth in der „Frankfurter Apfelweinbotschaft“

**Nürnberg, 20. April:** Programm und Location werden noch bekanntgegeben.

**Oldenburg, 22. April:** „Eat clean and feel good“: Interview mit Bloggerin Julia McCoy im Restaurant „Kleine Burg“

**Düsseldorf, 18. Mai:** „Das Frauenbild des Star-Fotografen Horst P. Horst: Exklusiv-Führung durch die Ausstellung im NRW-Forum und Impulsbeitrag „Die Chancen in einer Krise: So kann Selbstreflexion und -management den (Berufs)-Alltag erleichtern“ mit Kommunikations-Trainerin und Praxiscoach Dr. med. dent. Gabriele Brieden im „Caffè“

**Infos & Anmeldungen:** [www.ladies-dental-talk.de](http://www.ladies-dental-talk.de)

\* Dentista ist ideeller Partner der unternehmerisch ausgerichteten Netzwerke.



# Vorschau

## Regionalgruppe Bonn & Umland



Die neue Dentista Regionalgruppe Bonn & Umland hat Zahnärztin Dr. Anke Klas gegründet. Für ein erstes Kennenlernen und einen aktiven Erfahrungsaustausch in ungezwungener, kollegialer Runde lädt die Regionalgruppenleiterin am 14.03. alle interessierten Zahnärztinnen zum ersten Stammtisch ein.

Themen: gegenseitige Hilfestellungen bei Praxisproblemen, Abrechnungsfragen sowie der Vereinbarkeit von Beruf und Familie; Organisation von Projekten, Workshops & Seminaren.

Termin: Montag, 14. März 2016, 19.30 Uhr

Ort: ANNO-Tubac, Kölnstr. 47, 53111 Bonn



([www.anno-tubac.de](http://www.anno-tubac.de)) (kostenlose Teilnahme, Verzehr auf eigene Kosten)

Zielgruppe: Zahnärztinnen (Dentista-Mitglieder und Gäste)

**Kontakt & Gästeliste:** [aneklas@t-online.de](mailto:aneklas@t-online.de)

## Ästhetisches Forum (DGÄZ & Dentista)



Nach dem großen Erfolg ihres 1. Ästhetischen Forums lädt Dr. Dana Weigel (DGÄZ- und Dentista-Mitglied), die diese Veranstaltungsreihe in Berlin leitet, nunmehr zur zweiten Ausgabe ihrer ausgesprochen exklusiven Veranstaltungsreihe ein – über den Dächern Berlins!

Termin: Freitag, 18. März 2016, 19 Uhr

Ort: Private Roof Club, Mühlenstr. 78-80, 10243 Berlin

([www.privateroofclub.de](http://www.privateroofclub.de))

Fortbildungspunkte: 3



Teilnahmegebühren: Dentista-/DGÄZ-Mitglieder 75 Euro, Nichtmitglieder 150 Euro

**Kontakt & Gästeliste:** [www.dgaez.de](http://www.dgaez.de)

## Regionalgruppe Köln & Umland

Regionalgruppenleiterin Dr. Uta Steubesand und ihre Kolleginnen laden ein zu einem gemeinsamen fachlichen Abend – mit dem Fokus auf Fallbesprechung. Ort ist der Fortbildungsraum der Gemeinschaftspraxis. Programm: Fallvorstellung, Befundung, Therapieoptionen – Diskussion und Darstellung der Lösung.

Termin: Freitag, 29. April 2016, 19 Uhr

Ort: Dres. Steubesand / Andersson,

Ernst-Reuter-Str. 29, 50354 Hürth

Zielgruppe: Zahnärztinnen, Anmeldung: bitte bis zum 22.04.

**Kontakt & Gästeliste:** [us@dr-steubesand.de](mailto:us@dr-steubesand.de)



## Regionalgruppe Hamburg



Hamburg geht in die dritte Runde: Nach dem anregenden Generationenstammtisch im Januar ist das nächste Treffen für den 11. April geplant. Die Regionalgruppenleiterinnen Mary Hartung, Kathleen Menzel und Dr. Anja Seltmann freuen sich auf Zahnärztinnen jedes Alters für einen spannenden Erfahrungsaustausch.

Termin: 11. April 2016, 19.30 Uhr

Ort: Brasserie Atlas



Burchardstr. 13c, 20095 Hamburg

([www.brasserie-atlas.de](http://www.brasserie-atlas.de))

(Teilnahme kostenlos, Verzehr auf eigene Kosten)

Anmeldung: bitte bis zum 01.04.

**Kontakt & Gästeliste:**

[mary@hartung-valentiner.de](mailto:mary@hartung-valentiner.de)

## DVT Fortbildung in München



DVT: Möglichkeiten, Grenzen, Sinn und UnSinn – Erfahrungen aus der Praxis. Referent: Marc Semper. Dr. Roberta Liestak und Dr. Amelie Parvany laden ein zu einem Fortbildungsnachmittag mit Fall-Diskussionen.

Inhalt: DVT etwas genauer unter der Lupe: diagnostischer Nutzen? Wird zu viel hineininterpretiert? Ändert sich die Therapie nach DVT? Verbesserung Langzeitergebnis? Wann ergibt DVT Sinn? Was bringt DVT bei Endo? Patient: Kosten-Nutzen-Stahlenbelastung? Zahnarzt: Nutzen-Kosten-Verantwortung?

Workshop: Was sieht man? Befundvergleich zwischen den Teilnehmerinnen.

Termin: 1. April 2016, 14–18.30 Uhr

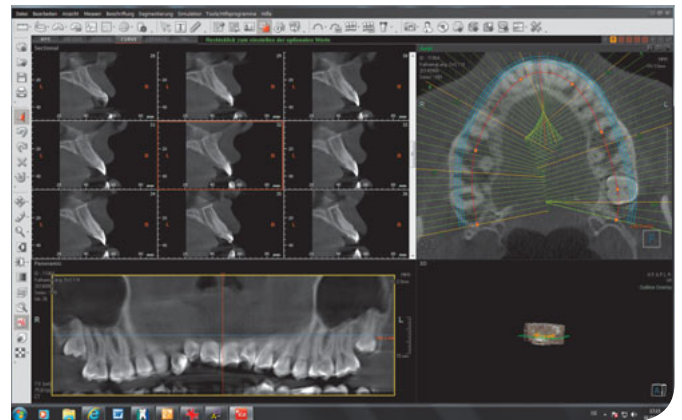
Ort: Praxis Dres. Girthofer & Kollegen,  
Bräuhaustraße 8/2. Stock, 80331 München

Teilnahmegebühren: Dentista-Mitglieder 230 Euro,

Nicht-Mitglieder 260 Euro,

Fortbildungspunkte: 6

**Kontakt & Gästeliste:** [roberta@liestak.de](mailto:roberta@liestak.de)



## Regionalgruppe Koblenz



Regionalgruppenleiterin Maria Missong von Treskow freut sich auf das erste Stammtisch-Treffen in Koblenz.

Termin: 7. April 2016, 19 Uhr

Ort: Genuss Werkstatt, Clemensstr. 16,  
56068 Koblenz

([www.genusswerkstatt-koblenz.de](http://www.genusswerkstatt-koblenz.de))

(kostenlose Teilnahme, Verzehr auf eigene Kosten)

Zielgruppe: Zahnärztinnen

**Kontakt & Gästeliste:** [maria@missong.de](mailto:maria@missong.de)

# Neue Regionalgruppen

## Region Essen & Umland



Die neue Regionalgruppe Essen & Umland hat Linda Arnold gegründet. Sie ist angestellte Zahnärztin in Remscheid und wohnt in Essen. In der Zahnmedizin interessiert sie besonders die Funktionsdiagnostik kombiniert mit der Ästhetik. Der Stammtisch richtet sich an Zahnärztinnen und Zahntechnikerinnen

(sie selbst hat auch eine Ausbildung zur Zahntechnikerin gemacht). „Ich freue mich auf einen Austausch unter Kolleginnen, vor allen Dingen freue ich mich auch mal auf regionale Kolleginnen aus Essen. Ich empfand alle anderen Stammtische für mich immer als zu weit für einen Abend im Alltag, da ich ja auch schon einige Kilometer nach Remscheid fahre am Tag, freue ich mich dann eher hier in der Gegend zu bleiben“, so Linda Arnold. Der Auftakt-Stammtisch fand bereits am 23. Februar statt.

**Kontakt & Gästeliste:** [Linda.m.arnold@gmx.de](mailto:Linda.m.arnold@gmx.de)

## Region Frankfurt & Umland



(Foto: © Fotolia/merasa)

Die Regionalgruppe Frankfurt & Umland wurde von Karina Obreja und Judy Grieger gegründet. Die beiden hatten bereits zu einem ersten Stammtisch am 11. Februar eingeladen.

**Kontakt & Gästeliste:** Wer auf die Gästeliste für den nächsten Stammtisch eingeladen werden möchte, meldet sich bitte bei: [Judy.grieger@googlemail.com](mailto:Judy.grieger@googlemail.com)

## Region Bonn & Umland



Der neue Dentista-Stammtisch für die Region Bonn & Umland wurde von Dr. Anke Klas ins Leben gerufen. Sie ist seit 16 Jahren selbständige Zahnärztin in Bonn und zertifizierte Implantologin und Endodontologin, ihr Schwerpunkt liegt im Bereich CAD/CAM. „Bewogen hat mich die Tatsache, dass ich in meiner

mehr als 20-jährigen Berufserfahrung festgestellt habe, dass ein fachlicher und sozialer Austausch gut tut und die Gemeinschaft stärkt“, sagt die Mutter von vier Kindern zu ihrer Intention, eine Regionalgruppe zu gründen. Der Stammtisch richtet sich an alle Zahnärztinnen.

Termin für den ersten Stammtisch: 14. März (siehe Vorschau)

**Kontakt & Gästeliste:** [aneklas@t-online.de](mailto:aneklas@t-online.de)

## In Vorbereitung: neue Gruppen



Derzeit sind deutschlandweit einige neue Dentista-Regionalgruppen in Vorbereitung: in den Regionen Ulm & Umland, Bodensee und an weiteren Standorten werden momentan neue Gruppen gegründet. Weitere Informationen hierzu sowie alle aktuellen Treffen und Veranstaltungen finden

Sie auf [www.dentista-ev.de](http://www.dentista-ev.de) im Bereich Veranstaltungen > Dentista Regional.





## Jetzt schon vormerken - save the date!

### 8. Hirschfeld Tiburtius Symposium

- „Neues Denken, neues Handeln - neues Entscheiden“

Was hat (tatsächlich) Relevanz für die Praxis?

Termin: Samstag, 18. Juni 2016, 9.30–17.30 Uhr, Berlin /

Kaiserin-Friedrich-Stiftung

Infos & Anmeldung (Frühbucher-Rabatt!): [www.dentista.de/Veranstaltungen](http://www.dentista.de/Veranstaltungen) > HTS-Symposium



**IN DENTIVE** Fortbildung  
neu erleben

### JETZT ANMELDEN: inDENTive Seminare\*)

- 9. März (15–19.30 Uhr), Commerzbank Düsseldorf Königsallee/Vorstandsetage: inDENTive Business Circle, Thema: „Lust auf die eigene Praxis“: Patientenansprache/ zahnärztliche Erfolgsgeschichten; Zahnarztpraxis und MVZ – Pro und Contra aus steuerlicher Sicht; Werbung in der Zahnarztpraxis aus juristischer Sicht – anschließend Get-Together, Zielgruppe: Neugründer und etablierte Praxisinhaber/innen, Infos & Anmeldung: [seminare@indentive.de](mailto:seminare@indentive.de)
- 14. Juli bis 17. Juli 2016: inDENTive Existenzgrüner-Seminar (Start ab Berlin und Hamburg) auf Mallorca – spannendes Programm, super Konditionen  
Infos: [www.indentive.de](http://www.indentive.de)
- 25.–28. August 2016: inDENTive Existenzgrüner-Seminar (Start ab Köln) auf Mallorca – spannendes Programm, super Konditionen  
Infos: [www.indentive.de](http://www.indentive.de)

\*) Dentista ist Kooperationspartner der inDENTive-Seminare



# Qualität

[ **Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen** ]

Theoretisch müsste hier ein Werbetext über unsere sensationelle Qualität stehen. Praktisch kümmern wir uns lieber darum, dass unser eigenes TÜV-zertifiziertes Meisterlabor und umfangreiche Kontrollen durch unsere Service-Teams diese täglich garantieren.

Wir versprechen nur das, was wir auch halten können.

 **dentaltrade**<sup>®</sup>  
...faire Leistung, faire Preise



freecall: (0800) 247 147-1  
[www.dentaltrade.de](http://www.dentaltrade.de)

# FASZINATION ZAHNMEDIZIN



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, –

### NEUERSCHEINUNG

Aus verschiedenen Perspektiven widmet sich dieses Buch dem Mundraum als einer Körperzone von anthropologisch fundamentaler Bedeutung. Neben klassischen Themen der Zahnmedizin werden insbesondere die ethno-zahnmedizinischen, evolutionsbiologischen und paläoanthropologischen Dimensionen berücksichtigt. Dargestellt wird das orofaziale System und seine funktionellen Störungen, die Evolution des Gesichts, die Gesichts- und Schädelchirurgie im Kontext der rekonstruktiven Chirurgie, der medizinischen Ästhetik und der kulturellen Physiognomik des Gesichts. Zu einer Augenweide wird das Buch durch die Komposition von Zahnmedizin, Kunst und Literatur mit seinen besonderen Illustrationen.



 **QUINTESSENZ VERLAG**

Weitere Infos  
und online bestellen:



Ja, bitte liefern Sie mir  
\_\_\_ Stück des Titels „Das Dentale“ von Böhme | Kordaß | Slominski (Hrsg.) zum Preis von je € 98,–

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**

# Was tun, wenn...? Provokationen in der Praxis

Immer wieder kommt es in Zahnarztpraxen zu provozierenden bis bedrohlichen Situationen, gerade Zahnärztinnen fühlen sich dann bedroht bzw. angegriffen, besonders nach den jüngsten Ereignissen ist eine Unsicherheit entstanden. Diese Situationen stehen überwiegend sehr positiven Erfahrungen mit Geflüchteten unter den Patienten gegenüber – dennoch besteht Unsicherheit: Was tun, wenn...?

Wir fragten deshalb bei BZÄK und KZBV an, wie man „mit einer Armlänge Abstand“ behandeln sollte, wie man sich bei bedrohlichen Situationen (und dazu gehören auch solche mit betrunkenen oder aggressiven Patienten jedweder Herkunft) verhalten sollte und dürfe. Und erhielten dazu die nachstehenden Statements.



[Foto: ©Fotolia/DDRockstar]



**Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) hat großes Verständnis für die Verunsicherung von Zahnärztinnen und Zahnärzten im Umgang mit aggressiven und teilweise übergriffigen Personen in der Praxis.**

Derzeit gibt es noch keine belastbaren Erkenntnisse, wie oft es zu ungebührlichem Verhalten/Übergriffen in Zahnarztpraxen kommt – unabhängig von Herkunft oder kulturellem Background. Deshalb ist jede einzelne Rückmeldung diesbezüglich, ob gegenüber der BZÄK oder der (Landes-)Zahnärztekammer, sehr wichtig. Sie werden dort mit Ihrem Anliegen sehr ernst genommen.

Jeder Patient sollte primär als Individuum wahrgenommen und behandelt werden. Ein professionelles Vorgehen bezüglich des Behandlungsanliegens des Patienten ist der richtige Weg. Aber ungehöriges Verhalten oder gar Übergriffe müssen Sie nicht dulden und sollten dies auch der betreffenden Person unmissverständlich klar machen. Im Zweifel sollten Sie zusammen mit dem Praxispersonal Ihr Hausrecht geltend machen und die Person der Praxis verweisen. Bei Weigerung oder evtl. strafwürdigem Verhalten sollten Sie die Polizei rufen und Anzeige erstatten.

## KZBV

Übergriffe welcher Art auch immer auf behandelnde Zahnärztinnen, Zahnärzte oder auf das Personal in Praxen sind in keinem Fall zu rechtfertigen oder zu entschuldigen – unabhängig von der Herkunft, der Kultur oder dem religiösen Hintergrund von den Patientinnen und Patienten, die in Einzelfällen übergriffig werden. Der KZBV sind solche Vorkommnisse – in massierter Form und in direktem Zusammenhang mit der aktuellen Diskussion um die Versorgung und Integration von Flüchtlingen – nicht bekannt. Um das Risiko von möglichen Übergriffen grundsätzlich zu verringern, sollten Untersuchungen und Behandlungen durch Zahnärztinnen und Zahnärzte nach Möglichkeit nicht alleine, sondern zumindest in Anwesenheit von Praxismitarbeiterinnen und -mitarbeitern durchgeführt werden. Eine besondere Herausforderung sind in diesem Zusammenhang nächtliche Notfallvertretungsdienste. Bei solchen Diensten hat es in der Vergangenheit in Einzelfällen durchaus strafrechtlich relevante Übergriffe gegeben. Eine generelle Befreiung, insbesondere von Zahnärztinnen von Notfallvertretungsregelungen ist allerdings in der Regel nicht ohne Weiteres möglich, da sich auch die Kolleginnen mit ihrer Zulassung als Vertragszahnärztinnen berufspolitisch und vertragszahnärztlich zu einer Sicherstellung der Versorgung verpflichtet haben. Mitunter sind aber – im Rahmen der Notfallvertretungsdienstordnungen von KZVen und Kammern – individuelle Regelungen vor Ort möglich, solange bestimmte Befreiungstatbestände erfüllt sind.



# Zeit, Kosten, Kraft & Ausdauer: Gratulation zum erfolgreichen Abschluss des Masterstudiengangs



**Abb. 1** Master of Science – und nebenbei Mutter eine Kleinkindes: Dr. Claudia Huy (Ludwigshafen) hat alles unter einen Hut und perfekt zum Abschluss gebracht! (Foto: DGI/Knippling)



**Abb. 2** Zahnärztin Soha Agwa (Hamburg) bei der Master-Feier 2015 in Wien. (Foto: DGI/Knippling)

Einen Masterstudiengang neben der Praxis macht man nicht „einfach mal so nebenbei“ – es gehört schon starker Wille, gutes Organisationstalent und Freude an der eigenen Weiterentwicklung dazu, sich auf diesen besonderen Weg zu begeben. Wenn außerdem auch noch „Familie“ unter diesen Hut passen musste, gebührt dem Anerkennung! Eine, die es „mit Kind“ geschafft hat, ist Dr. Claudia Huy aus Ludwigshafen (Abb. 1): Sie darf sich seit vergangenem November Master of Science in Oraler Implantologie und Parodontaltherapie nennen. Glückwunsch!

Mit ihr auf der Bühne stand Dentista Mitglied Soha Agwa aus Hamburg, nun ebenfalls eine „M.Sc.“ (Abb. 2). Sie hat die Herausforderung des Moduls „wissenschaftliches Arbeiten“ mit großem Kraftakt angenommen und eine spannende Studie (Note: 1,4) vorgelegt, die nicht zuletzt für die Patientenaufklärung relevante Ergebnisse liefert. Ihre Arbeit über „Multifaktorielle Evaluation von dentalen Implantatverlusten in der Praxis – eine retrospektive 8-Jahres-Studie“ unter Leitung ihres Betreuers Prof. Dr. Dr. Peter Tetsch umfasst inklusive einer ausführlichen Literaturliste rund 100 Seiten – gespickt voll mit

einer enormen Menge an Detailstudienresultaten. Die Gesamtverlustrate (von über 8000 inserierten Implantaten) betrug 3,6%, rund zwei Drittel davon zählten zu Spätverlusten, ein Drittel der verlorenen Implantate war weniger als sechs Monate in situ. Als signifikante Risikofaktoren erwiesen sich Rauchen und augmentative Verfahren bzw. Materialien sowie, insbesondere bei Rauchern, Parodontitis-Vorgeschichten. Auch Implantatlängen und -durchmesser zeigten ein gewisses Risikopotenzial. Die Autorin empfahl zudem eine Intensivierung der interdisziplinären Zusammenarbeit von Zahnärzten, (Oral-)Chirurgen und Kieferorthopäden.

„Auf das hohe Niveau der Masterthesen bei diesem Studiengang, dessen 15. Jahrgang gerade mit 37 Teilnehmern gestartet ist, dürfen wir stolz sein“, sagte Studiengang-Direktor Prof. Dr. Günter Dhom in Wien: „Aus nicht wenigen dieser Arbeiten sind spannende weiterführende wissenschaftliche Studien entstanden, die in hochwertigen internationalen Fachjournalen publiziert wurden und uns alle in der Zahnmedizin, nicht nur in der Implantologie, mit relevanten Fakten ausrüsten.“

**Infos: [www.dgi-master.de](http://www.dgi-master.de)**



# Masterstudiengang Kinderzahnheilkunde

## Spannende Themen auch in Greifswald

Kürzlich verteidigten sechs neue Kinderzahnärztinnen und Kinderzahnärzte ihre Masterarbeit an der Universität Greifswald. Die Themen der Arbeiten von der Verbesserung der Mundhygiene durch Musik über die Wirksamkeit von Sedierungen und den Einsatz von Lachgas in Deutschland bis zum Wissen von Zahnmedizinstudenten zur Kindesmisshandlung und Kindeswohlgefährdung spiegeln dabei die ganze Bandbreite der Kinderzahnheilkunde wider. Prof. Christian Splieth: „Wir konnten mit der Unterstützung der Zahnklinik, der Universitätsmedizin und der Universität dieses internationale Netzwerk aufbauen und damit die Ausbildung zum Kinderzahnarzt in Deutschland weiterentwickeln.“ Ebenfalls ein starker Partner: die Deutsche Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde.

Infos: [www.dental.uni-greifswald.de/master\\_kinder/](http://www.dental.uni-greifswald.de/master_kinder/)



Feierlicher Abschluss in Greifswald (von links): Prof. Dr. Karl-Friedrich Krey (Kommission), Dr. Sabine Rienhoff, Chrysa Divanidou, Dr. Beatrice Formann, Dr. Jan Rienhoff, Prof. Dr. Christian Splieth (Studiengangleiter), Ibraheem Hatout, Ali Al-Ani, Prof. Dr. Georg Meyer (Kommission). [Foto: Splieth]



## Jederzeit und überall:

### TePe EasyPick™

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

In Zusammenarbeit mit Zahnärzten entwickelt.



- ✓ Sanft zum Zahnfleisch, schonend für die Zähne
- ✓ Biegsam und stabil
- ✓ Schonende und effektive Reinigungslamellen

[www.tepe.com](http://www.tepe.com)



## Service neu aufgestellt: Aus Fehlern lernen



Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung haben Anfang Januar ihr gemeinsames Berichts- und Lernsystem CIRS dent – Jeder Zahn zählt! gestartet. Zahnärztinnen und Zahnärzte können über die Online-Plattform anonym, sanktionsfrei und sicher über unerwünschte Ereignisse aus ihrem Praxisalltag berichten, sich informieren und austauschen. Ziel ist es, aus den Erfahrungen Anderer zu lernen.

Mehr Infos, auch über „Zugangsschlüssel“ für registrierte anonymisierte Nutzer, gibt es auf der Website.

Bitte mitmachen: Je mehr dort eingestellt und vorgestellt wird, desto sicherer wird die Zahnmedizin!

Link: [www.cirsdent-jzz.de](http://www.cirsdent-jzz.de)

## Motivierende Rückmeldungen – kontinuierliche Nachfragen: Ratgeber Schwangerschaft läuft und läuft



Der gemeinsam von Bundeszahnärztekammer und Dentista herausgegebene Ratgeber Schwangerschaft erhält nicht nur monatlich viele Bestellungen, sondern auch zahlreiche Rückmeldungen. „Er hat mir sehr weitergeholfen!“, war eine aus den letzten vier Wochen, und eine andere: „Ich hatte mich bei der Zahnärztekammer erkundigt, und dort hat man Ihren Ratgeber zur Information genutzt. Kann ich den eigentlich auch für mich bestellen?“ Ja, kann man natürlich. Unter dentista-ev.de im Bereich SHOP geht das online oder per download-PDF.

Kann ich den eigentlich auch für mich bestellen?“ Ja, kann man natürlich. Unter dentista-ev.de im Bereich SHOP geht das online oder per download-PDF.

## Neu auf der Website der Bundeszahnärztekammer: Urteiledatenbank zur GOZ



In dieser Datenbank findet sich eine Reihe von Urteilen mit Bezug zu der seit dem 01.01.2012 geltenden Gebührenordnung für Zahnärzte. Umfassende Funktionen ermöglichen eine zielführende Suche. Kontinuierlich werden neu in Kraft getretene Urteile ergänzt.

Link: [www.bzaek.de/fuer-zahnaerzte/urteiledatenbank.html](http://www.bzaek.de/fuer-zahnaerzte/urteiledatenbank.html)

## Etwas Besonderes in Karlsruhe: Curriculum für Zahnärztliche Chirurgie für Zahnärztinnen



Prof. Dr. Margrit-Ann Geibel, Ulm  
(Quelle: Dental Relations).

Die erste Idee zu einem solchen Angebot wurde vor längerer Zeit geboren – bei einem gemeinsamen Abendessen der Dentista-Delegation mit dem Team der Akademie für zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe. Akademie-Direktor Prof. Dr. Winfried Walther fand es spannend, aber auch etwas provokant, ein Angebot exklusiv für Zahnärztinnen ins Programm zu nehmen. Nun wird der Mut durch großen

Erfolg belohnt: Das Curriculum für Zahnärztliche Chirurgie und Orale Medizin, das von der ansteckend begeisternden Referentin Prof. Dr. Margrit-Ann Geibel M.Sc. (Ulm, eine Dentista der ersten Stunden) geleitet wird, war gleich gut gebucht. Nun geht es los – am 11. März mit dem Oralchirurgie-Basiskurs, zu den Modulen, die man auch einzeln buchen kann, gehört auch am 1. Oktober „Der diagnostische Blick“ auf die „Orale Medizin“.

Ein hübsches Motto hat das Curriculum und seine Module: „Sicherheit bei der Operation – das Können und die Nerven stärken“.

Infos&Kontakt: [www.za-karlsruhe.de](http://www.za-karlsruhe.de) > Fortbildung > Curricula oder: [fortbildung@za-karlsruhe.de](mailto:fortbildung@za-karlsruhe.de)



# Wir besuchen: Zahnärztin Linda Arnold, Remscheid

Mitglied im Dentista Verband der Zahnärztinnen



Sie sei ein echtes Ruhrpott-Kind, sagt sie. In Essen geboren, in Essen zur Schule gegangen, in Witten-Herdecke studiert, in Bochum gearbeitet – und jetzt in Remscheid, als angestellte Zahnärztin bei ihrem Schwager. Ein totaler Familienmensch sei sie, sagt Linda Arnold: „Ich verbringe meine Freizeit sehr gerne mit meiner Familie.“ Mit ihr kann sie

sich auch fachlich austauschen: Ihr Vater ist selbständiger Zahn-technikermeister, ihre Schwester Kieferorthopädin. Und obwohl sie eigentlich Tierärztin werden wollte, setzte sich auch bei ihr die Zahnmedizin durch. Letztlich riet ein Tierarzt ihr davon ab: „Tiermedizin habe nicht nur mit Tierliebe zu tun, sagte er. Außerdem wollte ich auf gar keinen Fall ein Praktikum auf einem Schlachthof machen.“ Tiere um sich haben kann man ja auch „privat“.

Begonnen hat der berufliche Weg mit einer Ausbildung zur Zahntechnikerin im väterlichen Labor. „Ich wollte immer mit Menschen zu tun haben, deshalb interessierten mich die medizinischen Berufe. Im Labor merkte ich aber: Die Arbeit dort bringt wenig Kontakt zu Menschen.“ Und so schrieb sie sich für Zahnmedizin an der Universität Witten-Herdecke ein: „Ich bin trotz allem auch froh, die Ausbildung gemacht zu haben – vieles fiel mir dadurch etwas leichter im Studium.“ Witten-Herdecke hat einen guten Ruf, auch Linda Arnold hat das Studium positiv in Erinnerung: „Ich habe gerne dort studiert, zusammen mit meinen Kommilitonen hatten wir eine schöne Zeit. Am meisten Spaß hatte ich im Studentenkurs, die Klinik ist super ausgestattet.“

Die Uni war gut gewählt – und der Beruf auch: „Ich gehe eigentlich jeden Morgen gerne zur Arbeit. Natürlich schleicht sich auch der Alltag ein, aber ich versuche, mich immer mit interessanten neuen zahnmedizinischen Themen auseinanderzusetzen.“ Die Rolle als angestellte Zahnärztin erlebt Linda Arnold als erfreulich anspruchsvoll: „In unserer Praxiskonstellat-ion trage ich eine hohe Verantwortung und handle eigentlich immer so, als wäre es meine eigene Praxis.“ Ihr gefalle der Umgang mit Menschen, die tägliche Problemlösung der Patientenfälle – und auf jeden Fall die moderne Technik. Es sind eher äußere Entwicklungen, die sie als belastend erlebt: „Die Medien

verbreiten viel Negatives über unseren Berufsstand, das verunsichert die Patienten. Und

es macht sie auch misstrauisch.“ Es sei oft schwer zu vermitteln, dass Leistungen, die über das wirtschaftliche, zweckmäßige und ausreichende Maß hinausgehen, Sinn ergeben. Man werde in die Rolle von ‚Verkäufern‘ gedrängt. „Ich will den Patienten immer alles anschaulich erklären – dann sehen sie sehr häufig auch den Sinn.“ Ihr Schwerpunkt macht dieses Erklären nicht immer leicht: „Ich arbeite auf dem Gebiet der Funktionsdiagnostik kombiniert mit Ästhetik. Viele Patienten wissen leider noch zu wenig darüber und waren bei allen möglichen anderen Ärzten, bis sie beim Zahnarzt landen. Die genaue Diagnostik in Form einer manuell klinischen Untersuchung gehört immer dazu. Es kommen viele Patienten zu mir mit einer CMD. Die Patienten sind sehr dankbar, wenn man Ihnen helfen kann.“ Funktionsdiagnostik schätzt sie besonders bei prothetischen Umsetzungen, weil „ich dabei kaum etwas einschleifen muss und somit direkt einen optimalen Biss mit korrekter Kiefergelenksstellung habe.“

Ihre Familie wird dieses Jahr wachsen, ihre Hochzeit steht an. Den Zukünftigen kennt sie schon aus dem Studium, er ist in Weiterbildung zum Oralchirurgen. „Da ich nicht so gerne chirurgisch arbeite, ergänzen wir uns gut. Ich finde auch sehr wichtig, dass jeder sein Gebiet hat.“

Weil sie den fachlichen Austausch, gerade auch mit Kolleginnen, spannend findet, die anderen Stammtische aber zu weit weg waren, hat Linda Arnold nun einen eigenen Dentista-Stammtisch Essen&Umland gegründet. Das Ruhrpott-Kind freut sich schon: „... vor allem auf regionale Kolleginnen aus Essen und der Region!“







# Kooperation besiegelt: DENTAGEN Wirtschaftsverbund und Dentista



Erarbeiten nun erste konkrete Projekte und Angebote: Birgit Dohlus (links, Dentista) und Karin Schulz (rechts, DENTAGEN Wirtschaftsverbund).

**Dass beide Organisationen viel miteinander verbindet, hatte sich schon bei den ersten Kontakten vor zwei Jahren gezeigt. Nun haben Dentista e.V. und DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG ihre Kooperation auch mit einer Vereinbarung zur Zusammenarbeit besiegelt und damit das Signal für gemeinsame Projekte auf Grün gestellt.**

Beide Organisationen engagieren sich für die erfolgreiche Zusammenarbeit von Zahnmedizin und Zahntechnik – sowohl in fachlichen Themen wie beispielsweise im Bereich Prothetik oder Kieferorthopädie als auch in unternehmerischen Aspekten wie Management und Personalentwicklung. Dentista verbindet Zahnärztinnen und Zahntechnikerinnen unter dem gemeinsamen Dach und richtet zentral, aber auch regional

## Flexible Betreuungszeiten: Neues Bundesprogramm „KitaPlus“

Bundesfamilienministerin Manuela Schwesig und Bundesarbeitsministerin Andrea Nahles haben gemeinsam das neue Bundesprogramm „KitaPlus“ in Berlin vorgestellt. Ab sofort sollen Kindertageseinrichtungen und Tagespflegepersonen, die ihre Betreuungszeiten an die Lebensrealitäten der Eltern

bereichsübergreifende Fortbildungs- und Netzwerkveranstaltungen aus.

Gemeinsame Aktivitäten – neben den jeweils berufseigenen im Verband der Zahnärztinnen bzw. im Forum Zahntechnikerinnen – werden gefördert und unterstützt. „Wir Zahnärztinnen denken ‚Zahntechnik‘ inzwischen schon automatisch mit, wenn wir Veranstaltungen planen“, so Dr. Susanne Fath, Präsidentin des Dentista e.V., „der Austausch erweist sich immer wieder als sehr spannend und erweitert den wertvollen gegenseitigen Erfahrungsschatz.“

„Auch wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit von Dentista e.V. und DENTAGEN“, sagt DENTAGEN-Vorstandsvorsitzende Karin Schulz. „Beruf und Familie miteinander zu vereinbaren – diesem Kraftakt in Zahnarztpraxis oder Dentallabor zollen wir großen Respekt! Mit unserer vielfältigen Expertise in Unternehmernaspekten wollen wir die Zahnärztinnen und Zahntechnikerinnen unterstützen, freuen uns aber auch sehr auf den Erfahrungsaustausch miteinander, denn es werden die weiblichen Facetten in beiden Berufsbereichen sein, die die Zukunft der zahnmedizinischen Versorgung ausmachen.“

Im Rahmen der Kooperationsvereinbarung nutzen nunmehr beide Organisationen ihre medialen Möglichkeiten, um Fortbildungen und Veranstaltungen gemeinsam zu bewerben und Informationen und Empfehlungen für die Zusammenarbeit der beiden Disziplinen zu veröffentlichen. Zudem werden gemeinsame Veranstaltungen entwickelt, um die Zusammenarbeit der beiden Disziplinen zu optimieren. Spezielle Angebote von DENTAGEN, die wirtschaftliche Aspekte von Praxis und Labor betreffen, werden den Mitgliedern und gegebenenfalls der Fachöffentlichkeit auf geeigneter Ebene zur Verfügung gestellt.

anpassen, gefördert werden. Dazu gehören Randzeiten außerhalb der Regelbetreuung zwischen 8:00 und 16:00 Uhr wie zum Beispiel die Verlängerung auf 18 Uhr. Darüber hinaus können sie über Betreuungsmöglichkeiten am Wochenende und an Feiertagen bis hin zu einem Betreuungsangebot reichen, das auch Schichtarbeit abdeckt. Kindertageseinrichtungen können Fördermittel in Höhe von bis zu 200.000 Euro jährlich erhalten. Für Tagespflegepersonen sind es jährlich bis zu 15.000 Euro. [www.fruehe-chancen.de/kitaplus](http://www.fruehe-chancen.de/kitaplus)

# Marketing und Fotografie in der Zahnarztpraxis

**Marketing über eine ansprechende Webseite ist gerade für Zahnarztpraxen mit alternativen Behandlungskonzepten spannend, weil sie sich damit umso mehr von der Konkurrenz absetzen können. Was aber macht eine ansprechende Webseite aus? Und wie gestaltet man sie rechtssicher, sowohl nach außen als auch nach innen?**

Bei vielen Zahnarztpraxen hat man den Eindruck, sie würden noch immer dem einstmals strengen Werbeverbot unterliegen, denn häufig findet man kaum mehr Informationen als die Kontaktdaten im Netz. Und diese meist noch nicht einmal auf einer eigenen Homepage, sondern nur über Adress- und Telefonbuch-Anbieter. Seit einigen Jahren ist Werbung für (Zahn-)Ärzte jedoch nicht mehr grundsätzlich untersagt, und das, was noch immer verboten ist, wird auch immer mehr gelockert (so u. a. durch die Änderung des Heilmittelwerbegesetzes 2012, wodurch nun auch Vorher-Nachher-Bilder unter bestimmten Voraussetzungen erlaubt sind). Gerade das sollten Sie sich zunutze machen, wenn Sie sich von Ihren konkurrierenden Kollegen abheben wollen, denn der Patient von heute sucht sich „seine“ Praxis immer weniger anhand eines Eintrags in den Gelben Seiten aus. Auch wenn persönliche Empfehlungen noch immer gerne eingeholt werden, so überzeugt sich mittlerweile dennoch ein Großteil der Patienten auf der Homepage des Zahnarztes davon, ob dieser auch wirklich zu ihm passt.

Was erwartet ein Patient, der sich auf einer Webseite über den vielleicht künftigen Zahnarzt seines Vertrauens informieren will? Höchstwahrscheinlich einen Internetauftritt, in dem sich sowohl Praxisinhaber als auch -personal auf schönen Bildern freundlich präsentieren und



[Foto: © 2016 ARDENT Group, Tino Broyer]

einen Einblick in die Behandlungsräume gewähren. Dazu sollten noch Informationen über die Behandlungsmethoden abrufbar sein, diese aber möglichst patientenfreundlich aufbereitet und nicht zu umfangreich. Wenn Sie nun gerade Ihr alternatives Behandlungskonzept bewerben möchten, so sollten Sie dies am besten mit einem für zahnmedizinische Laien leicht verständlichen Text tun, der mit schönen Fotos illustriert ist.

## Grundsätzliches

Das Thema „Fotografie in der Zahnarztpraxis“ birgt Chancen und Risiken. Wer hier möglichst kostengünstig arbeiten will, tut sich und damit seinen – potenziellen – Patienten selten etwas Gutes. Denn selbst „geknipste“ Bilder vom Praxispersonal lassen selbst die freundlichsten Mitarbeiter oft blass und mürrisch wirken. Und die Praxisräume wirken ohne die richtige Ausleuchtung nicht sehr einladend – gerade für Patienten mit einer gewissen Abneigung gegen Zahn-

ärzte eher abschreckend. Wer also keine gute Fotoausrüstung und eine gewisse Begabung zum Fotografieren hat, sollte besser die Finger von der (– schlimmstenfalls – Handy-)Kamera lassen. Auch der Gang zum Passbild-Fotografen um die Ecke ist nicht zu empfehlen. Zum einen ist auch dort die Qualität häufig nicht dem entsprechend, was für eine ansprechende Praxis-Homepage benötigt wird. Zum anderen erstellt ein solcher Fotograf die Aufnahmen in der Regel nur zum privaten Gebrauch. Sollten Sie daher keinen speziellen Vertrag abgeschlossen haben, der u. a. die Nutzungsrechte regelt, können Sie davon ausgehen, dass Sie die Fotos nicht auf einer geschäftsmäßig betriebenen Webseite veröffentlichen dürfen. Tun Sie es dennoch, riskieren Sie eine teure Abmahnung.

Was also tun? Am besten engagieren Sie einen professionellen Fotografen, der vertraut ist mit den Besonderheiten einer Zahnarztpraxis. Vereinbaren Sie einen Termin, an dem die Praxis geschlossen ist, damit Sie ohne Stress sowohl sympathische und einheitliche Fotos von Ihrem



[Fotos: © 2016 ARDENT Group, Tino Broyer]



Team und sich selbst als auch aussagekräftige Bilder aus Ihren Praxisräumen, zu Behandlungssituationen und zur Illustration von Erläuterungen auf Ihrer Homepage erstellen lassen können.

## Regelungen mit Mitarbeitern

Bevor Sie loslegen, sollten Sie jedoch mit allen Personen, die auf den Fotos abgebildet werden, Regelungen über die Verwendung der Bilder treffen. Praxismitarbeiter sind nicht verpflichtet, sich für eine Praxishomepage oder auch für Flyer etc. ablichten lassen zu müssen, auch nicht, wenn der Arbeitsvertrag eine entsprechende allgemeine Klausel dazu vorsieht. Eine solche Klausel verstößt gegen AGB-Recht und ist daher unwirksam. Stattdessen sollten Sie die – am besten schriftliche – Zustimmung Ihrer Mitarbeiter zur Veröffentlichung von Fotos einholen. Ge-regelt werden sollte auch, wie lange diese Zustimmung gilt. Ohne besondere Vereinbarung endet sie bei Fotos, auf denen der Arbeitnehmer im Mittelpunkt steht und/oder benannt ist bzw. seine Kompetenz aufgeführt ist, automatisch mit dem Ausscheiden aus dem Arbeitsverhältnis, sodass Fotos im Anschluss nicht mehr verwendet werden dürfen (was finanziell sehr ärgerlich sein kann, wenn z. B. kurz zuvor erst die neue Praxisbroschüre bestellt wurde). Bei Gruppenfotos, bei denen der Arbeitnehmer kaum individualisierbar ist, oder bei Fotos, auf denen das Produkt oder die Dienstleistung des

Arbeitnehmers im Vordergrund steht, gilt die Einwilligung jedoch auch über das Ende des Arbeitsverhältnisses hinaus fort. Sollte eine Namensnennung durch den Arbeitgeber gewünscht sein, so ist auch dies zu regeln. Die Namen der Mitarbeiter gehören nämlich zu den personenbezogenen Daten, deren Veröffentlichung nur erlaubt ist, wenn das Gesetz dies gestattet oder der Mitarbeiter in die Veröffentlichung eingewilligt hat. Aus dem Prinzip der Datensparsamkeit ergibt sich, dass bei Mitarbeitern nur so viele Daten öffentlich gemacht werden dürfen, wie nötig sind. Bei nicht-zahnärztlichem Personal besteht daher im Zweifel keine Notwendigkeit, Namen zu veröffentlichen. Ein Kompromiss könnte aber die Nennung des Vornamens sein. Werden Fotos oder auch Namen der Mitarbeiter ohne deren Zustimmung veröffentlicht, so können sie Schadenersatzansprüche stellen. Dies allerdings nur unmittelbar nach Kenntniserlangung. Widerspricht der Mitarbeiter der Veröffentlichung nicht und stellt erst bei Kündigung einen entsprechenden Anspruch, so besteht dieser nicht mehr. Der Arbeitgeber konnte stattdessen darauf vertrauen, dass der Mitarbeiter einverstanden ist.

## Was ist im Hinblick auf den Fotografieren zu beachten?

Auch mit diesem muss ein Vertrag geschlossen werden. Darin sind nicht nur Honorar, Auslagensatz und mögliche weitere Kosten z. B. für einen Stylisten oder

das Makeup zu regeln, sondern auch genau festzulegen, welche Bilder gewünscht sind. Die Anzahl der Aufnahmen, mögliche Motive und der Fertigstellungszeitpunkt sollten schon im Sinne des Praxisinhabers genau festgelegt werden. Des Weiteren ist es notwendig, den Verwendungszweck zu bestimmen und davon ausgehend den Umfang der späteren Nutzungsberechtigung durch den Besteller und die weitergehenden Eigentumsrechte. Tipps vom Fotografen, worauf Sie zusätzlich achten sollten, finden Sie unter „Praxisorga“.

## Worauf muss noch geachtet werden?

Insbesondere im Hinblick auf das Heilmittelwerbegesetz sollte kein Fremdprodukt in den Fokus gerückt werden, so dass unterstellt werden könnte, es wird für dieses Produkt oder den Hersteller in unzulässiger Weise geworben.

**MedJus**

**Melanie Neumann**



**MEDJUS**  
ANWALTSKANZLEI  
MELANIE NEUMANN

SEDANSTRASSE 18 | DR. ADAM-VOLL-STRASSE 1  
93055 REGENSBURG | 93437 FÜRTH IM WALD  
TELEFON +49 (0)99 73 / 673 99 5-0 | TELEFAX +49 (0)99 73 / 673 99 5-5

E-MAIL: [info@medjus.de](mailto:info@medjus.de)  
WEB: [www.medjus.de](http://www.medjus.de)



# Zahntechnik, Unternehmen & Zukunft 1 Frage und 1 Antwort

In dieser Rubrik widmet sich der Dentista e.V. brisanten unternehmerischen und berufspolitischen Fragen aus dem Laboralltag.

## Werner Weidhüner (Beratender Betriebswirt)

**Dentista Forum Zahntechnikerinnen: BWA – In welchem Verhältnis sollte der Laborumsatz zu den Material- und Personalkosten stehen?**



**Betriebswirt Werner Weidhüner:** Die Materialkostenquote (d.h. in % vom Umsatz gem. BWA) liegt im Branchendurchschnitt bei im Inland produzierenden gewerblichen Laboren bei 14,6% einschl. Verbrauchsmaterial. Die Personalkostenquote beträgt im Branchendurchschnitt 51,5% einschl. Geschäftsführergehälter/kalkulatorischer Unternehmerlohn.

Quelle: Weidhüner & Partner (W&P) Betriebsvergleich „Zahntechnik“ 2014.

## Judith Behra (Geschäftsführerin Zahntechnikerinung Berlin)

**Dentista Forum Zahntechnikerinnen: Was sollten Zahntechniker bezüglich des neuen Anti-Korruptionsgesetzes unbedingt beachten?**



**RA Judith Behra:** Sich informieren und nicht denken: „Das betrifft mich nicht“. Es betrifft alle Labore und ein Verstoß kann mit ernsthaften Konsequenzen verbunden sein. Die Dienstleistungsgesellschaft Gesundheit (DLG) bietet hierzu Fortbildungen an. Hat man sich darüber informiert, was nach den be-

absichtigten neuen Vorschriften des Strafgesetzbuches strafbar sein wird, sollte man einen kritischen Blick auf seine Geschäftsvorgänge werfen; vor allem auf die eigene Internetseite. Was steht da, was ich meinen Kunden biete? Nach dieser Bestandsaufnahme muss überlegt werden, was in der Kommunikation mit dem Kunden verändert werden muss und wie man seinen Kunden die Notwendigkeit der Änderung – auch in ihrem eigenen Interesse – verständlich machen kann.



**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](http://www.pvs-mefa.de)**

# Next Composite! Unser Fortbildungstipp: Die praktische Anwendung der Überpresstechnik



Die KomPress-Überpresstechnik (Überpressen von Komposit) findet immer mehr Anhänger. ZTM Annette von Hajmasy (Vorsitzende Dentista e.V. „Forum Zahntechnikerinnen“) ist bekannt für die Etablierung dieser Technologie. Da das Thema auch viele Dentista-Mitglieder interessiert und entsprechend Nachfragen kamen, weisen wir hier auf diesen Kurs hin.

Insbesondere bei komplexen herausnehmbaren Restaurationen kann die KomPress-Überpresstechnik wertvolle Unterstützung bieten. Ausgangspunkt ist ein individuell am Patienten erarbeitetes Set-up oder Mock-up. Mithilfe einer Küvette wird das Wax-up mit Hartsilikon eingebettet und mit transparentem Silikon ummantelt. Nach dem Entfernen des Wachsgestüses wird die anatomische Form in Dentin gepresst, mittels

Cut-back reduziert und mit einer Schneidepressung ergänzt. Auf effizientem Weg gelingt ein harmonisches Zusammenspiel von Zahnform, Oberflächenmorphologie und natürlichen lichtoptischen Eigenschaften. Argumente für das Überpressen von Komposit: Exakte Umsetzung der Diagnostik, Materialhomogenität, reproduzierbare Ergebnisse, vergleichsweise zur Keramik eine hohe Elastizität und Reparaturfähigkeit an. Informationen zu den Kursen von ZTM Annette Hajmasy: [kontakt@hajmasy.de](mailto:kontakt@hajmasy.de)

Geplante Termine:

01./02. April 2016, Straubing

10./11. Juni 2016, Berlin

Informationen zu den Kursen von ZTM Annette Hajmasy: [kontakt@hajmasy.de](mailto:kontakt@hajmasy.de)



## Nach Redaktionsschluss: Faszinierender Foto-Workshop

Sehr gelungen, informativ, sinnvoll - so lautete das Resümee der Teilnehmerinnen zum Dentista Intensiv-Workshop „Dental-

und Porträtfotografie“, der am 13. Februar in Berlin stattfand. Und Spaß gemacht hat es den Kursteilnehmerinnen aus Zahntechnik und Zahnmedizin auch. ZTM Christian Rothe und ZTM Christian Thie erwiesen sich als hervorragende Referenten. Mehr dazu in der nächsten Ausgabe der Dentista.





# Außergewöhnliche Fortbildung: Treatment Planning



## 05. bis 08. Mai 2016 in Santa Vittoria d'Alba/Piemont

Die „dental excellence“-Gruppe (dental excellence international laboratory network e.V.) organisiert zusammen mit Dr. Giuseppe Allais ein deutsch-italienisches Intensivseminar. **Mitglieder des Dentista e.V. erhalten einen Rabatt von 100 EUR.**

### Treatment-Options & Treatment Planning

Die Behandlungsplanung ist ein komplexes Thema. Es gilt: Wer plant, muss Entscheidungen treffen. Und Entscheidungen zu treffen, kann einsam machen. Es sei denn, man hat gelernt, im Team zu arbeiten und die Expertise von anderen Fachleuten interdisziplinär in sein Handeln einzubauen.

Bei diesem Seminar werden vier Teams aus Deutschland, Schweiz, Österreich und Italien anhand von Fallpräsentationen Behandlungsoptionen diskutieren. Ziel ist es, die Option und das Behandlungsergebnis in eine vorhersagbare Relation zu bringen.

Experten-Teams:

- ZTM Rudi Hrdina + Prof. Dr. Martin Lorenzoni
- ZTM Hubert Schenk + Prof. Dr. Jürgen Manhart
- ZTM Uli Hauschild + Prof. Dr. Carlo Mangano
- ZTM Walter Gebhard-Achilles + Dr. Delfino Allais + Dr. Giuseppe Allais

Nachdem die Sichtweisen der vier Teams verinnerlicht wurden, werden von Dr. Simon Haug noch nicht gelöste Patientenfälle vorgestellt und unter mit Unterstützung aller Teams und Teilnehmer diskutiert.

### Zielgruppe

Das interdisziplinäre Seminar richtet sich an Zahnärzte und Zahntechniker. Alle Vorträge werden simultan übersetzt.



### Die Piemonteser Kulinariik

Fast nirgendwo beherrscht man die Kochkunst so intuitiv und stilecht wie im Piemont. Für die Teilnehmer des Intensiv-Seminars organisieren die Veranstalter ein Kulinarium in landestypisch piemontesischen Restaurants.

Informationen und Anmeldung zu diesem außergewöhnlichen Intensivseminar: [www.dentalnetworx.eu](http://www.dentalnetworx.eu) Die Teilnehmerzahl ist streng limitiert.

Treffpunkt für Zahnmedizin & Zahntechnik



# Portrait von ZTM Maxi Findeiß



Unbeschwertheit andere Leute anzustecken. Die Zahntechnikerin ist Laborleiterin in einem großen Labor in Pößneck, als Referentin tätig und engagiert sich aktiv im Dentista e.V. „Eigentlich wollte ich nie Zahntechnikerin werden. Meine Familie hat zu jeder Gelegenheit das Thema ‚Zähne‘ zerredet, da vier Familienangehörige in dieser Branche tätig sind. Also begann ich zunächst das Studium der Ernährungswissenschaften, mit dem Ziel in einer Molkerei zu arbeiten“, erinnert sich Maxi Findeiß. Doch schon in den ersten Semesterferien entdeckte sie die Lust am Basteln und hat sich den Virus „Zahntechnik“ eingefangen. Schnell war der Entschluss gefasst. Sie begann ihre Ausbildung zur Zahntechnikerin, die sie im Labor ihrer Mutter beendete und schloss unmittelbar danach die Meisterschule an. In dieser Zeit lernte sie ihren jetzigen Lebensgefährten kennen und stieg in dessen Unternehmen – ein großes Dentallabor – ein.

Mit ihrem Interesse an digitalen Technologien baute ZTM Findeiß unter anderem das laboreigene Fräszentrum auf. Nach ihrer Elternzeit hat sie zunehmend eine Leitungsfunktion im Labor eingenommen. „Ich betreue die Zahnärzte und deren Arbeiten während der Herstellung im Labor und koordiniere bei Fragen und Problemen die Abläufe. Ich kontrolliere fast jede Arbeit, die das Labor verlässt“, so Frau Findeiß. „Mit unseren vier Standorten arbeiten wir für die ganze Region Thüringen. So können wir unser Fräszentrum optimal auslasten und spezielle Arbeiten zielgerichtet verteilen.“ Ansinnen des Labors war immer die Unabhängigkeit von der Industrie. „Die Entwicklung in der Branche beobachte ich kritisch. Es ist nicht gut, dass Aufträge direkt vom Zahnarzt in das industrielle Fräszentrum gelangen.“ Warum? „Die Komplexität eines Zahnersatzes verlangt unserer Handwerk und unser fundiertes Know-how!“ Im Labor von Frau Findeiß wird das angeboten, was tagtäglich verlangt wird. „Reparaturen,

ZTM Maxi Findeiß lacht gern und häufig! Sie strahlt Elan aus und vermag mit ihrer

allergieneutraler Zahnersatz aus PEEK, CAD/CAM-Dienstleistungen oder individuelle Keramikverblendungen. Wir sind flexibel, schnell vor Ort und können auf gut qualifiziertes Personal zurückgreifen.“ Die Nähe und gute Betreuung schätzen sowohl Zahnärzte als auch deren Patienten. Grundsätzlich erachtet die Zahntechnikerin die Planung einer Restauration als erfolgbestimmend. „Oft werden Arbeiten zu schnell abgearbeitet und es bleibt keine Zeit, Fehler vorhersehbar auszuschalten“. Ihr Job ist es, Probleme zu erkennen und gemeinsam mit den Zahnärzten ein Optimum an Zufriedenheit herzustellen. Das bedarf bei komplexen Restaurationen einer intensiven Aufklärung, einer guten Planung mit Wax-up, Mock-up und auch Langzeitprovisorien. Als

große Herausforderung erachtet sie den Balanceakt zwischen der fristgemäßen Termineinhaltung und der Erarbeitung einer hochwertigen prothetischen Versorgung.

Auch außerhalb des Labors ist Maxi Findeiß sehr aktiv. Momentan engagiert sie sich im Dentista e.V. für berufspolitische Arbeit, „ein wichtiges Thema, dass viele Jahre eher stiefmütterlich wahrgenommen

wurde“. Heute möchte sie verstehen, warum das schöne Handwerk „Zahntechnik“ eine so schlechte Lobby hat, sich immer weniger junge Menschen für den Beruf interessieren und warum für eine hochwertige, anspruchsvolle Arbeit so wenig Geld bezahlt wird. „Warum wachsen die Kassenpreise nicht im Verhältnis der starken Konjunktur und warum hat die Innung einen so schlechten Ruf?“ Aus ihren Worten ist Sorge herauszuhören; Sorge darüber, dass immer mehr Zahntechniker dem Beruf den Rücken kehren. Zahntechnik ist harte Arbeit, verbunden mit Kreativität und dem Verständnis für komplexe Zusammenhänge. Ausgleich zum Arbeitsalltag findet Maxi Findeiß in der Natur, entweder auf dem Pferd, auf Ski oder auf dem Wasser. „Wichtig ist Ruhe und frische Luft, um aufzutanken!“ Und warum ist Maxi Findeiß Mitglied bei Dentista? „Hier treffe ich Menschen, die ähnlich ‚ticken‘ wie ich. Ich schätze die offenen und konstruktiven Gespräche. Zudem haben wir viel Spaß zusammen. Das ist eine tolle Gruppe, mit der ich in Zukunft auch berufspolitisch einiges bewegen möchte.“



## Erfolg planbar machen

### Systematische Herangehensweise an prothetische Versorgungen



In Kooperation von „Creation Willi Geller“ mit dem Dentista e.V. fand am 27.11.2015 in Berlin eine außergewöhnliche Weiterbildungsveranstaltung zum Thema „Komplexe ästhetisch-restaurative Zahnheilkunde“ statt. ZT Andreas Nolte (Münster) präsentierte in den Schulungsräumen der Schumann Zahntechnik (Berlin-Köpenick) für Zahnärzte und Zahntechniker unter dem Motto „einfach genial – genial einfach“ sein Konzept für eine systematische Herangehensweise an prothetische Versorgungen. Mit diesem Konzept wird Erfolg planbar. ZT Nolte arbeitet nach dem Credo: „Kompliziertes wird einfach, wenn man sich die Zusammenhänge bewusst macht, versteht und beachtet.“

Im offenen interaktiven Austausch mit allen Teilnehmern erläuterte er seine Methode auf der Grundlage einer positiven Kommunikation mit dem Patienten. Komplexe Zusammenhänge werden analysiert und bei der praktischen Umsetzung berücksichtigt. Dabei spannte der Referent den Bogen von der Patientenanalyse und Planung über das Weichgewebsmanagement und Materialkombinationen bis hin zu verschraubten und zementierten Implantatversorgungen.



Mit interessanten Falldokumentationen stand er Rede und Antwort. Im praktischen Teil der Veranstaltung veranschaulichte Andreas Nolte an einer Kollegin, die sich als „Probandin“ zur Verfügung stellte, sein Vorgehen im Umgang mit dem Patienten bei der Farbanalyse und der Erstellung eines Schichtkonzeptes. Bei einer Demonstration zeigte er das Schichten einer Frontzahnkrone. Genial einfach – einfach genial! Andreas Nolte verstand es, die Teilnehmer von seinem Konzept zu begeistern.

ZTM Christina Bennewitz, Berlin

ZTM Christina Bennewitz, Berlin

# CGM Z1.PRO

# NEU

# UND NOCH

# BESSER.



Aktuelle Seminar  
und Webinar-Termine  
finden Sie auf:  
[cgm-dentalsysteme.de](http://cgm-dentalsysteme.de)  
unter Akademie!

**CGM Z1.PRO** ist die neue Generation der Praxissoftware – und einfach zum Verlieben. Es bietet Konfigurationsmöglichkeiten, die alltägliche Abläufe in der Zahnarztpraxis spürbar beschleunigen. Davon profitieren letztlich nicht nur Sie als Zahnarzt. Auch Ihr Team wird nie mehr auf **CGM Z1.PRO** verzichten wollen.

[einfach-unentbehrlich.de](http://einfach-unentbehrlich.de)





EINLADUNG ZU UNSEREN

# HAUSMESSEN

## ZAUBERHAFTES AUS UND MIT DEM HUT – RAHMENPROGRAMM

- Hüte-Wettbewerbe
- Hütchenspieler
- HUT-Zauberei
- Kids Club & Kinderschminken
- Karikaturzeichner
- Bis zu 50 Aussteller präsentieren Ihre Produktneuheiten . . . u. v. m.

## KEINE „ALTEN“ HÜTE

- WORKSHOPS zu brandaktuellen Themen ( Je Vortrag 1 Fortbildungspunkt.)



**MARKETING FÜR PRAXIS & LABOR**  
„Die dentale Website“

**GERL**  
AKADEMIE



**ISOLITE – DEUTSCHLAND-PREMIERE!**  
„Die Absaugung der Zukunft“

**isolite** SYSTEMS

## HÜTE-ZAUBER - TERMINE

- |              |         |              |           |
|--------------|---------|--------------|-----------|
| ■ 29.04.2016 | Leipzig | ■ 10.06.2016 | Stuttgart |
| ■ 03.06.2016 | Köln    | ■ 17.06.2016 | Würzburg  |
| ■ 03.06.2016 | Dresden | ■ 22.06.2016 | Plauen    |
| ■ 08.06.2016 | Viernau | ■ 08.07.2016 | München   |

### Veranstaltende GERL. Niederlassungen:

**04107 Leipzig**  
Münzgasse 2  
Tel. 03 41-46 25 87-0  
Fax 03 41-46 25 87-16  
leipzig@gerl-dental.de

**50996 Köln**  
Industriestraße 131 a  
Tel. 02 21-8 01 09-0  
Fax 02 21-8 01 09-119  
koeln@gerl-dental.de

**01067 Dresden**  
Devrientstraße 5  
Tel. 03 51-3 19 78-0  
Fax 03 51-3 19 78-16  
dresden@gerl-dental.de

**98547 Viernau**  
Auenstraße 3  
Tel. 03 68 47-4 05 16  
Fax 03 68 47-4 10 41  
viernau@gerl-dental.de

**70567 Stuttgart**  
Schelmenwasenstr. 32  
Tel. 07 11-72 20 62-0  
Fax 07 11-72 20 62-55  
stuttgart@gerl-dental.de

**97076 Würzburg**  
Louis-Pasteur-Straße 1 a  
Tel. 09 31-3 55 01-0  
Fax 09 31-3 55 01-13  
wuerzburg@gerl-dental.de

**08523 Plauen**  
Liebknechtstraße 88  
Tel. 03 74 1-13 14-97  
Fax 03 74 1-13 01-14  
plauen@gerl-dental.de

**81373 München**  
Garmischer Straße 35  
Tel. 0 89-2 03 20 69-10  
Fax 0 89-2 03 20 69-39  
muenchen@gerl-dental.de

**SAVE THE DATE!**  
**Wir freuen uns auf Sie!**

[www.gerl-dental.de](http://www.gerl-dental.de)





# Abenteuer Bolivien

Mitte des Jahres 2013 begannen die Planungen für die Teilnahme an einem zahnmedizinischen Hilfsprojekt in Huancarani/Bolivien. Zu Anfang sah die Planung ausschließlich den Einsatz von Zahnärzten im bolivianischen Hochland vor. Nach intensiven Gesprächen zwischen Dr. Ekkehard Schlichtenhorst (dem Leiter der bolivianischen Hilfsprojekte des FCSM) und Dr. Tobias Bensele kam man auf die Idee, dass für eine komplette Versorgung der bolivianischen Patienten auch die Einrichtung eines zahntechnischen Labors und der Einsatz eines Zahntechnikers sinnvoll sein könnte. Da wir als Einsatzteam Zahnarzt & Zahntechniker bereits Erfahrungen sammeln konnten, trat Tobias Bensele an mich heran. Meine Freude war groß und ich sagte spontan zu.

Ab diesem Zeitpunkt begannen die konkreten Reisevorbereitungen. Es wurden die notwendigen zahnärztlichen und zahntechnischen Materialien zusammengestellt, die mit auf die Reise gehen sollten. Sehr wichtig ist bei solch einem Auslandseinsatz immer auch der persönliche Schutz durch die notwendigen Impfungen. Angespannt und voller Vorfreude ging es am 21.03.2014 für Tobias und mich für drei Wochen nach Bolivien. Mit einem Zusatzgepäck an dentalem Material von 60 kg reisten wir nach Santa Cruz und von dort aus nach Cochabamba.

Am Flughafen in Cochabamba trafen wir pünktlich ein und auch das Gepäck war zu unserer großen Freude vollständig und unbeschädigt angekommen. Nach der Zollkontrolle wurden wir bereits von Ronald, einem Mitarbeiter des FCSM Förderkreises Clínica Santa María e.V., erwartet und zu einem stärkenden Frühstück eingeladen. Anschließend ging es weiter in Richtung Huancarani, dem Einsatzort. Auf der Fahrt sam-



**Abb. 1** Eindrücke von Land und Leuten.

melten wir schon die ersten Eindrücke von Land und Leuten (Abb. 1), bevor wir schließlich nach einer Stunde Fahrt die kleine Ortschaft mit ca. 1200 Einwohnern erreichten.

Bei der Ankunft im Consultorio Dental wurden wir von unseren Vorgängern, einem Team aus Zahnarzt und Zahnmedizinstudent, erwartet. Es folgte eine erste Begehung der Räumlichkeiten. Der Behandlungsraum und die Dentaleinheit waren in einem gepflegten Zustand und auch die Materialien waren in ausreichender Menge und guter Qualität vor Ort vorhanden. Nun war ich gespannt, wo ich die kommenden Wochen tätig sein würde. Ich suchte die Räumlichkeiten für das geplante zahntechnische Labor auf, von denen ich positiv überrascht war. Es war ein sehr schön hergerichteter Raum mit Fenster, ordentlich gefliest, aber komplett leer. Sehr schwierig, sich vorzustellen, dass hier bereits in zwei Tagen zahntechnische Arbeiten hergestellt werden sollten. Da kam wohl noch einiges an Arbeit auf uns zu ...

Es war nun schon Nachmittag und uns beiden knurrte ziemlich der Magen. Versorgt wurden wir beim Mittag- und Abendessen von Doña Adela, die mit Ihrer Familie auf dem Gelände lebte (Abb. 2). Der erste Tag endete trotz unserer körperlichen Erschöpfung durch das Klima, die Höhenluft und die Reisestrapazen zu unserer Zufriedenheit. Trotz dieser anstrengenden Stunden konnten wir nur sehr schwer Schlaf finden, die vielen Eindrücke und vor allem die akustische „Begleitmusik“ bellender Hunde in Huancarani verhinderten das Einschlafen. Nachts trugen unzählige Hunde ihre Revierkämpfe aus und kläfften unaufhörlich. Meist halfen nur Ohrpax oder der mitgebrachte MP3-Player.

Am nächsten Morgen – wenig gut erholt – machte sich Tobias direkt nach dem Frühstück an die Arbeit im Behandlungszimmer, Vorbereitungen treffen für die Patienten am Montag. Ich machte mich derweil an die Vorbereitungen im Labor. Die mitgebrachten und vor Ort vorhandenen Materialien wurden sor-



**Abb. 2** ZTM Frank Wanjura und Doña Adela.



**Abb. 3** Improvisieren mit den vorhandenen Mitteln, Aufwachsen über dem Küchenherd.



**Abb. 4** Auf dem Gelände findet nachmittags die Betreuung von Schulkindern statt.



**Abb. 5** Zahnschmuck?

tiert, die Gerätschaften wurden installiert und einsatzbereit gemacht. Ekkehard Schlichtenhorst, war bereits einige Zeit vor Ort in Huancarani und hatte diverse Geräte und auch Materialien für Behandlung/Zahntechnik in einem ansässigen Dental-Depot besorgt. Es handelte sich unter anderem um einen kleinen Drucktopf, ein ordentliches Handstück mit Motor und sogar um ein gebrauchtes Röntgengerät. Mit dem vor Ort besorgten und dem mitgebrachten Material ließ sich eine einsatzfähige Technik einrichten. Anstelle eines Arbeitstisches wurde ein Schreibtisch in die Ecke geschoben. Am nächsten Tag kam ein kleiner Poliermotor dazu. Das erste zahntechnische Labor im „Consultorio“ war nun vollständig und startklar. Das Einzige was fehlte, war ein Gasanschluss oder wenigstens eine gefüllte Gasflasche mit Brenneranschluss. Gas war nicht vorhanden und auch in den kommenden drei Wochen war lei-

der nichts aufzutreiben. Zum Glück gab es ein kleines elektrisches Wachsmesser, welches mir allerdings nur wenig behilflich war bei der Modellation. Da bei solchen Einsätzen auch immer eine große Portion Improvisation gefragt ist, pendelte ich zwischen Arbeitsraum und Unterkunft hin und her. In unserer Behausung befand sich ein Gasherd. Also wurde zukünftig in der Küche am Herd aufgewachst (Abb. 3).

Das erste Wochenende war nun vorbei. Montags früh kamen die ersten Patienten zum Consultorio. Wie erwartet war es um die Zahngesundheit, Pflege der Zähne und die Hygiene nicht allzu gut bestellt. Tobias' Einsatzgebiete waren hauptsächlich: Füllungstherapie, Extraktionen und Beratung der Patienten in Zahnpflege und Mundhygiene.

Auf dem Gelände der Einrichtung befand sich ebenfalls eine Nachmittagsbetreuung für Schulkindern verschie-

denen Alters (Abb. 4). Hier konnten wir beobachten, wie Zahnbürsten – sowohl als Pflegeutensil als auch als Spielzeug benutzt wurden. Es wurde damit im Sand gestochert und die Aufbewahrung erfolgte ohne jegliche Reinigung. Ebenfalls war zu beobachten, dass die Kinder zu jeder Tageszeit, auch bereits morgens vor der Schule, an den kleinen Tiendas (Kioske) anstanden und sich mit Süßigkeiten und hoch zuckerhaltigen Getränken versorgten. Wie sich diese Ernährung in Verbindung mit unzureichender Zahnpflege auf die Zahngesundheit auswirkt, muss sicher nicht weiter betont werden.

Ein weiteres Problem der Patientenversorgung ist die mangelnde Zuverlässigkeit vor Ort. Termineinhaltung und Pünktlichkeit sind im bolivianischen Hochland keine relevanten Pflichten. Die Einheimischen leben relativ zeitlos in den Tag und manchmal bekam man den Eindruck, dass Sonnenauf- und Sonnenuntergang die einzigen Chronometer sind.

Die Einwohner von Huancarani, den umliegenden Ortschaften Sipe Sipe, Quillacollo und teilweise sogar aus Cochabamba wussten bereits durch unsere Vorgänger, dass eine zahnärztliche Versorgung durch deutsche Zahnärzte im Consultorio stattfindet. Überraschend schnell sprach es sich herum, dass erstmals ein Zahntechniker vor Ort sei, der Prothesen (sog. Plakas) herstellen könne. Von Tag zu Tag stieg also die Nachfrage. Nach ein paar Tagen Anlaufzeit steigerte sich also mein Arbeitsaufkommen im Labor und Tobias' Einsatzgebiet erweiterte sich um Alginatabformungen und das Einsetzen von Prothesen.

Die Versorgung mit Zahnersatz muss man sich nach unseren Standards als Interimsprothetik vorstellen. Mit dem Unterschied, dass diese Versorgung für die Patienten in Bolivien eine dauerhafte, bleibende Lösung darstellen kann. Das Ziel sollte es deshalb sein, die Prothesen möglichst bruchstabil und stabil herzustellen, da der dauerhafte Einsatz eines





**Abb. 6** Impressionen aus dem Nationalpark Toro Toro.

Zahntechnikern für eventuelle Reparaturen vor Ort nicht gegeben ist.

Insgesamt haben wir im Verlauf unserer dreiwöchigen Behandlungszeit 14 ‚plakas‘ bei Patienten eingesetzt. Eine 84-jährige Patientin konnten wir sogar mit einer neuen Totalversorgung glücklich machen. Das man einer älteren Dame solch eine Freude machen konnte, war für uns beide ein besonders schönes Erfolgserlebnis. Insgesamt war die Arbeit im Consultorio ein außergewöhnliches Erlebnis und intensives Gefühl, da den Menschen ihre Freude über ihre neuen Zähne und ihre Dankbarkeit deutlich anzusehen war. Was uns bei unserer täglichen Arbeit, aber auch im Alltag besonders ins Auge stach, war eine spezielle Kronenform im Frontzahnbereich mit silberner bzw. goldener Metallumrandung welche von auffallend vielen Patienten getragen wurde (Abb. 5). Vielleicht auch eine Art Schmuck!?

Die „Arbeitszeiten“ bzw. Öffnungszeiten im Consultorio waren täglich von 8.30 bis 19.00 Uhr. Manchmal wurde danach noch ein kleiner Spaziergang durch Huancarani gemacht. Sei es, um an einer Tienda noch ein paar Einkäufe zu erledigen oder das Internet-Cafe aufzusuchen. Im Dorf begegneten uns zu jeder Zeit freundliche Menschen. Von den Kin-

dern hallte uns regelmäßig ein „Gringo, Gringo“ entgegen. Ein wenig mulmig war uns bei diesen kleinen Ausflügen in die Ortschaft aber auch. Mehrmals mussten wir uns mit Steinen oder Stöcken gegen die, doch häufig, aggressiven Hunde zur Wehr setzen. Aber auch diese Herausforderung wurde von uns gemeistert.

Am freien Wochenende besuchten wir den Nationalpark Toro Toro, der ca. 6 Fahrstunden südlich von Cochabamba gelegen ist. Der lange Weg dahin führte über abgelegene Schotterpisten, an steilen Abhängen entlang und durch Flüsse hindurch. Die schlechte Wegstrecke war Herausforderung und Nervenkitzel. Im Nationalpark angekommen ließen sich beeindruckende geologische Bergformationen, Dinosaurierspuren und Höhlensysteme besichtigen (Abb. 6). Die Höhepunkte des Ausflugs waren eine

2-stündige Höhlenwanderung sowie ein erfrischendes Bad in einem tosenden Wasserfall.

Wieder zurück im Consultorio hatten wir noch einige, letzte Arbeiten zu verrichten. Die letzten Patienten wurden behandelt und noch einige Plakas wurden eingesetzt. Nach drei weiteren Arbeitstagen, am Mittwoch, begannen wir dann mit den Aufräumarbeiten. Leider mussten wir alles unter Abdeckplanen verstauen, da zu diesem Zeitpunkt nicht feststand, wann die nächsten Teams, insbesondere Zahntechniker, hier arbeiten würden. Dass hier kein nahtloser Übergang stattfinden konnte, fanden wir schade.

#### **ZTM Frank Wanjura**

Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

*Wer gerne fremde Länder, andere Kulturen und Menschen kennenlernen und das Ganze sogar mit der Hilfe für arme Menschen verbinden möchte, wer Spaß am Improvisieren und Lust am Abenteuer hat, für den ist ein Kurzeinsatz (oder auch länger) in einem der Projekte des FCSM auf jeden Fall zu empfehlen. Uns beiden hat dieser Blick über den Tellerrand des gewohnten Umfeldes ein paar tolle, bleibende Eindrücke vermittelt und wahnsinnig viel Spaß gemacht. Die Zeit in Huancarani und die Menschen, mit denen wir zu tun hatten, werden wir in bester Erinnerung behalten. Wir wünschen dem FCSM für seine zukünftige Arbeit in seinen Südamerikanischen Projekten viel Glück und Kraft.  
Kontakt unter: [www.fcsm.org](http://www.fcsm.org)*





# 5. DEUTSCHER HALITOSIS TAG

11. UND 12. MÄRZ 2016 IN BERLIN

**Veranstalter:** Quintessenz Verlag,  
AK Halitosis

**Ort:** Seminaris CampusHotel Berlin

 **QUINTESSENZ VERLAG**



## WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG:

*Prof. Dr. Andreas Filippi, Prof. Dr. Rainer Seemann, Prof. Dr. Christoph Benz*

### FREITAG, 11. MÄRZ 2016

#### PRE-CONGRESS WORKSHOP

**15.00-18.00 Uhr** Der allgemeinmedizinische Risikopatient  
in der Zahnärztlichen Praxis –  
worauf muss man achten?  
*A. Filippi, Basel*

### SAMSTAG, 12. MÄRZ 2016

#### KONGRESS

**09.00 Uhr** Eröffnung & Begrüssung  
*A. Filippi, Basel*

**09.10 Uhr** Zungendiagnostik  
*A. Filippi, Basel*

**09.40 Uhr** Autofluoreszenz bei der Zungendiagnostik  
*I. Hitz Lindenmüller, Basel*

**10.00 Uhr** Professionelle Zungenreinigung – aber wie?  
*A. Zürcher, Basel*

**10.20 Uhr** DISKUSSION

**10.40 Uhr** KAFFEEPAUSE

**11.10 Uhr** Geruch, Geschmack und Würgereiz  
*A. Filippi, Basel*

**11.30 Uhr** Zungenreinigung – Pro und Contra  
*R. Seemann, Bern*

### SAMSTAG, 12. MÄRZ 2016

#### KONGRESS

**11.50 Uhr** Pseudohalitosis /Halitophobie  
*Ch. Benz, München*

**12.10 Uhr** DISKUSSION

**12.30 Uhr** MITTAGSPAUSE

**13.30 Uhr** Halitosis & Mundspüllösungen  
*R. Seemann, Bern*

**14.00 Uhr** Der Einfluss der Ernährung auf Halitosis  
*A. Zürcher, Basel*

**14.20 Uhr** Mundschleimhauterkrankungen  
& Halitosis  
*I. Hitz Lindenmüller, Basel*

**14.40 Uhr** DISKUSSION

**15.00 Uhr** KAFFEEPAUSE

**15.30 Uhr** Medikamente, Speichelfluss & Halitosis  
*Ch. Benz, München*

**16.00 Uhr** Halitosis-Management in der Praxis:  
vom Telefonat bis zur PZR  
*S. Lauterbach, St. Sebastian*

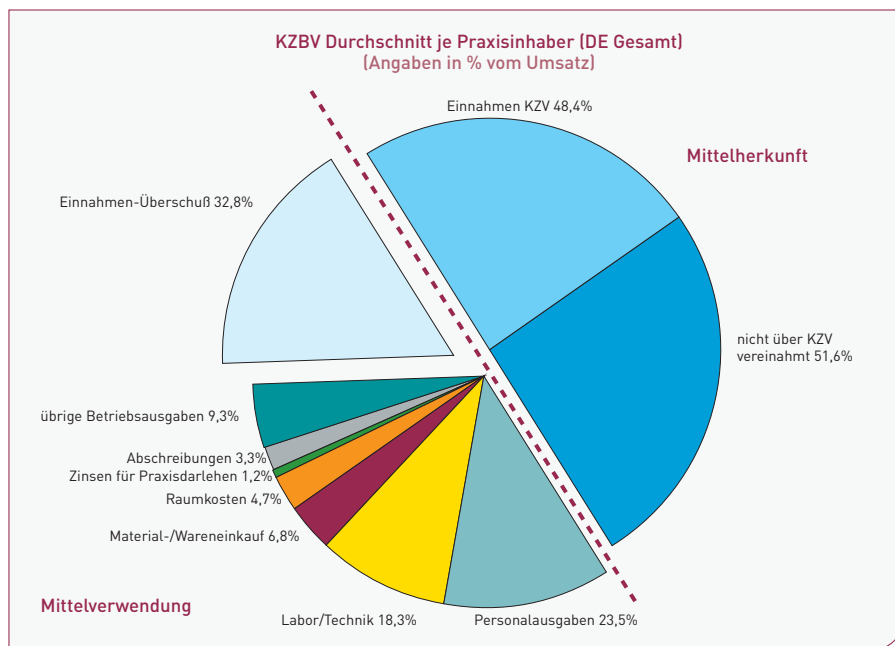
**16.30 Uhr** ABSCHLUSSDISKUSSION

**17.00 Uhr** ENDE DER VERANSTALTUNG

WEITERE INFORMATIONEN UND ANMELDEFORMULAR ZUM 5. DEUTSCHEN HALITOSIS TAG:  
[www.quintessenz.de/halitosis2016](http://www.quintessenz.de/halitosis2016)



# BWL macht den Unterschied



und Interpretationen täuschen. Ein externer Berater ist von dieser Subjektivität befreit. Der externe Berater sollte über umfassende Branchenkenntnis, insbesondere in den Bereichen Abrechnung und dentalspezifische Arbeitsabläufe, verfügen. Eine Eigenschaft, welche die meisten Steuerberater und Anwälte, aber auch branchenfremde Beratungsunternehmen, nur selten erfüllen. Insbesondere bei Handlungsempfehlungen kann es zu fatalen Irrtümern kommen. Eine erhöhte Personalkostenquote kann bei nicht qualifizierter Beratung voreilig zum Stellenabbau führen.

## Neue Förderrichtlinien

Vielen Zahnmedizinern fehlt es an unternehmerischem Know-how, um sich diesen Herausforderungen erfolgreich zu stellen. Sich ein ausreichendes Fachwissen anzueignen, bedarf vieler Schulungen und Seminare. Dies ist wiederum mit zeitlichem Mehraufwand verbunden. Bei einer externen Beratung entfällt dieser Punkt. Diese Tatsache haben auch Vertreter des Bundes erkannt und so wurden bestehende Fördermöglichkeiten über den ESF (Europäischer Sozialfonds) und die KfW zu einem Förderprogramm zusammengefasst „Förderung unternehmerischen Know-hows“. Beratungskosten werden so in Höhe von 50 bis 90 % erstattet. Sollten Sie auf externe Berater zurückgreifen wollen, dann lassen Sie sich hierüber umfassend aufklären. Der Antrag auf Förderung muss beispielsweise noch vor Abschluss eines Beratungsvertrages gestellt werden.

### M. Kloska

Unternehmensinformation von GERL Consult

**Zahnärzten geht es wirtschaftlich immer blendend. So sieht es zumindest die breite Öffentlichkeit. Die Branche glänzt mit stetigem Wachstum und Milliardenumsätzen.**

Jedoch sind die Zeiten, in denen jeder Zahnarzt von diesem Branchenwachstum profitiert, vorbei. Konkurrenzdruck, befeuert durch das GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz (u. a. Ende der Bedarfsplanung für Vertragszahnärzte), steht an der Tagesordnung. Die Praxisübernahme wird zum Business-Case und immer mehr verunsicherte Zahnärzte gehen in ein Angestelltenverhältnis. Das aktuelle Versorgungsstärkungsgesetz (u. a. fachgleiche Medizinische Versorgungszentren) schürt

Ein Blick auf die eigene BWA lohnt sich häufig auch für Zahnmediziner, welche mit ihrer wirtschaftlichen Situation zufrieden sind. Verbesserungspotenzial verbirgt sich im Detail.

auch schon neue Ängste. Um dem zunehmenden Druck standzuhalten, benötigen Zahnmediziner ein hohes Maß an betriebswirtschaftlichen Grund- und Fachkenntnissen. Wenn man über diese verfügt, hat man auch heute noch gute Aussichten auf wirtschaftlichen Wohlstand.

## Analyse der BWA

Ein wichtiges Mittel für den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis ist die Analyse der Betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA). Ein fachspezifischer und regionaler Vergleich ist dabei unverzichtbar. Ebenso müssen die Abrechnungen genau geprüft werden. Eine gute Basis für Vergleichsdaten bietet das Jahrbuch der KZBV, welches für jeden kostenfrei online abrufbar ist. Aus diesem Vergleich können Sie Rückschlüsse auf Ihr eigenes Handeln ziehen. Gefahr: Betriebsblindheit. Viele Inhaber/innen lassen sich hier von persönlichen Eindrücken



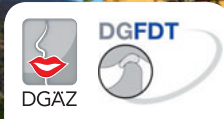
VORSPRUNG  
DURCH  
FORTBILDUNG

## UNSERE TAGUNGSHIGHLIGHTS IM JUBILÄUMSJAHR 2016

Symposium vom 4. bis 7. Mai, A-ROSA Sylt:  
ÄSTHETISCHE ZAHNMEDIZIN



Symposium vom 10. bis 11. Juni, Schloss Montaubaur:  
WIE VIEL FUNKTION BRAUCHT DER PATIENT?



Eine gemeinschaftliche Tagung der DGFDT und der DGÄZ



Weitere Informationen und die  
Möglichkeit zur Anmeldung  
finden Sie online oder fordern  
Sie Ihre Anmeldeunterlagen  
direkt bei uns an!

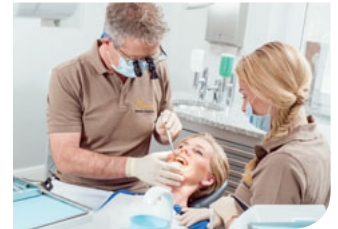


[www.dgaez.de/Sylt2016](http://www.dgaez.de/Sylt2016)

[www.dgaez.de/mtb2016](http://www.dgaez.de/mtb2016)



## Tipps vom Profi – Fotos von der Praxis



(Fotos: © 2016 ARDENT Group, Tino Broyer)

Ohne einen professionellen, markanten Internetauftritt und passende Werbung haben wir wenig Chancen, Neukunden für uns zu gewinnen. Doch wie stelle ich mein Unternehmen und mich professionell und überzeugend nach außen dar? In erster Linie natürlich visuell: mit Fotos und aussagekräftigen Texten. Deshalb sollte gerade hier nichts dem Zufall überlassen werden.

Wenn Sie eine Fotoproduktion in Ihrem Hause durchführen wollen, machen Sie sich zuerst Gedanken darüber, was sie mit den Bildern transportieren möchten. Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass für den Betrachter, bzw. den potenziellen Patienten, Dinge wie Vertrauen, Sauberkeit, Ambiente und eine wohlige Umgebung eine sehr große Rolle spielen. Viel wichtiger als all das sind aber die Menschen vor Ort, mit denen ich zum ersten Mal in Kontakt trete; also das gesamte Ärzte- und Betreuer-Team. Hier haben Sie nur eine Chance: Den ersten, visuellen Eindruck! Der Betrachter entscheidet sich in Sekunden für oder gegen Sie!

Ihr Unternehmen sollte nicht durch fremdes Agentur-Bildmaterial glänzen, sondern durch das, was Sie sind. Seien Sie authentisch, unverwechselbar und ehrlich. Aus diesem Grund sollten Sie darauf achten, dass die Fotoproduktionen von einem professionellen Fotografen durchgeführt werden, der entsprechende Erfahrung mitbringt. Sie sollten bei Ihrer Werbung auf Qualität setzen. Denn auch das erwarten Ihre Patienten von Ihrer Arbeit. Die Produktion der Werbeaufnahmen sollte auf ein langfristig angelegtes Werbekonzept ausgerichtet sein. Das bedeutet, dass Sie die produzierten Aufnahmen nicht nur für eine Saison oder ein Jahr nutzen, sondern die Nutzung für einen Zeitraum von bis zu



## Die Goldecke in der Dentista

fünf Jahren ausgerichtet ist. Denken Sie bei der Planung Ihres Konzeptes an weitere Werbeproduktionen, wie z. B. Imagebroschüren, Plakate, Werbeanzeigen etc. Diese qualitativ hochwertigen Aufnahmen können nur mit professioneller Fotoausrüstung und entsprechendem Equipment, wie z. B. dem Einsatz von Blitzanlagen produziert werden. Je weniger die einzelnen Behandlungssituationen und Räume ausgeleuchtet sind, desto diffuser werden die Aufnahmen bei starken Vergrößerungen, wie sie z. B. für Broschüren oder Werbepлакate benötigt werden. Hierfür sind 'einfach' produzierte Fotos ohne professionelle Ausleuchtung dann unbrauchbar. Erkundigen Sie sich im Vorfeld über die Arbeitsweise des Fotografen und lassen Sie sich sogenannte 'Arbeitsproben' zeigen. Ein weiterer, wichtiger Bestandteil einer Werbeproduktion sind die sogenannten 'Fotolizenzen' und 'Modell Release Verträge'. Diese Verträge sollten kostenlos von der Agentur oder dem Fotografen bereitgestellt werden. Achten Sie also besonders bei Ihrer Fotoproduktion darauf, dass alle Seiten vertraglich abgesichert sind. Nur so haben Sie die Chance, auch über eine lange Zeitspanne mit Ihren Werbeaufnahmen effizient und erfolgreich werben zu können. Weitere Hinweise zu rechtlichen Fragen, z. B. woran Sie denken müssen, wenn Sie auch Mitarbeiter auf Ihren Werbefotos abbilden wollen, finden Sie in der Rubrik „Praxis & Recht“. Lassen Sie sich, bevor Sie anfangen, kompetent beraten.



**Tino Broyer,**

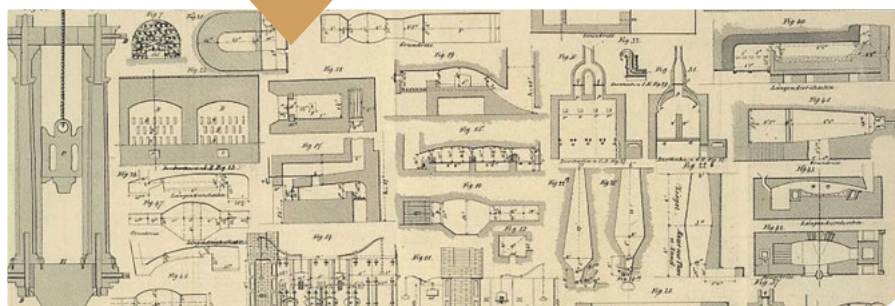
Fotograf und Inhaber der Ardent Group, Spezialist für Fotoproduktionen aus dem Bereich Gesundheit und Medizin

ARDENT Group

Immermannstraße 37, 44147 Dortmund

Tel.: +49 231 . 286760 57

E-Mail: tino.broyer@ardent-group.de



### Manufaktuelle Schmuckgestaltung – nun offiziell ein immaterielles Kulturerbe der UNESCO

UNESCO ist vielen ein Begriff. Aber nur wenige wissen, dass die Organisation der Vereinten Nationen auch immaterielle Kulturerben schützt. Hierbei wird das Ziel verfolgt, die ganze Fülle der kulturellen Ausdrucksformen aufrecht zu erhalten. Zu immateriellen Kulturerben zählen Ausdrucksformen wie z. B. Tanz und Handwerkskünste. Seit neustem wurde auch das Projekt „Manufaktuelle Schmuckgestaltung“ in die Liste der UNESCO aufgenommen. Dieses langjährige Projekt führt viele Kräfte zusammen: alte Goldschmiedetechniken und modernes Design, Enthusiasmus und Engagement. Die Aufnahme in die deutsche Liste des immateriellen Kulturgutes der UNESCO bezeugt nochmal die Wichtigkeit dieses Projektes für unsere Gesellschaft und Kultur. Ausgehend vom Deutschen Technikmuseum in Berlin arbeiten die Arbeitsgruppe „Schmuck verbindet“, die Hochschule Pforzheim, das Technische Museum in Pforzheim, das EMMA-Kreativzentrum und die Firma C.HAFNER, Wimsheim, zusammen.

Die Erfolgsgeschichte in Kürze: Studenten/innen der Pforzheimer Hoch-

schule, Studiengang Schmuck, können sich zunächst im Technischen Museum in Pforzheim mit Unterstützung erfahrener Industriegoldschmiede an historischen Maschinen mit traditionellen Techniken (guillochieren, prägen, pressen) vertraut machen, um sich dann, bei Interesse und Eignung, um ein Stipendium bei der Firma C.HAFNER zu bewerben. Beim Erwerb dieses Stipendiums haben die Studenten/innen die Möglichkeit für 3 oder 6 Monate zum intensiven Erlernen der manufaktuellen Schmuckherstellungsverfahren ins Deutsche Technikmuseum nach Berlin zu gehen, um dort neues und innovatives Design zu erproben.

Und wie geht es dann weiter? Im neuen Kreativzentrum EMMA in Pforzheim besteht die Möglichkeit, an historischen Maschinen weiter zu arbeiten. Sie finden dabei die Unterstützung von Frieda Dörfer und Fabian Jäger (beide Stipendiaten der ersten Stunde). Auch die Verbindung zum Deutschen Technikmuseum in Berlin, unterstützt von Andrea Grimm, der Projektleiterin, bleibt den Stipendiaten erhalten.

**Unternehmensinformation von C. Hafner**



## ladiesdentaltalk.

### PowerfulMe! Kraft-Seminar speziell für Zahnärztinnen

Berge von Verwaltungsarbeit, knifflige Abrechnungsfragen, anstrengende Patienten, Querelen im Team, nervige Vermieter, den Aufgaben als Chefin, Partnerin, Mutter und Tochter

gerecht werden ... Die Liste der Herausforderungen ist lang! Gerade deshalb tut es gut, immer wieder einmal innezuhalten und sich zu sortieren. Dafür möchten wir Ihnen künftig regelmäßig Zeit und Raum und Input geben. Wir laden Sie ganz herzlich ein zu unserem PowerfulMe-Kraftseminar speziell für Zahnärztinnen.

#### Termine:

10.04.2016 PowerfulMe! 1 Frankfurt  
 10.06.2016 PowerfulMe! 1 Bremen  
 18.06.2016 PowerfulMe! 1 Köln  
 24.09.2016 PowerfulMe! 1 Stuttgart  
 11.11.2016 PowerfulMe! 1 Berlin



### Praxis und Familie erfolgreich kombinieren

Der Anteil der Zahnärzte, die sich für ein geeignetes Work-Life-Balance-Konzept interessieren, steigt ständig. Erfreulicherweise haben sich in den letzten Jahren viele gesetzliche Liberalisierungen ergeben. Vieles erschließt sich jedoch nicht auf den ersten Blick, und wie immer halten die Gesetze Fußangeln und

Fallstricke bereit. In unseren Seminaren erfahren Sie, wie Sie diese neuen Modelle in der alltäglichen Praxis organisatorisch umsetzen können. Wir zeigen Ihnen wirksame Rezepte, wie Sie Ihren Praxisalltag besser organisieren und Ihren Rollen als erfolgreicher Zahnärztin sowie als Privatperson optimal gerecht werden.

**Ort:** Hannover

**Anfang:** 09.03.2016 15:00

**Preis:** kostenlos

**Kategorie:** Selbständige

Alle weiteren Infos und viel mehr Kurse überall in Deutschland unter: <https://www.apobank.de/tools/Seminarprogramm.html>



## 1. ANALOG GOES DIGITAL Symposium

Jetzt schnell Plätze für 1. Symposium „Analog goes Digital“ sichern! Für die Zahnmedizin gilt mehr denn je: Analog goes digital. Doch wie geht es richtig? Das 1. „Analog goes Digital“-Symposium gibt am 4. und 5. März 2016 unter dem Motto „Von Anwendern für Anwender“ in Frankfurt a.M. Antworten darauf. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal 100 begrenzt, um die Bearbeitung individueller Fragen zu ermöglichen. Die praxisnahe Fortbildung wird vom Imaging-Spezialist Carestream



Dental unterstützt. Jetzt buchen sichert einen der begehrten Plätze und die Teilnahme an den Wunsch-Workshops! Die Kosten für „Analog goes Digital“ betragen € 790,-zzgl. MwSt. pro Teilnehmer, inklusive Übernachtung, Abendveranstaltung, Catering, Workshops und Kursunterlagen. Die Teilnehmer erhalten 14 Fortbildungspunkte. Weitere ausführliche Informationen zum Symposium und eine Anmeldeöglichkeit finden Sie unter [www.analoggoesdigital.de](http://www.analoggoesdigital.de).

## V3 – Launch in Berlin



Unter dem Motto „Mehr Knochen und Weichgewebe, dafür aber weniger Titan“ stellte Michael Wierz, Geschäftsführer von MIS Deutschland, 20 Pressevertretern am 4. Dezember 2015 das neueste Implantatsystem des israelischen Konzerns vor. Das Besondere an V3: Der Hals ist nicht mehr rund, sondern dreieckig. Entwickelt wurde es von Prof. Nitzan Bichacho, Dr. Eric van Dooren und Dr. Yuval Jacobi zusammen mit MIS im Laufe der letzten drei Jahre.

Die Dreiecksform soll einerseits die Primärstabilität erhöhen, andererseits die Knochenkompression sowie Knochenresorption im krestalen Bereich reduzieren. Das Knochenwachstum soll dadurch angeregt werden, da sich an den kontaktfreien Lücken des Implantats sofort Blut ansammeln kann.



Das Implantat kostet 235,- Euro und es ist auf dem deutschen Markt seit Januar dieses Jahres beziehbar. MIS verspricht seinen Kunden, dass das Setzen des Implantates besonders einfach sei, da keine neuen Protokolle erlernt werden müssten. Gemäß dem Motto: Make it simple sollen so einfachere Abläufe in der Implantologie den Zugang zu dieser hochtechnisierten Fachdisziplin erleichtern.

Die Mitarbeiter von MIS informierten auf der Presseveranstaltung auch über das israelische Unternehmen insgesamt. So erfuhren die Teilnehmer, dass weltweit 400 Mitarbeiter beschäftigt sind und die Firma der fünftgrößte Implantathersteller der Welt ist: MIS produziert eine Million Implantate jährlich. Der externe Berater

der MIS Geschäftsführung in Israel, Franz Maier, sprach über die Vision des Unternehmens, seine weltweite Spitzenposition auch auf Deutschland zu übertragen.

Die Produktsegmente von MIS reichen von Implantatsystemen und prothetischer Versorgung über CAD/CAM-Lösungen bis hin zu regenerativen Lösungen, wie Membranen oder Knochenersatz.

Die CAD/CAM-Lösungen werden dabei in sogenannten „MCentern“ bearbeitet. Eines dieser MCenter, das MCenter Europe, befindet sich in Berlin, und die Pressevertreter waren im Laufe des Tages eingeladen, sich dieses vor Ort anzuschauen und sich einen Einblick in den Workflow zu verschaffen. Während der Führung durch die Räumlichkeiten erklärte Christian Hebbecke, Leiter vom MCenter Europe, dass sich die Einrichtung zum Ziel gemacht hat, den Behandlern alle 3-D-Arbeitsschritte abzunehmen und „schnellere und präzisere chirurgische Eingriffe sowie kürzere Behandlungszeiten“ zu gewährleisten. Der Implantologe kann seine „Work Order“



an das MCenter schicken, es kommt zu einer digitalen Terminvereinbarung, z. B. via Internet oder Skype, wo die Planung besprochen wird. Der Behandler erhält anschließend einen Surgical Plan als PDF und, wenn gewünscht, produziert das MCenter sogar noch die Bohrschablone im 3-D-Druck sowie individuelle OP-Sets. Auch die CAD/CAM-Herstellung individueller Abutments und provisorischer Kronen soll künftig möglich sein.

Alles in allem dauert dieser Workflow ca. fünf Tage. Eine Konkurrenz zum Zahn-techniklabor sieht Hebbecker aber nicht, da die finalen Lösungen nach wie vor aus den zahntechnischen Laboren kommen würden. Den interessanten und informativen Tag ließ die Gruppe im Anschluss noch in einem israelischen Restaurant ausklingen, wo noch viel Zeit für Fragen zu MIS insgesamt und zum neuen Implantatsystem im Speziellen war. So erzählte

Alex Raychuk, Regional Manager von MIS Implants, warum der deutsche zahnmedizinische Markt so wichtig für viele Unternehmen aus dem Ausland ist – er habe einen sehr hohen Standard. „Wenn man in Deutschland erfolgreich ist, dann hat man einfach ein gutes Produkt.“

**Julia Hahn,**  
Quintessenz Verlag Berlin



## Männer leben kürzer



(Foto: © Yuri | iStockphoto.com)

### Bericht zur Männergesundheit

Männer ticken gesundheitlich anders als Frauen. Dazu hat das Robert-Koch-Institut (RKI) nun auf Basis zahlreicher Studien einen umfassenden Bericht zur Männergesundheit zusammengestellt.

**Lebenserwartung:** Sie liegt für einen heute geborenen Jungen bei 77,7 Jahren – fünf Jahre weniger als für Frauen. Bei den Männern unter 35 Jahren sind vor allem Suizide und Unfälle für die höheren Todesraten verantwortlich, bei den älteren Herzkrankheiten und Lungenkrebs.

**Krankheiten:** Deutlich mehr Männer als Frauen leiden an Herz-Kreislauf-Erkrankungen. Auch bei Krebserkrankungen, vor allem Lungenkrebs, liegen sie vorn –

ihre Erkrankungsrate ist etwa doppelt so hoch.

**Psychische Störungen:** Bei Männern werden weniger depressive Störungen diagnostiziert, doch zugleich ist ihre Suizidrate höher. Auch von Alkoholsucht sind deutlich mehr Männer als Frauen betroffen, dafür betreiben sie seltener Medikamentenmissbrauch.

**Subjektive Gesundheit:** Im Vergleich zu Frauen schätzen Männer ihren Gesundheitszustand häufiger als gut ein.

**Arbeit:** Männer sind häufig die Hauptverdiener. Angst um den Verlust des Arbeitsplatzes und Arbeitslosigkeit bereitet deshalb vielen von ihnen Probleme und Gesundheitsstress.

**Lebensformen:** Nach dem 30. Geburtstag haben Männer in Beziehungen bes-

sere Gesundheitsaussichten als Singles, genauso wie die Frauen.

### Männer fast genauso „süß“ wie Frauen?

Mit dem Klischee der „Nasch-Katze“ räumen die Ergebnisse einer Umfrage des Gesundheitsmagazins „Apotheken Umschau“ auf – zumindest teilweise. In der Erhebung gesteht mehr als jeder zweite (51,8 %) Mann, fast täglich etwas Süßes, wie Schokolade, Gebäck, Marmelade oder Bonbons, zu konsumieren. Als Liebhaber von Süßigkeiten outen sich damit bei den Herren nur etwas weniger als bei den Damen (60,0 %). Süßes als Anti-Frustmittel dagegen ist nach wie vor eindeutig eher Frauensache: Vier von zehn der weiblichen Befragten brauchen laut eigener Aussage in Stresssituationen „unbedingt etwas Süßes“, bei den Männern ist dies nur bei drei von Zehn der Fall. Fast jeder zweiten Frau, aber nur etwa jedem vierten Mann helfen Süßigkeiten zudem, Traurigkeit und schlechte Stimmung zu überwinden. Da verwundert wenig, dass 30,8 % der befragten Frauen angeben, unbedingt immer etwas Süßes zu Hause haben zu müssen, „sonst würden sie missgelaunt“. Derart „süßigkeitenabhängig“ sind nur 18,7 % der Männer.

## APOBANK



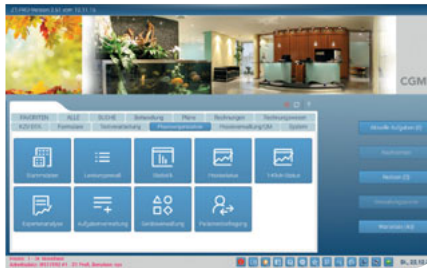
### Seminare: von A wie Apothekenführung bis Z wie Zeitmanagement

Das kostenlose Weiterbildungsangebot der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) für das erste Halbjahr 2016 liegt vor: Informationen und Anregungen speziell für Zahnärzte an über 200 Terminen deutschlandweit. Renommiertere und erfahrene Experten unterschiedlichster Spezialgebiete stehen Rede und Antwort.

In den unterschiedlichen Karrierephasen stellen sich unterschiedliche Fragen. Das Seminarangebot der apoBank greift sie auf und bietet Themen, die sich spezifisch an Praxisinhaber, an angestellte bzw. an studierende Heilberufler richten. Für das laufende Jahr wurde das Angebot um weitere Termine rund um die Existenzgründung und neue Formen der Berufsausübung ergänzt. „Die Möglichkeiten der Berufsausübung für Heilberufler werden immer vielfältiger“, sagt Andreas Onkelbach, verantwortlich für das Privatkundengeschäft der apoBank. „Das trifft vor allem auf Niederlassung zu. Neben den bereits etablierten Möglichkeiten bieten kooperative Modelle wie Gemeinschaftspraxen, Praxisnetze, Ärztehäuser oder Medizinische Versorgungszentren interessante Karriereoptionen.“ Im Anschluss an die Seminare haben die Teilnehmer die Gelegenheit zu einem persönlichen Austausch mit Kollegen. „Einerseits haben die Anwesenden ähnliche Anliegen und Fragen, andererseits berichten sie über ihre individuellen Erfahrungen aus der Praxis“, so Onkelbach. Die Veranstaltungen sind unter [www.apobank.de/seminare](http://www.apobank.de/seminare) buchbar.

[www.apobank.de](http://www.apobank.de)

## CGM



### CGM Z1.PRO: Markteinführung mit Geschwindigkeitsrekord

Das Resümee des Jahres 2015 fällt Michaela Bicker, Leiterin Vertriebsmarketing CGM, leicht: Rasant! „Im Fokus unserer Software-Entwicklung steht Geschwindigkeit. CGM Z1.PRO ist die innovativste Software-Lösung am Markt, die mit ihren Zeitsparmodulen für mehr freie Zeitpotenziale sorgt. Zudem eröffnen die mobilen Lösungen der CGM eine maßgeschneiderte Work-Life-Balance für ihre Anwender. Kein Wunder, dass wir bereits vor der Markteinführung über 700 Lizenzen verkauft haben“, so Bicker.

CGM Z1.PRO bietet eine hohe Zukunfts- und Investitionssicherheit. „Die wertvollsten Daten einer jeden Praxis sind die Patientendaten. Denn hier liegen die wahren Umsatz-Potenziale verborgen, sie müssen nur mithilfe der Expertenanalyse ausgewertet und die Ergebnisse sinnvoll in die vorhandenen Praxiskonzepte aufgenommen werden.“, führt Bicker aus. „Und welcher Praxisinhaber träumt nicht davon, endlich seine monatlichen Umsätze auch im Voraus zu kennen und bei Bedarf diese mit gezielten Aktionen optimieren zu können? Mit dem Modul CGM PRAXISTIMER PRO ist das kein Problem. CGM Z1.PRO bietet Mehrwerte, auf die keine Praxis verzichten sollte.“

[www.cgm-dentalsysteme.de](http://www.cgm-dentalsysteme.de)

## COLTENE



### Resto trifft Endo – Effektive Fortbildung in der Autostadt Wolfsburg

Der Schweizer Dentspezialist COLTENE entwickelt fortlaufend neue, ausgeklügelte Materialien und Behandlungskonzepte für die Praxis. Wie innovative Composite-Veneering-Systeme und der Einsatz hochmoderner NiTi-Feilen in der Endodontie die tägliche Arbeit entscheidend erleichtern können, lernen interessierte Zahnärzte in einer vielseitigen Fortbildung.

Praxisnaher 2-in-1-Workshop: Am 10./11. Juni 2016 veranstaltet COLTENE unter dem Motto „Resto trifft Endo“ einen anwendungsorientierten Workshop in Wolfsburg. Genauso effizient wie die Arbeitshilfen des Innovationsführers ist die 2-in-1-Fortbildung konzipiert: Am Freitagnachmittag erläutert Dr. Sylvia Rahm am Beispiel des Composite-Veneering-System COMPONEER, wie ästhetische Frontzahnrestaurationen in nur einer Sitzung realisiert werden. Die deutschlandweit tätige Referentin kennt nicht nur jede Menge praktische Tricks zur Adhäsivtechnik, sondern weiß auch, wie man Patienten die Vorteile einer Behandlung am besten vermittelt. Am Samstag dreht sich dann alles um die neuesten Entwicklungen in der Endodontie. DGET-Mitglied Dr. Andreas Habash zeigt den Teilnehmern, wie man mit bruchsicheren NiTi-Feilen selbst als Endo-Einsteiger schnell und einfach verlässliche Ergebnisse erzielt. Vergeben werden 13 Fortbildungspunkte gemäß BZÄK / DGZMK.

Abgerundet wird das umfangreiche Programm durch eine Erlebnisführung durch die Autostadt. Weitere Informationen und Anmeldung unter: [www.coltene.com/de/news/veranstaltungen/event/resto-trifft-endo-78](http://www.coltene.com/de/news/veranstaltungen/event/resto-trifft-endo-78) oder direkt bei Frau Anja Schneider, Tel. 07345 805-158.

[www.coltene.com](http://www.coltene.com)

## IVOCLAR VIVADENT



### OptraGate: Lippen und Wangen kinderleicht abhalten

Lippen und Wangen während der Behandlung effektiv abzuhalten, ist der Wunsch eines jeden Behandlers. Für die relative Trockenlegung bietet OptraGate eine nicht nur effiziente, sondern auch angenehme Lösung. Den bewährten Lippen-Wangen-Halter gibt es für Kinder jetzt auch in den Farben Blau und in Pink.

Mit typischen Hilfsmitteln wie Mundspiegel, Speichelsauger und Watterollen ist es oft schwer, das orale Weichgewebe ausreichend großräumig abzuhalten und die Zahnoberfläche kontaminationsfrei zu halten. Das Gewebe muss weggezogen werden, was häufig Abwehrreaktionen des Patienten zur Folge hat. OptraGate sorgt für ein müheloses und großflächiges Abhalten der Lippen und Wangen. Gleichzeitig gibt das weiche und flexible Material bei Bewegungen kontrolliert nach. Dem Patienten fällt es leichter, den Mund geöffnet zu halten. Auch der Assistenz und dem Behandler wird die Kontrolle über ein sauberes Behandlungsfeld erleichtert, da es gut zugänglich ist. Mundspiegel und Sauger werden allenfalls zum Abhalten der Zunge benötigt und können somit gezielt und effektiv eingesetzt werden. Die seit September erhältlichen neuen Farbvarianten Blau und Pink sprechen nun auch verstärkt Kinder an. Sie lockern die Behandlungssituation spielerisch auf. So erleichtern sie auch die relative Trockenlegung bei den kleinen Patienten.

[www.ivoclarvivadent.com](http://www.ivoclarvivadent.com)



## KOMET



### EndoFIT: Parallelkurs für die ZFA und ZMV

Die bundesweite Fortbildungsreihe EndoFIT ist am 15. April 2016 in Potsdam und am 10. Juni 2016 in Köln auch für die ZFA und ZMV interessant, denn während sich die Zahnärzte theoretisch und praktisch an den maschinellen Wurzelkanalaufbereitungssystemen F360®, F6 SkyTaper® und dem gesamten Endodontie-Produktsortiment von Komet üben, referiert Anja Kotsch (dentsratio GmbH) parallel über die dazu gehörigen Abrechnungsprozesse. Zeitaufwand und hochwertige Behandlungsstandards in der Endodontie stellen spezielle Anforderungen an Materialien und Instrumentarium.

Ziel des Kurses ist es, die Abrechnung für mehr Wertschöpfung den aktuellen Therapien und Behandlungsabläufen anzupassen. Wichtiger Baustein wird auch die Dokumentation der erbrachten Leistungen sein. Welche Möglichkeiten bieten GOZ und BEMA für die endodontologische Fachpraxis? Anja Kotsch schlüsselt die möglichen Abrechnungsprozesse an zahlreichen Beispielen auf und bezieht u. a. OP-Mikroskop, Laser und Analogie mit ein. Anja Kotsch: „Das Wissen um die wirtschaftliche Abrechnung in der Endodontie muss mit dem immer stärker ausgeprägten Expertentum der Zahnärzte und den hochwertigen Therapien mithalten. Darüber möchte ich mit Ihnen sprechen und freue mich auf Sie!“ Weitere Informationen bzw. die Anmeldung erfolgen über Komet Seminarorganisatorin Monika Vucur, Tel. 05261/701418 oder e-mail: [mvucur@brasseler.de](mailto:mvucur@brasseler.de).

[www.kometdental.de](http://www.kometdental.de)



## SHOFU



### „Best of Class“: höchste Auszeichnung für die Dentalkamera EyeSpecial C-II

Ultraleicht und ultraeinfach, dabei äußerst komfortabel, kompakt und kompatibel – so lautet das Urteil des amerikanischen Pride Instituts, das die neue EyeSpecial C-II-Digitalkamera der Firma SHOFU ausgiebig getestet und aufgrund ihrer einzigartigen Eigenschaften und technischen Features mit dem Technologiepreis 2015 „Best of Class“ ausgezeichnet hat – also mit der höchsten Auszeichnung, die eine Dentalkamera weltweit erhalten kann. Der Preis wird einmal jährlich für besonders innovative und wegweisende Produkte der Dentalindustrie vergeben, die speziell den Zahnärzten einen besonderen Mehrwert bieten. Dr. Paul Feuerstein, Beiratsmitglied des Instituts, urteilt: „Die Eye-Special C-II ist äußerst leicht und einfach zu bedienen und liefert außergewöhnliche Bilder in Sekunden. Es gibt zahlreiche Funktionen und einen intuitiven LCD-Touchscreen, der den Aufnahmemodus zeigt. Zudem bietet sie mehrere Flash-Optionen, Autofokus, Anti-Shake etc.“

Doch nicht nur das unkomplizierte Handling und die moderne Digitaltechnik mit diversen Tools und Aufnahmemodi werden von den Experten gelobt, auch das wasser- und chemikalienbeständige Gehäuse wird hervorgehoben. So urteilt Dr. Scott Chanin: „Dass die Eye-Special C-II nach jedem Einsatz mit Tüchern und Chemikalien desinfiziert werden kann, ist ein zusätzlicher Bonus.“ Zudem sei das Gerät ein exzellentes Tool zur Kommunikation mit dem Patienten oder dem Labor. So könne jedes Digitalfoto mithilfe einer WLAN-SD-Karte auf dem Computerbildschirm angezeigt werden – ob zur Fallbesprechung, Behandlungsplanung oder zur Dokumentation.

[www.shofu.de](http://www.shofu.de)





## SIRONA



### Kompetente Beratung und Betreuung für zahnmedizinische Kliniken

Mehr als Behandlungseinheiten oder Röntengeräte: Sirona bietet Universitäten und Zahnkliniken eine umfassende Beratung zur Gestaltung, Einrichtung und digitalen Vernetzung der Ausbildungs- und Behandlungsplätze. Dafür hat das Unternehmen sein Team unter der Leitung von Jörg Vogel, Vice President International Clinic Solutions, neu aufgestellt.

Empfehlungen für die Möblierung, Hinweise zum Gas-Management, Ideen für eine kluge Vernetzung von Geräten, Installationen für Patienten-Managementsysteme – das sind die Aufgaben, denen sich das Klinik-Team von Sirona stellt. Das Team ist Ansprechpartner für Krankenhäuser und Universitäten weltweit. So war Sirona bspw. in Boston, USA, der Partner der Universitäts-Zahnklinik rund um die architektonische Gestaltung und fachspezifische Ausstattung. „Wir unterstützen dabei, selbst kleinste Herausforderungen in einem Gesamtkontext zu lösen“, erklärt Vogel. „Das beginnt bei Druckluftanlagen, geht über zur passenden Beleuchtung und Möblierung der Arbeitsräume, der kompletten IT-Vernetzung & Digitalisierung und hört dabei auf, wie die Druckluft an die Laborgeräte kommt. Im Gepäck haben wir neben dem Produktportfolio immer eine Idee, die Ziele der Klinik umzusetzen – und die gehen unserer Erfahrung nach deutlich über das funktionierende Produkt hinaus“, beschreibt Vogel seine Erfahrungen. Die Qualität der Ausstattung sowie der Service und die Unterstützung der Lehrinrichtungen auch während des Betriebs sind wichtige Erfolgsfaktoren. Zusätzlich gewährleistet Sirona in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Handelspartnern vor Ort, dass dieser Service aufrechterhalten wird.

[www.sirona.com](http://www.sirona.com)

**sirona**  
The Dental Company

## STRAUMANN



### Hervorragende Ergebnisse in unabhängiger Periimplantitis-Studie

Die Ergebnisse einer unabhängigen Studie zu Periimplantitis belegen: Hinsichtlich des Auftretens einer Periimplantitis unterscheiden sich Implantatsysteme erheblich. Dr. Jan Derks und Kollegen stützten sich auf das nationale Datenregister der schwedischen Sozialversicherungsbehörde und wählten aus einer Population von annähernd 25000 Patienten, die neun Jahre zuvor von insgesamt mehr als 800 Zahnärzten behandelt wurden, 427 Implantatpatienten zufällig aus.

Diese Patienten wurden auf typische Anzeichen einer Periimplantitis untersucht, darunter Knochenverlust, Blutung und die Taschentiefe rund um die Implantate. Die Autoren stellten fest, dass das Ausmass einer mässigen bis schweren Periimplantitis bei den Implantatsystemen unterschiedlich ausfiel und dass die Odds Ratio für deren Entwicklung bei Patienten, die mit Implantaten von Nobel Biocare und Astra Tech behandelt worden waren, rund dreimal höher war. Von wenigen Ausnahmen abgesehen verfügten die Implantate von Nobel Biocare über eine TiUnite®-Oberfläche und diejenigen von Astra Tech über eine TiOblast®-Oberfläche. Die Implantate von Straumann waren Tissue Level SLA® Implantate.

Die Ergebnisse wurden bei der Jahresversammlung der EAO 2015 vorgestellt und jetzt im Journal of Dental Research veröffentlicht. Sie verleihen früher berichteten Resultaten, welche die hohen Erfolgsraten von Straumann-Implantaten belegen, weiteres Gewicht. Die Ergebnisse sind für Zahnärzte, die ihre Implantatwahl auf unabhängige klinische Daten abstützen, sehr relevant. Link zur Studie: <http://jdr.sagepub.com/content/95/1/43.abstract>

[www.straumann.com](http://www.straumann.com)

**straumann**  
simply doing more

## TEPE



### TePe gründet Stiftung für zahnmedizinische Forschung

Vor 50 Jahren erkannte Henning Eklund in einem medizinischen Zahnholz das Potenzial zur Gründung von TePe. Diese kleine Produktionsfirma hat sich heute zu einem noch immer im Familienbesitz befindlichen High-Tech-Fertigungsunternehmen für Mundhygieneprodukte entwickelt. Anlässlich des 50. Firmenjubiläums rief die Eigentümerfamilie nun die EKLUND FOUNDATION ins Leben. Diese mit 50 Millionen SEK (5360000 Euro) dotierte Stiftung will zukünftig innovative zahnmedizinische Forschungsprojekte internationaler Antragsteller unterstützen.

„Wir, die Eigentümer-Familie, sind sehr erfreut, diese Stiftung im Einklang mit unserer Vision einer guten Mundgesundheit für jedermann gründen zu können“, erklärt Joel Eklund, CEO von TePe Munhygieneprodukte AB, die Entscheidung der Familie, und fährt fort: „Seit 50 Jahren pflegt TePe eine ganz besondere Zusammenarbeit mit Universitäten, Instituten und Zahnpflege-Experten auf der ganzen Welt. Die Stiftung ist für uns eine Möglichkeit, unsere Wertschätzung zu zeigen und etwas zu schaffen, das dazu beiträgt, das Wissen und die Weiterentwicklung im Bereich der Zahnmedizin für viele Jahre zu sichern.“ Bewerbungen für die Förderung von Projekten durch die Eklund Stiftung können im Frühjahr 2016 in englischer Sprache eingereicht werden. Bei einer Bewilligung werden die Gelder ab Herbst 2016 ausgezahlt. Weitere Informationen zum Thema Bewerbung werden Anfang 2016 folgen.

[www.tepe.com](http://www.tepe.com)

**TePe**  
We care for healthy smiles

# DER PERSONAL TRAINER FÜR IHRE PRAXIS!

Ihr persönlicher Coach für die Praxis

- ✓ Abrechnung
- ✓ Qualitätsmanagement
- ✓ Kommunikation
- ✓ und vieles mehr ...

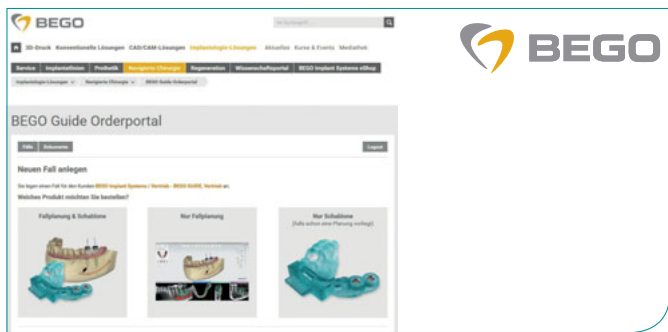
Referenten, Coaches und  
Trainer auf einen Blick:  
[www.dentalreferenten.de](http://www.dentalreferenten.de)



**DENTALreferenten**



**BEGO**



**BEGO Implant Systems startet erfolgreich mit neuem Online-Orderportal**

Zum Start der Eigenfertigung der neuen BEGO Guide Bohrschablonen präsentiert BEGO Implant Systems das neue Onlinebestellsystem. Mit dem neuen System wird es für den Anwender besonders einfach, Bohrschablonen und Implantatplanungs-vorschläge zu bestellen. Es stehen diverse Möglichkeiten für die Implantatplanung und Gestaltung der Bohrschablonen zur Auswahl. Selbst CT- oder DVT-Daten können über das System hochgeladen werden. Im Anschluss bereitet Planungszentrum einen individuellen Vorschlag vor. Dieser wird dem Anwender im Portal zur Verfügung gestellt. Da zu jeder Implantatposition die entsprechenden Ansichten hinterlegt sind, ist keine Software notwendig. Das System ist somit plattformunabhängig. Die Bohrschablonen werden anschließend am Standort Bremen mit modernster 3-D-Druck-Technologie hergestellt. Eine vollnavigierte BEGO Guide Schablone ist inklusive einer Planung schon für 158 € zzgl. MwSt. erhältlich. Die Preise für die neuen Schablonen sind unabhängig von der Implantat- und Hülsenanzahl. Das neue Orderportal unter: [guide.bego.com](http://guide.bego.com).

**PERMADENTAL**



**Auf die Details kommt es an**

Der dentale Implantatmarkt in Deutschland scheint nur sehr langsam zu wachsen und bei etwas mehr als 1 Mio. Implantaten jährlich zu verweilen. In einer Umfrage eines dentalen Fachmagazin unter Industriekunden und Zahnärzten 2014 wurden als Hemmfaktor für eine Insertion vor allem die hohen Kosten angegeben. „Mit unseren interessanten Konditionen ermöglichen wir Therapien, die sonst nicht durchgeführt werden können.“ Klaus Spitznagel, Geschäftsführer bei PERMADENTAL, sieht eine deutliche Abhängigkeit von hochwertiger Versorgung und angemessenen Laborkosten. Besonders individuelle Abutments und Hybridabutments ermöglichen neben Kostenvorteilen auch ästhetische Vorteile, die der rot-weiß Ästhetik und der Frontzahnästhetik zugutekommen. Das breite Angebot an Individuellen Abutments sei, so Spitznagel, eine Bereicherung für das Weichgewebsmanagement, da sie für spezielle Situationen auch spezielle Formen und Materialien bereithalten und damit anspruchsvolle Fälle besser therapiert werden können.

**VITA**



**VITA Easyshade V – mehr als nur exakte Zahnfarbbestimmung ...**

Die fünfte Generation VITA Easyshade steht für mehr als ein anwenderfreundliches Spektrofotometer zur objektiven Bestimmung von Zahnfarben. Es handelt sich um ein multifunktionales Komplettsystem, das Zahnärzte und Zahntechniker von der Bestimmung und Kommunikation der Zahnfarbe über die Reproduktion bis hin zur Farbkontrolle an der fertigen Restauration begleitet. Das VITA Easyshade V eignet sich zur Dokumentation der Ist- und Zielzahnfarbe bei Zahnaufhellungen und unterstützt z. B. die zielsichere Auswahl von CAD/CAM- und Füllungsmaterialien sowie die Planung ästhetischer Korrekturen durch Veneers. Zudem ermöglicht es Farbkontrollen an geschichteten Restaurationen nach dem ersten Brand. Das anwenderorientierte Bedienkonzept wird durch ein OLED-Farbtouchdisplay revolutioniert. Die Anzeige der Zahngrundfarbe oder des Farbverlaufs von inzisal nach zervikal erfolgt in den Standardfarbsystemen VITA classical A1-D4 und VITA SYSTEM 3D-MASTER. Zusätzlich zeigt das Multifunktionsgerät die jeweils passenden VITABLOCS an und ermittelt die Bleachedfarben. Ausführliche Informationen finden Sie unter [www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com).

**XO-CARE**



**Hygiene leicht gemacht**

Zu den Hygienemaßnahmen in einer Zahnarztpraxis zählen auch die Desinfektion und Reinigung von Flächen im klinisch genutzten Praxisbereich. Hierbei leistet XO CARE eine wertvolle Unterstützung, denn die Oberflächen der Behandlungseinheiten des dänischen Herstellers sind sehr glatt und lassen sich dadurch leicht reinigen und desinfizieren. Alle Griffe der Einheit inklusive die des Bildschirms XO HD Display lassen sich entfernen und sterilisieren, wodurch das Risiko der Kreuzkontamination verringert wird. Auch das Wasser in den Behandlungseinheiten muss bestimmte hygienische Anforderungen erfüllen. Mit dem XO Suction Disinfection sind Zahnärzte auf der sicheren Seite, denn damit werden das Absaugsystem und die Schläuche der Einheit kontinuierlich desinfiziert. Darüber hinaus entkeimt der XO Water Clean mit Anti-Kalk-Zusatz das Wasser, das für die Behandlung verwendet wird, und schützt so das Wassersystem der Einheit vor der Bildung von Biofilm. Eine weitere Gefahr für die wasserführenden Systeme der Einheit stellt die retrograde Kontamination über die Mundflora der Patienten dar. Die XO 4 Einheiten sind mit dem XO Instant View ausgestattet – einem leistungsstarken Chip-Blow, der den Rücklauf von Flüssigkeiten in das Wassersystem der Einheit verhindert.





**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.: DE02ZZZ00000302282

**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 Dohls, Bismarckstr. 83, 10627 Berlin

**Stellengesuch**

**Zahnärztin sucht Teilzeitanstellung**

Nach 18 Jahren beruflicher Erfahrung in meiner zä. Einzelpraxis suche ich seit deren Aufgabe ab März 2016 eine Stelle im städtischen Bereich im Raum Vorderpfalz oder Heidelberg- Karlsruhe.

Mein Ziel ist die Mitarbeit an 1-3 Wochentagen in einer qualitätsbewussten Praxis mit Zusatz-Angebot von Naturheilverfahren wie TCM u/o. Hypnose. Restaurative minimalinvasive Maßnahmen machen mir Freude – und Erhalt der eigenen Zahnschubstanz.

Kontakt: [praxis-piry@gmx.de](mailto:praxis-piry@gmx.de) sowie 0177/6347271

**IMPRESSUM**



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  
**Chefredakteurin:** Friederike Zelke  
**Vertrieb:** Angela Köthe  
**Anzeigen:** Julia Hahn  
**Layout:** Nina Küchler  
**Herstellung:** Ina Steinbrück

**Kontakt Dentista e.V.:** Amelie Stöber, [stoerber@zahndienst.de](mailto:stoerber@zahndienst.de)  
**Kontakt Forum Zahntechnikerinnen:** Annett Kieschnick, [ak@annettkieschnick.de](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@quintessenz.cz); Polen: Wydawnictwo Kwintecencja 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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-j.co.jp](mailto:qdt@quint-j.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 2016 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: DE3630060610003694046, BIC: DAAEEDDDXXX. 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](http://www.ploch-strube.de)

**DENTISTA - KONTAKT**



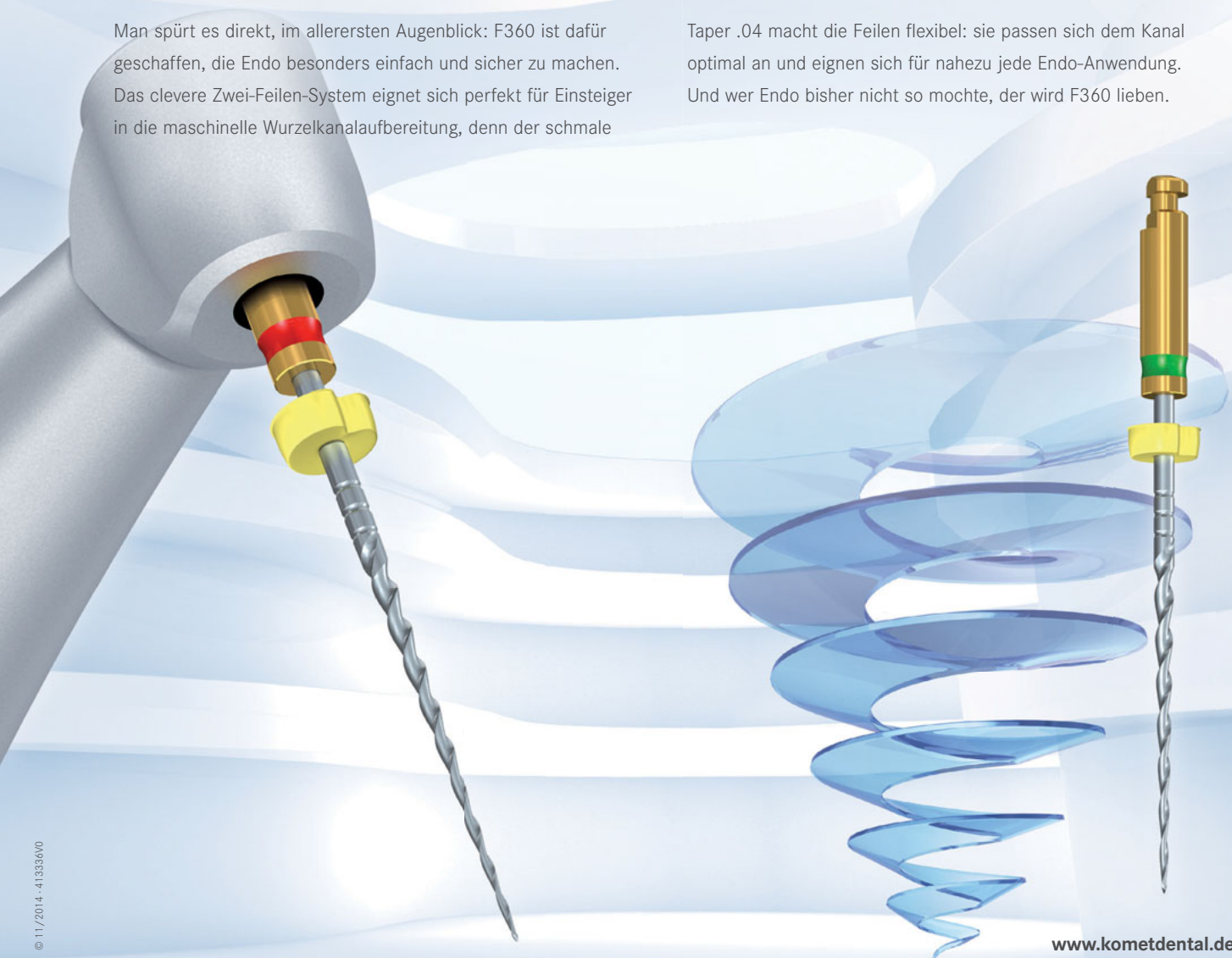
# F360<sup>®</sup>.

## Liebe auf den ersten Pick.

---

Man spürt es direkt, im allerersten Augenblick: F360 ist dafür geschaffen, die Endo besonders einfach und sicher zu machen. Das clevere Zwei-Feilen-System eignet sich perfekt für Einsteiger in die maschinelle Wurzelkanalaufbereitung, denn der schmale

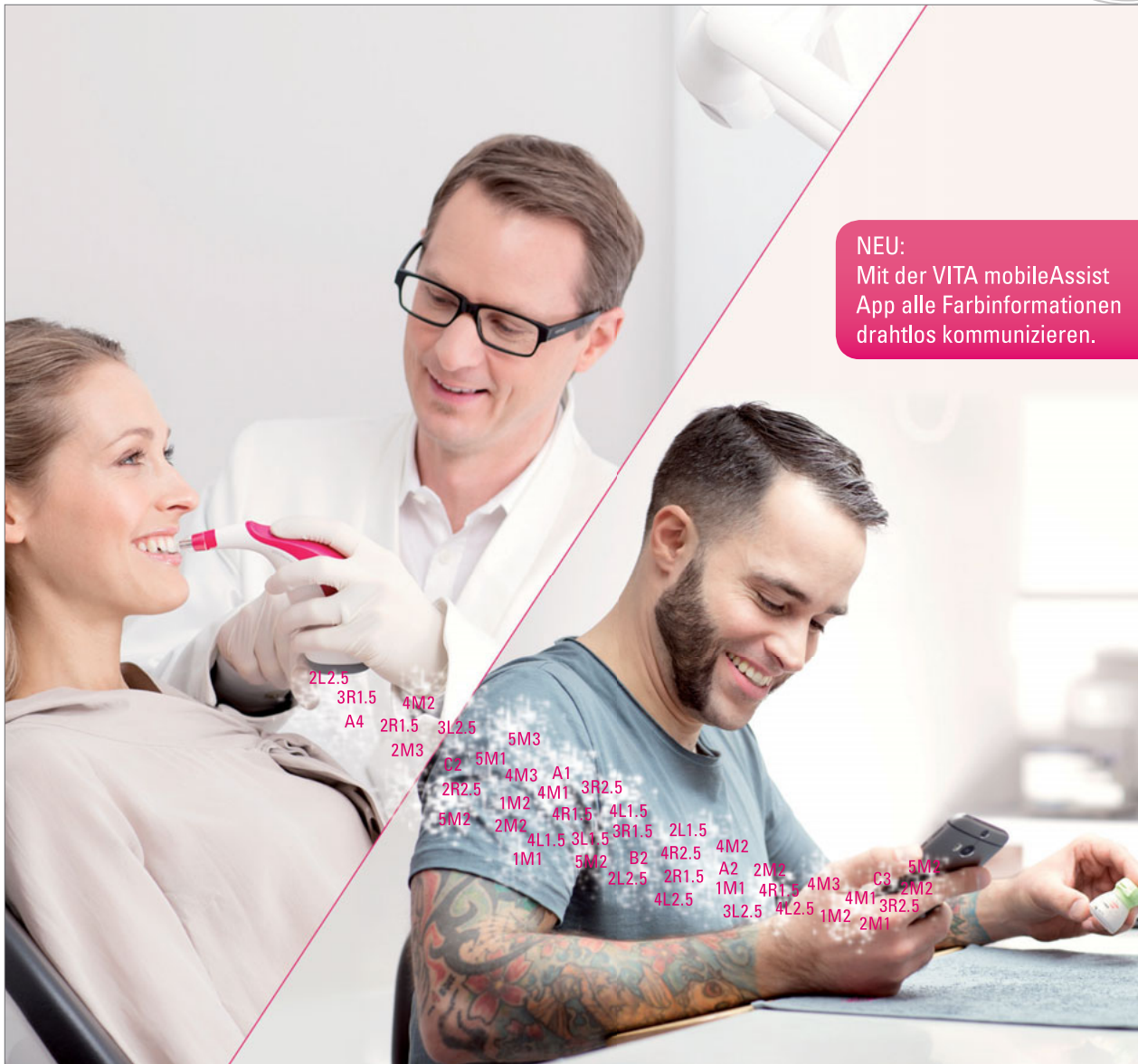
Taper .04 macht die Feilen flexibel: sie passen sich dem Kanal optimal an und eignen sich für nahezu jede Endo-Anwendung. Und wer Endo bisher nicht so mochte, der wird F360 lieben.





# Ästhetik kennt viele Farben

Optimale Farbbestimmung, maximale Sicherheit



NEU:  
Mit der VITA mobileAssist App alle Farbinformationen drahtlos kommunizieren.



2L2.5 3R1.5 4M2  
A4 2R1.5 3L2.5 5M3  
2M3 5M1  
4M3 A1 3R2.5  
2R2.5 1M2 4M1 4R1.5 4L1.5  
5M2 2M2 4L1.5 3L4.5 3R1.5 2L1.5  
1M1 5M2 B2 4R2.5 4M2  
2L2.5 2R1.5 A2 2M2  
4L2.5 1M1 4R1.5 4M3 C3 5M2  
3L2.5 4L2.5 4M1 3R2.5 2M2  
2M1

3487D



VITA shade, VITA made.

# VITA

So innovativ, zuverlässig und vor allem exakt war die Farbbestimmung noch nie. Das neue VITA Easyshade V kombiniert jetzt alles, was die moderne Farbbestimmung für Praxis und Labor zu bieten hat. Das Ergebnis ist Ästhetik in Perfektion. Dabei überzeugt das VITA Easyshade V

durch höchsten Komfort, elegantes Design und ein bisher unerreichtes Preis-/Leistungsverhältnis. Mit weniger sollten Sie sich erst gar nicht zufrieden geben.

[www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com)

[facebook.com/vita.zahnfabrik](https://facebook.com/vita.zahnfabrik)