

Unkooperative Kinder

Alternativen zur Kariesexkavation

**Stammzellforschung:
Stand der Zahnzucht**

**Gelassen durch die
Betriebsprüfung**



Celtra® Duo

Celtra macht den Unterschied

Celtra® Duo Blöcke für den CAD/CAM-Workflow bieten außergewöhnliche Material- und Verarbeitungseigenschaften. Den Unterschied werden Sie schnell erkennen:

- Einzigartige Kombination aus Ästhetik und hoher Festigkeit (natürliche Opaleszenz und Transluzenz, stabile Ränder)
- Ausgezeichnete VITA-Farbgenauigkeit und überraschender Chamäleoneneffekt (einfache Farbanpassung an das natürliche Zahnumfeld)
- Zwei verschiedene Arbeitsprozesse zur Auswahl (Schleifen und Polieren: 210 MPa; Schleifen und Brennen: 370 MPa)

celtra-dentsplysirona.de

Jetzt neue
Shades erhältlich

Celtra®
Zirkonoxid-verstärktes
Lithiumsilikat (ZLS)

Die neue Generation hochfester Glaskeramik. Celtra® Duo wird als final kristallisierter zahnfarbener Block für den CAD/CAM-Workflow ausgeliefert.



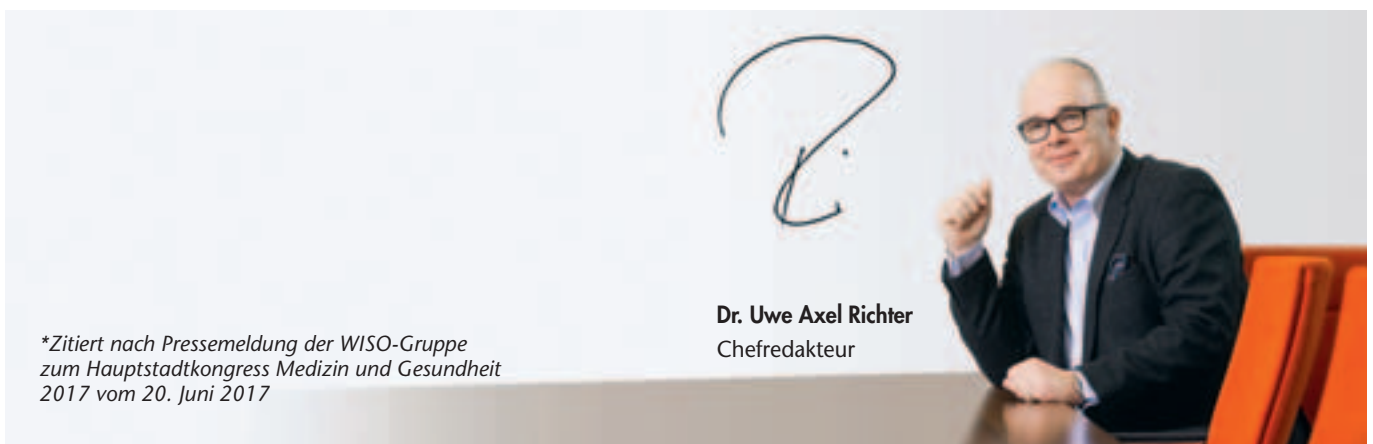
**Dentsply
Sirona**
Restorative

Verräterische Sprache

„Was wollen wir heute machen?“ „Aneinander vorbeireden, wie immer?“ „So warm ist es nun auch wieder nicht.“ „Ich liebe Dich.“ „28.“ Was diese erratische Wortansammlung soll? Auf der Suche nach einem treffenden Wort für „aneinander vorbeireden“ bin ich über diesen Witz gestolpert. Ausgangspunkt war die Rede von Gesundheitsminister Hermann Gröhe, die er anlässlich der Eröffnung des diesjährigen Hauptstadtkongresses Medizin und Gesundheit in Berlin gehalten hat. Er rief die Leistungserbringer im deutschen Gesundheitswesen dazu auf, intensiver zu kooperieren, mit dem Ziel, „dass aus den vielen guten, ja Spitzenleistungen des deutschen Gesundheitswesens eine Mannschaftsleistung wird“*. Während ich mich fragte, was denn seine Spielidee ist, um die Mannschaft möglichst erfolgreich auf das richtige Tor spielen zu lassen, erläuterte der Minister, dass alle Gesetze der ablaufenden Legislaturperiode im Kern der Vernetzung gedient haben. Der mit dem Versorgungsstärkungsgesetz eingerichtete Innovationsfond sei geschaffen worden, „damit statt Mauern Brücken zwischen den Sektoren gebaut werden.“ Ziel sei „Vernetzung durch sektorübergreifende Versorgung“.* (Digitale) Brücken statt Mauern – das sind hervorragend gewählte Worte. Etwas weniger euphemistisch formuliert, sind die digitalen Projekte nichts anderes als Mauern

durchlöchernde Pressluftschlämmer. Auch Gröhes Forderung, dass die Krankenhäuser – Maximal- und Regelversorger – ihre Zusammenarbeit verbessern müssen, macht im Hinblick auf das Individuum und dessen möglichst optimale Versorgung ohne Zweifel Sinn. Aber so? Durch die digitale Vernetzung müsse jeder Regelversorger künftig in der Lage sein, das Wissen der Spitzenmedizin von einem Maximalversorger abzurufen, wobei „dann dank Telemedizin egal ist, wie weit er entfernt ist“. Gröhe kritisierte die langsame Umsetzung solcher Zusammenarbeit in Deutschland: „Ich bedaure, dass das Thema Digitalisierung sehr zögerlich angegangen wird“.* Nun sind solcherart telemedizinische Konsultationen in der chirurgischen Spitzenmedizin seit etlichen Jahren erfolgreich in der Anwendung. Aber es ist eben Spitzenmedizin in des Wortes wahrer Bedeutung und nicht die alltägliche Versorgungssituation vor Ort. Was meint also die Politik, wenn sie von Digitalisierung redet? Oder anders gefragt: Was hofft sie mit der Digitalisierung zu erreichen, wenn solche Beispiele bemüht werden? Zu Ende gedacht würde es bedeuten, dass Software das schaffen soll, was alle Politiker zuvor nicht wirklich erreichen konnten: die Überwindung der Sektorengrenzen, also die Neugestaltung des Gesundheitswesens mittels Bits und Bytes. Wenn diese normative Kraft des Fak-

tischen wirkt, machen auch die per Gesetz ab 2019 in die im Gesundheitswesen verwendeten Softwares zu implementierenden Schnittstellen gleich einen sehr tiefen Sinn. Womit wir wieder bei der Frage nach der ministeriellen Spielidee sind. Verbesserung der Patientenversorgung durch technisch erleichterte Kommunikation und Zusammenarbeit? Hebung der Wirtschaftlichkeitsreserven (im System???) durch effizientere Zusammenarbeit dank effektivem Daten- und Informationsmanagement? Bessere Information und umfassende Einbindung des Patienten in sein Krankheitsgeschehen? Die Vorteile, die sich aus der Digitalisierung für das Gesundheitswesen ergeben, stehen aus meiner Sicht nicht infrage. Es ist an der Zeit diese zu realisieren, statt die Digitalisierung mit zweifelhaften Beispielen zu einem Heilsbringer hochzustilisieren. Oder um im Bild zu bleiben: Es macht keinen Sinn, bereits Taktiken für Folgespiele zu entwerfen, wenn noch nicht mal klar ist, ob man mit der für das aktuelle Spiel ausgegebenen Taktik überhaupt gewinnen wird. Wenn aber die Gedanken der Politik – nicht nur die der Gesundheitspolitiker – davon beherrscht werden, via staatlichem „Nudging“ (Synonym für anregen, lenken, formen) gewünschtes Verhalten zu erzeugen, dann sollte man es nicht als „die Chancen der Digitalisierung nutzen“ bezeichnen.



*Zitiert nach Pressemeldung der WISO-Gruppe zum Hauptstadtkongress Medizin und Gesundheit 2017 vom 20. Juni 2017

Dr. Uwe Axel Richter
Chefredakteur



28 An Zahn 64 mesial liegt klinisch eine kavitierte kariöse Läsion vor – was tun? Vollständig exkavieren oder die Läsion „nur“ arretieren? Unsere Titelseite diskutiert zwei Therapiealternativen bei kariösen Milchmolaren.

TITELSTORY

Therapiealternativen bei kariösen Milchmolaren

Die Hall-Technik
Nicht-restaurative Karieskontrolle

28
31



Besuchen Sie uns auch im Internet unter
www.zm-online.de



Foto: BMG- M. Schinkel

16 Wie lässt sich die Gesundheitskompetenz der Patienten verbessern? Ein neues Bündnis will jetzt die Maßnahmen bündeln.

Titelfoto: proDente / Foto: Santamaria

MEINUNG

Editorial	3
Leitartikel	6
Leserforum	9

POLITIK

Allianz für Gesundheitskompetenz Nur noch konkret reden	16
Politischer Sommerempfang in Erfurt Thüringen in Vorwahlstimmung	26
12. Europatag der Bundeszahnärztekammer Schlagabtausch in Brüssel	42
Erster Jahresbericht zur zahnärztlichen Patientenberatung Ziel ist der zufriedene Patient	70



Foto: Axentis/Lopata

22 HDZ: Eine außergewöhnliche und außerordentliche Würdigung: Dr. Peter Engel wurde als „Ältester von Kikuyu“ geehrt.



Foto: Grafvisio - Fotolia.com

36 IDZ: Eine neue Studie vergleicht die zahnärztliche und zahntechnische Vergütung beim Zahnersatz in fünf europäischen Ländern.



Foto: Walter

46 CME: Eine Patientin wurde mit multiplen Veränderungen an der behaarten Kopfhaut vorstellig – Verdachtsdiagnose Zylindrom.

ZAHNMEDIZIN

Studie zur Plaque-Biofilm-Kontrolle
AirFloss oder Zahnseide – was reinigt besser? **34**

Der besondere Fall mit CME
Zylindrom der Kopfhaut **46**

Der besondere Fall
Ausgedehnte Raumforderung durch eine radikuläre Zyste **66**

Interview mit dem Stammzellforscher Prof. Jürgen Hescheler
„Der nachwachsende Zahn wird Realität!“ **76**

MEDIZIN

Repetitorium Hyperhidrose
Wenn Schwitzen krankhaft wird **86**

PRAXIS

Beleihungsauslauf
Gestiegener Praxiswert = günstigere Kreditkonditionen? **14**

Zahnarzt- und Zahntechnikkosten im europäischen Vergleich
Hohe Zahnstechnikerdichte, hohe Preise? **36**

Volker Looman zur Finanzierung einer Zahnarztpraxis **80**

Betriebsprüfung professionell vorbereiten
Gelassen durch die Inspektion **82**

GESELLSCHAFT

Ehrung für Dr. Engel und Dr. Bunke
„Ein Bruder und ein Freund“ **22**

Senior Experten Service
Zahnärzte händeringend gesucht **24**

Einsatz in Malawi
Eine Zahnbürste ist echter Luxus **50**

MARKT

Neuheiten **96**

RUBRIKEN

Nachrichten **xx**

Termine **52**

Formblatt UAW **64**

Bekanntmachungen **89**

Impressum **95**

Zu guter Letzt **114**

Der angekündigte Beitrag „Ungleiche Mundgesundheit“ wird in einem der kommenden Hefte erscheinen.

Strukturen optimieren – Gemeinwohl herausstellen

Die Bundeszahnärztekammer hat sich im Vorfeld der Bundestagswahl im September in ihren „Gesundheitspolitischen Perspektiven 2017 bis 2021“ mit ihren Forderungen für ein zukunftsfestes Gesundheitswesen positioniert. Wir wollen ein freiheitliches, zukunftsorientiertes Gesundheitswesen – basierend auf wissenschaftlichen Erkenntnissen moderner Zahnmedizin und mit dem Patienten im Mittelpunkt. Die Kammern als Organe der Selbstverwaltung sind dabei eine zentrale Schaltstelle: Sie sind dem Gemeinwohl verpflichtet und wirken als Moderatoren zwischen Zahnärzten und Patienten, aber auch zwischen der Öffentlichkeit und der Politik. Es liegt auf der Hand, dass diese Aufgabenstellung einem stetigen gesellschaftlichen Wandel unterliegt – und weiterentwickelt werden muss, wenn man die freiberufliche Berufsausübung unserer Kollegen weiterhin stärken und unterstützen will. Wir müssen uns den Veränderungen stellen: Das gilt etwa für die Herausforderungen einer immer älter werdenden Bevölkerung, die nach entsprechenden Versorgungsbedarfen verlangt. Deregulierungsbestrebungen aus Europa stellen gar die Sinnhaftigkeit des Kammerwesens grundsätzlich infrage. Im nationalen Bereich erfolgen immer mehr Eingriffe in die Selbstverwaltung. Und nationale Entwicklungen wie die Versozialrechtlichung der Berufsausübung, die Ökonomisierung der Zahnmedizin oder

die steigenden Bürokratielasten in den Praxen greifen immer mehr in den Arbeitsalltag des Zahnarztes ein. Zur Gemeinwohlorientierung des Berufsstands gehört unserem Selbstverständnis nach die Verpflichtung, das Aufgabenspektrum der Kammern gemäß dieser gesellschaftspolitischen Herausforderungen weiterzuentwickeln, ohne dabei die Interessen der Zahnärzte aus den Augen zu verlieren. Hier ist die Bundeszahnärztekammer seit Jahren aktiv, hat Trends gesetzt und Entwicklungen angestoßen. So haben wir beispielsweise in der Klausurtagung der BZÄK 2015 in Stuttgart ein Programm („Stuttgarter Erklärung“) zur Zukunft der Kammern beschlossen, das auch den Kolleginnen und Kollegen zugute kommen soll. Die BZÄK versteht sich als internes Netzwerk, das die Kooperation unterschiedlicher Kammern fördert und die Vernetzung von Aufgaben vorantreibt. Der Vorstand arbeitet daran, Soll- und Ist-Zustände zu identifizieren, bestehende Standards zu aktualisieren und bundeseinheitlich neue Standards zu setzen. Es geht darum, den Gemeinwohlauftrag der Kammer nicht einfach nur fortzuschreiben, sondern von Grund auf zu modernisieren und mit Leben zu füllen. Verschiedene Arbeitsgruppen – geleitet von Vorstandsmitgliedern unter Einbindung des Sachverstands der Kammern – sind aktiv und arbeiten an ausgewählten

Themen. Konkret geht es zum Beispiel um folgende Bereiche:

- die Modernisierung des Gutachter- und Schlichtungswesens
- die zahnärztliche Fortbildung und Kompetenzsicherung – etwa in Form einer zeitgemäßen Musterfortbildungsordnung
- den Austausch über Patienteninformatio-nen
- einen besseren Service für die Kammermitglieder (zum Beispiel Unterstützung bei der Dokumentation, Informationen zur GOZ oder zur Stärkung des zahnärztlichen Berufsbildes). Dazu läuft derzeit eine Umfrage bei den Kammern.

Auf der Klausurtagung des Vorstands vom 16.6. bis 18.6. konnten in diversen Fragen erste Zwischenergebnisse präsentiert werden. Zu all diesen Themenfeldern werden die Beratungen in den nächsten Wochen fortgeführt.

Es gilt, neue Aufgaben herauszufiltern, Strukturen zu optimieren und für die Kollegenschaft, das Praxisteam wie auch für die Patienten die Vorteile des Kammerwesens herauszustreichen. Und dabei politische Strömungen und das Gemeinwohl fest im Auge zu behalten. Das Ganze ist Teil eines Prozesses, der sich den Zukunftsthemen des Berufsstands stellt. Wer klug ist, führt gute Traditionen fort. Noch klüger ist, wer diese Traditionen an aktuellen Veränderungen ausrichtet.



Prof. Dr. Dietmar Oesterreich
BZÄK-Vizepräsident

Dr. Peter Engel
BZÄK-Präsident

Prof. Dr. Christoph Benz
BZÄK-Vizepräsident

» Die BZÄK versteht sich als internes Netzwerk, das die Kooperation der Kammern fördert und die Vernetzung von Aufgaben vorantreibt.



CanalPro™ Apex Locator

Innovativ und präzise

Der CanalPro Apex Locator zeichnet sich durch seine brillante, farbige 3D-Benutzeroberfläche sowie durch eine präzise Messgenauigkeit aus. Sein ergonomisches Design und die einfach zu handhabende Bedienung machen ihn besonders benutzerfreundlich.

- Präzise Messgenauigkeit
- Benutzerfreundliches, intelligentes Interface
- Virtuelle Apex-Funktion
- Eingebauter Selbsttest für eine schnelle Funktionskontrolle

AUFRUF

Und wie sind Ihre Molaren versorgt?

Die Greifswalder Abteilung für Zahnerhaltung bittet alle Kolleginnen und Kollegen um Unterstützung bei einer webbasierten Umfrage zur Art und Haltbarkeit der restaurativen Versorgung an den eigenen Molaren!

Illustration: finevector - Fotolia.com



Foto: privat

Mein Name ist Celina Beyer, ich bin Doktorandin der Zahnmedizin an der Ernst-Moritz-Arndt-Universität Greifswald. Im Rahmen meiner Dissertation plane ich gemeinsam mit Prof.

Dr. Dr. h. c. Georg Meyer eine bundesweite webbasierte Umfrage unter Zahnärztinnen und Zahnärzten durchzuführen. Die Fragestellung hierbei soll sein, wie die in Deutschland praktizierenden Zahnärztinnen und Zahnärzte ihre eigenen Molaren im Fall eines Defekts versorgen ließen.

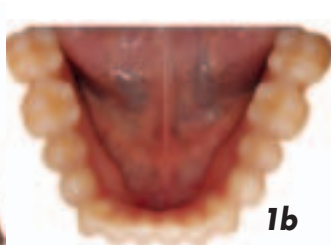
Angelehnt ist diese Untersuchung an eine Studie aus den USA, die Dr. Rosenstiel, Professor für Restaurative Zahnmedizin an der Ohio State University, im Jahr 2004 durchführte. Geplant ist eine kurze Umfrage (maximal zehn Minuten) auf

der Grundlage einer eigens programmierten Website, auf der Sie – neben einigen anonymen Angaben zur eigenen Person – insbesondere Angaben zur Versorgung Ihrer eigenen Molaren machen.

Für die Durchführung dieser Studie benötigen wir Ihre Unterstützung, daher wende ich mich bittend an Sie. Selbstverständlich wird diese Umfrage vollkommen anonym durchgeführt, eine Weitergabe persönlicher Daten an Dritte ist ausgeschlossen. Ethische Bedenken gegenüber der Umfrage sowie rechtliche Un-

sicherheiten zum Datenschutz haben wir durch ein positives Votum der Ethikkommission der Ernst-Moritz-Arndt-Universität Greifswald ausschließen können. Teilnehmen können Sie unter <http://www.dental.uni-greifswald.de/umfrage-molaren/>.

Direkt im Anschluss an Ihre Teilnahme können Sie den aktuellen Stand der bisherigen Ergebnisse dieser Umfrage anklicken und dann summarisch ansehen, wie Ihre Kolleginnen und Kollegen ihre eigenen Molaren versorgen ließen.



In den Abbildungen 1a und 1b sehen Sie meine eigenen kariesfreien Zähne – ohne jegliche Versorgung. In den Abbildungen 2a und 2b sehen Sie die Zähne von Prof. Georg Meyer, der auf allen Molaren eine Teilkronenversorgung aus Gold hat. Zum Zeitpunkt des Fotos waren diese 30 Jahre alt. Die Kronen waren von seinem früheren Chef, Prof. Dr. Dr. h. c. Alex Motsch, in Göttingen eingegliedert worden.

Fotos: privat

Evidenz à la IQWiG – Kollateralschäden bei Privatversicherten

■ Zum Beitrag: „IQWiG-Vorbericht zu Parodontistherapie: Das ist eine Gefahr für die Zahnmedizin“, zm 4/2017, S. 34–36.

„Das ist eine Gefahr für die Zahnmedizin“ titeln die „Zahnärztlichen Mitteilungen“ über den IQWiG-Vorbericht vom 16.01.2017 bezüglich der Parodontistherapie. Der Gesetzgeber hatte 2004 entschieden, dass nur noch „evidenzbasierte“ Therapien Eingang in den Leistungskatalog der GKV finden sollten. Diese Entscheidung betrifft aber leider nicht nur die Arzneimittelversorgung, sondern auch ärztliche Therapieformen wie die zahnmedizinische Parodontistherapie. Und dies nicht nur in der GKV, sondern auch in der PKV. Diese Auslegung der Evidenzbasierung greift in das gesamte Therapiespektrum der Zahnmedizin auch bei Privatversicherten ein. So belegt die eigene Erfahrung, dass auch altbewährte prothetische Therapien wie Brückenkonstruktionen von Privatversicherungen nicht als evidenzbasierte Therapien anerkannt werden und eine vertragsgemäße Teilerstattung bei Privatpatienten abgelehnt wird.

In einem konkreten Fall war eine 5-gliedrige Zirkonbrücke von der Kostenübernahme ausgeschlossen worden, weil keine „evidenzbasierten“ wissenschaftlichen Untersuchungen vorlägen; und die Ablehnung der Erstattung wird begründet mit dem „Leitlinienreport zur S3-Leitlinie“ [Prof. Kern, Dr. Meyer, 8/2014, Universitätskliniken Kiel], in welchem nur zu 3-gliedrigen verblendeten Zirkonoxidkeramikbrücken, nicht aber zu 5-gliedrigen Brücken dieser Art Stellung genommen wird, weil zur Vorgabe für Evidenz nicht genügend Studien vorlagen. Offensichtlich nimmt die Privatversicherung die Entscheidung des G-BA aus wirtschaftlichen Gründen zum Vorwand, eine vertragsgemäße Leistungspflicht der Privatversicherung abzulehnen.

Die „heckenschnittartige“ Entscheidung des G-BA für alle Therapieformen der Medizin und Zahnmedizin evidenzbasierte wissenschaftliche Wirksamkeitsnachweise strikt zu fordern, ist nicht sachgerecht und nicht durchführbar. Klinische Untersuchungen herkömmlicher Methoden sind auf Grund der mangelnden Datenlage schwieriger zu erstellen und wegen der vielen persönlichen, individuellen Parameter der Patienten weniger allgemein aussagekräftig. Das wirtschaftliche Interesse an klinischen Untersuchungen erprobter Therapieformen ist für Sponsoren gering. Oder gibt es evidenzbasierte Studien über die Therapieform der Extraktion, von totalen Prothesen oder von Krücken? Jahrzehntelange, erfolgreich tätige Berufserfahrung mit engagierter Fortbildungstätigkeit wird missachtet.

Im Ergebnis wird mit dem „IQWiG-Vorbericht“ eine weitere Deprofessionalisierung des selbständigen, freien Zahnarztberufes vorangetrieben und dieser Beruf in den Augen der Patienten desavouiert.

Der Kurzschluss, seit Jahrzehnten erfolgreich angewandte Methoden seien nicht zielführend und ungerechtfertigt, weil sie nicht evidenzbasiert positiv beschieden sind, ist nicht nur laienhaft und weltfremd. Merke: Im deutschen derzeitigen Gesundheitssystem der ausschließlich „volkszentrierten“ Versorgungsformen kann es schon einmal zu „Kollateralschäden“ bei einzelnen Patienten kommen!

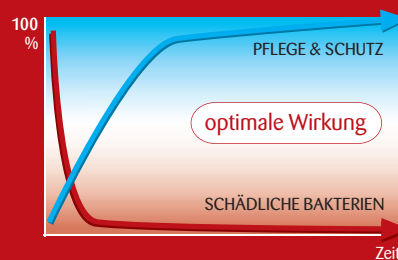
Dr. Hans-Joachim Tascher, Heusweiler

AJONA®

Medizinisches Zahncremekonzentrat
für Zähne, Zahnfleisch und Zunge

Ajona wirkt – das fühlt und schmeckt man.

Alle häufigen Zahn- und Zahnfleischprobleme werden durch schädliche Bakterien verursacht. Ajona wirkt dem intensiv und nachhaltig entgegen und beseitigt die Ursache dieser Probleme, bevor sie entstehen.



Ajona beseitigt schnell und anhaltend schädliche Bakterien wie z.B. *S. mutans* (Leitkeim für Karies) und *A. actinomycetem comitans* (Leitkeim für Parodontitis).

- ✓ antibakterielle Wirkung durch natürliche Inhaltsstoffe
- ✓ entzündungshemmende Wirkung, z.B. durch Bisabolol
- ✓ remineralisierende Wirkung durch Calcium und Phosphat

Das Ergebnis der Zahnpflege mit Ajona:

Gesunde, saubere Zähne, kräftiges Zahnfleisch, reiner Atem und eine lang anhaltende, sehr angenehme Frische im Mund.



Optimale Dosierung für elektrische Zahnbürsten



Jetzt Proben anfordern:

Bestell-Fax: 0711-75 85 779 62

Bitte senden Sie uns

- kostenlose Proben
- Terminzettel/-blöcke

Datum/Unterschrift



Dr. Liebe Nachf.
D-70746 Leinfelden

www.ajona.de • bestellung@ajona.de

Praxisstempel/Anschrift

S3-Leitlinie Fissurenversiegelung – Wo ist der Erfolg?

■ Zum Beitrag: „S3-Leitlinie „Fissuren- und Grübchenversiegelung: Präventiv verschließen“, *zm* 11/2017, S. 50-54.

Die Fissurenversiegelung kann trotz der S3-Leitlinie durchaus kritisch gesehen werden, weil sie mehrere Schwachpunkte beinhaltet, die die Nachhaltigkeit dieser als Vorsorgemaßnahme „verkauften“ Technik doch sehr in Frage stellen.

1) Schmelzprismen finden sich niemals in konkaver Anordnung; d. h. in den Fissuren treffen wir nicht auf eine homogene Gewebestruktur, sondern auf das Aufeinandertreffen zweier tissulärer Schichten ohne hermetischen, bakteriensicheren Verschluss. Diese Diskontinuität ist für Mikroorganismen (siehe Fissurenkaries) zugänglich, aber eben nicht für Desinfektionsmaßnahmen geschweige denn eine Sterilisation (im Mund nicht möglich). Die Desinfektion kann also nur als oberflächlich und nicht in die Tiefe der Fissur gehend bezeichnet werden. Damit muss die Idee der Fissurenversiegelung bei genauerer Betrachtung von vornherein zumindest als zweifelhaft apostrophiert werden.

2) Karieserreger wie *Streptococcus mutans*, *Streptococcus salivarius* und *Streptococcus sobrinus* gehören zu den anaeroben Spezies, d. h. sie können ihre Kariogenität nach Eindringen in die Fissur auch unter luftdichtem Verschluss (Fissurenversiegelung) beibehalten.

3) Karies – ob im Frühstadium oder nicht – ist durchsetzt von Karieskeimen. Dieses mikrobiologisch infiltrierte Zersetzungsgewebe (so muss es histologisch benannt werden) vollständig zu desinfizieren, wird ein ewiger Traum der Fissurenversiegler bleiben. Insofern ist die in der S3-Leitlinie genannte Indikation bei „Fissuren und Grübchen mit nicht kavitierten kariösen Läsionen unabhängig von der Kariesrisikoeinschätzung“ absolut unverständlich, denn Karies ist Karies, ob kavitiert oder nicht.

4) Inzipiente Kariesläsionen sind radiologisch nicht erkennbar, deshalb kann die in der Leitlinie empfohlene Radiologie für die Indikation oder Nicht-Indikation einer Fissurenversiegelung nur ein Theoretikum sein, denn sie ist für eine beginnende Dentinkaries als Kontraindikation kein sicheres Diagnostikum. Existiert aber eine beginnende Dentinkaries, die radiologisch noch nicht erscheint, ist eine Fissurenversiegelung als *noziv* zu beurteilen.

5) Welche Logik liegt bei folgender Indikation vor? „Kariesfreie Fissuren und Grübchen mit einem anatomisch kariesanfälligen Fissurenrelief unabhängig von der Kariesrisiko-Einschätzung“ – Ist die kariesanfällige Anatomie nicht integraler Bestandteil des Kariesrisikos?

6) Für eine Versiegelung muss der Zahnschmelz angeätzt werden. Die äußere, aprismatische Schmelzschicht wird damit entfernt. Fragen schließen sich hier an: Wodurch wird garantiert, dass die angeätzte Schmelzschicht wirklich genau von der Versiegelung bedeckt wird? Wodurch wird erreicht, dass bei der Versiegelung



Fotos: J. Kühnisch

Die Bilder dieses un-/versiegelten Molaren sind aus dem *zm*-Artikel zur S3-Leitlinie „Fissuren- und Grübchenversiegelung“, *zm* 11/2017, S. 50-54.

nicht auch ungeätzte Regionen vom Versiegelungsmaterial erreicht werden? Das führt dann zur Diskontinuität des Haftverbunds (mangelnde Retention) mit einem dann sogar gesteigerten Kariesrisiko wegen der so entstehenden Spaltretention. Was passiert mit den angeätzten und somit der äußeren, aprismatischen Schmelz-(Schutz-)Schicht ledigen Partien nach Verschwinden oder Entfernen der Versiegelung im Erwachsenenalter? Bürgt eine solche Therapie für therapeutische Nachhaltigkeit? Ist Fluor wirklich der zahnmedizinische Stein der Weisen? Diese Frage stellt sich auch bei der anhaltenden Fluor-Kritik von Seiten der Kinderärzte. Können wir Zahnärzte systemische Phänomene wirklich besser beurteilen als Allgemeinmediziner oder Pädiater?

Entscheidend scheint doch die Bewährung der Fissurenversiegelung in der Praxis zu sein. In meiner Praxis sind 80 bis 90 % aller Fremdversiegelungen (ich selbst lehne Fissurenversiegelungen ab) kariös. Im Kasten auf S. 54 „Kariesverbreitung und Nutzung der Versiegelung“ führen die Autoren u. a. aus: „Wurde das Retentionsverhalten mit berücksichtigt, so war ein Großteil der Versiegelungen oft nur partiell intakt.“ Bei diesem Befund fragt man sich nach dem Sinn aller Theorie. Leitlinien könnten durchaus eine Hilfe für die tägliche Praxis darstellen, wirken aber oft einschränkend im Sinne einer eigentlich zu fordernden Therapiefreiheit für Therapeut und Patient. Sie sollten aber wenigstens frei von Widersprüchlichkeiten sein und mehr einer medizinischen Logik folgen anstatt einer vorsortierten, nicht selten von wirtschaftlichen Interessen (Fissurenversiegelung ist Privatleistung) geleiteten Studienlage. S3-Leitlinie heißt, sie „hat alle Elemente einer systematischen Entwicklung durchlaufen (Logik, Entscheidungs- und Outcome-Analyse, Bewertung der klinischen Relevanz wissenschaftlicher Studien und regelmäßige Überprüfung“ [Quelle: Wikipedia]. Kann unter diesen Kautelen (Kautel = medizinische Vorsichtsmaßregel) die Behauptung, dass es sich um eine S3-Leitlinie handelt aufrechterhalten werden?

Dr. medic-stom/RU Martin F. H. K. Klehmet,
ZahnMedizin – Stomatologie – UmweltZahnMedizin, Bremen

■ Die *zm*-Redaktion ist frei in der Annahme von Leserbriefen und behält sich sinnwählende Kürzungen vor. Außerdem behalten wir uns vor, Leserbriefe auch in der digitalen Ausgabe der *zm* und bei www.zm-online.de zu veröffentlichen. Bitte geben Sie immer Ihren vollen Namen und Ihre Adresse an und senden Sie Ihren Leserbrief an: zm@zm-online.de oder Zahnärztliche Mitteilungen Redaktion Behrenstraße 42 10117 Berlin.

LESERBRIEFE AUF ZM-ONLINE

Das sagen
Ihre Kollegen



Per QR-Code gelangen Sie zu allen Leserbriefen auf [zm-online](http://zm-online.de).

Okklusion gestalten – Die vertikale Dimension beachten!

■ Zum Titel: Frühjahrsfortbildung 2017: „Okklusion gestalten“, zm 10/2017, S. 36–69.

Endlich ist die Okklusion im Fokus – dachte ich mir, als ich die zm vom 16. Mai 2017 zur Hand genommen habe. Es wurden fünf Beiträge zur Thematik „Okklusion gestalten“ veröffentlicht.

Leider erwähnen die Autoren die Wichtigkeit der Okklusion nicht. Die Okklusion ist Bestandteil einer vegetativen Funktion des Körpers, nämlich des Schluckens bei leerem Mund. Die Autoren sagen weiterhin nichts darüber, dass die Okklusion die Position beider Kiefergelenke bestimmt. Wenn also über die Okklusion diskutiert wird, sind auch die Kiefergelenke mit einzubeziehen. Manchmal lässt die Okklusion dem Diskus nicht genügend Platz, weshalb er zwischen den Gelenk-Komponenten herausgedrückt wird. Dies lässt sich übrigens leicht durch Axiographie diagnostizieren.

Die Lösung des Problems heißt Bisshebung. Nun ist es ein Irrtum zu glauben, dass die Bisshebung im Bereich der Schneidezähne die okklusale Vertikaldimension unbedingt erhöhen muss! Eine Bisshebung bei beidseitig komprimierten Kiefergelenken bewirkt sogar eine Senkung der vertikalen Dimension im Bereich der Schneidezähne.

Dr. Tibor Fehér, Budapest

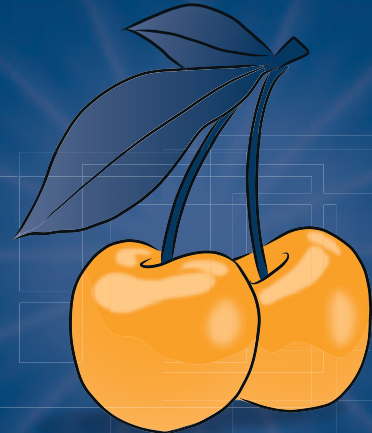
Vereinbarkeit von Beruf und Familie – Das ist doch eine Utopie!

■ Zum Beitrag: „apoBank-Befragung: Kinder, Geld und eine super Praxis – das wollen Zahnärzte!“, zm 11/2017, S. 70–71.

Was die Zahnärzte nach dieser Befragung wollen, ist offensichtlich die eierlegende Wollmilchsau – also einer Utopie hinterherjagen, die so wohl niemals verwirklicht werden kann. Auch in den zm wird wieder schön der Vereinbarkeitslüge das Wort geredet. Geboren aus der links-liberal-kommunistischen Religion. Die Wahrheit ist: Es gibt KEINE befriedigende Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Irgendetwas und irgendwer leidet darunter und zwar dauerhaft. Natürlich kann ich mich selbst belügen und so tun, als sei alles in bester Ordnung. Bringt aber nichts. Jedenfalls nicht auf Dauer.

Ich bin für Realismus. Lassen wir die persönlichen Wahrheiten zu und hören auf, uns zu belügen, dann finden sich oft pragmatische Lösungen, die aber nicht alle Lebensbereiche zu einhundert Prozent bedienen und abdecken. Trotzdem bedienen sie aber das, was für mich persönlich hohe Priorität hat, mit der meisten Zeit. So ein Lebensstil führt auch nicht in den Burn-out. Für mich sind es immer die primären Beziehungen im Familien- und Freundeskreis. Ich erwarte von einer Fachzeitschrift, dass Sie Menschen nicht zusätzlich unter Druck setzt und nicht eine Religion einseitig bevorzugt.

Jürgen Heinrich, Wetter



Erika (61),
Kaffeekränzchen,
Kirschkerne
in der Donauwelle ...

VMK-Krone
von dentaltrade.

Einige Dinge im Leben passen nicht – andere sofort.
Zum Beispiel, dass Zahnärzte uns seit über 13 Jahren vertrauen.
Und dass wir TÜV-zertifizierte Materialien verwenden. Und dass
Erika heute Nachmittag bei Ihrem Lieblingsbäcker war.

Pfälzischer Zahnärztetag**Discount-Medizin? Nein, danke!**

„Die Zahnmedizin ist eine individuelle und nicht-konformierbare Dienstleistung. Eine indifferente Standardisierung ist die Abkehr von ärztlichem Denken und Handeln!“ Mit diesen Worten begrüßte Dr. Wilfried Woop, Vorsitzender der Bezirkszahnärztekammer Pfalz die Teilnehmer des Pfälzischen Zahnärztetags am 10. Juni auf dem Hambacher Schloss in Neustadt an der Weinstraße. Woop kritisierte, dass die Regeln für die Industrie einfach pauschal auf den Gesundheitsbereich übertragen werden. Mit Blick auf die Arztbewertungs-



Foto: sg-zm

plattformen und zahnärztlichen Auktionsportale warnte er vor der Ausweitung wirtschaftlicher Interessen. Diese Ökonomisierung werde allerdings „auch durch den Berufsstand selbst“ befeuert, indem sich Zahnärzte an diesem Preiskampf beteiligen. Eine Haltung, die sich die Profitmaximierung um jeden Preis zu eigen macht, gehe jedoch eindeutig zulasten des Vertrauens der Patienten.

Dass es auch von europäischer Seite Bestrebungen gibt, den zahnärztlichen freien Beruf auszuhöheln, berichtete Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK). Ungeachtet des grundlegenden Bekenntnisses zu einem vereinten Europa müsse es unter Freunden die Möglichkeit zu Kritik geben,

verlangte Engel. Wer denkt, dass die Initiativen der EU die Zahnärzte in ihrer täglichen Arbeit gar nicht tangieren, liege falsch: „Das ist eine gefährliche Fehleinschätzung. Schon längst werden nationale Interessen nicht mehr allein in den Nationalstaaten der EU bestimmt, sondern durch Kommissionen in Brüssel.“ Bei der neuen EU-Richtlinie zu Medizinprodukten etwa sollten zunächst generell alle Nano-Produkte in die Risikoklasse 3 eingestuft werden – erst durch den massiven Einsatz unter anderem der BZÄK sei die Richtlinie ent-

schärft worden, schilderte Engel. „Im Visier der EU sind die Freien Berufe auch, weil es kein einvernehmliches Bild über ihre besondere Rolle innerhalb der Gesellschaft der jeweiligen Mitgliedstaaten gibt.“ Dieses Verständnis müsse man in Brüssel erst schaffen.

Viele weitere geplante Maßnahmen der EU könnten die Rolle der Freien Berufe weiter schwächen. So sollen Berufsregulierungen gelockert, Gebührenordnungen durchforstet oder Dienstleistungen im Gesundheitsbereich normiert werden. Die zahnärztliche Behandlung mit ihren individuellen Therapiekonzepten könne aber nicht standardisiert werden. „Wir brauchen und wir wollen keine Discount-Medizin“ stellte Engel klar. sg/ck

Neue private Krankenversicherung**Das Versprechen: digital und günstiger**

Deutschlands erste rein digitale, private Krankenversicherung für junge Gutverdiener ist da: Am 21. Juni 2017, auf den Tag 134 Jahre nach Inkrafttreten des Krankenversicherungsgesetzes von Otto von Bismarck ist „ottonova“ – daher der Name – gestartet.

Vor eineinhalb Jahren gründete der Mediziner Dr. Roman Rittweger das Start-up ottonova – mit dem wenig bescheidenen Ziel „eine Krankenversicherung zu schaffen, die neue Maßstäbe setzt“. Seine Idee: Vom Vertragsabschluss bis zur Rechnung läuft bei ottonova alles digital. Auch Kostenvorschläge sollen bis zu bestimmten Summen vollautomatisch geprüft werden. Dadurch soll es für Versicherte günstiger werden. Als Zielgruppe bedient sich Rittweger der digital-affinen Gutverdiener – Anwälte, Wirtschaftsprüfer und Berater.

„Die digitalen Technologien ermöglichen eine unglaublich präzise und zuverlässige Rechnungsprüfung“, erklärte Rittweger auf Anfrage von zm-online. „Das beschleunigt und verbessert die Prozesse spürbar. Das sind außerdem lernende Systeme, die immer besser werden auf Basis der verarbeitenden Daten.“ Trotzdem könnten sie die Expertise eines Sachbearbeiters nicht ersetzen, räumt Rittweger ein. „Der Sachbearbeiter kann sich allerdings auf die wirklich kritischen Fälle konzentrieren.“

Mit ottonova handelt es sich dabei um die erste Neugründung einer Krankenvollversicherung seit über 17 Jahren. Damit ottonova erstmals Verträge mit Kunden abschließen und somit an den Start gehen konnte, musste

zunächst die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) ihre Zustimmung erteilen. Dafür musste ottonova wiederum Rücklagen in Höhe von 40 Millionen Euro nachweisen. Wie die Süddeutsche Zeitung berichtete, hat der Versicherer Debeka Mitte Juni zehn Millionen Euro in das Start-up investiert. Dafür habe Debeka „etwas mehr als zehn Prozent“ der Aktien an ottonova erhalten.

In einer ersten Finanzierungsrunde im vergangenen Jahr hatte sich unter anderem Holzbrinck Ventures an ottonova beteiligt – mit fünf Millionen Euro. Im März erhielt das Start-up weitere 15 Millionen von mehreren Geldgebern, darunter Vorwerk Ventures und Tengelman Ventures.

Das Vorbild zu ottonova kommt aus den USA und heißt „Oscar“. Das Unternehmen ist mit drei Milliarden Dollar bewertet – macht aber Verluste. Rittweger meint dies verhindern zu können: „Oscar ist mit Kampfpreisen in den Markt gegangen und hat deshalb einen versicherungstechnischen Verlust ausgewiesen – wir werden nicht so aggressiv auftreten.“ Man wolle sich Zeit lassen mit der Kundengewinnung. „Unser Plan ist, dass wir innerhalb der nächsten drei Jahre die Gewinnschwelle erreichen. Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir dieses Ziel erreichen.“ nh

MEHR AUF ZM-ONLINE
Ist digital besser?



Das Interview in voller Länge finden Sie online.

Urteil**ZA ist kein „Arzt für Zahnmedizin“**

„Zahnarzt“ und „Arzt für Zähne“ passten nicht ins Logo, daher hat sich ein Zahnarzt aus dem Donautal kurzerhand zum „Arzt für Zahnmedizin“ ernannt – doch das ist Titelmisbrauch, urteilte das zuständige Amtsgericht.

Im vorliegenden Fall warb ein Zahnarzt aus Baden-Württemberg seit Eröffnung seiner Praxis im Jahr 2006 mit der Bezeichnung „Arzt für Zahnmedizin“ in seinem Logo. Auf ein anonymes Schreiben hin, forderten die Bezirkszahnärztekammer und die Landes Zahnärztekammer ihn Mitte 2016 auf, dies zu unterlassen – denn „Arzt für Zahnmedizin“ sei keine gültige Berufsbezeichnung. Da der Zahnarzt jedoch auf der weiteren Verwendung des Logos beharrte, wurde Strafanzeige erstattet.

Das Amtsgericht Tuttlingen bestätigte nun die Einschätzung der Kammern: „Arzt für Zahnmedizin“ ist keine gültige Berufsbezeichnung. Im Urteil heißt es: „Die Bezeichnung Arzt ist in § 2a der Bundesärzteordnung in Abgrenzung zu der in § 1 des Gesetzes über die Ausübung der Zahnheilkunde und in § 20 der Berufsordnung für Zahnärzte vom Begriff

des Zahnarztes klar abgegrenzt.“ Zudem sei die Bezeichnung für Patienten irreführend: „Es besteht die Wahrscheinlichkeit, dass Patienten bei Verwendung des Begriffs ‚Arzt für Zahnmedizin‘ von einer Doppelqualifikation als Arzt für Humanmedizin und als Zahnarzt ausgehen.“

Die Verwendung des Begriffs „Arzt“ innerhalb eines Logos verstärkte zudem diesen Effekt, sagte der Richter: „Ein Logo hat nach den Gesetzen der Werbung und der Grafik die Funktion, besonders einprägsam zu sein und den Verwender von anderen Anbietern unterscheidbar zu machen.“

Wegen Titelmisbrauch verurteilte das Amtsgericht Tuttlingen daher den Donautaler zu einer Geldstrafe von 40 Tagessätzen à 90 Euro. Wie die Schwäbische Zeitung berichtet, will der Zahnarzt nun gegen das Urteil in Berufung gehen. „Wir sehen da keinen Unrechtstatbestand“, sagte sein Rechtsanwalt. „Wenn nötig gehen wir bis ganz nach oben. Wir wollen das rechtlich geklärt haben.“ nh

*Amtsgericht Tuttlingen
AZ: 1 Cs 10 Js 9907/16
22.05.2017*

Präventionspreis ausgeschrieben**Wie geht Gruppenprophylaxe?**

Bis zum 31. August nimmt die „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“ Bewerbungen für den Präventionspreis entgegen. Prämiert werden interdisziplinäre Ansätze zur Gruppenprophylaxe, die nachweislich die Mundgesundheit von Kindern und Jugendlichen verbessert haben.

Die Ausschreibung zielt sowohl auf praxisbewährte Konzepte als auch auf gesundheitswissenschaftliche Forschungsarbeiten. Die Konzepte und Projekte sollten bundesweit umsetzbar sein.

Gegründet wurde die Initiative von der Bundeszahnärztekammer und CP GABA. nh/pm

AERA®

Seit 1993

Mit unseren Lösungen ...



... sind Sie immer einen

SCHRITT voraus.

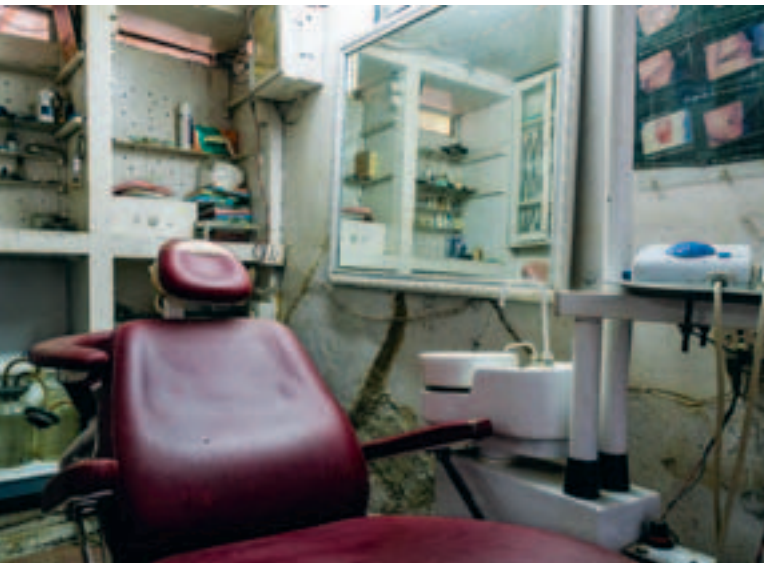
- einfacher Preisvergleich
- bequeme Nachbestellung
- clevere Portooptimierung
- professionelle Warenwirtschaft
- effiziente Lagerverwaltung
- und noch vieles mehr!

einfach, clever, bestellen! | www.aera-online.de

Beleihungsauslauf

Gestiegener Praxiswert = günstigere Kreditkonditionen?

Die Laufzeit für das Immobiliendarlehen läuft bald aus, die Verlängerung steht an: Verhandlungen zu Prolongationen sollten Sie gut vorbereitet angehen, denn es geht für Sie um die Chance, den künftigen Zinssatz zu verringern.



Fotos: Frank Bienevald/Jochen Tack/image BROKER/F1 online

In der Sprache des Kreditgebers: Werthaltige Investitionen ins Objekt selbst können zu einem erwähnenswerten Wertzuwachs führen.

Als Erstes sollten Sie den ursprünglichen und den künftigen Darlehensbetrag vergleichen: Je nach Tilgungssatz ergibt sich hier eine Differenz, die im Beleihungs- oder Finanzierungsauslauf deutlich wird. Betrugten die damaligen Kauf- oder „Gestehungskosten“ (Bau- plus Grundstückskosten) als Grundlage des Beleihungswerts des Kreditinstituts beispielsweise 200.000 Euro, liegt der Beleihungsauslauf bei einem Darlehen von 150.000 Euro bei 75 Prozent. Hat sich dieses Darlehen durch die Tilgungsraten mittlerweile auf 120.000 Euro reduziert, verringert sich der Beleihungsauslauf auf 60 Prozent. Das Ausfallrisiko der Bank / des Versicherers – und das ist das entscheidende Kriterium – wird dann geringer.

Damit sind die Voraussetzungen gegeben – eine gleichbleibende Kreditwürdigkeit des Darlehensnehmers vorausgesetzt – den zukünftigen Kreditzinssatz kundenseitig zu verbessern. Wenn der Kreditgeber diesen Sachverhalt nicht selbst berücksichtigt,

sollten Sie ihn mehr oder weniger deutlich darauf hinweisen. Im Grunde werden die Karten bei einer Darlehensverlängerung somit stets neu gemischt.

Bei der Kreditwürdigkeit besteht in aller Regel kein Grund für den Kreditgeber, Änderungen zulasten des Kunden vorzu-

nehmen. Bedingung: Der Kreditgeber kann weder zurückgehende Einnahmen oder ein verändertes Ausgabeverhalten noch Probleme bei der termingerechten Zahlung der bisherigen regelmäßigen Zins- und Tilgungsraten beanstanden.

Abstufungen der individuellen Bonität etwa

Zwei Monate Verhandlungsvorlauf

Regelmäßig unterschätzt wird der zeitliche Ablauf im Vorfeld einer Darlehensverlängerung. Bei Ablösung und Übertragung eines Immobilienkredits benötigt das übernehmende Finanzinstitut ausreichend Zeit, um die Kreditwürdigkeit ihres neuen Kunden zu prüfen. Als Orientierung sollte mit einem Zeitraum von etwa sechs bis acht Wochen gerechnet werden. Die eigentliche Abwicklung zwischen den Banken beziehungsweise Versicherern erfolgt dann „Zug um Zug“. Während der

übergebende Kreditgeber den Zahlungseingang bezüglich des Restdarlehensbetrags durch den übernehmenden Kreditgeber erwartet, erhält dieser die Abtretungserklärung des übergebenden Instituts der als Sicherheit geltenden Grundschuld des finanzierten Gebäudes. Vor der Umsetzung sollte dem Kreditnehmer eine verbindliche Darlehenszusage der übernehmenden Bank vorliegen. Reine Absichtserklärungen und Formulierungen reichen nicht aus. ■

durch kritischere Pauschal-Einschätzungen der zahnärztlichen Branche sollten Sie nicht hinnehmen. Die Einschätzung der Kreditwürdigkeit von Darlehensnehmern hat grundsätzlich an der wirtschaftlichen Situation der einzelnen Person zu erfolgen. Pauschale Abstufungen sind nicht akzeptabel.

Verbessern Sie Ihre Verhandlungsposition

Zusätzliche Zinssatzverbesserungen sind möglich, wenn sich der Wert Ihrer finanzierten Immobilie im Darlehensverlauf erhöht hat. Beispielsweise eine während der vergangenen Jahre verbesserte Infrastruktur in der Umgebung des Gebäudes, aber auch werthaltige Investitionen ins Objekt selbst können zu einem erwähnenswerten Wertzuwachs führen, was dem Kreditgeber zusätzliche Sicherheit bietet. Möglicherweise bietet sich auch die Anfertigung eines

Gutachtens an, das Sie nicht nur als Argumentationsgrundlage für Zinssatzverhandlungen, sondern auch als Maßstab und Grundlage zur Bewertung des eigenen Immobilienvermögens nutzen können. Bei einer eventuellen Verkaufsabsicht kann ein Wertgutachten ebenfalls hilfreich sein. Denkbar ist auch, sich bei der bisher finanzierenden Bank/Versicherung zu erkundigen, ob dort bereits ein zeitnahes Gutachten angefertigt wurde. Bei einer bewährten Geschäftsverbindung zwischen Kreditgeber und Zahnarzt ist ein solcher Informationsaustausch durchaus vorstellbar. Dies wäre für Sie als Darlehensnehmer schon deshalb vorteilhaft, weil Sie sich die Kosten für das Gutachten – beispielsweise eines Sachverständigen – sparen. Die Kosten des Kreditgebers bei einem eigenen Gutachten, wenn sie denn überhaupt berechnet werden, sind dagegen meist erheblich günstiger.

Einen weiteren Vorteil sollten Sie ebenfalls nicht unterschätzen: Kreditnehmer, die ihre Verhandlungsspielräume beim Thema Beleihungsauslauf nutzen, zeigen dem finanzierenden Institut, dass sie auch über Sachkenntnisse verfügen. Dies hilft in aller Regel bei den Zinssatzverhandlungen, bei denen als erster Ansprechpartner der bisherige Kreditgeber gelten sollte. Selbstverständlich bedeutet dies nicht, dass jener den Zuschlag für die weitere Finanzierung erhalten muss. Auch bei einem Anbieterwechsel halten sich die Kosten für eine Übertragung des Darlehens zu einer anderen Bank oder Versicherung meist in Grenzen. Dennoch sollte dieser Punkt natürlich ebenso konkretisiert werden wie die mögliche Übertragung weiterer Konten oder Wertpapierdepots zum übernehmenden Kreditgeber.

Michael Vetter
Fachjournalist für Finanzen

Bei gereiztem Zahnfleisch und empfindlichen Zähnen



Natürliche Parodontitis-Prophylaxe

Antibakterielle Inhaltsstoffe und der **Blüten-Extrakt der Echten Kamille** helfen, das Zahnfleisch zu pflegen und Entzündungen abklingen zu lassen.*

Kombinierter Kariesschutz

Ein spezielles Doppelfluorid-System aus **Aminfluorid** (800 ppm) und **Natriumfluorid** (400 ppm) zusammen mit **Xylit** härtet den Zahnschmelz und beugt Karies nachhaltig vor. Aminfluorid schützt vor Schmerzempfindlichkeit.*

Sanfte Pflege – RDA 50

Pflegendes Panthenol, pflanzliches Glycerin und **sanfte Putzkörper** unterstützen die gründliche Reinigung und helfen gleichzeitig, neue Irritationen zu vermeiden.

aminomed – bereits bei den ersten Anzeichen

Jetzt Proben anfordern:

Bestell-Fax: 0711-75 85 779-63

Praxisstempel, Anschrift

Datum, Unterschrift

ZM Juli 17



Dr. Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
D-70746 Leinfelden-Echterdingen

Allianz für Gesundheitskompetenz

Nur noch konkret reden

Allianz für ... was? Gesundheitskompetenz!? 15 relevante Organisationen im Gesundheitswesen haben sich als „Allianz für Gesundheitskompetenz“ mit verschiedenen Maßnahmenpaketen am 19. Juni auf den Weg gemacht, die Informationssituation der Patienten zu Gesundheits- wie Krankheitsfragen zu verbessern. Denn wenn es um valide, verlässliche, vor allem aber für den Patienten verstehbare Informationen zu diesen Themen geht, sehen alle Teilnehmer unisono erhebliche Defizite. Diese sollen nun in einer konzertierten Aktion mit dem BMG angegangen werden.



Alle Fotos: BMG / M. Schinkel

Die Allianz für Gesundheitskompetenz steht – gemeinsam will man sich nun für verständlichere und verlässlichere Gesundheitsinformationen einsetzen.

Nach aller Euphorie über den allzeit verfügbaren und angesichts der Informationsfülle schier allwissenden Dr. Google greift zunehmend Ernüchterung um sich. „Viel hilft viel“ ist gerade bei Gesundheits- wie auch Krank-

heitsinformationen eher kontraproduktiv. Gleiches gilt auch für das übliche Google-Ranking, denn der Algorithmus differenziert nicht nach inhaltlicher Richtigkeit. Und so gilt eben auch für Dr. Google „Dicht dane-

ben ist auch vorbei“ und dies umso häufiger, sobald es sich um Gesundheitsinformationen handelt. Erschwerend kommt hinzu, dass 54 Prozent der Patienten über eine nur eingeschränkte Gesundheitskompetenz verfügen. Das beginnt bereits damit, die für sie relevanten Informationen überhaupt zu finden, zu bewerten und für sich umzusetzen, so Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe in seinem Einführungsstatement. Aber wie will man als Laie erkennen, ob eine Information im Netz zuverlässig ist? Also hilft doch nur der echte Heilberufler, der Experte aus Fleisch und Blut? Mitnichten, wie der Moderator der Veranstaltung, Dr. Eckhart von Hirschhausen, statuiert. Denn abgesehen von der Informationsasymmetrie auf der Sach- und Fachebene zwischen Experte und Patient „sind wir in unserer Sprache meilenweit von dem entfernt, was die Menschen verstehen“. Er machte dies an den auf Patientenverständnis „getrimmten“ Formulierungen in den Beipackzetteln der Arzneimittel und deren Angaben zu möglichen Nebenwirkungen deutlich. Als häufig gilt: Ein Ereignis auf 1 bis 10 Behandelte von 100 (1 bis 10 Prozent). Würde ein Patient dies als häufig bezeichnen? Wohl eher nicht, denn wenn ein Fußballspieler von zehn geschossenen Elfm Metern nur einen verwandelt, ist das landläufig eben selten und nicht häufig!

**Ich fühle mich nicht gesehen,
wenn ich nicht geröntgt wurde.**

Die Schlussfolgerung des Ministers: „Wir brauchen dringend mehr verständliche Gesundheitsinformationen. Denn nur wer gut informiert ist, kann Gesundheitsrisiken ver-

Panasil® – Unser Herz schlägt für Präzision!



35 Jahre Panasil® – Feiern Sie mit!

Auch in unseren schnelllebigen Zeiten gibt es Produkte, die dauerhaft erfolgreich sind. Panasil® begeistert seit 35 Jahren zahlreiche Zahnärzte durch stetige Weiterentwicklung und hohe Qualität. Die Panasil®-Familie bietet dünn-, mittel- und zähfließende sowie knetbare Präzisionsabformmaterialien auf A-Silikon-Basis mit folgenden Vorteilen:

- ✓ optimales Anfließen bei hoher Standfestigkeit
- ✓ dimensionsgetreue Rückstellung
- ✓ außerordentliche Hydrophilie – Sicherheit in Extremsituationen
- ✓ komfortable Verarbeitungszeiten und gleichzeitig kurze Mundverweildauer
- ✓ für alle Abformtechniken und Indikationen das richtige Produkt

Feiern Sie mit uns! Zum Panasil® Jubiläum verlosen wir drei Spenden für eine gemeinnützige Organisation Ihrer Wahl. Außerdem haben wir attraktive 4+1 Angebote zusammengestellt. Alles Weitere zu dieser Aktion finden Sie auf www.Panasil-Jubiläum.de.



Dr. Wolfgang Eßer, Vorstandsvorsitzender der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, unterschreibt für die KZBV.

meiden und im Krankheitsfall durch eigenes Verhalten zu einer erfolgreichen Behandlung beitragen. Doch es ist nicht immer einfach, im Dickicht der oft unverständlichen Gesundheitsinformationen den Durchblick zu bewahren.“ Um dieser unbefriedigenden Situation abzuhelfen, initiierte das Bundesgesundheitsministerium „Die Allianz für Gesundheitskompetenz“.

Nicht das Internet bearbeiten, sondern den Patienten!

Und was genau wollen die Akteure nun erreichen? „Diese Allianz ist eine Kooperations- und Koordinierungsinitiative. Sie dient der Stärkung der allgemeinen Gesundheitskompetenz, der besseren Kommunikation zwischen den im Gesundheitswesen Tätigen und den Patientinnen und Patienten sowie der informierten und gemeinsamen Entscheidungsfindung. Die Beteiligten erarbeiten für ihren jeweiligen Zuständigkeits- und Regelungsbereich entsprechende Empfehlungen und Maßnahmen in den drei Handlungsfeldern und setzen dieses nach Information der anderen Beteiligten in ihrem Bereich eigenverantwortlich um“, so der Wortlaut der gemeinsamen Erklärung.

Doch vor die öffentlichkeitswirksame Unterschrift der obersten Vertreter der jeweiligen Organisationen zum Start der Allianz hatten die Veranstaltungsplaner im BMG eine Interviewrunde mit dem Doktor der Medizin und

Moderator Eckart von Hirschhausen gesetzt. Einige Statements seien nachfolgend aufgeführt: Den Interviewreihen eröffnete der Präsident der Bundeszahnärztekammer, Dr. Peter Engel. Er betonte die Wichtigkeit des Gesprächs zwischen Patient und Arzt, „als Pfeiler des Vertrauens. Jede Therapie ist immer eine Entscheidung des Patienten, nicht des Arztes.“ Dass die zahnärztliche Kommunikation funktioniert, zeigen die Ergebnisse der DMS V. „Wir sind Präventionsweltmeister. Und dennoch kommen wir an die letzten 20 Prozent nicht richtig heran.“ Hier will die BZÄK verstärkt mit dem Konzept der sogenannten Teach-back-Methode arbeiten, um auch die Restgruppe der Nicht-Gesundheitskompetenten zu erreichen. Deutlich schwieriger hatte es da der Unparteiische Vorsitzende des G-BA, Prof. Josef Hecken, den Anteil des Gemeinsamen Bundesausschusses bei der Verbesserung der Gesundheitskompetenz zu vermitteln. Wie will man auch Patienten plausibel machen, was als Leistung ausreichend, wirtschaftlich und zweckmäßig ist? Frei nach dem Motto „Ich fühle mich nicht gesehen, wenn ich nicht geröntgt wurde“ geht es häufig um schwer zu beeinflussende Parameter der Gefühlswelt. Dieses Unverständnis sei jedoch nicht an den Bildungsstand gebunden, wie Hecken feststellte, denn „wir haben es hier nicht mit einem Prekariatsproblem zu tun“. „Nicht das Internet bearbeiten, sondern den Patienten“, so lautete die Empfehlung

von Prof. Frank Ulrich Montgomery. Der Präsident der Bundesärztekammer sieht zwei wesentliche Ansatzpunkte: einerseits die Gesundheitskompetenz durch eine verbesserte Bildung bereits ab der Grundschule aufzubauen und andererseits den Ärzten mehr Zeit für das Patientengespräch zu ermöglichen. Denn „Zeit ist das wertvollste Gut, da hilft auch kein gesponserter Zugang zu der Cochrane-Datenbank“, so seine Antwort auf den Einwurf des Moderators, allen Ärzten für 1 Euro pro Monat einen entsprechenden Zugang zu „gesichertem Wissen zu ermöglichen“. Wichtiger sei das Gespräch, frei nach der ehemaligen Familienministerin Ursula Lehr: „Der alte Arzt spricht Latein, der junge Arzt Englisch, der gute Arzt aber mit seinen Patienten.“

Stichwort Schule: Ein wesentlicher Baustein für die Präventionserfolge in der Zahnmedizin war und ist, so Dr. Wolfgang Eßer, Vorstandsvorsitzender der KZBV, „dass die Zahnärztinnen und Zahnärzte bereits seit 20 Jahren in den Kitas und Schulen aktiv sind und die Kinder ganz praktisch aufklären. Nur über Bildung gelingt es, dass die Menschen zu Managern ihrer eigenen Gesundheit werden.“ Im Hinblick auf die Eltern und eine mundgesunde Ernährung der Kleinsten bleibe jedoch noch einiges zu tun. Frühkindliche Karies, ECC, nimmt nämlich trotz aller Erfolge in der Prävention zu statt ab. Um hier eine Verbesserung zu erreichen, ist eine enge Vernetzung mit Kinderärzten und Allgemeinmedizinerinnen notwendig.

Der alte Arzt spricht Latein, der junge Arzt Englisch, der gute Arzt aber mit seinen Patienten.

Eine Sichtweise, die auch der Präsident der Bundesvereinigung der Apotheker (ABDA), Friedemann Schmidt, vertritt. „Erst die Kombination der Behandler erreicht das Problem.“ Er sieht die Apotheker für die Patienten in der Rolle „als Tor zum Gesundheitswesen“, vor allem deshalb, weil die Institution Apotheke für diese niederschwellig sei. Zudem sind, so Schmidt, „die Mitarbeiter in der Apotheke sehr dicht an der Sprache der Patienten“.

So habe ich Philipp noch nie gesehen.

Machen Sie mit
beim Bildwettbewerb:
[www.duerrdental.com/
bildwettbewerb](http://www.duerrdental.com/bildwettbewerb)

DÜRR DENTAL AG - Höpfigheimer Straße 17 · 74321 Bietigheim-Bissingen



Das VistaPano S Ceph ist die effiziente Röntgenlösung für Kieferorthopädie und mehr. Es ermöglicht schnelle Ceph-Aufnahmen (4,1 Sek.) bei hervorragender Bildqualität und geringer Strahlenbelastung. Zugleich bieten seine 2D-Panoramaaufnahmen dank S-Pan-Technologie eine durchgehend exzellente Schärfe.
Mehr unter www.duerrdental.com

 **DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM



Der Präsident der Bundeszahnärztekammer, Dr. Peter Engel, unterschreibt für die BZÄK.

Für den Kommunikationserfolg, so der Tenor, komme es eben nicht nur darauf an, zu kommunizieren, sondern es mit den richtigen Worten in dem jeweiligen Kontext zu tun. Franz Wagner, der Vizepräsident des Deutschen Pflgerates, beschrieb es so: „Wir vergessen zu oft, vom Patienten aus zu denken. Dabei befindet sich der Patient meist in einer Ausnahme-situation. Unter Angst lernt und versteht man schlechter.“ Und ergänzte aus dem Bereich der Pflege: „Kommunikation ist die stärkste Intervention, die wir haben.“

Die Partner der „Allianz für Gesundheitskompetenz“

15 Organisationen machen mit: von-seiten der Politik das BMG, die Gesundheitsministerkonferenz der Länder, der Beauftragte der Bundesregierung für die Belange der Patientinnen und Patienten und Pflege, seitens der Heilberufler BZÄK und BÄK, KZBV und KBV, ABDA, seitens der Pflege der Deutsche Pflgerat, seitens der Kassen der GKV-Spitzenverband sowie der Verband der PKVen, der G-BA, die Deutsche Krankenhausgesellschaft und seitens der Patientenorganisationen die Bundesarbeitsgemeinschaft Selbsthilfe. Und zu guter Letzt ist der Bundesverband der Verbraucherzentralen dabei. ■

Dass es nicht reicht, eine Struktur nur vorzuhalten, die Patienten Informationen und Fragen ermöglicht, erläuterte die Vorsitzende der Gesundheitsministerkonferenz der Länder, Prof. Eva Quante-Brandt. Frei nach „Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmermehr“ sieht sie eine Verbesserung der Gesundheitskompetenz nicht in einem mehr an Information (eigenes Schulfach!), sondern vielmehr in der Integration und dem Andocken der notwendigen Gesundheitsinformationen in den entsprechenden Fächern wie z. B. Biologie und Sport. Die Aufgabe sei es also, „das in das Bewusstsein der Lehrkräfte zu bekommen. Die Schüler müssen von der Pike auf lernen, dass Gesundheit wichtig ist.“

Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmermehr.

Falls Sie noch eine Organisation in der illustren Runde der Allianz für Gesundheitskompetenz vermissen – auch das Institut für Qualität und Wirtschaftlichkeit, kurz IQWiG, ist dabei. Dieses wurde vom Minister beauftragt, bis 2018 ein Konzept für ein Nationales Gesundheitsportal zu erarbeiten. Das Portal soll vertrauenswürdige, wissenschaftlich belegte und unabhängige Gesundheitsinformationen zusammenführen, so das Ministerium. Wie man sich das vorzustellen hat, ist noch nicht klar. Einen möglichen Vorgeschmack gab Dr. Doris Pfeiffer, die

Vorsitzende des GKV-Spitzenverbands, indem sie den Ausbau des IGeL-Monitors ankündigte und erneut die Wichtigkeit evidenzbasierter Information für die Patientenentscheidungen hervorhob. Auch in Anbetracht von mittlerweile 7,5 Millionen funktionalen Analphabeten in Deutschland scheint der Beitrag des BMG zielführender zu sein: Im Rahmen des Nationalen Krebsplans wurde die Entwicklung eines Musterlehrplans „Kommunikation in der Medizin“ gefördert, um Studierenden über den gesamten Verlauf des Medizinstudiums Fähigkeiten zu vermitteln, Wissen zu Diagnose und Therapie verständlich zu erklären, auf die Fragen der Patienten und Angehörigen einzugehen und diese in der Therapie zu begleiten.

Und der Beitrag der KBV zur Allianz? Abgesehen von den Patienteninformationen, die das Ärztliche Zentrum für Qualität (ÄZQ) herausgibt, und den im Internet bereitgestellten Checklisten, mit denen Patienten in die Lage versetzt werden sollen, Gesundheitsangebote zu überprüfen, will die KBV die Stärkung der Gesundheitskompetenz vor allem im Bereich Notfallversorgung ausbauen. Gefördert werden soll vor allem die Fähigkeit zur Selbsteinschätzung in Sachen Gesundheit, so Dr. Stephan Hofmeister, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Kassenärztlichen Bundesvereinigung.

Nachdem alle Teilnehmer Ihre Unterschrift unter die „Allianz für Gesundheitskompetenz“ gesetzt hatten, war dem Hausherrn im BMG, Minister Hermann Gröhe, die Freude über den gelungenen Stapellauf nach der gut einjährigen Vorbereitungszeit deutlich anzumerken. Im Wahlkampf wird es sicher nicht schaden, dokumentieren die gelungenen Presse-Bilder mit wesentlichen Playern aus dem Gesundheitswesen doch tatkräftige ministerielle Gestaltung. Vielleicht war diese auch wieder nötig, um den Beteiligten zu verdeutlichen, dass nur in der Zusammenarbeit eine Verbesserung erreicht werden kann. Oder wie Gröhe sagte: Jeder erzählt, was er vorhat. Wir bündeln es und dann wird mehr draus ... ri

Mehr Preisvorteil

MEHR STABILITÄT

Mehr Angebot

Mehr Garantie

Mehr Service

Mehr Sicherheit

Mehr Ästhetik

Mehr Qualität

PREISBEISPIEL:

Prothetische Versorgung auf vier Implantaten

Kunststoffzähne auf gefrästem
Titangerüst inkl. Abutments*



KOMPLETTPREIS

899,-€

zzgl. MwSt.

*lieferbar für viele Implantatsysteme

Der Mehrwert für Ihre Praxis

Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit 30 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland. Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis – so geht Zahnersatz heute.

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

permadental  **semperdent**
Modern Dental Group

Ehrung für Dr. Engel und Dr. Bunke

„Ein Bruder und ein Freund“

Eine außerordentliche Ehre wurde in Berlin dem Präsidenten der Bundeszahnärztekammer, Dr. Peter Engel, und dem Präsidenten der Zahnärztekammer Niedersachsen, D.M.D./Univ. of Florida Henner Bunke, zuteil: Sie erhielten im Rahmen des Festakts zum Jubiläum „30 Jahre Stiftung Deutscher Zahnärzte“ den Titel „Älteste von Kikuyu“ – eine Auszeichnung, die in Kenia nur erhält, wer sich nachhaltig für die Gemeinschaft einsetzt.

Die Laudatio von Schwester Bernadette

**Verwalterin St. Matia
Mulumba Mission Hospital,
Thika (Kenia)**

„Was Sie hinter mir sehen, ist der neue stationäre Trakt, der nur durch die großzügige finanzielle Unterstützung des Hilfswerks möglich gemacht worden ist. Nun, da diese Stiftung ihr 30. Jubiläum feiert, möchte ich diese Gelegenheit für die Familie des ‚St. Matia Mulumba Mission Hospital‘ nutzen, um Ihrer Organisation für die vielen Anstrengungen zu gratulieren, die Sie durch Ihre großzügige finanzielle Hilfe unternehmen, um das Leben der Menschen in der Gesellschaft zu verändern. Ich möchte Ihnen Dank sagen für alles, was Sie für unsere Community hier in Kenia getan haben, herzlichen Dank auch an Dr. Winter und allen Mitgliedern.“

Ich weiß, unter Ihnen befinden sich zwei Honoratioren, nämlich zwei Präsidenten der deutschen Zahnärzteschaft, Dr. Peter Engel und Dr. Henner Bunke. Ich weiß auch, dass diese beiden Herren das Hilfswerk seit vielen Jahren unterstützen. Deshalb möchte ich unsere Ältesten von Kikuyu, Dr. Klaus Winter und Dr. Festl, bitten, Dr. Engel und Dr. Bunke ebenfalls als Älteste von Kikuyu zu ehren, wie es hier bei uns üblich ist. All diejenigen, die in der Community Gutes tun, werden mit dem ‚Sign of Leadership‘ ausgezeichnet. Sie auf diese Weise zu ehren, ist unser Dankeschön an Sie für Ihre fortlaufende Unterstützung. Dr. Engel wird zum Muruwamaitu (Bruder in Kikuyu) und Dr. Bunke zum Murata (Freund in Kikuyu) ernannt.“



Alle Fotos: Axiotis-Lopata

Schwester Bernadette, Verwalterin St. Matia Mulumba Mission Hospital, Thika (Kenia), zeichnete die Präsidenten via Videobotschaft aus.



Kikuyu Shuka: Das afrikanische Blanket, Kikuyu Shuka genannt, ist ein traditionelles Kleidungsstück der Kikuyu. Braunrot gilt als heilige Farbe und wird bei der traditionellen Inthronisierung der Ältesten und bei Hochzeitszeremonien getragen...



Schild und Speer: Sie symbolisieren Schutz, Einheit und die Verteidigung der Freiheit. Sie stehen aber auch für Glück und Wohlstand. Auf dem Hocker werden traditionell Botschaften verkündet.



Sandalen: Sie sind ganz konkret ein Symbol für die Dynamik und das Voranschreiten des HDZ, erklärte die kenianische Laudatorin.



Hut: Die Kopfbedeckung verdeutlicht, dass es sich um eine in der Gemeinschaft angesehene Person handelt.



Und schließlich „Älteste von Kikuyu“:



der Präsident der Bundeszahnärztekammer, Dr. Peter Engel und sein Kollege aus Niedersachsen, D.M.D./Univ. of Florida Henner Bunke, umrahmt von den Vertretern des HDZ, Dr. Paul Festl (l.) und Dr. Klaus Winter (r.)

Senior Experten Service

Zahnärzte händeringend gesucht

Nachfolge geregelt, Praxis verkauft, Arbeitsplatz geräumt? Dann hätten Sie doch jetzt Zeit für einen Einsatz mit dem Senior Experten Service! Die Organisation sucht dringend erfahrende Praktiker kurz vor oder bereits im Ruhestand. Und – neuerdings – auch junge Zahnmediziner mit mindestens acht Jahren Erfahrung.



Foto: Bischofberger KAZ

Der Senior Experten Service (SES) sucht Spezialisten aus der Zahnmedizin/Dentalbranche. Aus aller Welt fragen Kliniken, Praxen, Universitäten und Labore auf diesem Gebiet nach Unterstützung.

Besonders viele Anfragen zu dentalem Know-how gehen aus Asien ein. Chinesische Lehrkrankenhäuser etwa interessieren sich für moderne Therapieansätze zur Behandlung von Kiefergelenkschäden oder brauchen Unterstützung bei der Integration der Volumetomografie in ihren Workflow. Kasachische Privatkliniken fragen nach Weiterbildungen in den Bereichen Endodontie, Prothetik und Parodontologie, Dentallabore in der Mongolei und in Tadschikistan nach Zahntechniker-Handwerk „auf Westniveau“. Bisher sind beim SES 80 Experten aus der Zahnmedizin/Dentalbranche registriert. Verglichen mit den mehr als 700 Fachleuten für Fahrzeugbau, die dem SES ihr Wissen zur Verfügung stellen, ist die Zahnmedizin/Dentalbranche in der Expertendatenbank des SES damit recht schwach vertreten. Entsprechend willkommen ist jeder Neuzugang, nicht nur aus Deutschland, sondern auch aus Österreich und der Schweiz.

Weltdienst 30+ für junge Zahnärzte

Übrigens bietet der SES mit seinem neuen Programm „Weltdienst 30+“ auch jüngeren Zahnärzten die Möglichkeit, professionelles Wissen in Entwicklungs- und Schwellenländer weiterzutragen. Zahnärzte, die sich im Rahmen dieses Programms engagieren möchten, sollten Folgendes mitbringen:

- mindestens acht Jahre Berufserfahrung
- interkulturelle Kompetenz
- zeitliche Flexibilität
- Freistellung des Arbeitgebers
- Kranken- und Sozialversicherung

Bei Einsätzen im kinder- und jugendnahen Bereich muss zusätzlich ein erweitertes Führungszeugnis vorliegen. Die Registrierung ist kostenfrei. Auch im Einsatz entstehen den Experten keine Kosten. Die Einsätze dauern dann im Schnitt vier bis sechs Wochen und maximal ein halbes Jahr. Sie folgen den Kriterien aller SES-Einsätze im Ausland und werden vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) unterstützt.

So werden Sie SES-Experte

Der Weg von der Registrierung bis zum Einsatz

■ Der erste Schritt ist die Aufnahme in die Expertendatenbank. Jeder, der sich (nahezu) im Ruhestand befindet und in seinem Fachgebiet ehrenamtlich tätig werden möchte, kann sich dort eintragen lassen.

■ Dann muss ein Registrierungsbogen ausgefüllt werden, in dem möglichst detailliert über Qualifikationen und Spezialwissen Auskunft gegeben wird. Dieser Bogen steht auf der SES-Webseite zum Download bereit, kann aber auch in Papierform angefordert werden.

■ Sobald der SES eine Einsatzanfrage erhält, befragt er seine Expertendatenbank und spricht gezielt die Fachleute an, zu deren Spezialwissen diese Anfrage passt. Alle Einzelheiten – von Aufgabenstellung bis Zeitraum – werden im persönlichen Gespräch geklärt, bis die richtige Person gefunden ist.

■ Ein Einsatz im Ausland dauert im Schnitt vier bis sechs Wochen oder maximal ein halbes Jahr und wird detailliert vorbereitet. Der SES sorgt für Versicherungsschutz und kümmert sich um die gesamte Reiseorganisation. Den Experten entstehen keine Kosten. Mit einer Registrierung geht keine Verpflichtung zur Teilnahme an SES-Einsätzen einher. Das alles gilt auch für Einsätze in Deutschland, die sich jedoch – stunden- oder tageweise – meist über längere Zeiträume erstrecken.

Kontakt:

Bettina Hartmann (Leiterin Experten)
b.hartmann@ses-bonn.de

Der SES – die Stiftung der Deutschen Wirtschaft für internationale Zusammenarbeit – ist die führende deutsche Entsendeorganisation für ehrenamtliche Fach- und Führungskräfte im Ruhestand oder in einer beruflichen Auszeit (Weltdienst 30+).

www.ses-bonn.de

sf

ES REICHT!



Keine doppelte Anmeldung. Weniger Klicks. Schnellere Ergebnisse. Auf einen Blick. In einem Programm.
Abrechnungsportal und Praxissoftware kombiniert.

Weitere Infos unter www.dampsoft.de/cockpit

FACTORING COCKPIT

**Der einfache Weg.
Powered by BFS health finance.**



DAMP SOFT
Die Zahnarzt-Software

Politischer Sommerempfang im Theater Erfurt

Thüringen in Vorwahlstimmung

Drei Monate vor der Wahl eines neuen Bundestags wählten die obersten Funktionäre der zahnärztlichen Selbstverwaltung im Freistaat erstaunlich deutliche Worte, um die Gäste aus der Gesundheitsszene politisch einzuschwören.



LZK Thüringen

v.l.n.r.: Moderator Andreas Mihm von der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, Dr. Christian Junge, Präsident der Landes Zahnärztekammer Thüringen, Heike Werner, Thüringer Ministerin für Soziales, Arbeit, Familie, Frauen und Gesundheit, Prof. Dr. Klaus Benndorf, Physiologe und Dekan der Medizinischen Fakultät der Friedrich-Schiller-Universität Jena, und Dr. Karl-Friedrich Rommel, Vorstandsvorsitzender der KZV Thüringen

In Zeiten, wo radikale Parteien auch in Deutschland auf Stimmenfang gehen, bekennen Standespolitiker wie Dr. Christian Junge, Präsident der Thüringer Zahnärzte, Farbe: „Wir Thüringer Zahnärzte wollen ein freies, demokratisches, rechtsstaatliches Deutschland. Wir wollen ein soziales und solidarisches Land, das zugleich die Eigenverantwortung und die persönliche Leistungsbereitschaft jedes Einzelnen fördert und fordert.“

„Wir Thüringen Zahnärzte fordern, die Novelle der zahnärztlichen Approbationsordnung unbedingt noch in dieser Legislatur zu verabschieden.“

*Dr. Christian Junge,
Präsident der Zahnärztekammer Thüringen*

Wir wollen ein weltoffenes Land, das seine Rolle in der Welt verantwortungsvoll wahrnimmt, dabei aber die Bedürfnisse jedes Einzelnen hier zu Hause nicht vergisst. Und wir wollen ein Land, das die Vielfalt der Menschen, die hier leben und sich dabei

tagtäglich an Recht und Gesetz halten, nicht als Gefahr, sondern als Reichtum begreift. Wir wollen ein Land, in dem Meinungsverschiedenheiten und Konflikte friedlich und fair, mit Argumenten und nicht mit Gebrüll und Beschimpfungen, ausgetragen werden“, konstatierte er vor den Gästen.

Auch Dr. Karl-Friedrich Rommel, KZV-Vorsitzender in Thüringen, wandte sich unverbblümt an die anwesenden Gäste: „Wir Thüringer Zahnärzte fordern ein verlässliches Bekenntnis aller politischen Kräfte in unserem Land zur zahnärztlichen Berufsausübung in Freiberuflichkeit und Selbstverwaltung. Zugleich fordern wir passende und faire Rahmenbedingungen ein, die Patient und Zahnarzt gleichermaßen den notwendigen Freiraum für Therapiefreiheit und eine verantwortliche Patientenbetreuung geben. Hierzu zählt auch, unsere Arbeit von praxisfremden Reglementierungen, bürokratischem Ballast und ungerechtfertigten Eingriffen in das Vertrauensverhältnis zwischen Patienten und Zahnärzten zu befreien.“

Im Fokus des Empfangs stand auch die Zukunft der Zahnmedizin am Wissenschaftsstandort Jena. „Wir wollen in unserer Zahnmedizin eine wissenschaftliche Kultur voranbringen, die für Thüringen einen weit hin sichtbaren Maßstab darstellt“, erklärte Prof. Dr. Klaus Benndorf, Wissenschaftlicher Vorstand des Universitätsklinikums Jena und Dekan der Medizinischen Fakultät. Er mahnte an, dass die universitäre Zahnmedizin in Thüringen noch weiter gestärkt werden muss.

„Wir Thüringer Zahnärzte erwarten, dass die Politik jegliches Herumdoktern unterlässt, das den nachgewiesenen Erfolg des deutschen Gesundheitswesens gefährdet.“

*Dr. Karl-Friedrich Rommel
KZV-Vorsitzender in Thüringen*

Nur so könne sie den niedergelassenen Kollegen ein kompetenter Fachpartner in der Versorgung der Patienten sein. Und nur so könne die Ausbildung des zahnärztlichen Nachwuchses auf dem modernsten Stand der Wissenschaft gewährleistet werden. Ziel sei es auch, mit eigenen Forschungsprojekten die Entwicklung der zahnmedizinischen Fächer voranzutreiben. Hier engagiere sich maßgeblich der Leiter des Jenaer Zentrums für Zahn-, Mund und Kieferheilkunde, Prof. Bernd W. Sigusch. Unlängst eingerichtet wurde in der Poliklinik für Konservierende Zahnheilkunde und Parodontologie eine Sektion für Alterszahnmedizin. Zudem stehen die Jenaer kurz vor der Wiederbesetzung der lange unbesetzten W3-Professur für Kieferorthopädie. Räumlich zusammengeführt werden übrigens die zahnmedizinischen Polikliniken und die Forschungslabore. Anknüpfungspunkte zu den Schwerpunktthemen am Klinikum – der Sepsis und Infektionsforschung, der Altersforschung und der Medizinischen Optik – sind demnach gegeben und vielversprechend. sf



**Neu: Unser Service
für Reparaturen vor Ort
innerhalb eines Tages**

Unser Zahnersatz zaubert auch Zahnärzten ein Lächeln ins Gesicht

Einfach anrufen und testen!

Modellguss komplett*

Zum Protilab Vorteilspreis!

- Nickelfreies Nichteinmetall vom bekannten Hersteller Bego
- Kunststoffzähne Ivostar von Ivoclar
- 4 Zähne, 4 Klammern, Front- und Seitenzähne
- Inkl. Modelle, Zähne, Versand und MwSt.

€252,⁵⁰

All-inklusive-Preis

* Ohne Biss, I-Löffel und Klammern 4 Zähne, Front- und Seitenzähne, inkl. Modelle, Versand und MwSt.

Protilab Zahnersatz – hochwertige Produkte auf Basis deutscher Qualitätsstandards. Druckfehler und Preis- oder Produktänderungen vorbehalten.

www.protilab.de • Hotline 0800 755 7000

Alle Aufträge werden nach unseren aktuellen AGB ausgeführt. Diese können unter www.protilab.de eingesehen werden.
Protilab GmbH · Geleitsstr. 14 · 60599 Frankfurt a. M. · Hotline: 08007557000 · kontakt@protilab.de · www.protilab.de



Moderne Kariestherapie

Neben der traditionellen, vorherrschenden Methode der vollständigen Kariesexkavation etablieren sich zunehmend alternative, weniger invasive – durch Studien belegte – Therapieoptionen, mit denen sich kariöse Läsionen ebenfalls inaktivieren beziehungsweise arretieren lassen.

Dr. Ruth Santamaria von der Abteilung für Präventive Zahnmedizin & Kinderzahnheilkunde an der Universität Greifswald stellt zwei Fälle vor, bei denen alternative Therapiewege zur Behandlung der Karies in der ersten Dentition gewählt wurden: zum einen die Hall-Technik, zur Versorgung mehrflächig kariöser Milchmolaren, bei der konfektionierte Stahlkronen auf die Molaren zementiert werden. Zum anderen die nicht-restaurative Karieskontrolle („Non-Restorative Caries Control“), die sich bei unkooperativen Kindern zur Versorgung initialkariöser Milchmolaren anbietet – vorausgesetzt, die Eltern zeigen eine gute Compliance.

Moderne Optionen zur Kariestherapie ohne „vollständige Kariesexkavation“ sind bislang vielen Zahnärzten noch fremd, da die Annahme besteht, dass stets eine komplette Kariesentfernung vorzunehmen ist, um eine weitere Kariesprogression zu vermeiden. In diesem Beitrag wird ein Fall präsentiert und diskutiert, bei dem die Hall-Technik als Therapiealternative zur Füllung an einem mehrflächig kariösen Milchmolaren angewandt wurde.

Der Fall: Ein fünfjähriges Mädchen stellte sich mit seiner Mutter in der Abteilung für Präventive Zahnmedizin & Kinderzahnheilkunde des Zentrums für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (ZZMK) der Universitätsmedizin Greifswald vor, nachdem es bei vorherigen Zahnarztbesuchen alio loco nach einer negativen Zahnerfahrung bei einer Füllung an Zahn 84 die weitere Mitarbeit verweigert hatte. Laut Aussage der Mutter

Therapiealternativen bei kariösen Milchmolaren (1)

Die Hall-Technik

Ruth Santamaria

Die Hall-Technik, eine moderne Kariestherapieoption ohne vollständige Kariesexkavation, eignet sich besonders bei unkooperativen Kindern, wie der hier präsentierte Fall einer fünfjährigen Patientin zeigt.



Abbildung 1: Die mit Glasionomerzement befüllte Stahlkrone wurde über den Zahn gestülpt und in richtiger Position festgedrückt, so dass die Kronenränder leicht subgingival liegen.

hatte das Kind nie Zahnschmerzen, jetzt jedoch große Angst vor Spritzen und Bohren. Es lagen keine für die Behandlung relevanten Allgemeinerkrankungen vor.

Aufgrund der Angst des Kindes wurden bei den ersten Terminen nur einfache Prozeduren – klinische Untersuchung, Anfärben der Zähne und Zähneputzen – durchgeführt, damit eine sukzessive Gewöhnung beziehungsweise Desensibilisierung des Kindes an die zahnärztliche Behandlung erfolgen konnte.

Klinischer und röntgenologischer Befund

Die klinische Untersuchung des Mundraums zeigte eine gesunde Mundschleimhaut, eine gesunde Zunge und ein vollständiges jedoch kariöses Milchgebiss:

- caries media (ICDAS 5) an den Zähnen

64 (okklusale und distale Fläche) und 75 (okklusal)

- eine insuffiziente Füllung an 84 (okklusale und distale Fläche)

- weitere, nicht kavitierte Läsionen an 75, 85 und an den Oberkiefer-Frontzähnen (bukcale Fläche; ICDAS 2), die als inaktiv eingestuft wurden.

Alle Approximallflächen wurden mittels der faseroptischen Transluminatation (FOTI) untersucht, ohne Hinweis auf weitere proximale Dentinläsionen. Röntgenologisch war bei dem Zahn 64 keine pulpare Beteiligung sowie eine Dentinbrücke zwischen der kariösen Läsion und der Pulpa sichtbar. Die Schmerzanamnese und die Perkussion für Zahn 64 waren ebenfalls negativ. Zahn 74 zeigte eine periapikale und interradikuläre Radioluzenz, was aufgrund der erkennbaren pulpalen Beteiligung die Hall-Technik explizit ausschließt.

Indikationsstellung der Hall-Technik auf Patienten- und auf Zahnebene

Patientenebene	
Geeignet	Nicht geeignet
– für ängstliche Kinder (Spritze und Bohrer)	– für sehr unkooperative Kinder (aufgrund von Verschluck- oder Aspirationsgefahr der Stahlkrone)
– bei Verhaltensstörungen (z. B. ADHS)	– für immunsupprimierte Kinder
– bei mäßiger Kooperation	– bei Endokarditis-Risiko
– als Therapieoption zur Kooperationsverbesserung	
Zahnebene	
Indikationen	Kontraindikationen
– kariöse Milchmolaren mit zwei- oder mehrflächigem Kariesbefall	– caries profunda mit dem Risiko pulpaler Komplikationen
– caries media	– irreversible Pulpitis
– Zähne ohne Anhalt auf pulpale Beteiligung	– Spontanschmerz, andauernder Schmerz
– Dentinbrücke im Röntgenbild (mind. 1 mm)	– Pulpanekrose
– große, inaktive kariöse Defekte	– Fistel, Abszess
– hohe Kariesaktivität	– apikale bzw. interradikuläre Aufhellung
– fehlende Höcker, frakturierte Milchmolaren	– pathologische Wurzelresorption
– Aufbau infraokklusaler Milchmolaren	
– Zähne mit Anomalien der Zahnstruktur	

Quelle: Santamaría

Die Kooperation des Kindes für eine invasive Behandlung wurde beim Erstbesuch als niedrig eingestuft (Frankl-Skala „negativ“: Behandlungsverweigerung/unkooperativ). Der erste Termin zur Desensibilisierung erfolgte auf dem Schoß der Mutter.

Kariesrisikobewertung

Die Mutter berichtete, dass das Kind gelegentlich gesüßte Getränke trinkt und seine Zähne in der Regel ein- bis zweimal täglich mit fluoridhaltiger Kinderzahnpaste (500 ppm) putzt. Das Zähneputzen werde unregelmäßig von den Eltern kontrolliert. Klinisch zeigte sich nach dem Anfärben eine mäßige bis gute Mundhygiene. Aufgrund der Karieserfahrung wurde eine aktuell hohe Kariesaktivität diagnostiziert. Ein Nachputzen

durch die Eltern wurde instruiert und eine erhöhte Fluoridnutzung auf zweimal täglich Juniorzahnpaste (> 1000 ppm Fluorid) [Walsh et al., 2010] zur häuslichen, non-invasiven Kariestherapie empfohlen.

Diagnose und Therapie

Bei kontinuierlicher Symptomfreiheit des Zahnes 64 und Einwilligung wurde angeboten, nach einer weiteren Desensibilierungs- und Prophylaxesitzung den kariösen Zahn „ohne Bohren“ mithilfe der Hall-Technik zu therapieren. Die Mutter und das Kind wurden über die Technik umfänglich aufgeklärt. Zur Vorbereitung des Kindes auf die Therapie wurden Lexeme wie „Prinzessenzähne“ oder „Königskronen“ benutzt. Im Rahmen der Hall-Therapie wurden keine

Lokalanästhesie, keine Präparation des Zahnes und keine Kariesentfernung durchgeführt [Evans & Innes, 2010].

Für den Zahn wurde eine konfektionierte Stahlkrone (Größe 5) ausgewählt. Nach Reinigung des Zahnes wurde die konfektionierte Stahlkrone mit dünnfließendem Glasionomerzement zementiert. Dabei ist es wichtig, dass die Krone den Zahn komplett bedeckt und die Ränder epi- bis leicht subgingival

Therapieoption ohne Kariesentfernung

- Die Hall-Technik (HT) ist eine von mehreren, biologisch basierten Therapieoptionen für die Behandlung von kariösen Milchmolaren, die heutzutage empfohlen und global praktiziert werden [Innes et al., 2017].
- Bei der HT werden kariöse Milchmolaren mittels vorgefertigter Stahlkronen restauriert. Im Gegensatz zur etablierten Restauration der Zähne mit Stahlkronen, die eine komplette Kariesexkavation, eine Präparation des Zahnes und dadurch in der Regel eine Lokalanästhesie beinhalten [Randall et al., 2000; Kinderlan et al., 2008], kommt die HT ohne Lokalanästhesie, Präparation und Kariesentfernung aus. Dabei wird einfach die vorgefertigte Stahlkrone auf den kariösen Milchmolaren zementiert.
- Vor mehr als zehn Jahren wurden die ersten Ergebnisse aus einer retrospektiven Analyse zur HT publiziert [Innes et al., 2006]. Ihre sehr vielversprechenden und außerordentlich hohen Erfolgsraten – 86 Prozent nach drei Jahren und 80,5 Prozent nach fünf Jahren – waren der Anlass für hochwertige, klinisch randomisierte Longitudinalstudien, unter anderem in Deutschland. Dabei wurden ebenfalls signifikant höhere Erfolgsraten bei der HT-Anwendung im Vergleich zur konventionellen Füllungstherapie registriert [Innes et al., 2007, 2011; Santamaria et al., 2014].



Abbildung 2: Position und Passung der Krone wurden final geprüft und alle verbliebenen Zementreste entfernt.



Abbildung 3: Endzustand nach der Einpassung

liegen (Abbildungen 1 bis 3). Eine temporäre Bisserrhöhung von circa zwei Millimetern ist häufig und korrigiert sich wie in diesem Fall in den ersten Wochen nach Applikation der Krone wieder vollständig [Van der Zee & van Amerongen, 2010].

Die Kooperation während der Applikation der Stahlkrone in der Hall-Technik wurde als „sehr positiv“ eingestuft. Die Mutter und das Kind waren sehr zufrieden mit der Behandlung und wünschten – wenn nötig und möglich – diese Therapie auch bei weiteren Behandlungen. Dies war allerdings aufgrund der pulpalen Beteiligung bei den Zähnen 85 und 74 nicht möglich.

Daher wurden nach dem positiven Start mit der Hall-Technik eine klassische Pulpotomie plus Stahlkrone an 84 sowie eine Extraktion und ein fester Lückenthalter bei 74 durchgeführt. Die Kooperation des Kindes bei den weiteren Therapien wurde als positiv bis sehr positiv eingestuft. Der mittels Hall-Technik versorgte Zahn 64 ist physiologisch nach 36 Monaten exfoliert.

Diskussion

Durch die Anwendung der Hall-Technik, die der Inaktivierung von Dentinkaries ohne Kariesexkavation mithilfe von konfektionierten Stahlkronen dient, werden zentrale Ziele bei der Kariestherapie bei Kindern realisiert: Zunächst ist gemäß eines modernen biologischen Ansatzes davon auszugehen, dass eine Kontrolle des kariogenen Hauptfaktors, nämlich der bakteriellen Plaque, ermöglicht wird, da

nach der Zementierung eine starke Reduktion kariogener Bakterien in der kariösen Läsion aufgrund der verminderten Substratzufuhr erfolgt. Aktuelle Studien zeigen eine erfreulich hohe Erfolgsrate der Hall-Technik (90 Prozent bis 100 Prozent), die der Füllungstherapie (50 bis 80 Prozent) bei Approximalkaries an Milchmolaren deutlich überlegen ist [Santamaría et al., 2014; Innes et al., 2007]. Außerdem weist die Hall-Technik eine höhere Akzeptanz im Vergleich zu anderen Kariestherapieoptionen bei Kindern auf [Santamaría et al., 2015; Innes et al., 2007]. Besonders geeignet erweist sich diese Technik bei Kindern mit hoher Kariesaktivität und/oder bei ängstlichen Kindern, die unter spezifischen Ängsten vor Spritzen oder Bohren – wie im vorliegenden Fall – leiden.

Aufgrund der Tatsache, dass keine, insbesondere keine proximale Präparation des Zahnes vorgenommen wird, ist bei circa 30 bis 50 Prozent der Patienten das Einsetzen der Krone in der Hall-Technik nicht immer sofort möglich [Santamaría et al., 2014]. Bei engen approximalen Kontakten können jedoch mesial und/oder distal für ein bis zwei Tage Separiergummis platziert werden und die Krone(n) dann in einem zweiten Termin eingesetzt werden. Außerdem ist von einer temporären Bisserrhöhung um zwei Millimeter auszugehen. Jedoch passt sich die Okklusion nach wenigen Wochen wie bei jeder physiologischen Bisshebung im Rahmen des Zahndurchbruchs oder bei kieferorthopädischen Behandlungen wieder an [Van der Zee & van Amerongen, 2010].

Bis jetzt wurden weder kurz- oder langfristige Komplikationen aufgrund der temporären Bisserrhöhung identifiziert beziehungsweise publiziert noch Veränderungen bei der Exfoliation der überkronten Zähne oder beim Durchbruch der bleibenden Nachfolger festgestellt.

Zudem ist diese Technik insbesondere im Vergleich zur Füllungstherapie kosteneffizienter für den Kostenträger. Schwendicke et al. [2015] hatten in einer interessanten Studie die Kosteneffizienz verschiedener Kariestherapieoptionen bei Kindern analysiert, wobei unter anderem auch die konventionelle Füllung mit der „Hall-Technik“ verglichen wurde.

Fazit

Die Hall-Technik erweist sich als eine erfolgreiche und kosteneffiziente Therapieoption für kariöse Milchmolaren ohne Pulpa-beteiligung, die in der klinischen Praxis gut praktikabel ist. Sie wird von Kindern gut akzeptiert und stellt auch bei mäßig kooperativen Kindern mit „Angst vor Spritze und Bohrer“ eine sehr hilfreiche Therapieoption dar.

*OÄ Dr. Ruth Santamaría, MSc, PhD
Dr. Julian Schmoeckel
Prof. Dr. Christian Splieth
Abt. für Präventive Zahnmedizin & Kinderzahnheilkunde
Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (ZZMK)
Universitätsmedizin Greifswald
Rotgerberstr. 8, 17487 Greifswald*

Therapiealternativen bei kariösen Milchmolaren (2)

Nicht-restaurative Karieskontrolle

Ruth Santamaría

Im Folgenden wird ein Fall präsentiert, in dessen Verlauf die nicht-restaurative Karieskontrolle („Non-Restorative Caries Control“/„NRCC“) angewandt wurde, die als Therapieoption zur Versorgung mehrflächig kariöser Milchmolaren ohne Kariesentfernung diskutiert wird.



Alle Fotos: Santamaría

Abbildung 1: Die Eröffnung der approximalen Kariesläsion kann durch Entfernung des überhängenden Zahnschmelzes mit rotierenden Instrumenten erfolgen, wie beispielhaft an Zahn 54 distal dargestellt.

Traditionell wurde in der Zahnmedizin die vollständige Entfernung kariöser Zahnhartsubstanz mit anschließender restaurativer Versorgung als Standardtherapie für kariöse Zähne als „chirurgische-technische“ Maßnahme durchgeführt. Das aktuelle, biologische Verständnis von Kariesentstehung und -entwicklung ermöglicht es, Kariesläsionen durch die Störung des Biofilms sowie durch Beeinflussung der De- und Remineralisationsprozesse zu arretieren [Kidd & Fejerskov, 2013; Kidd, 2012]. Karies wird als chronischer Prozess begriffen und neben der etablierten Füllungstherapie können alternative, evidenzbasierte Kariesmanagementmethoden wie etwa die Nicht-restaurative Karieskontrolle als Therapieoption ohne Kariesexkavation praktiziert werden [Hansen & Nyvad, 2017; Santamaría et al., 2014, 2015].

Dieses Konzept wurde zunächst in praxisbasierten [Peretz & Gluck, 2006; Gruythuisen et al., 2010] und darauf in systematischen, wissenschaftlich-klinischen Studien untersucht [Mijan et al., 2014; Santamaría et al., 2014]. Dabei wurden kariöse Läsionen bei Kindern oberflächlich geöffnet (Abb. 1), um dort eine manuelle Plaqueentfernung durch das Zähneputzen zu ermöglichen (Abb. 2). Außerdem wurden die geöffneten Milchzahnläsionen mit fluoridhaltigen Produkten touchiert, um die Remineralisation zu fördern. Ferner erhielten die Eltern exakte Mundhygiene- und Ernährungsinstruktionen sowie eine effektive Motivation zur Therapierealisation. Bei dieser Therapie wird im Gegensatz zu den Standardfüllungen das Kariesmanagement bewusst auf die Patientenebene verlagert, da der chronische Kariesprozess nur durch die manuelle Störung des Biofilms (Putzen)

gestoppt werden kann und somit eine Arretierung der Dentinläsion erfolgt. In diesem Fall ist keine restaurative Therapie zwingend notwendig, kann aus ästhetischen oder funktionellen Gründen aber sekundär erfolgen. Voraussetzung ist eine maximal reversible Pulpitis, bei der dann die Pulpotomie vermieden werden kann.

Der Patientenfall: Ein Fünfjähriger stellte sich mit seiner Mutter in der Abteilung für Präventive Zahnmedizin & Kinderzahnheilkunde des Zentrums für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (ZZMK) der Universitätsmedizin Greifswald vor. Das Kind wurde vom Hauszahnarzt aufgrund von Nichtkooperation bei der Füllungstherapie überwiesen. Laut Aussage der Mutter war das Kind bereits zuvor bei zwei anderen Zahnärzten, ohne dass angesichts der geringen Kooperation eine Therapie möglich gewesen wäre. Spontane oder Dauerschmerzen seien am Zahn bislang nicht aufgetreten.

Die Mutter erhoffte sich nun vom Zahnarztbesuch, dass ihr Kind positive Erfahrungen bezüglich der zahnärztlichen Behandlungen macht sowie eine bessere Motivation zum Zähneputzen erhält. Außerdem lehnte sie andere Therapieoptionen wie die Hall-Technik (Behandlung des Zahnes mittels einer vorgefertigten Krone ohne Kariesentfernung) oder die Anwendung von Lachgas für die zahnärztliche Behandlung ab.

Bei der im Rahmen des ersten Termins vorgenommenen Untersuchung lag das Kind auf dem Schoß seiner Mutter. Spielerisch wurde das Kind auf die Prophylaxe und die Untersuchung vorbereitet, wobei die Kooperation des Kindes nach der „4-Punkte-Frankl-Skala“ als „definitiv negativ“ klassifiziert wurde (Ablehnung der Behandlung, sehr starkes Weinen, Angst et cetera).

Bei weiterer Symptomfreiheit und der Einwilligung zu einem zweiten Termin wurde angeboten, die kariösen Zähne mittels der NRCC zu therapieren.

Klinischer Befund

Die klinische Untersuchung des Mundraums zeigte eine gesunde Mundschleimhaut und Zunge und ein vollständiges Milchgebiss. Die klinische Untersuchung ergab:

- caries media (ICDAS 5) an Zahn 55 (okklusale und mesiale Fläche)
- an Zahn 54 eine insuffiziente Füllung (okklusale und distale Fläche)
- weitere nicht kavitierte Läsionen an den Frontzähnen und an den Okklusalfächen der Molaren 55, 65, 64, 74, 75, 85 (ICDAS 2), die als aktiv klassifiziert wurden.

Alle Approximalfächen wurden mittels der faseroptischen Transluminations (FOTI) untersucht. Dabei zeigte sich kein Schatten als Hinweis auf weitere proximale Dentinläsionen der anderen Zähne.

Aufgrund der fehlenden Zustimmung der Mutter wurde keine Röntgenaufnahme angefertigt. Klinisch ergaben sich weder eine

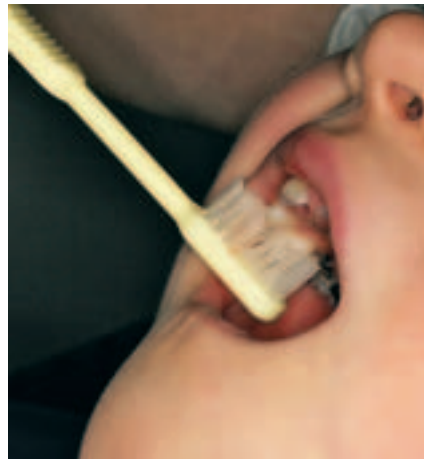


Abbildung 2: Eine suffiziente Reinigung der geöffneten Läsion ist durch ein zusätzliches Querputzen, das die Eltern mit fluoridhaltiger Zahnpaste durchführen sollten, zu erzielen.

Fistel noch eine pathologische Mobilität als Anzeichen für eine pathologische, periapikale Beteiligung.

Kariesrisikobewertung

In Bezug auf die Ernährungsgewohnheiten berichtete die Mutter von einem hohen und

regelmäßigen Konsum gesüßter Getränke, insbesondere selbst gemachter Apfelsaft bis zu viermal täglich. Zum Kochen verwendete die Familie fluoridiertes Speisesalz. Das Kind putzte seine Zähne in der Regel zweimal täglich mit fluoridhaltiger Kinderzahnpasta (500 ppm), wobei dies nur unregelmäßig von den Eltern kontrolliert werde.

Der Approximalraum-Plaque-Index (>50 Prozent) zeigte, dass die Mundhygiene verbesserungsbedürftig war. Papillenblutungen beziehungsweise eine Gingivitis wurden jedoch nicht festgestellt. Nach Auswertung der relevanten Parameter liegt für den Patienten eine hohe Kariesaktivität vor.

Diagnose und Therapie

Bei diesem sehr ängstlichen Patienten mit Caries media (ICDAS 5) bei 54 (distal) und 55 (mesial) fand sich kein klinischer Anhalt für eine Pulpabeteiligung. Die Mutter wirkte motiviert, verhielt sich eher kooperativ und wünschte nach Möglichkeit keine invasive Karietherapie für ihr Kind.

Die NRCC kann bei unauffälliger Schmerzanamnese – wie im vorliegenden Fall – in Betracht gezogen werden. Dabei wird keine Lokalanästhesie und auch keine Kariesentfernung durchgeführt, sondern lediglich eine minimale Entfernung des überhängenden Zahnschmelzes mittels rotierender Instrumente. Dadurch wurden die kariösen Läsionen an den Zähnen 54 und 55 geöffnet, um eine tägliche Reinigung (Biofilmbstörung) mit gleichzeitiger Lokalfluoridierung durch Zahnpaste (1000+ ppm) zu ermöglichen.

Exakte Mundhygieneinstruktionen und Trainingsanweisungen für alle Zähne und speziell für die geöffneten kariösen Läsionen, die ein zusätzliches Querputzen erforderlich machen, wurden vorgenommen. Weiterhin wurden ein tägliches Nachputzen seitens der Eltern und eine erhöhte Fluoridnutzung (zweimal täglich Juniorzahnpasta, 1000+ ppm Fluorid [Walsh et al., 2010]) zur häuslichen non-invasiven Karietherapie empfohlen.

Regelmäßige, vierteljährliche Kontrolltermine wurden geplant und auch wahrgenommen – was essenziell ist, um die Motivation zu

Ziele und Indikationsstellung der nicht-restaurativen Karieskontrolle

Ziele

- Inaktivierung der vorhandenen Kariesläsionen oder Verlangsamung der Kariesprogression
- Begrenzung des Zahnhartsubstanzverlusts
- Vermeidung des Eintritts in den Restaurationszyklus
- Vermeidung neuer kariöser Läsionen

Indikationen

- initialkariöse Läsionen bis caries media
- Zähne ohne Anhalt auf pulpale Beteiligung
- hohe Kariesaktivität
- mäßige Kooperation des Patienten (Patientenalter, negatives Verhalten)

Kontraindikationen

- caries profunda mit dem Risiko pulpaler Komplikationen
- irreversible Pulpitis
- Spontanschmerz, andauernder Schmerz
- Pulpanekrose
- Fistel, Abszess
- apikale Aufhellung

Quelle: Santamaría



Abbildung 3:
Zustand der
Inaktivierung der
eröffneten Läsionen
im Rahmen des
Recalls nach
3 Monaten (a) ...



und nach 24
Monaten (b):
Der über die Zeit
dunkler werdende,
inaktivierte Dentin-
defekt ist deutlich
erkennbar.

festigen, die Läsionsaktivität zu überwachen (Abb. 3) und gegebenenfalls korrigierende Behandlungsmaßnahmen zu ergreifen.

Diskussion

In Deutschland und vielen anderen Ländern haben Kinder im Milchgebiss noch einen signifikanten Bedarf an einer Optimierung der Mundgesundheit [Pieper, 2010]. So wiesen Sechs- bis Siebenjährige in Deutschland eine Karieserfahrung von 46 Prozent auf und interessanterweise war circa die Hälfte der kariösen Milchzähne (47 Prozent) nicht behandelt.

Zahnbehandlungsangst beziehungsweise Nichtkooperation stellen häufige Probleme in der Zahnmedizin dar, vor allem in der Kinderzahnheilkunde. Dies bedingt, dass viele ängstliche Kinder nicht oder nur unter Narkose therapiert werden können.

Die NRCC erweist sich daher als eine alternative Option zur klassischen Füllungs-therapie, bei der auch bestehende kariöse Dentinläsionen – insbesondere bei Kindern mit mäßiger Kooperation – inaktiviert werden können. Im Rahmen einer randomisierten klinischen Studie [Santamaría et al., 2016] wurde die klinische Effektivität der NRCC im Vergleich zu konventionellen Füllungen und zur Hall-Technik bei hohem Kariesrisiko bei Drei- bis Achtjährigen analysiert. Nach zwei Jahren wies die Hall-Technik die besten Ergebnisse mit einer Erfolgsrate von 93 Prozent auf, jedoch gab es interessanterweise keine signifikanten Unterschiede zwischen den Erfolgsraten der NRCC (72 Prozent) und den konventionellen Füllungen (67 Prozent). In einer weiteren Studie [Mijan et al., 2014] wurden ebenfalls keine signifikanten Unterschiede bezüglich der Überlebensraten zwischen

der NRCC und konventionellen Füllungen ($p = 0,13$) festgestellt.

Konventionelle Füllungen beziehungsweise Stahlkronen stellen bisher die Standardtherapie für kariöse Milchzähne dar. Doch aufgrund der komplexen und anfälligen Applikationstechnik der ästhetisch ansprechenden Kunststoffmaterialien sowie der hohen erforderlichen Kooperationsbereitschaft des Kindes sollten gerade bei weniger kooperativen Kindern andere, non-beziehungsweise minimalinvasive Optionen abgewogen werden [Santamaría et al., 2015; Kidd, 2012]. Dadurch können häufig Narkosen vermieden werden.

Bei der NRCC besteht die Priorität darin, eine gute Kooperation seitens der Eltern zu erreichen, da ihre Mitwirkung beim täglichen Nachputzen mit Fluoridzahnpaste für die Arretierung der Kariesläsionen essenziell ist. Zudem sollten eine zahnärztliche Intensivbetreuung und eine konsequente, initial mindestens vierteljährliche Intensivprophylaxe in der Zahnarztpraxis erfolgen, um die Inaktivierung der vorhandenen kariösen Läsionen durch eine generell verbesserte Mundhygiene zu prüfen und zu unterstützen.

Fazit

Bei der NRCC handelt es sich um eine wenig invasive Therapieoption zur Behandlung kariöser Milchmolaren ohne Pulpabeteiligung, die ähnliche Erfolgsraten wie die konventionelle Füllung aufweist. Der Erfolg der NRCC ist in hohem Maße von der Mitarbeit der Eltern als Verantwortliche für die tägliche Plaqueentfernung durch Putzen der betroffenen kariösen Zähne mit fluoridhaltiger Zahnpaste abhängig. Die NRCC scheint von Kindern gut akzeptiert zu werden und erweist sich daher vor allem auch bei mäßig kooperativen Kindern als eine sehr hilfreiche Therapieoption.

*OÄ Dr. Ruth Santamaría, MSc, PhD
Dr. Julian Schmoeckel
Prof. Dr. Christian Splieth
Abt. für Präventive Zahnmedizin & Kinderzahnheilkunde
Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (ZZMK)
Universitätsmedizin Greifswald
Rotgerberstr. 8, 17487 Greifswald*

Studie zur Plaque-Biofilm-Kontrolle

AirFloss oder Zahnseide – was reinigt besser?

Michael Noack

Fädeln oder elektrische Wasserpistole? Die erste Studie zum Vergleich von Zahnseide und AirFloss Ultra zeigte eine ähnliche Effizienz bei der Biofilmbeseitigung – bei täglicher Anwendung. Eine weitere Pilotstudie hat nun die Wirksamkeit verschiedener Kombinationen von Mundhygienehilfsmitteln untersucht.



Fotos: Noack

Laut der Fünften Mundgesundheitsstudie (DMS V) hat die Anwendung elektrischer Zahnbürsten und auch von Zahnseide einen positiven

Effekt auf die Mundgesundheit. In der DMS V fällt aber gleichzeitig auf, dass die Verwendungshäufigkeit von Zahnseide sehr gering ist. In klinischen Studien ist es bisher nicht gelungen, einen wirksamen Effekt von Zahnseide bei der Vermeidung von Approximalkaries zu zeigen. Die Möglichkeit, Zahnzwischenräume durch einen gezielt angesetzten Wasserstrahl zu entfernen, ist nicht direkt neu, stand nun aber erneut auf der Wunschliste von Studieninhalten.

So gut wie der Goldstandard

Ein interdisziplinäres Wissenschaftler-Team um Studienleiter Prof. Dr. Michael Noack, Köln, startete 2014 eine klinische Studie, deren Ergebnisse auf der IADR im März 2017 in San Francisco präsentiert wurden. Es zeigte sich, dass Philips AirFloss Ultra und Zahnseide – bei täglicher Anwendung – den Plaque-Biofilm gleich gut entfernen konnten. Gemessen wurde dies mit dem modifizierten approximalen Plaqueindex (mAPI), den Prof. Dr. Stefan Zimmer, Universität Witten/Herdecke, eingebracht hatte.

In einer neuen Pilotstudie (zu einer geplanten Multicenterstudie) stand nun die Kombination aus Zahnbürste und Zahnzwischenraumpflege im Fokus.

Studienziel: Ziel war, die Wirksamkeit der Kombination AirFloss® Ultra plus Schallzahnbürste im Vergleich zu einer Handzahnbürste plus Zahnseide auf die gingivale Entzündung und den Plaque-Biofilm zu bestimmen.

Unter dem Titel „Welche Wirksamkeit haben verschiedene Kombinationen von Mundhygienehilfsmitteln auf die proximale Gingivitis- und Plaque-Biofilm-Kontrolle“ startete das interdisziplinäre Wissenschaftler-Team mit Isabel Scharfenberg, Deborah Deutscher, Isabelle Stauff, Mozhgan Bizhang, Stefan Zimmer, Sonja Derman und Michael J. Noack Ende 2016 die nächste klinische Vorstudie. Geprüft werden sollte, ob es für Zahnseide-Muffel auch eine bequeme und wirksame Alternative gibt.

Durchführung: Dazu wurden 31 Patienten in die klinische Studie eingeschlossen, die eine Gingivitis im Approximalraum aufwiesen, an einer verbesserten Mundhygiene interessiert waren, aber den Gebrauch von Zahnseide im Alltag nicht realisieren konnten.

Nach einer Mundhygieneabstinenz von 24 Stunden wurden die Probanden randomisiert in eine der drei Gruppen eingeteilt:

1. Handzahnbürste (Friscodent, Aldi) und Zahnseide (Essential floss, Oral B), das heißt eine Kombination aus Handzahnbürste und Zahnseide
2. Sonicare Platinum (Philips) und Airfloss Ultra (Philips) und H₂O, also eine Kombination aus elektrischer Zahnbürste und AirFloss (befüllt mit Wasser)
3. Sonicare Platinum (Philips) und Airfloss Ultra (Philips) und Listerine Zero (Johnson & Johnson) also eine Kombination aus elektrischer Zahnbürste und AirFloss (befüllt mit Mundspüllösung).

Zu Beginn und nach vierwöchiger Anwendung wurden der Papillen-Blutungs-Index, ein modifizierter Navy-Plaque-Index nach Rustogi und der Quickley-Hein-Plaque-Index bestimmt.

Ergebnis: Bei den Probanden, die eine handelsübliche Handzahnbürste und Zahnseide benutzten, sank der PBI nach vier Wochen von 1,6 auf 0,6. Im Vergleich dazu nahm der Wert bei den Studienteilnehmern, die ihre Zähne täglich mit der Kombination aus

Chronologie der Studien

- 1. Vorstudie „Zahnseide versus AirFloss Ultra“ (Präsentiert auf der IDS 2015)
- 2. Auf Basis dieser Vorstudie wurde die Hauptstudie „Zahnseide versus AirFloss Ultra“ durchgeführt (Präsentiert auf der IADR 2017 und veröffentlicht im J Dental Hygiene 2017, DOI: 10.1111/idh.12292)
- 3. Vorstudie „Zahnseide/Handzahnbürste versus AirFloss Ultra/Sonicare Schallzahnbürste & Mundspüllösung“ (Präsentiert auf der IDS 2017)
- 4. Hauptstudie „Zahnseide/Handzahnbürste versus AirFloss Ultra/Sonicare Schallzahnbürste“ (jetzt in Planung, unter anderem gerade bei der Ethik-Kommission) ■

Schallzahnbürste (Philips Sonicare Platinum) und Philips Sonicare AirFloss Ultra reinigten, um 1,4 (PBI 0,2) ab, so dass nach vier Wochen fast keine Entzündung mehr vorlag.

Eine bequeme und wirksame Alternative

Das Ergebnis vervollständigt die Kölner Studie desselben Teams von 2014, bei der die klinische Wirksamkeit des Philips Sonicare AirFloss Ultra bei der Zahnzwischenraumreinigung deutlich wurde. Denn bei dieser Reinigung wird ein Wasser-Luft-Gemisch auch durch schwer zugängliche Approximallbereiche gepresst und entfernt so den Plaque-Biofilm.

In ihrer aktuellen klinischen Vorstudie kommen die Wissenschaftler ebenfalls zu dem

Schluss, dass es für Zahnseide-Muffel durchaus eine bequeme und wirksame Alternative gibt. Dabei profitieren die Anwender zusätzlich, wenn der AirFloss Ultra mit einer Mundspüllösung befüllt wird.

Auch bei diesem neuen Studiendesign wurde die präventive Wirkung – das primäre Studienziel Entzündungsfreiheit – erreicht.

Fazit: AirFloss Ultra ist genauso gut wie Zahnseide – wenn beide Verfahren gleich gern und konsequent angewendet werden. Genau in diesem Punkt hatte aber der AirFloss Ultra die Nase vorn. Drei von vier AirFloss-Ultra-Testern gaben an, dass die Anwendung angenehm sei. Bei der Zahnseidengruppe sagte das nicht einmal jeder Zweite.

Außerdem habe sich laut Studienleiter Noack gezeigt, dass „der Philips Sonicare AirFloss Ultra optional mit Mundspüllösung befüllt werden kann. Außerdem profitieren Verwender von Handzahnbürsten und elektrischen Zahnbürsten von der Kombination mit dem AirFloss Ultra. Aufgrund seiner einfachen Anwendung könnte die Methode eine mögliche Lösung für alle Patienten sein, die ihre Approximallräume bisher nicht richtig oder nicht regelmäßig reinigen.“

Im nächsten Schritt will das wissenschaftliche Team der Universitäten Köln und Witten/Herdecke weitere Details zu der groß angelegten Hauptstudie vorstellen.

*Prof. Dr. Michael Noack
Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung
und Parodontologie am Uniklinikum der
Universität Köln
Kerpener Straße, 50931 Köln*



Prof. Michael Noack bei der Präsentation der Vorstudie „Zahnseide/Handzahnbürste versus AirFloss Ultra/Sonicare Schallzahnbürste & Mundspüllösung“ auf der IDS 2017

Foto: Bachmann

Zahnarzt- und Zahntechnikkosten im europäischen Vergleich

Hohe Zahntechnikerdichte, hohe Preise?

David Klingenberg

Der durchschnittliche Anteil der Material- und Laborkosten am Gesamtpreis liegt in Deutschland mit 61,3 Prozent mehr als zehn Prozentpunkte über dem der europäischen Nachbarn (50,7 Prozent). Das zeigt eine Studie des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) zur zahnärztlichen und zahntechnischen Vergütung beim Zahnersatz.



Foto: StudioloMagica - Fotolia.com

In Deutschland ist die Zahntechnikerdichte viermal so hoch wie in Dänemark. Der durchschnittliche Material- und Laborkostenanteil liegt zugleich deutlich oberhalb der Werte der Vergleichsländer – gibt es hier einen Zusammenhang?

Der Blick über den Tellerrand kann sehr lehrreich sein und manches, was wir hierzulande für „Normalität“ halten, relativieren. So ist uns der Vergleich der Preise von Alltagsgütern längst geläufig geworden. Als Reisende werden wir beispielsweise an unserem Traumziel mit den Preisen auf der Menükarte des Restaurants konfrontiert und lernen auf diesem Wege möglicherweise die heimische Küche wieder zu schätzen. Für den Vergleich medizinischer Güter und Dienstleistungen im In- und Ausland fehlt uns hingegen zu meist die Gelegenheit und damit die Erfahrung. Dies gilt insbesondere bei den Preisen der zahnprothetischen Versorgung. Wie hoch oder niedrig sind nun die Preise für Zahnersatz hierzulande im Vergleich zu unseren europäischen Nachbarn und wie setzen sich die Preise jeweils zusammen?

Die Euro-Z-II-Studie, die das IDZ im Jahr 2013 gemeinsam mit BASYS (Beratungsgesellschaft für angewandte Systemfor-

schung mbH, Augsburg) durchgeführt hat [Klingenberg et al., 2015], füllt hier insofern eine Erkenntnislücke, als sie anhand empirischer Daten für Preistransparenz sorgt und diese Fragen präzise zu beantworten vermag. Nachfolgend werden die Ergebnisse einer Nachauswertung aus dieser empirischen Studie präsentiert, die zum einen die nationalen Preisniveaus für Zahnersatz vergleicht, zum anderen aber auch die Aufteilung der Gesamtpreise in die zahnärztliche und die zahntechnische Vergütung in den Blick nimmt [Klingenberg, 2017].

Andere Länder, andere Systeme

Dem transnationalen Preisvergleich werden im Folgenden detaillierte Preisangaben zu definierten zahnprothetischen Versorgungsmöglichkeiten aus den fünf europäischen Ländern

- Dänemark (DK),
- Deutschland (DE),
- Niederlande (NL),
- Schweiz (CH) und
- Ungarn (HU)

zugrunde gelegt. Die Länderauswahl berücksichtigt unterschiedliche Gesundheitssysteme: das sozialversicherungsdominierte und beitragsfinanzierte Bismarck-System (Deutschland und die Niederlande) sowie das staatlich ausgerichtete und steuerfinanzierte Beveridge-System (Dänemark). Mit Ungarn wird zudem ein ehemals sozialistisch geprägtes Gesundheitssystem (Semashko-Modell) berücksichtigt. Die Schweiz gilt als Beispiel für eine weitestgehend privatärztliche Versorgung.

Zahnmedizinisches Versorgungsspektrum

Ausgangspunkt des Preisvergleichs sind fünf konkrete Versorgungsmöglichkeiten aus dem Bereich der Zahnprothetik. Bei den ausgewählten Behandlungsanlässen handelt es sich um gängige zahnprothetische Versorgungsformen, die repräsentativ für das gesamte zahnmedizinische Versorgungsspektrum stehen. Verglichen werden die Preise für die folgenden zahnmedizinischen Behandlungsanlässe:

- Verblendete Krone auf Zahn 21 (Werkstoff für das Gerüst: Gold; Werkstoff für die Verblendung: Keramik);
- Implantatsetzung regio 11 (enosales pfostenförmiges Schraubenimplantat; Werkstoff: Titan; Spätimplantation, zweiphasig einheilend);
- Vollverblendete Brücke von Zahn 45 bis Zahn 47 (zum Ersatz des Zahnes 46) (Werkstoff für das Gerüst: Gold; Werkstoff für die Verblendung: Keramik);



DEXIS DEXimpression

DIE DIGITALE ABFORMUNG INTEGRIERT IM BILDARCHIV

Direkte Ablage der Abformung
im Bildarchiv des Patienten

Schneller Zugriff auf die digitale
Abformung aus der Karteikarte
der Praxisverwaltungssoftware

Gleichzeitiger Zugriff auf alle Bild-
dokumente aus der Patientenkartei

Vorschau in der DEXIS®-Software



**Damit nur
Ihr Lächeln
strahlt.**

Therapieschrittliste am Beispiel einer totalprothetischen Versorgung in Ober- und Unterkiefer

1.	Aufklärung des Patienten
2.	Situationsabformung beider Kiefer u. individueller Löffel für Unter- und Oberkiefer
3.	Funktionsabformung mit den individuellen Löffeln zur Herstellung der Meistermodelle
4.	vertikale und horizontale Kieferrelationsbestimmung
5.	Auswahl von Zahnfarbe und Zahnform
6.	Wachsenprobe
7.	Funktionskontrolle und Einschleifen von Okklusion und Artikulation der fertigen Prothese im Artikulator
8.	Eingliederung der Unterkiefer- und Oberkieferprothese
9.	Funktionskontrolle und Feineinschleifen im Mund, ggf. Remontage
10.	Politur
11.	Nachkontrolle

Tabelle 1
Quelle: IDZ

■ Modellgussprothese (Ersatz der Zähne 36, 32, 31, 41, 42, 44, 45 und 46);

■ Totalprothetische Versorgung in Ober- und Unterkiefer.

Bezugspunkt der beschriebenen zahnmedizinischen Behandlungsanlässe ist jeweils ein gesetzlich versicherter erwachsener Patient mit durchschnittlichem oralen Befund. Es wird also davon ausgegangen, dass bei der Leistungserbringung keine erschwerten Bedingungen vorliegen.

Keine Äpfel mit Birnen vergleichen

Um sich bei einem transnationalen Preisvergleich nicht dem Vorwurf auszusetzen, Unvergleichbares miteinander vergleichen zu wollen, muss zunächst eine ausgefeilte Methodik entwickelt werden. Diese Methodik muss erstens die Vergleichbarkeit auf der Leistungsebene herstellen und zweitens die Vergleichbarkeit auf der Preisebene gewährleisten.

Umrechnungsfaktoren 2013 für Kaufkraftparitäten (in EUR)

Länder	Devisenkurs	Kaufkraftparität
Dänemark	7,46	10,19
Deutschland	1,00	1,00
Niederlande	1,00	1,09
Schweiz	1,23	1,93
Ungarn	295,89	178,15

Tabelle 2
Quelle: IDZ

Aggregierter indexierter Preisvergleich (D = 100)

	DK	DE	NL	CH	HU
Gesamtindex Prothetische Leistungen	102	100	99	147	52
Index Zahnärztliches Honorar	199	100	137	214	65
Index Zahntechnische Material- und Laborkosten	65	100	88	133	50

Tabelle 3
Quelle: IDZ

Vergleichbarkeit auf Leistungsebene: Konsentrierte Therapieschrittlisten

Auf der Leistungsebene ergibt sich das Problem, dass die Vergütung nach den nationalen Honorarverzeichnissen sehr unterschiedlich ausgestaltet ist (Pauschalvergütung oder Einzelleistungsvergütung). Um die Vergleichbarkeit auf der Leistungsebene zu gewährleisten, wurde bei der Preisermittlung daher kleinteilig („modular“) vorgegangen. Die zahnmedizinischen Behandlungsanlässe wurden über detaillierte konsentrierte Therapieschrittlisten definiert und entsprechenden Gebührenpositionen der nationalen Honorarverzeichnisse zugeordnet. Damit (siehe Beispiel in Tabelle 1) war eindeutig definiert, welche Therapiemaßnahmen einer spezifischen zahnprothetischen Versorgung zuzurechnen sind und welche nicht.

Vergleichbarkeit auf Preisebene: Das Konzept der Kaufkraftparität

Als Preis einer wie zuvor beschriebenen, standardisierten zahnärztlichen Leistung wurde die Summe aus zahnärztlichem Honorar und zahntechnischen Material- und Laborkosten definiert. Im Rahmen der Studie wurden die Preise möglichst detailliert entlang der Therapieschrittlisten durch zahnmedizinische Experten in den jeweiligen Ländern erhoben. Diese Erhebung stellt die empirische Basis des Preisvergleichs dar. Bei einem transnationalen Preisvergleich ergibt sich das Problem, dass die Preise in der Regel in der jeweiligen nationalen Währung ausgewiesen werden, das Austauschverhältnis der nationalen Währungen (der „Devisenkurs“) zueinander jedoch keineswegs feststeht. Eine Methode zum rechnerischen Ausgleich von Preisniveauunterschieden ist

das Konzept der Kaufkraftparität. Die Kaufkraftparität drückt aus, wie viele Währungseinheiten gebraucht werden, um einen vergleichbaren und repräsentativen Warenkorb in einem anderen Land zu kaufen.

Die Kaufkraftparitäten der fünf Vergleichsländer sind in Tabelle 2 aus deutscher Sicht dargestellt. Die Übersicht verdeutlicht, dass die Kaufkraftparität fremder Währungen in der Regel vom Devisenkurs abweicht.

Unterschiedliche Preise sind geblieben

Die auf diese Weise vergleichbaren nationalen Preise zu den fünf ausgewählten zahnmedizinischen Behandlungsanlässen lassen sich jeweils zu einem durchschnittlichen nationalen Preisniveau zahnprothetischer Leistungen aggregieren. Zur besseren Übersichtlichkeit werden die nationalen Preisniveaus nicht in absoluten Beträgen, sondern als Index dargestellt. Das inländische Preisniveau für Deutschland wurde jeweils als indexierte Basis für den Preisvergleich genommen (Deutschland = 100).

Demnach bewegt sich Deutschland bei den Gesamtpreisen für prothetische Leistungen im Mittelfeld. In der Schweiz liegen die durchschnittlichen Preise zahnprothetischer Versorgungen deutlich höher, in Ungarn hingegen merklich geringer. Beim zahnärztlichen Honorar nimmt Deutschland im Schnitt den vierten Platz ein, bei den zahntechnischen Material- und Laborkosten hingegen den zweiten Platz.

Als Zwischenfazit ist festzuhalten, dass es im Beispiel zahnprothetischer Versorgungen keinen einheitlichen Markt mit einem einheitlichen Preis gibt, sondern teils erhebliche

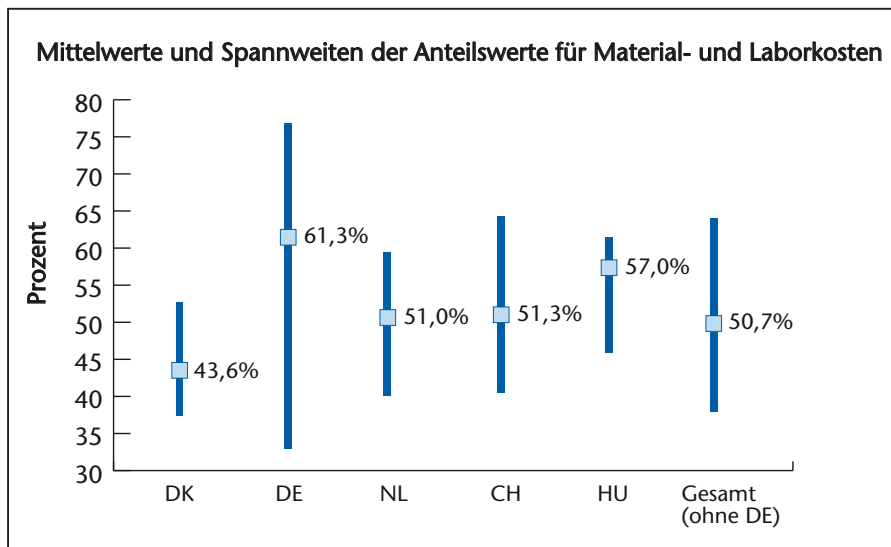


Abbildung 1: Der durchschnittliche Anteil der Material- und Laborkosten an den Gesamtpreisen beträgt in Deutschland (DE) 61,3 Prozent, in Dänemark (DK) hingegen nur 43,6 Prozent. Die anderen drei Vergleichsländer bewegen sich zwischen diesen beiden Extremen.

Preisdifferenzen zwischen den fünf europäischen Nachbarstaaten bestehen. Das empirische Bild lässt dabei jedoch unterschiedliche Preisniveaus bei den zahnärztlichen Honoraren und den zahntechnischen Material- und Laborkosten erkennen.

Zahntechnik in Deutschland besonders teuer

Der durchschnittliche Anteil der Material- und Laborkosten an den Gesamtpreisen liegt in Deutschland bei 61,3 Prozent, in Dänemark hingegen lediglich bei 43,6 Prozent (Abbildung 1). Die anderen drei Vergleichsländer bewegen sich zwischen diesen beiden Extremen. Die Spannweite ist im Falle Deutschlands besonders ausgeprägt. Dies ist auf den vergleichsweise geringen Anteil der Material- und Laborkosten im Beispiel der Implantatsetzung zurückzuführen (Anteilswert von 33,1 Prozent). Der

durchschnittliche Anteilswert der anderen vier Behandlungsanlässe liegt deutlich höher, nämlich bei 68,4 Prozent.

Der empirische Befund zu den vergleichsweise hohen Anteilswerten für Material- und Laborkosten in Deutschland bestätigt die Ergebnisse der Vorgängerstudie aus dem Jahr 1999, demnach in Deutschland durchschnittlich 59 Prozent auf die zahntechnischen Material- und Laborkosten entfielen, während es in den europäischen Nachbarstaaten im Schnitt lediglich 43 Prozent waren [Kaufhold und Schneider, 2000]. Auch die Einführung des Systems befundbezogener Festzuschüsse zum 1. Januar 2005 hatte keinen Rückgang der deutschen Anteilswerte für Material- und Laborkosten zur Folge, wie eine Nachauswertung von 3.668 Versorgungsdokumentationen zur Zahnprothetischen Behandlung aus dem 4. Quartal 2005 [Klingenberger, Kern und Micheelis, 2006] verdeutlicht. Hier betrug der entsprechende

Anteilswert der Material- und Laborkosten ebenfalls 59 Prozent.

Der konstante empirische Befund aus den Jahren 1999, 2005 und 2013 deutet darauf hin, dass der im Ländervergleich erkennbare hohe deutsche Anteilswert für die zahntechnischen Material- und Laborkosten nicht „zufällig“ ist, sondern kausal und strukturell in deutschen Systemeigenschaften begründet liegt.

Relikt der Prothetikgeneration

Vergleicht man die Ressourcenausstattung in der zahnärztlichen Versorgung, so wird deutlich, dass nicht nur die Zahnarzt-dichte, sondern vor allem die Zahntechnikerdichte in Deutschland höher ist als in den Nachbarländern. So kommen in Deutschland auf einen Zahnarzt viermal so viele Zahntechniker (0,84) wie in Dänemark (0,21). Dieser Be-

Jeder 2. Erwachsene ist an Parodontitis erkrankt.¹

meridol®: das integrierte Konzept für Kurz- und Langzeitanwendung.

- Effektive Kurzzeit-Therapie mit meridol® med CHX²
- meridol® bekämpft die Ursache von Zahnfleischentzündungen – nicht nur die Symptome³
- Klinisch bestätigte Wirksamkeit

Empfehlen Sie Ihren Patienten das meridol® System bei Zahnfleischproblemen!

¹ Quelle: DMS V, 2016 (Erwachsene ab 35 Jahren).
² Chlorhexidin 0,2% gilt als Goldstandard der antibakteriellen Wirkstoffe zur Anwendung in der Mundhöhle.
³ Bekämpft Bakterien, bevor Zahnfleischentzündungen entstehen.

fund ist insofern interessant, als in Dänemark die im Ländervergleich zweithöchste Zahnarzt-dichte mit der niedrigsten Zahn-technikerdichte und dem geringsten Anteilswert der Material- und Laborkosten-anteil einhergeht (Abbildung 2).

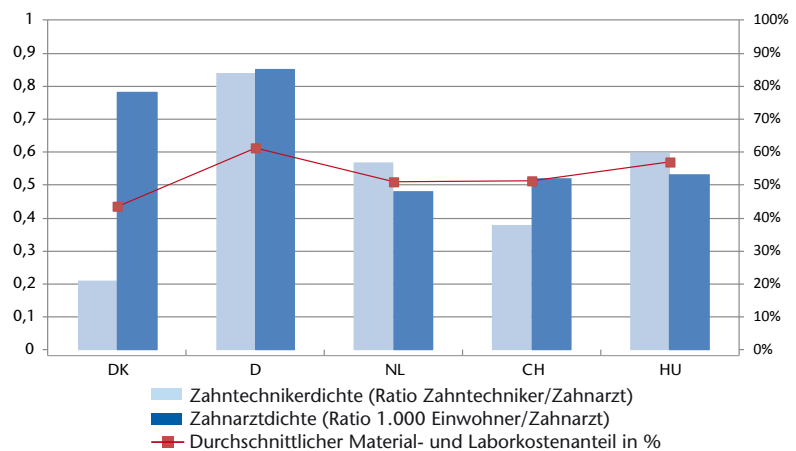
Was macht Dänemark anders? In der oralen Prävention waren die Dänen über Jahrzehnte unbestrittenes Vorbild, sodass man im Hinblick auf die mittlerweile erreichte gute Mundgesundheit in Deutschland quasi von einer „nachholenden Entwicklung“ sprechen muss, deren epidemiologische Effekte heute bereits bis weit in die Erwachsenenkohorte nachweisbar sind („Fluoridgeneration“ ab 1970; „Präventionsgeneration“ ab 2000). So waren in Dänemark bereits in den frühen 1960er-Jahren erste Präventionsprogramme (fluoridbasierte Schulprogramme) initiiert

UPDATE DER EURO-Z-STUDIE

Seit 1999 ist viel passiert

Die Euro-Z-II-Studie stellt – die römische Zwei deutet es an – ein Update einer Studie dar, die im Jahr 1999 erstmals gemeinsam von IDZ und BASYS durchgeführt wurde [Kaufhold und Schneider, 2000]. In der damaligen Studie zeigte sich bereits eine erhebliche Spannweite der Preise für Zahnersatz in den einzelnen Ländern. Seit dem Jahr 1999 ist sowohl in Deutschland als auch in seinen Nachbarstaaten viel passiert: Im Rahmen der europäischen Währungsunion erfolgte in einigen Ländern eine Währungsumstellung auf den Euro. Die Waren- und Dienstleistungsfreiheit der europäischen Wirtschaftsunion sowie die Ausweitung des grenzüberschreitenden Handels („Globalisierung“) haben seither zu einer deutlichen Zunahme von Auslandszahnersatz und Dental-tourismus geführt [Klingenberg et al., 2009]. Zudem gab es grundlegende Honorarreformen in nationalen Gesundheitssystemen. Ein Update der Ursprungstudie aus dem Jahr 1999 erschien vor dem Hintergrund der geänderten institutionellen Rahmenbedingungen insofern sinnvoll. ■

Zahn- und Zahnarzt-dichte sowie Material- und Laborkosten im Vergleich



Quelle: IDZ

Abbildung 2: In Dänemark (DK) trifft die im Ländervergleich zweithöchste Zahnarzt-dichte auf die niedrigste Zahn-technikerdichte – der durchschnittliche Material- und Laborkostenanteil liegt zugleich deutlich unter den Werten der vier Nachbarländer.

worden, deren präventive Erfolge heute in allen Alterskohorten sichtbar sind. Als vorbildlich gilt auch das dänische Monitoring-System zur Mundgesundheit der Kinder und Jugendlichen. Der konsequente Wechsel von der zahnmedizinischen Nachsorge zur oralen Vorsorge hat in Dänemark schon früh zu der deutlich niedrigeren Zahn-techniker-dichte beigetragen. Die im Ländervergleich auffällig hohe Zahn-technikerdichte der Deutschen kann demgegenüber als strukturelles Überbleibsel aus der Zeit der kurativen Versorgung der „Prothetikgeneration“ gesehen werden.

Ausblick: Trend zum Zahnerhalt unumkehrbar

Die Ergebnisse der Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMS V) [Jordan und Micheelis, 2016] verdeutlichen ebenso wie eine gesundheitsökonomische Trendanalyse, in deren Rahmen die Umsätze der „zahnersetzenden“ und der „zahnerhaltenden“ Leistungsbereiche bis zum Jahr 2030 extrapoliert wurden, wohin die Reise auch in Deutschland zukünftig geht. Demnach gehen lediglich vom zahnerhaltenden Leistungsbereich auch künftig Wachstums- und Beschäftigungsimpulse aus (prognostizierte Umsatzsteigerung um 26 Prozent bis 2030), während die Umsätze im zahnersetzenden Leistungsbereich bis 2030 um 8 Prozent

schrumpfen könnten [Klingenberg et al., 2012]. Die relative Bedeutung der zahnersetzenden Leistungen für den gesamten zahnärztlichen Leistungsbereich wird bis zum Jahr 2030 von einem Umsatzanteil von 20,7 Prozent (in 2010) innerhalb von nur zwei Jahrzehnten voraussichtlich um fast ein Viertel schrumpfen (2030: Umsatzanteil in Höhe von 15,8 Prozent). Der wünschenswerte gesellschaftliche Trend zum Zahnerhalt erfordert tiefgreifende strukturelle Anpassungen auch im deutschen Zahn-technikerhandwerk. Es bleibt abzuwarten, inwiefern sich der vergleichsweise hohe Material- und Laborkostenanteil in Deutschland unter geänderten strukturellen Rahmenbedingungen zukünftig ebenfalls verringern wird.

Dr. David Klingenberg
Stellv. Wissenschaftlicher Direktor
Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ)
Universitätsstr. 73
50931 Köln
d.klingenberg@idz-koeln.de

zm Learn service

Die Literaturliste kann auf www.zm-online.de abgerufen oder in der Redaktion angefordert werden.

25
JAHRE
EXZELLENZ

MEHR VON ALLEM



Mehr Zeit, mehr Übersicht, mehr Umsatz: Mit CHARLY, der Praxismanagement-Software von solutio, erledigen Sie in wenigen Klicks Ihre Verwaltungsaufgaben effizienter. Eine bis ins Kleinste auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Benutzerführung schenkt Ihnen mehr Übersicht. Und dank vordefinierter Abrechnungsprozesse haben Sie mehr von jeder Behandlung – bis zu 20 Prozent. Mehr Informationen oder Beratungstermin unter: www.solutio.de/software-charly/



CHARLY

12. Europatag der Bundeszahnärztekammer

Schlagabtausch in Brüssel

700.000 neue Arbeitsplätze könnten innerhalb der EU geschaffen werden, wenn der Zugang zu den 5.500 regulierten Berufen gelockert wird, verspricht die EU-Kommission – „unseriös“ entgegnet die Bundeszahnärztekammer.



Alle Fotos: BZÄK/A. Louvet

Streit um das EU-Dienstleistungspaket: Dr. Peter Engel (l.), Präsident der Bundeszahnärztekammer, mit Norbert Lins (CDU), Mitglied des Europäischen Parlaments

Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), warnte eindringlich davor, berufsrechtliche Vorgaben unter den Generalverdacht zu stellen, dass diese das Wirtschaftswachstum behindern. Die Ökonomie könne nur einer von verschiedenen Parametern sein, an denen sich Berufszugangs- und Berufsausübungsregeln messen lassen müssten. Andere Kriterien wie der Patienten- oder der Verbraucherschutz dürften nicht ins Hintertreffen geraten. Berufliche Regulierung sei kein Selbstzweck, sondern diene vielmehr – im Interesse der Patienten – dem Erhalt eines hohen Versorgungsniveaus. So viel zum Grußwort, danach folgte eine hitzige Diskussion. Im Kern drehte sich

dabei alles Gesagte um das sogenannte Dienstleistungspaket – binnenmarktpolitischer Schwerpunkt der amtierenden Europäischen Kommission. Die bestehenden nationalen Berufszugangs- und Berufsausübungsregelungen werden demnach von der Kommission als potenzielle Wachstumshemmnisse und Barrieren für die Dienstleistungserbringung eingestuft, die demzufolge auf den Prüfstand gehörten. Dieser Denkansatz kommt vor allem im Richtlinien-vorschlag für einen Verhältnismäßigkeitstest zum Ausdruck, der wesentlicher Bestandteil des Dienstleistungspakets ist. Laut diesem Richtlinienentwurf soll der nationale Gesetzgeber künftig vor einer Änderung des beste-

henden oder dem Erlass eines neuen Berufsrechts anhand eines – von der Kommission vorgegebenen – umfangreichen Kriterienkatalogs prüfen, ob das neue Berufsrecht verhältnismäßig ist. Erfasst sind alle regulierten Berufe einschließlich der Gesundheitsberufe.

Die BZÄK bezweifelt, dass mithilfe der Verhältnismäßigkeitsprüfung beziehungsweise des Dienstleistungspakets insgesamt das Wirtschaftswachstum angekurbelt werden kann. Auf dem 12. Europatag in Brüssel stellte sie die Frage, ob nicht sogar die Qualität in Medizin und Zahnmedizin durch den Wirtschaftskurs der EU gefährdet sei – ein Schlagabtausch.

Prof. Dr. Anne Schäfer, Professorin für Sozial- und Gesundheitsrecht an der Hochschule Fulda, setzte sich kritisch mit dem Verhältnismäßigkeitstest auseinander. In ihrem Impulsreferat zeigte sie auf, dass der Prüfkatalog juristisch schlecht gemacht sei und dass die Verwendung vieler unbestimmter Rechtsbegriffe die Anwendung des Tests im Alltag sehr verkomplizieren würde. Am



Wortlaut des Richtlinienentwurfs ließe sich in aller Deutlichkeit belegen, dass der Verhältnismäßigkeitstest in erster Linie eine wirtschafts- und wachstumpolitische Zielsetzung hat, wodurch der politische Gestaltungsspielraum des nationalen Gesetzgebers im Bereich des Berufsrechts erkennbar reduziert und zudem in eine bestimmte Richtung gelenkt werden soll.

In der folgenden Diskussion, von **Hendrik Kafsack (l.)**, dem Brüsseler Korrespondenten der FAZ, moderiert wurde, kamen die unterschiedlichen Positionen klar zum Ausdruck:

Das erste Panel war den Auswirkungen des Verhältnismäßigkeitstests auf die freien Heilberufe gewidmet. Gemeinsam

druck des Impulsreferats hatte der Moderator zudem spontan **Bernhard Zaglmayer (Dritter v. l.)** von der Europäischen Kommission aufs Podium gebeten, um den Standpunkt der Brüsseler Behörde zu erläutern.

Zaglmayer verteidigte den Kommissionsentwurf und wies darauf hin, dass der Test

Anwendungsbereich des Verhältnismäßigkeitstests auszunehmen. Engel schloss sich dieser Forderung an und verwies auf eine Entschließung des Europäischen Dachverbands der Zahnärzte CED, der sich in seiner Vollversammlung Ende Mai 2017 ebenfalls für eine entsprechende Ausnahmeregelung für Heil-



mit dem Präsidenten der BZÄK diskutierten **Norbert Lins (Zweiter v. r.)** (CDU), Mitglied des Ausschusses für Umwelt und Gesundheit des Europäischen Parlaments, **Ortwin Schulte (r.)**, Referatsleiter Gesundheit, Ständige Vertretung der Bundesrepublik Deutschland bei der EU, und Prof. Dr. Schäfer, ob der Richtlinienentwurf den besonderen Gegebenheiten der Heilberufe gerecht wird. Unter dem Ein-

lediglich Prüfkriterien beinhalte, die vom Europäischen Gerichtshof in stehender Rechtsprechung entwickelt worden seien. Bereits heute müsse sich der nationale Gesetzgeber stets die Frage stellen, inwieweit ein Gesetzentwurf verhältnismäßig ist. Schäfer insistierte, dass es sich bei der Gesundheit nicht um ein Wirtschaftsgut wie jedes andere handele. Sie plädierte dafür, Gesundheitsberufe gänzlich vom

berufe ausgesprochen hatte. Zaglmayer als Kommissionsvertreter lehnte hingegen Ausnahmen für einzelne Berufsgruppen ab, da dies den Erfolg der Richtlinie gefährde. Lins und Schulte brachten im Verlauf der Aussprache ihr Verständnis für die Positionen der Heilberufe zum Ausdruck, ohne sich jedoch auf eine Ausnahmeregelung für den Gesundheitsbereich festlegen zu wollen.

Im zweiten Panel, das den Titel „Was bedeutet das Dienstleistungspaket für die unternehmensbezogenen Dienstleistungen?“ trug, setzte sich der Schlagabtausch fort. Dabei diskutierten **Evelyne Gebhardt (l.)** (SPD), Vizepräsidentin des



Europäischen Parlaments und Mitglied des Binnenmarktausschusses, Martin Frohn, Leiter des Referats Berufsqualifikationen der Generaldirektion Binnenmarkt der Europäischen Kommission, **Dr. Stephanie Bauer (r.)**, Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbands der Freien Berufe (BFB), und Arno Metzler, Vizepräsident der

Gruppe III des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses (EWSA), über weitere Aspekte des Dienstleistungspaketes. Gleich zu Beginn brachte Gebhardt ihre Bedenken gegen den binnenmarktpolitischen Kurs der Europäischen Kommis-

sion zum Ausdruck. Ihrer Ansicht nach wäre es besser gewesen, auf das Dienstleistungspaket ganz zu verzichten und stattdessen die Nutzung der bestehenden Instrumente, wie etwa der Einheitlichen Ansprechstelle oder des europäischen Berufsausweises, zu optimieren. Bauer nutzte den Europatag der BZÄK, um auf

dem Brüsseler Parkett erstmals eine wirtschaftswissenschaftliche Studie vorzustellen, die der BFB Ende vergabgebenen Jahres in Auftrag gegeben hatte. Die Studie mit dem Titel „Aspekte der Deregulierung bei den Freien Berufen“ des renommierten Düsseldorfer „Institute for Competition Economics“ geht der wirtschaftstheoretischen Frage nach, inwiefern sich berufliche Regulierung nachteilig auf das Wirtschaftsleben auswirken kann. Die Wissenschaftler zeigen in ihrer Arbeit auf, dass Dienstleistungen nicht generell mit Waren vergleichbar sind und dass berufliche Regulierung nicht pauschal als Hindernis für die wirtschaftliche Entwicklung angesehen werden kann, sondern vielmehr auch unter ökonomischen Gesichtspunkten sinnvoll sein kann. Frohn warb um Unterstützung für das Dienstleistungspaket und verteidigte den Verhältnismäßigkeitstest. Metzler stellte schließlich den EWSA-Bericht über das Dienstleistungspaket vor, den er als Berichterstatter vorbereitet hatte. Der EWSA nimmt darin ebenfalls kritisch zum Dienstleistungspaket im Allgemeinen und zum Verhältnismäßigkeitstest im Besonderen Stellung.



Am Ende des Europatags zog Dr. Engel ein positives Fazit der Veranstaltung und richtete den dringenden Appell an die Politik, den Richtlinienentwurf für den Verhältnismäßigkeitstest im Laufe des Gesetzgebungsverfahrens entsprechend den Forderungen der europäischen Zahnärzteschaft zu korrigieren.

*Dr. Alfred Büttner
Leiter der Abteilung Europa/
Internationales der BZÄK,
Büro Brüssel*

Europatag in Brüssel

Am 7. Juni 2017 fand in Brüssel der 12. Europatag der Bundeszahnärztekammer statt. Die Veranstaltung stand im Zeichen der auf europäischer Ebene intensiv geführten Debatte über die Zukunft der regulierten Berufe. Unter dem Titel „Das Dienstleistungspaket – Mehr Wachstum durch weniger Regulierung?“ diskutierten die rund 80 Teilnehmer gemeinsam mit Abgeordneten des Europäischen Parlaments, Vertretern der Europäischen Kommission, der Wissenschaft und betroffener Berufsverbände über die Auswirkungen dieser Entwicklungen auf die regulierten Berufe und insbesondere auf die Freien (Heil)Berufe. ■

Wenn die neue Zahnprothese drückt

Was man in der Eingewöhnungszeit gegen Schmerzen und Rötungen tun kann.



Schmerzauslösung gehemmt. Die in den ätherischen Ölen der Kamille enthaltenen Komponenten Bisabolol und Chamazulen wirken zudem gegen Entzündungen sowie Bakterien und fördern so gleichzeitig die Wundheilung.

Einzigartige 2-fach-Wirkung

Mit diesen beiden optimal aufeinander abgestimmten Wirkstoffen lindert Kamistad® also nicht nur schnell die Schmerzen anfänglicher Druckstellen neuer Prothesen, es verbessert gleichzeitig auch den natürlichen Heilungsprozess des entzündeten Gewebes. Damit kann Kamistad® als schnelle Soforthilfe den Start Ihrer Patienten in ein Leben mit Prothese deutlich erleichtern. ■

Egal, wie genau eine Prothese gefertigt wurde, besonders in den ersten Wochen lassen sich Druckstellen technisch bedingt leider nie ganz vermeiden. Doch gerade in dieser wichtigen Eingewöhnungszeit reagiert die Mundschleimhaut Ihrer Patienten manchmal extrem empfindlich auf den noch ungewohnten neuen Zahnersatz. Ein unangenehmer Druck im Mund, ein dauerhaft brennendes Gefühl und zum Teil heftige Schmerzen beim Zubeißen sind dann die Folge.

Spezielle Wirkstoffkombination
Zwar verschwinden die anfänglichen Druckstellen meist

nach einigen Tagen wieder, sie sind aber mit einer der Gründe, warum sich Prothesen-Patienten anfangs in ihrer Lebensqualität eingeschränkt fühlen können. An diesem Punkt setzt das seit über 40 Jahren bewährte Mundgel Kamistad® an. Denn die spezielle Wirkstoffkombination aus Lidocain und Kamillenblütenextrakt lindert schnell die Schmerzen und lässt zusätzlich das angegriffene Zellgewebe rasch ausheilen.

Lidocain plus Kamillenblütenextrakt

Als Lokalanästhetikum wirkt Lidocain dabei über die Blockade der potenzialgesteuerten

Natrium-Kanäle. Da dadurch kein Natrium mehr in die Nervenzelle einströmen kann, wird die Erregungsweiterleitung über die Nervenzellen unterbrochen und die

KAMISTAD®

- Einzigartige 2-fach-Wirkung
- Lidocain lindert schnell den Schmerz
- Kamille fördert zusätzlich die Heilung
- Bewährt seit 40 Jahren – praktisch und einfach in der Anwendung
- Auch bei Aphten und für Zahnspangenträger eine gute Empfehlung



* MAT 12/2016 IMS OTC Report nach Umsatz und Absatz und höchster Anteil an Apothekenempfehlungen lt. 3/2016 GfK-Mediscop

Kamistad® Gel 20 mg Lidocain-HCl/185 mg Auszug aus Kamillenblüten/1 g Gel. Zus.: 1 g Gel enth.: 20 mg Lidocainhydrochlorid 1H₂O u. 185 mg Auszug aus Kamillenblüten (1:4–5). Auszugsm.: Ethanol 50% (V/V) mit 1,37% Trometamol (eingestellt m. Methansäure 98% auf pH 7,3). **Sonst. Bestandt.:** Benzalkoniumchlorid, Ethanol 96%, Methansäure, Polyacrylsäure, Saccharin-Na, Trometamol, ger. Wasser, Wasser, Zimtöl. **Anw.:** Traditionell angew. als mild wirkendes AM b. leichten Entzünd. des Zahnfleisches u. d. Mundschleimhaut. **Gegenanz.:** Überempf. gg. d. Wirkstoffe, and. Lokalanästhetika v. Amid-Typ od. e. d. sonst. Bestandt. **Anw.-beschränk.:** Kdr. < 12 J. **Hinw.:** Kontakt m. Augen u. offenen Wunden vermeiden. Nach dem Auftragen die Hände gründlich reinigen. Hautreiz. durch Benzalkoniumchlorid mögl. **Schwangersch./Stillz.:** Kontraind. **NW:** Vorübergehend leichtes Brennen; allerg. Reakt. (z. B. Kontaktallergie) durch Lidocain, Zimt u. Kamille, auch b. Überempf. gg. Korbblütler (z. B. Beifuß) u. Perubalsam (sog. Kreuzreakt.); Überempf.reakt. an Haut u. Schleimhäuten. Angaben gekürzt – Weitere Einzelheiten entnehmen Sie bitte d. Fach- bzw. Gebrauchsinformation. Stand: September 2013. STADA GmbH, Stadastraße 2–18, 61118 Bad Vilbel

Bitte senden Sie mir **kostenlos** folgendes Servicepaket zu:

- 1 Kamistad® Gel, 10 g
 1 Kamistad® Terminblock
 1 Kamistad® Rezeptblock

Fax-Nr.: 06109/734266

Praxisstempel und Unterschrift

Einsendeschluss: 31.12.2017

Der besondere Fall mit CME

Zylindrom der Kopfhaut

Christian Walter, Uwe Kirschner, Christoph Renné

Eine Patientin wurde mit multiplen Veränderungen an der behaarten Kopfhaut vorstellig. Ein seltenes Krankheitsbild, das während einer zahnärztlichen Behandlung durchaus auffallen sollte.



Fotos: Walter et al.

Abbildung 1: Klinischer Befund zum Zeitpunkt der Erstvorstellung (am unteren Bildausschnitt ein Anschnitt des Ohres zum Größenvergleich)

Eine 58-jährige Patientin wurde über die dermatologische Praxis in der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie unseres Zentrums zur Entfernung multipler, partiell bis zu 3 cm x 3 cm großer, exophytisch wachsen-

der Befunde an der Kopfhaut vorstellig (Abbildung 1), wovon einzelne in letzter Zeit ein Größenwachstum aufwiesen.

Anamnestisch war eine Neurofibromatose bekannt, bei der Schwester der Patientin lagen ähnliche Veränderungen der Kopfhaut vor. Beschwerden gab die Patientin keine an, bis auf Probleme beim Kämmen der Haare und dabei induzierte rezidivierende Blutungen.

Bei der klinischen Untersuchung zeigten sich multiple Tumore an der behaarten Kopfhaut und im Bereich der Haaransatzgrenze (Abbildungen 1 und 2). Die Tumore waren deutlich über das Hautniveau erhaben, so dass es leicht erklärlich war, dass sich die Patientin hier häufiger verletzt hatte. Die Befunde hatten keine normale Hauttextur

und waren selbst so gut wie nicht behaart. Sie waren relativ scharf begrenzt, partiell etwas lobuliert und besaßen eine feine Gefäßtextur. Die Tumore waren derb und nicht druckdolent. Kleinere Tumore waren gegenüber der Unterlage gut verschieblich, der größte allerdings nicht, so dass hier eine digitale Volumetomografie durchgeführt wurde (Abbildung 3), um eine Arrosion des Knochens und gegebenenfalls einen Einbruch nach intracerebral auszuschließen. Dies war glücklicherweise nicht der Fall.

In einem ersten Schritt erfolgte die Entfernung eines kleineren Befunds, zur Diagnose-sicherung. Die histopathologische Aufbereitung bestätigte die Verdachtsdiagnose eines Zylindroms (Abbildungen 4a bis 4c), so dass die Diagnose der Neurofibromatose nochmals hinterfragt wurde und sich im weiteren Verlauf nicht halten ließ.

In einem zweiten Schritt wurden die weiteren Hautveränderungen in Intubationsnarkose entfernt – wobei die histopathologische Begutachtung jedes Mal das Vorliegen eines Zylindroms bestätigte.

Diskussion

Das dermale Zylindrom wird in der Literatur meist nur als Zylindrom bezeichnet und ist ein gutartiger Tumor der Hautanhangsgebilde. Zu den Hautanhangsgebilden gehören neben den Haaren auch Finger- und Zehennägel sowie Schweiß- und Talgdrüsen. Der Begriff Zylindrom ist auch ein nicht mehr verwendeter Begriff für das adenoidzystische Karzinom der Speicheldrüsen. Synonym eingesetzt für das dermale Zylindrom werden die Begriffe Spiegler-Tumor oder dermales ekkrines Zylindrom, wobei interessanterweise nicht zweifelsfrei klar ist, ob es ekkriner oder apokriner Genese ist.



Kliniker präsentieren Fälle mit hohem diagnostischem Schwierigkeitsgrad.



Abbildung 2: Weitere Zylindrome am Capitulum central

Weitere Synonyme sind Zylindrospiradenom und Spiradenozyldrom.

Der Hintergrund liegt hier darin begründet, dass Zylindrome häufig als Hybrid mit Spiradenomen auftreten, also polare Enden eines identischen Tumorspektrums darstellen. Beim Vorliegen multipler konfluierender Zylindrome spricht man – rein vom Bild her – von einem Turbantumor [Barnes et al., 2005].

Nach lichtmikroskopischen Erkenntnissen hat man Drüsen bezüglich der Abgabe ihres Sekrets in die Umgebung eingeteilt in holokrine, apokrine und merokrine Drüsen. Bei holokrinen geht die gesamte Zelle

zugrunde und der Zellinhalt ergießt sich, wie es zum Beispiel bei Talgdrüsen der Fall ist. Bei apokrinen Drüsen wird ein lichtmikroskopisch erkennbares Vesikel zum Beispiel durch Milchdrüsen abgeschnürt, wobei die Vesikelwand aus der Zellmembran der Drüse entstammt. Merokrine Drüsen, wie zum Beispiel Speicheldrüsen, geben ihr Sekret nach außen ab, ohne dabei Zytoplasma mit nach außen zu geben [Junqueira and Carneiro, 1991]. Der Begriff ekkrin wird von manchen Autoren mit merokrin gleichgesetzt. Durch rasterelektronenmikroskopische Aufnahmen wurden jedoch neue Erkenntnisse gewonnen, so dass der Gebrauch der Termini sehr uneinheitlich ist. Epidemiologisch gibt es keine Geschlechterpräferenz, die Ätiologie ist weitgehend unbekannt [LeBoit et al., 2006].

Dermale Zylindrome können solitär oder, wie im vorliegenden Fall, multipel auftreten und bei entsprechender Lage und Größe konfluieren, so dass es an einen Turbantumor erinnert, woher sich der Begriff des Turbantumors ableitet. Sie finden sich meist auf der behaarten Kopfhaut oder im Gesicht, hier häufig im Bereich des Ohres. Ungewöhnlicher ist das Auftreten am Stamm oder an den Extremitäten.

Klinisch weisen die kugeligen Raumforderungen meist eine glatte, haarlose Oberfläche auf [LeBoit et al., 2006], auf größeren Befunden lässt sich eine feine Gefäßzeichnung erkennen.

Kommt es zum parallelen Auftreten von Zylindromen, Tricheepitheliomen und ge-

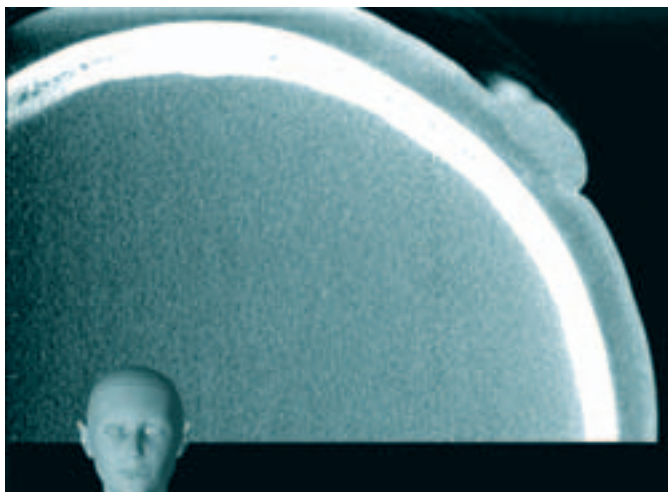


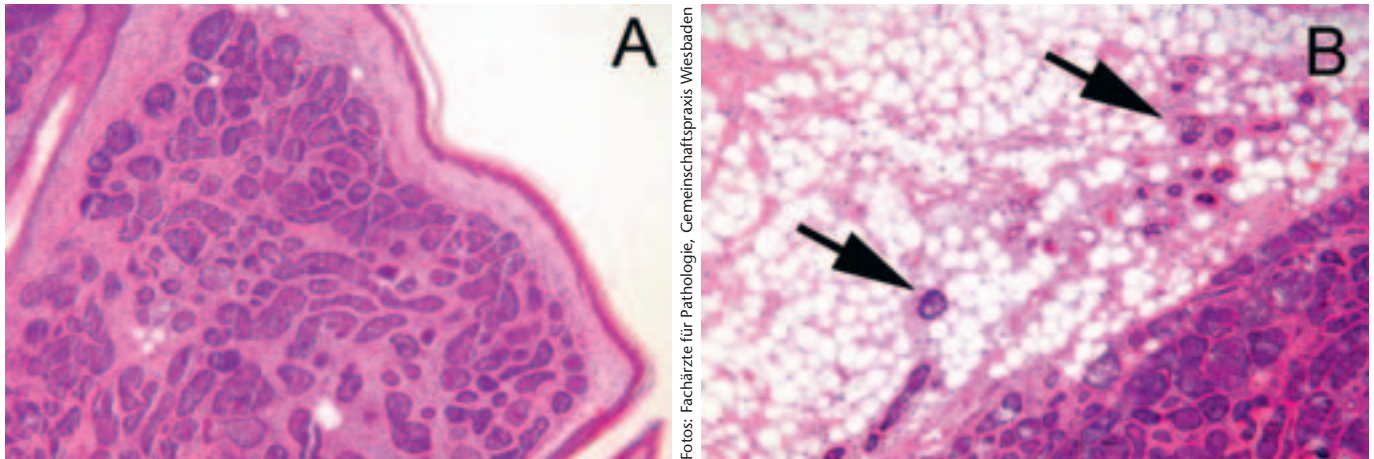
Abbildung 3: Ausschnitt der digitalen Volumentomografie in einer coronaren Darstellung zum Ausschluss einer knöchernen Arrosion bei nicht mehr verschieblichem Tumor über der Unterlage



DAS PRINZIP FREIHEIT ClasenUNO

Spiegel + Sauger

Beschlagfreies Sehen und sicheres Absaugen in einer Hand! Flexibel • Effizient • Ergonomisch



Fotos: Fachärzte für Pathologie, Gemeinschaftspraxis Wiesbaden

Abbildung 4a: Scharfe Abgrenzung des Tumors bei fehlender Verbindung zur Epidermis (HE-Färbung x 20)

Abbildung 4b: Im Bildausschnitt unten rechts sieht man Anteile des Zylindroms. Der Tumor besitzt keine Kapsel, weist aber kleine Satelliten auf (Pfeile; HE-Färbung x 20).

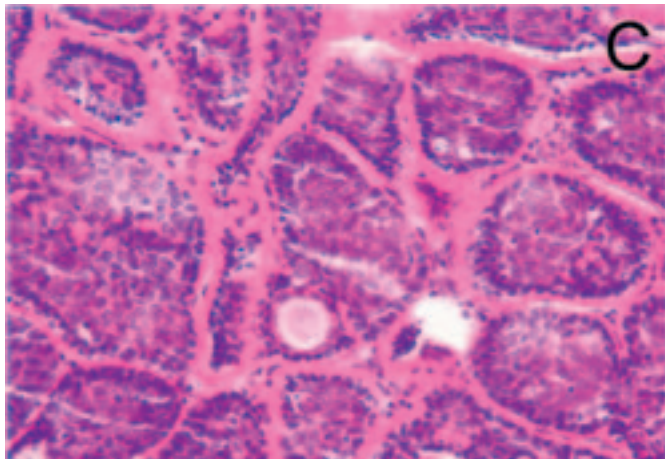


Abbildung 4c: Puzzle-artig gelagerte basaloide Zellnester, die von einer Basalmembran umgeben werden und partiell rundliche Einschlüsse der Basalmembran innerhalb der Tumorzellnester aufweisen (HE-Färbung x 100)

Die Erkrankung ist chronisch progredient und häufig determiniert durch die maligne Entartung in zum Beispiel Neurofibrosarkome.

Prof. Dr. Dr. Christian Walter
Medi+
Zahnärztliche Praxisklinik
Haifa-Allee 20, 55128 Mainz
walter@mainz-mkg.de

Dr. med. Uwe Kirschner
Hautarztpraxis
Schillerstr. 26–28, 55116 Mainz

PD Dr. Christoph Renné
Fachärzte für Pathologie,
Gemeinschaftspraxis Wiesbaden
Ludwig-Erhard-Str. 100, 65199 Wiesbaden

gebenenfalls Spiradenomen, spricht man vom Vorliegen eines Brooke-Spiegler-Syndroms oder einer familiären Zylindromatose, die einem autosomal dominanten Erbgang

unterliegt und eine variable Penetranz aufweist, so dass es unterschiedlich starke Ausprägungen gibt.

Therapeutisch werden dermale Zylindrome mit kleinem Sicherheitsabstand chirurgisch entfernt, eine maligne Transformation ist beschrieben, aber extrem selten.

Im vorliegenden Fall wurde die Patientin mit der Diagnose einer Neurofibromatose, die wohl niemals weiter abgeklärt wurde, an eine dermatologische Praxis überwiesen, wo diese Diagnose erstmalig infrage gestellt und dann durch die histopathologische Abklärung der MKG definitiv korrigiert wurde.

Die Neurofibromatose ist eine neuroektodermale Systemerkrankung, gehört zu den Phakomatosen und ist durch die Symptomentrias der Neurofibrome, Café-au-lait-Flecken und eine kleinfleckige Hyperpigmentierung der Axillen gekennzeichnet.

Fazit für die Praxis

- Bereits bestehende Diagnosen müssen partiell kritisch hinterfragt werden.
- Es gibt Veränderungen, die sich unterschiedlich manifestieren, und unterschiedliche Erkrankungen, die sich identisch manifestieren.
- Beim Zylindrom handelt es sich insgesamt um einen relativ seltenen Tumor der Hautanhangsgebilde, der in aller Regel chirurgisch therapiert wird.
- Eine maligne Transformation des dermalen Zylindroms kann vorkommen.

Literatur:

Barnes L, Eveson JW, Reichart P & Sidransky D (2005): *World Health Organization Classification of Tumours: Pathology & Genetics Head and Neck Tumours*. Lyon, IARC Press.

Junqueira LC & Carneiro J (1991): *Histologie*. Berlin, Heidelberg, Springer-Verlag.

LeBoit PE, Burg G, Weedon D & Sarasin A (2006): *World Health Organization Classification of Tumours. Pathology and Genetics of Skin Tumours*. Lyon, IARC Press.

CME AUF ZM-ONLINE

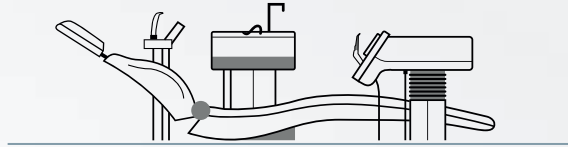
Zylindrom der Kopfhaut



Für eine erfolgreich gelöste Fortbildung erhalten Sie 2 CME-Punkte der BZÄK/DGZMK.

SIEMENS M 1

Wir erneuern Ihren Klassiker.



Keine Kosmetik mit alten Teilen!

Alle Platinen, Stuhlmotoren, Steuerungen, Schläuche und Kabel
tauschen wir gegen »NEUE« aus der Industrie,
die auch in 20 Jahren noch lieferbar sind!



Neuer
robuster moderner
Amalgam-Abscheider
für Ihre Siemens M 1.

Was ist
zu beachten ?
Wie funktioniert das ?
Rufen Sie uns an
oder schreiben Sie uns.
Unsere Spezialisten informieren
& beraten Sie gerne.

Ihre Ansprechpartnerin
Simone Knoche



Telefon 0 6123 - 1060

Dental-S GmbH

An der Ankermühle 5 • 65399 Kiedrich/Rheingau
wm@dental-s.de • www.dental-s.de

Einsatz in Malawi

Eine Zahnbürste ist echter Luxus

Malawi ist kein typisches Urlaubsziel. Das Land, das für sich mit dem Slogan „The Warm Heart of Africa“ wirbt, ist ein wenig entwickelter Binnenstaat im südlichen Afrika. Nina Sickenberger und Anja Stengele, Zahnärztinnen und Vereinsvorsitzende von Planet Action, waren im März zum ersten Mal dort mit einem Team im Einsatz.



Alle Fotos: Planet Action e.V.

Zahnbürste und -pasta kosten in Malawi zusammen rund ein Euro – bei einem monatlichen Einkommen der Eltern von 10 bis 30 Euro.

Malawi ist ein sehr rohstoffarmes Land und kann aufgrund dessen keine lukrativen Güter exportieren. Da es praktisch keine einheimische Industrie gibt, ist es stark von Importen abhängig. Nahezu alles muss aus dem Ausland eingeführt werden. Die meisten Menschen leben von der Hand in den Mund und versuchen als Selbstversorger durch Landwirtschaft, Viehzucht oder Fischerei ihren Lebensunterhalt zu bestreiten. So sieht man viele kleine Felder, die von Kleinbauern bewirtschaftet werden. Herden von Ziegen und Zeburindern sowie frei umherlaufende Hühner prägen das Alltagsbild. Die ländliche Bevölkerung ist sehr arm und ernährt sich hauptsächlich von Maisbrei (Nsima).

Umso erstaunter waren wir über den schlechten Mundgesundheitszustand. Wo kommt die Karies her, fragten wir uns am

Anfang. Die Antwort: Klein und Groß nagen und nuckeln genüsslich am Zuckerrohr, auch Lollis erfreuen sich großer Beliebtheit. Kein Wunder also, dass die Nachfrage nach zahnärztlichen Behandlungen in den abgelegenen Regionen des Landes riesig ist. In Malawi versorgt ein Zahnarzt statistisch gesehen 450.000 Einwohner, in Deutschland sind es 1.200. Die wenigen Behandler, die es dort gibt, arbeiten hauptsächlich in den drei großen Städten Lilongwe, Blantyre und Mzuzu.

Wo kommt die Karies her?

Die Versuche, Zahnmedizin für die arme umliegende Dorfbevölkerung anzubieten, sind bisher gescheitert. Auf die Ankündigung hin, dass deutsche Zahnärzte für eine Woche kostenlose Zahnbehandlungen an-

bieten, machten sich deshalb zahlreiche Patienten aus der Umgebung auf den Weg zu uns. Täglich warteten ungefähr einhundert auf eine Behandlung. Viele hatten einen weiten Weg auf sich genommen und

So können Sie helfen!

Zahnärzte, Zahnmedizinstudenten und Zahnmedizinische Fachangestellte können einen Hilfseinsatz im Namen von „Planet Action – Helfende Hände e.V.“ machen.

■ www.planet-action.de

Oder spenden Sie Geld, Instrumente oder Materialien:

■ Planet Action – Helfende Hände e.V.
IBAN: DE72 79666548 0007130180
Raiffeisenbank Großostheim-Obernburg

übernachteten in der Nähe des Krankenhauses, um am nächsten Morgen wieder vor unserem Behandlungsraum bereitzustehen, so dass uns schon bei Arbeitsbeginn eine große Menschenmenge erwartete. Wir richteten unser Augenmerk auf Schmerzpatienten mit nicht erhaltungswürdigen, beherdeten Zähnen.

Viele Frauen legten kurzerhand ihr Baby zum Stillen an die Brust, während wir gerade mit Hebel und Zange in ihrem Mund am Werk waren.

Am meisten bleibt uns eine etwa 40 Jahre alte Patientin im Gedächtnis, die mit hohem Fieber, Schüttelfrost und einem eigroßen Abszess im Oberkiefer zu uns kam. Die Frau wog nur noch 37 kg, weil sie aufgrund heftiger Zahnschmerzen schon seit längerem nichts mehr essen konnte. Nach Inzision des Abszesses und Antibiotikaeinnahme konnten

halben Jahr Amoxicillin, Metronidazol und Ciprofloxacin erhalten hatte. Dieses freizügige, grob fahrlässige Verteilen von Antibiotika ist sicher der unzureichenden Ausbildung des Klinikpersonals zuzuschreiben.

Das Unheil der Kinderehen

Erschütternd ist darüber hinaus die weite Verbreitung von Kinderehen in Malawi, die zwar seit ein paar Jahren offiziell verboten sind, aber dennoch – vor allem in ungebildeten und armen Gesellschaftsschichten – an der Tagesordnung sind. Mädchen im Alter von acht bis 15 Jahren werden gegen eine geringe Bezahlung – Bargeld oder Zeburinder – an einen älteren Mann verkauft. Mittlerweile gibt es Aufklärungskampagnen wie etwa Plakate mit der Auf-

Wasser halten. Initiativen und Waisenprojekte versuchen diese Kinder aufzufangen, um ihnen ein zu Hause zu bieten und Zukunftsperspektiven aufzuzeigen.

Bei Prophylaxeschulungen in einer Primary School erzählten uns die Kinder übrigens, dass sie zur Reinigung ihrer Zähne Holzstöckchen oder den Finger, dazu Wasser, Asche oder Holzkohle benutzen. Zahnbürste und -pasta kosten in Malawi zusammen rund einen Euro – das sind bei einem monatlichen Einkommen der Eltern von zehn bis 30 Euro echte Luxusartikel. Wenn man dann noch bedenkt, dass malawische Familien aus fünf bis zwölf Kindern bestehen und viele Familien ohne Vater zurechtkommen müssen, wird es unmöglich, Zahnhigieneartikel zu nutzen. Deshalb war es umso schöner, dass wir insgesamt 1.500 Zahnbürsten und -pasten verteilen konnten. An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön an alle Spender!

Nach unserem Einsatz sehen wir eine große Notwendigkeit, im St. Gabriel's Hospital eine zahnmedizinische Abteilung aufzubauen. Ein Raum dafür ist bereits vorhanden. Das Interesse seitens des Klinikpersonals ist groß, es fehlen nur ein Behandlungsstuhl und ein Zahnmediziner, der dort dauerhaft arbeiten möchte. Nach Gesprächen mit dem Klinikdirektor und dem Generaldirektor der luxemburgischen Stiftung Zitha, werden wir das Vorhaben mit „Planet Action – Helfende Hände e.V.“ unterstützen und einen Zahnarztstuhl per Schiffscontainer nach Malawi senden. Außerdem haben wir das Ziel, regelmäßig Zahnärzte und Zahnmedizinstudenten aus Deutschland nach Malawi zu schicken.

Nina Sickenberger, Anja Stengele
1. und 2. Vereinsvorsitzende
Planet Action – Helfende Hände e.V.
info@planet-action.de



Die Zange im Mund und das Baby an der Brust – in Malawi alltäglich.

wir an den folgenden Tagen eine deutliche Verbesserung ihres Gesundheitszustands beobachten.

Was uns sehr erschreckte, ist der Umgang mit Medikamenten, insbesondere mit Antibiotika. Beispielhaft dafür steht die Krankengeschichte eines jungen Mannes: Er berichtete von entzündetem und teilweise blutendem Zahnfleisch. Bei der Inspektion zeigte sich eine typische Gingivitis. Der Blick in sein „Medical Book“ (eine Art Patientenakte, die der Patient selbst bei sich trägt) verriet, dass er im vergangenen

schrift: „Because I said no to early marriage I am now a doctor“.

Ein weiteres großes Problem ist die hohe Durchseuchung der Bevölkerung mit HIV. Offizielle Statistiken beziffern die Infektionsrate auf 16 Prozent, inoffizielle Statistiken gehen von bis zu 60 Prozent aus. Die Wahrheit wird wahrscheinlich irgendwo dazwischen liegen. Fehlende Aufklärung, Unverständnis und Polygamie sind Gründe für die Infektionen. Die Folge sind viele AIDS-Waisen, die sich als Straßenkinder mit Gelegenheitsjobs oder Prostitution über

THEMENSEITE SOZIALES ENGAGEMENT



Alle Einsatzberichte und Profile zahnärztlicher Hilfsorganisationen liefert die Themenseite.

INFO

Fortbildungen im Überblick

Abrechnung	KZV Hessen	S. 56	Kieferorthopädie	LZK Baden-Württemberg	S. 57
	LZK Baden-Württemberg	S. 57		ZÄK Bremen	S. 58
	ZÄK Bremen	S. 58		ZÄK Westfalen-Lippe	S. 59
Allgemeine ZHK	ZÄK Sachsen-Anhalt	S. 55	Kinder- und Jugend ZHK Kommunikation	ZÄK Niedersachsen	S. 54
	BZK Rheinhessen	S. 56		KZV Baden-Württemberg	S. 53
	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 57		ZÄK Schleswig-Holstein	S. 57
Allgemeinmedizin	LZK/ZÄK/BZK		Konservierende ZHK Parodontologie	ZÄK Niedersachsen	S. 54
	Berlin/Brandenburg	S. 53		ZÄK Schleswig-Holstein	S. 57
	LZK/ZÄK/BZK			LZK Baden-Württemberg	S. 57
	Berlin/Brandenburg	S. 54		ZÄK Westfalen-Lippe	S. 60
Alterszahnheilkunde	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 56	Praxismanagement	LZK/ZÄK/BZK	
	ZÄK Westfalen-Lippe	S. 59		Berlin/Brandenburg	S. 53
	ZÄK Nordrhein	S. 54		LZK/ZÄK/BZK	
Bildgebende Verfahren	ZÄK Bremen	S. 58	Berlin/Brandenburg	S. 54	
	ZÄK Bremen	S. 58	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 57	
Chirurgie	KZV Baden-Württemberg	S. 53	ZÄK Bremen	S. 58	
	ZÄK Niedersachsen	S. 54	ZÄK Westfalen-Lippe	S. 59	
	ZÄK Sachsen-Anhalt	S. 55	ZÄK Westfalen-Lippe	S. 60	
	LZK Rheinland-Pfalz	S. 56	ZÄK Bremen	S. 58	
	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 57	ZÄK Mecklenburg-Vorpommern	S. 53	
	LZK Baden-Württemberg	S. 57	ZÄK Niedersachsen	S. 54	
	LZK Baden-Württemberg	S. 58	ZÄK Westfalen-Lippe	S. 59	
	LZK Baden-Württemberg	S. 58	KZV Baden-Württemberg	S. 53	
Endodontie	LZK Baden-Württemberg	S. 58	Psychologie		
Funktionslehre	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 56	Recht		
	ZÄK Westfalen-Lippe	S. 59	ZFA		
Ganzheitliche ZHK	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 56	KZV Baden-Württemberg	S. 53	
	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 56	ZÄK Bremen	S. 58	
Implantologie	LZK/ZÄK/BZK		KZV Baden-Württemberg	S. 53	
	Berlin/Brandenburg	S. 53	ZÄK Nordrhein	S. 54	
	ZÄK Nordrhein	S. 55	ZÄK Sachsen-Anhalt	S. 55	
	ZÄK Sachsen-Anhalt	S. 55	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 56	
			ZÄK Schleswig-Holstein	S. 57	

Fortbildungen der Zahnärztekammern**Seite 53****Kongresse****Seite 60****Hochschulen****Seite 61****Wissenschaftliche Gesellschaften****Seite 61**

Kammern und KZVen

ZÄK Mecklenburg-Vorpommern



Fortbildungsveranstaltungen

Fachgebiet: Prothetik
Thema: (Implantat-)Prothetik: Was hat sich seit langem bewährt, was macht eher Probleme?
Referent/in: Prof. Dr. Dipl.-Ing. Ernst-Jürgen Richter, Würzburg
Termin: 07.07.2017, 14.00 – 18.00 Uhr
Ort: Hotel Bornmühle, Bornmühle 35, 17094 Groß Nemerow
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: 31/I-17
Kursgebühr: 180 EUR

Fachgebiet: Sonstiges
Thema: Aktualisierungskurs Fachkunde im Strahlenschutz
Referent/in: Prof. Dr. Uwe Rother (Hamburg), Priv.-Doz. Dr. Peter Machinek (Rostock)
Termin: 6.09.2017, 14.30 – 20.30 Uhr
Ort: TriHotel am Schweizer Wald, Tessiner Straße 103, 18055 Rostock
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 01/II-17
Kursgebühr: 90 EUR

Auskunft: Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern Referat Fort- und Weiterbildung Sylvia Karstaedt, Wismarsche Str. 304 19055 Schwerin
 Tel.: 0385/5910813
 Fax: 0385/5910820
 E-Mail: s.karstaedt@zaekmv.de
 www.zaekmv.de/fortbildung

KZV Baden-Württemberg



Fortbildungsveranstaltungen

Fachgebiet: Kommunikation
Thema: Beschwerdemanagement mit Klarheit und guter Stimmung – Langfristige Beziehungen mit Patienten gestalten
Referent/in: Alberto Ojeda, Berlin
Termin: 20.09.2017
Ort: FFZ / Fortbildungsforum, Freiburg
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 17FKT20113
Kursgebühr: 295 EUR (ZA), 255 EUR (ZFA/Mitarbeiter/-in)

Fachgebiet: Psychologie
Thema: Das Gehirn isst mit – Wie die Psychologie unser Essverhalten beeinflusst und wie man sie nutzen kann...
Referent/in: PD Dr. Volker Busch, Regensburg
Termin: 22.09.2017
Ort: FFZ / Fortbildungsforum, Freiburg
Fortbildungspunkte: 6
Kurs-Nr.: 17FKT20914
Kursgebühr: 195 EUR

Fachgebiet: Chirurgie
Thema: Entspannte Chirurgie für die tägliche Praxis: Chirurgischer Grundkurs und Nahtkurs mit Tipps und Tricks für den Praxisalltag
Referent/in: Dr. Jan Behring M.Sc., Hamburg
Termin: 22.09. + 23.09.2017
Ort: FFZ / Fortbildungsforum, Freiburg
Fortbildungspunkte: 14
Kurs-Nr.: 17FKZ30526
Kursgebühr: 535 EUR

Fachgebiet: Psychologie
Thema: Keine Angst vor Stress – Was uns stark macht und hält
Referent/in: PD Dr. Volker Busch, Regensburg
Termin: 23.09.2017
Ort: FFZ / Fortbildungsforum, Freiburg

Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 17FKT20915
Kursgebühr: 235 EUR

Fachgebiet: ZFA
Thema: 3 Tage-Intensiv-Workshop für Fortgeschrittene zur Zahnersatzabrechnung
Referent/in: Andrea Räuber, Edingen-Neckarhausen
Termin: 27. – 29.09.2017
Ort: FFZ / Fortbildungsforum, Freiburg
Fortbildungspunkte: --
Kurs-Nr.: 17FKM10316
Kursgebühr: 675 EUR

Fachgebiet: ZFA
Thema: Praktisch fitter in der Prophylaxe – Ein Refresher-Kurs für Prophylaxemitarbeiter/-innen, ZMP's und ZMF's
Referent/in: Christina Bregenhorn und Iris Karcher, Freiburg
Termin: 28.09.2017
Ort: FFZ / Fortbildungsforum, Freiburg
Fortbildungspunkte: --
Kurs-Nr.: 17FKT20113
Kursgebühr: 195 EUR

Fachgebiet: ZFA
Thema: Kinderprophylaxe von Anfang an ...
Referent/in: Iris Karcher, Freiburg
Termin: 29.09.2017
Ort: FFZ / Fortbildungsforum, Freiburg
Fortbildungspunkte: --
Kurs-Nr.: 17FKM31218
Kursgebühr: 185 EUR

Fachgebiet: ZFA
Thema: Gestern Kollegin – Heute Qualitätsmanagementbeauftragte (QMB)
Referent/in: Iris Karcher, Freiburg
Termin: 04.10.2017
Ort: FFZ / Fortbildungsforum, Freiburg
Fortbildungspunkte: --
Kurs-Nr.: 17FKM204149
Kursgebühr: 225 EUR

Auskunft: FFZ / Fortbildungsforum Merzhauser Str. 114–116 79100 Freiburg
 Tel. 0761 4506–160 oder –161
 info@ffz-fortbildung.de

LZK/ZÄK/BZK Berlin/Brandenburg



Fortbildungsangebot des Philipp-Pfaff-Instituts Berlin

Fachgebiet: Allgemeinmedizin und Diagnostik
Thema: Ergonomisches Arbeiten am entspannten Patienten, Optimale Patientenlagerung, korrekte Arbeitshaltung, gezielter Ausgleich
Referent/in: Manfred Just, Forchheim
Termin: 15.07.2017, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: Berlin
Fortbildungspunkte: 8+1
Kurs-Nr.: 6059.5
Kursgebühr: 175 EUR

Fachgebiet: Praxisführung und Organisation
Thema: Abrechnung mit der GOZ: optimal – aber fair!
Referent/in: Helen Möhrke, Berlin
Termin: 09.09.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Berlin
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 9107.9
Kursgebühr: 185 EUR

Fachgebiet: Implantologie
Thema: Dentoalveoläre und Implantat-Chirurgie – ein Intensivkurs an Humanpräparaten
Referent/in: Univ.-Prof. Dr. med. Jochen Fanghänel, Regensburg; OA PD Dr. med. Frank Peter Strietzel, Berlin
Termin: 15.09.2017, 14.00 – 19.00 Uhr
 16.09.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Berlin
Fortbildungspunkte: 6+1+8+1
Kurs-Nr.: 2033.0
Kursgebühr: 745 EUR

Fachgebiet: Zahnerhaltung
Thema: Der schwierige Kanal:
 Endo-Revision ohne Mikroskop?
Referent/in: Dr. med. dent.
 Christoph Huhn, Dessau
Termin:
 15.09.2017, 14.00 – 19.00 Uhr
 16.09.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Berlin
Fortbildungspunkte: 6+8+1
Kurs-Nr.: 4046.7
Kursgebühr: 395 EUR

Fachgebiet: Allgemeinmedizin und Diagnostik
Thema: Update Spezial 2017,
 Zahnmedizin barriereärmer
Referent/in: diverse
Termin:
 16.09.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Berlin
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 6089.0
Kursgebühr: 175 EUR
**Im Anschluss: 2. Jahrestagung der
 Arbeitsgemeinschaft Zahnmedizin
 für Menschen mit Behinderung
 oder besonderem medizinischen
 Unterstützungsbedarf (AG ZMB)**

Fachgebiet: Allgemeinmedizin
 und Diagnostik
Thema: Curriculum für Hypnose
 und Kommunikation in der
 Zahnmedizin
Referent/in: diverse
Termin:
 22.09.2017, 14.00 – 20.00 Uhr
 23.09.2017, 09.00 – 18.00 Uhr
 + weitere fünf Kurswochenenden
Ort: Berlin
Fortbildungspunkte: 102+15
Kurs-Nr.: 6030.9
Kursgebühr: 2.970 EUR, ermäßigt:
 2.675 EUR bei Anmeldung bis
 zum 25.08.2017 und Zahlung bis
 zum 08.09.2017

Fachgebiet: Zahnerhaltung
Thema: Keramikveneers: „Dick“
 vs. „Dünn“ oder „Prep“ vs. „No
 Prep“, Praktischer Intensivkurs
Referent/in: Univ.-Prof. Dr. med.
 dent. Jürgen Manhart, München
Termin:
 29.09.2017, 10.00 – 19.00 Uhr
 30.09.2017, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: Berlin
Fortbildungspunkte: 8+8+2+1
Kurs-Nr.: 4045.3
Kursgebühr: 585 EUR

Fachgebiet: Zahnersatz
Thema: Totalprothetik
Referent/in: Univ.-Prof. Dr. med.
 dent. Reiner Biffar, Greifswald
Termin:
 29.09.2017, 14.00 – 19.00 Uhr
 30.09.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Berlin
Fortbildungspunkte: 6+8
Kurs-Nr.: 0718.6
Kursgebühr: 355 EUR

Anzeige

ROEKO Luna Gold

Die hautfreundliche
 Watterolle



Sichern Sie sich jetzt Ihr
 Luna Gold Muster!

Fax mit Praxisstempel und
 Stichwort „Luna Gold“ an

07345-805 201

COLTENE
 info.de@coltene.com | www.coltene.com

Pro Praxis nur ein Muster möglich. 003339

Fachgebiet: Praxisführung und
 Organisation
Thema: Kassenabrechnung –
 konservierend-chirurgische Leis-
 tungen stressfrei abrechnen
Referent/in: Helen Möhrke, Berlin
Termin:
 29.09.2017, 14.00 – 19.00 Uhr
 30.09.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Berlin
Fortbildungspunkte: 6+8
Kurs-Nr.: 9040.8
Kursgebühr: 255 EUR

Auskunft: Philipp-Pfaff-Institut
 Fortbildungseinrichtung der
 Zahnärztekammer Berlin und
 Landes Zahnärztekammer Brand-
 enburg, Aßmannshäuser Str. 4–6,
 14197 Berlin
 Tel.: 030 414725–0
 Fax: 030 4148967
 E-Mail: info@pfaff-berlin.de,
 www.pfaff-berlin.de

ZÄK Niedersachsen



Fortbildungsveranstaltungen

Fachgebiet: Kinderzahnheilkunde
Thema: Kinderzahnheilkunde –
 Kompakter Eintageskurs –
 Von A wie Anamnese bis Z wie
 Zahntentfernung – Theorie und
 Hands-On-Kurs
Referenten: drs. Johanna Maria
 Kant; Dr. Steffi Ladewig
Termin:
 05.08.2017, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: Hannover
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: Z 1740
Kursgebühr: 590 EUR

Fachgebiet: Prothetik
Thema: Adhäsivbrücken – eine
 bewährte Alternative zu Einzelzah-
 nimplantaten – Praktischer
 Arbeitskurs
Referent/in: Prof. Dr. Matthias
 Kern
Termin:
 08.09.2017, 14.00 – 18.00 Uhr
 09.09.2017, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: Hannover
Fortbildungspunkte: 14
Kurs-Nr.: Z 1746
Kursgebühr: 759 EUR

Fachgebiet: Komplementärgebiete
Thema: Ohrakupunktur für Zahn-
 ärzte I / gleichzeitig Auffrischungs-
 kurs Akupunktur
Referent/in: Ehrenprof. Uni. Nan-
 jing TCM Dr. Winfried Wojak
Termin:
 29.09.2017, 14.00 – 19.00 Uhr
 30.09.2017, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: Hannover
Fortbildungspunkte: 15
Kurs-Nr.: Z 1750
Kursgebühr: 340 EUR

Fachgebiet: Funktionsdiagnostik
Thema: Der Weg zur relaxierten
 Kieferrelationsbestimmung („Biss-
 nahme,“) über die diagnostische
 Befundaufnahme des Patienten
 (einschließlich der Muskelbefun-
 de) und therapeutische Möglich-
 keiten der Muskelrelaxation
Referent/in: Ehrenprof. Uni. Nan-
 jing TCM Dr. Winfried Wojak
Termin:
 07.10.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Hannover
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: Z 1753
Kursgebühr: 227 EUR

Fachgebiet: Konservierende
 Zahnheilkunde
Thema: Komposit, neue Impulse
 und Techniken, ein Update für
 Frontzahnrestaurationen
Referent/in: Ulf Krueger-Janson
Termin:
 07.10.2017, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: Hannover
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: Z 1754
Kursgebühr: 495 EUR

Fachgebiet: Funktionsdiagnostik
Thema: Gnathologie und
 Zahnersatz
Referent/in: Prof. Dr. Ralf Bürgers
Termin:
 20.10.2017, 14.00 – 18.00 Uhr
Ort: Hannover
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: Z 1758
Kursgebühr: 126 EUR

Fachgebiet: Zahnärztliche
 Chirurgie
Thema: Chirurgische und implan-
 tologische Eingriffe – Basiskurs –
 Hands-On
Referent/in: Dr. Nina Psenicka
Termin:
 28.10.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Hannover
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: Z 1760
Kursgebühr: 341 EUR

Auskunft und Anmeldung:
 ZÄK Niedersachsen
 Zahnmedizinische Akademie
 Niedersachsen, ZAN
 Zeißstr. 11a, 30519 Hannover
 Tel.: 0511/83391-311 oder -313
 Fax: 0511/83391-306
 Aktuelle Termine unter www.zkn.de

ZÄK Nordrhein



Zahnärztliche Kurse im Karl-Häupl-Institut

Fachgebiet: Implantologie
Thema: Implantatprothetik
 Modul 9–10 des Curriculums
 Implantologie
Referent/in: Prof. Dr. Michael
 Augthun, Mülheim; PD Dr.
 Hans-Joachim Nickenig, Troisdorf
Termin:
 07.07.2017, 14.00 – 19.00 Uhr
 08.07.2017, 09.00 – 17.30 Uhr
Fortbildungspunkte: 15
Kurs-Nr.: 17084
Kursgebühr: 590 EUR

Fachgebiet: Management
Thema: Dental English 2
Referent/in: Sabine Nemeck
Termin:
 08.07.2017, 09.00 – 16.00 Uhr
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 17040
Kursgebühr: 180 EUR,
 Praxismitarbeiter 180 EUR

Fachgebiet: Röntgen
Thema: Aktualisierung der Fach-
 kunde im Strahlenschutz gemäß
 §18 a Absatz 2 der Röntgenver-
 ordnung
Referent/in: Dr. Regina Becker;
 Prof. Dr. Jürgen Becker
Termin:
 08.07.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 17910
Kursgebühr: 110 EUR

Fachgebiet: Röntgen
Thema: Aktualisierung der Fach-
 kunde im Strahlenschutz gemäß
 §18 a Absatz 2 der Röntgenver-
 ordnung
Referent/in: Prof. Dr. Dr. Siegfried
 Jänicke; Dr. Thomas Werths
Termin:
 14.07.2017, 13.00 – 20.30 Uhr
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 17980
Kursgebühr: 110 EUR

Fortbildungen für die Praxismitarbeiter (ZFA)

Fachgebiet: ZFA
Thema: Aktualisierung der Kennt-
 nisse im Strahlenschutz nach §18 a
 Abs. 2 in Verbindung mit Abs.
 3 Satz 2 der Röntgenverordnung
Referent/in: Dr. Regina Becker
Termin:
 07.07.2017, 15.00 – 18.30 Uhr
Kurs-Nr.: 17937
Kursgebühr: 60 EUR

Fachgebiet: ZFA
Thema: Aktualisierung der Kennt-
 nisse im Strahlenschutz nach §18 a
 Abs. 2 in Verbindung mit Abs. 3
 Satz 2 der Röntgenverordnung
Referent/in: Prof. Dr. Dr. Siegfried
 Jänicke
Termin:
 12.07.2017, 14.00 – 18.00 Uhr
Kurs-Nr.: 17985
Kursgebühr: 60 EUR

Auskunft:
 Karl-Häupl-Institut der
 Zahnärztekammer Nordrhein
 Emanuel-Leutze-Str. 8
 40547 Düsseldorf (Lörick)
 Tel.: 0211/52605-45
 Fax: 0211/52605-48

ZÄK Sachsen-Anhalt



Fortbildungsinstitut „Erwin Reichenbach“

Zahnärzte

Fachgebiet: Implantologie
Thema: Implantologie 2.0: Im-
 plantatoberflächen – Abutments –
 KEM – Membranen
 Gibt es wirklich etwas „Neues“?
Referent/in: Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf
 Smeets, Hamburg
Termin:
 01.09.2017, 14.00 – 18.00 Uhr

Ort: Magdeburg,
 im Reichenbachinstitut der ZÄK,
 Große Diesdorfer Straße 162
Fortbildungspunkte: 4
Kurs-Nr.: ZA 2017–034
Kursgebühr: 150 EUR

Fachgebiet: Chirurgie
Thema: Laterale Kieferkammaug-
 mentation durch Guided Bone
 Regeneration (GBR) mittels parti-
 kulären Knochensatzmaterialien
 und Kollagenmembranen
Referent/in: Dr. Bastian Wessing,
 Aachen
Termin:
 09.09.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Magdeburg,
 im Reichenbachinstitut der ZÄK,
 Große Diesdorfer Straße 162
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: ZA 2017–035
Kursgebühr: 300 EUR

Fachgebiet: Berufsausübung
Thema: Unternehmerschulung:
 BuS-Dienst in Eigenverantwortung
Referent/in: Andrea Kibgies,
 Magdeburg
Termin:
 23.09.2017, 09.00 – 15.00 Uhr
Ort: Halle (Saale), im Ankerhof
 Hotel, Ankerstr. 2 a
Fortbildungspunkte: 7
Kurs-Nr.: ZA 2017–037
Kursgebühr: 95 EUR

Fachgebiet: Sonstiges
Thema: Instrumentelle
 Funktionsanalyse
 Prinzipien und Anwendung –
 Lohnt es sich nachzudenken?
Referent/in: Dr. med. habil.
 Andreas Vogel, Leipzig
Termin:
 23.09.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Magdeburg,
 im Reichenbachinstitut der ZÄK,
 Große Diesdorfer Straße 162
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: ZA 2017–038
Kursgebühr: 240 EUR

Fachgebiet: Allgemeine
 Zahnheilkunde
Thema: Behandlung von Risikopa-
 tienten in der zahnärztlichen Praxis
 Was gibt es „Neues“ und was
 müssen wir beachten?
Referent/in: Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf
 Smeets, Hamburg
Termin:
 27.09.2017, 14.00 – 18.00 Uhr
Ort: Magdeburg,
 im Reichenbachinstitut der ZÄK,
 Große Diesdorfer Straße 162
Fortbildungspunkte: 4

Kurs-Nr.: ZA 2017–039
 (Teamkurs)
Kursgebühr: 150 EUR (ZA),
 110 EUR (ZFA)

ZFA

Fachgebiet: Praxisführung
Thema: Erfolgreich durch eine
 professionelle Praxisführung
Referent/in: Petra-Christina
 Gerwin, Prien am Chiemsee
Termin:
 02.09.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Magdeburg,
 im Reichenbachinstitut der ZÄK,
 Große Diesdorfer Straße 162
Kurs-Nr.: ZFA 2017–048
Kursgebühr: 205 EUR

Fachgebiet: Praxisführung
Thema: Gemeinsam sind wir stark
 und erfolgreich
Referent/in: Petra Cornelia
 Erdmann, Dresden
Termin:
 02.09.2017, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: Magdeburg,
 im Reichenbachinstitut der ZÄK,
 Große Diesdorfer Straße 162
Kurs-Nr.: ZFA 2017–049
Kursgebühr: 165 EUR

Fachgebiet: Qualitätsmanagement
Thema: Das QM-Prophylaxe
 Handbuch
 Ihr Erfolgskonzept aus der Praxis
 für die Praxis
Referent/in: Sona Alkozei,
 Bruchhausen-Vilsen
Termin:
 02.09.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Halle (Saale), im Ankerhof
 Hotel, Ankerstr. 2 a
Kurs-Nr.: ZFA 2017–050
Kursgebühr: 195 EUR

Fachgebiet: Prophylaxe
Thema: Effektives und schonendes
 Debridement
Referent/in: Solveyg Hesse, Otter
Termin:
 08.09.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Magdeburg,
 im Reichenbachinstitut der ZÄK,
 Große Diesdorfer Straße 162
Kurs-Nr.: ZFA 2017–051
Kursgebühr: 185 EUR

Fachgebiet: Abrechnung
Thema: Abrechnungsworkshop
 für konservierende/prophylakti-
 sche Leistungen – im Fokus –
 Mehrkostenvereinbarungen und
 außervertragliche Leistungen
Referent/in: Ingrid Honold,
 Weidenstetten

Termin:

09.09.2017, 09.00 – 15.00 Uhr
Ort: Magdeburg,
 im Reichenbachinstitut der ZÄK,
 Große Diesdorfer Straße 162
Kurs-Nr.: ZFA 2017-052
Kursgebühr: 165 EUR

Anmeldungen bitte schriftlich:

ZÄK Sachsen-Anhalt
 Postfach 3951, 39104 Magdeburg
 Frau Hofmann: 0391/73939-14
 Frau Bierwirth: 0391/73939-15
 Fax: 0391/73939-20
 meyer@zahnaerztekammer-sah.de
 bierwirth@zahnaerztekammer-sah.de

BZK Rheinhessen**Fortbildungsveranstaltungen**

Fachgebiet: Allgemeine ZHK
 Prophylaxe

Thema: „Schmerzempfindliche
 Zähne – Neue Ansätze für ein
 altes Problem“

Referent/in: Univ.-Prof. Dr. Nicole
 Arweiler

Termin:

26.08.2017, 09.00 – 12.30 Uhr
Ort: Universitätsmedizin, Hörsaal
 der Chirurgie, Gebäude 505 H,
 55131 Mainz

Fortbildungspunkte: 4 (vier)

Kurs-Nr.: 17 770002

Kursgebühr: siehe www.bzkr.de
 unter „Fort- und Weiterbildung“

Anmeldung: www.bzkr.de unter
 „Fort- und Weiterbildung“

KZV Hessen**Fortbildungsveranstaltungen**

Fachgebiet: KFO-Abrechnung
Thema: Beratungsseminar 4 KFO
 Grundlagen der KFO-Abrechnung
Referent/in: Dr. Christian
 Klarman
Termin: 23.08.2017
Ort: KZV Hessen, Frankfurt
Fortbildungspunkte: 3
Kurs-Nr.: 2017-009
Kursgebühr: Kostenfrei für
 in Hessen tätige ZÄ/sonstige
 Teilnehmer 95 EUR

Fachgebiet: Praxisneugründung

Thema: Existenzgründertag
Referent/in: RA Sander,
 IWP Münster
Termin: 26.08.2017
Ort: APO-Bank, Frankfurt
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: 2017-006
Kursgebühr: Kostenfrei

Fachgebiet: Praxisabgabe

Thema: Praxisabgabertag
Referent/in: Prof. Dr. Bicanski, IWP
 Münster, Ass. jur. T. Klosterkötter,
 KZVH
Termin: 26.08.2017
Ort: APO-Bank, Frankfurt
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: 2017-009
Kursgebühr: Kostenfrei

Fachgebiet: Sonstiges

Thema: Tag der offenen Tür
 von KZVH u. LZKH
Referent/in: div.
Termin: 23.09.2017
Ort: KZV Hessen/LZKH Hessen,
 Frankfurt
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: 2017-001
Kursgebühr: Kostenfrei

Auskunft:

KZV Hessen, Lyoner Str. 21
 60528 Frankfurt
 Tel. 069-6607-352
 fortbildung@kzv.h.de

LZK Rheinland-Pfalz**Fortbildungsveranstaltungen**

Thema: Oralchirurgisches
 Kompendium Modul 2
Referent/in: Dr. Rainer Gütter-Bileb
Termin:
 21.07.2017, 14.00 – 19.00 Uhr
 22.07.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Mainz
Fortbildungspunkte: 18
Kurs-Nr.: 178112
Kursgebühr: 430 EUR

Thema: Sommerakademie
 Hygiene (Teil I und II)

Referent/in: Sabine Christmann;
 Archibald Salm
Termin:
 01.08.2017, 10.00 – 18.00 Uhr
 02.08.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Mainz
Fortbildungspunkte: 20
Kurs-Nr.: 178332
Kursgebühr: 360 EUR

Thema: Curriculum
 Funktionsdiagnostik

Referenten: Vist. Prof. Dr. Markus
 Greven, PhD, M.Sc.; Dr. Ina
 Köttgen, M.Sc.; Dr. Christopher
 Köttgen, M.Sc.
Termine:
 31.08. – 02.09.2017
 Modul 1 Einführung
 16.11. – 18.11.2017
 Modul 2 Klinische Funktionsanalyse
 | Hands-on
 11.01. – 13.01.2018
 Modul 3 Klinisch-Instrumentelle
 Funktionsanalyse I | Hands-on
 26.04. – 18.04.2018
 Modul 4 Klinisch-Instrumentelle
 Funktionsanalyse II | Hands-on
 07.06. – 09.06.2018
 Modul 4 Klinisch-Instrumentelle
 Funktionsanalyse III | Hands-on
 15.09.2018
 Abschlussprüfung und Zertifikats-
 übergabe
Ort: Mainz
Fortbildungspunkte: 159
Kurs-Nr.: 178141
Kursgebühr (in 4 Raten):
 7.980 EUR (ZA), 3.480 EUR (ZT)

Anmeldung: LZK Rheinland-Pfalz
 Langenbeckstr. 2, 55131 Mainz
 Tel.: 06131/96136-60
 Fax: 06131/96136-89

ZÄK Schleswig-Holstein**Fortbildungsveranstaltungen
am Heinrich-Hammer-Institut**

Fachgebiet: ZFA

Thema: Aktualisierung der Kennt-
 nisse im Strahlenschutz für ZFA
Referent/in: Dr. Kai Voss,
 Kirchbarkau
Termin: 07.07.2017
Ort: ZÄK Schleswig-Holstein
Fortbildungspunkte:
Kurs-Nr.: 17-01-077
Kursgebühr: 30 EUR

Fachgebiet: Funktionslehre

Thema: Diagnostik und Therapie
 craniomandibulärer Funktions-
 störungen – ein gnathologisch-
 osteopatisches Konzept
Referent/in: Prof. Dr. Helge
 Fischer-Brandies, Kiel;
 Marc-Daniel Asche, Kiel
Termin: 08.07.2017
Ort: ZÄK Schleswig-Holstein
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 17-01-099
Kursgebühr: 210 EUR

Fachgebiet: Ganzheitliche ZHK

Thema: Physiotherapie und
 Tape-Anlagen bei CMD
Referent/in: M. Sander, Hamburg
Termin: 08.07.2017
Ort: ZÄK Schleswig-Holstein
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 17-01-046
Kursgebühr: 125 EUR

Fachgebiet: Allgemeinmedizin

Thema: Pimp your brain – Fitness-
 training für die grauen Zellen
Referent/in: Sabine Tietze,
 Delmenhorst
Termin: 12.07.2017

Ort: ZÄK Schleswig-Holstein, Heinrich-Hammer-Institut
Fortbildungspunkte: 3
Kurs-Nr.: 17-01-091
Kursgebühr: 90 EUR

Fachgebiet: ZFA / Prophylaxe
Thema: Prophylaxe praktisch – wie geht es los? FU, IP1, IP2, IP4
Referent/in: A. Schmidt, Tutzing
Termin: 12.07.2017
Ort: ZÄK Schleswig-Holstein
Fortbildungspunkte:
Kurs-Nr.: 17-01-057
Kursgebühr: 155 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Aus einer guten Praxis eine Spitzenpraxis machen – Praxisführung und Behandlungskonzept
Referent/in: Dr. Gernot Mörig, Düsseldorf
Termin: 14.07.2017
Ort: ZÄK Schleswig-Holstein
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: 17-01-064
Kursgebühr: 210 EUR

Fachgebiet: Allgemeine ZHK
Thema: Toxikologie und Verträglichkeiten von Zahn-Kunststoffmaterialien Teil 1
Referent/in: Prof. Dr. Dr. Franz-Xaver Reichl, München
Termin: 14.07.2017
Ort: ZÄK Schleswig-Holstein
Fortbildungspunkte: 6
Kurs-Nr.: 17-01-059
Kursgebühr: 230 EUR

Fachgebiet: Allgemeine ZHK
Thema: Toxikologie und Verträglichkeiten von Zahn-Kunststoffmaterialien Teil 2
Referent/in: Prof. Dr. Dr. Franz-Xaver Reichl, München
Termin: 15.07.2017
Ort: ZÄK Schleswig-Holstein
Fortbildungspunkte: 6
Kurs-Nr.: 17-01-060
Kursgebühr: 230 EUR

Fachgebiet: Chirurgie
Thema: - Atraumatischer Erhalt eigentlich nicht mehr erhaltungswürdiger Wurzeln - Erhalt des bukkalen Knochens nach Exzision – ohne Fremdmaterialien
Referent/in: Dr. G. Mörig, Düsseldorf; R. Svoboda, Düsseldorf
Termin: 15.07.2017
Ort: ZÄK Schleswig-Holstein
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 17-05-065
Kursgebühr: 355 EUR

Fachgebiet: Kommunikation
Thema: Die verbale Visitenkarte unserer Praxis
Referent/in: Corinna Bäck, Strande
Termin: 21.07.2017
Ort: ZÄK Schleswig-Holstein
Fortbildungspunkte:
Kurs-Nr.: 17-01-100
Kursgebühr: 120 EUR

Fachgebiet: Parodontologie
Thema: Update Parodontologie
Referent/in: Priv.-Doz. Dr. Moritz Kebschull, Bonn
Termin: 22.07.2017
Ort: ZÄK Schleswig-Holstein
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 17-01-018
Kursgebühr: 225 EUR

Auskunft:
 Heinrich-Hammer-Institut
 ZÄK Schleswig-Holstein
 Westring 496, 24106 Kiel
 Tel.: 0431/260926-80, Fax: -15
 E-Mail: hhi@zaek-sh.de
 www.zaek-sh.de

LZK Baden-Württemberg



Fortbildungsveranstaltungen der Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe

Fachgebiet: Parodontologie
Thema: Update Parodontologie 2017
Referenten: Prof. Dr. Christof Dörfer, Kiel; Dr. Anke Bräuning, M.A., M.Sc., Karlsruhe
Termin: 14.07.2017, 14.00 – 18.00 Uhr
 15.07.2017, 09.00 – 13.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 8620
Kursgebühr: 700 EUR

Fachgebiet: Ästhetische Zahnheilkunde
Thema: Implantatgetragene Restaurationen bei Patienten mit hohem ästhetischem Anspruch
Referent/in: Dr. Peter Randelzhofer, München
Termin: 15.09.2017, 09.00 – 18.00 Uhr
 16.09.2017, 09.00 – 13.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe
Fortbildungspunkte: 16
Kurs-Nr.: 8533
Kursgebühr: 650 EUR

Anzeige

Fachgebiet: Zahnärztliche Chirurgie
Thema: Die Zunge – alles, was der Zahnarzt über sie wissen muss
Referent/in: Prof. Dr. Andreas Filippi, CH-Basel
Termin: 15.09.2017, 09.00 – 16.30 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 8542
Kursgebühr: 490 EUR

Fachgebiet: Parodontologie
Thema: Chirurgische Parodontitis-therapie – Indikation, Techniken, Organisation
Referent/in: Dr. Christoph Becherer, Karlsruhe
Termin: 15.09.2017, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe
Fortbildungspunkte: 10
Kurs-Nr.: 8605
Kursgebühr: 550 EUR

Fachgebiet: Kieferorthopädie
Thema: Curriculum Lingualtechnik
 Der Kurs richtet sich an Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden. Voraussetzung ist der Inco-gnito Appliance System Zertifizierungskurs. Das Curriculum „Die Lingualtechnik – erfolgreiche Einführung in die kieferorthopädische Praxis“ ist ein dreiteiliges Training, das nur als gesamtes Trainingsprogramm belegt werden kann. Das Programm umfasst 3 Präsenzkurse und die Implementierung von wichtigen Entwicklungsschritten in der eigenen Praxis, die zwischen den Präsenzen erfolgt.
Referentinnen: Dr. Andrea Thalheim, Bad Essen; Dr. Claudia Obijou-Kohlhas, Baden-Baden
Termine:
 kfo-L1: 15.09.2017, 13.00 – 18.00 Uhr + 16.09.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
 kfo-L2: 17.11.2017, 13.00 – 18.00 Uhr + 18.11.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
 kfo-L3: 27.04.2018, 13.00 – 18.00 Uhr + 28.04.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe
Fortbildungspunkte: 59
Kurs-Nr.: 8580
Kursgebühr: 2.600 EUR

Fachgebiet: Abrechnung
Thema: Die korrekte Berechnung parodontologischer Leistungen
Referenten: Anne-Katrin Fensterer-Lamott, ZMF, Annweiler a. Tr.
Termin: 16.09.2017, 09.00 – 13.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe
Fortbildungspunkte: 4
Kurs-Nr.: 8606
Kursgebühr: 250 EUR (ZA), 200 EUR (ZFA), 350 EUR (ZA/ZFA)

Fachgebiet: Chirurgie
Thema: Curriculum „Risikopatient“
 Das Trainingsprogramm umfasst 2 Module. Im ersten Modul werden die Grundlagen für ein praxisinternes Risikomanagement in Bezug auf den Risikopatienten vermittelt. Dies umfasst das Erkennen von Risiken durch geeignete anamnestische und diagnostische Maßnahmen sowie die darauf gründenden Konsequenzen für die Planung und die Durchführung des Eingriffs. Im zweiten Modul stehen Komplikationen des oralchirurgischen Eingriffs im Mittelpunkt.
Referenten: Prof. Dr. Dr. (H) Anton Dunsche, Karlsruhe; Dr. Andreas Bertsch, Karlsruhe

Termine:

Risk 1: Der Risikopatient Diagnostik und praktisches Vorgehen in der Oralchirurgie

06.10.2017, 09.00 – 18.00 Uhr

07.10.2017, 09.00 – 13.00 Uhr

Risk 2: Der Risikopatient – Risiken des Eingriffs und ihre Beherrschung

18.11.2017, 09.00 – 13.00 Uhr

Ort: Akademie für Zahnärztliche

Fortbildung Karlsruhe

Fortbildungspunkte: 21

Kurs-Nr.: 8596

Kursgebühr: 1.000 EUR

Fachgebiet: Funktion und Schmerz

Thema: Die prothetische Versorgung des CMD-Patienten

Referenten: Prof. Dr. Marc Schmitter, Würzburg; Prof. Dr. Hans-Jürgen Schindler, Karlsruhe

Termin:

06.10.2017, 09.00 – 18.00 Uhr

Ort: Akademie für Zahnärztliche

Fortbildung Karlsruhe

Fortbildungspunkte: 8

Kurs-Nr.: 8576

Kursgebühr: 450 EUR

Fachgebiet: Chirurgie

Thema: Sicherheit beim chirurgischen Eingriff

Referent/in: Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang, Kiel

Termin:

13.10.2017, 09.00 – 18.00 Uhr

14.10.2017, 09.00 – 13.00 Uhr

Ort: Akademie für Zahnärztliche

Fortbildung Karlsruhe

Fortbildungspunkte: 16

Kurs-Nr.: 8543

Kursgebühr: 700 EUR

Fachgebiet: Endodontie

Thema: Update Endodontie 2017

Referenten: Dr. Andreas Bartols, M.A., Karlsruhe; Dr. Ralf Schlichtling, Passau

Termin:

13.10.2017, 14.00 – 18.00 Uhr

14.10.2017, 09.00 – 13.00 Uhr

Ort: Akademie für Zahnärztliche

Fortbildung Karlsruhe

Fortbildungspunkte: 8

Kurs-Nr.: 8585

Kursgebühr: 700 EUR

Informationen und Anmeldung:

Akademie für Zahnärztliche

Fortbildung Karlsruhe

Fortbildungssekretariat

Lorenzstraße 7, 76135 Karlsruhe

Tel.: 0721/9181-200

Fax: 0721/9181-222

E-Mail: fortbildung@za-karlsruhe.de

www.za-karlsruhe.de

ZÄK Bremen**Fortbildungsveranstaltungen**

Fachgebiet: Instrumentenpflege

Thema: Instrumentenpflege – Richtiges Aufbereiten der Instrumente

Referent/in: Lennart Hans

Termin:

15.08.2017, 19.00 – 21.00 Uhr

Ort: Fortbildungsinstitut der

Zahnärztekammer Bremen,

Dependance Buschhöhe,

Buschhöhe 8, 28357 Bremen

Fortbildungspunkte: 0

Kurs-Nr.: 17120

Kursgebühr: 75 EUR

Fachgebiet: Rechtssicherheit

Thema: Minderjährige und betreute Patienten in der Praxis – Juristische Fallstricke umgehen

Referent/in: Dr. Daniel Combé

Termin:

16.08.2017, 15.00 – 18.00 Uhr

Ort: Fortbildungsinstitut der

Zahnärztekammer Bremen, Uni-

versitätsallee 25, 28359 Bremen

Fortbildungspunkte: 4

Kurs-Nr.: 17243

Kursgebühr: 198 EUR

Fachgebiet: Abrechnung

Thema: GOZ Teil I – Basics ›BEMA DENKEN heißt Geld verschenken‹

Referent/in: Sylvia Syväri

Termin:

16.08.2017, 14.00 – 20.00 Uhr

Ort: Fortbildungsinstitut der

Zahnärztekammer Bremen, Uni-

versitätsallee 25, 28359 Bremen

Fortbildungspunkte: 8

Kurs-Nr.: 17000

Kursgebühr: 170 EUR

Fachgebiet: Prophylaxe

Thema: Expertenrunde Prophylaxe – Austausch unter Profis

Referent/in: S. Alkozei, S. Mack

Termin:

17.08.2017, 18.30 – 21.30 Uhr

Ort: Fortbildungsinstitut der

Zahnärztekammer Bremen,

Dependance Buschhöhe,

Buschhöhe 8, 28357 Bremen

Fortbildungspunkte: 0

Kurs-Nr.: 17046

Kursgebühr: 115 EUR

Fachgebiet: Praxisführung

Thema: Führung und Persönlichkeit – Persönliche Stärke ist kein Zufall

Referent/in: Dirk Braun

Termin:

18.08.2017, 14.00 – 20.00 Uhr

19.08.2017, 09.00 – 17.00 Uhr

Ort: Fortbildungsinstitut der

Zahnärztekammer Bremen, Uni-

versitätsallee 25, 28359 Bremen

Fortbildungspunkte: 18

Kurs-Nr.: 17522

Kursgebühr: 438 EUR

Fachgebiet: Abrechnung

Thema: ZE II – für Profis – Ein Seminar für Abrechnungsprofis

Referent/in: Regina Granz

Termin:

18.08.2017, 14.00 – 20.00 Uhr

Ort: Fortbildungsinstitut der

Zahnärztekammer Bremen, Uni-

versitätsallee 25, 28359 Bremen

Fortbildungspunkte: 8

Kurs-Nr.: 17010

Kursgebühr: 198 EUR

Fachgebiet: Prophylaxe

Thema: Diabetespatienten – Herzlich willkommen

Der 6. Schritt: Diabetespatienten optimal betreuen

Referent/in: Sona Alkozei

Termin:

18.08.2017, 14.00 – 20.00 Uhr

Ort: Fortbildungsinstitut der

Zahnärztekammer Bremen, Uni-

versitätsallee 25, 28359 Bremen

Fortbildungspunkte: 0

Kurs-Nr.: 17024

Kursgebühr: 191 EUR

Fachgebiet: Brandschutz

Thema: Brandschutzunterweisung kompakt

Referent/in: Jens Hohendorf

Termin:

18.08.2017, 16.00 – 17.30 Uhr

Ort: Fortbildungsinstitut der

Zahnärztekammer Bremen,

Dependance Bremerhaven,

Langener Landstraße 173,

27580 Bremen

Fortbildungspunkte: 3

Kurs-Nr.: 17632

Kursgebühr: 119 EUR

Fachgebiet: Kieferorthopädie

Thema: Schmerzen, Knacken, Reiben beim kieferorthopädischen Patienten?

Referent/in: Dr. Daniel Heekeren

Termin:

19.08.2017, 10.00 – 16.00 Uhr

Ort: Fortbildungsinstitut der

Zahnärztekammer Bremen,

Dependance Buschhöhe,

Buschhöhe 8, 28357 Bremen

Fortbildungspunkte: 9

Kurs-Nr.: 17500

Kursgebühr: 286 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement

Thema: Rambo-Management –

So halten Sie Ihrem Chef den

Rücken frei!

Referent/in: Nicole Graw

Termin:

19.08.2017, 10.00 – 15.00 Uhr

Ort: Fortbildungsinstitut der

Zahnärztekammer Bremen,

Dependance Bremerhaven,

Langener Landstraße 173,

27580 Bremen

Fortbildungspunkte: 7

Kurs-Nr.: 17611

Kursgebühr: 188 EUR

Fachgebiet: Prophylaxe

Thema: Bremer Zahnärzte Colloquium – der schwerhörige oder gehörlose Patient

Referent/in: Judit Nothdurft

Termin:

24.08.2017, 20.00 – 22.00 Uhr

Ort: Fortbildungsinstitut der

Zahnärztekammer Bremen,

Universitätsallee 25,

28359 Bremen

Fortbildungspunkte: 2

Kurs-Nr.: 1750

Kursgebühr: Kostenfrei

Fachgebiet: Röntgen

Thema: Ersterwerb der Kenntnisse im Strahlenschutz – Röntgen nur ›mit Schein‹

Referent/in: Martin Sztraka;

Rubina Ordemann

Termin:

25.08.2017, 14.00 – 19.30 Uhr

26.08.2017, 09.00 – 14.30 Uhr

Ort: Fortbildungsinstitut der

Zahnärztekammer Bremen, Uni-

versitätsallee 25, 28359 Bremen

Fortbildungspunkte: 0

Kurs-Nr.: 17912

Kursgebühr: 144 EUR

Auskunft u. schriftliche Anmeldung:

Fortbildungsinstitut der

Zahnärztekammer Bremen

Universitätsallee 25, 28359 Bremen

Tel.: 0421 33303-70

Fax: 0421 33303-23

E-Mail: info@fizaek-hb.de oder

online unter www.fizaek-hb.de

ZÄK Westfalen-Lippe



Zahnärztliche Fortbildung

Fachgebiet: Prothetik

Thema: 19. Akademietag 2017 – Digitale Behandlungsmethoden für die Praxis – Battle of the Scanners
Referent/in: Prof. Dr. Bernd Wöstmann, Gießen; Prof. Dr. Sven Reich, Aachen; PD Dr. Jan Güth München

Termin:

09.09.2017, 09.00 – 16.30 Uhr
Ort: Akademie für Fortbildung, Auf der Horst 31, 48147 Münster

Fortbildungspunkte: 8**Kurs-Nr.:** 17 720 010**Anmeldung:**

ZÄKWL, Annika Wöstmann,
 E-Mail: annika.woestmann@zahnaerzte-wl.de

Kursgebühr: 120 EUR (ZA),
 60 EUR (ASS)

Fachgebiet: KFO

Thema: KFO-Behandlung von Patienten mit Lippen-Kiefer-Gaumenspalten

Referent/in: Prof. Dr. Ariane Hohoff, Münster

Termin:

13.09.2017, 14.30 – 18.30 Uhr
Ort: Akademie für Fortbildung, Auf der Horst 31, 48147 Münster

Fortbildungspunkte: 5**Kurs-Nr.:** 17 740 010

Anmeldung: ZÄKWL, Dipl.-Betriebswirt Dirc Bertram, E-Mail: Dirc.Bertram@zahnaerzte-wl.de

Kursgebühr: 169 EUR (ZA),
 89 EUR (ASS)

Fachgebiet: Alterszahnmedizin

Thema: Wie betreue ich ein Altersheim? Zahnmedizinische mobile Einsätze – praxisnah
Referent/in: Dr. Dirk Bleiel, Rheinbreitbach, Dr. Cornelius Haffner, München

Termin:

16.09.2017, 08.30 – 16.30 Uhr
Ort: Akademie für Fortbildung, Auf der Horst 31, 48147 Münster

Fortbildungspunkte: 8**Kurs-Nr.:** 17 740 015

Anmeldung: ZÄKWL, Dipl.-Betriebswirt Dirc Bertram, E-Mail: Dirc.Bertram@zahnaerzte-wl.de
Kursgebühr: 299 EUR (ZA),
 149 EUR (ASS/ZFA)

Fachgebiet: KFO

Thema: Neues aus der Kieferorthopädie für den niedergelassenen Zahnarzt

Referent/in: Dr. Dennis Böttcher, Münster

Termin:

13.09.2017, 15.00 – 18.00 Uhr
Ort: InterCity Hotel, Ringstr. 1–3, 45879 Gelsenkirchen

Fortbildungspunkte: 4**Kurs-Nr.:** 17 750 012

Anmeldung: ZÄKWL, Dipl.-Betriebswirt Dirc Bertram, E-Mail: Dirc.Bertram@zahnaerzte-wl.de

Kursgebühr: 99 EUR (ZA),
 49 EUR (ASS)

Fachgebiet: Funktionslehre

Thema: Diagnostik und Therapie craniomandibulärer Dysfunktion (CMD) – Ein praxisorientiertes Konzept

Referent/in: Prof. Dr. Ralf Bürgers, Göttingen

Termin:

22.09.2017, 14.00 – 18.30 Uhr
 23.09.2017, 08.30 – 16.30 Uhr
Ort: Akademie für Fortbildung, Auf der Horst 31, 48147 Münster

Fortbildungspunkte: 14**Kurs-Nr.:** 17 740 004

Anmeldung: ZÄKWL, Dipl.-Betriebswirt Dirc Bertram, E-Mail: Dirc.Bertram@zahnaerzte-wl.de

Kursgebühr: 599 EUR (ZA),
 299 EUR (ASS)

Fachgebiet: Praxismanagement

Thema: Praxisabgabe / Praxisnachfolge in rechtlicher, wirtschaftlicher und praktischer Hinsicht

Referent/in: Michael Goblirsch, Münster; Ass. jur. Sören Cromberg, ZÄKWL

Termin:

22.09.2017, 14.30 – 18.00 Uhr
Ort: Akademie für Fortbildung, Auf der Horst 31, 48147 Münster

Fortbildungspunkte: 5**Kurs-Nr.:** 17 750 100

Anmeldung: ZÄKWL, Ingrid Hartmann,
 E-Mail: Ingrid.Hartmann@zahnaerzte-wl.de

Kursgebühr: 75 EUR (ZA),
 75 EUR (ASS)

Bei der DGI

lerne ich von den Besten



Da gibt es für jeden die passende Fortbildung

jetzt buchen

Die nächsten Termine

- Ästhetische Implantatkonzepte: von einfach bis komplex
29./30. 9. 2017 | Bayreuth
Dr. M. Gollner / ZTM S. Picha, Bayreuth
- Workshop Sinuslift in der Anatomie
30. 9. 2017 | Erlangen
Dr. S. Schmidinger / Dr. T. Schneider, Seefeld
- Marketing und Management: wie begeistere ich mich und meine Patienten
13./14. 10. 2017 | Ludwigshafen
Prof. Dr. G. Dhom, Ludwigshafen

www.dgi-ev.de/continuum

DGI-Fortbildung / youvivo GmbH

Telefon: 0800 72 43 483

fortbildung@dgi-ev.de | www.dgi-ev.de

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Führen und führen lassen: zur Motivation von Patienten und Mitarbeitern
Referent/in: Dr. Dipl. psch. Horst Poimann, Würzburg
Termin: 23.09.2017, 10.00 – 16.30 Uhr
Ort: Flughafen KHC Terminal 1, Flughafenring 2, 44139 Dortmund
Fortbildungspunkte: 7
Kurs-Nr.: 17 750 28
 Anmeldung: ZÄKWL, Dipl.-Betriebswirt Dirc Bertram, E-Mail: Dirc.Bertram@zahnaerzte-wl.de
Kursgebühr: 249 EUR (ZA), 125 EUR (ASS/ZFA)

Fachgebiet: Parodontologie
Thema: Chirurgische Parodontalbehandlung der Problemstellen Planung und Umsetzung der chirurgischen Parodontalbehandlung bei Resttaschen und Problemstellen
Referent/in: Dr. Daniel Lohmann, Krefeld
Termin: 04.10.2017, 15.00 – 18.00 Uhr
Ort: Hotel Bielefelder Hof, Am Bahnhof 3, 33615 Bielefeld
Fortbildungspunkte: 4
Kurs-Nr.: 17 750 026
 Anmeldung: ZÄKWL, Dipl.-Betriebswirt Dirc Bertram, E-Mail: Dirc.Bertram@zahnaerzte-wl.de
Kursgebühr: 99 EUR (ZA), 49 EUR (ASS)

Auskunft: ZÄKWL
 Akademie für Fortbildung
 Auf der Horst 31, 48147 Münster

Kongresse

■ Juli

DGI-Sommersymposium 2017
Thema: Aufklärung und Dokumentation vor dem Hintergrund des Patientenrechtegesetzes und aktueller BGH-Urteile
Veranstalter (Institution): Deutsche Gesellschaft für Implantologie im Zahn-, Mund- und Kieferbereich e.V.
Wissenschaftliche Leitung: Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz, Wiesbaden; Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas, Mainz
Referent/in: diverse
Termin: 01.07.2017

Ort: Universitätsklinikum Frankfurt Theodor-Stern-Kai 7 60590 Frankfurt am Main, Paul-Ehrlich-Hörsaal, Hörsaal Nr. 22–1
Fortbildungspunkte: 8
Kursgebühr: 180 EUR (DGI-APW-Mitglieder), 250 EUR (Nicht-Mitglieder)
Auskunft und Anmeldung: youvivo GmbH, Karlstr. 60, D-80333 München Telefon +49 89 5505 2090 E-Mail info@youvivo.com

Fachgebiet: Zahnheilkunde
Thema: 5. Sommerfortbildung des Verein zur Förderung der wissenschaftlichen Zahnheilkunde (VFwZ)
Referent/in: diverse
Termin: 14.07 – 15.07.2017
Ort: Kloster Seeon, 83370 Seeon-Seebruck
Fortbildungspunkte: Kongress-Teilnahme: 9, bei Teilnahme am Workshop zusätzl. 5
Kurs-Nr.: 17800 für Mitglieder, 17800–1 für Nichtmitglieder
Kursgebühr: Für Mitglieder 250 EUR, Workshop 50 EUR, Für Nichtmitglieder 500 EUR, Workshop 50 EUR
Auskunft und Anmeldung: eazf GmbH, Fallstr. 34, 81369 München, Tel.: 089/72480–246

■ August

Festspielgespräche 2017 zur Ganzheits-Zahnmedizin interdisziplinärer Erfahrungsaustausch zur Gesamtschau des Menschen
Thema: Resonanz – Musik – Medizin
Referenten: diverse
 Organisation und Leitung: Univ.-Lektor DDr. Irmgard Simma, 32 DFP, 38 ZFP
Termin: 02.08.2017 – 06.08.2017
Ort: Lech – Vorarlberg
Information und Anmeldung: office@simma.at oder www.simma.at

Fortbildungstag der hessischen Zahnärzte in Kassel: Neues und Bewährtes in der Zahnmedizin
Termin: 19.8.2017, 09.00 Uhr
Ort: Kongress Palais Kassel – Stadthalle
Veranstalter: Fortbildungsakademie Zahnmedizin Hessen GmbH (FAZH)
Anmeldung: Petra Rudolph / Nina Clauder Mauerstraße 13, 34117 Kassel Telefon: 0561 70986–11 E-Mail: rudolph@fazh.de www.fazh.de

■ September

CEREC-Tag 2017
Thema: CEREC – Wirtschaftlichkeit, Organisation und Marketing
Veranstalter (Institution): Quintessenz Verlag
Wissenschaftliche Leitung: Dr. Andreas Kurbad
Referent/in: diverse
Termin: 08.09 – 09.09.2017
Ort: Maritim Hotel Düsseldorf
Fortbildungspunkte: 16

Der Natur auf der Spur
 „Jahrestagung der DGÄZ gemeinsam mit dem Jahreskongress der DGOI und den Jahrestagungen der AG Keramik und der DGCZ“
Veranstalter (Institution): Quintessenz Verlag, DGÄZ, DGOI, DGCZ, AG Keramik
Wissenschaftliche Leitung: Prof. Dr. Dr. Robert Sader, Dr. Fred Bergmann, Dr. Bernd Reiss
Referent/in: diverse
Termin: 15.09. – 16.09.2017
Ort: Grand Elysée Hamburg
Fortbildungspunkte: 16
Auskunft und Anmeldung: Quintessenz Verlag, Telefon: 030 / 761 80–626, Fax: 030 / 761 80 692 E-Mail: kongresse@quintessenz.de, www.quintessenz.de/hamburg2017

25. Fortbildungstage der Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt
Thema: Parodontologie versus Implantologie
Termin: 15.09. – 17.09.2017
Ort: Wernigerode, Harzer Kultur- und Kongresshotel
Fortbildungspunkte: pro Tag (15./16.09.): 6; Gesamttagung: 15
Wissenschaftlicher Leiter: Prof. Dr. Ralf Roessler, Heidelberg

46. Fortbildungsveranstaltung für ZFA
Veranstalter: Bezirkszahnärztekammer Tübingen
Thema: Ein Tag in der Praxis
Termin: 15.09.2017
Ort: Konstanz (Bodensee), Konzil
Auskunft: BZK Tübingen Carola Kraft Bismarckstr. 96, 72072 Tübingen Tel.: 07071 / 911–222 carola.kraft@bzk-tuebingen.de
Anmeldung: www.bodenseetagung.eu

52. Bodenseetagung für Zahnärztinnen und Zahnärzte
Veranstalter: Bezirkszahnärztekammer Tübingen
Thema: Erfolgskonzepte für die Implantattherapie – Sicher implantieren, kompetent versorgen
Termin: 15./16.09.2017
Ort: Konstanz (Bodensee), Konzil
Auskunft: BZK Tübingen Carola Kraft Bismarckstr. 96, 72072 Tübingen Tel.: 07071 / 911–222 carola.kraft@bzk-tuebingen.de
Anmeldung: www.bodenseetagung.eu

17. Keramiksymposium mit DGÄZ, DGCZ, DGOI, AG Keramik
Thema: Der Natur auf der Spur, gemeinsam zum Praxiserfolg. Implantologie, computergestützte Chirurgie, Augmentation, vollkeramische Implantatprothetik, Ästhetik & Funktion, digitale Restauration, Verschleißmessung, Verleihung Forschungs- und Videopreis
Leitung: Prof. Robert Sader; Dres. Fred Bergmann; Bernd Reiss
Referenten: diverse
Termin: 15.09. – 16.09.2017
Ort: Hamburg, Hotel Grand Elysée
Fortbildungspunkte: 16
Auskunft, Anmeldung: Quintessenz-Verlag, Berlin www.quintessenz.de/hamburg2017
Kursgebühr: Mitglieder 439 EUR, Nichtmitglieder 519 EUR, Assistent 359 EUR, Student 195 EUR, jeweils inkl. Tagungspauschale

HERBSTKONFERENZ UND MASTER'S DAY 2017
Termin: 22.09.2017
Thema: „Gefahr erkannt – Gefahr gebannt Sicherheit in der zahnärztlichen Praxis“
Referenten: Prof. Dr. Bruno Brühwiler, CH-Zürich – Dr. Dr. Simone Ulbricht, M.A., Karlsruhe und das Masternetzwerk Integrated Dentistry – Martin Hoffmann, Dillingen/Saar – Marco Wagner, Stuttgart – Florian Mehnert, Berlin – Albrecht Kresse, Berlin
Ort: Kongresshaus Baden-Baden, Augustaplatz 10, 76530 Baden-Baden
Fortbildungspunkte: 8
Kursgebühr: Zahnärztinnen und Zahnärzte: 340 EUR inkl. Abendveranstaltung im Kurhaus Baden-Baden Zahnmedizinische Fachangestellte: 220 EUR inkl. Abendveranstaltung im Kurhaus Baden-Baden

Auskunft und Anmeldung:

Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe
 Fortbildungssekretariat
 Lorenzstraße 7, 76135 Karlsruhe
 Tel.: 0721/9181-200
 Fax: 0721/9181-222
 E-Mail: fortbildung@za-karlsruhe.de
 www.za-karlsruhe.de

Kongresspartner:

OEMUS Media AG,
 Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
 Tel.: 0341 48474-308
 E-Mail: zaet2017@oemus-media.de
Weitere Infos und Anmeldung:
 www.bayerischer-zahnarzttag.de

Hochschulen**Universität Greifswald****Professionelle Zahnreinigung – alles nur Kosmetik oder medizinische Verantwortung?****3. Praktischer Arbeitskurs Parodontologie mit Lehrmeinungen, Erfahrungen, Beispielen und praktischen Übungen aus den USA und Greifswald**

Thema: Professionelle Zahnreinigung
 -Parodontologie & Allgemeinerkrankungen
 - Biofilm
 - Periimplantitis
 - Sensible Zähne
 - Ursachen der Halitosis
 - Mundschleimhautveränderungen
Veranstalter (Institution): Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Universitätsmedizin Greifswald

Wissenschaftliche Leitung: Michael Eremenko; Lukasz Jablonowski
Referent/in: Frau Kim Johnson RDH, MDH (Health Partners Institute for Education and Research Minneapolis/Minnesota) USA gemeinsam mit DH's und Zahnärzten der Uni-Zahnklinik Greifswald

Termin: 17.07. – 21.07.2017
Ort: Zentrum für ZMK-Heilkunde, Abteilung Parodontologie, Walther-Rathenau-Straße 42a, 17475 Greifswald

Fortbildungspunkte: 38
Kursgebühr: 995 EUR (inkl. Kursverpflegung, Skripten u.a.)

Auskunft und Anmeldung: ZA Michael Eremenko & ZMF Yvonne Breuhahn Abteilung Parodontologie, Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde Walther-Rathenau-Str. 42a, 17475 Greifswald
 Tel.: 0 38 34 / 86 196 31
 E-Mail: breuhahn@uni-greifswald.de oder eremenkom@uni-greifswald.de

Wissenschaftliche Gesellschaften**54. Jahrestagung der A Rö**

Fachgebiet: Zahnärztliche Bildgebung
Zielgruppe: Zahnärzte, Oral- und MKG-Chirurgen, Implantologen, Kieferorthopäden, Hochschul-lehrer, Produktentwickler, Ingenieure, Marketing

Tagungsthema: Teach the teacher – Die Zukunft von Lehre und Ausbildung in der zahnärztlichen Radiologie

Termin: 22. + 23.09.2017

Tagungsort: Ian-K.-Karan-Hörsaal, Campus Lehre, Gebäude N55, Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf, Martinistr. 52; 20251 Hamburg

Referent/in: Eingeladene Vorträge, Vorträge zum Thema und freie Vorträge; Vortragsanmeldung auf www.aroo.org

Leitung: Dr. Christian Scheifele; Dr. Burkhard Maager; Prof. Dr. Dr. Stefan Haßfeld

Fortbildungspunkte: 8 (nach den Richtlinien der BZÄK)

Teilnahmegebühr: 50 EUR für Nichtmitglieder, Deadline für Anmeldung für Vorträge oder Teilnahme: 01.09.2017 (danach erhöhte Teilnahmegebühr)

Auskunft und Anmeldung:

c.scheifele@uke.de
 Dr. Christian Scheifele
 UKE ZMK ROE O58
 Martinistr. 52, 20251 Hamburg
 Tel. +49 (0) 7410-53649
 Tel. +49 (0) 7410-54633
 www.aroo.org

DGCZ**Deutsche Gesellschaft für computergestützte Zahnheilkunde****Fortbildungsveranstaltungen**

Fachgebiet: CEREC Fortbildung
Thema: CEREC Frontzahnkurs für Fortgeschrittene
Referent/in: ZA P. Neumann, ZA L. Brausewetter
Termin: 07.07./08.07.2017
Ort: Berlin
Fortbildungspunkte: 21
Kurs-Nr.: FZ820217
Kursgebühr: 1.650 EUR zzgl. MwSt., 1.550 EUR zzgl. MwSt., (Mitglied DGCZ)

Fachgebiet: CEREC Fortbildung
Thema: CEREC für Kieferorthopäden
Referent/in: Dr. Yong-min Jo
Termin: 14.07.2017
Ort: Mettmann
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: OK910217
Kursgebühr: 650 EUR zzgl. MwSt.

Fachgebiet: CEREC Fortbildung
Thema: CEREC Intensivkurs
Referent/in: Dr. Klaus Wiedhahn
Termin: 14./15.07.2017
Ort: Buchholz
Fortbildungspunkte: 21
Kurs-Nr.: IS070217
Kursgebühr: 1.210 EUR zzgl. MwSt., 605 EUR zzgl. MwSt. (ZFA nur im Team mit ZA)

Fachgebiet: CEREC Fortbildung
Thema: CEREC Intensivkurs
Referent/in: Dr. Bernd Reiss
Termin: 14./15.07.2017
Ort: München
Fortbildungspunkte: 21
Kurs-Nr.: IS560217
Kursgebühr: 1.210 EUR zzgl. MwSt., 605 EUR zzgl. MwSt. (ZFA nur im Team mit ZA)

Fachgebiet: CEREC Fortbildung
Thema: Ortho für CEREC Anwender
Referent/in: Dr. Bernhild-Elke Stammitz
Termin: 21.07.2017
Ort: Langen

Oktober**Sächsischer Fortbildungstag für Zahnärzte und das Praxisteam**

Thema: „Das reduzierte Lückengebiss“
Termin: 20./21.10.2017
Ort: Stadthalle Chemnitz (Workshops am 20.10.2017 im Hotel Mercure Kongress Chemnitz)
Information: Fortbildungsakademie der LZK Sachsen, Frau Kokel, Tel. 0351 8066-102

41. Jahrestagung des Arbeitskreises für Forensische Odontostomatologie (AKFOS)

Termin: 21.10.2017, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Hörsaal der Inneren Medizin der Johannes-Gutenberg-Universität Mainz, Langenbeckstr. 1, 55131 Mainz
Auskunft: Prof. Dr. R. Lessig,
 E-Mail: ruediger.lessig@uk-halle.de

58. Bayerischer Zahnärztetag

Thema: Prothetik: mehr als Zahnersatz. Zähne – Kiefer – Gesicht Parallel finden ein Kongress für zahnärztliches Personal und eine Dentalausstellung statt.
Veranstalter (Institution): Bayerische Landes Zahnärztekammer (BLZK) und Kassenzahnärztliche Vereinigung Bayerns (KZVB)

Wissenschaftliche

Kooperationspartner: Deutsche Gesellschaft für Prothetische Zahnmedizin und Biomaterialien e.V. (DGPro) und Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e.V. (BDIZ EDI)
Referent/in: Diverse

Termin: 26.-28.10.2017
Ort: The Westin Grand München, Arabellastraße 6, 81925 München
Fortbildungspunkte: 16

Kursgebühr: ab 290 EUR
Auskunft und Anmeldung: Bayerische Landes Zahnärztekammer, Heike Hildebrandt
 Fallstraße 34, 81369 München
 Tel. 089 72480-102
 E-Mail: zaet@blzk.de

Fortbildungspunkte: 4
Kurs-Nr.: OC790217
Kursgebühr: 500 EUR zzgl. MwSt.

Fachgebiet: CEREC Fortbildung
Thema: CEREC Intensivkurs
Referent/in: Dr. Bernd Reiss
Termin: 28./29.07.17
Ort: Bensheim
Fortbildungspunkte: 21
Kurs-Nr.: IS060517
Kursgebühr: 1.210 EUR zzgl. MwSt., 605,00 EUR zzgl. MwSt. (ZFA nur im Team mit ZA)

Fachgebiet: CEREC Fortbildung
Thema: CEREC Intensivkurs
Referent/in: Dr. Bernd Reiss
Termin: 28./29.07.17
Ort: Bensheim
Fortbildungspunkte: 21
Kurs-Nr.: IS060517
Kursgebühr: 1.210 EUR zzgl. MwSt., 605 EUR zzgl. MwSt. (ZFA nur im Team mit ZA)

Fachgebiet: CEREC Fortbildung
Thema: Sidexis4 – ein Multifunktionsstool
Referent/in: Dr. Elmar Frank
Termin: 29.07.2017
Ort: Berlin
Fortbildungspunkte: 10
Kurs-Nr.: RO960117
Kursgebühr: 850 EUR zzgl. MwSt., 800 EUR zzgl. MwSt., (Mitglied DGCZ), 600 EUR zzgl. MwSt. (ZFA)

Fachgebiet: CEREC Fortbildung
Thema: CEREC perfekt abrechnen
Referent/in: Dr. Olaf Schenk
Termin: 04.08.2017
Ort: Berlin
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: FO890217
Kursgebühr: 625 EUR zzgl. MwSt., 575 EUR zzgl. MwSt., (Mitglied DGCZ)

Fachgebiet: CEREC Fortbildung
Thema: Optimierung des Eigenlabors
Referent/in: Dr. Siegrid Frank
Termin: 05.08.2017
Ort: Berlin
Fortbildungspunkte: 10
Kurs-Nr.: FO970217
Kursgebühr: 850 EUR zzgl. MwSt., 800 EUR zzgl. MwSt., (Mitglied DGCZ), 600 EUR zzgl. MwSt. (ZFA)

Fachgebiet: CEREC Fortbildung
Thema: Bisshebung – perfekt mit CEREC

Referent/in: Dr. Andreas Ender
Termin: 11.08.2017
Ort: Berlin
Fortbildungspunkte: 10
Kurs-Nr.: FOZE0217
Kursgebühr: 850 EUR zzgl. MwSt., 800 EUR zzgl. MwSt., (Mitglied DGCZ), 600 EUR zzgl. MwSt. (ZFA)

Fachgebiet: CEREC Fortbildung
Thema: CEREC Intensivkurs
Referent/in: Dr. Bernd Reiss
Termin: 11./12.08.2017
Ort: Bensheim
Fortbildungspunkte: 21
Kurs-Nr.: IS060617
Kursgebühr: 1.210 EUR zzgl. MwSt., 605 EUR zzgl. MwSt. (ZFA nur im Team mit ZA)

Fachgebiet: CEREC Fortbildung
Thema: Adhäsivtechnik und CAD/CAM Materialauswahl
Referent/in: Dr. M. Zimmermann
Termin: 12.08.2017
Ort: Berlin
Fortbildungspunkte: 6
Kurs-Nr.: MAZZ0117
Kursgebühr: 450 EUR zzgl. MwSt., 400 EUR zzgl. MwSt., (Mitglied DGCZ), 250 EUR zzgl. MwSt. (ZFA)

Anmeldung: DGCZ e.V.
 Katharina Heinroth-Ufer 1
 10787 Berlin
 Tel.: 030 76 76 43 88
 Fax: 030 76 76 43 86
 sekretariat@dgcz.org
 Anmeldung unter:
 www.dgcz.org

DZOI

DZOI-Jahreskongress 2017
Thema: Die Zahn-Implantologie und ihre benachbarten Disziplinen – Neuigkeiten live erleben und ausprobieren bei den Table Clinics sowie wissenschaftlich durchdringen im Main-Podium
Veranstalter (Institution): Deutsches Zentrum für orale Implantologie e. V. (DZOI)
Wissenschaftliche Leitung: DZOI-Präsident Dr. Helmut B. Engels
Referent/in: ein Dutzend Experten der Implantologie
Termin: 25. – 26. August 2017
Ort: Hilton Hotel Berlin, Mohrenstraße 30, 10117 Berlin
Fortbildungspunkte: Es werden Teilnahmezertifikate vergeben mit bis zu 15 Punkten laut BZÄK & DGZMK

Kursgebühr: DZOI-Mitglieder 99 EUR/ ZA,ZÄ,ZT 199 EUR/ Assistenzärzte: 149 EUR / Studenten: nur Tagungspauschale/ Tagungspauschale: 69 EUR
Auskunft und Anmeldung: Deutsches Zentrum für orale Implantologie e. V., Herrn Josef Pertl, Rebhuhnweg 2, 84036 Landshut, Telefon 0871 – 66 00 934, office@dzoide.de, www.dzoide.de

21. DZOI Curriculum Implantologie im Blockunterricht
Veranstalter (Institution): Deutsches Zentrum für orale Implantologie e. V. (DZOI)
Wissenschaftliche Leitung: Prof. Dr. Dr. Wilfried Engelke, Universität Göttingen
Referent/in: diverse
Termin: 09.10. – 14.10.2017
Ort: Zentrum für Zahn, Mund und Kieferheilkunde (ZMK) der Universitätsmedizin Göttingen
Fortbildungspunkte: 198
Kurs-Nr.: 21
Kursgebühr: DZOI-Mitglieder 6.800 EUR, Nichtmitglieder 7.800 EUR
Auskunft und Anmeldung: Deutsches Zentrum für orale Implantologie e. V., Herrn Josef Pertl, Rebhuhnweg 2, 84036 Landshut, Telefon 0871 – 66 00 934, office@dzoide.de, www.dzoide.de

GAI

Gesellschaft für Atraumatische Implantologie

Fachgebiet: Implantologie
Thema: Implantationskurs für Miniimplantate am zahnlosen Unterkiefer mit Liveoperation unter praktischer Mitarbeit der Teilnehmer (max. 7 Teilnehmer)
Referent/in: Henning Elsholz
Termin: 23.09.2017, 21.10.2017
Ort: MKG- Praxis Henning Elsholz, Dr. Dr. Heinrich Bültmann-Hagedorn und Dr. Cornelia Thieme, Bremen
Fortbildungspunkte: 11
Kursgebühr: 395 EUR
Auskunft: GAI – Gesellschaft für Atraumatische Implantologie Faulenstr. 54, 28195 Bremen
 Tel.: 0421/382212
 Mobil: 0175/4014165
 Fax: 0421/39099532
 praxis@MKG-HB.de

Verlustmeldungen

LZK Baden-Württemberg

Die Ausweise von

Dr. Alexander Mgeladse
 Donaueschingerstr. 6a
 78183 Hüfingen
 Geb. 13.07.1952

Dr. med. dent. Johanna Maul
 Egertenstr. 15
 79664 Wehr
 Geb. 17.07.1986
 Ausweis: 21.9.2016

Dr. Herbert Heiligers
 Im Gitter 21/1
 69151 Neckargemünd
 Geb. 26.10.1947
 Ausweis: 11.8.1983

Prof. Dr. Petra Hahn
 Kirchstraße 14
 79100 Freiburg
 Geb. 19.02.1960

wurden verloren, gestohlen beziehungsweise nicht zurückgegeben und werden für ungültig erklärt.

Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg mit den Bezirkszahnärztekammern

BZK Freiburg
 Merzhauser Str. 114–116
 79100 Freiburg
 Tel.: (07 61) 45 06–0
 Fax: (07 61) 45 06–450

BZK Karlsruhe
 Joseph-Meyer-Str. 8 – 10
 68167 Mannheim
 Tel.: (06 21) 3 80 00–0
 Fax: (06 21) 3 80 00–1 70

BZK Stuttgart
 Albstadtweg 9
 70567 Stuttgart
 Tel.: (07 11) 78 77–0
 Fax: (07 11) 78 77–238

BZK Tübingen
 Bismarckstr. 96
 72072 Tübingen
 Tel.: (0 70 71) 9 11–0
 Fax: (0 70 71) 9 11–209/233

Bitte senden Sie ihre Termine an:
 zm-termine@mzsued.de
 Frau Birkert, Frau Schwadorf,
 Frau Henrichs

Top-Neuerscheinung

CAD/CAM in der digitalen Zahnheilkunde



Das neue Buch von Josef Schweiger und Annett Kieschnik

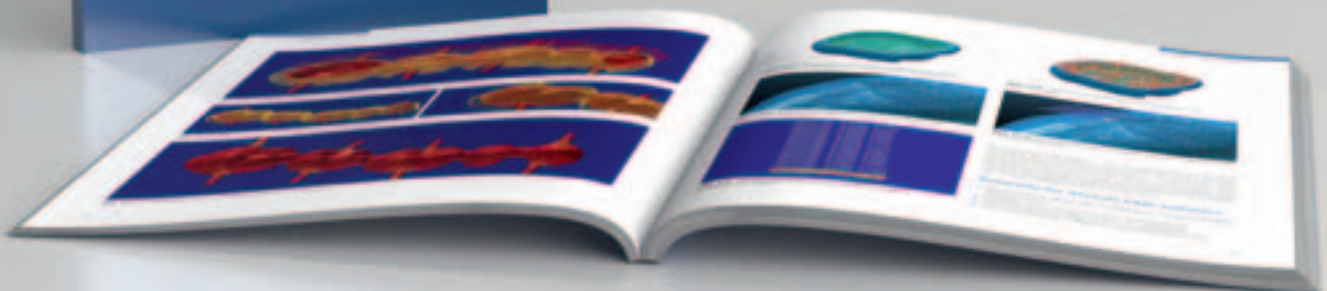
Mit der Neuerscheinung des Buches „CAD/CAM in der digitalen Zahnheilkunde“ wird eine bisher vorhandene Lücke in der dentalen Fachliteratur geschlossen.

Die enorme Entwicklungsgeschwindigkeit in der digitalen Zahnheilkunde bedarf fundierter Kenntnisse in den verschiedenen Bereichen des digitalen Arbeitsablaufes. So wird mit dem Buch ein roter Faden gelegt, der sich von der Datenerfassung über die Datenbearbeitung bis zur Ausgabe mittels digitaler Fertigungstechniken zieht. Die Zielgruppe sind dabei sowohl Zahntechniker als auch Zahnärzte, Auszubildende und Studenten sowie Teilnehmer postgradualer Fortbildungskurse.

Softcover, 188 Seiten
ISBN 978-3-932599-40-8

jetzt für

€ 49.⁰⁰



www.dental-bookshop.com

✉ service@teamwork-media.de ☎ +49 8243 9692-16 🖨 +49 8243 9692-22

TEAM
WORK
MEDIA

dental publishing



Bericht über unerwünschte Arzneimittelwirkung (UAW)

An die Arzneimittelkommission Zahnärzte BZÄK/KZBV
 Chausseestr. 13, 10115 Berlin, e-mail-Anschrift: m.rahn@bzaek.de, Telefax: 030 40005 169

http://www.bzaek.de/fileadmin/PDFs/za/UAW.pdf

auszufüllen von der Bundeszahnärztekammer:

Pat. Init.	Geburtsdatum	m <input type="checkbox"/>	w <input type="checkbox"/>
------------	--------------	----------------------------	----------------------------

Beobachtete unerwünschte Wirkungen (Symptome, evtl. Lokalisation) - bitte unbedingt ausfüllen!

aufgetreten am:	Dauer:	lebensbedrohlich: ja <input type="checkbox"/>	nein <input type="checkbox"/>
-----------------	--------	---	-------------------------------

Arzneimittel: (von ZA/ZÄ verordnet)	Dosis, Menge:	Applikation:	Dauer der Anwendung: bitte unbedingt ausfüllen!	Indikation:
1.				
2.				

Vermuteter Zusammenhang mit: Arzneimittel	dieses früher gegeben: ja <input type="checkbox"/>	nein <input type="checkbox"/>	vertragen: ja <input type="checkbox"/>	nein <input type="checkbox"/>	UAW bei Reexposition: ja <input type="checkbox"/>	nein <input type="checkbox"/>
--	---	-------------------------------	---	-------------------------------	--	-------------------------------

sonstige Medikation bei Allgemeinerkrankungen	wegen (Diagnose):
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>

vermuteter Zusammenhang mit UAW ja

nein

Anamnestische Besonderheit: Nikotin

Alkohol

Arzneim.Abusus

Leber-/ Nierenfunktionsstörungen

Schwangerschaft

Sonstiges:

Bekannte Allergien/Unverträglichkeiten
 nein

ja

gegen:

Verlauf und Therapie der unerwünschten Arzneimittelwirkung:

Ausgang der unerwünschten Arzneimittelwirkung:

wiederhergestellt

wiederhergestellt mit Defekt

noch nicht wiederhergestellt

unbekannt:

Exitus

(ggf. Befund beifügen) Todesursache:

Weitere Bemerkungen (z.B. Klinikeinweisung, Behandlung durch Hausarzt/Facharzt, Befundbericht, Allergietestung etc.)

Bericht erfolgte zusätzlich an: BfArM

Hersteller

Arzneimittelkommission Ärzte

sonstige:

Beratungsbrief erbeten:

Name des Zahnarztes - bitte unbedingt angeben! (ggf. Stempel)	Datum:
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Praxisname:	Bearbeiter:
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Straße/Haus-Nr.	
<input type="text"/>	
PLZ/Ort:	
<input type="text"/>	
Telefon/Fax:	
<input type="text"/>	
e-mail:	
<input type="text"/>	

Formular drucken

Formular per E-Mail senden

INFO

Meldebogen über unerwünschte Arzneimittelwirkungen (UAW):**Erklärungen zu den rot markierten Punkten:**

1. Jede Meldung erhält eine Identifikationsnummer, diesen Bereich bitte freilassen.
2. Die Patienteninitialen dienen dazu, bei Rückfragen die Identifizierung des betroffenen Patienten zu erleichtern.
3. Bitte beschreiben Sie hier die beobachtete Reaktion, auch wenn Sie nur den Verdacht auf eine Wechselwirkung haben. Jeder zusätzliche Hinweis ist hilfreich.
4. Bitte geben Sie möglichst an, wann eine UAW aufgetreten ist.
5. Bitte geben Sie möglichst vollständig an, welche Arzneimittel zu diesem Zeitpunkt eingenommen wurden. Haben Sie den Verdacht, dass es sich um ein Qualitätsproblem handelt, ist die Angabe der Chargennummer wichtig.

6. Eine genaue Angabe der Dosis ist wichtig.
7. Bitte geben Sie möglichst genau die Dauer der Anwendung an.
8. Bitte geben Sie hier auch an, wenn Sie eine Interaktion vermuten. Diese Angaben sind wichtig, um einzuschätzen, ob andere Faktoren zu der geschilderten Reaktion beigetragen haben könnten.
9. Bitte geben Sie möglichst genau die sonstige Medikation an, Diese Angaben werden für die Bewertung des Kausalzusammenhangs benötigt.
10. Bitte geben Sie hier an, wenn zum Beispiel eine spezifische Behandlung der unerwünschten Wirkung erforderlich war und wenn auf ein anderes Arzneimittel umgestellt wurde.
11. Anhand dieser Kriterien kann der

Schweregrad beurteilt werden.

12. Die Kontaktdaten der meldenden Zahnärztinnen und Zahnärzte werden streng vertraulich behandelt und nicht an Dritte weitergegeben.

13. Sie können den ausgefüllten Bogen direkt per E-Mail senden oder ausdrucken und per Post oder Fax verschicken.

14. Sie haben die Möglichkeit von der Arzneimittelkommission Zahnärzte einen Beratungsbrief zu der speziell von Ihnen gemeldeten unerwünschten Wirkung zu erhalten. ■

Deutsche Gesellschaft für Implantologie

Master of Science Orale Implantologie und Parodontologie

Staatlich anerkannt · akkreditiert

Countdown* bis zum Kursbeginn:

06	:	12	23
Monate		Tage	Plätze

Steinbeis Transfer Institut | Bismarckstraße 27 | 67059 Ludwigshafen
 Fon: +49 621 68124457 | Fax: +49 621 68124466 | info@dgi-master.de

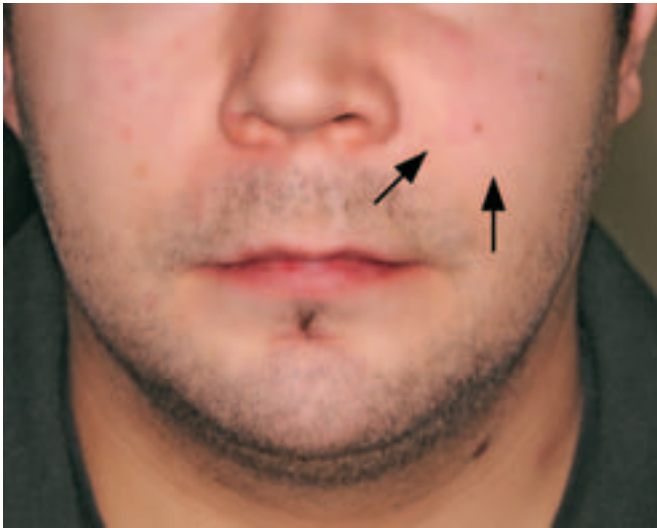
*den aktuelle Stand an freien Plätzen finden Sie hier: www.dgi-master.de

Der besondere Fall

Ausgedehnte Raumforderung durch eine radikuläre Zyste

Peter Schulz, Tim Wolff, Wilfried Kleis, Knut A. Grötz

Ein 35-jähriger Patient stellt sich mit einer unklaren Raumforderung im Oberkiefer links nach Überweisung seitens des Hauszahnarztes vor. Den Patienten selbst stört eine nach eigenen Angaben zunehmende Raumforderung unterhalb des linken Auges.



Fotos: Schmidt et al.

Abbildungen 1a und 1b: Frontale und seitliche Aufnahme des Patienten: Die Pfeile zeigen die extraorale Auftreibung der Raumforderung.

Der intraorale Zahnstatus zeigte einen insgesamt sanierungsbedürftigen Zustand mit diversen nicht erhaltungswürdigen Zähnen im Unter- und im Oberkiefer. Im Oberkiefer war klinisch im zweiten Quadranten eine ausgeprägte palatinale Schwellung sichtbar (Abbildung 2). Die Panoramaschichtaufnahme bestätigte den klinischen Verdacht auf eine ausgedehnte osteolytische Raumforderung im Oberkiefer. Diese erstreckte sich vom linken Oberkiefer ausgehend, die Mittellinie überschreitend, die gesamte linke Kieferhöhle einnehmend bis zur Regio 14 (Abbildung 3). Seitens des Hauszahnarztes konnte ein sechs Jahre zuvor erstellter Zahnfilm zur weiteren Diagnostik hinzugezogen werden. Bereits damals war vom Hauszahnarzt eine Entfernung der noch umschriebenen Raumforderung dringend empfohlen, jedoch nicht durchgeführt worden. Der Zahnfilm zeigte ein zystisches Geschehen in der Regio 24 und 25 (Abbildung 4).

Zur aktuellen, weiteren präoperativen Diagnostik wurde eine Computertomografie angefertigt. In den coronalen Schnitten ist die mittellinienüberschreitende Raumforderung bis zum knöchernen Nasenboden unter Einbezug der linken Kieferhöhle deut-

lich zu erkennen (Abbildung 5a). Und es zeigt sich insbesondere in den sagittalen Schnitten, dass diese über zwei Drittel der linken Kieferhöhle beansprucht (Abbildung 5b). Mittels der axialen Schnitte der Computertomografie sind sowohl die palatinale



Abbildung 2: Intraorale Aufnahme des Oberkiefers: Die palatinale Schwellung, bedingt durch die Raumforderung im zweiten Quadranten, ist deutlich zu erkennen.

GIP-IMPLANT

Hohlzylinderimplantat

Geeignet für Ober- und Unterkiefer bei Atrophiegrad IV und V

Bewährtes Q-Osteotomie-kompressionsgewinde

Minimal invasiv

Einfaches Handling

Auch in Verbindung mit internem Sinuslift möglich

4mm
5mm
6mm
7mm



Q-IMPLANT® MARATHON

30
Implantate
5
Tage

40 Stunden Praxisseminar

Leitung durch erfahrene Implantologen

Kooperation mit Universitätskliniken

2-3 Teilnehmer-Teams

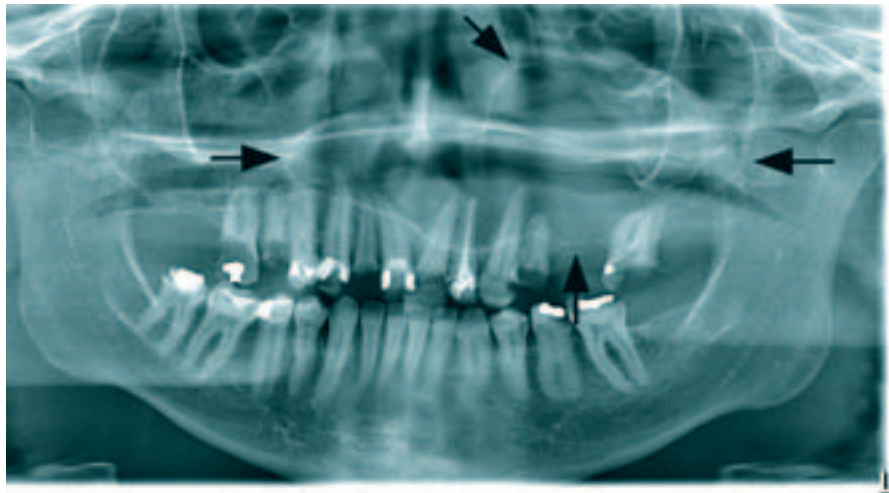


Abbildung 3: Panoramaschichtaufnahme der Ausgangssituation: Die Pfeile zeigen die Abgrenzung der Raumforderung.

Ausdehnung wie auch die Einbeziehung der Oberkieferzähne im zweiten und teilweise im ersten Quadranten gut zu erkennen (Abbildung 5c). Insgesamt stellt die diagnostische Bildgebung dar, dass es sich um einen verdrängenden, nicht destruirend-infiltrierenden Prozess handelt, der mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit von der sechs Jahre zuvor diagnostizierten Raumforderung in Regio 24 und 25 ausging. Als Verdachtsdiagnose konnte somit von einer Raumforderung zystischen Ursprungs ausgegangen werden.

Die operative Entfernung der Raumforderung erfolgte unter Intubationsnarkose und anschließender stationärer Betreuung. Im Rahmen der operativen Entfernung wurden sämtliche Oberkieferzähne entfernt. Bereits zu Beginn der Operation entleerten sich etwa 200 ml Zystenflüssigkeit. Der vorhandene Zystenbalg konnte vollständig ausgeräumt werden, wobei sich die Kortikalis des linken Orbitabodens nach Zystektomie intakt und stabil zeigte. Im Anschluss erfolgte eine plastische Deckung.

Aufgrund des weit fortgeschrittenen Defekts (Abbildung 6) und der daraus resultierenden insuffizienten prothetischen Versorgung wurde zehn Monate später eine rekonstruktive Operation unter Intubationsnarkose durchgeführt. Hierbei wurde unter Zuhilfenahme eines 5 cm langen monokortikalen Beckenkammspans aus der Crista illiaca (Abbildung 7) eine knöcherne Rekonstruktion des Oberkiefers vorgenommen



Abbildung 4: Sechs Jahre zuvor erstellter Zahnfilm der Regio 24 und 25 mit einem deutlichen apikalen zystischen Geschehen.

(Abbildung 8). Als weiterer Schritt ist eine Versorgung mit Implantaten zur Verankerung einer prothetischen Versorgung geplant.

Die obligatorische postoperative pathohistologische Aufarbeitung des Befunds ergab eine dentogene Zyste ohne Anhalt auf Gewebetransformation. Insbesondere die wichtigen Differenzialdiagnosen einer Keratozyste (nach alter Nomenklatur) und eines Ameloblastoms konnten sicher ausgeschlossen werden.

(Fortsetzung auf Seite 68)

TRINON TITANIUM

Augartenstr.1 76137 Karlsruhe/Germany
Tel: +49 721 932700 Fax: +49 721 24991
www.trinon.com



Abbildung 5a: Coronaler Ausschnitt der präoperativen Computertomografie: Die Pfeile zeigen die Abgrenzung der mittellinienüberschreitenden Raumforderung.

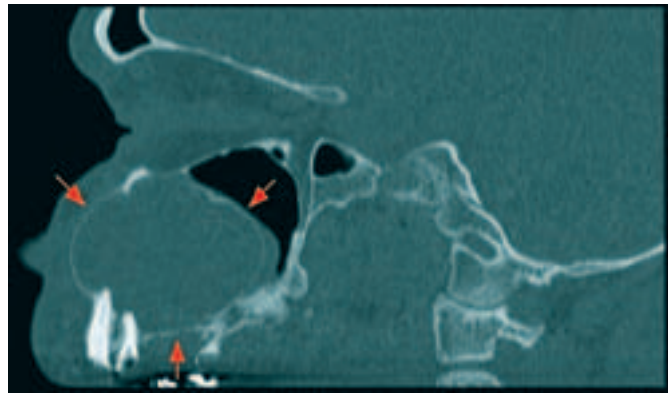


Abbildung 5b: Sagittaler Ausschnitt der präoperativen Computertomografie: Die Pfeile zeigen die Abgrenzung der Raumforderung, die über zwei Drittel der linken Kieferhöhle einnimmt.

Diskussion

Kieferzysten beschreiben odontogene und nicht-odontogene ausgekleidete Hohlräume, die mit Epithelauskleidung echte Zysten sind beziehungsweise mit fehlender Epithelauskleidung als Pseudozysten beschrieben werden. Die WHO gliederte im Jahr 2005 die Zystenklassifikation neu und ordnete die bis dato etablierte „Keratozyste“ den Tumoren als „keratozystischer odontogener Tumor (KOT)“ zu [Reichart P. A. et al., 2006].

Die radikuläre Zyste ist die am häufigsten auftretende odontogene Kieferzyste. Retrospektive Datensammlungen zeigen eine stark schwankende Häufigkeitsverteilung der radikulären Zyste von 24,7 Prozent bis 84,5 Prozent [Johnson N. R. et al., 2014]. Eine erstmalige prospektive epidemiologische Studie aus Australien gibt die radikuläre Zyste als häufigste Kieferzyste mit 45,7 Prozent an [Johnson N. R. et al., 2013]. Sie ist häufiger im Ober- als im Unterkiefer zu finden und zeichnet sich durch ein langsames, expandierendes und nicht infiltrierendes Wachstum aus [Bernardi L. et al., 2015]. Pathohistologisch kennzeichnet sie ein dreischichtiger Wandaufbau des Zystenbalgs, wobei die innerste Schicht aus einem mehrschichtigen, nicht verhornenden Plattenepithel besteht. Die radikuläre Kieferzyste nimmt ihren Ursprung im Wurzelbereich eines meist pulpentoten Zahnes, als Folge einer Parodontitis apicalis chronica oder aus einem apikalen Granulom. Durch Prolifera-

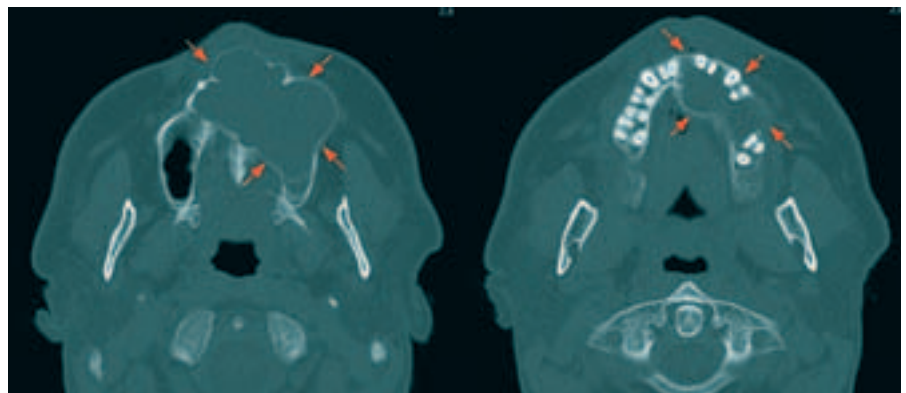


Abbildung 5c: Axialer Ausschnitt der präoperativen Computertomografie: Die Pfeile zeigen den Einbezug des harten Gaumens sowie der Oberkieferzähne im Bereich des zweiten und des dritten Quadranten.

tion der Mallassez-Epithelinseln kommt es schließlich zur Bildung der radikulären Zyste. Radiologisch zeichnet sie sich durch meist scharf begrenzte Aufhellungen beziehungsweise Osteolysen im Röntgenbild aus.

Die Therapie einer Zyste geht auf dem Erstbeschreiber Partsch zurück. Unterschieden werden die Zystektomie (Partsch II), die vollständige Entfernung des Zystenbalgs und des Zysteninhalts, sowie die Zystostomie (Partsch I), das großflächige Eröffnen (Fensterung) des Zystenlumens mit nur partieller Entfernung des Zystenbalgs zum Einleiten eines späteren konsekutiven Umbaus und Integration in eine Nebenbucht der Mundhöhle [Gutwald R. et al., 2010]. In diesem Fall wurde, wie oben beschrieben, eine komplette Zystektomie mit vollständiger histopathologischer Untersuchung durchgeführt.

Differenzialdiagnostisch muss bei ausgedehnten osteolytischen Veränderungen mit beteiligter Schwellung im Oberkiefer an alle sich osteolytisch ausbreitenden Raumforde-

rungen gedacht werden. Es sind odontogene und nicht odontogene Tumore, benigne und nicht benigne Neoplasien in Betracht zu ziehen [Jundt G., 2015]. Nach der radikulären Zyste ist die folliculäre Zyste die zweithäufigste odontogene Kieferzyste. Diese befindet sich jedoch als perikoronare Aufhellung um einen retinierten Zahn.

Die sichere diagnostische Abgrenzung zu einem keratozytischen odontogenem Tumor (KOT) ist nur histologisch möglich. Klinisch wird dieser meist als uni- oder multilokuläre Osteolyse, häufig randbegrenzt und mit teilweisen Wurzelresorptionen einhergehend, beschrieben. Aufgrund der in die Nachbarschaft einwachsenden Satellitenzysten wird die extendierte chirurgische Entfernung einhellig empfohlen, wobei der Grad der Radikalität noch immer kontrovers diskutiert wird [Reichert T. E., 2016].

In diesem Fall erschien aufgrund des vorliegenden Zahnfilms und der schon hier erkennbaren osteolytischen Veränderung mit direkter Beziehung zu einem endodontisch

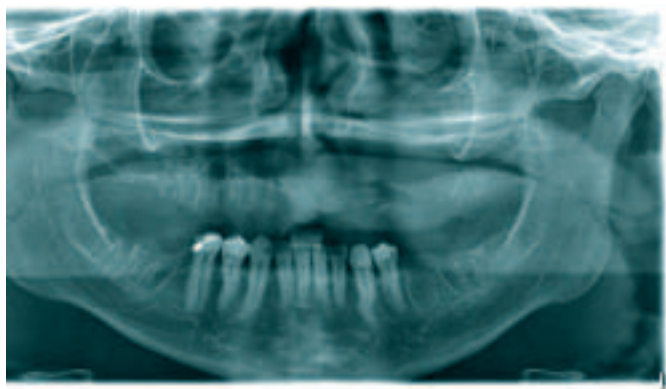
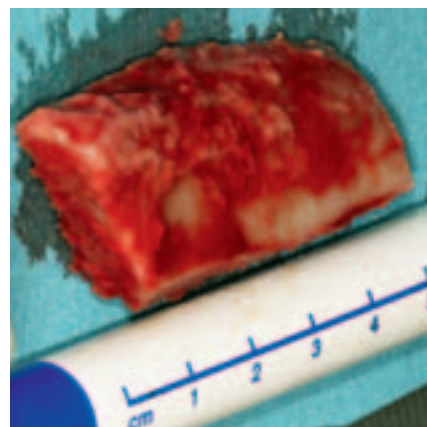


Abbildung 6: postoperative Panoramaschichtaufnahme nach Zystektomie: Der postoperative Defekt zeigt den nicht mehr vorhandenen Knochen im Bereich des zweiten und des ersten Quadranten.



Fotos: Schmidt et al.

Abbildung 7: Fünf Zentimeter langer monokortikaler Knochenkammspan aus der Crista illiaca zur Rekonstruktion des Gaumens im zweiten und im ersten Quadranten.

behandelten Zahn eine radikuläre Zyste als Verdachtsdiagnose naheliegend. Des Weiteren weist das eher verdrängende Wachstum ohne Destruktion oder infiltrierendem Wachstum auf eine benigne Dignität hin. Als weiterer Anhaltspunkt für die Diagnosefindung kann die Konvexität einer Osteolyse herangezogen werden. Eine von der Radix des Zahnes ausgehende konvexe Osteolyse, die trichterförmig in den Parodontalspalt übergeht, spricht eher für eine radikuläre Zyste, wohingegen eine konkave Osteolyse, mit eventueller Anresorption der Zahnwurzel auf eine neoplastische Veränderung verweist.

Zur Differenzialtherapie der Zystektomie gegenüber der Zystostomie leiten folgende Gesichtspunkte an: Zunächst erscheint die Zystostomie als der operativ weniger invasive und extendierte Eingriff. Der Aspekt der Minimierung des Operationsumfangs spricht somit durchaus für eine Zystenfen-

terung. Nachteile liegen dagegen einerseits in der unvollständigen pathohistologischen Untersuchbarkeit des pathologischen Gewebes, so dass ein Restrisiko einer Gewebetransformation in der Tiefe des Prozesses verbleibt. Von der klinischen Seite ergibt sich andererseits die Notwendigkeit zum langfristigen Offenhalten der Fenestration (meist durch einen Obturator oder eine in eine Epithese umgewandelte Prothese) mit den resultierenden Nachteilen für die Mundhygiene und der Notwendigkeit einer engermaschigen Begleittherapie. Diese Nachteile können durch eine Zystektomie mit sicherer plastischer Deckung vermieden werden. Als besondere Therapievariante kann noch die sogenannte Wasmund-Operation (Antrozystektomie) angesprochen werden. Mit dem Schaffen einer weitflächigen Öffnung des Zystenlumens zur Kieferhöhle hin erzielt man die Voraussetzungen, dass das ehemalige Zystenlumen (die Osteolyse also)

zu einer Nebenbucht einer Nasennebenhöhle wird. Dies mindert zunächst einmal das Risiko eines Zystenrezidivs gegenüber einer „konventionellen“ Zystostomie. Aber die Wasmund-Operation geht nicht mit einer relevanten Minderung des OP-Umfangs gegenüber einer Zystektomie einher.

Nachteilig ist bei der Antrozystektomie, dass der Grad der Knochenneubildung begrenzter ist als bei der vollständigen Zystektomie und plastischen Deckung. Auch wenn – je nach Größenausdehnung der primären Osteolyse – dennoch eine Knochentransplantation zur Rekonstruktion des Kieferdefekts erforderlich ist, so ist das Ausmaß der spontanen Knochenregeneration ein wichtiger prognostischer Faktor für die nachfolgende operative Rehabilitation. Aus den aufgeführten Gründen wurde im dargestellten Fall die Methode der klassischen Zystektomie gewählt.

Dr. Peter Schulz
Dr. Tim Wolff
Dr. Dr. Wilfried Kleis
Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz
Dr. Horst Schmidt-Kliniken
Burgstraße 2–4
65138 Wiesbaden
kontakt@mkg-rhein-main.de

zm Learn service

Die Literaturliste kann auf www.zm-online.de abgerufen oder in der Redaktion angefordert werden.



Abbildung 8: postoperative Panoramaschichtaufnahme nach knöcherner Rekonstruktion des Oberkiefers

Erster Jahresbericht zur zahnärztlichen Patientenberatung in Deutschland

Wichtigstes Ziel ist der zufriedene Patient

Mit rund 24.000 Fällen pro Jahr ist die Patientenberatung der Kammern und KZVen – direkt nach der Zahnarztpraxis – für Patienten die erste Anlaufstelle bei Fragen rund um die zahnärztliche Versorgung. In knapp 82 Prozent der Fälle konnte bei der Beratung das Anliegen der Patienten direkt gelöst oder weitervermittelt werden. Das geht aus dem ersten Jahresbericht zur Evaluation der zahnärztlichen Patientenberatung hervor, der von BZÄK und KZBV unter wissenschaftlicher Begleitung des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) jetzt veröffentlicht wurde.

Mit dem Bericht „Zahnärztliche Patientenberatung – Jahresbericht 2016“ kommt ein Novum in die Fachöffentlichkeit: Erstmals sind die Leistungen der zahnärztlichen Patientenberatung von Kammern und KZVen systematisch erfasst und wissenschaftlich ausgewertet worden. Der Bericht wurde jetzt von KZBV und BZÄK veröffentlicht.

Insgesamt haben rund 24.000 Beratungen stattgefunden. Davon wurden 82 Prozent direkt oder mit Weiterverweisung an Kammern und KZVen gelöst. 11 Prozent der Ratsuchenden wurden an externe Stellen verwiesen. Aus dem Bericht lassen sich folgende zentrale Botschaften ablesen:

- Die zahnärztliche Patientenberatung versteht sich als fundierte Interessenvertretung der Patienten.

- Angesichts des hohen Behandlungsaufkommens von über 100 Millionen Behandlungsfällen in allen zahnärztlichen Leistungsbereichen im Jahr 2016 ist der Anteil registrierter Beschwerden mit 1.471 Fällen relativ gering.

- Jede Anfrage wird von den Patientenberatungsstellen ernst genommen, die Berater kümmern sich um das Anliegen und führen es einer Lösung zu.

- Durch die jetzt vorliegende Evaluation kann die zahnärztliche Beratung noch patientenorientierter und gezielter arbeiten und die Beratungsleistung optimieren.

Patientenberatung weiterentwickeln

Ratsuchende Patienten können seit Jahren auf ein flächendeckendes, gut ausgebautes Netz von Patientenberatungsstellen, Gut-



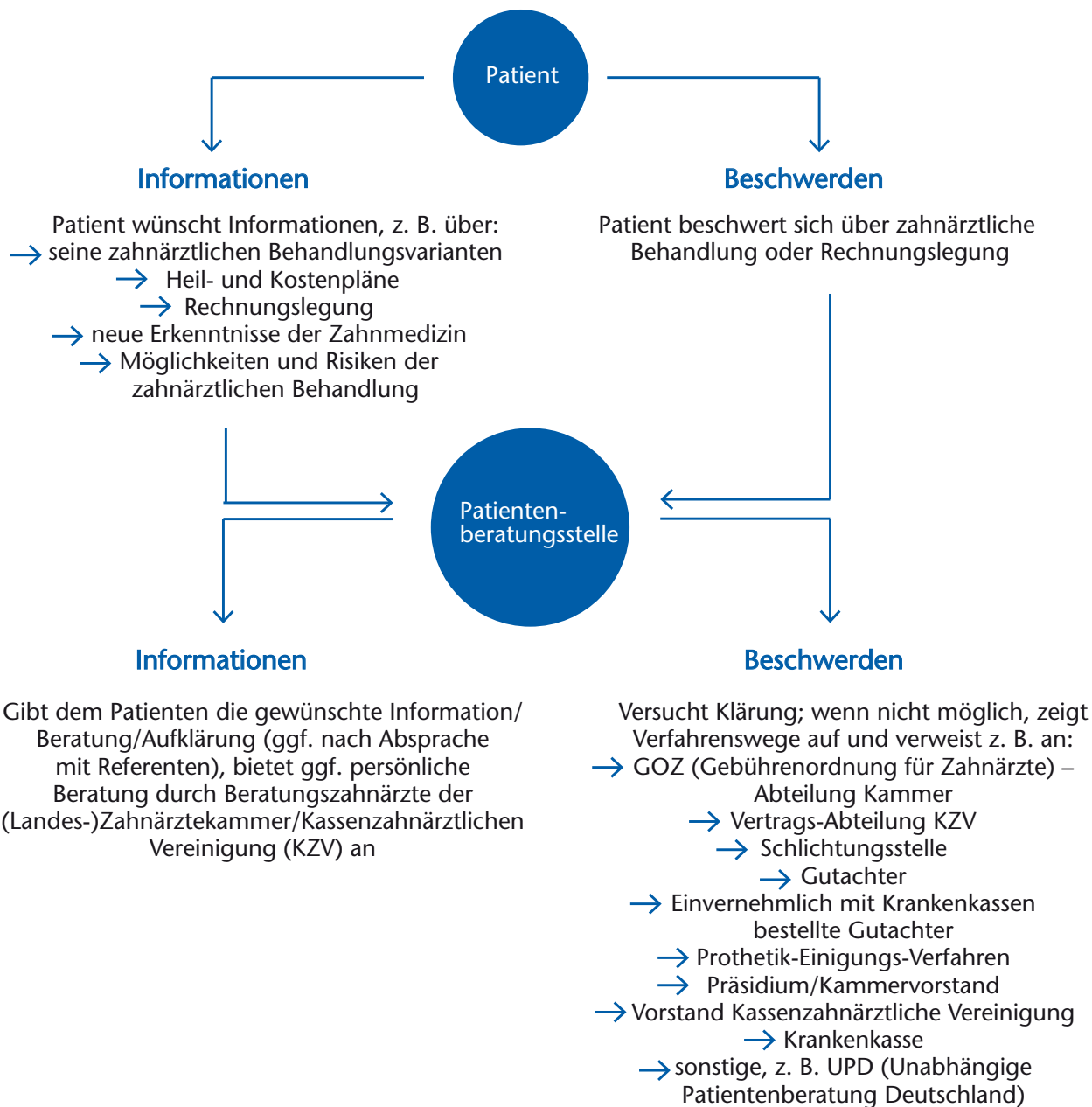
Foto: Edyta Pawlowska – Fotolia

achterkommissionen und Schlichtungsstellen bei Kammern und KZVen zurückgreifen. Sie erhalten dort persönlich, per Post, telefonisch und per E-Mail Informationen zu Behandlungsmethoden, Therapiealternativen, zu Kostenübernahmen durch die GKV und zu Privatleistungen. Gutacher- und Schlichtungsstellen tragen zur Klärung offener Behandlungsfragen bei. In der Beratung arbeiten Zahnärzte und Verwaltungsmitarbeiter frei von Weisungen Dritter und von wirtschaftlichen Interessen.

KZBV und BZÄK haben im Jahr 2013 das gemeinsame Projekt „Patientenorientierte Weiterentwicklung der zahnärztlichen Patientenberatung“ initiiert, um die Beratung

noch stärker an den Anliegen der Patienten auszurichten. Mit dem Projekt wird die zahnärztliche Patientenberatung neu aufgestellt: Ziel ist, das Angebot gegenüber der Öffentlichkeit noch attraktiver zu machen. Darüber hinaus soll der Berufsstand über eigene, valide Daten zur zahnärztlichen Patientenberatung verfügen, um auf bestehende spezifische Bedarfe reagieren zu können. Es geht also nicht nur darum, passende Antworten für die Beratung zu finden, sondern auch darum, wichtige Weichenstellungen für künftige Entwicklungen in der Zahnmedizin herauszufiltern und voranzubringen. Problemlagen sollen erkannt werden, um gegebenenfalls gegenzusteuern.

Die Aufgaben der Patientenberatungsstellen der zahnärztlichen Selbstverwaltung



Quelle: KZBV/BZÄK

Ratsuchende Patienten können bei Kammern und KZVen ein flächendeckendes Netzwerk von Patientenberatungsstellen, Gutachterkommissionen und Schlichtungsstellen nutzen. Diese geben fundierte Informationen weiter und unterstützen bei der Klärung von Beschwerden.

Ganz oben: Fragen zur Abrechnung

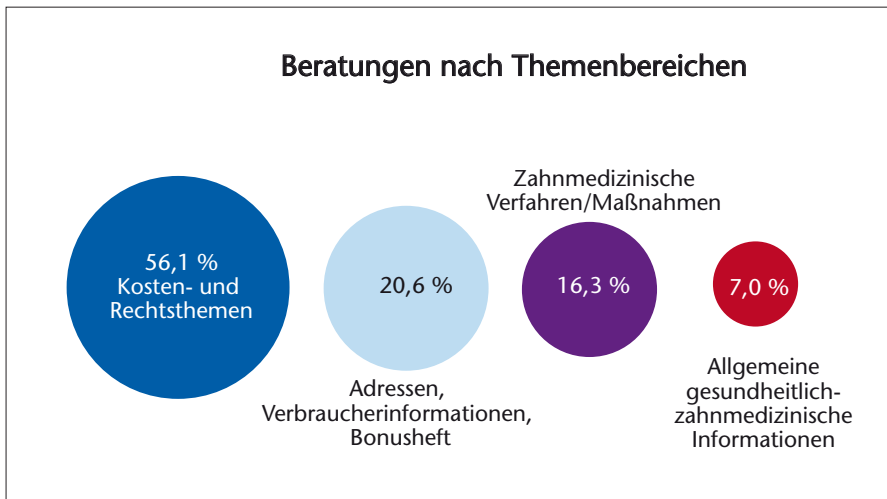
Der Bericht zeigt: Zu den vordringlichsten Themen gehört die Verständlichkeit von Kostenplänen und Abrechnungen sowie die Nachvollziehbarkeit der finanziellen Eigen-

beteiligung. Vor allem bei komplexen Versorgungsthemen wie Zahnersatz besteht erhöhter Beratungs- und Klärungsbedarf. Etwa zwei Drittel aller Anliegen konnten allein durch eingehende Aufklärung zur Zufriedenheit der Ratsuchenden abschließend geklärt werden. Bei knapp einem

Drittel erfolgte eine Weiterverweisung – überwiegend an Kammern und KZVen, aber auch an externe Stellen wie Krankenkassen.

Ausgewertet wurden zwei Komplexe: Beratungen sowie Eingaben und Beschwerden.

Beratungen nach Themenbereichen



Die meisten Beratungen wurden zu Kosten- und Rechtsthemen durchgeführt.

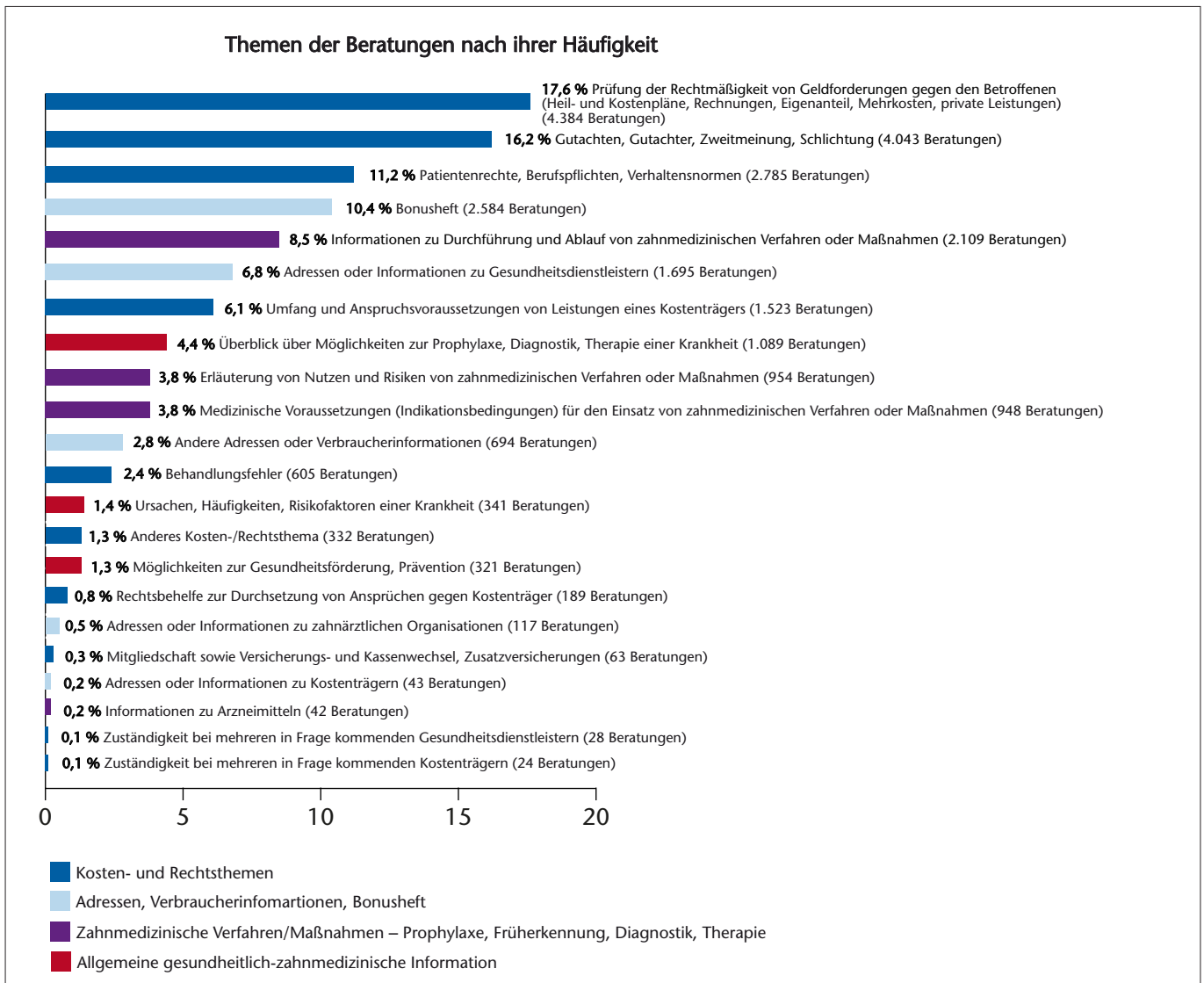
Beratungen – die Ergebnisse

Zu den Beratungen insgesamt: Über die Hälfte aller Kontakte bezogen sich auf Fragen zu Kosten- und Rechtsthemen. Die Prüfung der Rechtmäßigkeit von Geldforderungen war die häufigste Ursache für eine Anfrage. Im Bereich der zahnmedizinischen Maßnahmen wurde das Thema Zahnersatz besonders häufig nachgefragt.

Im Einzelnen:

- Durchgeführt wurden etwa 24.000 Beratungskontakte mit rund 25.000 Anliegen.
- 90 Prozent der Kontakte betrafen Erwachsene, 80 Prozent davon erfolgten telefonisch.

Themen der Beratungen nach ihrer Häufigkeit



Beratungsthemen wurden nach ihrer Häufigkeit untersucht. Ganz vorne steht die Prüfung der Rechtmäßigkeit von Geldforderungen, etwa bei Heil- und Kostenplänen, Rechnungen, Eigenanteilen oder Mehrkosten.

Zahnärztliche Beratung im Netz

■ **Übersicht der Kontaktdaten** der Patientenberatungsstellen der Kammern und KZVen sowie ergänzende Informationen: www.patientenberatung-der-zahnaerzte.de

■ **Wikipedia-Eintrag:** <https://de.wikipedia.org/wiki/> Hier finden Nutzer Informationen über Organisation und Aufgaben der Patientenberatung.

■ **Websites von KZBV und BZÄK:** Umfangreiche Informationen unter <http://www.kzbv.de/patientenberatung.1069.de.html> und <https://www.bzaek.de/nc/fuer-patienten/patientenberatungsstellen.html>

■ **Broschüre „Patienten im Mittelpunkt“:** Sie beschreibt die Grundprinzipien der zahnärztlichen Patientenberatung und gibt einen Überblick über das Beratungsspektrum: www.patientenberatung-der-zahnaerzte.de

■ **Patienteninformationen** zu zahnmedizinischen Erkrankungen und Behandlungen gibt es auf den Websites von KZBV und BZÄK: <http://www.kzbv.de/medizinische-infos.26.de.html>, <http://www.kzbv.de/printprodukte-bestellen.500.de.html>, <https://www.bzaek.de/fuer-patienten/zahn-und-mundgesundheits.html>

■ Die meisten Ratsuchenden waren gesetzlich krankenversichert (86 Prozent), aber auch Privatversicherte (7 Prozent) nahmen das Angebot in Anspruch.

■ Ein Drittel der Ratsuchenden (37 Prozent) hat von den Kostenträgern von dem Angebot erfahren, ein Fünftel erfuhr über das Internet davon, lediglich 7 Prozent durch ihren Zahnarzt.

■ 64 Prozent der Anliegen wurden direkt während der Beratung gelöst (durch Wissensvermittlung). Bei 17 Prozent erfolgte eine Weiterverweisung innerhalb des Systems an Kammern und KZVen. Damit konnte in 81 Prozent der Fälle das Anliegen direkt gelöst oder im System weitervermittelt werden.

■ Bei lediglich 11 Prozent wurde an externe Stellen, etwa Krankenkassen, verwiesen.

Am häufigsten nachgefragte Themen bei den Beratungen:

■ An erster Stelle standen Kosten- und Rechtsthemen (56 Prozent): Davon a) die Prüfung von Heil- und Kostenplänen beziehungsweise Liquidationen (31 Prozent), b) Gutachten, Zweitmeinungen, Schlichtungen (29 Prozent) und c) Patientenrechte, Berufspflichten, Verhaltensnormen (20 Prozent)

■ An zweiter Stelle (21 Prozent) standen Beratungen zu Adressinformationen, zu Verbraucherinformationen oder zum Bonusheft. Das Bonusheft nahm dabei mit 10 Prozent aller Beratungen einen hohen Stellenwert ein.

■ An dritter Stelle (16,3 Prozent) standen zahnmedizinische Verfahren oder therapeutische Maßnahmen.

■ Den vierten Platz (7 Prozent) nahmen allgemeingesundheitliche zahnmedizinische Themen ein.

Eingaben und Beschwerden – die Ergebnisse

Zu den Eingaben und Beschwerden insgesamt: Da sich erst 22 von 34 Körperschaften an dieser Dokumentation beteiligt haben, ist bei den vorliegenden Ergebnissen von einer konservativen Schätzung auszugehen. Auch hier stand das Thema Kostenvereinbarung und Rechnungslegung im Vordergrund, gefolgt von Eingaben und Beschwerden rund um vermutete Unregelmäßigkeiten oder Behandlungsfehler. Beachtenswert ist, dass es Alleinstellungsmerkmal der zahnärztlichen Patientenberatung ist, dass die Stellen allen Vorgängen nachgehen und für den Patienten eine individuelle Problemlösung finden wollen. Das unterscheidet sie von anderen Patientenberatungen, die lediglich als Beschwerdesammelstelle dienen können. Eingaben und Beschwerden können nur dann nachverfolgt werden, wenn die eingereichten schriftlichen Unterlagen auch vollständig sind – dies war bei den vorgelegten Fällen nicht immer gegeben.

Im Einzelnen:

■ Dokumentiert wurden etwa 1.900 abgeschlossene (schriftlich festgehaltene) Vorgänge zu rund 2.000 Anliegen.

Methodik und Dokumentation

Die Ergebnisse des Projekts „Patientenorientierte Weiterentwicklung der zahnärztlichen Patientenberatung“ werden nach einheitlichen Kriterien bundesweit erfasst, regelmäßig evaluiert und publiziert. Seit dem 1. Januar 2016 nehmen die Patientenberatungsstellen die Daten in einheitlicher Form mithilfe einer webbasierten Dokumentationssoftware auf.

Im Mittelpunkt der Software stehen zwei Formulare, mit denen Beratungen sowie Vorgänge zu von Patienten eingereichten Eingaben und Beschwerden getrennt voneinander dokumentiert werden. Eingaben und Beschwerden sind Vorgänge, die vom Patienten schriftlich eingereicht werden. Beratungen können auch persönlich oder telefonisch erfolgen. Bei der Dokumentation werden alle Kontakte gezählt, die mit einer Beratungsleistung einhergehen. Alle Daten werden anonym erfasst.

Das Jahr 2016 ist nicht als Vollerhebung, sondern als Implementierungsphase anzusehen, da die gemeinsame, einheitliche Dokumentation in den Beratungsstellen erst sukzessive eingerichtet wurde. Im vorliegenden Bericht beteiligten sich insgesamt 30 von 34 Körperschaften an der Dokumentation. Und 22 von 34 Körperschaften nutzten die Dokumentation zu Eingaben und Beschwerden.

Die wissenschaftliche Auswertung der Daten erfolgt durch das Zentrum für Zahnärztliche Qualität (ZZQ), Berlin.

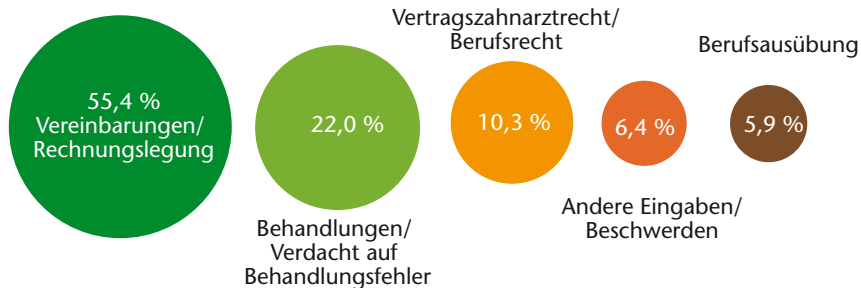
■ Zu 90 Prozent wurden die Eingaben von Erwachsenen gemacht. Davon waren 65 Prozent GKV-Versicherte und 18 Prozent PKV-Versicherte (Rest ohne Angabe).

■ Geschlechterverhältnis: 59 Prozent Frauen, 41 Prozent Männer.

■ 26 Prozent der Vorgänge waren Eingaben, 74 Prozent Beschwerden.

■ Eine Überprüfung der Vorgänge erfolgte bei 83 Prozent. Davon wurde bei 72 Prozent eine Klärung erzielt.

Eingaben und Beschwerden nach Themenbereichen



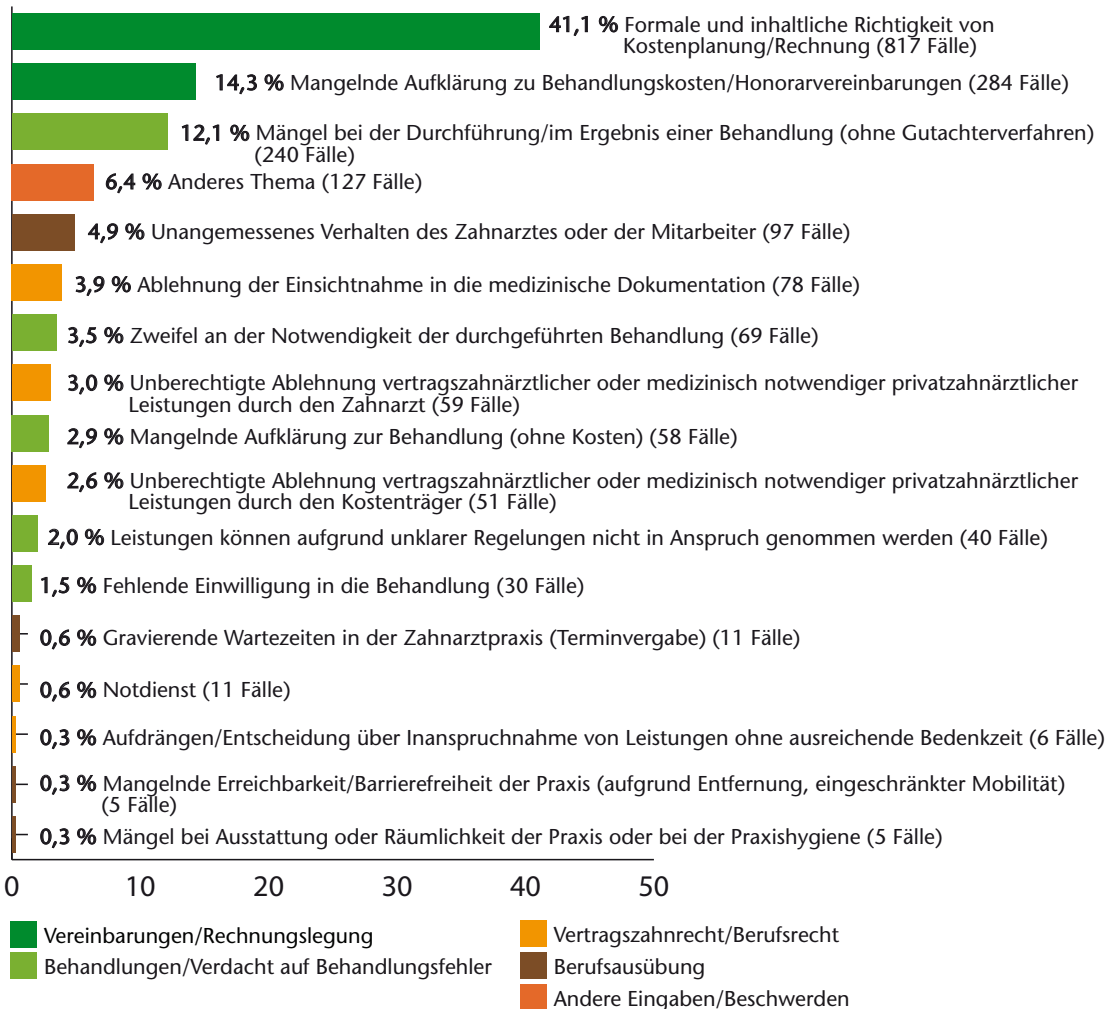
Bei den Eingaben und Beschwerden ging es in den meisten Fällen um Vereinbarungen und Rechnungslegung.

- Bei 42 Prozent war eine Eingabe/Beschwerde nicht zutreffend.
- Bei 30 Prozent war eine Eingabe/Beschwerde zutreffend.
- Bei 28 Prozent war keine Klärung möglich.

Am häufigsten dokumentierte Themen bei Eingaben und Beschwerden:

- Kostenvereinbarung und Rechnungslegung (55 Prozent): Im Vorfeld einer Behandlung ging es (bei davon 26 Prozent) um mangelnde Aufklärung zu Behandlungskosten oder Honoraren, das betraf vor allem konservierend-chirurgische Leistungen. Im Zusammenhang mit den Kosten ging es (bei davon 74 Prozent) um die Richtigkeit

Themen der Eingaben und Beschwerden nach Häufigkeit



Auch die Eingaben und Beschwerden wurden nach ihrer Häufigkeit untersucht. Die formale und inhaltliche Richtigkeit von Kostenplanungen und Rechnungen standen an der Spitze.

Dr. Wolfgang Eßer, Vorstandsvorsitzender der KZBV
„Wir wollen die Eigenverantwortung der Patienten stärken“

„Aufgabe der zahnärztlichen Patientenberatung ist es nicht, lediglich als Sammelstelle für unerwünschte Ereignisse oder Beschwerden im Zusammenhang mit Behandlungen zu fungieren. Die Patientenberatung von KZVen und Kammern bietet mehr: Sie stärkt die Patientensouveränität und bietet aktive und individuelle Lösungsansätze. Damit wollen wir die Eigenverantwortung der Patienten und deren Mitsprache bei Therapieentscheidungen unterstützen. Wichtig ist für uns der zufriedene Patient – und zwar in jedem einzelnen Fall. Kein anderes Beratungsangebot vermag es so gut, Behandler und Patienten zeitnah zusammenzubringen und zwischen den Beteiligten lösungsorientiert zu vermitteln. Die große Anzahl geklärter Fälle, die der Jahresbericht dokumentiert, bestätigt uns in dem Anspruch, bei allen Versorgungsfragen direkt nach dem behandelnden Zahnarzt der erste Ansprechpartner zu sein. Die Evaluation selbst ist für uns ein lernendes System, das wir weiterentwickeln werden, damit wir künftig noch näher am Versorgungsalltag arbeiten können und Patienten mit ihrem Bedarf an fundierter Beratung optimal unterstützen können.“



Foto: KZBV-Baumann

Prof. Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der BZÄK
„Die Gesundheitskompetenz kann unterstützt werden“

„Unser Ziel ist es, die zahnärztliche Versorgung so patientenfreundlich wie möglich zu gestalten. Mit dem Projekt zur Patientenberatung liegt jetzt ein Instrument vor, mit dem die zahnärztliche Selbstverwaltung – nach jahrelanger Überzeugungsarbeit und unter großem Engagement in den Körperschaften – eine einheitliche Erfassung und Evaluierung der Beratungsleistung in den Körperschaften vornehmen kann. Der neue Jahresbericht belegt, dass die Zahnärzteschaft ein umfassendes, fachkundiges und bewährtes Informations- und Beratungsangebot zur Verfügung stellt. Die Beratungsstellen geben Auskunft zu neuen Behandlungsmethoden, Therapiealternativen, beantworten Kostenfragen und erfüllen eine Lotsenfunktion bei allen Anliegen, die im Zusammenhang mit der Behandlung in der Praxis auftreten können. Die Beratungsstellen bieten den Patienten eine wichtige Möglichkeit, ihre individuellen Anliegen zu klären. Viele Probleme können gelöst, das Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt und Patient kann gestärkt und die Gesundheitskompetenz des Patienten kann unterstützt werden. Jede Körperschaft hat zudem die Möglichkeit, die landesspezifischen Beratungsanliegen zur Optimierung ihrer Patientenberatungsstelle und darüber hinaus für gezielte Fortbildungsangebote der Zahnärzte zu nutzen.“



Foto: BZÄK-Axentis.de

von Kostenplanung oder Rechnungen. Das betraf vor allem Zahnersatz und konservierend-chirurgische Leistungen.

- Behandlungen und Verdacht auf Behandlungsfehler: 22 Prozent
- Nur wenige Fälle gab es zu den Themen Vertragszahnarztrecht (10,3 Prozent) oder Berufsausübung (5,9 Prozent), darunter fielen etwa Themen wie die Erreichbarkeit der Praxis oder Wartezeiten auf einen Termin

Ein lernendes System

Die neue Evaluation von KZBV und BZÄK belegt, dass Patienten das Beratungsangebot von Kammern und KZVen deutschlandweit als fachlich kompetent wahrnehmen und es auch rege nutzen. Der Bericht selbst ist als Ergebnis der Implementierungsphase der zahnärztlichen Patientenberatung zu werten, denn an der Dokumentation haben noch nicht alle Beratungsstellen teilgenommen. Die Evaluation versteht sich als ein lernendes System, um die Qualität der Beratung weiter zu fördern. Die aus dem ersten Jahr gewonnenen Erkenntnisse der Evaluation dienen sowohl der Weiterentwicklung der Dokumentation wie auch dem Ausbau der Beratungskompetenz der Zahnärzteschaft generell.

Schon jetzt lassen sich aber wertvolle Informationen zum Leistungsgeschehen ableiten. Die große Anzahl der zahnmedizinischen Therapiemöglichkeiten und der damit verbundene höhere Informationsbedarf der Patienten erfordern ein kontinuierliches Monitoring des Beratungsangebots. Dazu will der nunmehr jährlich erscheinende Bericht einen Beitrag leisten. pr

- Der erste Jahresbericht zur Evaluation der zahnärztlichen Patientenberatung ist unter www.patientenberatung-der-zahnaerzte.de sowie auf den Websites von KZBV (www.kzbv.de) und BZÄK (www.bzaek.de) abrufbar.

Interview mit dem Kölner Stammzellforscher Prof. Jürgen Hescheler

„Der nachwachsende Zahn wird Realität!“

Prof. Jürgen Hescheler gehört zu einem Kompetenzteam aus 100 weltweit anerkannten Experten, die die Entwicklungsfähigkeit verschiedener Stammzellarten beurteilen. Warum verloren gegangene Zähne immer noch nicht durch gezüchtete ersetzt werden können, erklärt der Forscher im Interview.



Ist der nachwachsende Zahn weiter Zukunftsmusik?

? Woran forschen Sie momentan?

Prof. Jürgen Hescheler: Unser Institut forscht rund um das Thema pluripotente Stammzellen, also Zellen, die Alleskönner-Zellen sind und sich zu jedem Gewebe entwickeln können. Insbesondere arbeiten wir an der Entwicklung von Herzmuskelzellen zur Behandlung von Herzinfarkten. Am Institut für Neurophysiologie haben wir natürlich auch eine Arbeitsgruppe zur Entwicklung von Nervenzellen und deren Integration ins Gehirn, allerdings ist diese Gruppe kleiner als die Herzmuskelgruppe, da wir am

Herz, das ja sehr viel einfacher aufgebaut ist als das Gehirn, schnellere Therapieerfolge erwarten.

Außerdem möchte ich noch unsere neue Arbeitsgruppe zur Entwicklung von Blutzellen erwähnen, die wir in einer guten Zusammenarbeit und finanziellen Förderung begonnen haben. Natürlich bin ich aber auch immer noch sehr am Thema „Entwicklung von Zähnen und Knochen“ interessiert. Dazu habe ich bereits viele Vorträge gehalten. Nicht zu vergessen, das Thema 3-D-Druck, also der Aufbau von Geweben durch Bio-Engineering.

? Ist das neu in Ihrem Bereich?

Hescheler: Ja, wir haben in den vergangenen Jahren viele neue Ergebnisse und Erfahrungen zur Entwicklung von Stammzellen im Gewebe, also im Zusammenhang mit anderen Zellen (unter anderem Bindegewebszellen) und in Matrices mit unterschiedlichen mechanischen und physikalischen Eigenschaften erarbeitet. Diese Befunde sind von fundamentaler Bedeutung zum Bio-Engineering. Dabei verwenden wir 3-D-Drucker bereits zum Drucken von Unterflächen, auf denen wir die Stammzellen entwickeln. In der Zukunft würden wir aber auch sehr gern in Richtung Bio-Drucken mit „Zell-Tinten“ forschen. Dabei geht es darum, Zellen zu drucken, die dann Schicht für Schicht zu Gewebe aufgebaut werden können.

? Zum Thema „nachwachsende Zähne“: Hat sich in den vergangenen Jahren etwas getan? Was ist der Stand der Entwicklung?

Hescheler: Die aktuellen Forschungsarbeiten weltweit haben eindeutig gezeigt, dass man mit humanen induzierten pluripotenten Stammzellen humane Zähne entwickelt hat. Die Anwendung beschränkt sich immer noch auf Kleinterversuche. Großtierversuche gibt es weltweit noch nicht, zumindest wurden sie nicht publiziert. Diese wären aber eine wichtige Voraussetzung, um zur klinischen Therapie beim Menschen zu gelangen. Auch hier – wie in allen Bereichen der Stammzellenforschung – stehen wir jetzt an der Grenze von der Grundlagenforschung zur Anwendung. Und genau dort gibt es sehr viel größere Probleme, als wir noch vor Jahren dachten. Diese sind nicht wissenschaftlicher Natur, sondern rein ökonomisch.

Illustration: teamwork media / Kai Sprenger

? Wann kann der nachwachsende Zahn in Serie gehen? Vor drei Jahren haben sie von zehn bis 20 Jahren gesprochen.

Hescheler: Ich stehe dazu, was ich bereits damals gesagt habe, in zehn Jahren könnten wir es schaffen – wenn wir die notwendige finanzielle Förderung erhalten würden. Wir haben zum Beispiel mehrfach gemeinsam mit Prof. Zöller, Direktor der Klinik für Mund-, Kiefer- und Plastische Chirurgie an der Universität Köln, Versuche unternommen, Projektgelder zur Entwicklung von Zähnen und Knochen für die Implantologie in Deutschland zu erhalten und die Entwicklung hierzulande voranzutreiben. Aber wir sind leider immer wieder abgewiesen worden und gescheitert – es gab zwar interessierte Investoren, die jedoch wegen der momentan noch unklaren betriebswirtschaftlichen Überlegungen abgesprungen sind.

? Was kostet die Entwicklung eines nachwachsenden Zahns?

Hescheler: Das ist eine recht schwierige Frage. Die Prototypen wären natürlich sehr teuer, weil hier die Entwicklungskosten einfließen. Wenn es aber in die Routine übergeht und man nur die Materialkosten und die Arbeitszeit berechnet, liegen die Kosten schätzungsweise zwischen 100 und 500 Euro. Dazu kämen dann noch zu erwartende sehr hohe Lizenzgebühren (sicherlich mehr als 10.000 Euro), falls die Entwicklung im Ausland patentiert wird. Was auch kosten-



Foto: privat

Prof. Dr. Dr. h. c. Jürgen Hescheler
Institut für Neurophysiologie, Köln

relevant sein wird, ist die Frage, ob der Zahn bereits im Bioreaktor angezchtet und als fertiger Zahn implantiert wird, oder ob man den Keim einpflanzen kann, der dann nachwachsen würde.

? Glauben Sie noch daran, dass der nachwachsende Zahn Realität werden kann?

Hescheler: Ja, davon bin ich überzeugt. Genauso wie ich vom Erfolg und Durchbruch in allen anderen Bereichen der Stammzellforschung und regenerativen Medizin überzeugt bin. Wenn es an einer Stelle einen Durchbruch gibt und die Investitionen kommen, kann das dann ganz schnell gehen. Wir sind letztendlich alle davon überzeugt, dass dies eine Revolution in der Medizin und Zahnmedizin werden wird. Durch die Anwendung von Stammzellen und daraus abgeleiteten Zelltherapeutika könnten viele Krankheiten, die man bis jetzt nicht heilen kann und wo auch keine Medikamente helfen, heilbar werden. Dies wird mit Sicherheit eines Tages so kommen. Aber zurück zum Zahn: Hier könnte man sich durchaus vorstellen, dass schon vorgefertigte Zahnkeime oder auch bereits ausgewachsene Zähne in Biotec-Firmen maßgenau hergestellt werden, die dann bei Zahndefekten implantiert würden – sozusagen neue Zähne auf Bestellung.

? Dann werden die Implantologen nicht arbeitslos?

Hescheler: Das Arbeitsgebiet wird sich ändern. Es werden keine Implantate, sondern Zahnkeime oder bereits ausgewachsene Zähne implantiert werden. Dabei sollte immer das Wohl des Patienten im Mittelpunkt und an erster Stelle stehen. Es ist immer besser, einen natürlichen Zahn zu haben. Und das wäre allemal ein Fortschritt für die Patienten. Der Implantologe wird sich mehr mit den biologischen Gegebenheiten im Kiefer seiner Patienten auseinandersetzen müssen und dann enger mit den entsprechenden Biotec-Firmen zusammenarbeiten. Die Arbeit am Patienten wird aber auch in Zukunft immer die Domäne des Implantologen vor Ort sein.

? Welche Fortschritte hat die Stammzellforschung in den vergangenen Jahren insgesamt gemacht?

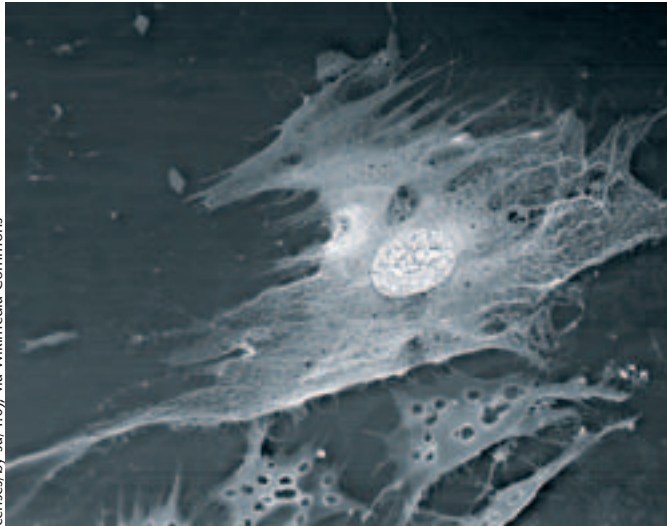
Hescheler: Es gibt eine ganze Reihe Entwicklungen, aber keine Revolution. Was sich in den vergangenen Jahren zum Beispiel deutlich verbessert hat, sind die gerichteten Differenzierungsprotokolle, das heißt, wir wissen jetzt schon recht gut, welche Wachstums- und Differenzierungsfaktoren zur Kultur gegeben werden müssen, damit sich die pluripotenten Stammzellen in eine bestimmte Richtung entwickeln. Früher war das eher eine spontane Differenzierung, jetzt kann man dies durch bestimmte Faktoren gezielt beeinflussen.

? Welche Ergebnisse konnten dabei erzielt werden?

Hescheler: Von einem großen Durchbruch kann ich im Moment nicht berichten. Im Kommen ist der sogenannte Organoid. Das ist eigentlich eine alte Idee: Stammzellen werden in eine dreidimensionale Kultur gebracht, wo sie sich zu organähnlichen Strukturen entwickeln, im Gegensatz zu den bisher üblichen zweidimensionalen flachen Zellschichten. Eigentlich haben wir diese Idee schon am Anfang unserer Forschung in den „Embryoid-Body“-Kulturen angewandt als Modell für frühembryonale Entwicklung. Interessant an den Organoiden, die zum Beispiel als „Mini-Brain“ oder Leberorganoid gebildet werden, ist die Erkenntnis, dass für jedes Organ nicht nur eine einzige Zellart wichtig ist, sondern verschiedene Zellen im Organ zusammenarbeiten, damit die organotypische Funktion entsteht. Diese Erkenntnis, dass komplexere Organstrukturen durch die Zusammenarbeit von zwei oder mehr Zelltypen entstehen, ist übrigens auch die Grundidee bei der Entwicklung von Zähnen aus Stammzellen. Diese Erkenntnisse sind insbesondere wichtig, um aus humanen Stammzellen neuartige Testsysteme für die Pharmakologie und die Toxikologie aufzubauen.

? Aber Ergebnisse, die in Serie gehen können, gibt es noch nicht?

Hescheler: Leider nein. Momentan ist meiner Meinung nach die Stammzellforschung



Stammzellen aus der Zahnpulpa

in der Krise. Sie ist eigentlich schon herausgewachsen aus der reinen Grundlagenforschung und wir fokussieren die Anwendung. Aber die ist noch nicht soweit, dass man damit Geld verdienen könnte. Hier gibt es eine Finanzierungslücke. Für die Industrie ist es noch zu früh, um Geld zu investieren, und für Grundlagenforschungs-Förderer wie BMWF [Anm. d. Red.: Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft] und DFG [Anm. d. Red.: Deutsche Forschungsgemeinschaft] ist es schon zu sehr angewandte Forschung. Die Stammzellenforschung hat es bisher noch nicht geschafft, über diese Hürden hinwegzukommen.

Größere Investitionen in die Stammzellenforschung und deren Anwendung in eine Therapie des Patienten sind deshalb vonnöten, da die Forschungsmethoden, die jetzt gebraucht werden, weit über das hinausgehen, was ein Institut leisten kann, wie ich es hier zum Beispiel an der Universität leite. Jetzt wären unbedingt aussagekräftige Großtierversuche zur Vorbereitung der klinischen Studien angesagt. Das ist in Deutschland aber fast unmöglich, weil es enorme Kosten verursacht, die ein Institut wie unser Universitätsforschungsinstitut einfach nicht stemmen kann. Auch die GMP-Produktion [Anm. d. Red.: good manufacturing practice, Produktion unter Reinraumbedingungen] wäre jetzt notwendig, das heißt, die Zellen müssten unter hoch sterilen Bedingungen produziert werden, damit sie dann auch für zukünftige Therapien infrage

kommen können. Das sind alles Dinge, an denen es hapert ...

? ... in Deutschland oder weltweit?

Hescheler: In Deutschland definitiv. Weltweit sieht es besser aus. Die Japaner sind uns schon meilenweit voraus. Sie haben für Prof. Shinya Yamanaka, den Nobelpreisträger für Medizin 2012, ein neues, sehr gut ausgestattetes Institut gebaut, das alles beinhaltet, was ich eben gesagt habe, und ihn mit sehr hohen Fördermitteln unterstützt. Ich hatte das Glück, dass ich kürzlich bei ihm zu einem Vortrag in Kyoto eingeladen war und sehen konnte, wie eindrucksvoll und erfolgreich die Forschung dort läuft. Der Durchbruch in der Anwendung der Stammzellenforschung wird wahrscheinlich im asiatischen Raum passieren. Auch die USA investieren relativ viele Mittel in diese Forschungsrichtung. Und bezüglich Ihrer Frage nach den Neuheiten möchte ich in diesem Zusammenhang auch die Arbeiten von Robert Lanza erwähnen, der bei Patienten mit Makulardegeneration aus pluripotenten Stammzellen abgeleitete Augenzellen transplantiert und dadurch das Sehvermögen der Patienten signifikant verbessert hat. Das ist zwar inzwischen auch schon drei Jahre her, aber es ist der letzte Durchbruch, der in den vergangenen Jahren im Stammzellenbereich auf dem Weg zur Klinik passiert ist. Klinische Studien zur Querschnittslähmung und Muskeldystrophie sind im Ausland angemeldet.

? Wie sieht es denn inzwischen mit der politischen Unterstützung der Stammzellforschung in Deutschland aus?

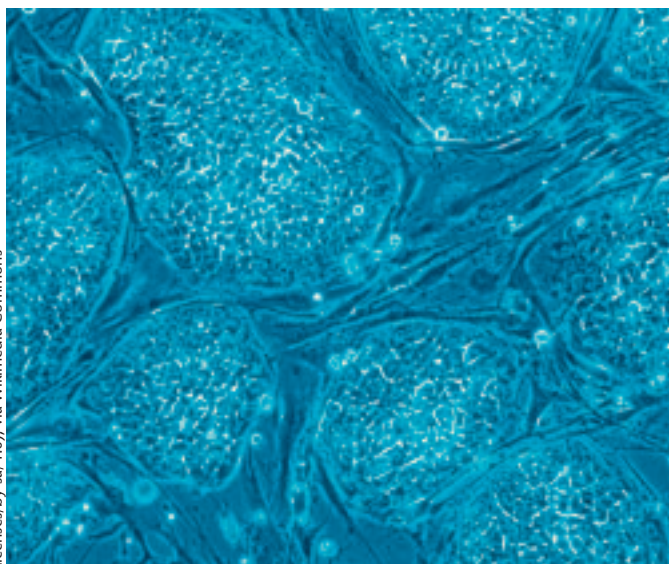
Hescheler: Leider katastrophal, meine Mitarbeiter müssen fast 90 Prozent ihrer Arbeitszeit dazu aufwenden, um komplizierte und aufwendige Anträge zu schreiben. Auf diese Weise gerät die wissenschaftliche Arbeit natürlich ins Hintertreffen. Es ist extrem schwierig, in Deutschland Geldmittel für die Stammzellforschung zu bekommen. Die großen Förderprogramme für unsere Forschungsrichtung wurden immer mehr zurückgefahren. Noch vor fünf Jahren gab es große nationale und auch europäische Förderprogramme speziell für die regenerative Medizin, leider wurden sie nicht mehr weitergeführt; wahrscheinlich auch deswegen, weil dort Projekte gefördert wurden, die zu früh falsche Heilversprechungen einer schnellen Anwendung adulter Stammzellen machten und diese dann nicht einhielten. Damit sind wir auf der halben Strecke stehen geblieben.

? Welchen Stand hat Deutschland und welchen Stand hat Europa heute im Bereich der Stammzellforschung?

Hescheler: Inzwischen sind wir fast in die Drittklassigkeit abgedriftet. Auch die europaweite Förderung ist weniger geworden. Ich habe häufig im asiatischen Raum zu tun, und wenn man sieht, wie gut die Institute dort ausgerüstet und finanziell gefördert sind, würde ich Japan, Singapur und China bereits an die Spitze setzen. In den USA und in Kanada sieht es auch nicht schlecht aus.

? Wie ist es in Indien?

Hescheler: Früher hatte ich mehr Kontakte nach Indien. Leider ist die Forschung dort nicht so strukturiert wie beispielsweise in China. China gibt Milliarden für innovative Techniken aus. Dort wurden in den vergangenen Jahren systematisch Forschungs- und Entwicklungsparks aufgebaut, wo gezielt Forschungsergebnisse der Universitäten in die praktische Anwendung kommen und der Aufbau von neuen innovativen Firmen umgesetzt und gefördert wird.



Humane embryonale Stammzellen

? Welche Innovationen lässt die Stammzellforschung in Zukunft insgesamt erwarten?

Hescheler: Für mich ist der translationale Aspekt wichtig, also die Umsetzung der Stammzellforschung von der Grundlagenforschung in die Klinik. Die wissenschaftlichen Innovationen in der Stammzellforschung sind bereits in der Vergangenheit geleistet worden. Jetzt kommt es auf die technische Innovation und die Umsetzung in Praxis und Klinik an.

Unser Forschungsinstitut ist zum Beispiel stark im Regenerationsaspekt zur Anwendung von Stammzellen bei der Heilung des Herzinfarkts involviert. Neben diesen Aspekten in der regenerativen Medizin sehe ich vor allem auch ein großes Innovationspotenzial der Stammzellforschung in der Entwicklung von innovativen, humanen Testsystemen für die Industrie. Hier hatten wir zum Beispiel ein europäisches Großprojekt mit der Kosmetikindustrie, um gesundheitsgefährdende Stoffe in Kosmetika zu erkennen und zu bewerten. Das kann man besser mit humanen Zellen testen – ein vielversprechender Ansatz. Im Rahmen dieser Forschung haben wir auch sehr viel in die Genome von Stammzellen investiert, also die genetischen Veränderungen in den Zellen, wenn sie sich entwickeln. Hier werden wir tiefer zum mechanistischen Verständnis der Stammzellen kommen, um zu verstehen,

warum und wie sich die organotypischen Zellen aus pluripotenten Stammzellen entwickeln.

AUF DEM WEG ZUR ORGANREPRODUKTION

Das Schwein als natürliche Umgebung

In Kalifornien haben Forscher erstmals ein Lebewesen aus Mensch und Schwein geschaffen mit dem Ziel, menschliche Stammzellen in Schweine-Embryos heranreifen zu lassen, um Gewebe und Organe zu reproduzieren. Die Forscher am Salk Institute for Biological Studies im kalifornischen La Jolla haben menschliche Stammzellen in einen Schweine-Embryo gespritzt und den Embryo in die Gebärmutter einer Sau eingepflanzt. Nach vier Wochen hatten sich die Stammzellen in die Vorläufer verschiedener Gewebetypen weiterentwickelt, zum Beispiel Herz-, Leber- und Nervenzellen.

Der Forscher Juan Carlos Izpisua Belmonte begleitete das Projekt am Salk Institute. Gegenüber der britischen Zeitung „The Guardian“ erklärte er Mitte Januar: „Die Stammzellen können helfen, ein großes Problem in unserer Gesellschaft zu lösen: den Mangel an Organen für eine Transplantation. Heute ist allein in den USA der Bedarf an Spenderorganen viermal so hoch wie das vorhandene Angebot.“ Entscheidend sind dabei die Stammzellen: Der menschliche Körper besteht aus etwa

? Zum Schluss die Wunschfrage: Was wünschen Sie sich von der Politik in Deutschland?

Hescheler: Natürlich mehr Interesse, größere Unterstützung, bessere finanzielle Förderung und die Möglichkeit, dass die Gruppen, die auf ähnlichen Gebieten forschen, besser zusammengebracht werden.

? Das war auch schon vor drei Jahren Ihr Wunsch ...

Hescheler: Ja, daran hat sich leider nichts geändert.

Das Interview führte Anita Wuttke, freie Journalistin aus München. Dieser modifizierte Nachdruck wurde im Original im BDIZ EDI-konkret 1/2017 veröffentlicht.

250 verschiedenen Zelltypen. Alle entwickeln sich im embryonalen Stadium aus Stammzellen – sie sind sozusagen das Ausgangsmaterial, aus dem später so unterschiedliche Organe wie Gehirn, Herz und Haut hervorgehen.

Da es nach Angaben der kalifornischen Forscher im Laborversuch in der Petrischale sehr schwierig ist, die Spezialisierung der Zellen anzustoßen oder gar ganze Organe zu züchten, soll das Schwein eine natürliche Umgebung liefern, in der Gewebe oder Organe heranwachsen. Izpisua Belmonte gibt sich begrenzt optimistisch, schließlich sei es nicht so einfach, die Natur nachzuahmen. Der Versuch, zu dem die kalifornischen Forscher jetzt im Fachblatt „Cell“ einen Artikel veröffentlichten, sei „ein wichtiger erster Schritt“, sagt der Projektleiter – ein Schritt auf dem Weg zum Züchten ganzer Organe. Aber davon sei man noch weit entfernt, zunächst müsse man verstehen, wie Gast- und Wirtszellen interagieren. ■

Anita Wuttke (Quelle: The Guardian)

Volker Looman zur Finanzierung einer Zahnarztpraxis

Annuitätendarlehen versus Fonds-Haifischbecken

Sie sind 33 Jahre jung. Sie haben harte Lehrjahre hinter sich. Sie haben geschuftet. Sie haben Geld gespart und 50.000 Euro auf dem Konto. Nun sind Sie bereit für den „Absprung“ in die eigene Praxis. Hand aufs Herz, meine Damen, wertere Herren! Sind Sie wirklich fit? Oder haben Sie (etwas) Fracksausen, weil Sie nicht wissen, wie Sie dieses Abenteuer, das 400.000 Euro kosten wird, finanzieren sollen? Wenn das der Fall ist, brauchen Sie sich nicht zu schämen. Ich muss Sie aber davor warnen, ausschließlich Ihren freundlichen Banker oder netten Berater um Rat zu fragen. Da ist die Gefahr groß, die Finanzierung der Praxis in die Grütze zu fahren, wenn ich das mit den Worten meiner Vorfahren aus dem Friesischen sagen darf. Vertrauen Sie auf Ihren gesunden Menschenverstand und auf Ihren persönlichen Steuerberater. Dann wird's schon klappen.

In meinen Augen ist die Geschichte ganz einfach. Wenn die Praxis insgesamt 400.000 Euro kostet und Sie tatsächlich 50.000 Euro auf der hohen Kante haben, brauchen Sie einen Kredit von 350.000 Euro. Weniger klar wird für Sie die Frage sein, wie lange der Kredit laufen soll, und trübe wird's, wenn es um die Dauer der Zinsbindung geht. Ich schlage Ihnen vor, eine Laufzeit und Zinsbindung von jeweils 15 Jahren zu wählen. Da sind Sie auf der sicheren Seite, und wenn Ihnen das gefällt, können Sie sich ja schon mal nach dem Zinssatz erkundigen. Ich vermute, dass der jährliche Zins zwischen 2 und 3 Prozent liegen wird. Bei einem jährlichen Zinssatz von 2,5 Prozent müssen Sie insgesamt 180 Monatsraten von jeweils 2.334 Euro auf den Tisch der Bank legen. Bei einem Sollzins von 3 Prozent sind es 2.417 Euro pro Monat. So werden Sie in beiden Fällen die Schulden in 15 Jahren vom Hals haben, weil in diesem Annuitätendarlehen sowohl Zinsen als auch Tilgungen enthalten sind.



Der Autor ist freiberuflicher Finanzanalytiker in Stuttgart. Jede Woche veröffentlicht er in der FAZ einen Aufsatz über Geldanlagen. Außerdem unterstützt er Zahnärzte auf Honorarbasis bei der Gestaltung des Privatvermögens. www.looman.de

Nun kommt's aber, frei nach dem Motto: Warum einfach, wenn's auch kompliziert geht? Ich gehe davon aus, dass Ihnen entweder der Mitarbeiter der Bank oder ein Vermittler von Finanzprodukten „igendwas“ über Steuern erzählen wird. Er wird Ihnen vorrechnen, dass die 180 Raten von jeweils 2.334 Euro zu einem Gesamtaufwand von 420.120 Euro führen werden. Genauso wird er Ihnen schildern, dass die Differenz zu den 350.000 Euro eben Zinsen sind, und er wird Sie darüber informieren, dass diese 70.120 Euro steuerlich als Werbungskosten absetzbar sind. Das führt bei einem Steuersatz von 50 Prozent zu Vorteilen von 35.060 Euro, so dass Sie für den Kredit nur 385.060 Euro bezahlen. Das ist alles richtig und (fast) wahr, doch ich muss Sie noch um etwas

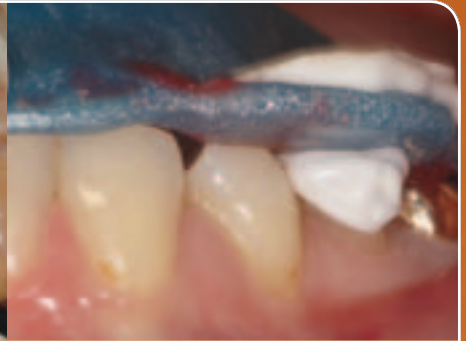
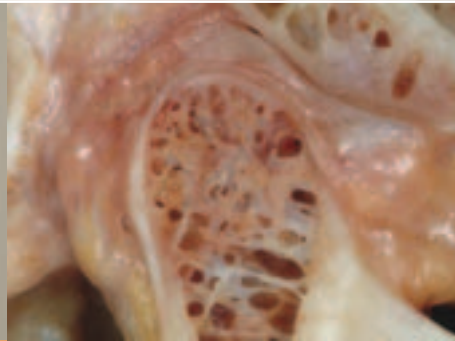
Geduld bitten, bis ich mit meiner Sicht der Dinge hinter dem Ofen hervorkomme. Sowie der Banker oder Vermittler die erste Rechnung aufgemacht hat, wird er für Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Alternative aus dem Hut zaubern. Er wird Ihnen vorrechnen, dass die Aussetzung der Tilgung und der Abschluss eines Aktien-Sparplans erhebliche Vorteile bieten. Das bedeutet für Sie, ein Festdarlehen von 350.000 Euro aufzunehmen und für diesen Betrag nur Zinsen von jährlich 2,5 Prozent beziehungsweise 729 Euro und 17 Cent pro Monat zu bezahlen. Das sind im Laufe von 15 Jahren insgesamt 131.250 Euro. Die Hälfte drücken Sie dem Fiskus aufs Auge,

so dass Sie mit Kosten von 65.625 Euro davonkommen.

Dafür müssen Sie einen Aktien-Sparplan ansparen. Das Endkapital in 15 Jahren muss 350.000 Euro betragen, um den Kredit auf einen Schlag tilgen zu können. Nun kommt's, liebe Doktores, wie hoch ist die Sparrate dieses Sparplans? Ich kann es Ihnen nicht sagen, doch ich kann Ihnen ausrechnen, wie hoch die Monatsrate sein muss, um die Prognose von 6 Prozent zu erfüllen, die Ihnen der Verkäufer mithilfe von Folien und Statistiken vorschlagen wird. Das sind 1.219 Euro nebst 54 Cent, und dieser Betrag mal 180 Monate ergibt eine Ansparsumme von 219.517 Euro. Der Rest ist ein Kinderspiel. Die Zinsen von 65.625 Euro und die Sparraten von 219.517 Euro führen zu einem Gesamtbetrag von 285.142 Euro. Das sind 99.918 Euro weniger als die 385.060 Euro, die das Annuitätendarlehen kostet, und wird zu der Frage des Verkäufers führen, ob Sie sich diesen Vorteil entgehen lassen wollen. Bitte seien Sie jetzt so ehrlich wie möglich. Können Sie dieses Angebot ablehnen oder werden Sie zum Füllfederhalter greifen und voller Freude die Formulare unterschreiben, die vor Ihnen auf dem Tisch liegen?

Nüchtern und skeptisch wie ich als Finanzanalytiker nun einmal bin, will ich Ihnen meine Betrachtung der Dinge nicht vorenthalten. Bitte rechnen Sie die ganze Sache mal mit einem Steuersatz von 35 Prozent durch, weil ich Zweifel habe, dass Sie von Anfang an und auf Dauer jährlich 50 Prozent ans Finanzamt abführen werden. Dann würde ich bei dem Aktien-Sparplan die Abgeltungssteuer von 25,375 Prozent, die Ausgabeaufschläge von 5 Prozent und die Verwaltungskosten von 2 Prozent berücksichtigen. Das führt zu Summen von 395.578 und 375.921 Euro, so dass die „hohen“ 99.918 Euro auf in meinen Augen „überschaubare“ 19.657 Euro schrumpfen. Nun frage ich Sie, ob Sie bei diesem „Vorteil“ wirklich an die Börse wollen. Ich halte den Sprung ins Haifischbecken der Fondsmanager für eine gewagte Nummer und plädiere für das „langweilige“ Annuitätendarlehen. ■

Kolumnen entsprechen nicht immer der Ansicht der Herausgeber.



mehr Sicherheit

kürzere Behandlungszeiten

hohe Patientenzufriedenheit

Curriculum Funktionsdiagnostik und restaurative Therapie

Praxisorientierte Fortbildung für Zahnärzte und Zahntechniker

Die Kursreihe wird Ihnen helfen, den funktionell anspruchsvollen Patienten zu erkennen und Ihre Behandlungsstrategie nach diesem Patienten auszurichten. Sie werden Ihre prothetische Komplikationsrate deutlich verringern. Durch eine klar definierte Vorgehensweise erarbeiten Sie mit großer Sicherheit eine stabile, reproduzierbare Okklusion und eine gelungene Ästhetik. Sie werden durch eine höhere Patientenzufriedenheit und durch professionellen Imagegewinn belohnt.

■ **On-Campus Modul A**
Referent: Prof. Dr. Ulrich Lotzmann
22.09. – 23.09.2017

■ **On-Campus Modul B**
Referent: Prof. Dr. Ulrich Lotzmann
06.10. – 07.10.2017

■ **Off-Campus Modul**
Internet-Lektionen begleitend
von zu Hause absolvierbar

■ **On-Campus Modul C**
Referenten: Dr. Johannes Heimann
und Ztm. Bruno Jahn
20.10. – 21.10.2017

■ **On-Campus Modul D**
Referent: Dr. Johannes Heimann
und Ztm. Bruno Jahn
03.11. – 04.11.2017

Infos und Anmeldung

Teilnehmerkreis/ Zulassungsvoraussetzungen

Zahnärzte (m/w) mit abgeschlossenem Studium und Zahntechniker (m/w) mit abgeschlossener Berufsausbildung.

Veranstaltungsort

Abteilung für Orofaziale Prothetik und Funktionslehre der Universitätszahnklinik Marburg.

Studiengebühr

Die Studiengebühr beträgt EUR 3.000,- zzgl. MwSt.

Informationen zum Studium

Fragen zum Studium richten Sie bitte per E-Mail an event@teamwork-media.de oder telefonisch an Michael Höfler unter +49 8243 9692-14.

Kostenlose Broschüre

Unter obiger Adresse können Sie auch unsere ausführliche Broschüre anfordern!

www.teamwork-media.de/campus

✉ event@teamwork-media.de ☎ +49 8243 9692-14 📠 +49 8243 9692-22

**TEAM
WORK
MEDIA**

dental publishing

Betriebsprüfung professionell vorbereiten

Gelassen durch die Inspektion



Zunächst einmal sollten Sie sich vor Augen halten, dass der Prüfer nichts gegen Sie als Zahnarzt hat, er macht lediglich seine Arbeit. Diese fußt auf der gesetzlichen Grundlage des Steuerrechts und hier besonders der Abgabenordnung. Demnach gilt bei der Betriebsprüfung – nomen est omen –, dass der Prüfer den Betrieb zu steuerlich relevanten Sachverhalten zu prüfen hat. Zulässig sind sogenannte Außenprüfungen bei allen Selbstständigen und Gewerbebetrieben im Umfang ihrer beruflichen Tätigkeit. So sieht das Prozedere aus:

Die Prüfungsanordnung

Betriebsprüfungen werden dem Zahnarzt in der Regel durch die Post zugestellt, es ist eher selten, dass ein Prüfer anruft und den Termin abstimmt. Der Termin ist zu kurzfristig anberaumt? Dann können Sie Einwände erheben: Versuchen Sie es zunächst telefonisch, wird keine Einigung erzielt, müssen Sie schriftlich Einspruch erheben und einen Antrag auf Aussetzung der Vollziehung stellen.

Werden in der Anordnung unter derselben Steuernummer sowohl die Praxis als auch die private Einkommensteuererklärung veranlagt, dann kann der Prüfer gleichzeitig die übrigen Einkommenstatbestände prüfen, zum Beispiel die Einkünfte aus Vermietung, die geltend gemachten Versicherungen oder Spenden. Keinesfalls darf sich die Prüfung aber auf die Einkünfte des mitveranlagten Ehepartners beziehen. Dazu müsste eine weitere Prüfungsanordnung für gewerbliche, selbstständige oder „private Einkünfte von besonderer Bedeutung“ (damit sind etwa Einkünfte aus Vermietung über 500.000 Euro gemeint) erlassen werden.

Die Prüfungsanordnung bestimmt die zu prüfenden Jahre, den Beginn der Prüfung und den Namen des Prüfers. Reguläre Außenprüfungen erstrecken sich meist – aber nicht zwingend – über die letzten drei abgegebenen Steuererklärungen. Daneben sind – ebenfalls angekündigte – Prüfungen der Lohnsteuer und der Sozialversicherung üblich. Ohne Ankündigung ist neuerdings eine Umsatzsteuer- oder Lohnsteuernachschau möglich. Dies kann auch Ihr Steuer-

Foto: Gina Sanders-stock.adobe.com/Fotolia

Das Finanzamt, die Betriebsprüfung – zwei Wörter, die oft Unbehagen auslösen. Wieso eigentlich? Begreifen Sie die Prüfung als Gelegenheit, ihre Professionalität belegen zu können.

berater erledigen, da dieser die Unterlagen ohnehin aufbewahrt.

In der Regel benennen Sie zu Beginn der Prüfung bereits die Auskunftspersonen. Der Prüfer wird sich normalerweise daran halten. Erst wenn er die notwendigen Angaben so nicht erlangt, darf er sonstige Personen oder Organisationen befragen – etwa Bankenkünfte einholen.

Wo die Prüfung stattfinden soll, ist in der Regel verhandelbar. Zwar sind nach dem Gesetz die Geschäfts- oder Privaträume der zu prüfenden Person vorgesehen. Falls dies aber nicht möglich ist, kann auch im Finanzamt oder – eigentlich nicht mehr vorgesehen – beim Steuerberater geprüft werden. Nicht zumutbar ist in der Regel eine Prüfung in den Privaträumen. Auch die Praxisräume kommen meist nicht infrage, da sie der zahnärztlichen Behandlung dienen. Allerdings wird der Prüfer in aller Regel einen Besichtigungstermin in der Praxis mit Ihnen vereinbaren wollen, dies geschieht am besten im Beisein Ihres Steuerberaters.

Generell geht es bei den Prüfungen längst nicht mehr nur um die Richtigkeit von Bewirtungskosten, sondern um Zuzahlungen von gesetzlich und privat Versicherten oder auch um umsatzsteuerpflichtige Leistungen in der Zahnarztpraxis. So bieten Praxen mit Prophylaxeshop, Eigenlabor oder einem

CEREC-Gerät genügend Anlässe für die Prüfer. Diese kontrollieren, ob die hierfür notwendige Umsatzsteuer auch geleistet worden ist.

Die vorzulegenden Unterlagen

Der Prüfer verschickt in der Regel mit der Prüfungsanordnung bereits eine Liste der notwendigen Unterlagen. Das sind in jedem

Wer wird geprüft?

Zahnarztpraxen zählen für die Finanzverwaltung in der Regel zu Klein- oder Mittelbetrieben, die im Vergleich zu Großbetrieben nicht so oft geprüft werden. Die Auswahl erfolgt nach Zufallsgesichtspunkten. Aber auch Praxen, die noch nie geprüft wurden oder bei denen sich Veränderungen ergeben haben (Übertragung der Praxis oder eingegangene Kooperationen), können von einer Prüfung betroffen sein. Ebenso wie Praxen mit „Auffälligkeiten“: Da die Finanzverwaltung gewisse Richtsätze für eine Branche ansetzt, werden jene Betriebe auffällig, die sich außerhalb der Margen befinden.

Fall alle Belege und Kontoauszüge der betreffenden Jahre. Meist fordert er gleichzeitig noch Rechnungsausgangslisten, Laborlisten und wichtige Verträge an.

Eine Prüfung der Buchhaltung in digitaler Form ist inzwischen die Regel. Zwar wären bei Einnahmen-Überschuss-Rechnern auch die Vorlage von Aufzeichnungen über Einnahmen und Ausgaben möglich. Wird aber eine Buchführung auf einem Datenverarbeitungssystem erstellt, ist der Prüfer auch berechtigt, Datenexporte in elektronisch auswertbarer Form zu verlangen.

Schon 2015 wurden die sogenannten Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff auf Selbstständige mit Einnahmen-Überschuss-Rechnung ausgeweitet. Seitdem werden die Prüfer angehalten, auch die „Vor- und Nebensysteme“ zur Buchhaltung zu prüfen. Das betrifft in der Zahnarztpraxis vor allem das Abrechnungssystem, aber auch die Barkasse.

Auch drängen die Prüfer verstärkt auf einen digitalen Export von Abrechnungsdaten sowohl für Privatpatienten als auch für die, die über die KZV laufen. Die meisten Abrechnungsprogramme können das. Ziel ist die Suche nach Ungereimtheiten mittels digitaler Prüfung – etwa fehlende Rechnungs-

Spülen mit System

NEU!
NaOCl 3%



Mehr drin als man sieht:
Bei unseren Endo-Lösungen ist das ESD-Entnahmesystem bereits fest eingebaut.

Einfach - Sicher - Direkt

lege artis Pharma GmbH + Co. KG
D-72132 Dettenhausen, Tel.: +49 (0) 71 57 / 56 45 - 0
Fax: +49 (0) 71 57 / 56 45 50, E-Mail: info@legeartis.de
www.legeartis.de

nummern, Stornos oder fehlende Abrechnungen von Fremdlaborrechnungen.

Problematisch können hier fehlende oder zu geringe Abrechnungen mit Verwandten oder Freunden sein, da diese als sogenannte „fiktive Einnahmen“ zu versteuern wären. Unproblematisch sind hingegen Kulanz-Verzichte oder die Nichtzahlung eines Patienten. Hier ist nur eine Dokumentation des Einzelfalls dringend geboten, zum Beispiel über Mahnschreiben oder Rechtsanwaltschreiben oder durch einen Vermerk einer begründeten Kulanz oder einer Rabattgewährung in der Patientenakte.

Auch die Kassenführung wird zunehmend zum Prüfungsthema. Wird eine Bargeldkasse geführt, so muss das Kassenbuch auch stimmen und darf keinen Minusbestand und keine Lücken aufweisen. Gibt es keine Bargeldkasse in der Praxis, sind gleichwohl Einnahmen und Ausgaben einzeln zu dokumentieren.

Belege durchsehen

Eine wichtige Aufgabe ist die Durchsicht der Belege der Prüfungsjahre. Sie können Ihr Steuerbüro bitten, die Ordner durchzusehen, Unnötiges wie alte Arbeitsanweisungen oder sonstige inzwischen geklärte Fragen zu entfernen und Ihnen eine Liste der Betriebsausgaben wie Bewirtungen, Geschenke an Geschäftsfreunde oder Mitarbeiter, Fortbildungs- und Kongresskosten aus der Buchhaltung zu geben. Bei Fremdbewirtungen können notwendige Angaben (alle Teilnehmer, genauer Anlass, Datum und Unterschrift) zwar nicht nachgeholt werden, dies jedoch gilt bei anderen Ausgaben nicht.

Insbesondere die sonstigen Personalkosten rücken verstärkt in den Fokus der Prüfer. Hier sollten Sie mit einer guten Dokumentation gerüstet sein. Konkret: Bei Mitarbeiterbewirtungen sollte der berufliche Anlass dokumentiert sein (etwa durch eine eventuell vorhandene Tagesordnung), bei Geschenken sollte der persönliche Anlass vermerkt sein, generell sollte bei Präsenten die 44-Euro-Grenze für die sonstigen Sachbezüge eingehalten werden.

Weiterhin im Fokus der Prüfer sind die KFZ-Kosten, hier insbesondere die Zugehörigkeit



Foto: MEV

des teilweise beruflich genutzten Fahrzeugs zum Praxis- oder zum Privatvermögen. Nur für KFZ im Praxisvermögen ist die sogenannte Ein-Prozent-Regelung anwendbar, bei der man dem Finanzamt nachweisen muss, dass das Fahrzeug tatsächlich zu mehr als 50 Prozent betrieblich verwendet wird. Die Finanzverwaltung sieht dazu eine einmalige (!) Aufzeichnung der gefahrenen Kilometer über einen repräsentativen Zeitraum von drei Monaten vor.

Bei vielen Betriebsprüfungen bietet die Korrektheit von Fahrtenbüchern immer wieder Anlass für Diskussionen. Da Fahrten mit dem Praxis-Pkw auf den ersten Blick nachvollziehbar sein müssen, bieten schon kleinste Ungereimtheiten (fehlende Tankbelege) Anlass zum Zweifel.

Auch bei beruflichen Reisen oder Kongressbesuchen sollten Sie prüfen, ob der berufliche Anlass durch eine Teilnahmebescheinigung,

Testate, Fortbildungsprogramme oder Mitschriften nachgewiesen ist. Teilweise private Aufenthalte vor oder nach einem Kongress an einem potenziellen Urlaubsort sind inzwischen zulässig, sollten aber bereits bei Erstellung der Buchhaltung durch strikte Abgrenzung der privaten Kosten berücksichtigt werden.

Wichtige Verträge bereithalten

Es ist unüblich, bereits zu Prüfungsbeginn Quartalsabrechnungen der KZV, Gesellschafts-, Miet-, Darlehens-, Miet- oder Kaufverträge und Mitarbeitervereinbarungen vorzulegen, es sei denn, diese werden mit der Prüfungsanordnung ausdrücklich angefordert. Auf jeden Fall sollten Sie diese parat haben. Geben Sie diese als Kopie an den Prüfer. Insbesondere bei Mitarbeiterverträgen lohnt sich ein vorheriger Blick, ob der Vertrag inzwischen noch „gelebt“ wird. Falls nicht, sollten Nachträge verfügbar sein. Angehörigen-Arbeitsverträge sollten das Mindestlohngesetz berücksichtigen. Auch wenn keine Stundenaufzeichnungen mehr erforderlich sind, müssen sich die Aufgabe, die Arbeitszeit und der Lohn pro Stunde aus dem Vertrag ergeben.

Im Laufe der Prüfung werden vonseiten des Prüfers Fragenlisten erstellt und dann durch das Steuerbüro, meist in Absprache mit Ihnen, abgearbeitet. Das kann sich, je nach internem Prüfungsplan oder Abwesenheiten des Prüfers, recht lange hinziehen und sollte Sie nicht nervös machen.

Jede Prüfung wird irgendwann beendet, oft auch ohne Schlussbesprechung. Der Prüfungsbericht mit allen Feststellungen wird meist vorab im Entwurf zugesandt, so dass Sie oder Ihr Steuerberater auf die Darstellung Einfluss nehmen können. Das sollte man bei Bedarf auch nutzen, damit dem Finanzamt keine Zweifel an Ihrer ordentlichen Betriebsführung bleiben. Denn: Eine anstandslose Prüfung erhöht die Chancen, dass man so bald keine weitere mehr bekommt.

Gabriela Scholz
Steuerberaterin/Wirtschaftsprüferin
Sankt Augustin

Thema Selbstanzeige

Wer aus berechtigtem Grund ein schlechtes Gefühl oder Gewissen hat: Seien Sie schnell bei notwendigen Selbstanzeigen! Ist die Prüfungsanordnung erlassen, kann keine wirksame Selbstanzeige mehr gemacht werden, zwischen Ankündigung und Prüfungsanordnung hingegen schon! Auch wenn die Prüfung schon begonnen hat, kann es sinnvoll sein, auf offenkundige und Ihnen bekannte Fehler von sich aus hinzuweisen. Das wird meist als „tätige Reue“ gewertet.

Wegbereiter der Moderne

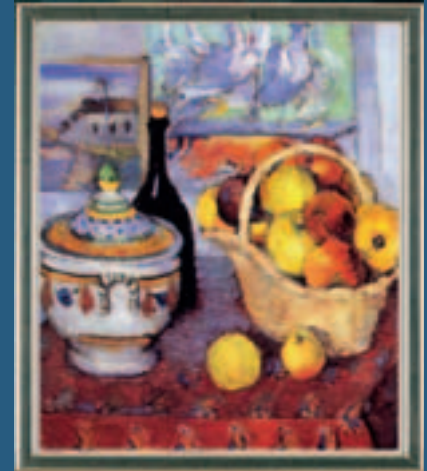
Aufgrund seiner Tendenz zur Abstraktion der Bildelemente gilt Cézanne als wichtiger Wegbereiter der Moderne. Er selbst hatte jedoch den Anspruch, die Malerei auf Grundlage der klassischen Kunst zu erneuern.



Stillleben mit Krug und Birnen

Hochwertiger Kunstdruck mit Leinendruck und matter Folienveredelung. Gerahmt in 3 cm Holzleiste mit Silberfolienauflage 96 x 67 cm.

€ 395,-



Stillleben mit Apfelkorb

Hochwertiger Kunstdruck mit Leinendruck und matter Folienveredelung. Gerahmt in 2 cm Holzleiste mit Silberfolienauflage 54 x 46 cm.

€ 225,-

Mont Sainte-Victoire

Hochwertiger Kunstdruck mit Leinendruck und matter Folienveredelung. Gerahmt in 3 cm Holzleiste mit Silberfolienauflage 66 x 46 cm.

€ 295,-



Ausstellung „Cézanne – Metamorphosen“:

28.10.17 - 11.2.18, Staatliche Kunsthalle Karlsruhe. Die Ausstellung der Kunsthalle wirft einen neuen Blick auf Cézannes lichte Landschaften, seine Badenden, Porträts und Stillleben.

Entdecken Sie mehr aus der Kunst- und Schmuckwelt: www.aerzteverlag.de/edition

Für Ihre Bestellung

Bitte einsenden an: EDITION Deutscher Ärzteverlag GmbH, Dieselstraße 2, 50859 Köln

Ja, ich bestelle mit 14-tägigem Widerrufsrecht (nur unversehrt und als frankiertes Paket):

- Expl. Stillleben mit Krug und Birnen € 395,-
- Expl. Stillleben mit Apfelkorb € 225,-
- Expl. Mont Sainte-Victoire € 295,-

Irrtümer und Preisänderungen vorbehalten. Angebot freibleibend.
Deutscher Ärzteverlag GmbH – Sitz Köln – HRB 106 Amtsgericht Köln.
Geschäftsführung: Norbert A. Frotzheim, Jürgen Führer

Alle Preise verstehen sich inkl. 19% MwSt. und zzgl. € 15,- Versandkosten.

Name, Vorname

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon

Email-Adresse

Datum / Ort

Unterschrift

Repetitorium Hyperhidrose

Wenn Schwitzen krankhaft wird

Wenn der Patient erkennbar stark schwitzt, kann eine Hyperhidrose die Ursache sein. Betroffen sind rund ein bis zwei Prozent der Bevölkerung. Die Schweißausbrüche werden durch Stress, Ängste und emotionale Belastungen zusätzlich getriggert.

Foto: OKAPIA

Das Schwitzen ist ein physiologischer Prozess, es ist Teil der Wärmeregulation des Körpers. Denn durch das Verdunsten von Schweiß wird dem Organismus Wärme entzogen, wodurch er sich vor Überhitzung schützt. Hierzu besitzt der Körper rund zwei bis drei Millionen Schweißdrüsen, die sich über die gesamte Körperoberfläche verteilen.

Unterschieden werden die ekkrinen Schweißdrüsen, die von Geburt an bestehen, und die apokrinen Schweißdrüsen, die sich in der Pubertät entwickeln. Sie sind vor allem an der Haarbasis, im Achsel- und im Genitalbereich lokalisiert.

Geht das Schwitzen über das normale Maß hinaus und gibt es keinen direkten Zusammenhang mehr zur Funktion der Wärmeregulation, so besteht eine Hyperhidrose. Die Schweißdrüsen sind dabei nicht vermehrt oder vergrößert, sie sind durch den Sympathikus, also durch das vegetative Nervensystem, überstimuliert. Der entscheidende Botenstoff dabei ist das Acetylcholin.

Die Betroffenen sind – je nach Schwere der Störung und Lokalisation des Schwitzens – in ihrer Lebensqualität mehr oder weniger eingeschränkt. Von einer manifesten Erkrankung ist auszugehen, wenn das übermäßige Schwitzen als psychisch stark belastend erlebt wird und negative soziale und/oder berufliche Konsequenzen nach sich zieht.

Krankheitsformen

Bei der Hyperhidrose werden eine primär idiopathische und eine sekundäre Krankheitsform differenziert. Außerdem werden eine umschriebene und eine generalisierte

Hyperhidrose unterschieden. Ferner gibt es die Hemihyperhidrose, bei der sich die gesteigerte Schweißbildung nur auf einer Körperseite oder in einer Gesichtshälfte zeigt. Eine weitere Sonderform ist die Bromhidrose, die durch eine besonders starke Geruchsbildung charakterisiert ist. Bei der primären Hyperhidrose ist entsprechend der Leitlinie (siehe Kasten) kein Zusammenhang zu einer internistischen Erkrankung gegeben, und es gibt auch keine Hinweise auf externe Ursachen der Störung.

Zu unterscheiden sind entsprechend die

- Hyperhidrosis manuum, beim Auftreten im Handbereich,
- die Hyperhidrosis axillaris, wenn die Achselhöhle besonders betroffen ist,
- die Hyperhidrosis facialis, bei übermäßigem Schwitzen im Gesicht,
- die Hyperhidrosis peduum, beim Schwitzen im Bereich der Fußsohlen, sowie
- die trunkale Hyperhidrosis, wenn die Schweißaktivität im Rumpfbereich verstärkt ist.

Repetitorium

Neues und Bewährtes aus Medizin,
Praxis und Forschung.

Anamnese der primären Hyperhidrose: Die primäre Hyperhidrose kann auch generalisiert auftreten. Das Krankheitsbild ist daher diagnostisch schwer zu erfassen. Von entscheidender Bedeutung ist die Anamnese, wobei laut Leitlinie folgende Kriterien für eine primäre Hyperhidrose sprechen:

- Beginn der Symptome im Kindes- oder Jugendalter (< 25 Jahre)
- Auftreten des Schwitzens temperaturunabhängig, unvorhersehbar und nicht willentlich kontrollierbar
- fokales Auftreten in einer oder mehrerer Prädilektionsstellen mit beidseitigem, symmetrischen Befall
- Auftreten häufiger als einmal pro Woche mit Beeinträchtigung im Alltag
- kein vermehrtes Schwitzen während des Schlafes
- positive Familienanamnese

Ursachen der sekundären Hyperhidrose: Die sekundäre Hyperhidrose ist Folge einer Grunderkrankung oder durch äußere Faktoren bedingt und tritt im Allgemeinen generalisiert auf. Ursache kann eine Infektion sein, ein Malignom, ein Diabetes mellitus sowie hormonelle Störungen wie eine Hyperthyreose. Auch eine Adipositas sowie das Klimakterium können der Grund einer übermäßigen Schweißbildung sein. Diese kann zudem als Medikamentennebenwirkung auftreten, beispielsweise als Folge einer Behandlung mit Parasympathikomimetika, Glukokortikoiden, Antibiotika oder auch Antidepressiva. Gut bekannt ist, dass auch andere Faktoren wie Stress, Schmerz sowie Angstreaktionen übermäßiges Schwitzen fördern können.

Während bei der primären Hyperhidrose ein kausaler Therapieansatz nicht möglich ist, kann die übermäßige Schweißproduktion bei der sekundären Hyperhidrose möglicherweise durch eine effektive Beseitigung der Ursache behoben werden.

Nicht-medikamentöse Therapie

Ist das nicht möglich oder besteht eine primäre Hyperhidrose, so gibt es verschiedene Therapiemöglichkeiten, wobei die Deutsche Dermatologische Gesellschaft ein stufen-



Aus Sicht der Zahnmedizin

Frey-Syndrom: Pathologische Hyperhidrose im Gesicht

Während einer Behandlungssituation kann der Zahnarzt möglicherweise – sollte der Patient im Gesicht oder an den Schläfen außergewöhnlich schwitzen – ein besonderes Krankheitsbild beobachten. Beim Frey-Syndrom (alternativ: aurikulotemporales Syndrom, gustatorische Hyperhidrose) handelt es sich um eine nervale Dysfunktion, die sich durch die vermehrte Absonderung von Schweiß bei gustatorischen und mastikatorischen Reizen in den Versorgungsbereichen des N. auriculotemporalis und des N. auricularis magnus manifestiert. Zusätzlich kommt es gelegentlich zu Hautrötungen, Brennen und Kribbeln. Ätiologisch werden nach der gängigsten Hypothese vorausgegangene Traumata inklusive Operationen in der Parotisregion verantwortlich gemacht, bei denen parasympathische Fasern durchtrennt wurden, die im Rahmen der Regeneration Anschluss an postganglionäre Bahnen der Schweißdrüsen finden (gekreuzte Reinnervation). So kommt es bei den oben genannten Reizen statt zu einer Sekretion der Glandula parotis zu einer Hyperhidrose im darüber liegenden Hautareal. Da das Einsprossen der Nervenfasern Zeit benötigt, beginnt das Schwitzen typischerweise erst Monate nach dem Trauma. Mittels eines Jod-Stärke-Tests lässt sich das genaue Areal des pathologischen Schwitzens feststellen, in dem die Jod-Lösung in die Haut eintrocknet und schließlich mit Stärke bepudert wird. Anschließend erhält der Patient eine Reizmahlzeit, wobei das Ausmaß des gustatorischen Schwitzens von einzelnen Schweißperlen bis zum stärksten Schweißfluß reicht.

Therapie: Ohne entsprechende symptomorientierte Therapie bleibt das Frey-Syndrom – bei großem Leidensdruck der betroffenen Patienten – unverändert. Die

lokale Radiatio des betroffenen Gebiets ist obsolet und die Anwendung systemischer und topischer Anticholinergika und Antihyperhidrotika bringt langfristig nur wenig Besserung bei teils deutlichen Nebenwirkungen. Daher stellt sich hier die streng intrakutane Behandlung mit Botulinumtoxin – einem hochmolekularen, von Clostridium botulinum produzierten Neurotoxin – als hoch effektive, nebenwirkungsarme und lang wirksame Maßnahme dar. Es blockiert die exozytotische Freisetzung von Acetylcholin (auch die Hautschweißdrüsen werden durch Acetylcholinfreisetzung sympathischer Nervenendigungen erregt) in den synaptischen Spalt und verhindert so die Erregungsübertragung. Die Wirkdauer beträgt bei Schweißdrüsen sechs bis zwölf Monate. Allerdings, da die Anwendung von Botulinumtoxin bei Vorliegen eines Frey-Syndroms nicht im Medizinproduktegesetz als Heilmittel verankert ist, werden die anfallenden Kosten nicht oder nur in seltenen Fällen von den Krankenkassen übernommen.

Wenn ein Patient unter der beschriebenen Symptomatik leidet, sollte auch der Zahnarzt eine Empfehlung abgeben und ihn zu einer Abteilung beziehungsweise Praxis für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie schicken.

*Univ.-Prof. Dr. Dr. Monika Daubländer
Leitende Oberärztin der Poliklinik für
Zahnärztliche Chirurgie
Universitätsmedizin der Johannes
Gutenberg-Universität Mainz
Poliklinik für Zahnärztliche Chirurgie
Augustusplatz 2, 55131 Mainz
daublaen@uni-mainz.de*

*PD Dr. Dr. Peer W. Kämmerer
Klinik und Poliklinik für Mund-, Kiefer- und
Plastische Gesichtschirurgie der Universität
Rostock
Schillingallee 35, 18057 Rostock*

weises Vorgehen empfiehlt. Es beginnt mit nicht-medikamentösen Maßnahmen wie der Nutzung eines Deodorants. Diese sind als Deospray, Deoroller, Deocreme oder

auch Deopad im Handel und gehören zu den Körperpflegemitteln.

Die Deos haben keinen direkten Einfluss auf das Schwitzen, sondern wirken lediglich der

Bildung von unangenehem Körpergeruch entgegen. Zwar ist der Schweiß per se geruchslos. Zum charakteristischen Schweißgeruch aber kommt es durch eine Zersetzung von Hautbakterien, die vornehmlich Buttersäure und Ameisensäure produzieren, was den typischen Schweißgeruch ausmacht.

Die Deodorants enthalten zur Vermeidung oder Behebung des Schweißgeruchs

- antimikrobielle Substanzen, die die für die Geruchsbildung verantwortlichen Bakterien auf der Haut abtöten,
- Duftstoffe, um die Intensität von Körpergerüchen zu mindern,
- Geruchsabsorber, um geruchsbildende Substanzen zu binden,
- Enzyminhibitoren, damit die Aktivität der an der Geruchsbildung beteiligten Enzyme gehemmt wird, und
- Antioxidantien, um der Oxidation anderer Substanzen entgegenzuwirken.

Anders als Deos wirken Antitranspirantien, indem sie direkt das Schwitzen hemmen. Die Inhaltsstoffe entsprechen denen in Deodorants, zusätzlich sind üblicherweise Aluminiumsalze enthalten, die eine Schweißreduktion durch den Verschluss der Ausführungsgänge der ekkrinen Drüsen bewirken. Aluminiumhaltige Antitranspirantien sind jedoch nicht unumstritten. Befürchtet wird, dass mit den Produkten vermehrt Aluminium in den Körper gelangt, und es gibt Literaturberichte, wonach ein Zusammenhang zum Auftreten von Brustkrebs und zu einer Demenz bestehen könnte. Allerdings fehlt es bislang an wissenschaftlichen Daten, die diese Theorie bestätigen. Es fehlt allerdings auch an wissenschaftlichen Befunden, die diese These widerlegen.

Das Bundesinstitut für Risikobewertung (bfr) weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass die Verbraucher bereits über Lebensmittel zum Teil hohe Mengen an Aluminium aufnehmen und dass die wöchentlich tolerierbare Aufnahmemenge von einem Milligramm Aluminium pro Kilogramm Körpergewicht in Teilen der Bevölkerung dadurch schon überschritten wird. Wie hoch der Beitrag aluminiumhaltiger Antitranspirantien ist, ist nach

Angaben des Instituts nicht eindeutig zu bestimmen. Die individuelle Aluminiumaufnahme kann allerdings durch einfache Maßnahmen reduziert werden, indem Antitranspirantien zum Beispiel nicht unmittelbar nach der Rasur beziehungsweise nicht bei geschädigter Achselhaut aufgebracht werden.

Darüber hinaus können allgemeine Maßnahmen der Lebensführung das Schwitzen positiv beeinflussen. Zu nennen ist der Abbau von Übergewicht, der Verzicht auf das Rauchen, auf Alkohol sowie auf Nahrungsmittel, die im individuellen Fall einen Schweißausbruch triggern können. Häufig ist dies bei besonders scharfen Speisen der Fall.

Helfen solche Maßnahmen nicht, kann versucht werden, das Schwitzen durch Salbei-Tees oder auch -Dragees zu mindern. Valide kontrollierte Studien zur Wirkung der Salbeextrakte gibt es bislang aber nicht. Dies gilt ebenfalls für regelmäßige Kalt-Warm-Wechselduschen, die Hyperhidrose-Patienten oft empfohlen werden.

Medikamentöse Therapie

Helfen die nicht-medikamentösen Optionen nicht, kann eine systemische Therapie mit Antihidrotika erwogen werden. Zugelassen sind zwei Anticholinergika-Präparate. Sie enthalten die Wirkstoffe Methanetheliumbromid und Bornaprin. Als häufigste Nebenwirkung der Behandlung kann es allerdings zu Akkomodationsstörungen, Mundtrockenheit, Tachykardien, Miktions- und Konzentrationsstörungen kommen. Solche Reaktionen können eine Dosisreduktion erforderlich machen und damit den Therapie-

erfolg schmälern. In den Leitlinien genannt werden beim Punkt medikamentöse Therapie auch Psychopharmaka wie Tranquilizer und Sedativa sowie Betablocker.

Zu den effektivsten Therapiemöglichkeiten des krankhaften Schwitzens gehört laut Leitlinie die intrakutane Injektion von Botulinumtoxin A in Hyperhidrosearealen. Botulinumtoxin A blockiert die autonomen cholinergen postganglionären sympathischen Nervenfasern, so dass kein Acetylcholin mehr freigesetzt und die ekkrine Schweißdrüse somit chemisch denerviert wird. Die Behandlung kann in praktisch allen Körperregionen angewandt werden, allerdings ist die behandelbare Gesamtfläche begrenzt. Der Effekt ist zudem reversibel und lässt nach etwa sechs Monaten nach, da neue Nervenendigungen in dieses Gebiet einsprossen.

Eine Leitungswasser-Iontophorese kommt vor allem bei der palmaren (Hände) und der plantaren (Füße) Hyperhidrose zum Einsatz. Dabei werden die betroffenen Hände oder Füße in einer mit Wasser gefüllten Wanne mit Gleichstrom behandelt. Das Verfahren muss mehrfach wiederholt werden, initial werden zwei bis vier Sitzungen á 15 bis 30 Minuten pro Woche empfohlen. Anschließend können die Behandlungsintervalle quasi als Erhaltungstherapie reduziert werden.

Ein noch relativ neues Verfahren ist die Radiofrequenz-Thermotherapie, bei der die Schweißdrüsen in der Haut durch Hitze deaktiviert werden.

In sehr schweren Fällen kann zudem eine chirurgische Therapie angezeigt sein. Es gibt verschiedene Verfahren wie die lokale Schweißdrüsenexzision, die subkutane Schweißdrüsenkürettage, die endoskopische transthorakale Sympathektomie und die CT-gesteuerte perkutane Sympathikolyse. Da es sich um invasive Maßnahmen handelt, sind diese den schweren Fällen vorbehalten. Es sollte im Vorfeld unbedingt eine sorgfältige Nutzen-Risiko-Abschätzung erfolgen.

*Christine Vetter
Medizinische Fachjournalistin*

Quellen und weitere Informationen:

- Leitlinie „Definition und Therapie der primären Hyperhidrose“, www.awmf.org
- Bundesinstitut für Risikobewertung (bfr), www.bfr.bund.de
- Deutsches Hyperhidrosezentrum (DHHZ), www.dhhz.de

**Vereinbarung über den Vordruck der zahnärztlichen Heilmittelverordnung nebst Ausfüllhinweisen
zwischen der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, K.d.ö.R., Köln
und dem GKV-Spitzenverband, K.d.ö.R., Berlin
(Vereinbarung HM-Vordruck ZÄ)**

Auf Grundlage des § 87 Abs. 1 Satz 2 SGB V treffen die Vertragspartner folgende Vereinbarung:

Artikel 1

Vordruck „Zahnärztliche Heilmittelverordnung“

¹Die Vertragspartner vereinbaren für die Verordnung von Heilmitteln in der vertragszahnärztlichen Versorgung den Vordruck „zahnärztliche Heilmittelverordnung“. ²Die Richtlinie des Gemeinsamen Bundesausschusses über die Verordnung von Heilmitteln in der vertragszahnärztlichen Versorgung (Heilmittel-Richtlinie Zahnärzte/HeilM-RL ZÄ) ist zu beachten. ³Für die Verordnung ist der anliegende Vordruck zu verwenden. ⁴Die Vertragspartner stellen sicher, dass auf dem Verordnungsvordruck die nach § 12 Abs. 2 HeilM-RL ZÄ erforderlichen Angaben enthalten sind. ⁵Der Vordruck erhält das Format DIN A4 hoch. ⁶Der Vordruck kann in der Vertragszahnarztpraxis mittels EDV erstellt werden. ⁷Hierbei dürfen Inhalt, Aufbau und Struktur sowie die vorgegebenen Zeilenabstände nicht verändert werden. ⁸Auf die Verwendung von Sicherheitspapier wird bis zu einer Vereinbarung über die Blankoformularbedruckung verzichtet.

[Formblatt 1 auf Seite 90, Formblatt 2 auf Seite 91]

Artikel 2

Vordruckerläuterungen

[Muster auf Seite 93]

Beim Befüllen der Felder sind folgende Hinweise zu beachten:

Erstverordnung Folgeverordnung Verordnung außerhalb des Regelfalles

Bei der Kennzeichnung einer Verordnung als „Erstverordnung“, „Folgeverordnung“ oder „Verordnung außerhalb des Regelfalles“ darf immer nur ein Kästchen angekreuzt werden. Das Ankreuzen mehrerer Kästchen ist nicht zulässig.

Jeder Heilmittelverordnung liegt ein Regelfall zugrunde, der in den jeweiligen Abschnitten des Heilmittelkataloges Zahnärzte definiert wird. Im Heilmittelkatalog wird beschrieben, welche Heilmittel in welchen Mengen bei welchen Indikationen (Indikationsgruppen und Leitsymptomatik) im Regelfall dazu führen, das angestrebte Therapieziel zu erreichen. Für den Regelfall gilt der Heilmittelkatalog als Leitfaden zur Verordnung. Die Indikationsgruppen und ggf. die Leitsymptomatik werden durch einen drei- bzw. vierstelligen Indikationsschlüssel definiert, der auf dem Vordruck abgebildet wird.

Erstverordnung

Jeder Regelfall beginnt mit einer Erstverordnung. In diesem Fall ist das Kästchen „Erstverordnung“ vom Vertragszahnarzt anzukreuzen. Vor der Erstverordnung ist eine Eingangsdiagnostik durch den Vertragszahnarzt notwendig.

Folgeverordnung

Nach einer Erstverordnung gilt jede Verordnung zur Behandlung derselben Erkrankung (desselben Regelfalles) als Folgeverordnung. In diesem Fall ist das Kästchen „Folgeverordnung“ vom Vertragszahnarzt anzukreuzen. Dies gilt auch, wenn sich während der Behandlung die Leitsymptomatik ändert und unterschiedliche Heilmittel zum Einsatz kommen.

Verordnung außerhalb des Regelfalles

Lässt sich die Behandlung mit der nach Maßgabe des Heilmittelkataloges Zahnärzte bestimmten Gesamtverordnungsmenge im Regelfall nicht abschließen, sind weitere Verordnungen außerhalb des Regelfalles möglich. In diesem Fall ist das Kästchen „Verordnung außerhalb des Regelfalles“ vom Vertragszahnarzt anzukreuzen. Solche Verordnungen bedürfen einer besonderen Begründung mit prognostischer Einschätzung (siehe Feld Medizinische Begründung). Bei Verordnungen außerhalb des Regelfalles ist eine störungsbildabhängige erneute Diagnostik durchzuführen.

Soweit ein längerfristiger Heilmittelbedarf gemäß § 8 der Heilmittel-Richtlinie Zahnärzte besteht, wird dieser als „Verordnung außerhalb des Regelfalles“ gekennzeichnet. In diesen genehmigungspflichtigen Fällen muss eine Regelfallverordnung nicht zuvor durchlaufen werden.

Besonderheit bei der Verordnung außerhalb des Regelfalles

Im Fall einer Verordnung außerhalb des Regelfalles ist die Verordnungsmenge abhängig von der Behandlungsfrequenz so zu bemessen, dass mindestens eine Überprüfung des Behandlungsfortschrittes durch den Vertragszahnarzt innerhalb einer Zeitspanne von 12 Wochen nach der Verordnung gewährleistet ist (siehe § 7 Abs. 1 Satz 4 HeilM-RL ZÄ).

Behandlungsbeginn spätestens am

Das Feld „Behandlungsbeginn spätestens am“ ist vom Vertragszahnarzt nur dann auszufüllen, wenn die Notwendigkeit besteht, die Behandlung mit dem verordneten Heilmittel früher oder später als innerhalb von 14 Kalendertagen aufzunehmen. Für diese Frist wird ein sechsstelliges Format verwendet TTMMJJ (z.B. 010917). Wird hier kein Datum eingetragen, muss die Behandlung mit dem verordneten Heilmittel innerhalb von 14 Kalendertagen beginnen.

Hausbesuch

Das Kästchen „Hausbesuch – Ja“ ist vom Vertragszahnarzt anzukreuzen, wenn der Patient aus medizinischen Gründen den Therapeuten nicht aufsuchen kann oder der Hausbesuch aus medizinischen Gründen zwingend notwendig ist. Soweit ein Hausbesuch nicht notwendig ist, ist das Kästchen „Hausbesuch – Nein“ vom Vertragszahnarzt anzukreuzen.

Therapiebericht

Bei Bedarf kann der Vertragszahnarzt einen Therapiebericht beim Heilmittelerbringer anfordern. Dies ist auf der zahnärztlichen Heilmit-

Zahnärztliche Heilmittelverordnung

Gebührpflicht.	Krankenkasse bzw. Kostenträger		
Gebührfrei	Name, Vorname des Versicherten		
		geb. am	
Unfall-/Unfallfolgen			
BVG	Kostenträgerkennung	Versicherten-Nr.	Status
	Vertragszahnarzt-Nr.		Datum

IK des Leistungserbringers	Gesamt-Zuzahlung		Gesamt-Brutto	
Heilmittel-Pos.-Nr.	Faktor	Heilmittel-Pos.-Nr.	Faktor	
Wegegeld-/Pauschale	Faktor	km	Hausbesuch	Faktor
			Hausbesuch	Faktor
Rechnungsnummer				
Belegnummer				

Verordnung nach Maßgabe des Kataloges (Regelfall)

Erstverordnung Folgeverordnung

Verordnung außerhalb des Regelfalles Hausbesuch Therapiebericht

Behandlungsbeginn spätestens am: T T M M J J

Heilmittel nach Maßgabe des Kataloges

Physiotherapie und physikalische Therapie

Vorrangige Heilmittel:

KG
 KG-ZNS-Kinder
 Bobath
 Vojta

 KG-ZNS
 Bobath
 Vojta
 PNF

 MT
 MLD 30
 MLD 45

Ergänzende Heilmittel:

Kälte Elektrostimulation
 Wärme Elektrotherapie
 Heißluft
 Heiße Rolle
 Ultraschall
 Packungen

 Ggf. Spezifizierung

 Übungsbehandlung

Sprech- und Sprachtherapie

Therapiedauer

30 min.
 45 min.
 60 min.

Anzahl pro Woche

--- ---
 1x 2x 3x

Verordnungsmenge

ggf. ergänzendes Heilmittel

Anzahl pro Woche

--- ---
 1x 2x 3x

Verordnungsmenge

Indikationsschlüssel	Diagnose mit Leitsymptomatik, ggf. wesentliche Befunde, ggf. Spezifizierung der Therapieziele
ICD-10 - Code	
ICD-10 - Code	

Medizinische Begründung bei Verordnung außerhalb des Regelfalles (ggf. Beiblatt)	Zahnarztstempel / Unterschrift des Zahnarztes

Vordruck-Nr. Z13 05/17 SCHÜTZBUCK, Tel. (0511) 32 79 44 - www.schutzbu.de

Genehmigung der Krankenkasse bei Verordnung außerhalb des Regelfalles

Die verordnete Behandlung wird genehmigt. Die verordnete Behandlung wird nicht genehmigt.

Datum

T	T	M	M	J	J
---	---	---	---	---	---

Begründung bei Ablehnung

Unterschrift und Stempel der Krankenkasse

Bitte immer unmittelbar nach der Abgabe Ihrer Leistungen durch Unterschrift quittieren lassen!

Empfangsbestätigung durch den Versicherten

Ich bestätige, die im Folgenden aufgeführten Behandlungen erhalten zu haben

Datum	Maßnahmen (erhaltene Heilmittel, ggf. Minuten, ggf. Hausbesuche)	Unterschrift des Versicherten
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

Behandlungsabbruch am

T	T	M	M	J	J
---	---	---	---	---	---

 Datum

Nach Rücksprache mit dem Zahnarzt:

Abweichung von der Frequenz

Begründung:

Stempel und Unterschrift des Leistungserbringers

Zahnärztliche Heilmittelverordnung

Gebührpflicht.	Krankenkasse bzw. Kostenträger		
Gebührfrei	Name, Vorname des Versicherten geb. am		
Unfall/Unfallfolgen			
BVG	Kostenträgerkennung	Versicherten-Nr.	Status
	Vertragszahnarzt-Nr.		Datum

IK des Leistungserbringers	Gesamt-Zuzahlung		Gesamt-Brutto	
Heilmittel-Pos.-Nr.	Faktor	Heilmittel-Pos.-Nr.	Faktor	
Wegegeld-/Pauschale	Faktor	km	Hausbesuch	Faktor
Rechnungsnummer		Hausbesuch		
Belegnummer		Faktor		

Verordnung nach Maßgabe des Kataloges (Regelfall)

Erstverordnung ¹ Folgeverordnung ²
 Verordnung außerhalb des Regelfalles ³ Behandlungsbeginn spätestens, am

T	T	M	M	J	J
---	---	---	---	---	---

⁴
 Hausbesuch ⁵ Therapiebericht ⁶
 Ja Nein Ja

Heilmittel nach Maßgabe des Kataloges

Physiotherapie und physikalische Therapie

Vorrangige Heilmittel: ⁷ **Ergänzende Heilmittel:** ⁸

KG Kälte Elektrostimulation
 KG-ZNS-Kinder Wärme Elektrotherapie
 Bobath Heißluft
 Vojta Heiße Rolle
 Ultraschall
 Packungen
 KG-ZNS Packungen
 Bobath
 Vojta
 PNF
 MT
 MLD 30
 MLD 45
 Übungsbehandlung
 Ggf. Spezifizierung ⁸

Sprech- und Sprachtherapie ⁹

Therapiedauer

30 min.
 45 min.
 60 min.

Anzahl pro Woche ¹⁰

--- --- ---
 1x 2x 3x
Verordnungsmenge

ggf. ergänzendes Heilmittel

Anzahl pro Woche ¹¹

--- --- ---
 1x 2x 3x
Verordnungsmenge

Indikationsschlüssel ¹²

--	--	--	--

Diagnose mit Leitsymptomatik, ggf. wesentliche Befunde, ggf. Spezifizierung der Therapieziele ¹³

ICD-10 - Code

--	--	--	--

ICD-10 - Code ¹³

--	--	--	--

Medizinische Begründung bei Verordnung außerhalb des Regelfalles (ggf. Beiblatt) ¹⁴

Zahnarztstempel / Unterschrift des Zahnarztes

Vordruck-Nr. Z19_05/17 schützBUCK Tel. (0511) 3279-44 www.schuetzdruck.de

telverordnung durch Ankreuzen des Kästchens „Therapiebericht – Ja“ zu kennzeichnen. Soweit auf den Therapiebericht verzichtet werden kann, bleibt dieses Kästchen frei.

Heilmittel nach Maßgabe des Kataloges

Auf der zahnärztlichen Heilmittelverordnung sind die Maßnahmen der Physiotherapie und der physikalischen Therapie sowie der Sprech- und Sprachtherapie nach Maßgabe des Heilmittelkataloges Zahnärzte anzugeben.

Die gleichzeitige Verordnung von Heilmitteln aus den verschiedenen Abschnitten des Heilmittelkataloges (gleichzeitige Verordnung von Maßnahmen der Physiotherapie/physikalischen Therapie sowie Maßnahmen der Sprech- und Sprachtherapie) ist bei entsprechender Indikation zulässig. Werden Heilmittel aus verschiedenen Abschnitten des Heilmittelkataloges verordnet, ist für jede Verordnung je ein Verordnungsvordruck zu verwenden.

Vorrangige Heilmittel (Physiotherapie und physikalische Therapie)
Der Vertragszahnarzt verordnet durch Ankreuzen eines entsprechenden Kästchens „KG“ Krankengymnastik, „KG-ZNS-Kinder“ Krankengymnastik bei Erkrankungen des zentralen Nervensystems bei Kindern bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres, „KG-ZNS“ Krankengymnastik bei Erkrankungen des zentralen Nervensystems nach Vollendung des 18. Lebensjahres, „MT“ Manuelle Therapie, „MLD-30“ Manuelle Lymphdrainage 30 Minuten, „MLD-45“ Manuelle Lymphdrainage 45 Minuten. Der Vertragszahnarzt kann durch das Ankreuzen des entsprechenden Kästchens „Bobath“, „Vojta“ oder „PNF“ die Maßnahmen der „KG-ZNS-Kinder“ bzw. „KG-ZNS“ spezifizieren. Erfolgt keine Spezifikation, kann der Heilmittelerbringer selbstständig die entsprechende Maßnahme auswählen. Es kann maximal ein vorrangiges Heilmittel verordnet werden.

Ergänzende Heilmittel (Physiotherapie und physikalische Therapie)

Die Wärme- und Kälteapplikation kann nur als therapeutisch erforderliche Ergänzung in Kombination mit „KG“, „KG-ZNS-Kinder“, „KG-ZNS“, „MT“, „MLD-30“ oder „MLD-45“ verordnet werden. Der Vertragszahnarzt kann durch das Ankreuzen des entsprechenden Kästchens „Heißluft“, „Heiße Rolle“, „Ultraschall“ oder „Packungen“ die Maßnahmen der „Wärmetherapie“ spezifizieren. Erfolgt keine Spezifikation, kann der Heilmittelerbringer unter Berücksichtigung der für ihn maßgebenden Vorschriften selbstständig die entsprechende Maßnahme auswählen.

Die Elektrotherapie oder Elektrostimulation kann als ergänzendes Heilmittel zu den vorrangigen Heilmitteln „KG“, „KG-ZNS-Kinder“, „KG-ZNS“, „MT“, „MLD-30“ oder „MLD-45“ verordnet werden. Die Elektrotherapie oder Elektrostimulation kann ohne Verordnung eines vorrangigen Heilmittels verordnet werden, soweit der Heilmittelkatalog dies vorsieht.

Der Vertragszahnarzt kann die beiden leeren Zeilen „ggf. Spezifizierung“ für eine weitere Spezifizierung der Maßnahmen nach den §§ 21 und 22 der Heilm-RL ZÄ nutzen. Hierzu gehören die nachstehend beschriebenen Maßnahmen:

1. Kältetherapie mittels Kaltpackungen, Kaltgas, Kaltluft,
2. Wärmetherapie mittels Heißluft, als strahlende oder geleitete Wärme zur Muskeldetonisierung und Schmerzlinderung,
3. Wärmetherapie mittels heißer Rolle, zur lokalen Hyperämisierung mit spasmolytischer, sedierender, schmerzlindernder Wirkung,
4. Wärmetherapie mittels Ultraschall, zur Verbesserung der Durchblutung und des Stoffwechsels und zur Erwärmung tiefergelegener Gewebsschichten,
5. Wärmetherapie mittels Wärmepackungen mit Peloiden (z. B. Fango), Paraffin oder Paraffin-Peloidgemischen zur Applikation intensiver Wärme,
6. Elektrotherapie unter Verwendung konstanter galvanischer Ströme oder unter Verwendung von Stromimpulsen (z. B. diadynamische

Inserentenverzeichnis

Anton Gerl GmbH

Seite 47

AERA-Online GmbH

Seite 13

BFS health finance GmbH

Seite 25

caprimed GmbH

Seite 57

Coltène/Whaledent

GmbH & Co. KG

Seite 7 und 54

CP Gaba GmbH

Seite 39

Dental-S GmbH

Seite 49

dentaltrade GmbH

Seite 11

Dentsply Sirona Restoratives & Endodontics

2. Umschlagseite

Deutscher Ärzteverlag GmbH

Seite 85 und 3. Umschlagseite

DGI Deutsche Gesellschaft für Implantologie im Zahn-, Mund- und Kieferbereich e.V.

Seite 59

Dr. Liebe Nachf. GmbH & Co. KG

Seite 9 und 15

Dürr Dental AG

Seite 19

ic med EDV-Systemlösungen für die Medizin GmbH

Seite 37

K.S.I. – Bauer – Schraube GmbH

Seite 101

Kettenbach GmbH & Co. KG

Seite 17

lege artis Pharma GmbH & Co. KG

Seite 83

medentis medical GmbH

4. Umschlagseite

Permidental BV

Seite 21

PROTILAB

Seite 27

solutio GmbH

Seite 41

STADA GmbH

Seite 45

Steinbeis-Transfer-Institut

Seite 65

teamwork media Verlags GmbH

Seite 63 und 81

Trinon Titanium GmbH

Seite 67

Einhefter

GlaxoSmithKline GmbH & Co. KG

zwischen Seite 50/51

Vollbeilage

Roos Dental e.K.

Ströme, mittelfrequente Wechselströme, Interferenzströme),

7. Elektrostimulation unter Verwendung von Reizströmen mit definierten Einzel-Impulsen nach Bestimmung von Reizparametern (nur zur Behandlung von Lähmungen bei prognostisch reversibler Nervenschädigung).

Maßnahmen der Übungsbehandlung können in geeigneten Fällen zusätzlich zur Manuellen Lymphdrainage ergänzend verordnet werden. Es kann maximal ein ergänzendes Heilmittel verordnet werden.

Sprech- und Sprachtherapie: Therapiedauer pro Sitzung

Der Vertragszahnarzt verordnet durch Ankreuzen eines entsprechenden Kästchens der Minutenangaben „30 min“, „45 min“ oder „60 min“ Sprech- und Sprachtherapie nach Maßgabe des Heilmittelkataloges Zahnärzte in Abhängigkeit von der medizinischen Indikation (konkretes Störungsbild) sowie der jeweiligen Belastbarkeit des Patienten.

Anzahl pro Woche und Verordnungsmenge

Im Feld „Anzahl pro Woche“ ist vom Vertragszahnarzt durch Ankreuzen eines entsprechenden Kästchens „1x“, „2x“, „3x“ eine Behandlungsfrequenz anzugeben. Sofern der Vertragszahnarzt eine Frequenzspanne vorgeben möchte, ist jeweils der untere und der obere Wert der Frequenzspanne mit einem Kreuz zu versehen (z. B. bei 1 – 2x wöchentlich Kreuz im Feld „1x“ und im Feld „2x“; bei „2 – 3x wöchentlich“ Kreuz im Feld „2x“ und im Feld „3x“; usw.). Die spätere Abweichung von der angegebenen Frequenz ist nur zulässig, wenn zwischen Vertragszahnarzt und Therapeut ein abweichendes Vorgehen verabredet wurde.

Im Fall einer Erst- oder Folgeverordnung darf die Verordnungsmenge je Indikationsgruppe den Wert gemäß ausgewähltem Indikationsschlüssel in Verbindung mit dem gewählten Heilmittel die Vorgabe des Heilmittelkataloges Zahnärzte nicht überschreiten. Nicht jede Schädigung/Funktionsstörung bedarf der Behandlung mit der Höchstverordnungsmenge je Verordnung oder der Gesamtverordnungsmenge des Regelfalles.

ggf. ergänzendes Heilmittel: Anzahl pro Woche und Verordnungsmenge

Dieses Feld steht zur Verfügung in Fällen, in denen zu einem vorrangigen Heilmittel ein ergänzendes Heilmittel auf einem Vordruck verordnet werden soll. Es kann hier die Anzahl pro Woche und die Verordnungsmenge für das ergänzende Heilmittel nach Maßgabe der Ziffer angegeben werden.

Besonderheit bei der Verordnung außerhalb des Regelfalles

Im Falle einer Verordnung außerhalb des Regelfalles ist die Verordnungsmenge in den Feldern und abhängig von der Behandlungsfrequenz so zu bemessen, dass die Behandlung einen Zeitraum von bis zu 12 Wochen umfasst und eine zahnärztliche Untersuchung gewährleistet ist (siehe § 7 Abs. 1 Satz 4 HeilM-RL ZÄ).

Indikationsschlüssel

In diesem Feld ist der vollständige Indikationsschlüssel anzugeben. Dieser setzt sich bei der zahnärztlichen Heilmittelverordnung in der Regel aus der Bezeichnung der Diagnosegruppe (z. B. LY22) und in Ausnahmefällen aus der Bezeichnung der Diagnosegruppe und dem Buchstaben der vorrangigen Leitsymptomatik (nur bei CD1, CD2 und CSZ) gemäß Heilmittelkatalog Zahnärzte zusammen (z. B. CD1a oder CSZb).

Diagnose mit Leitsymptomatik, ggf. wesentliche Befunde, ggf. Spezifizierung der Therapieziele

Die Felder für den ICD-10-Code sind vom Vertragszahnarzt nicht auszufüllen. Die Diagnose ist als Freitext anzugeben.

Therapierelevante Befundergebnisse sind auf der zahnärztlichen Heilmittelverordnung anzugeben. Diese können sich aus der Eingangsdagnostik oder aus einer erneuten störungsbildabhängigen Erhebung des Befundes ergeben.

Die Therapieziele sind vom Vertragszahnarzt anzugeben, wenn sich diese nicht aus der Angabe der Diagnose und der Leitsymptomatik ergeben.

Medizinische Begründung bei Verordnungen außerhalb des Regelfalles (ggf. Beiblatt)

Dieses Feld ist nur bei einer Verordnung außerhalb des Regelfalles zu befüllen.

In diesem Feld hat der Vertragszahnarzt eine besondere Begründung mit prognostischer Einschätzung abzugeben. Es ist gegebenenfalls ein Beiblatt zu benutzen.

Felder für den Leistungserbringer

Die Felder „IK des Leistungserbringers“, „Gesamt-Zuzahlung“, „Gesamt-Brutto“, „Heilmittel-Pos.-Nr.“, „Faktor“, „Wegegeld-/Pauschale“, „km“, „Hausbesuch“, „Rechnungsnummer“ und „Belegnummer“ sind nicht vom Vertragszahnarzt auszufüllen.

Rückseite oder Seite 2 des Vordruckes: Die Rückseite oder die Seite 2 des Vordruckes ist bei der edv-mäßigen Erstellung des gesamten Vordruckes ebenfalls vom Vertragszahnarzt zu drucken. Die Rückseite oder Seite 2 ist vom Vertragszahnarzt nicht auszufüllen.

Artikel 3 Inkrafttreten

Diese Vereinbarung tritt am 01.07.2017 in Kraft.

Köln, Berlin.....

Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung

Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung

Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung

GKV-Spitzenverband

zm – Zahnärztliche Mitteilungen

Herausgeber: Bundeszahnärztekammer – Arbeitsgemeinschaft der Deutschen Zahnärztekammern e.V. und Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung K.d.ö.R.

Anschrift der Redaktion:

Redaktion zm
Behrenstraße 42
D-10117 Berlin
Tel.: +49 30 280179-40
Fax: +49 30 280179-42
E-Mail: zm@zm-online.de
www.zm-online.de

Redaktion:

Dr. Uwe Axel Richter, Chefredakteur, ri, E-Mail: u.richter@zm-online.de
Gabriele Prchala, Stellvertretende Chefredakteurin (Politik), pr;
E-Mail: g.prchala@zm-online.de
Claudia Kluckhuhn, Chefin vom Dienst, ck;
E-Mail: c.kluckhuhn@zm-online.de
Markus Brunner (Schlussredaktion), mb;
E-Mail: m.brunner@zm-online.de
Sara Friedrich (Wissenschaft, Zahnmedizin, Gemeinwohl) sf;
E-Mail: s.friedrich@zm-online.de
Marius Gießmann (Online), mg; E-Mail: m.giessmann@zm-online.de
Stefan Grande (Politik, Wirtschaft), sg;
E-Mail: s.grande@zm-online.de
Susanne Priehn-Küpper (Wissenschaft, Zahnmedizin, Medizin), sp;
E-Mail: s.priehn-kuepper@zm-online.de
Daniela Goldscheck (Volontärin) dg;
E-Mail: d.goldscheck@zm-online.de
Navina Haddick (Online) nh; E-Mail: n.haddick@zm-online.de

Layout/Picture Desk:

Piotr R. Luba, lu; Caroline Hanke, ch

Verantwortlich im Sinne des Presserechtes:

Dr. Uwe Axel Richter

Mit anderen als redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gezeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Gekennzeichnete Sonderteile liegen außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Alle Rechte, insbesondere der Vervielfältigung und zur Einspeicherung in elektronische Datenbanken, sowie das Recht der Übersetzung sind vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Redaktion und des Verlages. Bei Einsendungen wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Für unverlangt eingesendete Manuskripte, Abbildungen und Bücher übernimmt die Redaktion keine Haftung.

Mitgliedern einer Zahnärztekammer empfehlen wir, sich bezüglich einer Änderung der Lieferanschrift direkt an die Bundeszahnärztekammer unter Tel. +49 30 4005161 zu wenden.

Die Zeitschrift erscheint mit 24 Ausgaben im Jahr. Der regelmäßige Erscheinungstermin ist jeweils der 01. und 16. des Monats. Die Ausgaben im August (Ausgabe 15/16) und Dezember (Ausgabe 23/24) erscheinen als Doppelausgaben. Zahnärztlich tätige Mitglieder einer Zahnärztekammer erhalten die Zeitschrift im Rahmen ihrer Mitgliedschaft. Das Zeitungsbezugs geld ist damit abgegolten. Sonstige Bezieher entrichten einen Bezugspreis von jährlich 168,00 €, ermäßigter Preis jährlich 60,00 €. Einzelheft 7,00 €. Bestellungen werden vom Verlag entgegen genommen. Die Kündigungsfrist für Abonnements beträgt 6 Wochen zum Ende des Kalenderjahres.

Diese Zeitschrift ist der IVW-Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. angeschlossen.

Mitglied der Arbeitsgemeinschaft LA-MED
Kommunikationsforschung im Gesundheitswesen
e.V.



IA-DENT
gegründet 2011

Verlag:

Deutscher Ärzteverlag GmbH
Dieselstr. 2, 50859 Köln;
Postfach 40 02 54, 50832 Köln
Tel.: +49 2234 7011-0, Fax: +49 2234 7011-6508
www.aerzteverlag.de

Geschäftsführung der Deutscher Ärzteverlag GmbH:

Norbert A. Froitzheim (Verleger), Jürgen Führer

Leiter Produktbereich/Produktmanagement:

Manuel Berger
Tel.: +49 2234 7011-340, E-Mail: berger@aerzteverlag.de

Leiter Kunden Center:

Michael Heinrich, Tel. +49 2234 7011-233
E-Mail: heinrich@aerzteverlag.de

Abonnementservice:

Tel.: 02234 7011-520, Fax.: 02234 7011-6314,
E-Mail: Abo-Service@aerzteverlag.de

Leiterin Anzeigenmanagement und verantwortlich für den Anzeigenteil:

Katja Höcker, Tel. +49 2234 7011-286
E-Mail: hoecker@aerzteverlag.de

Key Account Manager/-in:

KAM Dental International Andrea Nikuta-Meerloo
Telefon: +49 2234 7011-308
E-Mail: nikuta-meerloo@aerzteverlag.de
KAM, Non-Health, Stephanie Rinsche, Tel.: +49 2234 7011-240,
E-Mail: rinsche@aerzteverlag.de

Verlagsrepräsentanten Industrieanzeigen:

Verkaufsgebiete Nord/Ost: Götz Kneiseler
Uhlandstr 161, 10719 Berlin
Tel.: +49 30 88682873, Fax: +49 30 88682874,
Mobil: +49 172 3103383, E-Mail: kneiseler@aerzteverlag.de

Verkaufsgebiet Mitte: Dieter Tenter
Schanzenberg 8a, 65388 Schlangenbad
Tel.: +49 6129 1414, Fax: +49 6129 1775,
Mobil: +49 170 5457343, E-Mail: tenter@aerzteverlag.de

Verkaufsgebiet Süd: Ratko Gavran
Racine-Weg 4, 76532 Baden-Baden
Tel.: +49 7221 996412, Fax: +49 7221 996414,
Mobil: +49 179 2413276, E-Mail: gavran@aerzteverlag.de

Leitung Verkauf Stellen-/Rubrikenmarkt:

Michael Laschewski

Leiter Medienproduktion

Bernd Schunk, Tel.: +49 2234 7011-280,
E-Mail: schunk@aerzteverlag.de

Herstellung:

Deutscher Ärzteverlag GmbH, Köln
Alexander Krauth, Tel. +49 2234 7011-278
E-Mail: krauth@aerzteverlag.de

Gesamtherstellung:

L.N. Schaffrath Druck Medien, Marktweg 42-50, 47608 Geldern

Konten:

Deutsche Apotheker- und Ärztebank, Köln, Kto. 010 1107410
(BLZ 30060601), IBAN: DE 2830 0606 0101 0110 7410
BIC: DAAEDED, Postbank Köln 192 50-506 (BLZ 370 100 50),
IBAN: DE 8337 0100 5000 1925 0506, BIC: PBNKDEFF.
Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 59, gültig ab 1.1.2017.

Auflage lt. IVW 1. Quartal 2017:

Druckauflage: 78.833 Ex.

Verbreitete Auflage: 78.079 Ex.

107. Jahrgang

ISSN 0341-8995

STRATEGISCHE AUSRICHTUNG FÜR DIE ZUKUNFT

Roos Dental – seit 45 Jahren Tradition und Wandel

1972 begann alles mit dem ambitionierten Unternehmergeist des Ehepaares Doris und Manfred Roos. Als MTA bzw. Dental-Techniker und Kaufmann gründeten sie Roos Dental als Vertrieb für Dentalprodukte. In den 45 Jahren seit Gründung gab es viele Veränderungen, einen Generationswechsel, signifikante Sortiments- und Lagererweiterungen und den Schritt zur Digitalisierung. Mit dem Motto für

schreibt er den Gestaltungsprozess. Die Teamarbeit als Trio in der Geschäftsleitung ist ein Erfolgsfaktor. Jeder kann mit seinen Stärken zur Zukunftsfähigkeit des Unternehmens beitragen, auch wenn es unterschiedliche Meinungen gibt, so eint das Ziel die drei Führungspersönlichkeiten. „Wir wollen ein erfolgreiches Familienunternehmen weiterentwickeln, wiederkehrende Kunden, die mit uns wach-



Der Katalog hat sich, wie das Unternehmen ROOS Dental, weiterentwickelt.

2017 „Wandel in Zukunft“ hat das Geschäftsführer-Trio von Roos Dental, bestehend aus Michael Roos, Susanne Klein und Anja Wefers, noch viel vor.

Roos Dental ist mit über 60 Mitarbeitern ein kleineres mittelständisches Unternehmen in der zweiten Generation. Der Firmensitz befindet sich im beschaulichen Mönchengladbach, am Rande des Niederrheins. Das Unternehmen ist Familienbetrieb mit Herz, kein Global Player. Es ist geprägt durch bodenständiges Handeln und Kundenorientierung.

Anfang 2017 wurde Michael Roos zum Geschäftsinhaber benannt. Er konnte bereits seit 1991 die Entwicklung zu einem großen Teil miterleben und im Laufe der Jahre mitgestalten. Dennoch ist der Wechsel eine Herausforderung. „Ich freue mich, Traditionen fortzuführen und gleichzeitig weiterzuentwickeln um ein stabiles Fundament für die Zukunft zu errichten. Stillstand ist Rückschritt“, be-

sen und ein Team, das sich als Teil des großen Ganzen sieht“, umreißt Roos das gemeinsame Bestreben.

Starke Marke durch Kundennähe und Reparatur-Service

In den letzten Jahren hat sich in allen Branchen, auch in der Dentalbranche, der Kundenkontakt verändert. Wurden früher Kunden über den Besuch vor Ort oder über Papier-Kataloge gewonnen, ist seit einigen Jahren der digitale Kontakt über das Internet genauso wichtig. Der Kundenkontakt, die sogenannten Touchpoints, sind immer stärker digital geprägt, wie Mail, Telefon, Messenger. Bewusst behält das Unternehmen „altmodische“ Wege wie Fax und Brief bei. Denn das passt zur 45-jährigen Tradition. Der Online-Bestellvorgang ist extrem schnell geworden, die Erwartungen an Service und Lieferzeit



sind hoch. So auch bei Roos Dental, wo zu jeder Tages- und Nachtzeit über den Online-Shop bestellt wird. Die schnelleren Lieferzeiten, wie die 24h-Lieferung, sind bereits heute Standard.

Neben dem Fachhandel mit Verbrauchsartikeln, Möbeln und Geräten für den Zahnarzt und das Dentallabor, ist der Roos Dental Reparatur-Service ein wichtiger Geschäftsbereich. Die Spezialisten im Reparatur-Service erstellen Kostenvoranschläge für Reparaturen immer mit einem Angebot für ein Neugerät. Der Kunde kann so erkennen, ob sich eine Reparatur lohnt. Die Auslieferung der Reparaturen erfolgt in Mönchengladbach direkt und bundesweit über einen effektiven Service mit Abholung und Lieferung sowie eigenem Verpackungssystem.

Kundennähe als wichtigster Erfolgsfaktor

Das Familienunternehmen punktet nicht mit schierer Größe, sondern mit dem, was den sogenannten Global Playern (leider) oft fehlt – mit Kundennähe. Die Roos Dental Kunden sollen einen erlebbaren Mehrwert mit in den Praxisalltag nehmen. Darum werden mehrmals jährlich Praxis-Workshops als Hands-on-Kurse in den eigenen Räumen angeboten. Außerdem gibt es einen Showroom, der dieses Jahr noch erweitert wird. Hier können Sattelsitze probegessen und Geräte und Trolleys getestet werden. Der Kontakt von Mensch zu Mensch, Produkte zum Anfassen, das persönliche Fachgespräch, das alles bildet einen überzeugenden Gegensatz zum digitalen Bestellvorgang, z. B. über Online-Shop oder die Wa-wi-Box.

Trends erkennen und nutzen

Sich auf Erfolgen ausruhen war noch nie das Credo von Michael Roos. „Zum einen müssen wir Trends und Entwicklungen beobachten. Hier fordern und fördern wir unser Team mit Messebesuchen, Produktschulungen, Workshops sowie dem Austausch mit Kunden und dem Besuch in Praxen. Zum anderen müssen wir Trends in Abläufe, Angebot und Service integrieren“, erläutert er seine Ansprache.

Ein Trend, die digitale Transformation, macht sich direkt bemerkbar. Kunden finden auf immer mehr Wegen zum Dienstleister. Messenger-Anfragen sind genauso Alltag wie Nachrichten über Facebook oder über den E-Mail-Newsletter.



Von links: das ROOS-Dental-Führungstrio: Susanne Klein (Verkauf, Marketing), Michael Roos (Technik, IT) Anja Wefers (Einkauf, Marketing, Personal)

Erfolg durch Wachstum

Wachstum war in den letzten Jahren ein großes Thema. Dazu zählt die Erweiterung des Sortiments auf 170.000 Produkte aus Praxis und Labor, der neue Showroom, die Vergrößerung der Lager-, Werkstatt- und Büroflächen auf über 7.000 qm und das auf 60 Mitarbeiter angewachsene Team in Service, Verwaltung und Reparatur.

Die Mitarbeiter sind das Bindeglied zwischen Anspruch und Erfolg. Mit Teambuilding, Verbesserungsprozessen, Ideenworkshops und weiteren Maßnahmen unterstützt das Geschäftsführungstrio die Entwicklung eines starken, aktiven und motivierten Teams. „Ich bin überzeugt: Wir sind nur so gut, wie unsere Mitarbeiter. Sie tragen, formen und entwickeln das Unternehmen“, unterstreicht Susanne Klein die gezielten Maßnahmen.

„Wir haben uns noch einiges vorgenommen in den nächsten Jahren. Wir wollen definitiv Traditionen bewahren und gleichzeitig mit offenem Blick und Ohr für unsere Kunden und unser Team in Richtung Zukunft gehen. Ganz nach unserem Motto für 'Wandel in Zukunft', zeichnet Michael Roos übereinstimmend mit seinen Führungskollegen ein Bild für die Strategie des aktiven Familienbetriebes.

■ **Roos Dental e.K.**, Friedensstraße 12-28, 41236 Mönchengladbach, Tel.: 02166 9 98 98-0, Fax: 02166 61 15 49, www.roos-dental.de

ROOS DENTAL
Dental-u. Medizin-Großhandel

2000

Neuer Onlineshop mit 15 000 Produkten, Erweiterung des Firmengebäudes auf 6000 qm, Team auf 40 Mitarbeiter gewachsen

ROOS DENTAL
Dentaldepot & Reparaturservice

2017

Generationswechsel in der Führungsebene des Familienunternehmens, Erweiterung des Sortiments auf 170 000 Produkte aus Praxis und Labor, Team auf über 60 Mitarbeiter gewachsen, Lager-, Werkstatt- und Büroflächen auf über 7 000 qm

BEYCODENT**Ab sofort noch mehr Praxiskleidung**

Zum Frühjahr hat Beycodent das Programm von Praxisfashion erweitert. Sportliche Halbschuhe und modische Sneaker mit farbigen Akzenten sind ab sofort im Online-Shop erhältlich. Die neue Kollektion setzt auf atmungsaktive

Materialien und rutschhemmende Laufsohlen. Eine herausnehmbare Innensohle aus Memory Foam sorgt für extra Tragekomfort. Die robuste und bewährte Qualität der Kasacks von Praxisfashion ist jetzt auch mit fröhlich gemusterten Einsätzen verfügbar. Bei den verschiedenen Schnitten wird weiterhin auf hochwertiges Mischgewebe gesetzt. Auch nach zahlreichen Pflegezyklen bei 60°C und dem Einsatz des desinfizierenden Waschmittels SuperSan bleibt die Praxiskleidung farb- und formstabil. Prospekte und kostenlose Textil-Muster können direkt bei Beycodent angefordert werden.

■ **BEYCODENT**, Wolfsweg 34, 57562 Herdorf, Tel.: 02744 92000, Fax: 02744 766, info@beycodent.de, www.beycodent.de

IVOCLAR VIVADENT**„Digital meets Classic“**

Wie finden modernste digitale Fertigungstechnologien und das virtuose Geigenspiel von David Garrett (Foto) zusammen? Am 24. und 25. August 2017 zeigt Ivoclar Vivadent, wie. Die Teilnehmer der Veranstaltung „Digital meets Classic“ erwartet am ersten Tag ein exklusives Konzert mit dem Star-Geiger David Garrett am Open Air Vaduz Classic. Am Tag darauf präsentieren führende Experten digitale Fertigungstechnologien

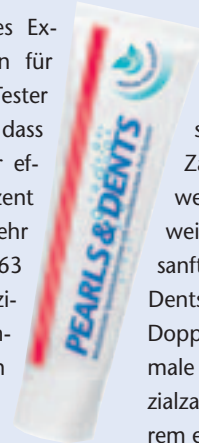


im Rahmen einer Weiterbildungsveranstaltung bei Ivoclar Vivadent in Schaan (Liechtenstein). Prof. Dr. Irena Sailer und Ztm. Vincent Fehmer von der Universität Genf vergleichen digital-monolithisch hergestellte Rekonstruktionen mit manuell verblendeten Arbeiten. Anschließend geben Prof. Dr. Daniel Edelhoff und Ztm. Josef Schweiger Einblicke in die verschiedenen Prozessschritte im Rahmen digitaler Fertigung.

■ **Ivoclar Vivadent GmbH**, Dr. Adolf-Schneider-Straße 2, 73479 Ellwangen, Tel.: 07961 8890, Fax: 07961 6326, info@ivoclarvivadent.de, www.ivoclarvivadent.com/vaduzclassic

DR. LIEBE**Pearls & Dents überzeugt Tester**

Die Ergebnisse eines Expertentests sprechen für sich: 98 Prozent der Tester sind der Meinung, dass Pearls & Dents sehr effektiv reinigt. 94 Prozent bestätigen eine sehr sanfte Reinigung. 763 PTA hatten die medizinische Spezialzahncreme zwei Wochen lang ausprobiert¹. Die Tester bestätigen, dass Pearls & Dents das scheinbar Unmögliche schafft: Sie stellt das natürliche Zahnweiß wieder her, ohne den Zahnschmelz anzugreifen. Die enthal-



tenen Naturperlen rollen Beläge und Verfärbungen sogar aus engsten Zwischenräumen, an die die Zahnbürste nicht hinkommt, weg. Der RDA-Wert von 32 weist Pearls & Dents als sehr sanfte Zahncreme aus. Pearls & Dents enthält ein besonderes Doppel-Fluorid-System für optimale Kariesprophylaxe. Die Spezialzahncreme wird unter anderem empfohlen bei erhöhter Plaquebildung.

¹ Zweiwöchiger Test/Umfrage unter 763 PTA im Rahmen der PTA Expertenjury in Kooperation mit „Die PTA in der Apotheke“, 07/2016.

■ **Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG**, Postfach 100228, 70746 Leinfelden-Echterdingen, Tel.: 0711 758577911, Fax: 0711 758577926, service@drliede.de, www.drliede.de

DGOI**Fortbildung zum Experten**

Die Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie (DGOI) hat ein klar strukturiertes Fortbildungsprogramm entwickelt, das die Einsteiger in den Fachbereich Implantologie individuell auf dem Weg zum Experten der Implantologie begleitet. Dabei setzt die Fachgesellschaft konsequent auf das Nebeneinander von Gruppentrainings in den verschiedenen Curricula für das Erlernen des Basiswissens und individuellen implantologischen Trainings mit Coachings, Hospitationen und Supervisionen. Gerade in den Coaching-Einheiten lässt sich die gewünschte OP-Si-



cherheit aufbauen. Ergänzend zum implantologischen Kompetenzaufbau kann in unterschiedlichen Curricula das Knowhow in den Bereichen Praxismanagement und Implantatprothetik aufgebaut werden. Zur Förderung der implantologischen Kompetenz des Teams, bietet die DGOI ein spezielles Curriculum für die Fachassistenz an.

■ **DGOI**, Wilderichstraße 9, 76646 Bruchsal, Tel.: 07251 618996-15, Fax: 07251 618996-26, weiterbildung@dgoi.info, www.dgoi.info

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

JOHNSON & JOHNSON

Neue Listerine mit Grüntee-Extrakt

Die wichtigste Methode, um die Zähne vor Karies zu schützen, ist eine möglichst vollständige Entfernung des Zahnbelags durch regelmäßige Zahnreinigung mittels Zähneputzen und Interdentalreinigung. Die zusätzliche Verwendung einer antibakteriellen Mundspülung wie Listerine im Rahmen der täglichen 3-fach- Prophylaxe kann den dentalen Biofilm bekämpfen. Im April wurde das umfangreiche Listeri-



ne-Sortiment um eine neue Mundspülung mit natürlichem Grüntee-Extrakt erweitert. Mit einem Fluoridgehalt von 220 ppm stärkt Listerine Kariesschutz den Zahnschmelz und bietet im Vergleich zum Zähneputzen allein einen extra Kariesschutz. Die alkoholfreie Mundspülung mit der Geschmacksrichtung „grüner Tee“ ist milder im Geschmack und somit auch für Kinder ab sechs Jahren geeignet.

■ **Johnson & Johnson GmbH**, Johnson & Johnson Platz 2, 41470 Neuss, Tel.: 02137 9360, Fax: 02137 9362333, www.jnjgermany.de, www.listerine.de

COMPUGROUP MEDICAL

Dental-Brunch mit digitalem Fokus

Rund 100 Teilnehmer nutzten während der Sylter Fortbildungswoche den Dental Brunch, um sich über die Telematik-Infrastruktur und Online-Fortbildungen zu informieren. Eingeladen hatten die beiden Unternehmen, CompuGroup Medical und das Dental Online College des Deutschen Ärzteverlags. Inhaltlicher Schwerpunkt des Brunchs lag klar auf der Digitalisierung des Zahnarztberufs. Besonders informativ gestaltete sich der Vormittag in der Sansibar Sylt, weil die beiden Unternehmen das Thema von zwei Seiten beleuchteten: Der Softwarehersteller CGM



Dentalsysteme GmbH informierte über die neuen Regelungen zur elektronischen Patientendatenverwaltung. Dabei ging es um notwendige Maßnahmen und Lösungsansätze zur Umsetzung der Telematik-Infrastruktur. Die Vertreter des Dental Online College stellten ihre innovativen Online-Fortbildungsmöglichkeiten vor.

■ **CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH**, Maria Trost 25, 56070 Koblenz, Tel.: 0261 80001900, Fax: 0261 8000 1922, info.cgm-dentalsysteme@cgm.com, www.cgm-dentalsysteme.de

KULZER

Heraeus Kulzer wird zu Kulzer



Der Dentalhersteller Heraeus Kulzer nennt sich ab dem 1. Juli nur noch Kulzer. Bereits auf der diesjährigen IDS präsentierte sich das Unternehmen mit dem frischen, moderneren Design. Auch auf der Produktverpackung finden Kunden ab Juli das neue Logo mit dem grünen Zahnicon – in der Packung weiterhin die vertrauten Produkte. „Einiges ist neu, doch vieles hat Bestand: Im Mittelpunkt steht auch in Zukunft die

Entwicklung von noch besseren dentalen Produkten und Services, die die Bedürfnisse von Anwendern im Blick haben“, betont Jörg Scheffler, Country Manager Deutschland. Der Mutterkonzern Mitsui Chemicals unterstützt zudem den Ausbau von Forschung und Entwicklung. Als Kulzer steht das Hanauer Unternehmen Zahnärzten, Zahntechnikern und dem Fachhandel wie gewohnt als verlässlicher Partner zur Seite.

■ **Kulzer GmbH**, Grüner Weg 11, 63450 Hanau, Tel.: 0800 4372 3368, info.dent@kulzer-dental.com, www.kulzer.de

CUMDENTE

Effektive Abutmentvorbehandlung

Mit dem einfachen und günstigen Atmosphärenplasma-Handgerät Cumdente Cold plasma können Abutments gereinigt und biologisch aktiviert werden. Die Plasmavorbehandlung erhöht die Oberflächenenergie und reduziert den Kontaktwinkel, aktiviert die Oberflächen auf atomarer und molekularer Ebene, produziert eine hydrophile Oberfläche und verbessert die Oberflächenbenetzbarkeit. Dadurch kommt es zu einer schnelleren und festeren Anhaftung von Fibroblasten und periimplantärer Mukosa. Studien¹ haben gezeigt, dass auch nach 24



Monaten noch klinisch relevante Unterschiede zu erkennen waren. Die Anwendung ist denkbar einfach und dauert nur wenige Sekunden, das Atmosphärenplasma-Handgerät muss nicht vorbereitet werden.

¹Canullo et.al, Soft tissue cell adhesion to titanium abutments after different cleaning-procedures: Preliminary results of a randomized clinical trial Med Oral Patol Oral Cir Buccal. 2014 Mar 1;19 (2):e177-83.

■ **Cumdente GmbH**, Paul-Ehrlich-Straße 11, 72076 Tübingen, Tel.: 07071 97557-21, Fax: 07071 97557-22, info@cumdente.de, www.cumdente.com

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

3M

Innovativer Design-Champion

Kaum auf dem Markt erhältlich, schon ein Design-Champion: Der 3M Mobile True Definition Scanner. Der weltweit erste Tablet-basierte Intraoralscanner gehört zu den Gewinnern des iF Design Award 2017. Die Preisverleihung fand im März in der BMW Welt in München statt. Der 3M Mobile True Definition Scanner überzeugte die Juroren in der Kategorie „Product“ unter anderem durch sein innovatives Design und die präzise Ausarbeitung. Zu den weiteren Kriterien für die Beurteilung des Intraoralscanners gehörten die Funktionalität und die Ästhetik, die Positionierung und die



Nachhaltigkeit des Produktes (unter anderem dessen Umweltverträglichkeit). Es wird bei der Bewertung auch auf den Mehrwert des vorgestellten Gerätes im Vergleich zu anderen Lösungen geachtet. Beim iF Design Award 2017 hatten 58 Design-Experten aus aller Welt in Gruppen insgesamt 5575 Beiträge in sieben verschiedenen Kategorien beurteilt.

■ **3M Deutschland GmbH**, Espe Platz, 82229 Seefeld, Tel.: 0800 2753773, Fax: 0800 3293773, info3mespe@mmm.com, www.3MESPE.de

DÜRR DENTAL

Software für Praxis 4.0 prämiert

Für die Software „Tyscor Pulse“ wurde Dürr Dental im Mai mit dem Preis „100 Orte für Industrie 4.0 in Baden-Württemberg“ prämiert. Der Preis zeichnet innovative Konzepte aus, die einen wesentlichen Beitrag zur digitalen Vernetzung im Rahmen der Industrie 4.0 leisten. Mit der Software „Tyscor Pulse“ ist Dürr Dental Wegbereiter für die digitale Vernetzung hin zur Zahnarztpraxis 4.0. „Dürr Dental holt den Schalthebel für die Praxisversorgungstechnik aus dem Keller. Die zentrale Software Tyscor Pulse wird zukünftig den Puls der Zahnarztpraxis fühlen“, erläutert



Joachim Eppinger (Foto, r.), COO bei Dürr Dental bei der Preisübergabe im Alten Schloss in Stuttgart. Die Software ermöglicht die ständige Überwachung der Geräte und erhöht so die Betriebssicherheit im Praxisbetrieb. Eine Fehlerbehebung durch effiziente Fernwartung reduziert den Aufwand in der Praxis.

■ **Dürr Dental AG**, Höpfigheimer Str. 17, 74321 Bietigheim-Bissingen, Tel.: 07142 705525, Fax: 07142 705441, info@duerr.de, www.duerrdental.com

DENTSPLY SIRONA IMPLANTS

Präzise, sicher und schnell

MySimplant bietet innovative Bohrschablonen, die für jeden Patienten individuell erstellt werden. Die Schablonen ermöglichen eine präzise und sichere Implantatplatzierung, die die Behandlung verkürzt und Risiken minimiert. Die Planung und der Entwurf der Schablone können ab sofort auf Wunsch an das Dentsply Sirona Implants Planungscenter ausgelagert werden. Der Ablauf ist denkbar einfach: Die Bestellung basiert auf einem selbsterklärenden Online-System, das keinen zusätzlichen Lernaufwand verlangt. Nach dem Einloggen auf der Website



www.mysimplant.de werden im Bestellvorgang Schritt für Schritt alle benötigten Daten übermittelt. Jede Leistung wird fallweise und ohne vertragliche Bindung erbracht. Der Planungsservice ist mit allen gängigen Implantat-Systemen kompatibel und ideal für Praxen, die nur gelegentlich implantieren oder keine eigene Software bedienen möchten.

■ **Dentsply Sirona Implants**, Steinzeugstraße 50, 68229 Mannheim, Tel.: 0621 4302-006, Fax: -007, implants-de-info@dentsplysirona.com, www.dentsplysirona.com/implants

HAGER & WERKEN

Optimale und sichere Aushärtung

Das Lichtpolymerisationsgerät Speed Labolight ist für eine Vielzahl lichthärtender Kunststoffe geeignet. Eine optimierte Lichtmischung sorgt für eine homogene und sichere Aushärtung. Acht um einen Drehteller angeordnete Lampen, sowie eine zentral platzierte Halogenlampe transportieren das Polymerisationslicht an jeden Objektpunkt. Diese Lampen gehören zur Serienausstattung des Gerätes und liefern eine Abgabe von UV-Strahlen und weißem Licht, so dass dadurch die Bandbreite aller photoaktiven Materialien in einem Bereich zwischen 320 und



550 nm abgedeckt wird. Die langlebigen, leicht austauschbaren Leuchtstoffröhren haben eine Lebensdauer von rund 1000 Betriebsstunden. Speed Labolight ist einstellbar von einer Sekunde bis 99 Minuten. Eine Kühlvorrichtung auf der Geräterückseite verhindert die Überhitzung bei Langzeiteinsatz.

■ **Hager & Werken GmbH & Co. KG**, Ackerstraße 1, 47269 Duisburg, Tel.: 0203 992690, Fax: 0203 299283, info@hagerwerken.de, www.hagerwerken.de

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

Ihren Anzeigenauftrag senden Sie bitte direkt an:

Deutscher Ärzteverlag GmbH
Zahnärztliche Mitteilungen
Anzeigendisposition
Postfach 400254, 50832 Köln

E-Mail Rubrikanzeigen:

kleinanzeigen@aerzteverlag.de
Sie können Ihre Anzeige auch online aufgeben unter:
www.zm-online.de/anzeigenaufgabe

Anzeigenschluss
für Heft 15-16 vom 16.08.2017
ist am Freitag, dem 21.07.2017, 10:00 Uhr

Erreichbar sind wir unter:

Tel. 02234 7011 - 290
E-Mail: kleinanzeigen@aerzteverlag.de
www.aerzteverlag.de

Ihre Chiffrezuschrift senden Sie bitte an:

Chiffre ZM
Deutscher Ärzteverlag GmbH
Zahnärztliche Mitteilungen
Postfach 400254, 50832 Köln
(Die Kennziffer bitte deutlich auf den Umschlag schreiben!)

oder per E-Mail an: zmchiffre@aerzteverlag.de

Rubrikenübersicht zm

STELLENMARKT	Seite	RUBRIKENMARKT	Seite
Stellenangebote Zahnärztinnen/ Zahnärzte	102	Gemeinschaftspraxis/ Praxisgemeinschaft	110
Stellenangebote Ausland	108	Praxisabgabe	110
Stellenangebote Teilzeit	109	Praxisgesuche	112
Vertretungsangebote	109	Praxen Ausland	112
Stellenangebote med. Assistenz	109	Praxiseinrichtung/-Bedarf	112
Stellengesuche Zahnärztinnen/ Zahnärzte	109	Kapitalmarkt	113
Stellengesuche Teilzeit	109	Reise	113
Vertretungsgesuche	109	Freizeit/Ehe/Partnerschaften	113
Stellengesuche Zahntechnik	109	Verschiedenes	113
		Hochschulrecht	113
		Ärztliche Abrechnung	113



KSI Bauer-Schraube

Das Original

Über 25 Jahre Langzeiterfolg



KSI-Kurse 2017
11.-12. August
6.-7. Oktober
1.-2. Dezember
Jetzt anmelden!

Das KSI-System

- Einsteigerfreundlich
- Sofortige Belastung durch selbst-schneidendes Kompressionsgewinde
- Minimalinvasives Vorgehen bei transgingivaler Implantation
- Preiswert durch überschaubares Instrumentarium
- Umfangreiches Fortbildungs-Angebot

Das KSI-Implantologen Team freut sich auf Ihre Anfrage!

K.S.I. Bauer-Schraube GmbH
Eleonorenring 14 · D-61231 Bad Nauheim

Tel. (06032) 31912 · Fax (06032) 4507
E-Mail: info@ksi-bauer-schraube.de
www.ksi-bauer.schraube.de

Sehr renommierte und über Jahrzehnten bestehende Praxis in



Verden/Aller

sucht ab sofort, per 1.10.2017 oder später einen neuen Kollegen oder Kollegin.

Eine Partnerschaft nach einer Einberufungszeit ist ganz ausdrücklich erwünscht.

Wir bitten höflichst um Bewerbungen per Post oder Email.

Wir verweisen auf unsere ausführliche Anzeige vom 16.06.2017, die auch gleichlautend unter der Rubrik Stellengesuche der KZVN (Kassenärztliche Vereinigung Niedersachsen) zu finden ist. (www.assistentenboerse.de und dann Verden)

Praxis Dr. Martin Herlinghaus und Axel Witte
Windmühlenstr. 28, 27283 Verden
email: drherli@web.de

Köln Zentrum

Modernes großes Dentalzentrum in der Kölner Innenstadt mit umfassendem Leistungsspektrum sucht angestellte Zahnärzte und Fachzahnärzte, die for-
bildenorientiert sind.
Wir bieten ein junges, kompetentes und menschliches Team. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, per E-Mail info@denvita.de oder 0221 - 2724340

Duisburg

Wir suchen ab sofort einen netten Kollegen (m/w) für den den Bereich KONS/CHR/ZE (Voll- oder Teilzeit). Ein harmonisches Team und kollegiale Atmosphäre sind selbstverständlich.
info@praxis-am-landschaftspark.de
0203-4179480

KFO Hannover

Fortbildungsorientierte, moderne Fachpraxis sucht zur Verstärkung engagierten FZ / FZÄ in Vz oder flexibler Tz für längerfristige Zusammenarbeit ab sofort.
info@doc-boettcher.de

Westliches Münsterland

Suchen zulassungsberechtigten oder angestellten Zahnarzt/in mit deutscher Approbation Voll- oder Teilzeit.
Dr. W. Jadczewski
Mauerstraße 30
48691 Vreden
www.zahnarzt-vreden.de

KFO Regensburg

Kieferorthopädische Fachpraxis sucht zur Verstärkung angestellte/n ZÄ/ZA oder KFO FZÄ/FZA.
mit viel Engagement & Spaß an der Arbeit.
info@kfo-lauterbach.de

Hochtaunuskreis

Modern eingerichtete Gemeinschaftspraxis mit einem besonders patientenorientierten Team sucht leistungsbereite(n) Mitarbeiter/in zum 01.08.2017, evtl. auch Teilzeit.
In unserer Mehrbehandlerpraxis mit unterschiedlichen Schwerpunkten und angegliedertem Meisterlabor haben Sie die Möglichkeit, auf allen Gebieten der Zahnheilkunde zu arbeiten. Eine längerfristige Zusammenarbeit ist möglich. Bitte schriftliche, aussagekräftige Bewerbungen, gerne auch per Mail.
Dres. Weigand & Dietrich, Wilhelmjstr. 2a, 61250 Usingen
06081-3071
info@zahnarzte-usingen.de

Zahnarzt/in (m/w) zw. Köln / Bonn gesucht

Bewerbung per E-Mail an: mail@dr-manger.de
Mehr Infos unter: www.dr-manger.de

Zahnheilkunde & Implantologie
Dr. Christoph Manger MSc. med.

ZAHNMEDIZIN DIETZ

wir suchen im Raum Köln in Voll- oder Teilzeit:
Vorbereitungsassistent/in (gerne mit Berufserfahrung)

wir bieten:
- hochmoderne Einrichtung mit DVT, digitalem Röntgen, OP-Mikroskop, Laser, moderne Endodontie, Intraoralscanner
- ein großes, eingespieltes Team/ angenehmes Arbeitsklima
- eigenes Fortbildungsbudget
- flexible Arbeitszeiten

www.Zahnmedizin-Dietz.de - 51688 Wipperfürth - Gaulstraße 4
mail@Zahnmedizin-Dietz.de - tel. 02267 - 3045

dentalpraxis dr. straub

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort
Zahnarzt / Zahnärztin 40Km südl. von Regensburg
zur langfristigen Zusammenarbeit. Wir sind eine moderne, innovative Praxis mit hohem Patientenaufkommen, alle modernen Behandlungstechniken etabliert, voll digitalisiert, papierlos. Sie haben Leidenschaft für Ihren Beruf und Spaß an der Arbeit in einem freundlichen, eingespielten Team? Wir bieten Ihnen ein tolles Arbeitsklima, das gesamte Spektrum der ZHK (außer KFO), Fortbildungen und leistungsorientierte Honorierung. Bewerbungen bitte an:
Dr. Axel Straube M. Sc., Münstererstr. 9c, 93326 Abensberg
dentalpraxis-abensberg@gmx.de

KFO KOBLENZ - TRIER

Fortbildungsorientierte KFO-Fachpraxis sucht zur Verstärkung angestellte/n ZÄ/ZA oder KFO FZÄ/FZA in VZ oder flexibler TZ für langfristige Zusammenarbeit.
mahlzahn70@gmail.com

Dr. Guido Loibl
ZAHNMEDIZINISCHES VERSORGUNGSZENTRUM

Für unser hochmodernes Zentrum für Zahnheilkunde suchen wir SIE!
Zahnarzt (m/w)
Ab sofort, in Anstellung und Vollzeit, ohne Befristung.
Bei sehr guter Bezahlung!

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung per Mail an: loibl-mvz@gmx.de oder rufen Sie uns an: +49 (0)171 82 86 022

KFO Köln Düsseldorf
Moderne Fachpraxis mit jungem Team und vollem Behandlungsspektrum (Ali-gner, Lingual) sucht nette/n engagierte/n FZÄ/FZA/Msc für langfristige Zusammenar-beit. Wir freuen uns auf ein Kennenlernen!
bewerbungkfozm@gmail.com

KFO-FZA / Master-KFO od. kiefer-orthop. Interessierte für Voll- und/oder Teilzeit gesucht im Raum München und Niederbayern; kfo-bayern@hotmail.de

Vorbereitungsassist. Duisburg
Junge und umsatzstarke Praxis sucht noch Verstärkung. Umzug ab August in größere Räume mit Abdeckung aller Aspekte der Zahnmedizin geplant. Wenn Sie gerne in einem größeren Team mit inter-nationalem Klientel arbeiten, richten Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung an: info@smart-dent.com

KFO in München Ost
Für unsere moderne und etablierte KFO Praxis in Markt Schwaben (S-Bahn Be-reich München) suchen wir eine(n) KFO oder KFO-interessierten ZA in Voll-oder Teilzeit. Wir freuen uns auf Ihre Bewer-bung an info@kfo-marktschwaben.de

Kieferorthopädische Praxis in Ratingen
sucht ab sofort oder später eine Weiterbil-dungsassistent/in (m/w) für Kieferorthopä-die. Wir sind eine qualitätsorientierte Fach-praxis, die das breite Spektrum der her-ausnehmbaren und festsitzenden Behand-lungstechniken sowie Lingualtechnik, MI- und CMD-Behandlung bietet. Bitte aussa-gekräftige Bewerbung als pdf-Datei an info@kfo-ratingen.de senden.

Wuppertal
Suche ab sofort engagierte angestellte ZÄ/ZA oder Vorbereitungsassistenten/in mit mindestens 1 Jahr Berufserfahrung in Voll- oder Teilzeit für unser junges Team. Bewerbung unter Handy Nr.: **0176 / 85385464**

Bielefeld Zentrum
Gem.-praxis m. allen Ber. d. ZM sucht zur Verstärkung des Teams ab sofort auch später Parodontologen od. Ausb.-Ass. m. Interesse an PA. **ZM 031768**

Raum HB - OL
GMP mit Qualitätsanspruch, Meisterlabor im Haus su. Assistent/in od. angest. ZÄ /ZA, ge-ne auch TZ. email: gmp.suche@gmail.com

Kinderzahnheilkunde Köln
Für unsere moderne, qualitäts- und fortil-bungsorientierte Kinderzahnarztpraxis suchen wir
eine/n Zahnärztin/-arzt mit mind. ein Jahr Berufserfahrung.
Wir bieten regelmäßige Fort- und Weiterbil-dungsmöglichkeiten und ein tolles Arbeits-klima und wünschen uns eine Kollegin die Engagement zeigt, mit einer ruhigen und positiven Ausstrahlung überzeugt und Spaß an hochwertiger Kinderzahnheilkun-de hat.
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an:
Nemo am Ring, Zahnmedizinisches Versorgungszentrum, Hohenzollernring 37, 50672 Köln oder an info@nemo-am-ring.de

Kieferchirurgische Praxis in der Kölner Innenstadt bietet letztes Weiterbildungsjahr für Oral- und Kieferchirurgie (m/w)

Ihre aussagekräftige Bewerbung senden Sie bitte an: **ZM 031613**

Wuppertal

Wir suchen ab sofort einen angestellten ZA/ZÄ in Vollzeit. Wir freuen auf Ihre Bewerbung an **m.ucan@gmx.de**

Teilzeit nahe Bonn

ZA/ZÄ zur Verstärkung gesucht. Wir sind eine junge, moderne Praxis mit familiärer Atmosphäre im Ahrtal und suchen gewissenhafte, einfühlsame und motivierte Unterstützung zur Erweiterung der Praxis in Teilzeit. Bewerbung gerne per email.

bewerbung@dr-kinnen.de/ 02641 24004
www.dr-kinnen.de

Großraum Frankfurt

Vorbereitungsassistent Kinderzahnheilkunde (m/w)

Wir bieten in großem Zahnzentrum (alle Fachgebiete) eine interessante und vielseitige Stelle bei einem als „Great Place to Work“ ausgezeichneten Arbeitgeber. Bewerben Sie sich unter:

Dr. Schmid Zahnärzte * Frau Ulrike Becker
Tel: 06081-942930 *
E-Mail: bewerbung@zhk-na.de

Zahnarzt / Zahnärztin

Sie sind freundlich, motiviert und generalistisch interessiert? Wir suchen Verstärkung für unser Team in Wiesbaden. Modern ausgestattete voll-digitale Praxis mit u.a. hochästhetischer Prothetik, Cerec, Implantologie, KFO, Großer Patientenstamm. **ZM 031526**

KFO Allgäu

FZA/Ä oder interess. ZA/Ä auf Ang. Basis in TZ / VZ gesucht.
www.mmsmile.de
lessner-fortier@mmsmile.de

KFO - KÖLN

FZA/FZÄ o. MSc ab dem 01.08. gesucht. Beh.spektrum/Öffnungszeiten/Standort zu finden unter www.cologne-smiles.de Teilzeit möglich.
Wir freuen uns auf tolle Bewerbungen an:
info@cologne-smiles.de

Köln

Innovatives Konzept sucht für seine etablierte scheinstarke Praxis in Köln-Porz, sowie die Neueröffnung in Köln-Mülheim eine(n) Zahnarzt(in) mit mind. 2-jähriger Berufserfahrung in VZ. Wir bieten ein breites Behandlungsspektrum mit dem Schwerpunkt Prothetik. Späterer Einstieg möglich und erwünscht. Verdienst von 5000,-€ bis zu 13000,-€ möglich. **Fair-doctors.de**

Düsseldorf-Zentrum (Nähe Kö)

Für unsere moderne Praxis mit OP, DVT und Meisterlabor suchen wir zur Teamverstärkung eine(n) **Oralchirurg(in)** oder implantierende(n) ZA/ZÄ zur Voll- o. Teilzeit per sofort. Spätere Partnerschaft mögl. Bewerbung bitte an **Frau Zensen: 0211/984 9880** oder **info@firstbiodent.de**



Raum Bodensee / Schweizer Grenze

Wir suchen für unsere moderne Mehrbehandler-Praxis an der Schweizer Grenze, in schönster Umgebung eine/n Assistenz Zahnarzt/in .

Es erwartet Sie:

- Ausbildung und Tätigkeit in dem gesamten Spektrum der modernen ZHK
- alle modernen Röntgentechniken (FRS, DVT)
- Cerec, Endo unter dem Mikroskop, ausschließlich metallfreier ZE, CMD und FU, Chir., komplexe Implantologie, ITN, KFO, Naturheilverfahren
- sorgfältige Vorbereitung und Anleitung, Fallplanungen im Team
- arbeiten in einem freundlichen und aufgeschlossenen Team
- sehr gute Arbeitsbedingungen mit großzügiger Urlaubsregelung
- überdurchschnittliche Vergütung

Wir freuen uns einen weiteren Assistenz Zahnarzt/in in unserem Behandler-Team aufzunehmen!
Ihre aussagekräftige Bewerbung erwarten wir unter:

Zeit für Zähne

Dr.O.Stockburger - Spezialist für rekonstruktive ZHK
Dr.R.Folberth - Spezialist für Implantologie, M.Sc. Parodontologie
E.Briks - Spezialistin für Endodontie, M.Sc. Endodontologie

Rheinstrasse 14
78262 Gailingen
0 77 34 21 11
Email: info@zeitfuerzaehne.com

Kinderzahnheilkunde



- **Vorbereitungsassistent/-in** (auch gerne frisch von der Uni)
- **ZÄ/ZA (angestellt)**

Wenn Sie das gesamte Spektrum der Kinderzahnheilkunde erleben (inkl. Behandlungen mit Lachgas und in ITN) und unsere etablierte Praxis erfolgreich unterstützen wollen, dann freuen wir uns auf Ihre schriftliche Bewerbung.

Bitte senden Sie keine Originale ein, da wir aufgrund der rechtlichen Bestimmungen keine Unterlagen zurücksenden können.

Zahnarztpraxis für Kinder Ralf Gudden

Luisenstr. 111a, 47799 Krefeld

<http://Kinderzahnarzt-Praxis.de> facebook.de/KzapGudden

Wir suchen ab sofort in Teilzeit/Vollzeit

Zahnärztin | Zahnarzt

Es erwartet Sie: Ein junges dynamisches Team an drei Standorten, sehr gute Bezahlung, langfristige Entwicklungsmöglichkeiten, unschlagbare Work-Life-Balance.

Wir warten auf Ihre Bewerbung per E-Mail an info@zahnarzt-stoll.de



Oberbayern, Kreisstadt im südöstlichen Einzugsbereich Münchens

Oralchirurg/MKG-Chirurg (m/w) in chirurgischer Abteilung mit Schwerpunkt Implantat-Chirurgie (MKG-Chir. ausbaufähig) gesucht.

Es erwartet Sie eine attraktive Position mit Leitungsbeteiligungsoption in einer überregional erfolgreichen, privat geführten Zahnklinik mit Z-MVZ und gewerblichem Dentallabor.

Profil: Spezialisierte Abteilungen, ITN-Team, stat. Aufnahmeoption, ISO zertifiziertes Qualitätsmanagement, digitalisierte Patientenakte und Verwaltung, 2 OPs+10 BH mit dig. RÖ, DVT, div. Implantat-, 3D Navigations- und Sofortversorgungssysteme (Allion4 etc.), OPMI, CEREC, CAD/CAM Highend-Dentallabor u.v.m. in ansprechender Architektur in Zentrumslage. Wir bieten modernes Teamworking und Timesharing in lebenswertem Mittelzentrum mit ausgewogener Sozialstruktur und guter Verkehrsanbindung. Ideal z. B. auch für eine junge Familie. Weitere Informationen erhalten Sie gerne im persönlichen Gespräch. Ein professionelles, hochmotiviertes Team freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme: **dr.gebauer@zahnklinik-muehdorf.de**.

Wir suchen zum nächstmöglichen Eintritt eine/n **angestellte/n Zahnärztin/Zahnarzt** in Voll- oder Teilzeit mit abgeschlossener Assistenzzeit zur Verstärkung unseres Teams.

Wir sind eine moderne Mehrbehandlerpraxis (8 BHZ) mit den Schwerpunkten Zahnersatz, Cerec und Kinderzahnheilkunde. Wir sind ein junges, freundliches und motiviertes Team. Wir bieten alle Bereiche der Zahnmedizin an, außer KFO und Implantologie. Bewerbungen an:

Zahnarztpraxis Jabbor, Frau Falkenstein, Wallstraße 38-42, 50321 Brühl oder per Mail: **info@zahnarztin-bruehl.de**

Köln Innenstadt Kieferchirurgische Praxis sucht angestellten Zahnarzt (m/w) mind. 2 Jahre BE sind Voraussetzung. Sie fühlen sich angesprochen? Dann schicken Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung unter ZM 031696

KFO Hamburg

Unsere Praxis mit zwei Kieferorthopäden sucht zuverlässige/n, engagierte/n FZA/ FZÄ zur Verstärkung. Wir sind ein entspanntes Team, bieten selbständiges Arbeiten u. flexible Arbeitsz. (Teilzeit).
Kontakt: 040/539 33 98-0



Online-Stellenbörse für Zahnmediziner

www.concura.de

Großraum Frankfurt am Main ZFA / ZFÄ Kieferorthopädie

FZA / FZÄ für langfristige Zusammenarbeit in bestehende moderne KFO-Praxis in großem Zahn-Zentrum zur Verstärkung des KFO Teams gesucht! Beste Voraussetzungen durch vorhandene Kinder und Oralchirurgische Abteilung.

Ulrike Becker, Tel. 06081/9429-30
* E-Mail: **bewerbung@zhk-na.de**
www.meine-zahnarzte.com

Aschaffenburg

Ang. ZÄ/ZA mit 2J.BE in Voll-oder Teilzeit für moderne, fortbildungs- und qualitätsorientierte Praxis mit umfassendem Behandlungsspektrum und eigenem zahntechnischen Labor für sofort oder später gesucht. Bei Interesse melden Sie sich unter 0172/8729053 oder schicken Ihre Bewerbung an:
info@zahnarzteeam-aschaffenburg.de
www.zahnarzteeam-aschaffenburg.de

Leverkusen

Moderne Zahnarztpraxis mit breitem Behandlungsspektrum und Eigenlabor sucht Vorbereitungsassistent(in) oder angestellte(n) Zahnarzt/ärztin. Wir legen Wert auf ein gutes Betriebsklima.

Tel.: 01795092425
info@opludent.de / www.opludent.de

KFO Oberhausen

Junges Team sucht Kollegin zur Verstärkung, gerne auch ohne kieferorthopädische Vorkenntnisse. Wir streben eine Vollzeitstelle an und planen auf längere Zeit. Spätere Fortbildung in KFO möglich.
ZM 031821



Kieferorthopädische Praxis in Arnsberg (Nähe Dortmund) sucht

FZA oder MSc KFO (m/w) in Teilzeit mit flexibler Zeiteinteilung ab sofort.

Bewerbungen bitte an:
Kfo-roth@gmx.de
Telefon: 02931/15232

KFO südliches Ruhrgebiet

Für meine moderne Praxis in Wetter suche ich ab 1.10.17 oder später Unterstützung durch einen Fachzahnarzt(in) KFO, Zahnarzt(in) MSc, KFO oder Assistenzzahnarzt(in) mit Interesse an KFO für langfristige Zusammenarbeit. Ich freue mich auf Ihre Bewerbung!

Zahnarztpraxis für Kieferorthopädie
Dr. Katrin Heiermann MSc.
www.dr-heiermann.de 02335-8462121

MKG/OC/ZA

MKG-Praxis Nähe Bonn sucht Mund-Kiefer-Gesichtschirurg, Oralchirurg oder Zahnarzt (m/w) zur Unterstützung/Entlastung im Bereich dentalveoläre Chirurgie. Vollzeit oder Teilzeit.

ZM 031735

Zahnarzt in MVZ gesucht!

Wir bieten modernen Arbeitsplatz in MVZ in Niederbayern. Selbständiges Arbeiten mit Provisionsbeteiligung in Praxisteam ohne Risiko und Eigenkapital. Deutsche Approbation ist Voraussetzung!

management@zahnpraxis-rajec.de

Prien am Chiemsee

zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine(n) ZÄ/ZA oder Assistent(in) in VZ/TZ. Unsere fortbildungsorientierte Praxis deckt das gesamte Spektrum der modernen ZHK ab.

www.chiemsee-zahnarzt.de

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:
benediktwtittmann@web.de

Hemsbach/ Bergstr.

Zur Erweiterung unseres Teams suchen wir eine/n angestellte/n ZÄ/ZA in Voll- oder Teilzeit. Ein sehr engagiertes und freundliches Team wartet auf ihre Bewerbung.

w.hertfelder@t-online.de

Nördl. Berlin/Brandenburg

ZÄ/ZA für kleine ZA-Praxis ab sofort gesucht, Berufserfahrung wünschenswert.

ZM 031653

Stellenbörse



PLZ 74xxx - Chiffre JA000032

Angestellter ZA (m/w) gesucht

PLZ 70xxx - Chiffre JA000033

Angestellter ZA (m/w) gesucht

Infos unter Tel. 0741-17400-226 oder:

dentalPRAXIS-Portal.de

Schwerte

Angestellter ZA/ZÄ gesucht, Implantologie, Cerec, Praxislabor. Ab sofort.

Tel.: 02304-21671 www.drmertens.info

KFO Berlin

Zur Verstärkung unseres Praxisteams in Berlin-Kreuzberg suchen wir zur Anstellung eine/n nette/n, freundliche/n kieferorthopädisch interessierte/n Zahnärztin/-arzt in Vollzeit. Einarbeitung gewährleistet. Keine Vorkenntnisse nötig.

Mit abgeschlossener 2. Jährige Assistenzzeit (Registrierung bitte belegen).
kfo.praxis.berlin@gmail.com

Liebe Kollegin, lieber Kollege

Mein Mann und ich führen seit 1999 eine Gemeinschaftspraxis in Möglingen bei LB. Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams eine Kollegin/ einen Kollegen ab Juli 2017.

Wir bieten eine Vollzeitstelle (evtl Vorbereitungsstelle mit Berufserfahrung) bei leistungsgerechter Bezahlung.

Wir nehmen uns Zeit für unsere Patienten ; sie sollen sich bei uns wohlfühlen!

Am besten, Sie schauen sich unsere Homepage an
www.zahnarzt-moeglingen.de

Dr. Sibylle Ditlevsen, Hohenstaufenstr. 25, 71696 Möglingen drditlevsen@t-online.de

Junger Spitzen-Zahnarzt gesucht (m/w)!

Suchen Sie einen Job als angestellter Zahnarzt in einer der Top Praxen in Deutschland?

Folgen Sie Ihrer Berufung! Verwirklichen Sie Ihr Potential und erreichen Sie mehr als Sie sich vorstellen können.

Für unsere moderne, fortbildungs- und qualitätsorientierte Zahnarztpraxis in **Frankfurt-Westend** suchen wir ab sofort einen weiteren angestellten Zahnarzt bzw. Zahnärztin (Nur für „fertige“ Zahnärzte – keine Assistenzzeit, kein Qualifizierungsjahr).

Zahnarzt und Zahntechniker in einem, unser Gründer P. Tomovic legt sehr viel Wert sowohl auf Qualität und Ästhetik, als auch auf freundlichen Umgang mit unseren Patienten und unter Kollegen. Wir sind Vorreiter im Bereich Angstpatienten, Zahnerhalt statt Zahnersatz und Non-Prep-Veneers (Hollywood Smile). Wir unterscheiden uns komplett von all den Zahnarzt-Ketten, die die breite Masse ansprechen. Bei uns herrscht das Motto: **Klasse statt Masse!**

Unsere einzigartige Zahnarztpraxis befindet sich in hochmodernen, sehr ansprechenden und entspannenden Räumlichkeiten.

Unser Praxiskonzept zusammengefasst: Für unsere Patienten und unsere Angestellten, nur das Beste! Auf unserer Website im „Job-Bereich“ können Sie im Detail lesen, was uns sowohl organisatorisch wie zahnmedizinisch einzigartig in Deutschland macht.

Zusammengefasst: Bei uns werden Sie die Zahnheilkunde lernen und liefern dürfen, wovon Sie immer geträumt haben; genau die State-of-the-Art Zahnheilkunde, die aktuell in guten Unis beigebracht wird. Gleichzeitig geben wir Ihnen aber auch Zeit, damit Sie Ihre Fähigkeiten voll entfalten können.

Mit dabei im „Paket“:

- Absolut überdurchschnittliche, leistungsorientierte Verdienstmöglichkeiten (über 10t EUR/Monat leicht erreichbar).
- Laufende Fortbildungen und QM stehen für eine kontinuierliche Entwicklung – in fachlicher, wirtschaftlicher und persönlicher Hinsicht. Wir unterstützen stets persönliche Weiterentwicklung!
- Sie bekommen von Anfang an genügend Neupatienten, die Sie behandeln können. Wir lassen Sie nicht umsonst rumsitzen. Das können wir durch unser umfangreiches Marketing gewährleisten.
- Sie können von Anfang an eigene Patienten durchsanieren. Wir stehen Ihnen bei Bedarf mit kollegialem Rat und Tat jederzeit zur Seite.
- Sie werden als neuer Kollege nicht allein gelassen. Gerade am Anfang. Sie können jederzeit Ihre Fragen stellen. Sie können auf eine kollegiale Unterweisung zählen, d. h. nicht wie bei manchen Unis.
- Ein interner Coach sorgt dafür, dass Sie sowohl als Zahnarzt wie auch als Führungskraft sich stets entwickeln können, gerade in den Bereichen, die man in der Uni nicht gelernt hat (Kommunikation, Präsentation/Verkauf, Organisation, usw.).

Sind Sie engagiert, aufgeschlossen und teamfähig? Dann wollen wir langfristig gemeinsam mit Ihnen die Zukunft gestalten!

Wollen Sie als angestellter Zahnarzt diese einmalige Chance ergreifen? Suchen Sie eine Perspektive, wo Ihre Fähigkeiten voll entfalten und davon auch sehr gut leben können?

Dann bringen Sie Ihr Know-how und ihre gute und freundliche Laune mit und entfalten Sie sich in einem netten und wachsenden 20-Mann-Team! (KFO-Erfahrung ein Plus, aber kein Muss)

Sind Sie interessiert oder haben Sie noch Fragen? Rufen Sie uns an oder senden Sie uns eine E-Mail.

Ästhetische Zahnheilkunde in Frankfurt Westend

Bettinastr. 35-37 . 60325 Frankfurt - Westend
(069) 907 44 800 . Info@zahnarzt-tomovic.de . www.zahnarzt-tomovic.de

Angestellte(r) ZAE/ZA

in Voll- oder Teilzeit für eine moderne, fortbildungsorientierte Praxis im nördl. Ruhrgebiet mit einem umfangreichen Behandlungsspektrum und flexibler Arbeitszeit zum 01.07.17 oder später gesucht. Langfristige Zusammenarbeit bzw. eine Partnerschaft wird gewünscht.

Dr. Henryk Steinke, Hauptstr. 304,
44649 Herne, dr.steinke@t-online.de,
www.drsteinke.de

KFO – Düren

Suchen zur Verstärkung unseres Teams netten Kollegen/in. Teil/ Vollzeit.
Email: pascal@neubauer-kfo.de

KFO Ruhrgebiet

Moderne KFO-Fachpraxis sucht eine/n angestellte/n ZÄ/ZA in Voll- oder Teilzeit mit – oder ohne KFO-Erfahrung. Wir bieten Ihnen flexible Arbeitszeiten, ein angenehmes kollegiales Betriebsklima und eine außergewöhnlich gute Vergütung. ZM 031570

Zahnarzt/ -ärztin

Für unsere Standorte in Solingen als auch in Frechen-Königsdorf suchen wir ab sofort motivierte Zahnärzte/-innen. Sie suchen ein hochprofessionelles Umfeld? Sie wollen medizinische Top-Leistungen? Sie sind ein Teamplayer und haben 4 Jahre Berufserfahrung? Zahnstation sucht Sie!

Sie wollen ein freundliches und engagiertes Arbeitsumfeld? Vervollständigen Sie unser Experten-Team! Wir freuen uns auf Sie. Bewerbung an: **MVZ ZAHNSTATION GmbH, Zeughausstr. 34, 50667 Köln, E-mail: jobs@zahnstation.de**

SYMPATHISCHES TEAM SUCHT VERSTÄRKUNG!

Für unsere modern ausgestattete Praxis im Herzen des Schwarzwaldes suchen wir eine/n nette/n Kollegin/en zur Festanstellung mit Option zur Sozietät.

Bewerbungen bitte an:
praxis-wuyts@hotmail.com

München

Moderne und fortbildungsorientierte Praxis sucht Zahnärztin mit mindestens einem Jahr Berufserfahrung für hochwertige Kons/ZE/Endo auch für langfristige Zusammenarbeit. **Dr. M. T. Sebastian, Maximilianstr. 36, 80539 München, mts@max36.de www.max36.de**

KFO/ZA Düsseldorf

Kieferorthopädische Fachpraxis sucht

Kieferorthopäden / Kieferorthopädin bzw. kieferorthopädisch interessierten Zahnarzt / Zahnärztin mit viel Engagement & Spaß an der Arbeit.

Bitte bewerben Sie sich per E-Mail
info@dr-hoeschel.de

Liebe Leser,

nutzen Sie die Möglichkeit, auch im Kleinanzeigenteil Ihre Anzeige farbig zu gestalten.

Informationen lesen Sie in unseren aktuellen Mediadaten oder rufen Sie uns an unter

0 22 34/70 11-290



ERBACHER
Wirtschaftsdienste für Zahnärzte und Ärzte AG

Stellenvermittlung

- Lukrative Stellen für Angestellte
- Neues Personal für Praxisinhaber

www.erbacher.de

Zentrale: Hauptstraße 139 • 63773 Goldbach
Telefon: (0 60 21) 54 01 83 • E-Mail: erbacher@erbacher.de





- Zahnmedizin
- Oralchirurgie
- Implantologie

Moderne Zahnarztpraxis mit gesamten Behandlungsspektrum sucht ab sofort eine

Assistenz Zahnärztin/Zahnärztin

Ihre Bewerbung schicken Sie bitte per E-Mail an : az@alsbach-zahnzentrum.de

www.alsbach-zahnzentrum.de



Angestellte/r Zahnarzt/ärztin (VZ/TZ) gesucht

Familiär. **Facettenreich. Farbenfroh.**
→ jobs@360gradzahn.de

Zahnarzt/ärztin für Kinder-Zahnheilkunde (VZ/TZ) gesucht

Allg. ZHK/ Endo/ Prothetik am Bodensee (Ravensburg)

Komplettes Spektrum der modernen ZHK: DVT, OP-Mik, Implantologie, Sofortversorgung/-belastung, All-on-4, Mock-up, Vollkeramik, Totalrehabilitationen, eigenes Meisterlabor, dig. Praxis, Solutio Mind. 2a BE, späterer Einstieg möglich, ausgewogene Work-Life-Balance

Praxisklinik für Zahnmedizin
Emmerich*2 & Kollegen
Parkstr. 25, 88212 Ravensburg
0751-359097-0
info@emmerich-emmerich.de, www.zahnarzt-ravensburg-emmrich.de

Nordhessen (Kurstadt)

Junges, engagiertes Team in moderner Praxis (Raum Waldeck/Frankenberg) mit breitem Behandlungsspektrum sucht ab sofort angestellte **ZÄ/ZA** in Teilzeit mit deutschem Examen.
Wir freuen uns über Ihre Bewerbung unter info@zahnarzt-bremmer.de

Sie können Ihre Anzeige auch online aufgeben

www.zahnheilkunde.de
www.zm-online.de



Stuttgart - Mitte

4-köpfiges Spezialistenteam (M.Sc.) mit eigenem Meisterlabor und höchstem Qualitätsanspruch sucht:

Angestellten Zahnarzt m/w oder Vorbereitungsassistent m/w gerne mit BE

Wir bieten:

Das gesamte Spektrum der modernen Zahnheilkunde, CAD/CAM, digitales Röntgen, Piezo, OPM, umfangreiche Fortbildungsmöglichkeiten, ein motiviertes Team in stilvollen Praxisräumen.

Ihr Profil:

Leidenschaft für den Beruf und der Wille zu den Besten zu gehören, souveränes Auftreten und weit überdurchschnittliches Engagement zeichnen Sie aus. Wir erwarten Teamfähigkeit, sowie Feingefühl im Umgang mit unserer anspruchsvollen Klientel.

Eine langfristige Zusammenarbeit ist erwünscht.
Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung.

dergham@praxis-im-calwerturm.de
www.praxis-im-calwerturm.de

Berlin Kreuzberg

Junges Team sucht zur Verstärkung ab 1.7. eine/n **angestellte/n Zahnärztin/Zahnarzt** in Voll- oder Teilzeit
mail@zahnarzt-petrasch.de
030 7866906

KFO Raum Stuttgart

Für unsere moderne KFO-Praxis suchen wir ab sofort eine/n **Oralchirurgin/en** oder **angestellte/n ZÄ/ZA**. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.
kfo-2018@gmx.de

Fürstenwalde/Spree

Für unsere moderne Fachpraxis suchen wir ab sofort eine/n **Oralchirurgin/en** oder **angestellte/n ZÄ/ZA**. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.
info@zahnchirurgie-fuerstenwalde.de

Haan - Düsseldorf

Fortbildungsorientierte und moderne Mehrbehandlerpraxis sucht

Zahnarzt/-ärztin mit Berufserfahrung

und der Leidenschaft für hochwertige Prothetik, Implantatprothetik und ästhetische Rekonstruktionen.

Wir freuen uns auf eine erfolgreiche und langfristige Zusammenarbeit!

Dr. Lutz Gonsior MSc - Neuer Markt 21 42781 Haan - praxis@dr-gonsior.de

Rhein-Neckar-Kreis

Wir suchen für unsere moderne Praxis eine/n **Vorbereitungsassistentin/n** für eine längerfristige Zusammenarbeit. Sie sind motiviert, teamfähig und möchten lernen wie Sie Patienten individuell und qualitätsorientiert beraten und behandeln. Dann bewerben Sie sich. w.hertfelder@t-online.de

Großraum Stuttgart

Suche motivierte/n Zahnärztin/ Zahnarzt?

Wir bieten Zahnmedizin auf höchstem Niveau, kollegiale Atmosphäre, sehr sympathisches Team und Wertschätzung für gute Leistung. Teilzeit (ab 60%) möglich.
Bewerbung an tilman.wagner@wagner-zahngesundheit.de



DR. TILMAN WAGNER

PRAXIS FÜR ZAHNGESUNDHEIT
www.wagner-zahngesundheit.de

Der Klapperstorch hat zugeschlagen!

Für unsere moderne und etablierte Gemeinschaftspraxis im schönen Hamburger Stadtteil Poppenbüttel suchen wir - gerne auch langfristig -

eine/n erfahrene/n und einfühlsame/n KINDERzahnärztin/zahnarzt in Voll-/Teilzeit

- Freuen Sie sich auf:
- ein tolles Team
 - attraktive Arbeitszeiten
 - eine moderne Praxisausstattung
 - ...und viele lachende Kinderaugen!

www.dr-dorandt-priebe.de
Bewerbungen bitte an: mail@dr-dorandt-priebe.de



Praxis für MKG-Chirurgie

sucht angestellten Zahnarzt/-ärztin für berufssübliche Tätigkeiten. Bitte bewerben Sie sich per email.
Praxis für MKG-Chirurgie Rötze
Hernstrasse 53
63065 Offenbach
Tel.: 069/80060646
email:choroethe@googlemail.com

Essen / Ruhrgebiet

Vorbereitungsassistent/in gesucht.
Infos: www.32fit.de Mail: jobs@32fit.de

WIESBADEN

Moderne Praxis sucht angestellten Zahnarzt mit mind. 5 Jahren Berufserfahrung in leitender Funktion. Wir erwarten Teamfähigkeit, Engagement und hohen Qualitätsanspruch.
Näheres unter **0173/9721114**

Zahnarzt für Praxisklinik in Nürnberg gesucht.

Für unsere moderne Praxisklinik in der Nürnberger Altstadt, suchen wir einen angestellten Zahnarzt (m/w) o. Vorbereitungsassistent (m/w), gerne auch mit Behandlungsschwerpunkt Chirurgie oder Implantologie. Es erwartet Sie eine top-moderne Praxis mit breitem Behandlungsspektrum, 9 Behandlungszimmern auf 800qm mit angeschlossenen Labor.
Dr. Anne Gresskowsky, Hallplatz 3, 90402 Nürnberg, email an: zahnarzt-nuernberg@gmx.de

Zw. Freiburg u. Bodensee

Moderne (DVT, Laser, Cerec, Mikroskop) qualitätsorientierte und gewinnstarke Einzelpraxis (3 Beh.zi.) sucht Zahnarzt(in) mit Berufserfahrung für langfristige Zusammenarbeit. Sehr gute Verdienstmöglichkeit.

Gerne spätere Sozietät oder Übernahme.

In angenehmen Betriebsklima erwartet Sie ein hochmotiviertes u. qualifiziertes Team für das gesamte Behandlungsspektrum (o. KFO). **ZM 031748**

Traunstein (Südbayern)

Fortbildungsorientiertes Praxisteam (Prothetik, Implantate, ästhetische ZHK, Kinder-ZHK, KFO...) sucht nette/n **ZA/ZA** (Dt. / Oster. EX) mit vertiefter Implantaterfahrung **oder Vorbereitungsassistent/in** mit dt. Approbation. Langfristige Zusammenarbeit erwünscht, Teilzeit möglich. Fröhliches Team freut sich über Ihre Bewerbung: praxis@kinderzahnarzt-traunstein.com

Friedrichshafen am Bodensee

Wir suchen für unsere lang etablierte Zahnarztpraxis in der wunderschönen Bodensee-region zur Verstärkung und Ergänzung unseres netten Teams eine(n) Vorbereitungsassis-tent(in) oder angestellten Zahnarzt/Zahnärztin in Vollzeit.

drhalm@zahnarzt-dr-halm.de oder 07541-72534

Hannover Zentrum

Wir bieten beste Lage, modernes Konzept, sehr schönes Ambiente. Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams in Anstellung fortbildungsorientierte, teamfähige Kollegen. Behalten Sie Ihre Freiheit und konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernkompetenz. Kooperieren Sie mit uns! **FoBiZA@t-online.de**

Nähe Düsseldorf:
Zahnarzt/-ärztin zur Verstärkung
unseres Teams gesucht!



Tel. 02151 - 7 888 555 Dr. Dr. Müllejans & Partner
Info@Stadtwald-Klinik.com 47799 Krefeld, Bismarckstraße 89a

KFO im Ruhrgebiet

Für unsere MVZ-Hauptniederlassung suchen wir ab sofort zur Verstärkung des Teams eine/n angestellte/n Kollegen/in (ZA mit KFO Erfahrung, MSc KFO oder FZA) zur langfristigen Zusammenarbeit.

Es erwartet Sie ein eingespieltes und dynamisches Team in einer modernen Praxis mit hohem MB-Anteil. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Kontakt: lange@dentwork.de - Tel. 0209/147300-15

Westlicher Großraum Hannover-Deister

Seit 40 Jahren bestens etablierte Gemeinschaftspraxis, moderne Einrichtung und Behandlungskonzepte (außer KFO) sucht ab 10/17 eine(n) angestellte(n) Zahnärztin/Zahnarzt. Sehr gute Verkehrsanbindung und hoher Freizeitwert! Einstieg in die Gemeinschaftspraxis möglich.

www.zahnaerzte-dres-nitschke-riedel.de, Tel. 05723/5180

Karlsruhe Zentrum

Angestellter Zahnarzt/ärztin gerne mit Zusatzbezeichnung oder Interesse am Erwerb weiterer Qualifikationen gesucht. Bei uns können Sie sich spezialisieren (Endo, Kinder, PA, Kfo,...).

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf Praxis_mit_Konzept@t-online.de

So sollte
Ihre Zuschrift auf eine
Chiffre-Anzeige
aussehen

Bitte
freimachen!

Die Kennziffer
bitte deutlich
auf den Umschlag
schreiben!

Chiffre ZM

Deutscher Ärzte-Verlag
Zahnärztliche Mitteilungen
Anzeigendisposition
Postfach 40 02 54
50832 Köln

Esslingen am Neckar

Wir suchen ab sofort angestellten/e Zahnarzt/Zahnärztin mit mindestens 2 Jahren Berufserfahrung in Vollzeit- oder Teilzeit zur langfristigen, engagierten und vertrauensvollen Zusammenarbeit. Wir bieten Ihnen ein interessantes und qualitätsorientiertes Arbeitsumfeld (Implantologie, Parodontologie, DVT, Cerec, Endodontologie, Prophylaxe, Konservierende Zahnheilkunde, hochwertige Prothetik) und suchen eine/n Kollegin/en mit freundlichem Wesen und Teamgeist. **ZM 031711**

ORALCHIRURG/MKG in Göppingen (m/w)

Wir suchen baldmöglichst einen chirurgisch versierten, zuverlässigen Kollegen/-in. Eine etablierte und dynamische chirurgische Überweisungspraxis in bester Lage erwartet Sie. Wir suchen eine langfristige Zusammenarbeit und können uns eine Partnerschaft gut vorstellen. Email: dr.mvdh@oralchirurgie-gp.de

Koblenz Zentrum

Für unsere moderne Praxis (5 BHZ, Praxislabor, digitales Röntgen), suchen wir zur Verstärkung unseres Teams **eine/ einen angestellten Zahnarzt**.

Wir bieten Ihnen ein breites Behandlungsspektrum inkl. Implantologie und Ästhetik, mit eigenen Patientenstamm. Fortbildungen gehören bei uns zum Tagesgeschäft. Es besteht die Möglichkeit an einem Curriculum/Masterstudiengang teilzunehmen.

Wir suchen einen Menschen mit Leidenschaft für seinen/ihren Beruf, Spaß an der Arbeit im Team und Spaß an individueller Patientenberatung.

Sie sind an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert?
Dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme: **Astrid Zimmermann, astrid.zimmermann.2@web.de, Mobil: 0173/8092751**

EINE AUSWAHL UNSERER STELLENANGEBOTE

	ZAHNÄRZTE ■ ASSISTENTEN ■ NACHFOLGER [m w]		
	FRANKFURT BAD VILBEL NETTERSHEIM IN DER EIFEL KONSTANZ FRIEDRICHSHAFEN HUSUM ST. PETER-ORDING KAMP LINTFORT GELDERN NORDHAUSEN KELBRA	OSNABRÜCK + DISSEN OBERHAUSEN RHEINE EMSBÜREN BREMEN + OLDENBURG MESCHDE BRILON KÖLN SOLINGEN	STUTTGART KREFELD BREMERHAVEN TUTTLINGEN PADERBORN [KFO] BERLIN NAUEN
0521/91173040 • info@dzas.de • www.deutscher-zahnarzt-service.de			

MEHRBEHANDLERPRAXIS LKR.MÜHL DORF

Moderne große Praxis bietet angestellter ZÄ/ZA oder Vorbereitungsassistent/in **umsatzorientierte Stelle** in einem jungen, motivierten Team. **Flexible Arbeitszeiten** sowie regelmäßige **Fortbildungen** sind selbstverständlich. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

E-Mail: praxis@lach-doch-mal.de • Telefon 0171/2463808 • www.zahnarzt-dr-gaisbauer.info

BIELEFELD

Wir suchen zum baldigen Eintritt angestellten ZA/ZÄ (Vollzeit) mit deutschem Examen für unsere moderne Innenstadtpraxis mit breitem Behandlungsspektrum. Sie haben alle Möglichkeiten bei uns. Eine langfristige Zusammenarbeit ist unser Ziel. Dr. Johanning+Partner 33602 Bielefeld dr.johanning@t-online.de.

KFO Großraum Düsseldorf

Für unsere moderne qualitäts- und fortbildungsorientierte KFO-Fachpraxis suchen wir **eine/n FZÄ / FZA für KFO** und **eine/n Weiterbildungsassistentin / -assistenten**. Unser Behandlungsspektrum umfasst alle Bereiche der modernen Kieferorthopädie. Schriftliche Bewerbungen bitte an

moers@kieferorthopaede.de ♦ **Dres. Friesen, Bleifuss, Süerkan**

Vorbereitungsassistent/ in oder Angestellte/r ZA/ZÄ ab sofort gesucht

Wir bieten das gesamte Spektrum moderner Zahnheilkunde mit KFO, wir arbeiten in herrlicher Umgebung mit hohem Freizeitwert.

Wir erwarten Einsatzfreude, Flexibilität und Fortbildungswillen, unternehmerisches Denken, ausgezeichnete Deutschkenntnisse und Freude am Beruf.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:
MVZ Dr. Zacke, Freienhagener Str. 1a, 34513 Waldeck-Sachsenhausen
Tel: 05634-1723, info@zacke.de, www.zacke.de

Oralchirurg/MKG-Chirurg (m/w)

Für unsere modernst eingerichtete, rein chirurgische Überweiserpraxis mit hohem Qualitätsanspruch suchen wir zur Verstärkung unseres Teams einen kompetenten, freundlichen und zuverlässigen Kollegen (m/w). In unserer Praxisklinik in Aalen bieten wir das gesamte Spektrum der dento-alveolären Chirurgie in angenehmer Arbeitsatmosphäre. Eine längerfristige Zusammenarbeit ist erwünscht. Email: info@oralchirurgie-aalen.de

MVZ Kölner Speckgürtel

Renommiertes, expandierendes MVZ (All-on-4, DVT, Cerec, Meisterlabor, Endo, VDW, Lachgas...) sucht emphatischen, kommunikativen und fachlich kompetenten angestellten Zahnarzt (m/w). Unser Schichtdienst findet mit kollegialem Austausch (5 Ärzte) und geschultem Team statt. Es erwartet Sie ein attraktives und leistungsgerechtes Gehalt, flexible Urlaubsregelung und Firmenfahrzeug. Sollten Sie an einer langfristigen Zusammenarbeit mit allen Optionen interessiert sein, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, die wir natürlich vertraulich behandeln.
0160/94843851, zahnarztmuchi@aol.com

Berlin Kinderzahnarzt

Innovative und patientenstarke ÜBAG mit mehreren Standorten in Berlin sucht Kinderzahnärzte (m/w) zur Verstärkung des Teams.

KINDERDENTIST

führt mit seinen Kinderzahnärzten Behandlungen konventionell, unter Sedierung (Lachgas) sowie unter Vollnarkose durch. Unsere Kieferorthopäden bieten das komplette Behandlungsspektrum der Kieferorthopädie an.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung an: mokabberi@kinderdentist.de
 Weitere Informationen finden Sie auf www.kinderdentist.de/karriere.

Zahnärzthehaus in Hamburgs Süden.

Angestellter ZA/ZÄ gesucht!

Wir sind ein großes Zahnärzthehaus mit komplettem Spektrum der Zahnmedizin:

Oralchirurgie mit Schwerpunkt Implantologie, ästhetische Zahnheilkunde, eigene kieferorthopädische Abteilung, großes innovatives Praxislabor.

Bewerbung bitte per Mail an: info@zahnaerzthehaus-buchholz.de

KFO Mittelfranken

Großzügige KFO Praxis in zentraler Lage freut sich auf Sie. 6 Behandlungsstühle mit Option auf Erweiterung, eigenes Praxislabor, digitales Röntgen, zuletzt renoviert 2006, Personal- und Patientenparkplätze vor Ort, gut eingespieltes, freundliches Praxisteam, nette Patienten. Zusätzliche Zweigstellen im Umkreis von 30 km vorhanden. Gerne möchte ich nach langjähriger Tätigkeit übergeben, biete Einarbeitung und bei Bedarf Weiterbildung zum Fachzahnarzt für Kieferorthopädie an.

kfo-Mittelfranken@web.de

Oralchirurgie Weiterbildung Erlangen

Unsere Praxis für MKG-Chirurgie sucht ab Oktober/November 2017 eine(n)

Weiterbildungsassistentin(en) für Oralchirurgie

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung gerne per E-Mail:

kieferchirurgie-erlangen@t-online.de

Bad Essen: Weiterbildungsstelle KFO

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung!

Prof. Wiechmann, Dr. Beyling & Kollegen
 Lindenstr. 44
 49152 Bad Essen

E-Mail: bewerbung@kfo-badessen.de

Raum Göppingen

Wir suchen für unsere Zweitpraxis einen Zahnarzt m/w, in Vollzeit zur Anstellung, der selbstständiges Arbeiten gewohnt ist. Eine langfristige Zusammenarbeit und spätere Teilhaberschaft ist unser Ziel. Wir bieten ein faires, leistungsorientiertes Einkommen, sowie ein sehr engagiertes, erfahrenes Praxisteam und freuen uns auf Ihre Bewerbung. info@h3-zahnaerzte.de

Raum Dortmund-Unna-Menden

Exklusive überörtliche Berufsausübungsgemeinschaft sucht eine/n

angestellte/n ZÄ/ZA oder Juniorpartner/in

gerne auch Teilzeit. Die Praxis ist auf das modernste ausgestattet und bietet eine verantwortungsvolle, familien- und freizeitgerechte Tätigkeit. Fortbildungsmöglichkeiten zum Spezialisten in allen Abteilungen möglich.

info@z-point-unna.de

www.z-point-unna.de • www.z-point-menden.de

ZUKUNFT EIGENE PRAXIS?

DAS GRÜNDERFORUM FÜR ZAHNÄRZTE

29. - 30. September 2017
 in Frankfurt am Main

 GRÜNDER CAMP

JETZT EARLY BIRD TICKET SICHERN:

[www.dentalents.de/
gruendercamp](http://www.dentalents.de/gruendercamp)

WIR SIND FÜR SIE DA!

Anzeigen Telefon +49 (0) 2234 7011-290
 Verkauf Telefon +49 (0) 2234 7011-250
 Vertrieb Telefon +49 (0) 2234 7011-323

Anzeigenmanagement
 Postfach 40 02 54
 50832 Köln
kleinanzeigen@aerzteverlag.de
www.aerzteverlag.de/anzeigenservice

 Deutscher
 Ärzteverlag

Aschaffenburg-Zentrum

Nettes Team sucht freundliche und engagierte ZÄ (m/w) oder Vorbereitungsassistentin (m/w) für unsere moderne (digitale), qualitätsorientierte Praxis. Unsere Behandlungsschwerpunkte sind die Ästhetik, Prophylaxe, Prothetik, sanfte Parodontologie, Implantologie und GZM. Wir wünschen uns eine vertrauensvolle, langfristige Zusammenarbeit bei optimalen Fortbildungsmöglichkeiten und fairer, leistungsgerechter Bezahlung (inklusive Parkplatz). Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an:

drklewitz@t-online.de, Tel.: 0162 6857166, www.dr-klewitz.de

Kreis Herford / OWL

Vorbereitungs-, Entlastungsassistent/in oder angestellte/r ZA/ZÄ zu sofort gesucht. Längerfristige Zusammenarbeit erwünscht. Wir bieten das gesamte Spektrum der Zahn- und Kieferheilkunde. Volldigitalisierte Praxis mit modernster Ausstattung (DVT). Sie sollten Spass am Beruf, Feingefühl und Teamfähigkeit mitbringen. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an

Praxis Dogan und Kollegen in 32584 Löhne, Bahnhofstr. 22,
 Tel. 0 57 32 / 688 810

ZAHNMEDIZIN AM RAHMER SEE

Junge moderne Zahnarztpraxis mit eigenem Labor zwischen Duisburg und Düsseldorf sucht

Vorbereitungsassistent/-in o. Zahnarzt /-ärztin

Ein Jahr BE wünschenswert, aber nicht zwingend. Deutsches Examen und Vorliebe für Kons (P/Endo) erwünscht.

Dr. Yasin Aktas, M.Sc.

www.draktas.de
info@draktas.de

 Dr. Krauss & Kollegen
 Zahnärzte

Vorbereitungsassistent (m/w)

im Raum Stuttgart gesucht.

info@zahnaerzte-krauss.de

Fronackerstraße 11/ 71332 Waiblingen

ZÄ / ZA für den Raum HAMBURG

Spezialisten an zwei Standorten mit Überweisertätigkeit im Bereich Endodontologie, Parodontologie und Implantologie suchen motivierte/n Kollegin / Kollegen mit Berufserfahrung, wenn möglich mit starkem Interesse in den Bereichen Prothetik und digitalen Arbeitsprozessen sowie restaurativer Zahnheilkunde für eine langfristige Zusammenarbeit mit mittel- bis langfristiger Aussicht auf Partnerschaft.

Ein sukzessiver Einstieg sowie Spezialisierung und Tätigkeit in unseren Schwerpunktbereichen oder darüber hinaus ist möglich, jedoch nicht zwingend erforderlich. Überdurchschnittliches Interesse an Fortbildung ist uns ebenso wichtig wie Teamfähigkeit, soziale Kompetenz und Empathie.

Wir bieten interessante Zukunftsperspektiven in einem angenehmen Arbeitsklima. Sehr gute Honorierung mit transparenter Abrechnung ist gegeben.

www.dr-preusse.de - Bitte bewerben Sie sich unter **dr-preusse@t-online.de** oder **+49 171 7700026**.



Das Kaiserberg Zahnmedizinisches-Versorgungs-Zentrum Duisburg liegt im Zentrum der Metropolregion Ruhr. Zu uns kommen Patienten aus dem In- und Ausland, um sich von einem unserer Spezialisten behandeln zu lassen. Das Kaiserberg ZMVZ ist Deutschlands einziges Bränemark Osseointegration Center und wurde von The Leading Dentists of the World ausgezeichnet.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine(n) angestellte(n)

Zahnarzt/Zahnärztin mit mindestens 5 Jahren Berufserfahrung mit dem Interessenschwerpunkt Prothetik in Vollzeit.

Wir bieten Ihnen:

- Ein interessantes Betätigungsfeld, modernste Arbeitsmethoden, innovative Therapie- und Diagnostikverfahren in einem qualitätsorientierten Arbeitsumfeld.
- Außergewöhnliche Verdienstmöglichkeiten und langfristige Entwicklungsperspektiven.
- Ein hochmotiviertes und leistungsorientiertes Team.
- Einen internationalen, gehobenen Patientenstamm.
- Unterstützung bei der Fort- und Weiterbildung.

Wir erwarten:

- Hohe Qualifikation und außergewöhnliche Begabung
- mehrjährige Berufserfahrung
- Engagement, Motivation, Belastbarkeit, soziale Kompetenz und hohe Zuverlässigkeit
- Identifikation mit den Zielen unseres Hauses
- Hohe Einsatzbereitschaft in der Patientenbetreuung und Spaß an der Arbeit im Team

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin per Post oder Email an: Kaiserberg ZMVZ | z. Hd. Dr. Nina Psenicka | Mülheimer Straße 48 | 47057 Duisburg | Tel. 0203-39 36 0 | verwaltung@kaiserberg-zmvz.de

Raum Südliche Bergstrasse DA, HD, MA

Wir suchen ab sofort einen dynamischen Vorbereitungsassistenten ZA / ZÄ mit deutscher Approbation. Berufserfahrung wäre wünschenswert, ist aber kein Muss. Wir bieten das gesamte Spektrum moderner Zahnmedizin mit DVT/3D Planung, Laser, moderne Parodontaltherapie, Endo mit OP Mikroskop, Cerec, Vollkeramik etc.

3-4-jährige Weiterbildungszeit zum Oralchirurgen /-in ist möglich, aber nicht zwingend. Implantologie mit mehreren Systemen. Eine langfristige Zusammenarbeit mit mögl. späterer Sozietät wird angestrebt. Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung schriftlich oder per Email. **SmilePlus* Dr. MSC MSC Wilhelm Spurzem, Fachzahnarzt für Oralchirurgie * Master of Science Implantologie und Parodontologie* Bahnhofstr. 22* 64625 Bensheim * www.smileplus.de * dr.spurzem@t-online.de**

Hannover Zentrum

Für unsere moderne Praxis (5 BHZ, Praxislabor, digitales Röntgen), suchen wir zur Verstärkung unseres Teams **eine/ einen angestellten Zahnarzt**.

Wir bieten ihnen ein breites Behandlungsspektrum inkl. Implantologie und Ästhetik, mit eigenen Patientenstamm. Fortbildungen gehören bei uns zum Tagesgeschäft. Es besteht die Möglichkeit an einem Curriculum/Masterstudiengang teilzunehmen.

Wir suchen einen Menschen mit Leidenschaft für seinen/ihren Beruf, Spaß an der Arbeit im Team und Spaß an individueller Patientenberatung.

Sie sind an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert? Dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme:
André Wolter, wolter.a@gmx.net, Mobil: 0152/21953885

Kinderzahnarztpraxis in Mainz

Wir suchen zur Verstärkung unseres sympathischen Teams eine dynamische Kollegin / Assistenz Zahnärztin. Sie wollen die Kinderzahnheilkunde auf modernstem Niveau kennenlernen? Sie verbinden Herz mit Tatkraft? Dann sind Sie bei uns genau richtig! Wir freuen uns auf Sie!
Tel.: 06131-9723800, info@kleine-zaehne.de

STELLENANGEBOTE AUSLAND



Entspannt zum Zahnarzt.

Über uns

Seit unserer Gründung im Jahr 2003 sind wir mit Abstand zum grössten Anbieter zahnmedizinischer Leistungen in der Schweiz geworden. An über 30 Standorten arbeiten mehr als 200 Zahnärzte, Spezialisten und Dentalhygienikerinnen. Wir bieten ein Arbeitsumfeld mit Materialien und Ausrüstung nach modernstem Stand der Wissenschaft, einen kollegialen Austausch innerhalb eines grossen Teams, attraktive Arbeitszeitmodelle sowie eine Vielzahl an internen und externen Weiterbildungsmöglichkeiten. Was wir in Zukunft erreichen, könnte von Ihnen abhängen.

Ihr Profil

Sie wollen als Teil eines talentierten Teams nach modernstem Stand der Wissenschaft arbeiten. Ihre Arbeitsweise ist geprägt von Ihrem hohen Qualitätsanspruch zum Wohle des Patienten.

Zahnärzte und Spezialisten

Wir suchen ab sofort Allgemeinpraktiker und Spezialisten für unsere Standorte in der gesamten Deutsch-Schweiz.

Allgemeinzahnärzte sollten mindestens 2 Jahre Berufserfahrung haben, sich zu höchster Qualität verpflichten wollen und nach den Prinzipien der „minimal-invasiven“ Zahnmedizin arbeiten.

Fachzahnärzte und Spezialisten sollten vertiefte Erfahrungen und eine fortgeschrittene Ausbildung auf Ihrem Gebiet vorweisen.

Bewerbung

Senden Sie Ihre Bewerbung mit Anschreiben, Lebenslauf, letzten Zeugnissen und Referenzschreiben per E-Mail an: **zahnarzt-stellen@zahnarztzentrum.ch**
Für mehr Informationen zu uns besuchen Sie unsere Internetseite:
<https://zahnarztzentrum.ch>

Chiffre-Zuschriften per E-Mail an:

zmchiffre@aerzteverlag.de



Die Gruppe Adent Zahnarztzentrum ist seit über 20 Jahren in der Schweiz erfolgreich aktiv und gehört zu den Pionieren in unserem Tätigkeitsbereich. Aktuell arbeiten in unseren 18 Zahnarztzentren mehr als 350 Mitarbeiter mit einer klaren Mission: die Zahnbehandlungen für Patienten und Zahnärzte komfortabler und moderner zu gestalten und für alle zugänglich zu machen.

Für unsere **Zahnarztzentren in der Schweiz**, suchen wir engagierte und kompetente

Zahnärzte und Fachzahnärzte (m/w)

Ihr Profil

- Abgeschlossene schulmedizinische Ausbildung mit EU anerkanntem Diplom
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung
- Arbeitserfahrung in der Schweiz ist von Vorteil
- Muttersprache Deutsch
- Sie sind ein Teamplayer, flexibel und arbeiten gerne kundenorientiert

Wir bieten Ihnen

- Ein dynamisches und motivierendes Arbeitsumfeld
- Umfassendes, diversifiziertes Netz von Spezialisten
- Betreuung durch erfahrene Fachleute und Erfahrungsaustausch
- Anwendung der neuesten Behandlungstechnologien

haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Motivationsschreiben, Zeugnisse und Diplome) an: **rh@adent.ch**. Absolute Diskretion ist für uns Selbstverständlichkeit.

Sie finden weitere interessante Informationen zu unserem Unternehmen auf **www.adent.ch**

STELLENGESUCHE ZAHNÄRZTINNEN/ZAHNÄRZTE

IHR DEUTSCHER ZAHNARZT SERVICE

WIR SUCHEN FÜR SIE
ZAHNÄRZTE ■ ASSISTENTEN ■ NACHFOLGER [m/w]

521 / 911 730 40 • info@dzas.de • www.deutscher-zahnarzt-service.de

KFO Nds/ HB

FZÄ für KFO mit BE sucht Anstellung in qualitätsorientierter KFO-Praxis (VZ/TZ).
awayback@web.de

Braunschweig

ZÄ. promoviert, u. zuverlässig, mit BE. sucht Anstellung in TZ. in BS, ab Aug. 2017. Kontakt **01771692452**

Hemer + 30 km Umkreis:

promovierte ZÄ, 6 Jahre BE, sucht Stelle in qualitätsorientierter, moderner Praxis mit breitem Behandlungsspektrum, gerne mit langfristiger Beteiligungs- oder Übernahmeperspektive. Zuschriften unter **ZM 031827**

Jung., dynam. ZA mit dt. Ex. u. Imp. Curr. sucht als Angest. rein chirurg. Praxis in **HE, BY, BW.** **0176 705 940 23**

15 Jahre KFO-Erfahrung

Deutsche, sympathische ZÄ, 48 J., MSc.-KFO u. 2 J. WB in KFO-Fachpraxis, seit 12 J. niedergelassen, sucht neue Herausforderung in qualitätsorientierter, moderner KFO-Praxis/Abteilung im Angestelltenverhältnis. Bevorzugt im Raum HH, LG, HB, HL, H, KI, OL, MS. 1/2 KFO-Budget kann zum Übergang mitgebracht werden. Langfristige Zusammenarbeit wird angestrebt. Kontakt: **kfo2017@web.de**

Zielstrebig, motivierter ZA+ZT

dt. Examen+Promotion, 2 J. BE, sucht neue langfristige Herausforderung in oralchirurgischer Praxis gerne mit WB-Berechtigung und hohem Qualitätsanspruch sowie Fortbildungsmöglichkeiten in BW/ Bayern/ Rhf./ Pfz./ Hess/ NRW / Saarland
zahnbewerbung17@gmail.com

Sie können Ihre Anzeige auch online setzen

www.zahnheilkunde.de
www.zm-online.de

STELLENGESUCHE TEILZEIT

KFO Abteilung/Aufbau
Erfahrener FZA bietet sein know how zum Aufbau Ihrer KFO-Abteilung, OPG und FRS nötig.....**okok3@ymail.com**

Niederlassungsberechtigter Zahnarzt mit langj Erfahrung! Suche Teilzeit oder geringfügige Beschäftigung (Notdienste usw.) **T: 01523-4513054**

VERTRETUNGSGESUCHE

Vertretungsangebote und Gesuche
Vermittlung M.Mick
Telefon: 0 28 03/8 04 97 44
www.aerztervertretungen.de

KFO- Vertretung Raum Stuttgart + BW
Langj. sehr erf. dt. FZA f. KFO in eigener Praxis, übernimmt Ihre Praxisvertretung kompetent, zuverlässig, freundlich und teamfähig. **Tel. 0171/3251729.**

BUNDESWEIT

Dt. Zahnarzt, zuverlässig, **berufs- u. vertretungserfahren**, übernimmt Vertretungen u. Notdienste. **Tel.: 0179 / 66 13 524**

Bundesweit Vertr. + Notd.

auch kurzfristig, dt. + zuverlässig, nett + behutsam + teamfähig. **ZA. langj. BE**
Tel. 0151/57544782 d.gulatz@web.de

Süddeutschland

Dt. Zahnarzt, langj. BE übernimmt Vertretungen (auch längerfristig) u. Notdienste (keine KFO). **Tel.: 0173 700 4957**

DEUTSCHLANDWEIT

Dt., Dr., 60, Allrounder, 01577 3167787

ZA in Ruhestand, 40 Jahre Berufserfahrung, übernimmt Notdienst- und Urlaubsvertretungen in **Bayern.**
ZM 031778

Dt. Zahnarzt

übernimmt Vertretungen, auch längerfr. Zusammenarbeit mögl., **T. 01771402965**

NRW - bundesweit

Dt. ZA, langj. BE, vertretungserf., zuverlässig, übernahm. Vertr. u. Not. **Tel.0170 2198372**

Erfahrene dt. ZÄ übernimmt zuverlässig + gerne Vertretung für Sie.
Tel. 02234/480663 , 0173/2076927

Dt. ZA, langj. BE, übernahm. Ihre Praxisvertretung zuverlässig /zahnarzt.nrw@gmail.com

Dt. Zahnarzt, 53, freundlich und kompetent, vertritt Sie bundesweit: 0179-987 06 49 (Köln)

Zä_BE_Komp_Vert+Not_01796000585

Bundesweit Dt. ZÄ, Dr., BE, frdl., zuverlässig, fortgeb., vertritt Sie. **Tel. 0170/8143722**

Großraum Köln

Dt. ZA, 33 BE, übernahm. Vertretungen u. Notd., k. KFO, **01713406197**

STELLENGESUCHE ZAHNTECHNIK

Zahn techn. m. Erfahrung in KFO sucht Nebenstätigkeit auf 450,- EUR.
Tel. 0173-1648412

Zahnärztin/Zahnarzt für die Niederlande

Suche verantwortungsbewusste(n) Kollegin/en – möglichst mit Erfahrung – für meine Praxis in den **Niederlanden**. BIG-Registrierung sowie niederländische Sprachkenntnisse sind erforderlich. Bewerbung bitte unter: **work4dentists@gmail.com**

Österreich: Große Privat-Zahnarzt-Praxis in **Steyr (Nähe Linz)** bietet einem flexiblen und talentierten **Zahn techniker(in)** die Möglichkeit zur attraktiven Mitarbeit im Prothetik-Team. Erfahrung bei Anfertigung von VMK- und Zirkon Kronen/Brücken inklusive Keramik ist Voraussetzung. Weiterbildung wird unterstützt. **job@zahn-service.at** oder **+43 664 849 1102**

Zahnarzt in Dubai, IRL und CAN?

DCM-Anstalt, Postfach 316
FL-9495 Triesen Tel.: 004232630090
www.dcm.a.li

Anzeigen informieren!

STELLENANGEBOTE TEILZEIT

Augsburg Zahnarzt (w/m)

Sie sind fit für hochwertige Zahnmedizin im Team. Wir bieten alle Formen der Kooperation in einem modernen sehr gut organisierten und zertifizierten Umfeld. Sicherheit, Freiheit, Kooperation in einer größeren Gemeinschaft. Wir freuen uns auf Ihre Nachricht unter **Teilzeit_Augsburg@t-online.de**

Dortmund/Bochum

Wir suchen eine/n angestellte/n ZÄ/ZA zur Verstärkung unserer modernen Praxis. Gerne auch in Teilzeit ab sofort o. später. Wir verbinden niveauvolles Arbeiten mit Schichtdienst und angenehmes Arbeitsklima.
Dr.Höhne, Limbecker Straße 1, 44388 Do
dr.wilfried.hoehne@freenet.de

KFO Potsdam. Freundliche Fachkollegin/en für unsere kieferorthopädische Praxis in Potsdam gesucht. Zunächst Teilzeit, mittelfristig gerne Partnerschaft. Wir bieten ein nettes Team, anspruchsvolle moderne Kieferorthopädie und freuen uns auf Ihre Bewerbung per Mail an: **kieferorthopaediepotsdam@t-online.de** oder unter **www.zahnspange-potsdam.de 0178/8237003.**

Ang. ZÄ/ZA für Teilzeit. Lünen (nördl. Ruhrgebiet). admin@zahnarztpraxis-in-luenen.de

KFO südl. Stgt.

Moderne Fachpraxis mit breitem Behandlungsspektrum sucht eine/n angestellte/n ZÄ/ZA oder FZÄ/FZA mit oder ohne BE zu Beginn in Teilzeit, mit Aussicht auf langfristige Zusammenarbeit in Teil-/ Vollzeit. **ZM 031445**

Landau/Pfalz

Mehrbehandlerpraxis mit chirurgischem und prothetischem Behandlungsspektrum sowie einem eigenem Praxislabor sucht ab sofort oder später eine/n angestellte/n ZÄ/ZA in Teilzeit. Wir freuen uns auf ihre Bewerbung. **cgkoch@gmx.de**

Weinheim / Hemsbach

Angestellte/r ZÄ/ZA mit Berufserfahrung in Teilzeit gesucht. Bewerbungen bitte an **w.hertfelder@t-online.de**

STUTTGART

zertifizierte Praxis, 5 BehZi sucht ZA/ZÄ Anstellung in Teilzeit ca. 20h / Woche
Kontakt: zahnarzt-in-stuttgart@web.de

Siegen Für unsere moderne Praxis suchen wir eine/n angestellte/n ZÄ/ZA in Teilzeit. **EMail: praxismasselter@web.de**

Köln / Bergisch Gladbach – Teilzeit

Wir suchen ab sofort für unsere langjährig bestehende Praxis mit breitem Behandlungsspektrum eine/n Zahnärztin/Zahnarzt für 20 - 25 Wochenstunden. Gute Erreichbarkeit, ab Köln ca. 30 Minuten über A4. Ihre aussagekräftige Bewerbung bitte an: **dr.osten@t-online.de**

VERTRETUNGSANGEBOTE

KFO Großraum Nürnberg

Urlaubsvertretung für Fachpraxis vom 23.10.- 09.11.17 gesucht (10 Arbeitstage). Bitte nur Kieferorthopäden! **Tel. 0151/123 698 32**

STELLENANGEBOTE MED. ASSISTENZ



KFO Verwaltungshelferin Köln

ZMV KFO Köln

Große KFO Praxis in Köln mit sympathischem Team sucht ab sofort eine Abrechnungs- und Verwaltungshelferin. Fundierte Kenntnisse in Abrechnungs- und Mahnwesen mit dem Programm kfo-win (Computer Konkret) werden vorausgesetzt. Sie sollten Einsatzfreude und Durchsetzungsvermögen mitbringen bei einer 4,5 Tage Woche, 13. Monatsgehalt, BAV, Jobticket und außertariflicher leistungsgerechter Bezahlung.

Bewerbungen auch gerne online

KFO Praxis C.Paulus www.paulus.de
kfo@paulus.de 0221813626

WIR SIND FÜR SIE DA!

Anzeigen Telefon +49 (0) 2234 7011-290
Verkauf Telefon +49 (0) 2234 7011-250
Vertrieb Telefon +49 (0) 2234 7011-323

Anzeigenmanagement
Postfach 40 02 54
50832 Köln

kleinanzeigen@aerzterverlag.de
www.aerzterverlag.de/anzeigenservice



Beachten Sie bitte unsere informativen Anzeigen!

GEMEINSCHAFTSPRAXIS/PRAXISGEMEINSCHAFT

Top Chance mit langfristiger Perspektive!

Wir, etablierte ertragsstarke **Privatpraxisgemeinschaft in Kitzbühel, Tirol** www.zahn-kitz.at suchen ab ca. 2017 eine/n fachlich ambitionierte/n Zahnärztin/Zahnarzt zur Verstärkung unseres professionellen Teams. Ein Teilleistungsbeitrag ist möglich. Langfristig ist eine Kapitalbeteiligung erwünscht, nicht zwingend. Wir bieten das gesamte Spektrum der modernen prophylaxe-orientierten Zahnmedizin inkl. Chirurgie. Voraussetzung: Ca. 4 Jahre Berufserfahrung, gute Allrounderfähigkeiten, weitere Schwerpunkte wünschenswert.
Wir freuen uns auf ihre Bewerbung:
rb@zahn-kitz.at und afm@zahn-kitz.at

Köln

Wer hat Lust, sich mit mir (m, 48) eine etablierte, gut gelaute Praxis im Kölner Norden zu teilen. 4 BHZ, 1/2 oder 2/3 aus Altersgründen abzugeben, flexible Arbeitszeitgestaltung, ab sofort, Übergangszeit erwünscht. **ZM 031819**

Suche Partner für Gründung bzw. Übernahme einer Praxisgemeinschaft im **Raum Karlsruhe**. Kontakt: zaprx.ka@gmail.com

KFO Düsseldorf

KFO- Praxis in Düsseldorf sucht eine Fachzahnärztin für KFO (w) für Gemeinschaftspraxis (ohne Kapital) Chiffre **ZM 031296**

MAINZ

-Ginsheim, im Ärztehaus. Teilhaber gesucht für eine Sozietät. 4 BHZ, Labor (kein Techniker) www.zahnarzt-gerd-neumann.de dr.g.neumann@gmx.net

PRAXISABGABE

www.praxisboerse24.de **MedicusVerband**
Tel/Fax 089 2736 9231

! Provisionsfrei ! über 400 ZA-Praxen !

Frielingsdorf & Partner
- Vereidigte Sachverständige -

PRAXIS-WERTGUTACHTEN
• Unterhalt • Verdienstaustausch

Köln • Hannover • Wiesbaden

www.frielingsdorf-partner.de
Telefon (02 21) 13 98 36 - 77

Darmstadt - Dieburg

Unser Mandant verk. wg. Krankheit gut geschnittene 3 Stuhl Px mit guter Ausstattung, sicherer Mietvertrag, kompl. Team ab sofort sehr preiswert.
ZM 031843

Stadt Straubing

Langjährig geführte Zahnarztpraxis, 160 qm, 3 BHZ, OPG, Sozialraum, günstige Miete, Parkplätze vor dem Haus, überdurchschnittlicher Praxisgewinn, aus gesundheitlichen Gründen ab Ende 2017 günstig abzugeben. **ZM 031754**

Bodenseeregion: Erfolgreiche Zahnarztpraxis m. großer Gewinnmarge

südlich im Lkr Sigmaringen von privat abzugeben. Aktive Praxis mit 2 (3) BHz sowie dem gesamten Spektrum der Zahnmedizin inkl. Implantologie (außer KFO) und einem gut eingearbeiteten Team. Einarbeitung möglich. Mit 3-er BMW Cabrio (Metalldach, Bj 2013)!!
pfverwaltung@hotmail.de

Heilbronn: Toppraxis 3 BHZ

Volldigitale optisch schöne renov. Px mit anspruchsvollem Spektrum, optional 1-2 Jahre Überleitung, sehr gute Zahlen, wg. Alter, im Mandantenauftrag **ZM 031847**

Frankfurt/Main

Sehr moderne, neu renovierte 2BHZ Praxis direkt an U-Bahn Halt abzugeben. Sirona Einheiten, Cerec AC, Laser, OPG, DVT, dig. Rö. Kleingeräte in jedem Zi, kleines Eigenlabor, Arcus, etc.
Tel: 06172-271885

KOBLENZ -CITY

ETABLIERTE ZAHNARZTPRAXIS, 2 BHZ, MIT ZEITGEMÄSSER EINRICHTUNG, ABZUGEBEN. **ZM 029834**

Kölner Westen

Schöne Praxis (2 BHZ) mit sehr angenehmem Patientenstamm und guter wirtschaftlicher Situation zu verkaufen. Gemeinsame Übergangszeit und Einarbeitungszeit möglich.
Blumberg1962@gmail.com

Bielefeld

Seit 35 Jahren etablierte Praxis in top Altstadtlage von Bielefeld sucht zum 1.1.18 oder nach Absprache Nachfolger oder Nachfolgerin bei attraktiven Konditionen. Mehrbehandlerkonzepte sind problemlos etablierbar. Die Praxis verfügt über 3 Behandlungszimmer und einen Prophylaxeraum auf einer Praxisfläche von 240 qm inkl. eines Praxislabors. Die bisherigen Tätigkeitsschwerpunkte lagen im Bereich der Prophylaxe-orientierten Paro/Implantologie und der Funktionsdiagnostik. TÜV/ISO-Zertifizierung und Praxisbegehungprotokoll liegen vor. Röntgen-, Abdruck- und Axiographie-Technik sind digitalisiert. Kein Renovierungsstau! Ein sofortiger Praxisstart wäre somit möglich. Auf Wunsch kann eine Mitarbeit des Abgebers zum Übergang geboten werden. **ZM 031700**

Profipraxis Rhein Main Gebiet.

Sie haben lang. Erfahrung in Chirurgie, ZE, ENDO, PA und wollen Ihre Fortbildungen nun in einer außergewöhnlich starken und sicheren modernen Px/DVT umsetzen? Dann sind Sie hier Richtig. Im Mandantenauftrag **ZM 031846**

Norddeutschland (Lüneburger Heide)

Praxis 150 m², 3 BHZ, Kavos Stühle 5 J. alt, OPG, Eigenlabor, viel Prothetik, mit oder ohne Immobilie (150 m² Pr. + 150 m² Whg.) aus Privatgründen. (Pr.- 100 T., Imm. - 220 T.)
trufoldinonvonbergamo@gmail.com

Die Experten für Praxisvermittlung

- persönlich besichtigt
- wirtschaftlich geprüft
- umfassend aufbereitet
- aktiv betreut

www.concursa.de
Tel.: 0621 4 30 31 35 00
Mail: kontakt@concursa.de



ERBACHER
Wirtschaftsdienste für Zahnärzte und Ärzte AG



Praxisvermittlung

- Geprüfte Praxen für Existenzgründer
- Potentielle Übernehmer für Abgeber

www.erbacher.de



Zentrale: Hauptstraße 139 • 63773 Goldbach
Telefon: (0 60 21) 54 01 83 • E-Mail: erbacher@erbacher.de

Raum Schwarzwald: existenzsicher

Welche(r) naturverbundene ZÄ/ZA möchte unsere etablierte, gewinnstarke ZA Praxis mit guten Kennzahlen, flacher Kostenstruktur, erfahrenem Personal und mit treuen Patienten (hohem Privatanteil) in landschaftlich schöner Lage und wirtschaftlich kerngesunder, durch Mittelstand geprägter Region Südschwarzwald, 35 Autominuten von Freiburg weiterführen? Ab sofort aus Altersgründen abzugeben. **Tel. 07723 7350, jwbivort@aol.com**

Sehr schöne KFO-Praxis im Südschwarzwald,
gewinnstark, ab sofort zu verkaufen. **ZM 031692**

Praxis in Traumlage südlich von München / hoher Freizeitwert
konkurrenzlos, modern, guter Umsatz, 100 qm, 2 (3) BHZ, THP 089 278 1300

GRÜNDER CAMP

Das GRÜNDERFORUM FÜR ZAHNÄRZTE

29. - 30. SEPTEMBER 2017 FRANKFURT AM MAIN

Alles, was Sie über die Praxisgründung wissen müssen.

JETZT EARLY BIRD TICKET SICHERN:
www.denitalents.de/gruendercamp



Gewinnstarke KFO-Fachpraxis PLZ-Gebiet 71
langjährig etabliert, in Bestlage einer Kreisstadt, 5 BHZ, 220 qm, hochwertige moderne Ausstattung, qualifiziertes Team, Eigenlabor, hoher Privatpatienten-Anteil. Alle Übergabeformen möglich.
Kontakt über Chiffre **ZM 031703** oder kfo-praxisabgabe@web.de

dental bauer




Mit uns auf dem richtigen Kurs!

Wir zeigen den Weg zur Praxisneugründung:
Informationen zu Beratung – Planung – Praxisbörse finden Sie auf unserer Website oder der gebührenfreien Hotline 0800 6644714. Anfragen per E-Mail an praxisboerse@dentalbauer.de

EXISTKONZEPT^{db}
durchstarten mit dental bauer

www.dentalbauer.de

KfO Praxis Raum Leipzig

Sehr gut gehende KfO Praxis nördlich von Leipzig (ca. 10 km zum Zentrum) aus familiären Gründen ab sofort oder später abzugeben. Labor und 3 Behandlungsräume vorhanden. Keine Alterspraxis. Chiffre oder info-kfo@gmx.de **ZM 031738**

Heidelberg 3-4 BHZ

Unser Mandanten verk sehr schöne voll-digitale Px mit sicherem MV, stabiles Personal, gute Scheinzahl, Zuzahlungen etabliert, dennoch stark ausbaufähig wg. Alter. **ZM 031848**

Essen

Etablierte ZA. Praxis (176 qm) in Essen, aus Altersgründen abzugeben. 3 Behandlungszimmer 2 Kavo (5 und 8 Jahre alt) und 1 Puma Einheit. Sehr gute Verkehrsanbindung, Hauptstraße (B231) Eva.Kubiczek@gmx.de

Augsburg

Eingeführte Einzelpraxis, Toplage, 2 große BHZ, sep. Funktionsräume, ca.140qm, günstige Kostenstruktur, etabl. Zuzahlung, stabiler Patientenstamm, voller Praxisbetrieb. **ZM 029415**

Bodensee West 3 -4 BHZ

rel. mod. Praxis, konkurrenzlose Lage, mit über durchschn. Zahlen wg. Alter, mit Überleitung, im Mandantenauftrag **ZM 031844**

Bielefeld

Eine moderne, voll digitalisierte Praxis mit gutem Patientenstamm abzugeben. 3BHZ, Steri. ist RKI-konform, digitales RÖ. praxisbielefeld@t-online.de

Augsburg Mitte

Zentrumsnahe, etabl. Praxis, 2 BHZ 2017/2018 abzugeben zahnarzt-augsburg@online.de

Essen: 3-4 BHZ

scheinstarke barrierefreie Px in gut geschn. Räumen + Parkpl., konstant hohe Gewinne wg. Alter. Jederzeit. Im Mandantenauftrag. **ZM 031852**

Ostrand des Ruhrgebietes

Langjährige Praxis in zentraler Lage (Fußgänger -zone), 2 großzügige BHZ (weiteres BHZ vorbereitet), Röntgen, Steri., ca 150 qm, in 2018 abzugeben. Zuschriften unter zalacun@web.de

Praxisabgabe, Übernahme, Neugründung, Sozietät

Altschul Grill&Grill

Praxisabgaben:

- > **südliches Rhein-Main-Gebiet**
3 Behandlungszimmer (4. Zimmer vorbereitet), aus Altersgründen abzugeben, guter Umsatz, hohe Fallzahl, Ärztehaus
- > **Hochtaunuskreis**
moderne, umsatzstarke Praxis mit 3 Behandlungszimmern und Praxislabor, Zuzahleranteil, zentrale Lage, aus Altersgründen abzugeben
- > **Frankfurt - Innenstadt**
2 Behandlungszimmer (3. möglich), ca. 140 qm, gute Umsatz- und Fallzahlen, abzugeben
- > **Worms - Innenstadt**
2 Behandlungszimmer (3. u. 4. möglich), hohe Fallzahl, solide Ausstattung, aus Altersgründen abzugeben

Weitere Praxen auf Anfrage oder unter www.altschul.de

Ihr direkter Kontakt:

Peter Bohley 0171 . 27 21 479
Armin Herrchen 0170 . 56 58 099

info@altschul.de info@grillugrill.de



Erfolg im Dialog

bruns + klein

Raum Koblenz www.bk-dental.de

Zum 1. April 2017—Koblenz—Innenstadt
Praxis an der Lahn—Einstieg mit späterer Übernahme
Neuwied—Koblenz Landpraxis
Eifel (Daun + Umgebung) - Ende 2017
Hunsrück (Nähe A 61) - Umsatzstarke Praxis— Einstieg o. Übernahme
Zwischen Remagen und Koblenz—Nachfolger gesucht
Hessen/Bäderstraße - Top-Praxis abzugeben
Andernach—3 Zimmer, gute Zahlen, Abgabe 2017

Zahnärzte/Zahnärztinnen zur Anstellung in Praxen gesucht, späterer Einstieg möglich

Bruns + Klein Dentalfachhandel GmbH

Ansprechpartner: **Klaus Keifenheim** Geschäftsführer
Fon 0171-2 17 66 61
Fax 0261-9 27 50 40

Im Metternicher Feld 5 - 7 56072 Koblenz info@bk-dental.de

Raum Dieburg

volldigitalisierte Praxis, etabliert, gepflegt, modern ausgestattet, 3 BHZ, keine Inv. erforderlich, Arztpraxis im Haus, nach Absprache abzugeben. zadieburg@yahoo.com

25 km von Koblenz im Westerwald

Umsatzfreundliche Praxis in bester Lage aus Altersgründen ab sofort oder später abzugeben (2 BHZ, Installation für drittes BHZ vorhanden). E-mail: Info-gesundepraxis@t-online.de

Stadt im Vogelsbergkreis

Etablierte, ausbaufähige, moderne Einzelpraxis, ca. 110 qm in bester Lage, 2 große BHZ, stabiler Umsatz, sehr gut eingearbeitetes Team, zum März 2018 aus Altersgründen günstig abzugeben. **ZM 031753**

Heilbronn 30km: Ausnahmepx

Toppraxis in freist. Px Immobilie mit 4-5 BHZ, volldigit. Ausstattung/perf. Zustand, hervorr. Zahlen wg. Alter. Im Mandantenauftrag **ZM 031849**

Solingen

Voll eingerichtete Praxis (2-3 BHZ), über 30 Jahre Praxis vor Ort, geringe Ablösegebühr, Parkplätze vorhanden. Vom Vermieter, ab sofort oder später. mieten-in-solingen@arcor.de

Bayern Chiemgau

Etablierte, gepflegte Praxis - 2 BHZ, 88 qm, OPG abzugeben. **ZM 030645**

Praxisabgabe-Seminar Dortmund am 29.06.17, 18.00 Uhr

Praxisabgabe erfolgreich gestalten – wichtige Tipps von Experten, kurz und kompetent zusammengefasst. Seminar Ort: Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG Dortmund. Anmeldung und Details unter t.reinmoeller@gerl-consult.de

dental bauer




Geben Sie Ihre Praxis in die richtigen Hände!

Wir helfen bei Praxisabgabe und -übernahme:
Informationen finden Sie unter „Praxisbörse“ auf unserer Website oder der gebührenfreien Hotline 0800 6644714. Anfragen per E-Mail an: praxisboerse@dentalbauer.de

EXISTKONZEPT^{db}
durchstarten mit dental bauer

www.dentalbauer.de

Ca. 40km östl. Münster

500-600 Scheine in sehr sicherer 100qm Praxis mit 2-3 BHZ sehr preiswert wg. Alter, jederzeit. Im Mandantenauftrag **ZM 031850**

Frankfurt/Main

etablierte kleine Zahnarztpraxis (Alterspraxis) 2 BHZ in TOPLAGE beliebte Einkaufsstrasse ca. 10/2018 a.wachenheim@strubundpartner.de

FRANKFURT-NORDEND

Ausbaufähige familienfreundliche Praxis, stilv. Altbau, hohe Privatanteil, abzugeben praxisabgabe1A@gmail.com

Mönchenglandbach 3-4 BHZ

Schöne Px barrierefrei in Laufage, stabile Zahlen, Zuzahlungen, Cerec, kompl. Team langfr. Mietvertr. Im Mandantenauftrag. **ZM 031853**

Hannover Stadt

Einstieg in eine moderne, innovative Praxis ab Januar 2018, teilweise Übernahme der Anteile des Seniorpartners. d.goerlich@gerl-dental.de

Bochum-Wattenscheid

140 qm, 4 BHZ, dig. OPG, Top-modern 089 278 1300
info@thp.ag

Region Lörrach: 4 BHZ

Größere, sehr gutgehende Zuzahlerpraxis auch für 2 Behandler, ab 2018 wg. Alter. Im Mandantenauftrag **ZM 031855**

200
aufbereitete
Praxen mit
Fotos
bei

www.mediparkplus.de

Ihre professionelle Praxisvermittlung seit 1991. Komplette Abwicklung und Kurzgutachten.
Täglich 9-22 Uhr, Tel. 06322 - 9472421

München-Bogenhausen

Praxis in Jugendstilvilla in 1-A Lage abzugeben, Übergangsphase möglich, 2-3 BHZ, Labor, THP 089 2781300

R. Wiesbaden: Oralchirurgie

Konkurrenzloser Standort, moderne PX Vollaustattung OPG/DVT/FRS umständehalber. Im Mandantenauftrag **ZM 031856**

Solingen-Zentrum

2 BHZ, Erdgesch., 110m², Pat. Parkpl., kl. Labor, OPG/2xkl. Röntg., Abg. z. Jahresw. '18/'19 mögl. **ZM 031773**

HAMBURG

Praxis im Ärztehaus, 126qm, 3 BHZ, Erweiterung möglich, verkehrsgünstig gelegen. **andreas.hoehn@nwd.de**

Schweizer Grenze / Ärztehaus

repräsentative Stadtpraxis, dig. OPG, 3 (4) BHZ, Top Klientel, sehr hoher U/G, gew. **ZM 031832**

Vierländerecke Raum Lindau

Unser Mandant verkauft einfach strukturierte 2 Stuhl Px, überdurchsch. Umsatz, prof. Team wg. Alter preiswert. **ZM 031845**

Berchtesgadener Land

Existenzsichere ZA-Praxis, 2 BHZ, ca. 130 m², aus Altersgründen abzugeben. **ZM 031816**

Gießen, verwaiste Stadtpraxis 3 BHZ, OPG, großes Labor, Wz. Chefbüro Rezeption Balkon Z1 digitalisiert mit Wachstumspotential zu vermieten, keine Makler **ZM 031153**

Zw Osnab. + Herford 1000 Scheine

Sehr gute, lang. Px 4 BHZ in renov. Räumen, hoher Zuzahlungsanteil, wg. Alter. Im Mandantenauftrag **ZM 031851**

Praxisabgabe/plötzlicher Todesfall - Region Hannover
Moderne Praxis zu sofort zu übernehmen, wird z. Zt. weitergeführt. **d.goerlich@gerl-dental.de**

PRAXISGESUCHE

D - K - BN - AC

Praxis-Übernahme (auch Alt-Praxen)

Praxisfinanzierung info@KaiserControl.de

Kaiser GmbH PraxisErfolg Tel. 02272 / 9114-0 Fax -29

Bonn/Hamburg

ZA Ehepaar (FZA für Oralchirurgie und ZÄ für allg. ZHK & Kinder) sucht Praxis zur Übernahme (4 Zi. und größer) ab Herbst 2017 od. später. Raum Bonn od. Hamburg. **zahnarztin@gmx.net 0171-2988897**

Raum HB - H - GÖ

Gutgehende Praxis für 1 oder 2 ZÄ zur Übernahme in 2017 / 2018 gesucht. **ERBACHER Wirtschaftsdienste AG, Patrick Dahle, Tel. 0 51 39 - 9 57 05 51**

Südlicher Raum Ulm

Erfahrener ZA mit breitem Spektrum sucht Praxis zur Übernahme, ab 3 Sprechzimmer, gerne ländliche Gegend. **ZM 031789**

Rheinland-Pfalz + Hessen

Ehepaar über 4 Jahre BE in allen Sparten der ZHK sucht Übernahme passend für 1,5 Behandler ab 3 Sprechzimmer. Im Mandantenauftrag **ZM 031859**

Aachen

3, opt.4 BHZ. Zentrumsnah, alteingesessene. Aus Altersgründen abzugeben. **j.schlagmann@gerl-dental.de**

Zahnarztpraxis im Raum Gotha 2018 abzugeben ZM 031761

Kreisstadt bei Würzburg

3 BHZ, digitales OPG, hohe Scheinzahl, aus gesundheitlichen Gründen günstig zu verkaufen. **s.roeder@gerl-dental.de**

Kleinstadt bei Würzburg

Top - Praxis mit 4 BHZ, OPG, kleines Labor, aus gesundheitlichen Gründen zu verkaufen. **s.roeder@gerl-dental.de**

Frankfurt Dietzenbach

Mein Mandant verk. Wg. umzug seine sichere, groß langj. Px mit 4 BHZ ab sofort. **ZM 031854**

Zahnarztpraxis (Zweigpraxis) in Walsum für 50 TE ab sofort zu verkaufen. Tel. 0211-8604587

Würzburg

3 BHZ (optional erweiterbar), Stadtteil unterversorgt. **s.roeder@gerl-dental.de**

Berlin Oralchirurgie City West/Bestlage praxiskaufen@gmail.com

Krefeld

2 Praxen mit jeweils 3 BHZ abzugeben. **t.kirches@gerl-dental.de**

Düsseldorf

Mehrere alteingesessene Praxen abzugeben. 3, optional 6 BHZ **t.kirches@gerl-dental.de**

Mönchengladbach

Alteingesessene Praxis 3, optional 4 BHZ. **t.kirches@gerl-dental.de**

NRW, SIEGBURG, Alterspraxis, 100 qm, baldigst günstig abzugeben; **gbaeren@t-online.de**

Landkreis Kassel-Nord

Zahnarztpraxis, 100 m², 2 Behandlungszimmer, mit oder ohne Immobilie Januar 2019 abzugeben. **ZM 031614**

ZA-Praxis/Raum Marl

Sehr hoher Umsatz, 3 BHZ in großem Ärztehaus. Treuhand. **ZM 031826**

PLZ-Bereiche 1 und 20 bis 25

Gutgehende Praxis für 1 oder 2 ZÄ zur Übernahme in 2017 / 2018 gesucht. **ERBACHER Wirtschaftsdienste AG, Dr. Ralf Stecklina, Tel. 030-78 70 46 23**

NRW-Hessen-RLP

Dt. ZA sucht Praxis mit hohem Gewinn. Treuhand. **ZM 031672**

KFO in OWL Suche KFO-Praxis zur Übernahme bzw. Räumlichkeiten zur Neugründung im Raum **Bielefeld** bzw. Kreis **Gütersloh**. Diskretion garantiert. **kfo.bielefeld@gmail.com**

Sachsen, S-Anhalt, Thüringen

Gutgehende Praxis für 1 oder 2 ZA zur Übernahme in 2017 / 2018 gesucht. **ERBACHER Wirtschaftsdienste AG, Dr. Volker Simon, Tel. 03 41 - 4 24 75 22**

PRAXEN AUSLAND

Zahnarztpraxen in der Schweiz

weitere Infos unter: **www.medident.ch**

Tel +41 81 720 13 00 / E-Mail: info@medident.ch

Praxisübernahme/Neugründung vom 05.09.17-09.09.17

Kroatien für Existenzgründer. Eine Fortbildungsreise von Experten organisiert, um Ihnen die verschiedenen Wege in Ihre erfolgreiche Existenzgründung in entspannter Atmosphäre zu vermitteln. Details und Anmeldung unter: **t.reinmoeller@gerl-consult.de**

Anzeigen informieren!

PRAXISEINRICHTUNG/-BEDARF

Polster Dental Service

Bundesweit. Neubezüge von Bestuhlungspolstern. Alle Fabrikate. Tel. (0551) 79748133 Fax (0551) 79748134 www.polsterdental-service.de

Deutschlandweit
www.standalone.dental
Essen - 0201-3619714

Austauschschläuche - Saugschläuche

FLEXXISHOP.DE
Ihr Dentalschlauch-Profi

Austauschschläuche in Top-Qualität > 50% sparen

- 1 Jahr Flexxishop Garantie
- Sirona, Kavo, etc. ständig auf Lager
- Technische Hotline
- Express-Lieferservice



Untergasse 7 a · 65527 Niedernhausen
Fax: 06127 700 39 32

Tel.: 06127 700 39 33
www.flexxishop.de

DIREKTKAUF

TURBINENSCHLÄUCHE
SIRONA NEU 319 €. EBAY 15216673083
BEHANDLUNGSLAMPEN
für SIRONA 699 €. EBAY 191064561519
POLYMERISATIONSLAMPEN
LED 217 €. EBAY 191894697349
RÖNTGENILDBETRACHTER
LED 219 €. EBAY 151461035609
SCALERSPITZEN 5 X
für KaVo+SIR. 127 €. EBAY 262527531815
WINKELSTÜCK IMPLANTAT.
20:1,189 €. EBAY 191899910582
SIRONA SAUGSCHLÄUCHE
2 x NEU. 168 €. EBAY 152134179733
Inkl. MwSt. portofrei ☎ 02381-484020
▶▶▶ **www.LW-DENTAL.de**

Günstige Neu- und Gebrauchtgeräte finden Sie unter **www.kdm-online.de**
Kohlschein Dental-Team 02505/932518

Präzisionsschleiferei
Aufschliff aller Instrumente
LAPPDENTAL, Tel. (06128) 944787, info@lappdental.de

kostenlose Online-Börse für gebrauchte Geräte, **www.2nd-dent.de** powered by Kohlschein Dental Tel. 02505/932545

- ◆ An- und Verkauf von Gebrauchtgeräten
- ◆ Praxisauflösungen - Praxis-Vermittlung
- ◆ Modernisierungsprogramme

www.Bohmed.de
Telefon 04402 83021

ganz Deutschland
www.stahlmoebel.dental
Essen - 0201-3619714

Intraoral Scanner Trios
von 3shape (schwarz-weiß) und Labor Modells scanner 3shape (reparaturbedürftig) für 9800,- € zu verkaufen
Telefon 06428 2250

Ölpumpstuhl **Ritter D 1** in gutem Zustand zu verkaufen, € 850,-, Selbstabholung; **Tel. 0151/12369832**

Kfo-Labor Berger
20% unter Bel.
Tel: 05802 4030

ZEISS OP- und U-Mikroskope
OPMI PICO Ausstattungsgeräte
info@medisa.de, Tel. 0391/607460
www.medisa.de

Winkelstücke
Poly-Lampenturbinen
Reparaturen
Info: 06123-7401022
Peking Collection Frank Meyer

GÜNSTIG KAUFEN?
www.LW-DENTAL.de Tel.02381-484020

Suche Praxis- und Laborgeräte
Tel. (0961) 31949, www.second-dental.de

Analoges OPG von Instrumentarium,
Bj. 2006, abzugeben. Gepflegter, neuwertiger Zustand. **Standort Hamburg.**
VB 3.600 €. **TEL: 040 6302277**

Attrakt. Medizinerin 39/174, sie ist e. sehr attrakt. Erscheinung, mit e. schlk. sportl. Figur + endlos Beinen, hat schulterlg. dkl.-bl. Haar + wunderschö. blaue Augen. Sie ist e. charm., zärtl., intell. + welloff. Jg. Frau, sie liebt alles was Spaß macht + lässt sich auch gerne für Neues begeistern. Kontakt üb. **Gratisruf 0800-222 89 89** tgl. 10-20 h, pv-exklusiv.de

Jugendl. Top-Unternehmer, 56/1.91, promov. Akad. in der med. Branche erfolgr., glückl. gesch., mehrspr., sportl., vermög., ein attrakt. Weltklassemann mit gt. Figur, graumel. Haar + warmen br. Augen. Ich suche e. verständnisv., aktive Partnerin, bis gleichalt, die das Leben an meiner Seite genießen möchte. Kontakt üb. **Gratisruf 0800-222 89 89** tgl. 10-20 h, pv-exklusiv.de

Praxen-Ankauf
Kaufe komplette Praxen, Demontage bundesweit durch eigene Techniker!
Telefon 0 22 34/406 40

KAPITALMARKT

Der besondere Praxismarketing-Service für umsatzschwache Praxen
www.Praxiserfolg.dental.de
Kaiser GmbH PraxisErfolg Tel. 02272 / 9114 -0 Fax -29

Engpass, Geldsorgen? Darlehen von € 10.000,- bis 2,5 Mio. auch in komplizierten Fällen vermittelt:
Konzept & Plan GmbH
Tel.: 0211-2092968, Fax: 0211-2092969

Wer sich für Anzeigen interessiert, ist immer bestens informiert.

Paul, 63/1.84, erfolgr. Architekt, (Dr. Dipl.-Ing.), Witwer, stattl. Erscheinung, mit Humor + Lebenslust. Welche Dame möchte mit mir den Herbst des Lebens durch Zweisamkeit zum Frühling machen? Ich liebe die Kunst, Musik, Literatur, Reisen + möchte einer lieben Frau (gerne auch älter) ein schönes Leben bieten. Sind sie die Frau, die sich traut einen Neubeginn zu wagen? Kontakt üb. **Gratisruf 0800-222 89 89** tgl. 10-20 h, pv-exklusiv.de

Bildhüb. Sie 33/170, led., kinderlos, Zahnärztin, möchte sich verlieben. Sie ist e. hüb. junge Frau, e. Lady mit viel Weiblichkeit + Charme, e. sportl., modebew. Erscheinung, mit e. schlk. schön. Figur. In ihrem Wesen ist sie unkompliz., welloff., zuverläss., fröhl. + anschniegs.. Sie sucht e. gepfl., sportl., zuverl. + feinfühl. Lebenspartner der mit ihr e. glückl. Zukunft aufbauen möchte. Kontakt üb. **Gratisruf 0800-222 89 89** tgl. 10-20 h, pv-exklusiv.de

Hübsche türk. Ärztin
32 J., aus Akademikerfamilie, fröhlich, ehrlich, unkompliziert, modern sucht ihn mit ersten Absichten für eine gemeinsame Zukunft/Ehe.
aerztin85@web.de

Größte Auswahl akadem. Singles, 25-75 J., PLZ 0-9 **Tel. 0211-993 464 00** tgl. 10-20 h, pv-exklusiv.de

Hübsche, attrak., junge ZA-Tochter, von Beruf Ärztin sucht ihn für gem. Zukunft.
ZM 031775

REISE

TOSKANA
Erholen Sie sich bei uns in schönem Ambiente und genießen diese einzigartige Kulturlandschaft Italiens in vollen Zügen.
Tel. 089/5022708 od. www.casa-al-fango.de

Côte d'Azur
Ferienhaus, traumhaft gelegen, von privat. **Tel.: 0160-7869678**
E-Mail: nizzasommer@gmail.com

WIR SIND FÜR SIE DA!

Anzeigen Telefon +49 (0) 2234 7011-290
Verkauf Telefon +49 (0) 2234 7011-250
Vertrieb Telefon +49 (0) 2234 7011-323

Anzeigenmanagement
Postfach 40 02 54
50832 Köln
kleinanzeigen@aerzteverlag.de
www.aerzteverlag.de/anzeigenservice



FREIZEIT/EHE/PARTNERSCHAFTEN

Andreas, 45/1.84, Facharzt mit eig. Praxis, e. chicer Mann mit schönen strahl. blauen Augen, br. Haaren + gr. Schläfen, ein ausgegl., humov. + offener Mensch mit s. sympath. Äußerem + sehr angeneh. Wesen. Er sucht die Frau, mit der man Pferde stehlen kann, die zuverl., gesellig, naturverb. ist. Er mag gt. Gespräche, Konzerte, ist sportl., mag tauchen, schwimmen, Radtouren uvm, am liebsten zu Zweit. Kontakt üb. **Gratisruf 0800-222 89 89** tgl. 10-20 h, pv-exklusiv.de

Hüb. Seglerin sucht Hafen, 46/172, sportl., schlk. Zahnärztin mit Top-Figur, blaue, strahl. Augen, attrakt., jung geblieben, berufl. + fzl. unabhg. - Sie ist eine Frau für alle Fälle - Ob im Ballsaal parkettsicher + elegant od. auf hoher See, Sie begegnen e. niveau. Zauberin die Sie glückl. machen wird, Leben + Lieben mit e. niveau. Mann genießen möchte, bis Ende 50 jährig. Ihre Freunde werden Sie beneiden + Ihr neues Leben, mit dieser wunderschö. Frau an Ihrer Seite. Ein herrl. Geschöpf, das Ihnen nur Freude in Ihr Leben bringen wird. Kontakt üb. **Gratisruf 0800-222 89 89** tgl. 10-20 h, pv-exklusiv.de

VERSCHIEDENES

Wir kaufen Ihr Altgold
schnell • seriös • sicher
seit 1994
Au, Pt, Pd, Ag zum Tageskurs
kostenlose Abholung (ab 100g) • kostenlose Schätzung vor der Analyse
• kostenlose Patientenkuverts
Corona Metall GmbH
Walhovener Str. 50 · 41539 Dormagen
Telefon 02133 / 47 82 77

RALF, 51/1.88, FRÜH VERW., e. engagierter niedergel. Internist, lebt allerdings priv. nach schmerz. Verlust eher zurückgezogen + allein. Ein sympath. Mann, gutausseh., mit charm. männl. Ausstrahlung + einem romant. Wesen, sportl., viels. interess., vermögend. Ich suche e. natürl., ehrl. + aufgeschl. Frau mit Herz + der richtigen Einstellung für e. dauerh. Miteinander. Kontakt üb. **Gratisruf 0800-222 89 89** tgl. 10-20 h, pv-exklusiv.de

Atemberaubende TRAUMFRAU, Julia, Anfang 50/172, anspruchsvoll aber auch allen Ansprüchen gewachsen, Apothekerin, fzl. unabhg., e. bezaub. Frau mit Stil + Klasse, attrakt. Figur, lange, dunkelbl. Haare, herrl. natürl. + von ladylike bis „Jeans“ abs. parkettsicher - sucht „IHN“, den Mann, der mehr als ein hüb. Äußeres erwartet + der auch mehr zu bieten hat. Kontakt üb. **Gratisruf 0800-222 89 89** tgl. 10-20 h, pv-exklusiv.de

Wissenschaftsberatung
Statistik, Literatur, Texterstellung seit über 25 Jahren (keine Promotionsberatung).
www.DrFranke.de, Tel. 05731/3002585, Fax. 05731/3002586

Briefmarken und Münzen
Ob Sie eine Einlieferung für unsere Auktionen vornehmen oder sofort gegen bar verkaufen wollen - auch an Ihrem Wohnort -, wenden Sie sich an die richtige Adresse:
AIX-PHILA GmbH
52062 Aachen, Lothringerstr. 13,
www.aixphila.de, Tel. 0241/33995

HOCHSCHULRECHT

STUDIUM IM EU-AUSLAND
ZAHN- & HUMANMEDIZIN
z.B. Budapest, Breslau, Riga, Valencia & Wien ohne NC & Wartezeit * für Quereinstieg
erfahren + durch Fachanwälte geprüft
MediStart-Agentur | deutschlandweit
www.medistart.de | Tel. (040) 413 436 60

ÄRZTLICHE ABRECHNUNG

Sie machen KFO
Wir Ihre Abrechnung
Zahn Office
Tel. 0151-14 015156
info@zahnoffice.de
www.zahnoffice.com

Anzeigen-Schlussstermine

zm-RUBRIKANZEIGENTEIL

Für Heft 15-16 vom 16. 08. 2017 am Freitag, dem 21. 07. 2017
Für Heft 17 vom 1. 09. 2017 am Montag, dem 7. 08. 2017
Für Heft 18 vom 16. 09. 2017 am Freitag, dem 25. 08. 2017
Für Heft 19 vom 1. 10. 2017 am Freitag, dem 8. 09. 2017
Jeweils bis 10 Uhr

Wir klagen ein an allen Universitäten
MEDIZINSTUDIENPLÄTZE
zu sämtlichen Fachsemestern
- auch Klinik -
KANZLEI DR. WESENER
RECHTSANWÄLTE + FACHANWÄLTE
dr-wesener.de · Tel. 02361-1045-0

Vorschau

Themen im nächsten Heft – **zm 14** erscheint am 16. Juli 2017



Foto: pressmaster – fotolia

Agenda Mundgesundheits

KZBV positioniert sich mit 12-Punkte-Plan zur Bundestagswahl



Foto: Nomad_Soul_fotolia

Richtig sitzen

Auf zwei Dinge kommt es an: Stuhl und Haltung

Kolumne

Tüten, die die Welt bedeuten

2017 gehören in jede Schultüte zuckerfreie Schokolade, eine Zahnrettungsbox und Pflegekaugummi. Zum Glück war das vor 35 Jahren noch anders. Ich war der Held, weil ich Torwarthandschuhe von Toni Schuhmacher bekommen hatte – kurz nachdem er in der Nacht von Sevilla einem französischen Verteidiger mit seinem Hintern zwei Zähne rausgeschlagen und rotzig ankündigt hatte, dem Verletzten die Jacketkronen zu zahlen.

Auch wenn sich bereits nach den ersten Tagen die billigen, aufgeklebten Streifen aus Noppengummi stückchenweise verflüchtigten, umwehte das Präsent – und damit meinen Schuleintritt – ein Hauch Verwegenheit, ein kleines bisschen Punk, quasi. Heute hockt stattdessen eher die Paranoia in der Tüte. Neben dem Maßnahmenpaket gegen Karies und Zahnverlust könnte man ja auch gleich noch Fußpilzcreme fürs Schulschwimmen einpacken.

Aber Vorsicht: Empfindliche junge Menschen können von unbedacht befüllten Schultüten irreparable Schäden erleiden, die sich erst Jahre

Amüsant oder abseitig? Skurriles aus der zahnmedizinischen Welt

später (in Übersprunghandlungen) äußern. Dabei gilt: Je schlimmer das Trauma, desto gewaltiger sind die Ausfallerscheinungen. Manch einer fängt auf Erstsemesterpartys plötzlich an, nach nicht existenten Schnapsgläsern auf dem Audimaxboden zu picken, bei anderen äußert es sich in der Berufswahl. Sie werden dann Verwaltungsfachwirt, Darsteller in Gerichtssendungen, Kettensägenmörder oder Schlager-

star auf Mallorca. So wie jener Assistenz Zahnarzt, der unter dem Pseudonym Tobee zwei Tage pro Woche auf dem Ballermann in Proletendiskos Sauflieder vorträgt mit so eingängigen Titeln wie

„Der Bass muss fi**en ...“ (vollständiger Titel der Redaktion bekannt). Immerhin: Der junge Mann konnte sich mit seinem Nebenjob nebenbei das Studium finanzieren. Für einen halbstündigen (!) Auftritt im Bierkönig werden in der Branche dem Vernehmen nach bis zu 15.000 Euro gezahlt. Offensichtlich kann ein Trauma auch einträglich sein. Ich geh' dann mal die Schultüte packen – mit Lebertran-Tabletten und ner Tube Poposalbe.



BRINGT NAH, WAS SIE WISSEN MÜSSEN.

**JETZT
VORBEI-
SCHAUEN!**

Finden statt suchen: Dental Online Channel.

Dental Online Channel Parodontologie und Implantologie ist die neue Online-Plattform des Deutschen Ärzteverbandes. Sie bringt Fachwissen und neueste Informationen rund um Parodontologie und Implantologie zu Ihnen und auf den Punkt.

Überzeugen Sie sich selbst!
pi.dental-online-channel.com



Das faire
ICX-PREMIUM
-Implantat
ist da!



*Wann ist Ihre ICX-Probe-OP?
Rufen Sie uns an, wir liefern sofort
versandkostenfrei an Sie!*

medentis
medical