

Arztbewertungsportale

# Die Marketing- Maschinerie



**Kritik an der TI –  
per Postkarte**

**Okklusale Konzeption:  
Nie wieder Chipping!**



## Am Ende des Tages zählt Sicherheit.

Der Praxisalltag ist enorm komplex. Verlassen Sie sich auf eine Marke, die ihn mit Sicherheit einfacher macht. Mit perfekt ausgebildeten Medizinproduktberatern, die Ihnen jederzeit zur Seite stehen. Mit Instrumenten in höchster Produktions- und Materialqualität. Mit kompletten, jederzeit zuverlässigen Warenlieferungen. **Komet. Die Qualität der Qualität.**

[komet-my-day.de](http://komet-my-day.de)

## Das Geschäft mit der Transparenz

„Wir wollen ein Gesundheitswesen, in dem es Wettbewerb um die bestmögliche Versorgung gibt“, stellen KZBV und BZÄK in ihrer ‚Agenda Mundgesundheits 2017–2021‘ klar. Der richtige Gradmesser für Wettbewerb ist in der (Zahn-)Medizin also die beste Leistung. Nicht der beste Preis und erst recht nicht die beste Werbung. Die Realität sieht freilich anders aus: Im Kampf um die Patienten steigt der Druck auf die Praxen immer weiter, „sichtbar“ zu sein. Stadtluft macht frei? In Hamm kommen 1.705 Einwohner auf einen Zahnarzt, in Ulm 621. Angesichts solcher Konkurrenz ist die Luft einfach nur dünn. Vorbei die Zeiten, als reine Mundpropaganda die Qualität der Arbeit bezeugte und für volle Wartezimmer sorgte. Geschichte auch die Vorschrift, nach der im exakt vermessenen Praxisschild lediglich Name, Qualifikation und Sprechzeiten Platz finden durften. Natürlich brachte die Lockerung des Werbeverbots neue Freiheiten. Allerdings auch neue Zwänge: Wer den mobilen (und damit flüchtigen) Patienten heute für sich einnehmen und – viel schwieriger – halten will, kommt am professionellen Praxismarketing nicht mehr vorbei. Und – womit wir beim Thema wären – wohl auch nicht an jameda. Zehn Prozent Ihrer Kollegen sind schon da – Sie auch? – und zahlen dafür jedes Jahr schätzungsweise 5,47 Millionen Euro, wie unsere Berechnungen ergaben. Insgesamt 25 Millionen Euro geben die Heilberufler demzufolge jedes Jahr für „Deutschlands größte Arztempfeh-

lung“, wie jameda sich selbst bezeichnet, aus. Aber wofür eigentlich genau? Die Plattform selbst preist auf ihrer Website vor allem diese Vorteile: „6 Millionen Patienten suchen jeden Monat einen Arzt auf jameda“, „95 Prozent der der Premium-Einträge sind bei Google auf Seite 1“ und „100 Prozent Seriosität. Wir schützen Sie vor Beleidigungen und Schmähkritik“. Gerade die letzte Zusage mag einigen Praxisinhabern zynisch erscheinen. Im Grunde verspricht das Unternehmen seinen Kunden, sie vor genau jenen anonymen Bewertungen zu schützen, zu denen es die Nutzer beziehungsweise Patienten aufruft. Dabei will jameda uns glauben machen, anonyme Benotungen seien gleichbedeutend mit Transparenz. Das Gegenteil ist der Fall, aber mit diesem System verdienen die Betreiber ihr Geld. Viel Geld. Dass dieses Geschäft aus Sicht vieler Zahnärzte eher einem digitalen Erpressungsversuch anmutet denn einer nützlichen Dienstleistung, zeigen die Briefe unserer Leser: Etliche Praxen sind offenbar in erster Linie bei dem Portal registriert, weil sie Angst haben, ansonsten außen vor zu sein. Analysiert wurden derartige virtuelle Marktplätze schon oft. Letztlich ergeben sie für die Betreiber ein bequemes Konzept, stellen diese doch nur die Plattform zur Verfügung und setzen darauf, dass andere die Arbeit erledigen. Amazon macht es so, Ebay genauso. Oder Uber – hat kein einziges Taxi, und Apple – programmiert nicht eine seiner kostenpflichtigen Apps, und airbnb – ver-

mietet Wohnungen, ohne nur ein Zimmer zu besitzen. All diese Konstrukte stehen vorrangig auch deshalb in der Kritik, weil sie eine enorme Marktmacht innehaben, aber keine Werte schaffen. Das spezielle Problem bei den Arzttbewertungsportalen ist aber noch ein anderes: eine Schiefelage zulasten der Ärzte – und zwar aufgrund der aus den anonymen Bewertungen resultierenden fehlenden Transparenz. Zwar hat der Bundesgerichtshof jameda erst kürzlich untersagt, bei Nicht-Kunden Werbeprofile der zahlenden Konkurrenz einzublenden, grundsätzlich kann sich jedoch kein Arzt aus der Liste löschen lassen. Nach wie vor müssen auch unfreiwillig gelistete Mediziner damit leben, dass sie bei jameda auftauchen und – vielleicht gut, vielleicht schlecht, vielleicht zu recht, vielleicht nicht, man findet es ja nicht heraus – bewertet werden. Was tun? Nun, vielleicht würde ein ‚digitales Vermummungsverbot‘, wie es der ehemalige Ministerpräsident im Saarland, Bundesverfassungsrichter Peter Müller, auf dem diesjährigen Zahnärztetag in Gütersloh forderte, nicht nur der öffentlichen Debattenkultur gut tun, sondern auch auch den Bewertungsportalen mehr Sachlichkeit und Fairness bringen. Bis es soweit ist, werden noch einige Prozesse angestrengt und Urteile verkündet werden. In der Zwischenzeit muss der Zahnarzt selber zusehen, wie er mit jameda & Co. umgeht: Ob er sie strategisch für die eigenen Zwecke nutzt, verklagt oder ignoriert. Fest steht: Noch ist er diesem Phänomen relativ hilflos ausgeliefert.



Claudia Kluckhuhn,  
Chefin vom Dienst





**14** *Marketing zwischen Mundpropaganda und bezahlten Werbepaketen: Muss ich mir jetzt ein Premiumpaket von jameda kaufen? Und was bekomme ich eigentlich dafür? Über das Millionenspiel der Bewertungsportale.*

## TITELSTORY

# Arztbewertungsportale

Die Marketing-Maschinerie

14

Besuchen Sie uns auch im Internet unter [www.zm-online.de](http://www.zm-online.de)

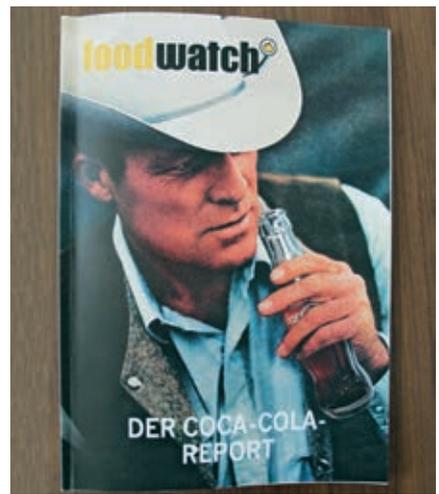


Foto: Illustration: M|Zm-mg|Jan Engel/alekseyvanin/Arcady/marinashchevchenko – Fotolia\_jameda Foto: zm-nb

**34** *„Zuckergetränke sind die neuen Zigaretten!“, rügt die Verbraucher-schutzorganisation foodwatch in ihrem Coca-Cola-Report.*

### MEINUNG

<b>Editorial</b>	<b>3</b>
<b>Leitartikel</b>	<b>6</b>
<b>Leserforum</b>	<b>8</b>

### POLITIK

<b>Datenschutzgrundverordnung</b> <i>Braucht meine Praxis einen Datenschutz-beauftragten?</i>	<b>24</b>
<b>Postkartenaktion zur Telematikinfrastruktur</b> <i>KZBV: „Die Fundamentalkritik tragen wir nicht mit“</i>	<b>26</b>
<b>Klarstellung der Universität Siegen</b> <i>„Es ist kein Medizinstudium mit Master-oder Bachelor-Abschluss geplant!“</i>	<b>32</b>
<b>Generaldebatte zur Gesundheit</b> <i>Der Drei-Punkte-Plan von Jens Spahn</i>	<b>40</b>

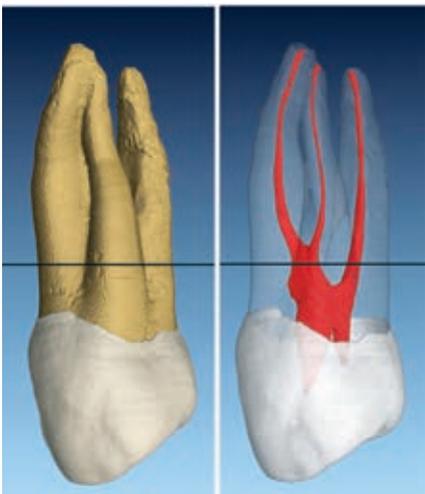


Foto: Arnold

**50** Wurzelkanalsysteme Teil 2: Die Oberkiefer-Prämolaren variieren in der Anzahl ihrer Wurzeln und ihrer Kanäle erheblich.



Foto: zm-mb

**74** Zahnarztwerbung auf dem Papierhandtuch-Spender? Eine Marketing-Expertin über ungewöhnliche und misslungene Werbemaßnahmen.



Foto: bedya-Fotolia

**82** Etwa 10 Prozent aller Ausgaben entfallen auf Waren. Welches Materialwirtschaftssystem ist das richtige für meine Praxis?

**ZAHNMEDIZIN**

**CME** Der besondere Fall mit CME  
Ekrines Porom auf der Nasenspitze **36**

Zahnärztetag Westfalen-Lippe  
Fortbildung in Prävention **44**

Wurzelkanalsysteme – Teil 2  
Die Anatomie von Oberkiefer-Prämolaren **50**

Karlsruher Konferenz 2018  
Wie Praktiker Praktiker kompetenter machen **58**

Die okklusale Konzeption – ein individuelles Praxiskonzept  
Nie wieder Chipping! **86**

**PRAXIS**

Volker Looman zur Entscheidung zwischen Aktien und Immobilien **38**

Die zm-Kolumne rund um die relevanten Praxisfragen  
Praxisübergabe: Was am Ende zählt **48**

Marketingexpertin Christina Hofmeister über ungewöhnliche Werbeformate  
Mit einem Wisch ist alles weg? **74**

Materialverwaltung  
Im Einkauf liegt der Gewinn **82**

Das Geschäftsmodell Dentacoin  
Jedes Zähneputzen bringt 0,0116 Dollar **98**

**GESELLSCHAFT**

Von der Nylonbürste zum Smartguide  
80 Jahre Zahnbürste **12**

foodwatch veröffentlicht Coca-Cola-Report  
Ein Konzern am Pranger **34**

Dental Roots in Ruanda  
Ausbildung und Schulung sind zentrale Bausteine! **102**

**MARKT**

Neuheiten **111**

**RUBRIKEN**

Nachrichten **81, 101**

Termine **60**

Formblatt UAW **72**

Bekanntmachungen **104**

Impressum **108**

Zu guter Letzt **138**

## „Hier wird mit Kanonen auf Spatzen geschossen“

Der Countdown läuft: Ab dem 25. Mai gilt das neue Datenschutzrecht, auch für Zahnarztpraxen. Dann tritt die Europäische Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) in Kraft. Gleichzeitig wird das alte durch das neue Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) ersetzt.

Zunächst: Dass das neue Datenschutzrecht auch Zahnarztpraxen mit einbezieht, ist an sich kein Novum. Denn Datenschutz ist von jeher Ausdruck des besonderen Vertrauensverhältnisses zwischen dem Zahnarzt und seinem Patienten und ergänzt auch die bestehende zahnärztliche Schweigepflicht. Wichtig für die Praxen ist vor allem, die Sicherheit der verarbeiteten Personendaten zu gewährleisten.

Doch kommen jetzt bestimmte Auflagen auf die Praxen zu, um die sich der Zahnarzt rechtzeitig kümmern muss. Bei Verstößen gegen die geltenden Bestimmungen drohen drastische Strafen. Dreh- und Angelpunkt ist die Frage: Braucht meine Praxis einen Datenschutzbeauftragten?

Auf jedem Rechner einer Praxis befinden sich sensible Patientendaten. Das heißt aber nicht, dass auch jede Praxis einen Datenschutzbeauftragten haben muss. In der Regel gilt: Sind mindestens zehn Personen mit der Datenverarbeitung beschäftigt, ist ein Beauftragter zu benennen.

Der Fachartikel in diesem Heft (S. 24–25) geht noch einmal detailliert darauf ein, welche Voraussetzungen erfüllt werden müssen, um einen solchen Datenschutz-

beauftragten zu bestimmen. Für die Praxen gibt es umfangreiche Hilfestellungen:

Die wichtigsten Anforderungen für Praxen hat die BZÄK im Merkblatt „Das neue Datenschutzrecht“ zusammengefasst. Der Datenschutzleitfaden von BZÄK und KZBV für Zahnarztpraxen wurde nach den neuen Bestimmungen umfassend überarbeitet und liegt jetzt in neuer Auflage vor (mehr auf [www.bzaek.de](http://www.bzaek.de)).

Doch jenseits dieser wichtigen Detailfragen für den täglichen Umgang mit dem neuen Datenrecht in der Praxis stellt sich die Systemfrage: Was geschieht da eigentlich? Ohne Zweifel: Datenschutz ist ein hohes Gut. Das haben gerade die jüngsten Diskussionen über den Facebook-Skandal um die mutmaßlich unlautere Weitergabe von Nutzer-Informationen an die britische Analysefirma Cambridge Analytica mit Daten von rund 80 Millionen Facebook-Nutzern wieder gezeigt.

Die neue EU-DSGVO gilt zeitgleich in allen EU-Mitgliedsstaaten. Die EU hat damit eine Fundamentalreform des Datenschutzrechts beschlossen. Das Ziel ist, das Datenschutzrecht auf europäischer Ebene vollständig zu harmonisieren. Damit beabsichtigt die EU, die Rechtslage in Europa zwar einheitlicher zu gestalten, aber auch restriktiver. Vor allem die Höhe der Bußgelder erscheint astronomisch.

Doch – wie bei vielen EU-Bestimmungen – ist gerade bei Gesundheitsdienstleistungen eine Verteilung von Regeln nach dem

Gießkannenprinzip nicht zielführend. Für Zahnarztpraxen jedenfalls kann man das gewiss unterstreichen. Wie viel Personal muss eine Praxis eigentlich bereithalten, um dem Datenschutz Genüge zu tun? Und wird hier nicht – wie in unserem Fall – mit Kanonen auf Spatzen geschossen? Es kommen umfangreiche Transparenz-, Informations- und Dokumentationspflichten auf die Praxen zu, die Bürokratielast steigt. Und der Output? Fest steht: Wir stehen vor einem enormen Mehraufwand an Bürokratie – der gerade in kleinen Einheiten wie Zahnarztpraxen oft nur schwer zu bewerkstelligen ist. Ob mit solchen Gesetzen eine größere Akzeptanz für die Durchführbarkeit datenschutzrechtlicher Bestimmungen erreicht werden kann, halte ich für zweifelhaft. Zu sehr belasten viele offene Fragen die Durchführung im Praxisalltag. Wie immer, wenn es um europäische Gesetzgebung geht, müssen wir ganz genau hinschauen. Denn oft stellen solche Bestrebungen der Kommission einen weiteren Versuch dar, Kompetenzen an sich zu ziehen – und nicht etwa, das Leben der EU-Bürger einfacher zu machen. Wir von der zahnärztlichen Selbstverwaltung stehen jedenfalls bereit, der Kollegenschaft bei der Mammutaufgabe Datenschutz mit Expertise und juristischen Beistand zur Seite zu stehen. Und der Politik kritische Fragen zu stellen, wenn es darum geht, den Bürokratieabbau im Gesundheitswesen tatsächlich voranzutreiben.

**Dr. Peter Engel**  
Präsident der  
Bundeszahnärztekammer



*P. Engel*

„Bei Gesundheitsdienstleistungen ist eine Verteilung von Regeln nach dem Gießkannenprinzip nicht zielführend. Wie viel Personal muss eine Praxis eigentlich bereithalten, um dem Datenschutz Genüge zu tun?“

# Die Kunst zu glänzen



## **BRILLIANT** EverGlow™

Universal Submicron Hybridkomposit

- Hervorragende Polierbarkeit und Glanzbeständigkeit
- Brillante Einfarb-Restaurationen
- Ideales Handling dank geschmeidiger Konsistenz
- Gute Benetzbarkeit auf der Zahnschmelze



## stern – Passen die Urteile zu den Fakten?

■ Leserbrief zu „Antwort des stern-Autors“ zum Leserbrief „Publikumspreise – Die unsinnigen Verunglimpfungen des stern“, zm 7/2018, S. 8–11.

In der Forschung gibt es Fakten, und es gibt Urteile. Die Überschrift „Die teuren Tricks der Zahnärzte“ macht klar, wo es lang gehen soll. Wer liest schon das Kleingedruckte?

Folgende Fakten werden benannt:

1. Befunderhebungsmethoden (z.B. mit oder ohne Assistenz, Spiegel, Trocknung, Lupenbrille, Röntgendiagnostik, PSI) sind nicht standardisiert. Quellen: Urteil Interessen gebundener (AOK etc.) Institute. O-Ton des Autors: „Defizite in der Befunderhebung“.

2. Identische Befunde werden von unterschiedlichen Behandlern unterschiedlich bewertet. O-Ton des Autors: „Qualitätsmängel“.

3. Dies führt zu unterschiedlichen Therapie- und unterschiedlichen Kostenplänen. O-Ton des Autors: siehe oben

4. In Heil- und Kostenplänen werden Material- und Laborkosten rechtskonform summarisch zusammengefasst. O-Ton des Autors: „Intransparent“.

5. Die Stiftung Warentest führte in den Jahren 2011 und 2015 eine Feldstudie zur Qualität von professionellen Zahnreinigungen durch. Kohorte: 15 Praxisbesuche. Ergebnisse laut Autor: Bei mindestens 8 Patienten („in den meisten Fällen“) wurden bei einer Nachuntersuchung noch Zahnbeläge gefunden, am häufigsten in den Approximalräumen. Das Volumen der Restbeläge entsprach ca. 50% des Ausgangsvolumens.

6. Es gibt nur wenige, meist ältere Quellen von der zitierten

Qualität. O-Ton: „Es ist ermüdend, immer wieder auf die gleichen Quellen zu verweisen.“

7. Es gibt weitere Studien von Interessen-abhängigen Auftraggebern (ErgoDirekt, Verbraucherzentrale). Kohorte: 23 bzw. 1 Patient, 114 bzw. 30 Zahnärzte. Zusätzliches, offensichtlich überraschendes Ergebnis: Der Therapieplan war nicht nur auf den Befund, sondern auch auf die Erwartungshaltung und die Finanzierungsmöglichkeiten des jeweils mehrheitlichen Patientenkontexts abgestimmt. O-Ton des Autors: „Überbehandlung und Übertherapie“, „Missstand“.

8. Es gibt gut und weniger gut dokumentierte Behandlungsfälle, bei denen das Unterlassen jeder Therapie nicht zu den befürchteten Folgeschäden führte (eine 59-jährige Hausfrau und „ich“).

Es gibt auch unbenannte Fakten: 1. Gemäß Statistischem Jahrbuch der Bundeszahnärztekammer 2016/2017, S. 106, beträgt der durchschnittliche rechnerische Sollumsatz je Behandlungsstunde ca. 260 Euro, also 4,33 Euro pro Minute. Dies ist nicht Ausdruck von Gier, sondern von betriebswirtschaftlichen Basisberechnungen.

2. Nur 50% aller Praxen genügt der Sollumsatz, die anderen benötigen mehr. Dies ist nicht Ausdruck von Unwirtschaftlichkeit, sondern entspricht der Definition des Wortes „Durchschnitt“, genauer dem „Median“.

3. Wer dauerhaft die notwendigen Honorare unterschreitet, fällt aus der Statistik. Dies ist

nicht die Folge von „schlecht“, sondern von „unwirtschaftlich“, im Volksmund „pleite“.

4. Das zahnärztliche Honorar für eine Befunderhebung, Aufklärung und Dokumentation beträgt ca. 15 Euro, mit PSI ca. 23,30 Euro. Das entspricht ca. 5,5 Minuten, inklusive Händedesinfektion vor und nach der Behandlung, Begrüßung und Verabschiedung. Dies ist nicht nur scheinbar unmöglich, sondern auch tatsächlich. (Quelle: DZW 16.6.2017, Dr. Rainer-Udo Steck zur „Musterpraxis“)

5. Selbst dieses Honorar ist nicht sicher, sondern wird durch Degression, Regresse, Unwirtschaftlichkeitsunterstellungen u.v.m. der GKV in unkalkulierbarem Ausmaß weiter reduziert.

6. Dies gilt in gleichem Maße für sämtliche weiteren Leistungen der GKV.

7. „Gute oder sehr gute“ Leistungen sind vom Leistungsspektrum der GKV explizit ausgenommen, der Leistungsanspruch des GKV-Patienten ist auf „ausreichend, notwendig, zweckmäßig und das Maß des Wirtschaftlichen nicht überschreitende“ Maßnahmen beschränkt (SGB V).

8. Ich kenne keinerlei Fortbildungen, Referenten, Handbücher, Ausbildungen, Leitlinien etc., die darlegen, wie irgendeine zahnärztliche Maßnahme „ausreichend“ und rechtskonform auf der Basis der betriebswirtschaftlichen Kerndaten (s. Punkte 1–6) sicher erbracht werden kann. Referenten, auf diesen Aspekt angesprochen, reagieren regelmäßig unwirsch und ausweichend. Meine Suche nach Assistenz Zahnärzten, die „ausreichend, wirtschaftlich und



Quelle: zm-Archiv

zweckmäßig“ behandeln können, fand keine Bewerber.

9. Der größte Kostenfaktor in der GKV, der in keinem Maße kostenmäßig beschnitten wird, ist auch der einzige, der zuverlässig keinen Menschen gesünder macht, sondern häufig das Gegenteil bewirkt: Die Verwaltung der GKV.

10. Diese Liste könnte umfangreich weitergeführt werden, nur würde das den Umfang dieser Zeitschrift übersteigen...

Weiterhin gibt es Fakten, die ich aus eigener Praxis berichten kann, deren Fallzahlen die Summe aller zitierten Studien zusammengekommen um den Faktor 100 überschreiten:

1. 95% aller Zahnschäden (geschätzt), die ich in meiner Praxis zu sehen bekomme, sind nicht Folge zahnärztlicher Über- oder Fehlbehandlung, sondern die Folge von zu später oder unterlassener Behandlung.

2. Die entsprechende Therapie-, genauer Therapieunterlassungsentscheidung ist selten vom Zahnarzt, sondern regelmäßig vom Patienten getroffen worden. Der vorliegende Stern-Artikel ist gut geeignet, diesen Anteil weiter zu erhöhen.

# TELESKOP-KRONE PRIMÄR- UND SEKUNDÄRTEIL

VOM 15.03.2018 BIS ZUM 30.06.2018

**KOMPLETT NUR  
99,99 €\***



## Spitzenqualität zum Spitzenpreis

Unser Spezial-Angebot für Sie und Ihre Patienten: Hochwertige Teleskop-Krone (Primär- und Sekundärteil) zum günstigen Preis. Tragekomfort, Farbgenauigkeit und Langlebigkeit – verlassen Sie sich auf geprüfte Qualität mit drei Jahren Garantie.

\* Zzgl. MwSt., Verblendung sowie NEM-Materialkosten und Versandkosten nach BEL II. Das Angebot gilt vom 15.03. bis 30.06.2018 und bezieht sich auf die aktuelle dentaltrade Preisliste für Zahnärzte (Stand 09/2016) sowie ausschließlich auf die Leistungen von Zahnersatz. Die Aktion kann nicht mit anderen Angebotspreisen von dentaltrade kombiniert werden und richtet sich an alle in Deutschland niedergelassenen Zahnärztinnen/Zahnärzte. Es gilt das Auftragsdatum der Praxis. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

3. Die Folgen der verspäteten bzw. unterlassenen Therapie sind regelmäßig gesundheitlich, häufig auch finanziell folgenschwer für den Patienten.

4. Die Folgen einer das notwendige Maß übersteigenden Therapie, z. B. Fissurenversiegelung an einem Zahn, der zu 80% Wahrscheinlichkeit auch ohne Therapie keine Karies bekommen hätte, sind sehr viel überschaubarer.

5. Die zunehmende latente Präsenz des „übelwollenden Dritten“ wirkt mitunter so bedrohlich, dass der anwesende Nächste Gefahr läuft, aus dem Blick zu geraten.

6. Auch diese Liste könnte umfangreich weitergeführt werden ...

Ob ich mich für oder gegen eine Therapie entscheide, beides kann letztendlich schädliche Folgen haben. Im einen Fall bin ich der „Abzocker“, im anderen der „Stümper“, der das Notwendige unterlassen hat. Prognosen sind nun mal immer dann am schwierigsten, wenn sie auf die Zukunft gerichtet sind (Mark Twain).

Im Grunde stellt der Autor nur die altbekannte Binsenweisheit

dar, dass Entscheidungsträger bei der Auswahl unter verschiedenen Optionen mehrheitlich nicht zum eigenen Nachteil entscheiden („cui bono?“ Cicero, 80 v. Chr.) Dies ist bei den Zahnärzten nicht anders als bei den zitierten Gutachtern, Hochschulprofessoren und dem Autor selbst. O-Ton: „... fange ich bei mir selbst an: ...“. Anschließend geht es bei ihm selbst weiter und endet auch bei ihm. Wem dient dieser Artikel, wer profitiert davon? Nach welchem QM-System werden Stern-Artikel geschrieben? Sind gleiche Sachverhalte (Befunde) von anderen Autoren mit anderen Hintergründen vielleicht anders erhoben, beurteilt und veröffentlicht worden? Sind wichtige Sachverhalte (s.o.) fahrlässig unterschlagen worden? Wer warnt vor solchen Journalisten „Die subtilen Tricks der Journaille?“ Warum wird ihnen nicht das Handwerk gelegt? („Honi soit qui mal y pense“, König Edward III. von England, 1312–1377). Fragen über Fragen, die an anderer Stelle beantwortet werden sollten.

*Dr. V. Alkemper, Hamm*

## Erhalt eines hoffnungslosen Zahns - Für Raucher klar kontraindiziert

■ Zum Beitrag „Parodontologie: Erhalt eines hoffnungslosen Zahns“, zm 7/2018, S. 36–41.

Die Beschreibung dieses „hoffnungslosen“ Falles einer aggressiven PA ist sehr interessant und fachlich sicherlich top! Nicht einverstanden jedoch bin ich mit der Aussage „sollte nach Möglichkeit Nichtraucher sein“. Warum so „lieb“ und auch vielleicht mutlos? Diese hochwertige

und anspruchsvolle Therapie ist bei einem Raucher klar kontraindiziert und das sollten und müssen wir dann auch genau so kommunizieren. Oder nicht? Mit kollegialen Grüßen

*Dr. Johannes Pfander, Fellbach*

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

[ HOCHWERTIGER ZAHNERSATZ ZU GÜNSTIGEN PREISEN ]  
FREECALL: (0800) 247 147-1 • WWW.DENTALTRADE.DE

## Zeit für eine offene Debatte

■ Zum Leserbeitrag: „Publikumspresse – Die unsinnigen Verunglimpfungen des STERN“, zm 5/2018, S. 8.

Wie die Zahnärzteschaft auf Kritik reagiert, ist ein interessanter Seismograph. Meist schweigt sie das Thema tot. Oder es wird unsachlich – so zum Beispiel in der zm-Ausgabe vom 1. März in einem anonymen Leserbrief zur Titelseite der Zeitschrift „Stern“ („Die teuren Tricks der Zahnärzte“). Dritte Möglichkeit: Man stellt heraus, wie gut alles läuft. Hohe Vertrauenswerte der Patienten, vorbildliches Gutachterwesen, gute Zahngesundheit in Deutschland. Der Rest? Einzelfälle oder Skandalisierung der Medien.

Doch reicht das, um für die Zukunft gewappnet zu sein? Ich meine nein. Bei aller Lobbyarbeit, die auch Körperschaften des öffentlichen Rechts betreiben, täte der Zahnärzteschaft eine moderne, offene Debattenkultur gut. Wer im alten Denken verharret, wird auf Dauer verlieren. Denn dass Patienten beim Zahnarzt schnell im Nachteil sein können, zeigt sich seit Jahren in zahlreichen Untersuchungen. Mein Kollege

Bernhard Albrecht hat viele davon in seiner Erwiderung gerade an dieser Stelle aufgelistet.

Ebenso zeigt das Projekt „Kostenfalle-Zahn“ der Verbraucherzentralen, gefördert vom Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz: Patienten brauchen gerade in der weitgehend privatisierten Zahnmedizin mit einer schwer durchschaubaren Mischung aus Sachleistungen, Zuschüssen und Eigenanteilen eine besonders gute Beratung und Aufklärung. Drei Viertel der Menschen, die sich im Beschwerdeportal der Verbraucherzentralen gemeldet haben, sind mit der Aufklärung unzufrieden. Bei der Haushaltsbefragung des Statistischen Bundesamtes 2014 gaben 48,3 Prozent, also knapp die Hälfte der Teilnehmer an, aus finanziellen Gründen auf einen notwendigen Zahnarztbesuch zu verzichten. Und die Zahnärzteschaft meint, es sei alles in Ordnung? Gerne zitiere ich den Barmer Zahnreport 2016: „Man darf sich aus ästhetischen Gründen gegen die

Regelversorgung entscheiden, aber nie aus Unwissenheit.“

Wenn Zahnärzte nicht regelgerecht aufklären, verstoßen sie gegen das Gesetz. Auch deshalb sieht das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz es als wichtig an, Verbraucher mit Wissen über ihre Rechte zu stärken, um für „mehr Augenhöhe zwischen Arzt und Patient zu sorgen“, wie es in der Abschluss-Pressemitteilung des Projektes „Kostenfalle-Zahn“ gerade hieß. Zudem kündigte Karl-Josef Laumann, Gesundheitsminister in Nordrhein-Westfalen (NRW), und ehemaliger Patientenbeauftragter der Bundesregierung, im Januar an, dass Patientenorientierung „als Element einer zukunftsweisenden Gesundheitspolitik“ das Schwerpunktthema der diesjährigen Gesundheitsministerkonferenz der Länder werden soll.

Das Thema ist also auf dem Tableau. Es geht auch überhaupt nicht um pauschale Kritik. Die Zahnärzteschaft sagt stets, sie gehe gegen schwarze Schafe vor. Belege dafür liefert sie mangels Statistik nicht. Es ist aber ihre Aufgabe, für eine Markthygiene zu sorgen. Und es wäre in ihrem Interesse, die guten Zahnärzte zu stärken. Immer den schützenden Mantel über die Masse zu halten, ist nicht der richtige Weg.

*Tanja Wolf, Medizinerjournalistin, Autorin des Buches „Murks im Mund – Missstände in der Zahnmedizin“, leitete das Projekt „Kostenfalle-Zahn“ bei der Verbraucherzentrale NRW (www.kostenfalle-zahn.de)*

Link zum Forderungspapier des Projekts Kostenfalle-Zahn: [https://www.kostenfalle-zahn.de/sites/default/files/2018-03/Positionspapier\\_Zahnmedizin\\_VZ\\_nrw\\_maerz2018\\_v2.pdf](https://www.kostenfalle-zahn.de/sites/default/files/2018-03/Positionspapier_Zahnmedizin_VZ_nrw_maerz2018_v2.pdf)

Link zur zitierten Presseinformation des BMJV: <https://www.verbraucherzentrale.nrw/presse-meldungen/presse-nrw/bilanz-des-projekts-kostenfalle-zahn-24359>



Quelle: zm-Archiv

## Aufrechter Journalismus kennt keine Feigheit

■ Zum Leserbeitrag „Publikumspresse – Die unsinnigen Verunglimpfungen des STERN“, zm 5/2018, S. 8.

Der von Ihnen veröffentlichte Beitrag eines anonymen stern-Lesers markiert für mich den absoluten Nullpunkt des journalistischen Niveaus der zm. Wie war es möglich, dass fast eine ganze Seite Ihres Heftes mit an Platttheit, Falschheit und Ignoranz nicht zu übertreffenden Phrasen vergeudet wurde? Wieso bieten Sie jemandem eine Platt-

form, der durch seinen Text erkennen lässt, dass ihn das Schicksal des zahnärztlichen Berufsstandes und das Schicksal der vielen Menschen, die unter einer falschen Berufsauffassung viel zu vieler Zahnärzte tagtäglich an Gesundheit und Lebensqualität einbüßen, offenbar noch nicht einmal im Ansatz kümmert?

Mit diesem Lapsus erweisen die zm der Zahnärzteschaft einen unverzeihlichen Bärendienst. Ein Standesorgan, welches die teils unangenehmen Wahrheiten des Berufsstandes ignoriert, persifliert oder zensiert, erinnert an Zeiten unterdrückter Pressefreiheit und hätte so alles Vertrauen seiner Leser und damit seine Berechtigung verwirkt. Aufrechter Jour-

nalismus, wie ihn der Autor des kritisierten stern-Bitrags, Herr Dr. Bernhard Albrecht, vorbildlich demonstriert, kennt keine Feigheit, und zwar weder vor unangenehmen Sachverhalten noch vor der persönlichen Verantwortung der stets namentlich zu nennenden Autoren.

*Dr. Eberhard Riedel, München*

# 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

ZM April 18

## Eine abgeschmierte Festplatte oder ein defektes Netzteil, das hat mir schon gereicht!

■ Zum Titel „Cybercrime: Digitale Erpressung – eine reale Gefahr für die Praxis?“, zm 4/2018, S. 36–37.

Lieber Kollege, bedaure sehr was Ihnen da geschehen ist. Solch einen Super-Gau habe ich noch nicht erlebt. Mal eine abgeschmierte Festplatte oder ein defektes Netzteil am Server, das hat mir schon gereicht. Ich kann Ihre Lage vollkommen nachempfinden. Vor einem halben Jahr habe ich begonnen, verschiedene IT-Katastrophen aus dem Gesundheitssystem zusammenzutragen. Wir sind in den Praxen nicht ausreichend dafür sensibilisiert, wir haben aber auch genug andere Dinge um die Ohren. Nur wie man sieht, rächt es sich. Ihre IT war bestimmt, nach der Übernahme, nicht einfach vollständig zu durchdringen. Passiert mir selbst, dass ich nicht mehr weiß, was alles im Netzwerk angeschlossen ist. Aus den 26 Jahren Erfahrung in meinem Netzwerk kann ich raten: Aktueller Router mit letztem Update

und Back-ups alle 12 Stunden der wichtigen Daten, das Aktuellste ist nicht in den Praxisräumen. Sollten Sie weiter eine „IT-Affinität“ nach alledem haben, überlegen Sie ob Sie mit virtuellen Servern besser gewappnet sind, für alle Fälle. Es geht schnell, Ihre Praxis wieder zum Laufen zu bringen. Seit der Niederlassung haben wir nie eine Papierkartei benutzt, darum die vielen Vorkehrungen, die ich in meiner Praxis getroffen habe. Dann hoffe ich dass Sie weiter froh und mutig die IT in Ihrer Praxis einsetzen ... Die gematik lässt grüßen.

Dr. Gerhard Mellinger,  
Baddeckenstedt



■ Die zm-Redaktion ist frei in der Annahme von Leserbriefen und behält sich sinnwährende Kürzungen vor. Außerdem behalten wir uns vor, Leserbriefe auch in der digitalen Ausgabe der zm und bei [www.zm-online.de](http://www.zm-online.de) zu veröffentlichen. Bitte geben Sie immer Ihren vollen Namen und Ihre Adresse an und senden Sie Ihren Leserbrief an:

[leserbriefe@zm-online.de](mailto:leserbriefe@zm-online.de)  
oder  
Redaktion  
Zahnärztliche Mitteilungen  
Behrenstraße 42  
10117 Berlin

LESERBRIEFE AUF ZM-ONLINE  
**Das sagen Ihre Kollegen**



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

Von der Nylonbürste zum Smartguide

## 80 Jahre Zahnbürste

Der Siegeszug der Zahnbürste begann vor 80 Jahren mit der Erfindung des Nylons: 1938 stellte die US-amerikanische Firma DuPont die ersten Exemplare in Massenproduktion her.

Foto: picture-alliance-akg-images-Jan Meyer

Die synthetischen Borsten waren allerdings am Anfang viel zu hart – und die Folge schlechte Putzergebnisse und Verletzungen des Zahnfleisches. Erst mit dem 1950 verfügbaren weicheren Nylon funktionierte das Zähneputzen besser. Der Rest der Bürsten bestand zunächst noch aus Holz, wurde aber sukzessive durch Kunststoff ersetzt. Diese doppelte Materialveränderung war

der Grund, warum sich die Zahnbürste zur Massenware entwickelte.

*Für Zahnbürsten gibt es mehrere Normierungen, darunter die DIN EN ISO 20126. Sie beschreibt eine Büschelauszugsprüfung, in der jede Borste eine Zugkraft von 15 Newton aushalten muss.*

Mit der Mayadent brachte Oral-B dann 1963 die erste automatische

Zahnbürste in den Handel, als Vorbild gilt die 1954 von der Schweizer Firma Broxo entworfene Broxodent. Diese erste Generation elektrischer Zahnbürsten hatte freilich ein Riesenproblem: Sie besaß nämlich überhaupt keinen Vorteil gegenüber der Handzahnbürste. Weder putzte sie besser noch war sie preiswerter. Die Modelle imitierten im Grunde allesamt nur die Bewegungen des Handzahnbürstenkopfs. Das hieß, nur motorisch eingeschränkte Personen profitierten davon. Als überaus störend beim Putzen erwies sich außerdem das Stromkabel. Erst in den späten 1960ern ersetzten Batterien und schließlich Akkus mit Ladestation Kabel und Stecker.

*Alle drei Monate sollte man seine Zahnbürste wechseln. Bei einem Durchschnittsalter von 80 Jahren sind das 320 Zahnbürsten pro Person. 190 Millionen Zahnbürsten werden allein in Deutschland jährlich verkauft.*

*Insgesamt produzieren wir dadurch 2.200 Tonnen Plastikmüll pro Jahr.*

Im Jahr 1987 gingen die ersten oszillierenden Versionen mit rotierendem Bürstenkopf vom Band. Sie lösten den Schmutz effektiver, was zu deutlich besseren Putzergebnissen führte. Bürsten wie die Interplak von Bausch & Lomb

oder die Braun D3 von Oral-B standen aber auch gleichbedeutend für Zahnfleischbluten. Erst als die Hersteller die Modelle so anpassten, dass die Gingiva nicht mehr verletzt wurde, begann die weltweite Aufholjagd der elektrischen Zahnbürste. Erstmals entfernten die rotierenden Bürsten Plaque und andere Verunreinigungen jetzt so gut wie eine Handzahnbürste.

Mit der D5 entwickelte Oral-B 1991 eine elektrische Bürste, die mit ihrem runden, heute noch gängigen Bürstenkopf den Markt revolutionierte: Die via integrierten Schallwandler erzeugten Schallwellen zwischen 250 und 300 Hertz sorgten für deutlich mehr Schwingungen und damit für eine noch einmal verbesserte Reinigungswirkung – insbesondere bezüglich der Plaque.

*Nylon – Polyamid – wurde zuerst für Zahnbürsten und nicht für Nylonstrümpfe verwendet: Am 24. Februar 1938 wurden die ersten Exemplare verkauft, die ersten fünf Millionen Strumpfpaafe gingen dagegen erst am 15. Mai 1940 über den Tisch.*

Die erste Schallzahnbürste produzierte Philips 1992 in den USA, andere Hersteller folgten. Die einerseits schwingenden, andererseits oszillierenden Borsten erzeugen Bewegungen, die man mit einer Handzahnbürste kaum vollbringen kann. Da die mehrteiligen Bewegungen des Kopfes die Interdentalräume gut erreichen, fällt die Zahnreinigung deutlich leichter. Ab 1998/1999 kam erstmals Pulsation zum Einsatz: Dabei wurden die oszillierend-rotierenden Bewegungen durch mehrere zehntausend Vor- und Zurückbewegungen ergänzt. Diese fälschlicherweise oft als 3-D-Technik bezeichnete

### Handzahnbürsten

#### Die 6 wichtigsten Kriterien

Wie sieht die ideale Handzahnbürste aus?

■ Die Handzahnbürste sollte über eine endgerundete Nylonbürste verfügen.

■ Der Bürstenkopf sollte eher größer sein, denn beim Blutungs- wie auch beim Plaque-Index schneidet die größere Bürste besser ab.

■ Das Borstenfeld sollte der Topografie der Zahnoberfläche entgegenkommen: Vorbild der Zahnbürste war ursprünglich der Besen. Da unsere Zähne mit Zahnbogen, Interdentalräumen und Fissuren aber keinem ebenen Fußboden gleichen, reinigt eine Bürste mit längeren und kurzen Borsten, die lückig angeordnet sind, besser!

■ Einzelne stehende Borstenbüschel verhindern einen Verkeilungseffekt des Borstenfeldes.

■ Die Borstenhärte ist bedarfsorientiert. Eine harte Bürste entfernt Plaque am besten, eine weiche verursacht am wenigsten Weichgewebsverletzungen, aber die meiste Abrasion, weil sie die Zahnoberfläche in Kontakt bringt.

■ Altersspezifisch ist nur der Griff: Bei Kindern und alten Menschen sollte er etwas dicker sein.

**Prof. Dr. Stefan Zimmer vom Lehrstuhl für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin an der Uni Witten/Herdecke nennt hier die sechs wichtigsten Kriterien.**



# Cervitec® F

Der Schutzlack mit Kombinationswirkung

## Elektrische Zahnbürsten

### Rotierend-oszillierend oder Schall?

Nach den neuesten Erkenntnissen sind elektrische Zahnbürsten Handzahnbürsten überlegen. Aber welches Modell schneidet besser ab: die rotierend-oszillierende oder die Schallzahnbürste? Die wichtigsten Fakten:

- Sowohl rotierend-oszillierende Zahnbürsten als auch Schallzahnbürsten sind Handzahnbürsten erwiesenermaßen überlegen (Evidenzgrad 1a bzw. 1b). Sie reinigen besser als Handzahnbürsten, wobei man diesen Nachteil durch längeres Putzen ausgleichen kann. Wichtig zu wissen: Entgegen der landläufigen Meinung verursachen elektrische Zahnbürsten im Vergleich zu Handzahnbürsten nicht mehr Gingivaschäden.
- Die optimale Zahnputzzeit beträgt 5,1 Minuten, die subjektive Einschätzung liegt bei 140 Sekunden und die reale

Putzdauer schwankt zwischen 60 und 80 Sekunden.

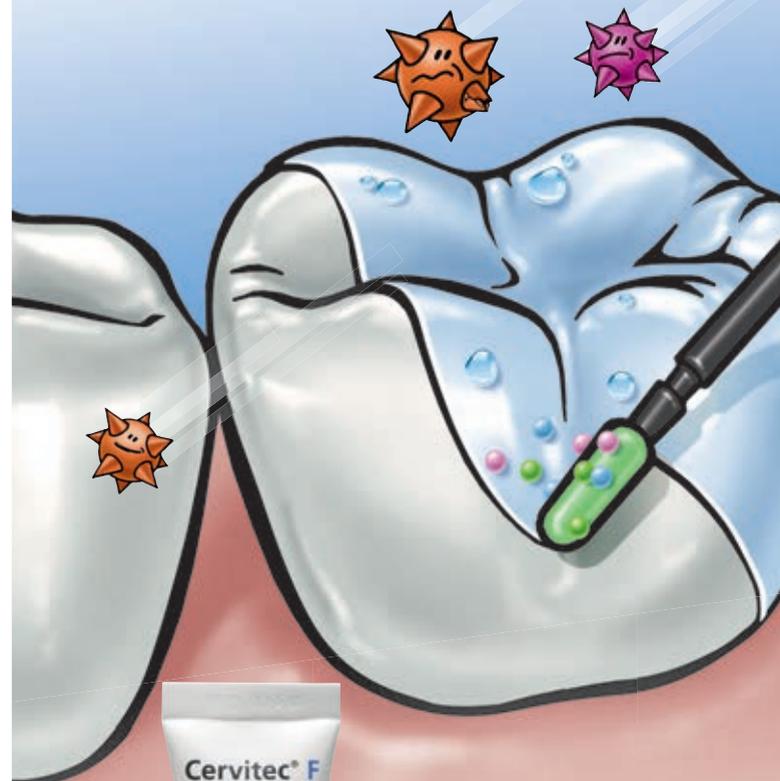
- Untrainierte Patienten, Senioren und Kinder verwenden besser eine Schallzahnbürste, weil sie weniger anwendungssensibel und effektiver ist. Rotierend-oszillierende Zahnbürsten sind dagegen eher für Profis und motivierte Patienten geeignet.
- Kinder akzeptieren die elektrische Zahnbürste zum Nachputzen genauso so gut (2 bis 4 Jahre) wie eine Handzahnbürste bzw. sogar stärker (4 bis 6 Jahre).
- Die Schallzahnbürste reinigt deutlich besser, insbesondere hinsichtlich der Plaque-Reduktion, und bringt das Fluorid besser in die Zahnzwischenräume. Die rotierend-oszillierende Zahnbürste wirkt indes vergleichsweise weniger abrasiv.

**Tipps von Prof. Dr. Stefan Zimmer, Witten/Herdecke**

Bewegungskombination ist noch heute bei Oral-B im Einsatz – sie schont das Zahnfleisch zusätzlich, denn die Zusatzbewegungen lösen erst die Plaque, während die anderen Bewegungen anschließend die Verunreinigungen entfernen. Seit 2002 ist Philips mit Schallzahnbürsten auf dem Markt vertreten – mit der eigens dafür patentierten, heute noch aktuellen Sonicare-Technologie. Echte Ultraschallzahnbürsten erkennt man an ihrer enormen Schwingungszahl: Anders als Schallzahnbürsten mit einem hohen Frequenzbereich schaffen sie bis zu 96 Millionen Schwingungen in der Minute. Diese Modelle sind allerdings in erster Linie beim Zahnarzt im Rahmen der PZR im Einsatz.

2014 wurde die elektrische Zahnbürste smart: Per Bluetooth sind etwa die PRO-Modelle von Oral-B mit dem Handy und dem SmartGuide verbunden, der via externes Display Informationen zur Putzdauer und -qualität liefert. Das Zähneputzen lässt sich seitdem per App überwachen. Die neuesten Modelle arbeiten mit einer Positionserkennung – in Kombination mit dem Smartphone, der darin verbauten Kamera und einer App. Durch die Kamera wird die Position der Zahnbürste im Mund erkannt, so dass die App genau weiß, wo und wie lang an den entsprechenden Stellen geputzt wurde und dadurch Tipps und Hinweise zum effektiveren, gründlicheren Putzen geben kann.

## Mehrfach-Schutz in einem Arbeitsschritt



Fluoridierung und Keimkontrolle durch Fluorid plus Chlorhexidin plus CPC

[www.ivoclarvivadent.de/cervitec-f](http://www.ivoclarvivadent.de/cervitec-f)

**ivoclar**  
**vivadent**  
passion vision innovation

# Die Marketing-Maschinerie

## Zwischen Mundpropaganda und bezahlten Werbepaketeten

**Rund 5,47 Millionen Euro zahlen nach unseren Hochrechnungen allein die Zahnärzte jedes Jahr an jameda, Tendenz steigend. Aber wofür eigentlich? Wir haben das Geschäftsmodell der Arztbewertungsportale unter die Lupe genommen und festgestellt: Die Werbemaßnahmen sind fragwürdig – eine echte Leistung erhalten die Mediziner nicht.**

Es ist noch nicht einmal 20 Jahre her, da galt für das öffentliche Auftreten des Zahnarztes noch das strenge Prinzip der Visitenkarte. Das bedeutete, dass ein Zahnarzt auf dem Praxisschild und in allen anderen an die Öffentlichkeit gerichteten Informationen wie Anzeigen oder Flyer ausschließlich den Namen, die Berufsbezeichnung, amtlich anerkannte Titel, seine Sprechzeiten sowie eine Kontaktadresse angeben durfte. Jede weitere Information galt als berufsrechtswidrige Werbung. Rechtlich festgelegt war das in den Berufsordnungen der einzelnen Zahnärztekammern.

### Bis vor 20 Jahren galt das Prinzip Visitenkarte

Die Intention dieser Regelungen war in Paragraph 1 der Musterberufsordnung (MBO) der Bundeszahnärztekammer vom 25. November 1999 formuliert: „Der Zahnarzt ist zum Dienst an der Gesundheit der einzelnen Menschen und der Allgemeinheit berufen. Die Ausübung der Zahnheilkunde ist kein Gewerbe“ [MBO BZÄK, 1999]. Unübersehbar deutlich hieß es in Paragraph 20 MBO: „Jede Werbung und Anpreisung ist dem Zahnarzt untersagt.“ Wie wichtig den Vertretern der Zahnärztekammern die Durchsetzung dieses Grundsatzes war, zeigt die Tatsache, dass sich allein 6 der 23 Paragraphen der MBO mit den verschiedenen Aspekten des Verbots werblichen Verhaltens beschäftigten. Geregelt waren unter anderem die Größe der Praxisschilder (30 cm x 40 cm), die Anlässe, zu denen Zahnärzte Anzeigen schalten durften, sowie die Zahl und die maximale Größe der Anzeigen. Selbst an das Verbot werblicher

Darstellungen in Stellenanzeigen hatte man gedacht.

Die starke Zurückhaltung beim Thema Werbung ist historisch tief in der Zahnärzteschaft verwurzelt und gründet in der Überzeugung, letztlich sei jede Form anpreisenden Verhaltens irreführend und schade dem Berufsstand. Die Medizinethiker Dominik und

Karin Groß sehen hier zwei

ethische Grundhaltungen wirken: Zum einen „unterläuft das Werben für die eigene Behandlung beziehungsweise die eigene Praxis die Regeln der Kollegialität“ und schadet so dem Ansehen der Berufsgruppe.

„Zum zweiten dient das Verbot der Reklame aber auch dem Patientenschutz: Wenn nicht mehr rein sachbezogene Informationen, sondern der Grad der Werbung die Wahl des Behandlers bestimmen, kommen dem



Patienten objektivierbare fachliche Kriterien der (Zahn-)Arztwahl abhandeln“ [Groß D, Groß K, 2002].

Bereits in den 1990er-Jahren tauchen jedoch auch Forderungen nach einer Lockerung der strengen Werbeverbotsregeln auf. Leitend war hier der Hinweis auf das Informationsbedürfnis des Patienten, der ein Recht auf Information über besondere Qualifikationen oder Tätigkeitsschwerpunkte eines Zahnarztes habe. In der Rechtsprechung wog zunehmend das Rechtsgut der Berufsausübungsfreiheit schwerer als die Werbebeschränkungen in den zahnärztlichen Berufsordnungen. Die zunehmende Verbreitung des Internets schuf zudem neue Möglichkeiten der Kommunikation, die die Verschiebung des Zeitgeistes in Richtung zunehmender Liberalisierung noch beschleunigten. Es erscheint heutzutage ganz und gar nicht mehr vorstellbar, von Praxisinhabern zu fordern, sie sollten sich in ihren Internetpräsenzen auf normierte Angaben zu Namen, Berufsbezeichnung und Sprechzeiten beschränken.

Die im Zuge der neu geschaffenen Spielräume durch die Novellierungen der MBO in den Jahren 2005 und 2010

sich entwickelnde Kultur der Außendarstellung und Patientenkommunikation

der Zahnarztpraxen darf man in vielerlei Hinsicht durchaus als vorbildlich beschreiben. Die übergroße Mehrheit verzichtet auf reklameartige Außendarstellungen, was an den Internetpräsenzen ablesbar ist. Im Mittelpunkt steht die sachliche Information zu eigenen Leistungen und zur zahnmedizinischen Diagnostik und Therapie. Es zeigt sich, dass die Abneigung gegen werbliche Selbstanpreisung tatsächlich ein intrinsisches Merkmal des Berufsstands ist und auch ohne das enge Korsett von Reglementierungen gelebt wird.

## Die schleichende Vergewerblichung

Dennoch ist unübersehbar, dass sich in den letzten Jahren die Entwicklung hin zu einer Vergewerblichung der Zahnheilkunde verstärkt. Dazu haben auch politische Initiativen beigetragen, insbesondere die mit dem GKV-Versorgungsstärkungsgesetz von 2015 möglich gemachte Gründung arztgruppen gleicher Medizinischer Versorgungszentren (MVZ). Ursprünglich sollte diese Maßnahme die hausärztliche Versorgung stärken, eine „Nebenwirkung“ des Gesetzes war jedoch, dass ab sofort auch rein zahnärztliche MVZ gegründet werden konnten. Diese Möglichkeit wird immer häufiger genutzt, so dass insbesondere in den bereits überversorgten Ballungsräumen Großversorgungsstrukturen entstehen, die von einem gewerblichen Unternehmen kaum noch zu unterscheiden sind. Die Hemmschwellen zur werblichen Selbstanpreisung sinken entsprechend: Eine Berliner MVZ-Praxiskette wirbt auf ihrer Homepage mit dem Text „Der Zahnarzt nur für mich“ und bietet gleich noch den kostenlosen „Fahrservice für Patienten von Tür zu Tür“ an. Ein MVZ in München wirbt mit „hochmoderne[r] Zahnmedizin ‚Made in Germany‘“ – das klingt schon fast so, als ob die zahnärztliche Kollegin ein paar Straßen weiter nicht mehr „in Germany“ praktizieren würde. Mit „sachangemessene[r] Information [des Zahnarztes] über seine Berufstätigkeit“ [MBO BZÄK, 2017], wie es die Musterberufsordnung der Bundeszahnärztekammer in Abgrenzung zur berufsrechtswidrigen

Werbung fordert, hat diese Außendarstellung rein gar nichts mehr zu tun.

Lange Zeit sind die Zahnärztekammern konsequent gegen berufsrechtswidrige Werbung ihrer Mitglieder vorgegangen. Dabei wurden berufsrechtliche Sanktionierungen nicht selten durch gerichtliche Entscheidungen wieder aufgehoben – oft galt das Recht freier Berufsausübung in der juristischen Abwägung mehr als das Berufsrecht. Die Berufsordnungen sind – als verbindlich gesetzter Rechtsrahmen – so über die Jahre hinweg in ihrer praktischen Bedeutung immer weiter zurückgesetzt worden. Warum soll sich ein Zahnarzt noch an das Berufsrecht halten, wenn er die drohenden Sanktionen seiner Kammer ohnehin mit guten Erfolgchancen „wegklagen“ kann? Möglicherweise ist das einer der Gründe dafür, warum die berufsrechtlichen Vorgaben zur Außenkommunikation insbesondere im MVZ-Bereich offensichtlich kaum noch beachtet werden.

Die Vergewerblichungstendenzen sind aber mitnichten ein Produkt des gewandelten Zeitgeistes, sondern entspringen gesetzgeberischen Maßnahmen, die letztlich im Blick auf die demografische Entwicklung Kostenbegrenzungen im Gesundheitswesen ermöglichen sollen. Zu diesem Zweck möchte die Politik den Wettbewerb unter den „Leistungserbringern“ im Gesundheitswesen fördern. Mithilfe des Wettbewerbs ließen sich Effizienzpotenziale erschließen – so die Argumentation. Vermutlich ist deshalb in der Politik auch die Bereitschaft vorhanden, negative Folgen des Wettbewerbs eine gewisse Zeit lang zu tolerieren, um die Effekte der politischen Maßnahmen in der Gesamtschau beobachten zu können.

In der Praxis gestaltet sich die politisch angestachelte Konkurrenz im zahnärztlichen Bereich inzwischen zu einem Verdrängungswettbewerb, bei dem quasigewerbliche Großversorgungsstrukturen ein gewachsenes, vergleichsweise wenig kommerzialisiertes Versorgungssystem angreifen. Im Gepäck dieses Verdrängungswettbewerbs explodiert

ren die Marketingbudgets der MVZ: Wer den urban-mobilen Patienten gewinnen und – noch wichtiger – halten will, der muss kräftig ins Image investieren. Was so möglicherweise auf der einen Seite durch niedrige Gehälter für angestellte Zahnärzte eingespart wird, dürfte auf der anderen Seite für Werbung ausgegeben werden. Ein Nutzen für die Patienten lässt sich da nicht so recht erkennen. Und ob ein letztlich gewinnorientiertes Unternehmen MVZ die „Gesundheitsdienstleistung“ tatsächlich preisgünstiger erbringen wird, daran darf man durchaus zweifeln.

### Die Zahnärzte wollen einen fairen Wettbewerb

Das Wettbewerbsverständnis der Zahnärzteschaft knüpft an dem an, was wir alle als Patienten wollen: von einer guten Zahnärztin oder einem guten Zahnarzt behandelt werden. Sowohl die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) als auch die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) haben immer wieder hervorgehoben, dass der Wettbewerb innerhalb der Zahnärzteschaft ein Wettbewerb um die beste zahnmedizinische Leistung sein muss. Gute ärztliche Leistungen werden vom Patienten honoriert und durch Empfehlungen im Kreise von Familie, Freunden, Arbeitskollegen kommuniziert. Auf diese Weise entsteht ein „guter Ruf“, der – wenn er fortlaufend durch gute ärztliche Leistungen bestätigt wird – sich immer weiter etabliert und zu einem verlässlichen Zustrom von Patienten führt. Voraussetzung für einen solchen qualitativen Wettbewerb ist die Möglichkeit, den Arzt frei wählen zu können. Nur unter freiheitlichen Bedingungen kann sich ein solcher Wettbewerb sinnvoll entfalten. Jede Einschränkung der freien Arztwahl – sei es durch gesetzliche Vorgaben oder durch von Kassen initiierte Zahnarztbindungen – behindert den Effekt dieses Qualitätswettbewerbs.

Heute bietet das Internet neue Möglichkeiten, den qualitativen Wettbewerb voranzutreiben. Viele Zahnarztpraxen betreiben eigene Websites, auf denen sie ihre Leistungen, ihre Tätigkeitsschwerpunkte und ihre durch Fortbildungen erworbenen Kompe-

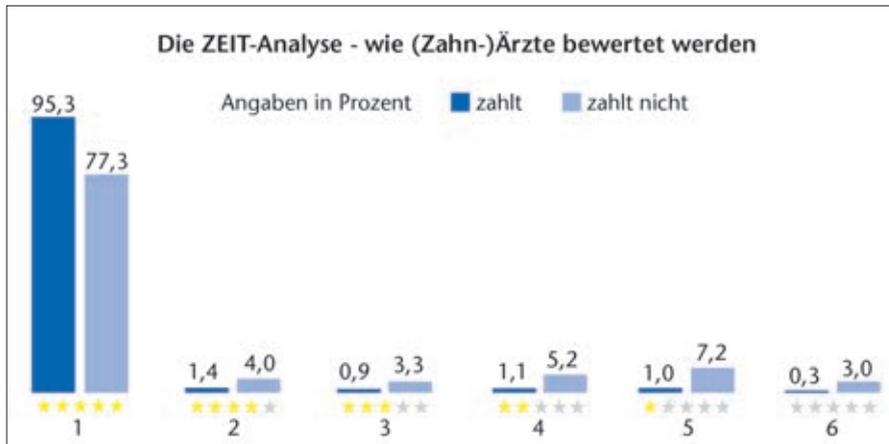
Städte nach Anteil jameda-Kunden				
Stadt	Einwohner 2016 (in Tsd.)	ZÄ insgesamt bei jameda erfasst	ZÄ, die Kunden bei jameda sind	Anteil jameda-Kunden
Mönchengladbach	260	200	57	28,5%
Düsseldorf	613	680	152	22,35%
Bergisch Gladbach	111	121	27	22,31%
Essen	583	436	95	21,79%
München	1464	1695	366	21,59%
Potsdam	171	173	35	20,23%
Köln	1.075	1.005	202	20,10%
Fürth	125	197	39	19,80%
Würzburg	126	188	37	19,68%
Paderborn	148	122	24	19,67%
Koblenz	113	141	27	19,15%
Herne	156	152	29	19,08%
Stuttgart	628	562	107	19,04%
Nürnberg	511	517	95	18,38%
Moers	103	120	22	18,33%
Bochum	364	268	49	18,28%
Wiesbaden	277	261	47	18,01%
Dortmund	585	399	68	17,04%
Frankfurt/M.	736	755	126	16,69%
Hamburg	1.810	1.719	280	16,29%
Neuss	152	143	23	16,08%
Bielefeld	333	238	38	15,97%
Heidelberg	159	188	30	15,96%
Wolfsburg	123	108	17	15,74%
Ulm	123	198	31	15,66%
Ludwigshafen a. Rh.	166	244	38	15,57%
Heilbronn	123	135	21	15,56%
Kiel	247	278	43	15,47%
Bremen	565	395	61	15,44%
Regensburg	148	218	33	15,14%
Karlsruhe	309	250	37	14,80%
Hannover	532	612	89	14,54%
Mannheim	304	353	51	14,45%
Oldenburg	165	181	26	14,36%
Aachen	244	258	37	14,34%

In den größten deutschen Städten arbeiten 41 Prozent aller in jameda geführten Zahnärzte. Diese 41 Prozent sind für 61 Prozent aller von Zahnärzten gebuchten Premiumpakete verantwortlich.

tenzen darstellen. Hinzu kommen oft auch eigene Patienteninformationen zu zahnmedizinischen Themen und in der Praxis bevorzugten Therapien. Hier können sich Patienten informieren und ein eigenes Bild von der Praxis und dem zahnärztlichen Team machen.

### Zwischen Selbstdarstellung und Fremdbewertung

Zu den Potenzialen des digitalen Zeitalters gehört auch die Möglichkeit, Ärzte und Zahnärzte auf speziellen Bewertungsplattformen zu beurteilen. Von Anfang an waren solche Portale jedoch umstritten, weil sie eine Reihe schwerwiegender systemischer Fehlerquellen aufweisen, die sich bestenfalls eindämmen, aber offensichtlich nicht befriedigend beseitigen lassen – wie beispielsweise das Problem der weitgehend anonymen Bewertung oder die Probleme der schnellen



„Wer zahlt, liegt vorn“ – die Differenz zwischen zahlenden und nichtzahlenden Ärzten ist nicht zu übersehen. Journalisten der Wochenzeitung DIE ZEIT hatten im Januar 2018 eine Stichprobe von 6.500 Ärztenprofilen aus der Plattform jameda ausgewertet.

Quelle: DIE ZEIT 4/2018

und fairen Prüfung der Bewertungen. Erlangen solche Bewertungsportale einen gewissen Grad der Bekanntheit, können die auf problematischen Grundlagen gebauten Benotungen von Zahnärzten deren wirt-

schaftliche Existenz ernstlich gefährden. Ein Ungleichgewicht, das eindeutig zulasten der Mediziner geht. So mussten viele strittige Fragen wie beispielsweise nach der Zulässigkeit anonymer Bewertungen oder der Ver-



## Andere sehen einen Mund. Sie sehen eine endodontische Herausforderung.

Ihr Behandlungszimmer ist der spannendste Arbeitsplatz der Welt. Wir liefern Ihnen beste Materialien mit innovativen Produkteigenschaften, die Sie in Ihrer Praxis weiterbringen – zum Beispiel für eine perfekte post-endodontische Versorgung.

Dental Milestones Guaranteed.  
Entdecken Sie mehr von DMG auf [www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)



breitung von nicht belegten Tatsachenbehauptungen gerichtlich geklärt werden. Doch obwohl es inzwischen eine lange Reihe auch höchstrichterlicher Entscheidungen zu Bewertungsportalen gibt, sind schwerwichtige Rechtsfragen immer noch offen. Juristisch ungeklärt steht heute noch die Frage im Raum, ob ein Patient die fachliche Leistung eines Arztes überhaupt beurteilen kann. Aus medizinischer Sicht ist das eindeutig nicht möglich – allein aufgrund der Wissensasymmetrie zwischen medizinischem Experten und Laien. Dennoch wird mit dem Benotungssystem suggeriert, die abgegebenen Patientenmeinungen ließen ein verlässliches Bild über die Qualität des bewerteten Arztes oder Zahnarztes zu. Ungeklärt ist auch die Frage, ob und wie ein Bewertungsportal abgegebene Bewertungen schnell und rechtssicher vor der Veröffentlichung prüfen kann. Auf die Dauer erscheint es rechtlich unbefriedigend, wenn jede strittige Bewertung einzeln zum Gegenstand anwaltlicher Kommunikation oder gar eines gerichtlichen Verfahrens wird. Eine praktikable Lösung ist auch hier nicht in Sicht.

## Wie authentisch sind die Noten?

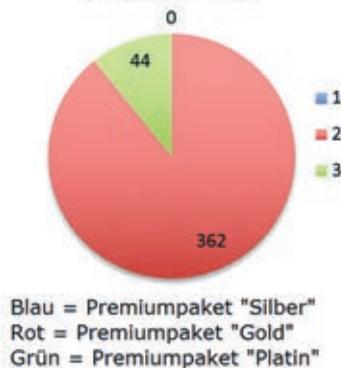
Neben den ungeklärten rechtlichen Problemen verbleibt nach wie vor ein hohes Potenzial von Täuschung und Bewertungsverzerrung, das ganz wesentlich auf die weitgehende Anonymität der Bewertungen bei den gängigen kommerziellen Bewertungsportalen zurückzuführen ist. Um die Portale herum hat sich eine regelrechte Sekundärwirtschaft herausgebildet. Spezialisierte Anwaltskanzleien bieten rechtliche Hilfe beim Löschen schlechter Bewertungen an. Dabei wird schon mal in Aussicht gestellt, dass mit rechtlichen Kniffen auch eigentlich zulässige kritische Meinungsäußerungen erfolgreich gelöscht werden könnten. Auch gute Bewertungen werden im Netz feilgeboten. „Gewinnen Sie Neu- und Privatpatienten durch positive Bewertungen. [...] Schaffen Sie Vertrauen.“ Mit diesem Argument wird eine getürkte jameda-Bewertung bei einer in Zypern registrierten Firma mit deutscher Internetpräsenz für 69,90 Euro

offeriert. Daneben sind auch Google-, Holidaycheck-, Facebook-, Preisvergleich- und allerlei sonstige vertrauensschaffende Bewertungen im Portfolio der Dienstleister aus Zypern.

Doch auch die Bewertungsportale selbst stehen in der Kritik. Journalisten der Wochenzeitung „DIE ZEIT“ haben im Januar 2018 das Portal jameda daraufhin untersucht, ob Ärzte, die ein kostenpflichtiges Premiumpaket gekauft haben,

### Verteilung Premiumpakete

Stichprobe n=406



*In der Stichprobe aus verschiedenen Städten war unter 406 Zahnärzten – alles jameda-Kunden – kein einziger, der das preisgünstigste Silber-Paket gebucht hatte.*

in den Bewertungen besser abschneiden als die nichtzahlenden Kollegen. Ergebnis der Recherche: „Sonderbarerweise haben zahlende Ärzte so gut wie keine schlechten Noten, und 95 Prozent ihrer Noten sind Einsen.“ Und die Journalisten haben noch mehr Ungereimtheiten ausgemacht: „jamedas eigenem Prüfsystem nach zu urteilen, scheinen zahlende Premium-Ärzte [...] häufiger zu versuchen, ihre Bewertungen zu manipulieren“ [ZEIT, 2018].

Um Missbrauchspotenziale zu begrenzen, haben BZÄK und KZBV in Zusammenarbeit mit der Bundesärztekammer, der Kassenärztlichen Bundesvereinigung und dem Ärztlichem Zentrum für Qualität in der Medizin (ÄZQ) bereits 2012 den Leitfaden

„Gute Praxis Bewertungsportale“ veröffentlicht. Hier wurden Qualitätsanforderungen für Zahnarztbewertungsportale definiert, deren Einhaltung „für den Nutzer die Verlässlichkeit der angebotenen Information gewährleisten“ soll, wie es im Papier heißt. Denn: „Nur gut informiert kann ein Patient das Recht auf freie Arztwahl im Sinne der bestmöglichen Versorgung gezielt ausüben“ [BZÄK/KZBV, 2012].

Den im Leitfaden definierten Qualitätsanforderungen am nächsten kommt das Arztbewertungsportal [www.weisse-liste.de](http://www.weisse-liste.de).

Das von der Bertelsmann-Stiftung betriebene, nichtkommerzielle Portal hat sich Mühe gegeben, die Risiken von Missbrauch zu minimieren. So müssen

sich Nutzer, die einen Arzt bewerten wollen, mit ihrer Versicherungsnummer registrieren und können einen Arzt nur einmal bewerten – bei einer Neubewertung wird die ältere Bewertung des Patienten gelöscht. Damit werden Mehrfachbewertungen eines Patienten gezielt ausgeschlossen. Ein durchaus überzeugendes Konzept. Bedauerlich ist aber, dass bislang nur die Versicherten von AOK, Barmer und Bertelsmann BKK an der Bewertung teilnehmen können.

Im Gegensatz zur Weissen Liste liegen den kommerziellen Arztbewertungsportalen klare Geschäftsmodelle zugrunde. Erlöse werden je nach Portal durch eingeschaltete Werbung und durch den Verkauf sogenannter Premiumpakete an Ärzte erwirtschaftet. Da es für Ärzte zunächst einmal rechtlich nicht möglich ist, sich von der Listung in einem Bewertungsportal löschen zu lassen, entsteht ein erheblicher Druck, sich auf den Portalen unabhängig von den eingestellten Bewertungen positiv darzustellen. Diese Möglichkeiten der Selbstdarstellung lassen sich dann die Portale mit monatlichen Gebühren für „Premiumpakete“ bezahlen. Das Geschäftsmodell funktioniert trotz etlicher Negativpresse und juristischer Rückschläge in höchstrichterlichen Entscheidungen offensichtlich prächtig. Die zm hat dazu die Zahlen des nach eigenen Angaben größten

Quelle: zm-br

# MEHR

**Geld für Ihr altes Zahngold ist möglich.**



## ***Transparente Messung***

Mit einem mobilen Spektrometer ermitteln wir in Ihrem Beisein den präzisen Anteil an Gold und anderer Edelmetalle in Ihrem alten Zahngold.



## ***Reeller Preis***

Wir zahlen dann direkt vor Ort und zwar basierend auf diesem präzisen Messwert und nicht nur für einen geschätzten durchschnittlichen Goldanteil.



## ***Großes Vertrauen***

Mehr als 7.000 Dentallabore und Zahnärzte europaweit vertrauen uns bereits. Maximieren auch Sie mit uns den Gewinn beim Verkauf Ihres alten Zahngoldes.

**Testen Sie uns kostenlos und unverbindlich!**

Weitere Informationen: **[www.metalvalor.com](http://www.metalvalor.com)** oder unter **00800 63 825 825**.

**[info@metalvalor.com](mailto:info@metalvalor.com)**

# metalvalor

*You can trust us*

Bewertungsportals jameda unter die Lupe genommen.

## Die Erfolgsstory der jameda GmbH

Das im Jahr 2007 gegründete Unternehmen erwirtschaftete 2014 einen Umsatz von 4,1 Millionen Euro bei einem operativen Gewinn (EBITDA) von 1,1 Millionen Euro. Im Jahr 2015 erwartete die seinerzeitige Eigentümerin Tomorrow Focus AG bereits einen Umsatz von 6,0 Millionen Euro und einen fast verdoppelten Gewinn (EBITDA) von 2,0 Millionen Euro. Zum 1. Januar 2016 übernahm die Burda Digital GmbH jameda. Seitdem werden die jameda-Geschäftszahlen nicht mehr separat ausgewiesen, sondern im Konzern konsolidiert. Im Konzernabschluss 2016 der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft heißt es nur, dass jameda in 2016 ein „starkes Wachstum“ erzielen konnte [Hubert Burda Media, 2016]. Mehr war auch auf Nachfrage bei der jameda-Presseabteilung nicht zu erfahren. Das Unternehmen mit dem „Siegel für ‚Ausgezeichnete Verbrauchertransparenz‘“ ist nicht gerade auskunftsfreudig, wenn es um die eigenen Belange geht. Im Zweifel ist die Transparenz eben eher etwas für die anderen ...

Um ein Gefühl für die Ertragskraft zu bekommen, haben wir in der zm-Redaktion

einmal hochgerechnet, wie viel Umsatz jameda mit Zahnärzten jährlich erwirtschaftet. Am Stichtag 21. März 2018

waren bei jameda insgesamt 61.593 Zahnärzte erfasst, davon hatten 5.952 ein Bild hinterlegt – was nur mit der Buchung eines „Premiumpakets“ möglich ist. Deshalb kann davon ausgegangen werden, dass diejenigen Zahnärzte, für die Bilder hinterlegt sind, auch ein Premiumpaket gebucht haben. Aus den Zahlen ergibt sich damit, dass 9,7 Prozent der bei jameda erfassten Zahnärzte ein Premiumpaket gekauft haben. Fast jeder zehnte Zahnarzt ist also heute zahlender jameda-Kunde.

Diese Zahlen erlauben eine Hochrechnung der Umsätze, die jameda mit Zahnärzten erzielt. jameda bietet drei verschiedene Premiumpakete an: „Silber“ zu 59 Euro monatlich, „Gold“ zu 69 Euro monatlich und „Platin“ zum Preis von 139 Euro monatlich. Bei einer Stichprobe von 406 zahlenden Zahnärzten hatten 44 Zahnärzte (10,84 Prozent) ein Platin-Paket und 362 Zahnärzte (89,16 Prozent) das Gold-Paket gebucht. Unter 406 Zahnärzten fand sich kein einziger Zahnarzt mit Silber-Paket.

## 100 Millionen Euro Bruttoumsatz 2019?

Überträgt man das Verhältnis der Premiumpaket-Anteile aus der Stichprobe auf die Gesamtzahl der zahlenden Zahnärzte, ergibt sich ein Umsatz von rund 5,47 Millionen Euro, den jameda jährlich erwirtschaftet. Das bedeutet, dass jameda nach unseren Schätzungen heute allein mit Zahnärzten annähernd so viel Umsatz generiert wie im Jahr 2015 insgesamt mit allen Ärzten. Zahnärzte machen dabei rund 22 Prozent aller auf jameda gelisteten 275.000 Heilberufler aus. Rechnet man die Umsatzzahlen entsprechend hoch, ergibt sich ein Jahresumsatz von knapp 25 Millionen Euro aus dem Geschäft mit den Premiumpaketen.

Unter Berücksichtigung der Umsatzsteuer von 19 Prozent, die die Praxen in der Regel nicht vom Finanzamt erstattet bekommen, ergäbe sich ein jährlicher Mittelabfluss von rund 30 Millionen Euro, den Heilberufler jährlich allein an das Bewertungsportal jameda zahlen.

Die hochgerechneten Zahlen deuten an, welchen Umfang das Geschäft mit den

Arztbewertungen demnächst annehmen könnte. Setzt sich das Wachstum der Portale im bisherigen Tempo fort, könnte in 2019 oder 2020 die Marke von 100 Millionen Euro Bruttoumsatz erreicht sein. Dabei sind die Kosten für die Sekundärwirtschaft rund um die Bewertungsportale nicht einmal berücksichtigt. Wie viel Geld beispielsweise für die unzähligen anwaltlichen Mandate und juristischen Auseinandersetzungen aufgewendet wird, lässt sich bestenfalls erahnen. Bei diesen Größenordnungen drängt sich förmlich die Frage auf, ob diese hyperventilierende Marketing-Maschinerie nicht weit über das Ziel der Schaffung von Markttransparenz hinausschießt und rechtlich beschränkt werden sollte.

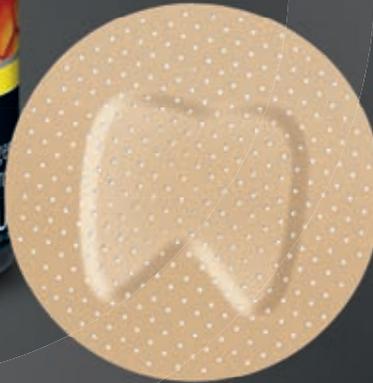
Die Burda-Tochter jameda propagiert sich inzwischen als „wichtigster Mittler zwischen Arzt und Patient“. Dieser selbsternannte Mittler schöpft in wachsendem Tempo finanzielle Ressourcen ab, ohne dass ein adäquater Nutzen sichtbar ist. Was dort in Gang gebracht wird, ist ein Werbewettlauf, von dem letztlich weder die Ärzte noch die Patienten profitieren, sondern vornehmlich der Anbieter selbst.

Werbebeschränkungen sind nicht nur in den Berufsordnungen der Heilberufler festgelegt, sondern gelten auch für den Wettbewerb der gesetzlichen Krankenkassen. Diese Beschränkungen haben die Aufsichtsbehörden der gesetzlichen Krankenversicherung aus Bund und Ländern in den sogenannten „Gemeinsamen Wettbewerbsgrundsätzen“ festgeschrieben [Wettbewerbsgrundsätze, 2016]. So dürfen gesetzliche Krankenkassen beispielsweise keine Wechselprämien für wechselwillige Versicherte anderer Kassen ausloben. Werbeaussagen, die Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern bei der Mitgliederwerbung und viele andere Bereiche sind teils äußerst detailliert geregelt. Neben diesen inhaltlichen Reglementierungen sind sogar die jährlichen Werbebudgets gedeckelt: Für das Jahr 2016 galten Werbeausgaben von 4,36 Euro pro Mitglied und Jahr als angemessen, um das



Foto: Jan Engel – Fotolia, jameda, Burda

Füllungsfrakturen? Chippings?  
Reparaturen mit iBOND® Universal.



## iBOND® Universal

Entdecken Sie die Effektivität  
von intraoralen Reparaturen.

- » Die Reparatur fehlerhafter Füllungen unterstützt den Gedanken der minimalinvasiven Zahnheilkunde und verlängert die Lebensdauer von direkten und indirekten Restaurationen.
- » iBOND Universal bietet zuverlässige und dauerhaft hohe Haftfestigkeit an allen zu reparierenden Materialien.
- » Keine Verwechslung von verschiedenen Flaschensystemen.

Für weitere Informationen zur intraoralen Reparatur mit iBOND Universal besuchen Sie uns auf [www.kulzer.de/intraoraleReparatur](http://www.kulzer.de/intraoraleReparatur).

Mundgesundheit in besten Händen.



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP

vorgegebene „Gebot der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit“ zu erfüllen. Die Gründe für die Reglementierung des Wettbewerbs zwischen den Kassen sind einleuchtend. Die Ausgaben der Kassen seien durch Beiträge der Versicherten und Arbeitgeber finanziert, stellen die Aufsichtsbehörden fest. Deshalb müsse der Wettbewerb der Kassen „ihrem sozialen Auftrag angemessen sein“ [Wettbewerbsgrundsätze, 2016]. Außerdem habe die Werbung „in einer Form zu erfolgen, die einer öffentlich-rechtlichen Institution angemessen ist.“

### Neutral funktioniert nicht

Während Werbebeschränkungen für die gesetzlichen Kassen schlicht durch einen Beschluss der Aufsichtsbehörden festgelegt werden können, gestaltet sich ein solches Unterfangen für Zahnärzte und Ärzte weit komplizierter. Selbst wenn die zahnärztlichen Selbstverwaltungen entsprechende Reglements in die Berufsordnungen schreiben, können diese im Einzelfall vor Zivilgerichten angegriffen werden.

Nach allgemeiner Rechtsauffassung lassen sich Werbebeschränkungen nur „gerichtsfest“ formulieren, wenn ein übergeordnetes Gemeinwohlinteresse geltend gemacht werden kann.

Die heute etablierten kommerziellen Bewertungsportale sind einst mit der Philosophie angetreten, Gemeinwohlinteressen durch mehr Markttransparenz zu fördern. Dem ist die Rechtsprechung lange Zeit wohlwollend gefolgt und hat die Informationsbedürfnisse der Allgemeinheit über die Rechtsgüter der Heilberufler gestellt, die ihre Praxisdaten aus den Arztlisten der Portale löschen lassen wollten. Die jüngste Entscheidung des Bundesgerichtshofs zu einer Klage gegen das Portal jameda könnte jedoch einen Wendepunkt markieren: Wenn jameda seine „Stellung als ‚neutraler‘ Informationsvermittler“ verlasse, erklärte der BGH, überwiege das Interesse der klagenden Ärztin an einem Schutz ihrer Daten und der Portalbetreiber müsse deren Daten löschen. Auch wenn das Portal umgehend die von den obersten Richtern als Verletzung der Neutralität gerügte Praxis der Werbeeinblendungen stoppte, bleibt als Recht erkannt, dass ein Bewertungsportal nur dann zwangsweise die Daten von Heilberuflern führen darf, wenn es als „neutraler Informationsmittler“ auftritt.

Die Rolle als neutraler Informationsmittler ist jedoch selbstredend nur schwer mit einem Geschäftsmodell vereinbar. Welches Argument bliebe für den Kauf eines Premiumpakets übrig, wenn der Käufer keine Vorteile gegenüber den nichtzahlenden Kollegen mehr hätte? Da kaum zu erwarten ist, dass erfolgreiche Portalbetreiber ihre renditestarken Geschäftsmodelle freiwillig in altruistische neutrale Informationsvermittlungen umbauen, droht nun ein langwieriges juristisches Procedere, bei dem scheinbar immer wieder durch alle möglichen Instanzen entschieden werden muss, was als Neutralität zu gelten hat und was nicht. Die Portalbetreiber werden – dazu gehört wenig Fantasie – hartleibig bis zur letzten Instanz prozessieren und bei Niederlagen kreativ neue Mechanismen der Vorteileinräumung für Premiumkunden erfinden. br

**zm** Leser service

Die Literaturliste kann auf [www.zm-online.de](http://www.zm-online.de) abgerufen oder in der Redaktion angefordert werden.

### KOMMENTAR

## Chancen für eine Lösung im Berufsstand

Möglicherweise lässt sich der absehbar lange Weg durch Initiativen der Zahnärzteschaft und/oder der Politik abkürzen. Ob die neueren Urteile einen Wandel in der Rechtsprechung darstellen und Raum für eine Regelung im Berufsrecht schaffen, wird zu prüfen sein. Diskutiert werden könnte etwa die Novellierung der MBO mit einer entsprechenden Werbebeschränkung für kommerzielle, nicht neutrale Arztbewertungsportale. Die übergroße Mehrheit der Zahnärzte würde eine solche berufsständische Regelung sicher begrüßen und gern auf die kommerziellen Arztbewerter verzichten. Und auch den Patienten dürfte ein Verschwinden von jameda & Co nicht wirklich fehlen, da es inzwischen genügend nichtkommerzielle Angebote wie die Weisse Liste oder auch die von der Stiftung Gesundheit betriebene Arzt-Auskunft gibt.

Hilfreich wäre zudem, wenn die Politik den Heilberuflern in dieser Frage den Rücken stärkt und durch eigene Initiativen wie beispielsweise die verstärkte Förderung nichtkommerzieller Portale in die gleiche Richtung wirkt. Auch die Politik kann nicht daran interessiert sein, dass der ursprünglich zur Effizienzsteigerung gedachte Wettbewerb unter Heilberuflern in einen ressourcenfressenden Marketingwettbewerb ausartet. ■



Foto: zm-mg

Benn Roelf ist Redakteur für Wissenschaft und Zahnmedizin bei den zm.

medentis  
medical

# 5 JAHRE ICX-MAGELLAN SA. 27.10.2018 · BERLIN

WALDORF  
ASTORIA  
&  
HALLOWEEN  
PARTY im KaDeWe



# ICX

ANMELDEN  
[WWW.MEDENTIS.DE](http://WWW.MEDENTIS.DE)



Scan me



*Datenschutzgrundverordnung*

## Braucht meine Praxis einen Datenschutzbeauftragten?



**Am 25. Mai tritt die Europäische Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) zusammen mit dem neuen Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) in Kraft. Zahlreiche Anbieter preisen ihre Hilfe bei der Umsetzung der neuen Regelungen an. „Jede Zahnarztpraxis braucht einen Datenschutzbeauftragten“ ist nur eine Aussage, die in diesem Zusammenhang immer wieder zu hören ist. Aber stimmt das auch? Die Bundeszahnärztekammer klärt auf.**

Eine Pflicht zur Benennung eines Datenschutzbeauftragten besteht für alle Praxisformen mit in der Regel mindestens zehn Personen, die ständig mit der automatisierten Datenverarbeitung beschäftigt sind. Es gibt drei konkrete Voraussetzungen, bei deren Vorliegen eine Pflicht zur Benennung eines Datenschutzbeauftragten entsteht:

### 1. Wer ist mit einer automatisierten Datenverarbeitung beschäftigt?

Zur Beantwortung dieser Frage ist es zunächst hilfreich, zu verstehen, was mit einer

automatisierten Datenverarbeitung gemeint ist. Die DSGVO und das neue BDSG schweigen dazu. Im alten BDSG hingegen findet man in § 3 Absatz 2 eine Definition: „Automatisierte Verarbeitung ist die Erhebung, Verarbeitung oder Nutzung personenbezogener Daten unter Einsatz von Datenverarbeitungsanlagen.“ Damit ist eindeutig, dass die Verarbeitung von Patientendaten in einem Computer automatisierte Datenverarbeitung ist. Das handschriftliche Eintragen von Patientendaten in eine Papierkarte

stellt hingegen keine automatisierte Datenverarbeitung dar, weil die Papierkartei sicher keine Datenverarbeitungsanlage ist. Mit anderen Worten: Es ist in der Praxis festzuhalten, wie viele Personen am Computer arbeiten.

### 2. Sind in der Regel mindestens zehn Personen mit der automatisierten Datenverarbeitung beschäftigt?

Im zweiten Schritt ist zu klären, ob tatsächlich zehn Personen mit der automatisierten Datenverarbeitung beschäftigt sind. Bei der Ermittlung der Personenanzahl kommt es allein auf die tatsächliche Anzahl der tätigen Personen an. Die Art der Beschäftigung (zum Beispiel Voll- oder Teilzeit, Auszubildende, Praktikanten, Leiharbeiter) ist hierfür unerheblich. Man muss also „Köpfe“ zählen. Die Anzahl von mindestens zehn Beschäftigten muss „in der Regel“ gegeben sein. Vorübergehende Änderungen (Überschreitungen oder Unterschreitungen) des Personalbestands sind daher nicht maßgeblich. Ausgenommen werden können deshalb Personen, die nur zufällig oder gelegentlich im Rahmen der Erledigung anderer Aufgaben mit der automatisierten Verarbeitung personenbezogener Daten zu tun haben (zum Beispiel Wartungstechniker; kurzfristiger Entlastungsassistent; Mitarbeiter eines externen Dentalabors).

## Zahnarztpraxis-EDV

### Aktualisierter Datenschutzleitfaden

KZBV und BZÄK haben ihren „Datenschutz- und Datensicherheitsleitfaden für die Zahnarztpraxis-EDV“ neu aufgelegt. In dem rund 50-seitigen Leitfaden finden Zahnärzte gemäß den neuen Vorgaben der EU-Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) und des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) Informationen zu Benutzerkonten, zu Administrationsrechten, zur Verschlüsselung, zur Anbindung an das Internet, zu Anforderungen an die Praxissoftware und die Hardwarekomponenten sowie zur Online-Übertragung der Abrechnungsdaten, zur Einführung der Telematikinfrastruktur (TI) und

zu Rechts- und datenschutzrechtlichen Grundlagen.

„Für viele Praxen ist die Anbindung an die TI der Anlass, sich noch intensiver mit Datenschutz und Datensicherheit zu beschäftigen“, erklären Dr. Karl-Georg Pochhammer, stellvertretender Vorsitzender der KZBV, und Jürgen Herbert, Vorstandsmitglied der BZÄK und Referent für Telematik, dazu. „Dem trägt die Überarbeitung des Leitfadens Rechnung, der nun die neue Technikberücksichtigt.“ ■

■ **Der aktualisierte Leitfaden ist ab Ende April auf den Webseiten von KZBV und BZÄK verfügbar.**

### 3. Sind diese Personen ständig mit der automatisierten Datenverarbeitung beschäftigt?

Für eine ständige Beschäftigung müssen die Mitarbeiter ihre Aufgaben aber auf unbestimmte beziehungsweise längere Zeit ausüben, das heißt, immer wenn sie anfällt. Auf den Anteil beziehungsweise Umfang der Verarbeitung an der gesamten Arbeit kommt es nicht an, es muss also keine Hauptaufgabe sein. Daher sollten auch Mitarbeiter berücksichtigt werden, die über einen PC-Arbeitsplatz oder PC-Zugang verfügen. Wann eine ständige Beschäftigung im Einzelnen der Fall ist, hängt also von den konkreten Umständen in der Zahnarztpraxis ab.

### Mischformen erkennen, Zuständigkeiten klären

Können diese drei Fragen mit einem Ja beantwortet werden, muss ein Datenschutzbeauftragter in der Praxis benannt werden. Häufig trifft man in der Praxis auch Mischformen an. So findet man durchaus Arbeitsabläufe in den Praxen vor, bei denen zwar insgesamt mehr als zehn Personen tätig sind, aber tatsächlich nur wenige mit der automatisierten Datenverarbeitung beschäftigt sind. Viele Praxen haben ihre internen Arbeitsabläufe dergestalt organisiert, dass nur wenige Mitarbeiter tatsächlich automatisiert Daten verarbeiten. In diesen Fällen ist darauf zu achten, dass die verschiedenen Zuständigkeiten klar und abgrenzbar voneinander eingehalten werden.

Es gibt natürlich – wie im Recht üblich – die Ausnahme. Es ist aber vorweggenommen festzuhalten, dass diese Ausnahme für die übliche Zahnarztpraxis keine Rolle spielen wird. Unabhängig von den drei obigen Fragen besteht eine Pflicht zur Benennung eines Datenschutzbeauftragten auch dann, wenn die Zahnarztpraxis dazu verpflichtet ist, eine Datenschutzfolgenabschätzung durchzuführen, wenn dort eine umfangreiche Verarbeitung von Gesundheitsdaten erfolgt. Wann eine umfangreiche Verarbeitung von Gesundheitsdaten anzunehmen sein wird, ist hingegen unter Juristen und Datenschützern noch nicht abschließend geklärt. Vielfach wird deshalb die Auffassung vertreten, dass unabhängig von der Beschäftigten-

anzahl lediglich der Zahnarzt in Einzelpraxis nicht von der Pflicht zur Benennung eines Datenschutzbeauftragten betroffen sei. Die Bundeszahnärztekammer hat diese Frage inzwischen rechtsgutachterlich klären lassen, um zur Rechtssicherheit in dieser Frage beizutragen. Nach dem Ergebnis des Gutachtens steht fest, dass eine umfangreiche Verarbeitung von Patientendaten in einer normalen Zahnarztpraxis – und zwar unabhängig von ihrer Praxisform – gerade nicht anzutreffen ist. Insoweit gilt ebenfalls: Sofern in der Regel nicht mindestens zehn Personen ständig mit der automatisierten Datenverarbeitung beschäftigt sind, besteht keine Pflicht des Praxisinhabers zur Benennung eines Datenschutzbeauftragten.

### Wer kann Datenschutzbeauftragter sein?

Als Datenschutzbeauftragter kommen Mitarbeiter der Praxis genauso in Betracht wie eine externe Lösung durch einen entsprechenden Dienstleistungsanbieter. Welche Variante von Vorteil ist, hängt nicht zuletzt von den konkreten Umständen in der Zahnarztpraxis ab. Die Tätigkeit des Datenschutzbeauftragten darf jedenfalls in keinem Interessenkonflikt mit der eigentlichen Tätigkeit in der Zahnarztpraxis stehen. Was bedeutet, dass weder der Praxisinhaber noch der IT-Verantwortliche der Praxis gleichzeitig Datenschutzbeauftragter sein können.

Eine schriftliche Bestellung ist nach neuem Recht nicht mehr erforderlich. Gleichwohl empfiehlt es sich aus Gründen der Rechtssicherheit und der deutlich gestiegenen Nachweispflichten, die Benennung zum Datenschutzbeauftragten in geeigneter Form zu dokumentieren und die wesentlichen Aufgaben des Datenschutzbeauftragten festzuhalten.

Der Datenschutzbeauftragte sollte allgemeine Kenntnisse über die Praxis und insbesondere über die Arbeitsabläufe bei der Datenverarbeitung haben. Er muss die gesetzlichen Regelungen kennen und anwenden können.

*Bundeszahnärztekammer*

■ **Lesen Sie dazu auch den Leitartikel von BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel, S. 6.**

Mehr Spielraum für Ihre Frühlingswünsche. Jetzt von bis zu 400 €\* Nachlass profitieren.

**Miele Professional. Immer Besser.**



Beim Kauf eines Thermo-Desinfektors PG 8581 im Aktionszeitraum vom 1. Februar bis zum 31. Mai 2018 erhalten Sie bei teilnehmenden Fachhändlern einen Preisnachlass von 400 € auf den Listenpreis. Das eingesparte Geld können Sie nutzen, um sich weitere Wünsche zu erfüllen, z. B. die Anschaffung von weiterem Zubehör.

**Interesse geweckt?**

**Telefon 0800 22 44 644**

**[www.miele-professional.de](http://www.miele-professional.de)**

\*Nur bei teilnehmenden Fachhändlern im Aktionszeitraum: 01. Februar bis 31. Mai 2018

Postkartenaktion zur Telematikinfrastruktur

## KZBV: „Die Fundamentalkritik tragen wir nicht mit“

Mit einer privat initiierten Postkartenaktion an die Politik fordern Zahnärzte aus Bayern, die Einführung der Telematikinfrastruktur (TI) auszusetzen – bis deren Anwendung tatsächlich Vorteile für den Patienten bringt. Die KZBV hält diese Fundamentalkritik für nicht zielführend. Politiker hakten bei der KZBV nach. Die FDP fordert, die Fristen zu verlängern und die Honorarkürzungen zurückzunehmen.



Mit dieser Postkarte haben Zahnärzte aus Bayern ihren Unmut über die Einführung und Durchsetzung der Telematikinfrastruktur in den großen Verteiler geworfen.

Foto: screenshot\_zm

„Rote Karte für die TI“ – mit dieser Postkarten-Initiative hatte sich eine Gruppe von Zahnärzten aus Bayern Anfang März an einen großen Verteiler in der Gesundheitspolitik gewandt. Ihr – wie sie betonte – ganz persönliches Anliegen: Sie beklagen, dass Zahnarztpraxen eine Telematikinfrastruktur mit erheblichem gesetzlichem Druck aufgezungen werden soll. Ihr Plädoyer an die Politiker: Die Einführung der TI soll ausgesetzt und überprüft werden.

Die KZBV ordnet diese Aktion als private Initiative ein. „Die dort geäußerte funda-

mentale Kritik an der Anbindung der Praxen an die TI tragen wir nicht mit,“ erklärt Dr. Karl-Georg Pochhammer, stellvertretender Vorsitzender der KZBV und zuständig für den Bereich Telematik. „Eine Aussetzung ist aus unserer Sicht nicht zielführend. Dies würde den Ausbau der TI insgesamt behindern und erschweren. Auch wenn die Anwendung dem Zahnarzt vorerst wenig nutzen sollte – sie wird kommen und ist für das Gesundheitswesen sinnvoll.“

Der Vorstand der KZBV betont: „Die KZBV fördert die Einführung der Telematikinfrastruktur und die Umsetzung des Versiche-

tenstammdatenmanagements (VSDM) beziehungsweise weiterer Anwendungen und trägt damit ihren Part zu einer erfolgreichen Digitalisierung im Gesundheitswesen bei.“

### „Die Anwendung ist sinnvoll“

„Die praktische Umsetzung der Gesetzesforderung macht in vielen Praxen umfangreiche technische, personelle und sogar bauliche Maßnahmen erforderlich, die erhebliche Kosten verursachen und zu Betriebsunterbrechungen führen“, argumentieren

## Die Initiatoren erläutern die Postkartenaktion

### Dr. Andreas Habash, Zahnarzt aus Cham, zu den Hintergründen:

„Es handelt sich um eine private Initiative gemäß § 17 GG, sich mit Bitten und Beschwerden direkt an die Volksvertreter zu wenden. Es geht darum, die Politik darauf aufmerksam zu machen, dass das Projekt der Anbindung an die Telematikinfrastruktur im Moment keinen Nutzen für Patienten und Praxen bringt. Derzeit existiert nur ein einziger Anbieter für einen zertifizierten Konnektor auf dem Markt. Wie machen wir dem Patienten klar, dass wir seine Daten, ohne seine Zustimmung, übermitteln müssen? Auch technisch, bei Hardware und Software, besteht anscheinend deutlicher Nachbesserungsbedarf. Die Kosten, die auf die Praxen zukommen sind völlig unklar. Ob zeitlich eine fristgerechte Installation erfolgen kann, ist mehr als fraglich. Daher halten wir momentan die Umsetzung für mehr als problematisch.“

### Dr. Thomas Weber, Zahnarzt aus Krumbach, erklärt, wie die Idee entstand:

„Man sollte endlich mal was dagegen tun“, sagte eine Kollegin bei einem Treffen vor Weihnachten. Gemeint war die erzwungene Einrichtung der Telematikinfrastruktur in den Praxen. Im kleinen Kreis wurde die Idee geboren, dem ganz persönlichen Unmut über diese Maßnahme persönlich Ausdruck zu verleihen. Die Koordination liegt momentan bei mir. ‚Rote Karte für die TI‘ ist eine Möglichkeit des ganz persönlichen Protests gegen die zwangsweise Einführung der TI, die momentan noch sehr ‚unausgereift‘ erscheint. Erste Berichte von Anwendern zeigen viele praktische Probleme, die den Praxisablauf behindern. Teilweise sind Umbauten oder sogar die Anschaffung neuer Praxisverwaltungssysteme erforderlich. Dem Aufwand steht momentan überhaupt kein Nutzen gegenüber. Auch ist der Versichertenstammdatenabgleich keine Aufgabe einer Arzt- oder Zahnarztpraxis, sondern eine der Krankenkassen, zumal die eGK bei fehlerhaften Inhalten in der Praxis nicht korrigiert werden kann. Finanziert wird diese Aktion rein privat.“

## Wie andere Zahnärzte die Anbindung an die TI sehen

### Dr. Thomas Heil, Jülich:

„Die Anbindung meiner Praxis erfolgte problemlos durch einen versierten Techniker. Dieser wusste auch auf alle meine laienhaften Fragen eine für mich verständliche Antwort. Es konnten keine Anzeichen des Genervtseins durch mein Frage-und-Antwort-Spiel provoziert werden. Großes Kino, vielen Dank an dieser Stelle! Die Praxis wurde im Bereich des PVS-Systems für etwa 45 Minuten in ihrem Ablauf behindert. Alles in allem für mich ein mehr als tolerables Geschehen. Nach Anbindung an die TI ist in unserem Praxisablauf quasi kein Unterschied zum vorherigen Ablauf zu erkennen. Die Patienten dagegen müssen oftmals die ihnen bereits von ihrer Krankenkasse neu zugeschickte eGK aus dem Versteck holen. Diese wird oftmals zur Schonung zu Hause aufbewahrt, damit ‚nichts dran kommt‘, die alte Karte sei ‚ja schließlich noch gültig‘. Es wäre schön, wenn auch für Zahnärzte sinnvolle Anwendungen den finanziellen Aufwand zukünftig rechtfertigen würden.“

### Dr. Ralf Hausweiler, Düsseldorf:

„Die damalige Umstellung als Testpraxis war zwar nicht einfach, die erwarteten, vielleicht auch befürchteten Probleme hielten sich aber sehr in Grenzen. Der Einsatz der TI ging in der Folgezeit reibungslos vonstatten. Heute – ein Jahr nach der Einführung in den Testbetrieb – ist für alle MitarbeiterInnen kein großer Unterschied mehr zwischen alter und neuer Struktur feststellbar. Sowohl die Praxis wie auch die Patienten haben sich daran gewöhnt. Lediglich wenn Patienten eine neue Versichertenkarte zugeschickt bekommen, benutzen diese häufig die alte Karte weiter, weil sie nicht wissen, dass die neue Karte die alte sofort ersetzt. Hatte die Installation als Testpraxis mehrere Stunden gedauert, so ist die im Januar notwendig gewordene Neuinstallation innerhalb von circa zwei Stunden erledigt gewesen.“

### Dr. Harm Blazejak, Düsseldorf:

„Die Installation verlief schnell (knapp zwei Stunden), unproblematisch und ließ sich gut in den Praxisalltag integrieren, ohne dass es zu großen Zeitausfällen gekommen wäre. Eine Verzögerung beim Einlesen – im Ver-

gleich zum alten Lesegerät – ist kaum zu bemerken. Technische Probleme im Betrieb sind eher selten, die meisten unlesbaren Karten sind alte eGKs. Das Ersatzverfahren verläuft im ersten Fall auch mittlerweile seitens der Krankenkassen unkompliziert. Einige Male musste bei technischen Störungen ein Reset erfolgen, damit war das Problem in der Regel beseitigt.“

### Dr. Matthias Mai, Schirgiswalde-Kirschau:

„Entgegen der landläufigen Meinung, dass die ersten Nutzer in Wahrheit Produkttester sind und aktiv an der Mängelbeseitigung teilhaben, können meine Praxismitarbeiter und ich bestätigen, dass die Erstinstallation der Telematikkomponenten durch die Firma ic-med GmbH Halle im Auftrag von Compu Group Medical Deutschland AG Koblenz unproblematisch, termingerecht und vor allem stressfrei ablief. Durch einen einen Monat vorab durchgeführten ‚IT-Ready-Check‘ wurden alle Vorarbeiten, der zeitliche und der technische Aufwand konkret festgelegt und zum vereinbarten Termin gemäß Absprache abgearbeitet.

Die Auswirkungen auf unseren Praxisalltag halten sich in Grenzen, solange keine technischen Fehler auftreten und die Patienten einlesbare Karten vorlegen. Im anderen Fall kommt gehörig Sand ins Getriebe und es kann passieren, dass wir mit Warteschleifen, verständnislosen, ungeschulten, unfreundlichen Krankenkassenmitarbeitern und ungeduldrigen Patienten konfrontiert werden.“

### Dr. Stephan Loth, Crinitzberg:

„Am 9.1. erfolgte die problemlose Anbindung meiner Praxis an die TI-Struktur. Die Einrichtung dauerte circa eine Stunde. Der Praxisbetrieb lief währenddessen ungestört weiter. Danach wurden wir vom Techniker circa 15 Minuten ins neue System eingewiesen und die Unterlagen übergeben.

Die meisten Patienten bekommen von der Änderung des Karteneinlesens nichts mit. Es wundern sich nur die Patienten, die mit einer noch gültigen alten Karte (Laufzeit) kommen, die in anderen Praxen noch problemlos eingelesen werden konnte. Sie müssen dann wohl oder übel noch einmal mit der neuesten Karte erscheinen.“

## STELLUNGNAHME DER KZBV

**Die KZBV zur Einführung der TI**

■ Die Einführung der Telematikinfrastruktur (TI) beginnt mit der Umsetzung des Versichertenstammdatenmanagements (VSDM). Damit wird die für den Ausbau der TI erforderliche Technik eingeführt.

■ Nach den bislang geltenden gesetzlichen Vorgaben in § 291 Abs. 2 (b) SGB V und durch die Ende November 2017 in Kraft getretene Verordnung zur Verlängerung der Frist nach § 291 Absatz 2b Satz 14 muss ab dem 31.12.2018 das VSDM in allen Praxen möglich sein.

■ Die Gesellschafterversammlung der gematik hatte Anfang Juli 2017 den Produktivbetrieb der Telematikinfrastruktur mit der ersten Anwendung VSDM freigegeben. Für den Datenabgleich im Rahmen des VSDM in der Praxis ist ein Anschluss an die Telematikinfrastruktur dringend erforderlich.

■ Im Fall der Nichtdurchführung des VSDM droht den Praxen ein Honorarabzug in Höhe von einem Prozent.

■ Die KZBV und die KZVen hatten sich für eine Verlängerung der ursprünglich geltenden Frist (1. Juli 2018) eingesetzt. Mit dem Konnektor der Firma CompuGroup Medical („KoCoBox MED+“) ist der erste (und bislang einzige) zertifizierte Konnektor auf dem Markt verfügbar.

■ Weitere Hersteller haben Konnektoren zur Zulassung eingereicht, so dass voraussichtlich ab der zweiten Hälfte dieses Jahres weitere Konnektoren auf dem Markt verfügbar sein werden. Damit ist mit einer Anbietervielfalt auf dem Markt zu rechnen.

■ Selbst mit der erreichten Fristverlängerung bleibt aus Sicht der KZBV der Zeitraum für die Ausstattung der Zahnarztpraxen als

Voraussetzung für die Durchführung des VSDM eng.

■ In ihrer gemeinsamen Stellungnahme zur Verordnung zur Verlängerung der Frist nach § 291 Absatz 2b Satz 14 hatten KZBV und KBV bereits darauf hingewiesen, dass eine Verlängerung der Frist um zumindest ein Jahr bis zum 01.07.2019 aus ihrer Sicht unumgänglich ist, sowie ausgeführt, dass die Gründe für die Verzögerung darauf zurückzuführen sind, dass seitens der Produzenten nicht rechtzeitig geeignete Produkte zur Verfügung gestellt wurden.

**Quelle: Stellungnahme der KZBV an MdB Dr. Wieland Schinnenburg, FDP, vom 20.3.2018 sowie an MdB Sabine Dittmar und MdB Dirk Heidenblut, SPD, vom 26.3.2018**

die Zahnärzte auf der Postkarte. Den Initiatoren erscheint es fragwürdig, dass es zurzeit nur einen einzigen zugelassenen Konnektor gibt. Sie fordern, dass die TI-Anwendungen den praktischen Anforderungen aus dem Versorgungsalltag und den Bedürfnissen der Patienten entsprechen sollen. Ein „gläserner Patient“ dürfe ebenso wenig Ziel einer patientenorientierten Gesundheitspolitik sein wie eine wirtschaftliche Nutzung seiner Gesundheitsdaten.

**„Es liegt nicht an den Zahnärzten“**

Der FDP-Politiker Dr. Wieland Schinnenburg, MdB, hat inzwischen auf die Postkartenaktion reagiert. Er holte zunächst eine ausführliche Stellungnahme der KZBV ein und schickte diese dann zusammen mit seinem Antwortschreiben an die Initiatoren. Schinnenburg

Die Einführung der Telematikinfrastruktur wird kommen und ist für das Gesundheitswesen sinnvoll.

Dr. Karl-Georg Pochhammer,  
stellvertretender Vorsitzender der KZBV

hält die gesetzlichen Fristen und die dort verankerten Drohungen mit Honorarkürzungen für nicht akzeptabel. Er schreibt: „Ich teile Ihre Sorgen. ... Es liegt offenbar nicht an den Zahnärzten, dass der ursprüngliche Zeitplan nicht eingehalten werden kann. Deshalb halte ich es für dringend erforderlich, dass die Fristen verlängert und die Drohung mit Honorarkürzungen zurückgenommen werden.“

Nachfragen an die KZBV zur Postkartenaktion kamen auch von der SPD, in Person von Sabine Dittmar, MdB, gesundheitspolitische Sprecherin der SPD-Bundestagsfraktion, und von Dirk Heidenblut, den für



Foto: KZBV\_Baumann

Digitalisierung und zahnmedizinische Versorgung zuständigen Berichterstatte der SPD-Bundestagsfraktion.

Der KZBV-Vorstand hat sich klar positioniert: In seinen Stellungnahmen an die Politiker ging er jeweils ausführlich auf die Einführung der TI ein. Zur Postkartenaktion stellte er fest: Bezogen auf die Behauptung, durch den bloßen Abgleich der Versichertenstammdaten werde es zu Verzögerungen im Praxisablauf kommen, ist zunächst auszuführen, dass beim VSDM ein Online-Abgleich der auf der Karte gespeicherten Versichertenstammdaten mit den Daten der Krankenkasse erfolgt. Sofern eine Krankenkassen Änderungen in ihrem System hinterlegt hat, werden diese direkt auf die Karte geschrieben und auch in das Praxisverwaltungssystem übernommen. Eine Eingabe per Hand ist nicht mehr nötig. Damit kommt es an dieser Stelle zu einer Erleichterung der Arbeitsabläufe in der Praxis.

**„Den gläsernen Patienten darf es nicht geben“**

Weiter heißt es: „Für alle zur Anbindung an die Telematikinfrastruktur erforderlichen Komponenten gelten höchste Anforderungen

Nur weil es passt, heißt das noch nicht, dass es funktioniert.



Setzen Sie den klinischen Erfolg nicht aufs Spiel! Verwenden Sie nur Implantatversorgungen mit präziser Passung, die als Komplettsystem entwickelt, getestet und geprüft wurden

**Besuchen Sie [nobelbiocare.com/precision](http://nobelbiocare.com/precision)**



GMT 51646 GB 1706 © Nobel Biocare Services AG, 2017. Alle Rechte vorbehalten. Vertrieb durch Nobel Biocare. Nobel Biocare, das Nobel Biocare Logo und alle sonstigen Marken sind, sofern nicht anderweitig angegeben oder aus dem Kontext ersichtlich, Marken von Nobel Biocare. Weitere Informationen finden Sie unter [www.nobelbiocare.com/trademarks](http://www.nobelbiocare.com/trademarks). Die Produktabbildungen sind nicht notwendigerweise maßstabsgetreu. Haftungsausschluss: Einige Produkte sind unter Umständen nicht in allen Märkten für den Verkauf zugelassen. Bitte wenden Sie sich an Ihre Nobel Biocare Vertriebsniederlassung, um aktuelle Informationen zur Produktpalette und Verfügbarkeit zu erhalten. Nur zur Verschreibung. Achtung: Laut US-Bundesgesetzen dürfen diese Produkte nur an Ärzte oder auf deren Anordnung verkauft werden. Für die vollständigen Informationen zur Verschreibung, einschließlich Indikationen, Gegenanzeigen, Warnungen und Vorsichtsmaßnahmen ziehen Sie die Gebrauchsanweisung zu Rate.

INTERVIEW MIT DEM RECHTSANWALT JENS-PETER JAHN

## „Rücktrittsrechte oder Vertragsstrafen sind Vereinbarungssache“

**?** Ein Anbieter für TI-Lösungen bietet Psychotherapeuten eine Rücktrittsoption für den Fall, dass die Installation nicht innerhalb der Erstattungsfrist sichergestellt werden kann. Können Zahnärzte eine vergleichbare Lösung mit ihrem Dienstleister vereinbaren?

**Jens-Peter Jahn:** Bei Abschluss des Vertrags ist auf das „Kleingedruckte“ zu achten. In der Regel gilt, dass der Vertragspartner einen Erfüllungsanspruch hat. Gesetzliche Rücktrittsrechte gibt es zwar, diese greifen aber nur bei Vorliegen von sogenannten Leistungsstörungen, das heißt bei Nicht- oder Schlechterfüllung. Zudem ist dem Schuldner in der Regel eine Frist zur Nacherfüllung zu setzen. Insofern muss bei entsprechenden vertraglichen Vereinbarungen darauf geachtet werden, dass der Rücktritt ohne Nachfristsetzung ab einem bestimmten Datum oder Ereignis möglich ist.



**?** Nun erlaubt eine solche Regelung dem Zahnarzt ja nur, den Vertrag zu lösen – er steht so unter Umständen in acht Wochen ähnlich schlecht da wie heute. Kann man alternativ auch eine Vertragsstrafe in Höhe der entgangenen Erstattung vereinbaren?

Wer einen Vertrag schuldhaft nicht ordnungsgemäß erfüllt, macht sich schadensersatzpflichtig. Das ist jedenfalls der Grundsatz. Allerdings sehen Allgemeine Geschäftsbedingungen in der Regel eine Haftungsbeschränkung auf grobe Fahrlässigkeit und Vorsatz vor. Das Problem ist meist, dass der Nachweis eines konkreten Schadens nur schwer zu führen ist. Verringert sich durch die Verzögerung die Erstattung, könnte der Nachweis eines Schadens leichter sein. In der Tat bietet es sich bei diesen Fällen aber an, eine Vertragsstrafe zu vereinbaren. Es muss dann aber darauf geachtet werden, dass neben

der Vertragsstrafe ein weitergehender Schadensersatz nicht ausgeschlossen ist.

**?** Bei einer Inbetriebnahme nach Jahresfrist droht sogar ein Honorarabzug. Ließe sich dieses Risiko auf ähnliche Weise vom Heilberuflern auf den Dienstleister übertragen?

Hier gilt schlussendlich dasselbe, wobei dann die Vertragsstrafe den Schaden erst recht nicht abschließend ausgleichen kann. Mit Blick auf die Umsetzungsschwierigkeiten bleibt allerdings die große Frage, ob sich Anbieter auf eine solche Rücktrittsregelung bzw. die Vereinbarung von Vertragsstrafen überhaupt einlassen. mg

*Jens-Peter Jahn ist Fachanwalt für Medizinrecht bei michels.pmks in Köln. Er berät Krankenhäuser, MVZ, Arzt-, Zahnarzt- und Psychotherapeutenpraxen sowie Unternehmen aus dem Gesundheitswesen. Besondere Expertise hat er im Vertragsarztrecht und im Berufsrecht der Heilberufe.*

Foto: privat

an Funktionalität und Sicherheit. Deshalb dürfen nur Konnektoren und Kartenterminals genutzt werden, die vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) zertifiziert und von der gematik zugelassen sind.“

Ausdrücklich hebt der KZBV-Vorstand das Thema Datenschutz hervor: „Die KZBV macht

sich dafür stark, dass der Einsatz digitaler Anwendungen mit entsprechend hohen Datenschutzstandards einhergeht und Datensicherheit ohne Abstriche jederzeit gewährleistet wird. Das Zahnarzt-Patienten-Verhältnis muss auch in einer digitalen Welt im Vordergrund stehen und vollumfänglich geschützt bleiben. Insofern stimmen wir

mit der in der Postkartenaktion getätigten Aussage, ein „gläserner Patient“ dürfe ebenso wenig Ziel einer patientenorientierten Gesundheitspolitik sein wie eine wirtschaftliche Nutzung seiner Gesundheitsdaten, vollkommen überein. Die hohen Anforderungen der Telematikinfrastruktur tragen genau diesen Kriterien Rechnung.“ pr

19.3.2018: STÖRUNG BEI DER TI

### Der Fehler lag beim Betreiber

Die gematik hat am 19. März 2018 gemeldet, dass ein Fehler in der Telematikinfrastruktur (TI) aufgetreten ist. Die Verbindung zur TI war gestört. Am 23. März war die Störung wieder behoben. Der Fehler lag beim Betreiber der Infrastruktur. Der Online-Abgleich der Versichertenstammdaten war währenddessen nicht möglich. Das Einlesen der



eGK und die Übertragung ins Primärsystem waren jedoch gewährleistet. Damit wurde auch für den Zeitraum der Störung der Verbindung zur TI ein gültiger Prüfnachweis für die Abrechnung erzeugt. Das VSDM wurde dann nachträglich durchgeführt. Die Sicherheit sei zu keiner Zeit gefährdet gewesen, erklärte die gematik. ■

■ Zur Unterstützung der Zahnarztpraxen hat die KZBV im vergangenen Sommer die Publikation „Anbindung an die Telematikinfrastruktur – Informationen für Ihre Praxis“ herausgegeben.

In Kooperation mit der KZV Sachsen hat sie zudem einen Erklärfilm produziert, der einen Überblick über die TI und die notwendigen Vorgänge bei der Anbindung gibt. Der QR-Code führt zum Film.



PERMADENTAL.DE  
0 28 22-1 00 65

**permadental**  
Modern Dental Group

**PREISBEISPIEL**

**3-GLIEDRIGE MONOLITHISCHE  
ZIRKONBRÜCKE &  
2 INDIV. TITANABUTMENTS**

**549,-€\***



\*Inkl. Schrauben, Modelle, Zahnfleischmaske, Übertragungsschlüssel, Versandkosten, MwSt. Mögliche zusätzliche Implantatteile werden gesondert berechnet.

**Mehr Preisvorteil. Nutzen Sie die Vorteile des Komplettanbieters.**

Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.

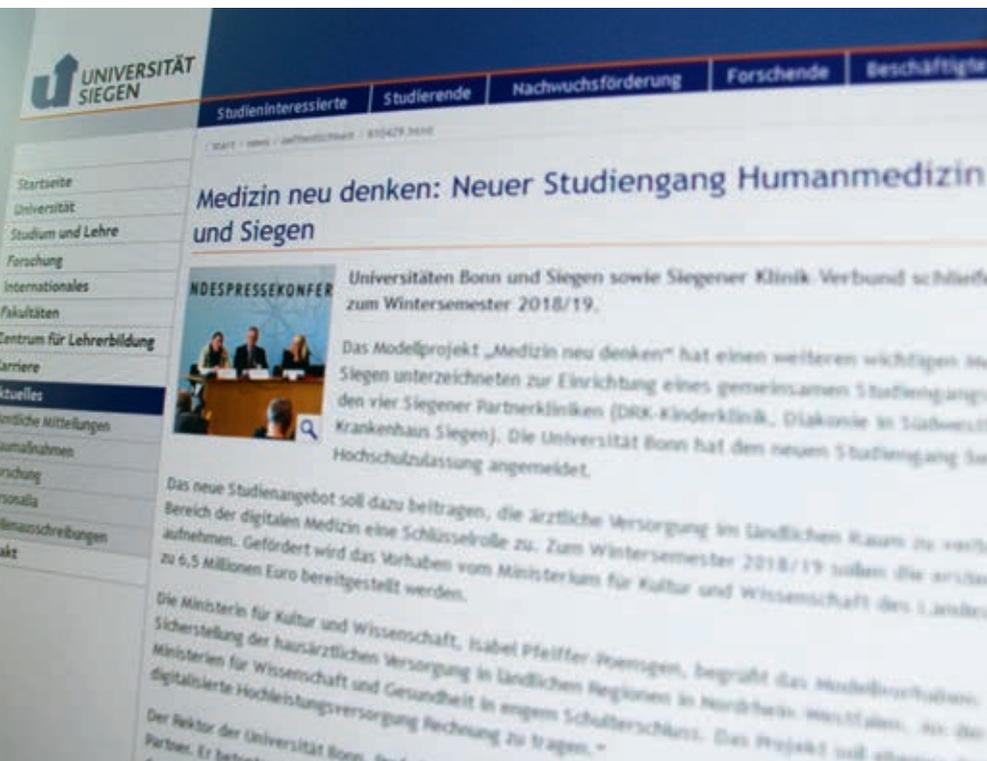
**Der Mehrwert für Ihre Praxis**

Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 30 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland.

Klarstellung der Universität Siegen

# „Es ist kein Medizinstudium mit Master- oder Bachelor-Abschluss geplant!“

Mit dem von der NRW-Landesregierung mitfinanzierten Modellprojekt „Medizin neu denken“ startet im Herbst ein Studiengang der Universitäten Bonn und Siegen – kein Bachelor-Abschluss für Ärzte, wie die Uni Siegen nach ihren irritierenden Meldungen jetzt klarstellt.



„Medizin neu denken: Neuer Studiengang Humanmedizin“: Plant die Universität Siegen etwa einen Bachelor- und Masterabschluss für Ärzte? Der Text auf der Uni-Homepage ließ jedenfalls Derartiges vermuten, weswegen nicht nur die Ärztekammer Nordrhein auf die Barikaden ging.

Ein Sturm der Entrüstung brach los, nachdem auf der Homepage der Uni Siegen ein Text veröffentlicht worden war, demzufolge für die Master-Studierenden der neuen „Lebenswissenschaftlichen Fakultät“ (LWF) zunächst ein gemeinsames Bachelor-Programm geplant sei, damit, so die Begründung, die Ärzte die sie unterstützenden Ingenieure verstehen und umgekehrt. Mediziner seien heute nicht mehr reine Mediziner, sondern bräuchten Kenntnisse in den verschiedensten Bereichen, hieß es dort: „Durch das gemeinsame Bachelor-Programm bekommen die Studierenden das

Rüstzeug, um später in ihrem Spezialgebiet top zu sein.“

Wegen dieser Einlassungen schlussfolgerte nicht nur die Ärztekammer Nordrhein, dass in Siegen künftig Humanmediziner mit Bachelor- beziehungsweise Masterabschluss ausgebildet werden sollten, wie ein Beschluss der Delegierten bezeugt:

## Die Ärztekammer kritisiert

„Die Kammerversammlung der Ärztekammer Nordrhein lehnt die Planung der Universität Siegen ab, in einer Fakultät ‚Lebens-

wissenschaft‘ ein gemeinsames Bachelor-Studium von angehenden Ärzten und Ingenieuren einzuführen.“ Auch die Landesgruppe Nordrhein des NAV-Virchow-Bundes stellte umgehend klar: „Ingenieurs-Ärzte wie in Siegen sind eine neue Berufsgruppe für eigenständige Aufgaben, sollten aber nicht in der Patientenversorgung landen. Wenn mit dem Bachelor- und Masterstudiengang ein ‚Mediziner light‘ geschaffen und ärztliche Aufgaben substituiert werden sollen, würde dadurch ein eigentlich guter Ansatz in der Medizinerausbildung beschädigt. Wir hoffen, dass der Masterplan Medizinstudium 2020 hier klar abgrenzen wird.“ Skeptisch äußerte sich auch der Vorsitzende der Medizinstudierenden des Hartmannbundes, Christian Wolfram: „Natürlich muss es auf den permanenten, rasanten Wandel der Möglichkeiten in der medizinischen Versorgung [...] auch Antworten bei der Ausbildung der künftigen Ärztegeneration geben.“ Allerdings stelle sich die Frage, ob

## Die drei Komponenten des Siegener Modells

Das von NRW finanzierte Modellprojekt besteht aus drei Komponenten.

- einem neuen Studiengang Humanmedizin der Unis Bonn und Siegen (Abschluss: Staatsexamen),
  - einem Krankenhausverbund in Siegen für die Umsetzung der klinischen Phase des neuen Studiengangs,
  - einer neuen „Lebenswissenschaftlichen Fakultät“ (LWF) an der Uni Siegen (mit Bachelor- und Masterabschluss).
- Die Frage war von Beginn an, wie man diese Module kombiniert.

eine entsprechende Modernisierung der Inhalte des originären Medizinstudiums den sich abzeichnenden Anforderungen an die zentralen Akteure des Gesundheitswesens nicht häufig besser gerecht würde, als die Entwicklung ständig neuer Berufsbilder.

## Die Uni dementiert

„Der Modell-Studiengang Humanmedizin Bonn-Siegen ist nach dem humanmedizinischen Curriculum der Universität Bonn und ihrer Medizinischen Fakultät strukturiert“, dementierte die Pressestelle der Universität Siegen schließlich auf Nachfrage der zm, und sei damit „ein klassischer Medizin-Studiengang mit dem Abschluss Staatsexamen“. Geplant sei, dass dieser Studiengang im Rahmen der Kooperation im Sinne des Medizin-Masterplans 2020 „weiterentwickelt“ wird. Die Studierenden absolvieren zunächst sechs Semester in Bonn und

## Hintergrund

Die Universitäten Siegen und Bonn wollen einen gemeinsamen Studiengang Humanmedizin einrichten, mit dem Ziel, die ärztliche Versorgung im ländlichen Raum zu verbessern. Dazu haben beide einen Kooperationsvertrag mit den vier Siegener Partnerkliniken (DRK-Kinderklinik, Diakonie in Südwestfalen, Kreisklinikum und St. Marien-Krankenhaus Siegen) geschlossen. Die digitale Medizin soll eine Schlüsselrolle spielen. Zum Wintersemester 2018/19 sollen die ersten 25 Studierenden ihr Studium in Bonn aufnehmen. Gefördert wird das Modellprojekt vom Kultusministerium NRW mit jährlich bis zu 6,5 Millionen Euro.

wechselten anschließend nach Siegen, wo sie aus flankierenden medizinischen Bache-

lor-/Master-Studiengängen Module/Kurse auswählen könnten, zum Beispiel für den Schwerpunkt Digitale Medizin. An der LWF der Universität Siegen sei „ein gemeinsamer Bachelor-Studiengang“ in Vorbereitung. Darüber hinaus soll es mehrere Master-Studiengänge im Rahmen der Spezialisierung geben: „Digital Medicine, Biomedical Technology und Public Health“.

„ **Ein humanmedizinisches Studium außerhalb der deutschen Approbationsordnung ist ausdrücklich nicht geplant.**

*Pressestelle der Universität Siegen*

Ausdrücklich sei kein humanmedizinisches Studium außerhalb der deutschen Approbationsordnung geplant, betonte die Universität Siegen gegenüber den zm. Ebenso wenig ein „Bachelor-Studium für Ärzte und Ingenieure“. Das klang vor einigen Tagen noch anders. ck/pr

# Biodentine™

Das erste und einzige Dentin  
in einer Kapsel



Dieser einzigartige biokompatible und bioaktive **Dentinersatz ist die Komplettlösung** für jede Dentinläsion.

Biodentine™ unterstützt die Remineralisierung des Dentins, erhält die Vitalität der Pulpa und fördert ihre Heilung. Es ersetzt natürliches Dentin dank der gleichen biologischen und mechanischen Eigenschaften.

ACTIVE  
BIOSILICATE  
TECHNOLOGY



Erfahren Sie mehr im Web

Septodont GmbH · [www.septodont.de](http://www.septodont.de)



foodwatch veröffentlicht „Coca-Cola-Report“

## Ein Konzern am Pranger

**„Zuckergetränke sind die neuen Zigaretten!“. Die Verbraucherschutzorganisation foodwatch kritisiert die Marketing- und Lobbymaßnahmen von Coca-Cola als „unverantwortlich“. Der Getränkehersteller agiere mit den gleichen Methoden wie die Tabakindustrie. Und der Konzern? Streitet alles ab.**



Das Fazit des 108-seitigen Dokuments: Coca-Cola trage eine „entscheidende Mitverantwortung für die Epidemie ernährungsbedingter Erkrankungen wie Fettleibigkeit und Typ-2-Diabetes“.

Foto: zm-nb

„Lebensfreude“ – ist für Coca-Cola das, was für die Zigarettenmarke Marlboro die „Freiheit“ war: „Mach Dir Freude auf“ und „taste the feeling“ waren und sind seit Jahren zentrale Werbesprüche des Weltmarktführers für Erfrischungsgetränke. Auf der Webseite von Coca-Cola Deutschland präsentiert sich das Unternehmen mit einer Historie „von über 130 Jahren Lebensfreude“. Sogar ein eigenes „Happiness Institut“ hat der Konzern gegründet, das nach eigener Aussage, „Lebensfreude eine Plattform geben soll“.

„Die Wahrheit könnte kaum weiter entfernt sein von diesem Image“, heißt es jedoch im Vorwort des „Coca-Cola-Reports“ von foodwatch. Die Verbraucherorganisation kritisiert darin die Marketing- und Lobbymaßnahmen scharf. So nehme der Konzern mit millionenschweren Kampagnen im Internet und im Fernsehen bewusst Kinder und Jugendliche als Zielgruppe ins Visier, heißt es in dem 108-seitigen Dokument – obwohl sich Coca-Cola in einer Selbstverpflichtung genau dagegen ausspricht.

Oliver Huizinga, Leiter Recherche und Kampagnen bei foodwatch und Autor des Coca-Cola-Reports, ergänzt, dass der Konzern außerdem gezielt versuche, wirksame Regulierungen wie Werbeverbote oder Sonder-

steuern zu torpedieren und nachweislich mit gekauften Wissenschaftlern Zweifel an der Schädlichkeit von zuckerhaltigen Getränken zu säen. Als Beispiel führt er an, wie 2015 die New York Times aufdeckte, dass Coca-Cola mit 1,5 Millionen US-Dollar eine vermeintlich unabhängige Forschungseinrichtung finanzierte. „Diese vertrat – ganz im Sinne von Coca-Cola – öffentlich die Position, nicht ungesunde Ernährung, sondern Bewegungsmangel sei das zentrale Problem für Übergewicht.“

foodwatch sieht daher die Politik in der Verantwortung, „den Konflikt mit Weltkonzernen wie Coca-Cola und der einflussreichen Lobby nicht länger zu scheuen“ und endlich „konkrete Maßnahmen zu ergreifen, um der Epidemie ernährungsbedingter Krankheiten etwas entgegenzusetzen“. So müsse die Bundesregierung die Hersteller von stark überzuckerten Getränken verpflichten, eine Abgabe zu zahlen, betont Martin Rücker, Geschäftsführer foodwatch Deutschland.

Mehrere Länder – darunter Großbritannien, Frankreich, Irland, Belgien und Mexiko – haben eine solche „Zuckersteuer“ bereits beschlossen. In Großbritannien führte dies dazu, dass führende Hersteller schon vor Inkrafttreten der Abgabe den Zuckergehalt

ihrer Produkte senkten. So reduzierte auch Coca-Cola den Zuckergehalt von Fanta nach Ankündigung einer Zuckersteuer in Großbritannien unter die 5-Gramm-Marke – von 6,9 auf 4,6 Gramm. In Deutschland kommen weiterhin 9,1 Gramm Zucker auf 100 Milliliter.

### „Nur mit Zucker lässt sich Geld verdienen“

Warum Coca-Cola nicht einfach insgesamt den Zuckergehalt in seinen Getränken senkt? Ganz einfach, antwortet Rücker. „Weil sich damit kein Geld verdienen lässt.“ Der foodwatch-Report zitiert einen Bericht von JP Morgen aus 2006 über globale Adipositas-Epidemie und die Rolle der Lebensmittelwirtschaft, aus dem hervorgeht, dass ein Unternehmen, das mehr gesündere Produkte verkauft, weniger rentabel ist. So errechneten die Analysten für „Softdrinks“ eine Profitabilität von knapp 17 Prozent – für „Wasser in Flaschen“ 11 und für „Obst und Gemüse“ ganze 4,6 Prozent.

foodwatch bezieht sich außerdem auf den Jahresbericht von Coca-Cola Company aus 2016. Darin wird eine Bruttomarge von 60,7 Prozent angegeben – weltweit ein Spitzenwert – vergleichbar mit der von Topmarken aus der Modebranche. „Dass man also auf die freiwillige Rezepturveränderung durch die Hersteller hofft“, sei schlichtweg ein Irrglaube, betont Rücker. „Ohne Druck von außen, wird sich nichts ändern.“

Und Coca-Cola? In einem Interview spricht sich Patrick Kammerer, Mitglied der Geschäftsleitung von Coca-Cola Deutschland, gegen die Einführung einer „diskriminierenden“ Zuckersteuer aus. Übergewicht sei zudem „ein komplexes Phänomen“. „Wenn es einen einfachen, direkten Zusammenhang zwischen dem Konsum von zuckerhaltigen Erfrischungsgetränken und Übergewicht gäbe, müsste sich das in der Statistik zeigen.“ Als Beispiel nennt er Finnland, wo Jugendliche sehr wenig Softdrinks trinken und die Übergewichtsrate dennoch hoch sei. „Die Wahrheit ist offensichtlich komplizierter“, sagt Kammerer und bestreitet damit den direkten Zusammenhang von Zucker und Übergewicht. nb

# GLANZPARADE



Die Polierpasten von Lunos® für einen glänzenden Auftritt. Für jeden Patienten das passende Produkt: Vom schonenden Entfernen von Verfärbungen oder Plaque bis hin zur Politur von besonders empfindlichen Oberflächen. Ob mit oder ohne Fluorid und Aromen. Lunos® Polierpasten sparen Zeit und sind gleichzeitig substanzschonend und gründlich. Für noch mehr Glanz. [Mehr unter www.lunos-dental.com](http://www.lunos-dental.com)

*Der besondere Fall mit CME*

# Ekkrines Porom auf der Nasenspitze

Christian Walter, Christoph Renné

**Der Umstand, dass seine Mutter an der Haut operiert wurde, veranlasste einen 62-jährigen Patienten, wegen einer Hautveränderung an der Nasenspitze eigeninitiativ in der Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie vorstellig zu werden.**



*Abbildung 1:  
Klinischer Befund  
zum Zeitpunkt  
der Erstvorstellung:  
Man erkennt auf der  
Nasenspitze zwischen  
den beiden Flügel-  
knorpeln einen 1 mm  
bis 2 mm großen,  
dezent erhabenen  
Befund mit zentralem  
Defekt und etwas  
aufgeworfenem  
Randwall ohne  
Teleangiektasien.*

Foto: Walter

Der ansonsten gesunde Mann wurde, da bei seiner Mutter jüngst ein Basalzellkarzinom entfernt worden war, mit einer Veränderung auf der Nasenspitze vorstellig. Diese sei vor etwa gut zwei Monaten neu aufgetreten und unterliege einem stetigen Größenprogress. Immer wieder neu aufgetretene

Krusten in diesem Bereich habe der Patient selbst entfernt. Weitere Symptome wie beispielsweise Schmerzen oder Pruritus hätten nicht bestanden.

Bei der klinischen Untersuchung zeigte sich eine nur wenige Millimeter große Veränderung auf der Nasenspitze (Abbildung 1).

In Lokalanästhesie wurde der Befund entfernt und primär verschlossen. Die histopathologische Aufbereitung des eingesandten Gewebes ergab die Diagnose eines Poroms (Abbildungen 2 und 3). In der Folge kam es zu einer reizfreien Abheilung.

## Diskussion

Das Porom ist ein benigner Schweißdrüsentumor, der aus dem intraepidermalen Part der Ausführungsgänge der Schweißdrüsen entsteht.

Traditionellerweise werden Schweißdrüsentumore in ekkrine und apokrine differenziert. Diese Begriffe beschreiben den Modus der Abgabe des Sekrets durch die Drüse. Bei der apokrinen Sekretion schnüren sich lichtmikroskopisch ganze Zytoplasmaanteile von der Zelle ab, bei ekkrinen Drüsen nicht. Diese Klassifikation wird in der Literatur aber zunehmend verlassen, so dass die Schweißdrüsentumore unabhängig hiervon eingeteilt werden [Cardesa A et al., 2009].

Unter den primären Hauttumoren nehmen die Schweißdrüsentumore einen Anteil von nur 1 Prozent ein [Sawaya JL et al., 2014]. Das Porom hat unter diesen Tumoren wiederum einen Anteil von 10 Prozent [Sawaya JL et al., 2014].

Klinisch stellen sich Porome als halbkugelige Papeln beziehungsweise Knoten oder Plaque dar. Sie können hautfarben, rosa, rötlich, weiß oder sogar blau imponieren. Die Oberfläche kann glatt oder verrukös sein und in einzelnen Fällen ulzerativ anmuten [Sawaya JL et al., 2014]. Porome treten hauptsächlich bei älteren Patienten an den unteren Akren auf, und hier vornehmlich an der Fußsohle. Prinzipiell können sie aber überall auf der Haut und somit auch in der Kopf-Hals-Region auftreten. Eine Prädisposition für ein Geschlecht besteht nicht. In aller Regel wachsen sie langsam und sind asymptomatisch, selten werden Schmerzen und ein Juckgefühl angegeben.

Im Gesicht gelegen werden Porome häufig mit Basalzellkarzinomen, seborrhoischen Keratosen und Fibroepitheliomen verwechselt [Cardesa A et al., 2009]. In extrem seltenen Fällen bestehen multiple Porome, was unter dem Begriff der Poromatose beschrieben wird. Therapeutisch werden Porome exzidiert. Bei nicht in sano resezierten Tumoren kommt es häufig zu Rezidiven.

Die maligne Transformation eines Poroms in ein Porokarzinom wird in etwa 18 Prozent der Fälle beschrieben [Sawaya JL et al., 2014], wobei die Porokarzinome zu fast



**Kliniker präsentieren Fälle mit hohem diagnostischem Schwierigkeitsgrad.**

**Frühbucher-Rabatt  
bis zum 30.04.2018 sichern!**

## CURRICULUM IMPLANTOLOGIE 9+2

- höchster Praxisbezug  
mit 2 Coaching-Einheiten



**Kursreihe 04 - Start am 13. Juli 2018**

### Statement eines Teilnehmers:

„In freundschaftlicher und kollegialer Atmosphäre wird von erfahrenen Referenten Wissen und Erfahrung für die Praxis vermittelt und geteilt.“

- Stephan P. (Zahnarzt)



**Jetzt anmelden!**

[www.9plus2.dgoi.info](http://www.9plus2.dgoi.info)

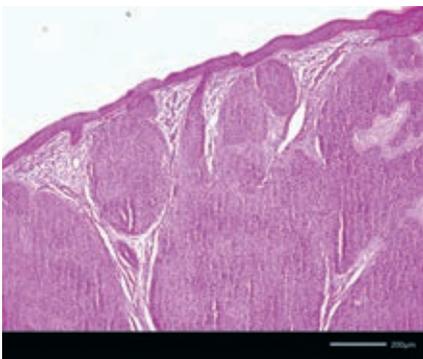
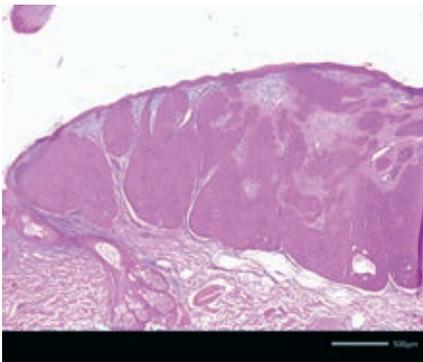
E-Mail: [weiterbildung@dgoi.info](mailto:weiterbildung@dgoi.info)

Deutsche Gesellschaft für  
Orale Implantologie e.V. (DGOI)

Wilderichstraße 9 | 76646 Bruchsal

Phone +49 (0)7251 618996-0

E-Mail [mail@dgoi.info](mailto:mail@dgoi.info) | [www.dgoi.info](http://www.dgoi.info)



Fotos: PD Dr. Christoph Renné

Abbildungen 2 und 3:  
Ekrine Porome sind gutartige Tumoren der oberen Schweißdrüsenausführungsgänge. Porome können sehr vielgestaltig sein. Insbesondere bei pigmentierten Varianten sollte über eine feingewebliche Untersuchung ein melanozytärer Tumor ausgeschlossen werden. Histologisch erscheinen Porome meist gut umschrieben, ohne eigene Tumorkapsel. Die Tumoren sind durch Epithelverbände kleiner, monomorpher, eosinophiler, kubischer Tumorzellen gekennzeichnet. Ausschließlich intra-epidermal wachsende Porome werden als *Hidracanthoma simplex* bezeichnet.

100 Prozent aus Poromen hervorgehen, nur in seltenen Fällen geht man von einer De-novo-Entwicklung aus [Sawaya JL et al., 2014]. Porokarzinome haben einen geschätzten Anteil von 0,005 bis 0,01 Prozent

### Fazit für die Praxis

- Porome sind benigne Schweißdrüsentumore.
- Eine maligne Entartung der Porome zu Porokarzinomen ist möglich.
- Das Auftreten vor Poromen und Porokarzinomen in der Kopf-Hals-Region ist eher unüblich.
- Die Therapie der Wahl besteht aus der Exzision der Tumore.

an allen malignen Hauttumoren. Prädiaktionsalter sind die sechste, die siebte und die achte Lebensdekade. Im Median dauert es etwa 8,5 Jahre bis aus einem Porom ein Porokarzinom wird. Daher sollten histopathologisch vor allem größere Porome genau aufbereitet werden, um eine karzinomatöse Entartung definitiv auszuschließen.

Bezüglich Risikofaktoren für die Entstehung von Poromen werden unterschiedliche Faktoren oder Konstellationen beschrieben. So treten Porome häufiger bei Patienten mit Langzeitbestrahlung auf und bei Patienten, die bereits andere Hauterkrankungen haben. Hierzu gehören der Morbus Bowen, die hypohidrotische ekto-dermale Hyperplasie, aber auch auf einem Naevus sebaceus scheinen Porome häufiger zu entstehen. Im vorliegenden Fall handelte es sich um ein relativ kleines Porom, das in sano reseziert wurde, so dass von keiner Rezidivierung auszugehen ist.

Prof. Dr. Dr. Christian Walter  
Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurgie  
Mediplus  
Haifa-Allee 20  
55128 Mainz  
[walter@mainz-mkg.de](mailto:walter@mainz-mkg.de)



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



Fotos: privat

### Literatur

1. Cardesa A, Mentzel T, Rudolph P, Sloatweg PJ (Hrsg.): *Pathologie: Kopf-Hals-Region, Weichgewebstumoren, Haut*. Springer. Berlin, Heidelberg, 2009.
2. Sawaya JL, Khachemoune A: Poroma: a review of eccrine, apocrine and malignant forms. *Int J Dermatol.* 2014;53(9):1053–61.

CME AUF ZM-ONLINE

**Porom auf der Nase**



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

Volker Looman zur Entscheidung zwischen Aktien und Immobilien

## Eine Immobilie ist – wie eine Frau, oder ein Mann – ein Klumpenrisiko

Die heutige Kolumne, verehrte Leserinnen, werter Leser, ist mal wieder etwas für die Spekulanten unter Ihnen, und davon scheint es ja nicht gerade wenige zu geben. Ich will mit Ihnen die Frage untersuchen, was herauskommen kann, wenn Sie zu Ihrer lieben Hausbank um die Ecke gehen, sich eine halbe Million (Euro) borgen und das Geld in fünf Aktien-Index-Fonds stecken. Jawohl! Sie haben richtig gelesen. Es geht um den Kauf von Aktien auf Pump. Mir ist klar, dass viele von Ihnen jetzt denken: „O Gott, der Looman hat einen Knall!“ Ich erlaube mir aber, erwidern zu dürfen, dass dieser Vorwurf jeder Grundlage entbehrt. Eher ist das Gegenteil der Fall, weil ich mich im Recht fühle, Sie fragen zu dürfen, was Sie veranlasst, sich die fünfte Immobilie auf Kredit zu leisten.

Kurzum: Es geht um die Frage, wer der größere Spekulant, wer der vorsichtigere Investor ist, wenn es um die Überlegung geht, fremdes Geld zum eigenen Nutzen anzulegen.

Hier die Daten des aktuellen Falls: Der Anleger ist 50 Jahre alt und Zahnarzt von Beruf. Er besitzt schon einige Immobilien. Das Eigenheim und die

Ferienwohnung sind schuldenfrei, auf den anderen Objekten, die zum Teil aus Erbschaften stammen, lasten noch Schulden. Statt beim Abbau dieser Verbindlichkeiten aufs Gaspedal zu drücken, möchte sich der Freiberufler weiter verschulden. Die niedrigen Kreditzinsen sind so verlockend, dass er zusätzliche „Zinsdifferenzmodelle“ ins Auge fasst, ganz nach dem Motto: „Geld billig aufnehmen, Geld teuer anlegen, die Differenz macht mich reich!“

Der Zahnarzt möchte „brachliegende“ Grundschulden nutzen und 500.000 Euro aufnehmen. Die halbe Million soll in Aktien gesteckt werden und bis zum Rentenbeginn in 15 Jahren jährlich 5 Prozent abwerfen. Die Rendite muss natürlich um die Abgeltungs-

steuer von 26,375 Prozent gekürzt werden, so dass dem Spekulanten noch 3,68 Prozent bleiben. In der Kreditphase sind Sollzinsen von 1,5 Prozent pro Jahr fällig, die nicht als Werbungskosten absetzbar sind. Das führt zu einer Zinsdifferenz von 218 Basispunkten und der Frage, wie hoch die tatsächliche Rendite dieses Anlagemodells ist.

Ideal wäre die „Stundung“ der Soll- und Habenzinsen. Damit würden zwei Endwerte angestrebt – und die Differenz wäre der Lohn der Spekulation. In der Praxis funktioniert dieses Modell aber nicht. Das liegt an der Weigerung der Banken, die Zinsen auflaufen zu lassen. Sie bestehen darauf, dass der Anleger die jährlichen Sollzinsen von 1,5 Prozent in monatlichen Teilbeträgen von 625



**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](http://www.looman.de)**

Euro berappt. Dadurch entsteht ein simpler Sparplan, der sich aus 179 Raten à 625 Euro und einer Schlusszahlung von insgesamt 500.625 Euro zusammensetzt. Dafür winkt dem Anleger, wenn alles gut geht, ein Aktiendepot im Wert von 860.000 Euro. Die Verzinsung dieses Geschäfts beträgt 14,34 Prozent pro Jahr. Das mag für Sie vielleicht noch nicht das Geschäft Ihres Lebens sein, liebe Leserinnen und Leser, doch ich möchte Sie trotzdem fragen, ob Sie ähnliche Ergebnisse fordern, wenn Sie Ihre monatlichen „Sparraten“ in Häusern oder Hotels an der Parkstraße oder in der Schlossallee verbuddeln. Sollte das wider Erwarten nicht der Fall sein, möchte ich Sie einladen, über die Chancen und Risiken des Modells zu diskutieren. Halt,

ich möchte Ihnen eher die Frage stellen, warum Anleger bereit sind, eine halbe Million aufzunehmen und in eine Immobilie zu stecken, sich Privatleute aber weigern, 500.000 Euro aufzunehmen und in 3.000 oder 4.000 Aktien zu investieren. Das ist doch eigenartig, oder finden Sie dieses Verhalten normal?

Die Fragen bekunden keine Abneigung gegen Immobilien. Ich habe nichts gegen anständige Objekte in guter Lage, die 20 Jahresmieten abwerfen. Mir ist aber bewusst, dass es für konstante und steigende Immobilienpreise keine Garantie gibt. Genauso werden Sie mir zustimmen (müssen), dass eine Immobilie – genauso wie eine Frau oder ein Mann im Leben – ein veritables Klumpenrisiko ist. Folglich ist es doch eine Überlegung wert, wenigstens einen Brocken aus dem Weg zu räumen, wobei ich Ihnen die Wahl überlasse, welchen Sie anpacken. Ich kümmerere mich auf alle Fälle um die Aktien und schlage Ihnen fünf Indexfonds vor, mit denen das Zinsdifferenzgeschäft klappen könnte.

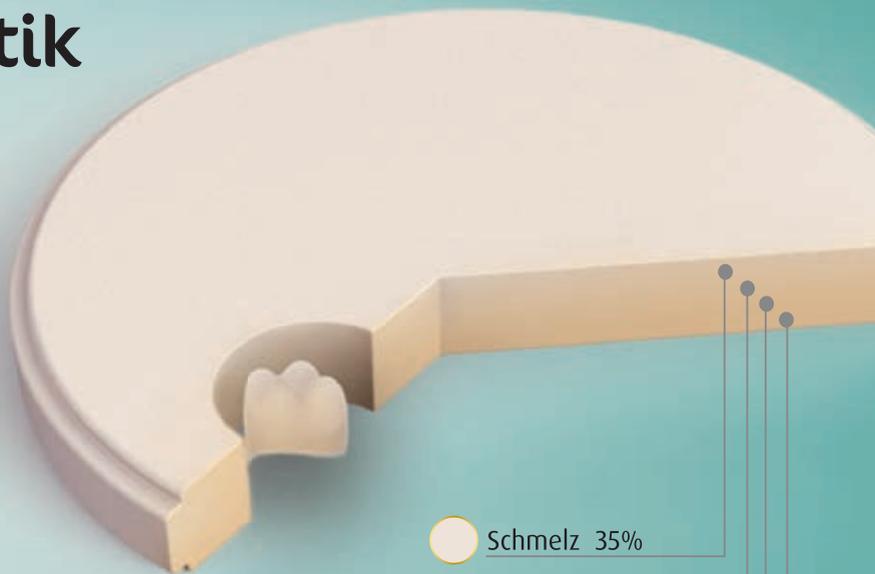
Ich würde die 500.000 Euro zu je 40 Prozent in Nordamerika und Europa und zu jeweils 5 Prozent in China, Indien, Korea und Japan investieren. In den Vereinigten Staaten können jeweils 100.000 Euro in den S&P 500 und in den S&P 600 investiert werden. In Europa sollten die 200.000 Euro in den Stoxx 600 Europe investiert werden. Die restlichen 100.000 Euro fließen zu gleichen Teilen in den MSCI China, MSCI India, MSCI Korea und MSCI Japan. Mit dieser Mischung kommen Sie auf rund 3.500 Titel, da kann von Klumpenrisiko wirklich keine Rede mehr sein.

Jetzt brauchen Sie „nur“ noch Gelassenheit und Gottvertrauen, dass die Geschichte in 15 Jahren gut enden wird. Bei Immobilien scheinen mir beide Dinge im Überfluss vorhanden zu sein, doch bei Aktien sieht die Sache in der Regel anders aus. Wollen Sie es nicht doch einmal versuchen? Ich finde die Entscheidung für einen Partner und viele Aktien prickelnd, oder finden Sie die umgekehrte Lösung prickelnder? ■



## Multilayer Zirkone: Die Vereinigung von Technik und Ästhetik

Für ein dauerhaftes und natürliches Ergebnis



-  Schmelz 35%
-  Übergang 1 15%
-  Übergang 2 15%
-  Body 35%



**PRÄZISION**  
CAD/CAM gefräst



**ÄSTHETIK**  
Multilayer Zirkone verfügt über eine höhere Transluzenz als herkömmliches Zirkon



**STÄRKE**  
3-jährige Garantie

<sup>(1)</sup> Inkl. Abholung und Lieferung, gültig für Bestellungen bis 15.05.2018. Preis gültig pro Einzelkrone (max. 3-gliedrige Brücke).

© Protilab, Stand: 04/2018



Generaldebatte zur Gesundheit im Bundestag

## Der Drei-Punkte-Plan von Jens Spahn

**Drei Schwerpunkte zur Gesundheit kündigte der neue Bundesgesundheitsminister Jens Spahn auf der Generaldebatte im Bundestag am 23. März an: die Pflege, die Verbesserung der Versorgung und die GKV-Finanzierung.**

Spahn sprach bei der Generaldebatte – die nach der Vereidigung des neuen Kabinetts zu allen Ressorts stattfand – zum ersten Mal in seiner neuen Funktion als Bundesgesundheitsminister im Deutschen Bundestag und verriet seine Agenda.

### ■ Erster Punkt – Pflege:

Spahn kündigte die Umsetzung des Pflegeberufgesetzes an. Am Tag zuvor hatte er bereits den Referentenentwurf für eine Ausbildungs- und Prüfungsverordnung in die Ressortabstimmung und in die Verbändeanhörung gegeben. Er sagte: „Wir wollen jetzt schnell starten, um am Ende ein breit gefächertes Angebot zu haben – von der Ausbildung zur Pflegehilfskraft über die Pflegeberufe bis zur Akademisierung – um alle, die in der Pflege mit anpacken und helfen wollen, einbinden zu können.“ Ferner ist ihm die Allgemeinverbindlichkeit der Tarifbezahlung in der Pflege ein Anliegen, um „damit auch finanziell anzuerkennen, was dort geleistet wird“. Mit einem Sofortprogramm will der Minister zusätzliche 8.000 Stellen schaffen: „Ich weiß, dass manch einer sagt: 8.000 – das ist aber zu wenig. Es ist jedoch ein erster wichtiger Schritt.“ Des Weiteren geht es ihm darum, eine Verbesserung des Arbeitsalltags rund um Bürokratie, Dokumentation und Arbeitsbedingungen auf den Weg zu bringen.

### ■ Zweiter Punkt – Verbesserung der Versorgung, insbesondere im ambulanten Bereich:

Hier will Spahn den schnellen Zugang zur nötigen Versorgung vorantreiben: „Den Menschen ist nicht dadurch geholfen, dass wir abstrakt über das System diskutieren, sondern dadurch, dass wir konkrete Verbesserungen erreichen.“ Das will der Minister durch die Erweiterung der Sprechstundenzeiten bei GKV-Patienten von 20 auf mindestens 25 Stunden und durch den



Foto: picture alliance / Gateaupda

*Er hat einen Plan: Der neue Bundesgesundheitsminister weiß schon genau, was er sofort anpacken will und was danach noch auf ihn wartet.*

Ausbau der Terminservicestellen erreichen: „Ich fände es wichtig, dass wir auch offene Sprechstunden regelhaft vorsehen; denn auch das ist ein wichtiges Instrument. Wir wollen die Terminservicestellen ausbauen, idealerweise zu einem 24-Stunden-7-Tage-die-Woche-Betrieb, damit jeder, wenn es medizinisch angezeigt ist, zeitnah einen Termin bekommt.“ Dazu gehört für Spahn auch eine Änderung der ärztlichen Vergütung, sodass es sich lohnt, sich schnell um Patienten zu kümmern.“ Eines steht für ihn fest: „Wir lösen die bestehende Unfairness bei der Terminvergabe nicht, indem wir alle länger warten lassen.“

### ■ Dritter Punkt – Finanzierung der GKV

Im Koalitionsvertrag ist vereinbart, dass die Parität in der Finanzierung zum 1. Januar 2019 wiederhergestellt werden soll. Ange-

sichts der Rücklagen der Kassen will Spahn prüfen, ob weiteres Potenzial für Beitragssatzsenkungen vorhanden ist. Spahn: „Wir müssen die Beitragszahler im Blick haben, die den Laden am Laufen halten, indem sie die finanziellen Mittel zur Verfügung stellen. Acht Milliarden Euro Entlastung sind ein deutliches Zeichen für diejenigen, die jeden Tag arbeiten und mit ihren Beiträgen das System finanzieren.“

## „Viel Glück und eine gute Hand“

Die drei Schwerpunkte wurden in der anschließenden Debatte intensiv diskutiert. Der SPD-Gesundheitsexperte Dr.



Karl Lauterbach wünschte dem Minister „viel Glück und eine gute Hand für diese Legislaturperiode“. „Wir werden zusammenarbeiten, das ist gar keine Frage“, betonte er. „Wir sind in vielen Punkten einer Meinung – auch in der Vergangenheit –, in anderen Punkten nicht. Das wird nicht kaschiert werden.“ Lauterbach griff beispielsweise die Pläne zur Pflege auf: „Es ist richtig – ich höre das jeden Tag –, dass die 8.000 Stellen für das Sofortprogramm diese Probleme nicht lösen können. Aber es gibt derzeit bereits 17.000 offene Stellen, die zusammen mit den 8.000 Stellen aus dem Sofortprogramm 25.000 ergeben. Es gibt jedoch nur 3.000 Bewerber. Das Problem ist nicht die Zahl der offenen Stellen, sondern dass wir derzeit viel zu wenige Bewerber haben. Das wird sich nur ändern, wenn wir die Löhne erhöhen.“

Ganz anderer Meinung als der Minister ist Lauterbach beim Thema Zweiklassenmedizin: „Ich glaube, dass es nicht eine gefühlte Zweiklassenmedizin ist, sondern dass wir tatsächlich eine Zweiklassenmedizin haben. Wenn ich als Rheumakranker in der Phase, wo das Rheuma noch behandelbar ist, als gesetzlich Versicherter keinen Termin bekomme, dann fühle ich mich nicht nur benachteiligt, sondern ich bin benachteiligt.“ Lauterbach mahnte zur Ehrlichkeit: „Ohne die gleiche Bezahlung für die gleiche Behandlung der gleichen Krankheit bei jedem Patienten, die zeigt, dass uns jeder Patient mit der gleichen Behandlungsbedürftigkeit gleich viel wert ist, werden wir das Problem nicht lösen können. Daher brauchen wir einheitliche, gerechte Honorare.“

### „Ein planwirtschaftlicher Eingriff“



Auch die Opposition meldete sich zu Wort: Christine Aschenberg-Dugnus, Gesundheitspolitische Sprecherin der FDP, verwies auf Ungereimtheiten, die sie in den Plänen Spahns ausgemacht hat: „Die Koalition möchte im Bereich der

ambulanten Versorgung die Freiberuflichkeit der Ärzte stärken. Wie aber verträgt sich das mit einer Erhöhung des Mindestsprechstundenangebots auf 25 Stunden? Das ist doch keine Stärkung der Freiberuflichkeit. Das ist ein planwirtschaftlicher Eingriff.“ Denn die tatsächlich geleisteten Arbeitsstunden für GKV-Patienten lägen weit höher als die von Spahn geforderten 25 Stunden, sagte sie. Ein niedergelassener Arzt arbeite durchschnittlich 52 Wochenstunden. Im Jahr 2017 hätten Vertragsärzte und Psychotherapeuten 54 Millionen Bürokratiestunden bewältigen müssen. Aschenberg-Dugnus forderte außerdem, die Budgetierung der grundversorgenden Haus- und Fachärzte abzuschaffen.

### „Wir werden den Minister an seinen Taten messen“



Katja Dörner, stellvertretende Fraktionsvorsitzende von Bündnis 90/Die Grünen, griff das Thema Digitalisierung auf: „Natürlich werden wir auch da den Minister an seinen Taten messen,“ versprach sie. „Denn zwischen 2009 und 2013 hat Herr Spahn als Gesundheitspolitiker Sprecher seiner Fraktion zugelassen, dass die Digitalisierung im Gesundheitswesen komplett ausgebremst wurde. Nützliche Anwendungen wie beispielsweise das elektronische Rezept wurden damals gestoppt – und noch 2016 wurde die Fernverschreibung verboten. All das passt überhaupt nicht zur Forderung nach mehr Telemedizin.“

Forderungen kamen auch von der AfD. Der Abgeordnete Dr. Robby Schlund, Ordentliches Mitglied im Ausschuss für Gesundheit, forderte, sich konkret für die Entbürokratisierung einzusetzen, die Bezahlung für Pflegekräfte anzuheben und die Budgetierung bei den Ärzten aufzuheben:



## VITAPAN EXCELL® – Ein neuer Maßstab!

Brillante Lebendigkeit in Form, Farbe und Lichtspiel!



Jetzt #Lichtdynamik bestellen!

## #Lichtdynamik

„Natürliche Oberflächengestaltung, neues Schichtschema: Da entsteht ein einzigartiges Farb- und Lichtspiel!“



ZTM Franz Hoppe

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

## Die neuen und alten Gesichter in der Gesundheitspolitik



Foto: Axel-Wolff\_CDU



Foto: Lautenbach-Kopecky\_CDU



Foto: MdB-CDU



Foto: MdB-SPD

Die beiden neuen Staatssekretäre im BMG: Sabine Weiss **1** und Thomas Gebhart **2**, beide CDU

Und die Gesundheitspolitischen Sprecher: Karin Maag **3**, Gesundheitspolitische Sprecherin der CDU/CSU-Bundestagsfraktion

Sabine Dittmar **4**, Gesundheitspolitische Sprecherin der SPD-Bundestagsfraktion  
Axel Gehrke **5**, Gesundheitspolitischer Sprecher der AfD-Bundestagsfraktion  
Christine Aschenberg-Dugnus **6**, Gesundheitspolitische Sprecherin der FDP-Bundestagsfraktion

Harald Weinberg **7**, Gesundheitspolitischer Sprecher der Bundestagsfraktion der Linken  
Maria Klein-Schmeink **8**, Gesundheitspolitische Sprecherin der Bundestagsfraktion der Grünen



Foto: MdB-AfD



Foto: FDP-Bundestagsfraktion



Foto: MdB-Die Linke\_privat



Foto: MdB-Bündnis 90-Die Grünen

„Ein positives Signal an die täglich am Limit arbeitenden KV-Ärzte wäre es jetzt, von ihnen nicht noch fünf Stunden zusätzlich zu fordern, sondern alle Rückforderungen bei Überschreitung der Budgetierung zu beenden.“



Seitens der Koalition fand Karin Maag, Gesundheitspolitische Sprecherin der CDU/CSU, klare Worte und griff den Zugang zur ambulanten Versorgung auf. „Wir haben der Selbstverwaltung bereits einiges an Möglichkeiten an die Hand gegeben, die Umsetzung erfolgt lei-

der eher schleppend“, beklagte sie. Schließlich gebe es seit Juli 2015 die gesetzliche Verpflichtung zur Einrichtung von Terminservicestellen. Diese müssten vor allem bekannter und besser werden. Das gelinge mit einer einheitlichen Telefonnummer und längeren Ansprechzeiten. Und: „Bereits seit 2011 ist geregelt, dass der Erstkontakt beim Haus- und beim Facharzt besser vergütet werden soll, um Anreize zu setzen, damit Haus- und Fachärzte auch neue Patienten aufnehmen. Leider hat meines Wissens nur die Kassenärztliche Vereinigung Sachsen diese Regelung umgesetzt.“

Maag fügt hinzu: „Neu ist zum Beispiel auch, dass wir mit einer besseren Vergütung für die sprechende Medizin und mit regionalen

Zuschlägen für Ärzte dafür sorgen wollen, dass diese weiterhin auch in wirtschaftlich schwachen Regionen oder in ländlichen Räumen praktizieren. Ich hoffe, das wird diesmal umgesetzt.“

### Die weitere Agenda steht

Spahn hat angekündigt, mit den ersten drei Schwerpunkten noch vor der Sommerpause in den gesetzgeberischen Prozess eintreten zu wollen. Und: „In den Bereichen Digitalisierung, Internetmedizin, Organspende und Arzneimittelversorgung gibt es viele weitere Projekte, die anschließend auf uns warten.“

pr

# DER EINFACHE WEG.



Keine doppelte Anmeldung. Weniger Klicks.  
Schnellere Ergebnisse.  
**Abrechnungsportale und Praxissoftware kombiniert.**

Weitere Infos unter [www.dampsoft.de/cockpit](http://www.dampsoft.de/cockpit)

Zahnärztetag Westfalen-Lippe

## Fortbildung in Prävention

**Prävention muss eine Krankheit – Karies, Parodontitis und Erosion – effektiv, das heißt gezielt, verhindern können. Zugleich sollte das Verhältnis zwischen Aufwand und Nutzen stimmen – sie muss also auch effizient sein. Auf dem Zahnärztetag Westfalen-Lippe Mitte März in Gütersloh präsentierte Tagungsleiter Prof. Stefan Zimmer vor diesem Hintergrund die neuesten Erkenntnisse.**



Foto: ZÄKWL

Spaß im Mund: Tagungsleiter Prof. Stefan Zimmer (v.l.n.r.), Kammervorstandsmitglied Dr. Martina Lösser, Kammerpräsident Dr. Klaus Bartling und Vizepräsident Jost Rieckesmann erkunden zusammen mit Grundschulkindern eine begehbare Mundhöhle.

Insgesamt 31 Kilogramm Zucker konsumiert jeder Deutsche durchschnittlich pro Jahr (Stand 2016). Das sind 90 bis 100 Gramm pro Tag – also 40 beziehungsweise 50 Gramm zu viel. Können Zuckeraustausch- und -ersatzstoffe oder Probiotika die auch für die Mundgesundheit schädlichen Keime verdrängen?

### Zuckeraustauschstoffe bringen nichts

„Die Verbindung von Saccharose und Stärke erzeugt die höchste Kariogenität“, eröffnete Prof. Dr. Elmar Hellwig aus Freiburg. Dabei sei die Menge, nicht die Frequenz der Zuckeraufnahme signifikant mit dem DMFT-Wert assoziiert. Die tägliche Fluoridierung wirke bremsend, könne Karies aber bekanntlich nicht verhindern. „Insgesamt sind die Ergebnisse für Zuckeraustauschstoffe – außer

in Kaugummis – ernüchternd“, bilanzierte Hellwig.

Prof. Dr. Nicole Arweiler aus Marburg beleuchtete die Wirkung antimikrobieller Mundspüllösungen als unterstützende Maßnahme der häuslichen Mundhygiene. Auf Basis der entsprechenden Leitlinie empfiehlt sie zur weiteren Plaque-Entfernung Formulierungen mit Amin- und Zinnfluorid, ätherischen Ölen, Cetylpyridiniumchlorid und Chlorhexidin für folgende Risikogruppen:

- Menschen mit besonderem Unterstützungsbedarf und eingeschränkter Alltagskompetenz
- Patienten mit körperlichen oder geistigen Einschränkungen, die kein effektives mechanisches Biofilmmangement erreichen können
- Patienten mit schwer zugänglichen Bereichen, so dass kein effektives mechanisches Biofilmmangement möglich ist
- Chemo-Patienten

In Situationen, etwa bei akuter Gingivitis, in denen kurzfristig – zwei bis vier Wochen – die Keimzahl mangels Biofilmmangement reduziert werden soll, befürwortet sie gemäß der Leitlinie mindestens 0,2-prozentige chlorhexidinhaltige Spüllösungen. Die Verwendung alternativer Wirkstoffe sieht sie aufgrund der dürftigen Studienlage kritisch. Prof. Dr. Anton Friedmann aus Witten verwies auf die prognostische Relevanz der Patientenkompetenz: „Motivation und Selfempowerment sind notwendig!“ In Zukunft müsse man sich stärker auf die Entzündungsprozesse des Körpers konzentrieren, da gerade die Parodontitis Anzeichen darauf liefert.

### „Bleiben Sie transparent“ – für mehr Compliance

„Selfempowerment“ war das Stichwort für Prof. Dr. Dorothee Heckhausen aus Berlin. Der Zahnarzt informiert, argumentiert – und trotzdem setzt der Patient nichts von alledem um. Woran liegt das? Heckhausen zeigte anhand der motivierenden Gesprächsführung, dass jeder Patient die richtige Ansprache braucht. Gerade bei ambivalenten Patienten sollte man diese – gängigen – Strategien vermeiden:

- warnen, ermahnen, ängstigen
- Lösungen vorgeben, Vorschläge unterbreiten
- belehren, auf logischen Argumenten beharren
- zureden, moralisieren, predigen
- verurteilen, kritisieren
- ignorieren.

„Wenn Sie versuchen, einen ambivalenten Patienten mit Ihrem geballten Wissen von der Notwendigkeit einer Verhaltensänderung zu überzeugen, geraten Sie schnell in ‚Ja/Aber-Argumentationsketten‘. Solche Gespräche führen zu nichts, im Gegenteil: Am Ende geht der Patient aus der Praxis mit dem Gefühl, doch irgendwie recht zu haben“, veranschaulichte Heckhausen. „Es bringt auch nichts, jemanden überführen zu wollen. Inquisitorische Fragen enden in der Regel damit, dass der Patient sich unfair behandelt fühlt und in eine Abwehrhaltung geht. Daher mein Tipp: Bleiben Sie transpa-

# Wie gefährlich ist eine todsichere Anlage?

Antworten auf Ihre Fragen.  
Das apoPur-Gespräch.



Jetzt Termin vereinbaren:  
[apobank.de/sichere-anlage](http://apobank.de/sichere-anlage)

Weil uns mehr verbindet.

 deutsche apotheker-  
und ärztebank

Dr. Thomas Kühn  
Kunde der apoBank



rent!“, riet die Professorin. „Abwehrreaktionen können übrigens unterschiedliche Ausprägungen annehmen: Die einen kämpfen, die anderen flüchten, und es gibt Menschen, die stellen sich tot. Totstellen wird oft verwechselt mit Adhärenz. Doch diese Patienten sind nicht compliant, sondern passiv-aggressiv, das heißt, sie nicken in der Praxis alles ab, befolgen aber gar nichts.“ Am besten, betonte Heckhausen, spricht man offen über die Pros und Cons einer Verhaltensänderung und arbeitet die Diskrepanzen zwischen Gegenwart und erwünschtem Zustand gemeinsam mit dem Patienten heraus. „Verlassen Sie das Reiz-Reaktions-Schema – das kostet Sie nur Kraft und Nerven“ sagte Heckhausen. „Fühlen Sie sich stattdessen in den Patienten ein und seien Sie empathisch. Mit anderen Worten: Holen Sie ihn dort ab, wo er steht!“

## Der Mund als entgleistes System

ZA Georg Scherpf aus Berlin stellte sein Praxiskonzept zur professionellen Prävention vor: „Anhand des PAR- und des DMFT-Index bestimmen wir in unserer Praxis das Parodontitisrisiko des Patienten.“ Dabei unterscheidet Scherpf drei Systeme: 1. Bei einem



Foto: ZÄKWL

„Ich bin ein Freund der Selbstverwaltung!“ NRW-Gesundheitsminister Karl-Josef Laumann (CDU) mit KZV-Vize Michael Evelt, KZV-Chef Dr. Holger Seib, Kammervorstandsmitglied Dr. Martina Lösser, Kammervizepräsident Jost Rieckesmann und Kammerpräsident Dr. Klaus Bartling.

stabilen System sind keine Schritte seitens der Praxis notwendig, eine Verbesserung der Mundhygiene kann aber nützlich sein. Eine Sitzung pro Jahr genügt. 2. Bei einem labilen System sind Anzeichen der Krankheit sichtbar – und die Verbesserung der Mundhygiene ist notwendig. Sollten größere restaurative Maßnahmen erfolgen, muss der Patient in ein organisiertes Prophylaxeprogramm aufgenommen werden. Das Intervall beträgt sechs Monate. 3. Bei einem „entgleisten System“ ist der Patient schwer erkrankt, ein organisiertes Prophylaxe-

programm zwingend geboten, andernfalls sind Sanierung und Restauration eher abzulehnen. Der Patient sollte mindestens alle drei Monate in der Praxis vorstellig werden.

## So wichtig ist das Milchgebiss

Vor dem Hintergrund systemischer Erkrankungen und einer darum oft eingeschränkten Mobilität der Patienten plädierte Prof. Dr. Benjamin Ehmke aus Münster für eine individuellere, ans Lebensalter und an den

## Investoren gründen MVZ – und gefährden die Versorgung

Dr. Klaus Bartling, Präsident der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe, benannte in seiner Auftaktrede vier aktuelle Probleme in der zahnmedizinischen Versorgung:

1. die „immer noch nicht“ umgesetzte Approbationsordnung,
2. die Fachsprachenprüfung (bei der nur die Fachsprachenkompetenz bewertet werden dürfe, die fachlichen Defizite der ausländischen Bewerber jedoch außen vor gelassen werden müssten),
3. die befürchtete Bürokratielast durch die Datenschutzgrundverordnung sowie
4. die Bedrohung der Versorgungslandschaft durch ausländische MVZ-Investoren. „Zahnärzte, Kommunen und Krankenhäuser dürfen jetzt arztgruppengleiche MVZ gründen. Für diese Kapitalgeber ist es wirklich einfach: Sie kaufen eine psychia-

trische Klinik und dann haben sie diesen Status“, sagte Bartling. „Solche Investoren versprechen sich vom deutschen Gesundheitsmarkt einzig eine lukrative Rendite. Das ursprünglich damit von der Politik verfolgte Ziel, die Versorgung auf dem Land zu stärken, erfüllen sie gar nicht – diese MVZ sitzen ja in den Ballungszentren.“ Den anwesenden NRW-Gesundheitsminister Karl-Josef Laumann (CDU) fragte er: „Wollen Sie, dass wir weiter als freiberufliche Zahnärzte arbeiten? MVZ unterliegen nämlich nicht der Musterberufsordnung – sie sind bei der IHK gemeldet.“

Auch er mache sich Sorgen, was die Kettenbildung angeht, pflichtete Laumann ihm bei. Es sei aber auch „Aufgabe der Freiberufler selbst“, ihre Werte in die neue Generation hineinzutragen. „Die Kammern

sitzen auf dem Ast der Freiberuflichkeit, deshalb ist es auch an ihnen, darüber nachzudenken, wie man diese Freiberuflichkeit wirtschaftlich betreiben kann.“ Laumann bezeichnete sich als „Freund der Selbstverwaltung“ und versprach, wo immer möglich, staatliche Aufgaben auf die Kammer zu übertragen. Aber: „Wir haben arztgruppengleiche MVZ zugelassen, weil in der allgemeinmedizinischen Versorgung die Hütte brennt. Wenn wir nur Zahnärzte hätten, dann hätten wir das bestimmt nicht getan! Ich sehe allerdings keinen Grund, bei den Zahnärzten eine Ausnahme zu machen und diese Regelung bei Ihnen aufzuheben, denn noch haben wir ja kein Problem in der zahnärztlichen Versorgung! Sie können aber sicher sein, dass wir diese Entwicklung mithilfe kleiner Stellschrauben lenken.“ ■

allgemeinen Gesundheitszustand angepasste Parodontitistherapie. „Möglicherweise reicht es aus, wenn der Patient seine Zähne erhält.“ Prof. Dr. Ulrich Schiffner aus Hamburg thematisierte die Prävention im Milchgebiss. In Hamburg leiden laut Schiffner 15 Prozent der Dreijährigen an Karies, ihr dmft-Wert beträgt 3,4. Bei den Ein- bis Zweijährigen haben 3,9 Prozent Dentinkaries und 15,3 Prozent Initialkaries. Schiffner erinnerte in dem Zusammenhang an die – bedeutenden – Funktionen der Milchzähne:

- Kauen (Kinder mit zerstörten Zähnen essen zu wenig),
- Platzhalter,
- Gesunderhaltung bleibender Zähne,
- Sprechen und
- Lachen (nonverbale Kommunikation).

Die körperliche und seelische Entwicklung hänge damit wesentlich auch von gesunden Milchzähnen ab. Aufgrund ihres geringeren Mineralgehalts in Verbindung mit einem höheren Porenvolumen entsteht an Milchzähnen schneller Karies als an bleibenden Zähnen. Ein hohes Kariesrisiko besteht, sobald man Plaque an den Frontzähnen bereits optisch wahrnimmt. Bis Kinder acht bis zehn Jahre alt sind, sollten Eltern nachputzen, wobei das Nachputzen Schiffner zufolge die Hauptreinigung darstellt. ck

### Festvortrag

## Fakenews, Populismus und postfaktische Wahrheit

Fakenews, Populismus und postfaktische Wahrheiten bestimmen die Welt. Sind Demokratie und Rechtsstaat in Gefahr? „Das Grundkonzept aller populistischen Ideen ist die ‚illiberale Demokratie‘ nach Viktor Orbán“, erklärte Festredner Peter Müller: Freiheit und Privateigentum seien in diesem Konstrukt lediglich ein Alibi für die Selbstbereicherung der Eliten – nach dem Motto: „Die Demokratie muss aus den Fesseln des Rechtsstaats befreit werden!“ Bei hybriden Regierungsformen zwischen Demokratie und Autokratie heilige der Zweck die Mittel, um den vermeintlichen Volkswillen durchzusetzen. Die Versuche der Realisierung geschehen laut Müller immer nach demselben Muster: „Wir erleben Angriffe gegen die Strukturen des Rechtsstaats, zivilrechtliches Engagement wird diffamiert, die Verfassungsgerichtsbarkeit wird eingeschränkt, gelähmt und gleichgeschaltet, Kampagnen gegen politische Gegner werden initiiert und es erfolgt ein Zugriff auf die Justiz.“ In dieser Weise agieren nicht nur Erdogan, Trump oder auch

Macron: „Auch in Deutschland werden von den Populisten Demokratie und Rechtsstaat gegeneinander in Stellung gebracht!“ Doch wie können wir die Demokratie sicherstellen? Müller plädiert für offene Debatten – auch über Probleme und Sorgen der Menschen: „Es darf keine Tabus geben!“ So dürfe es beispielsweise nicht sein, dass man im Bereich der Kriminalität nicht klar darüber redet, dass in bestimmten Tätergruppen Ausländer überproportional vertreten sind – nur um sich nicht dem Vorwurf der Ausländerdiskriminierung auszusetzen. Müller: „Wir brauchen einen schlanken, aber durchsetzungsfähigen Staat. Es darf keinen Platz für rechtsfreie Räume geben. Freiheit und Sicherheit müssen vernünftig austariert werden. Und ganz wichtig: Wir brauchen ein digitales Vermummungsverbot im offenen Diskurs!“

*Peter Müller war von 2009 bis 2011 Ministerpräsident des Saarlands. Seit 2011 ist er Richter beim Bundesverfassungsgericht.*

## METASYS Medizintechnik - Lösungen für die Zahnarztpraxis seit 30 Jahren

Unsere umfangreiche Produktpalette umfasst:

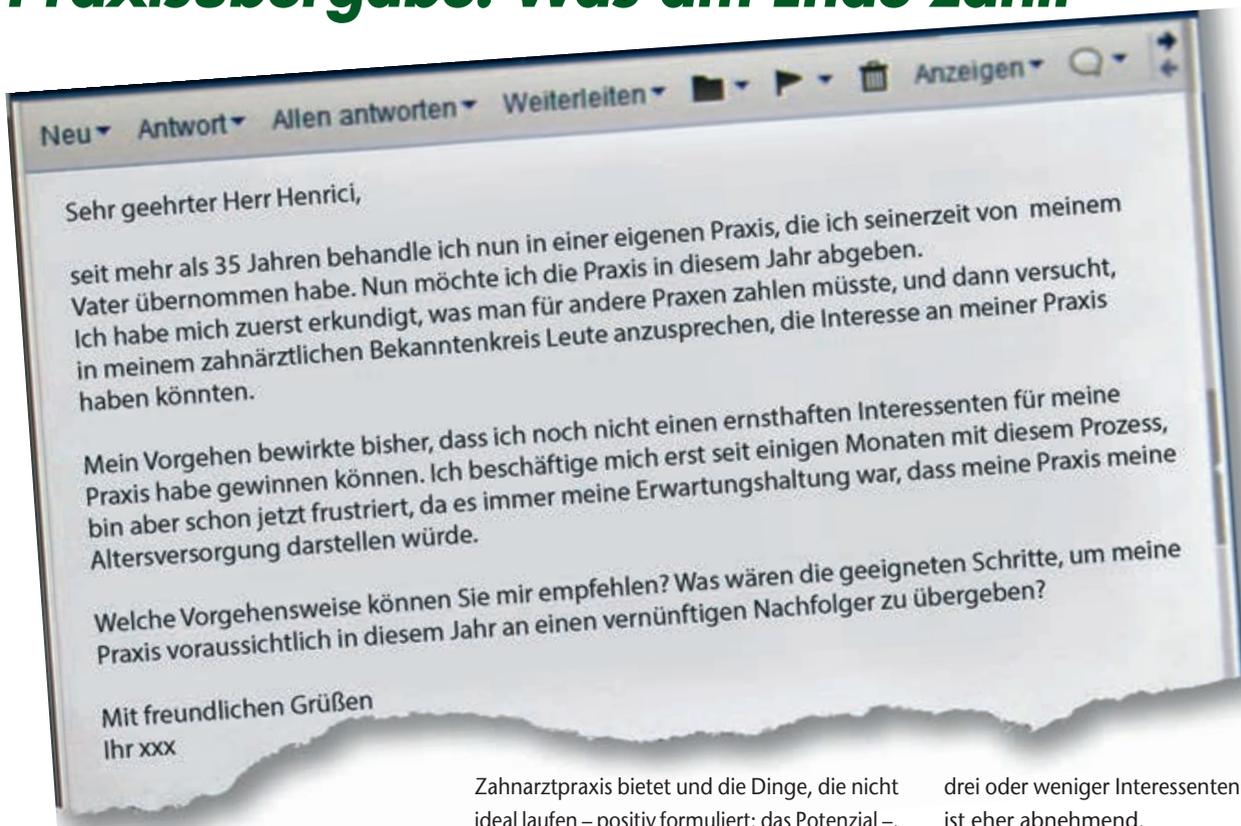
- > Amalgamabscheider und Dienstleister für Amalgamsorgung
- > Absaugsysteme für Trocken-/Nassabsaugung
- > Medizinische Kompressoren – jetzt auch für CAD-CAM-Systeme
- > Geräte zur Wasserentkeimung und Biofilm-Entfernung
- > GREEN&CLEAN Hygiene- und Desinfektionsprodukte



# METASYS

Die zm-Kolumne rund um die relevanten Praxisfragen

## Praxisübergabe: Was am Ende zählt



Meine Gedanken zur Praxisübergabe, die ich in der letzten Kolumne mit Ihnen geteilt habe, möchte ich aufgrund der vielen Nachfragen tiefer gehend thematisieren und anhand dreier Fragen konkretisieren.

### Frage 1:

**Warum ist es notwendig, sich schon im Alter zwischen 50 und 60 Jahren mit der Praxisabgabe zu beschäftigen?**

Meine Antwort mit eindeutiger Empfehlung: Am Ende des Tages arbeiten Sie an einem Objekt, der Zahnarztpraxis. Mit Gründung oder Übernahme steht bereits fest, dass ein Übergabeprozess mit fortlaufendem Betrieb ein fester Bestandteil Ihres beruflichen Werdegangs ist. Um diesen Prozess so erfolgreich wie möglich zu gestalten, ist es dringend erforderlich, (notwendige) Maßnahmen zur Unternehmenswerterhaltung zu ergreifen.

Anhand einer objektiven Wertermittlung für ein Unternehmen – einer Praxisbewertung – zu einem frühen Zeitpunkt (das heißt einige Jahre vor der Übergabe) werden die Chancen, Gefahren und Möglichkeiten, die die eigene

Zahnarztpraxis bietet und die Dinge, die nicht ideal laufen – positiv formuliert: das Potenzial –, aufgezeigt. Idealerweise kann man im Anschluss daran, wie bei einem Backrezept, die bewerteten Schwachstellen bearbeiten und formen, den Arbeitswert erhöhen, den Unternehmenswert der Zahnarztpraxis steigern und somit zu guter Letzt auch ein klares Zeichen an das Praxispersonal senden. Denn: Investitionen, egal welcher Art, fördern nicht nur die Wirtschaftlichkeit, sondern auch das Image der Praxis und die Motivation der Mitarbeiter.

### Frage 2:

**Für wen erstelle oder erbaue ich meine Zahnarztpraxis? Wer ist an einem hohen wirtschaftlichen Wert meiner Praxis interessiert? Sind es noch die jungen Mediziner, die sich selbstständig machen wollen?**

Meine Antwort:

In den letzten Jahren hat sich die Übernahmeleidenschaft leider gelegt. Das heißt: Waren vor circa zehn Jahren bei einer validen, wirtschaftlich und perspektivisch interessanten Praxis etwa sechs bis acht Zahnärzte an einer Übernahme interessiert, ergeben sich heutzutage – je nach Region – nicht selten

drei oder weniger Interessenten. Die Tendenz ist eher abnehmend.

Neben dem demografischen Wandel ist dies vor allem mit der Feminisierung der Zahnmedizin zu begründen. Hinzu kommt häufig der Wunsch von jungen Zahnmedizinern, nicht in einem Bestand zu gründen, sondern sich in einer Praxisneugründung zu verwirklichen. In Zeiten wie heute, in denen das Geld günstig ist, ist dies auch zu einer wirtschaftlich sehr relevanten Alternative geworden. Die andere Gruppe, die möglicherweise an der Übernahme Ihrer Praxis interessiert sein könnte, ist die Gruppe der expandierenden Praxen und gegebenenfalls auch der neu entstehenden Praxisverkettungen.

### Frage 3:

**Woran erkennt man, dass eine Praxis nicht mehr oder nur für den symbolischen Euro abgebar ist?**

Meine Antwort:

Stellen Sie sich doch selbst einmal die Frage, was eine moderne, attraktive Praxis in Ihren Augen auszeichnet. Und betrachten Sie anschließend einmal die Punkte, die Sie selbst abschrecken würden. Letztlich zählen die harten Fakten: Wie wirtschaftlich ist die

## Henrici hilft -



### der Praxisflüsterer

Mit der Erfahrung aus mehr als 1.400 umfassenden Mandaten in zehn Jahren beantwortet der Praxisexperte und Hauptgesellschafter der Opti Zahnarztberatung Fragen von Mandanten und Lesern zum Unternehmen Zahnarztpraxis. Der Einblick in seinen „Praxis“-Alltag soll Lösungsansätze aufzeigen,

um Problemen in der Praxis so früh wie möglich begegnen zu können. Oder besser – um diese gar nicht erst entstehen zu lassen. ■



Fotos: [M] nosorogua/martinaired-Fotolia.com/zm-mg

Praxis? Wie modern ist die Ausstattung? Wie präsentieren sich die Mitarbeiter? Wie groß ist der Patientenstamm? Wie viele potenzielle Neupatienten bietet die Region? All diese Fragen sollten idealerweise positiv beantwortet werden. Wenn nicht, ist ein Verkauf mit einem hohen Erlös nur selten denkbar.

### Sie müssen bieten, was gefragt ist

Wie beschrieben ist es – unabhängig von der Wirtschaftlichkeit der Praxis – generell schwierig, einen Verkauf zu realisieren, wenn man sich zu spät um die Einleitung des Prozesses kümmert. Im Lauf des Lebens-

zyklus der Praxis ist es immer empfehlenswert, nicht nur auf sich selbst, sondern auch auf die (engere) Umgebung zu achten. Dies ist vor allem in einer ländlich geprägten Umgebung wichtig, in der sich andere Gewerke und/oder Strukturen zusehends zurückentwickeln. Hier stelle ich die folgenden Fragen:

- Wo ist die nächste Grundschule?
- Wo ist der nächste Kindergarten?
- Wo ist der nächste aktive Sportverein?
- Wo oder wie weit entfernt ist die nächste Nahversorgung?

Diese Aufzählung sollten Sie nicht als abschließend betrachten, sondern vielmehr als kleinen Indikator mit hoher Bedeutung. Verliert meine Region an Attraktivität, so leidet auch meine Praxis unter dieser Entwicklung. Diese Überlegungen können auf Stadtpraxen übertragen werden. Ein regelmäßiger Blick auf die Bebauungs- und Entwicklungspläne der Region helfen, die Entwicklung proaktiv einschätzen und gegebenenfalls reagieren zu können.

Weitere Faktoren für eine schwierig zu übergebende Praxis sind eine veraltete Ausstattung oder ein hohes Patientendurchschnittsalter ohne ein entsprechendes Angebot an Leistungen in der Alterszahnheilkunde (hier wurden von der KZBV unter besonderem Engagement von Dr. Wolfgang Eßer Positionen geschaffen, die eine Versorgung – auch wirtschaftlich vernünftig – ermöglichen). Gesehen habe ich das aber in diesen Praxen doch sehr selten. Eine Nutzung des „brachliegenden“ Potenzials, so naheliegend es ist, wird aus verschiedenen Gründen nicht konsequent vorgenommen. Summiert ergeben auch nur Teile dieser Aufzählung eine beträchtliche Unattraktivität, die zu einer Unverkäuflichkeit und somit einer Praxis-schließung führt.

Ich habe zu diesem Artikel sehr, sehr viele An- und Nachfragen erhalten. Gern stehe ich Ihnen auch telefonisch für weitere Fragen zur Verfügung und werde diese dann in meine kommenden Beiträge einfließen lassen.

Ihr Christian Henrici

Henrici@opti-zahnarztberatung.de  
www.opti-zahnarztberatung.de



Das Systemhaus für die Medizin



DEXIS PLATINUM

## DEXIS® TO GO

Mobile Lösung mit dem Tablet

Zeigen Sie Ihre Röntgenbilder direkt am Behandlungsstuhl auch ohne Netzwerk

Einfache und schnelle Bedienung



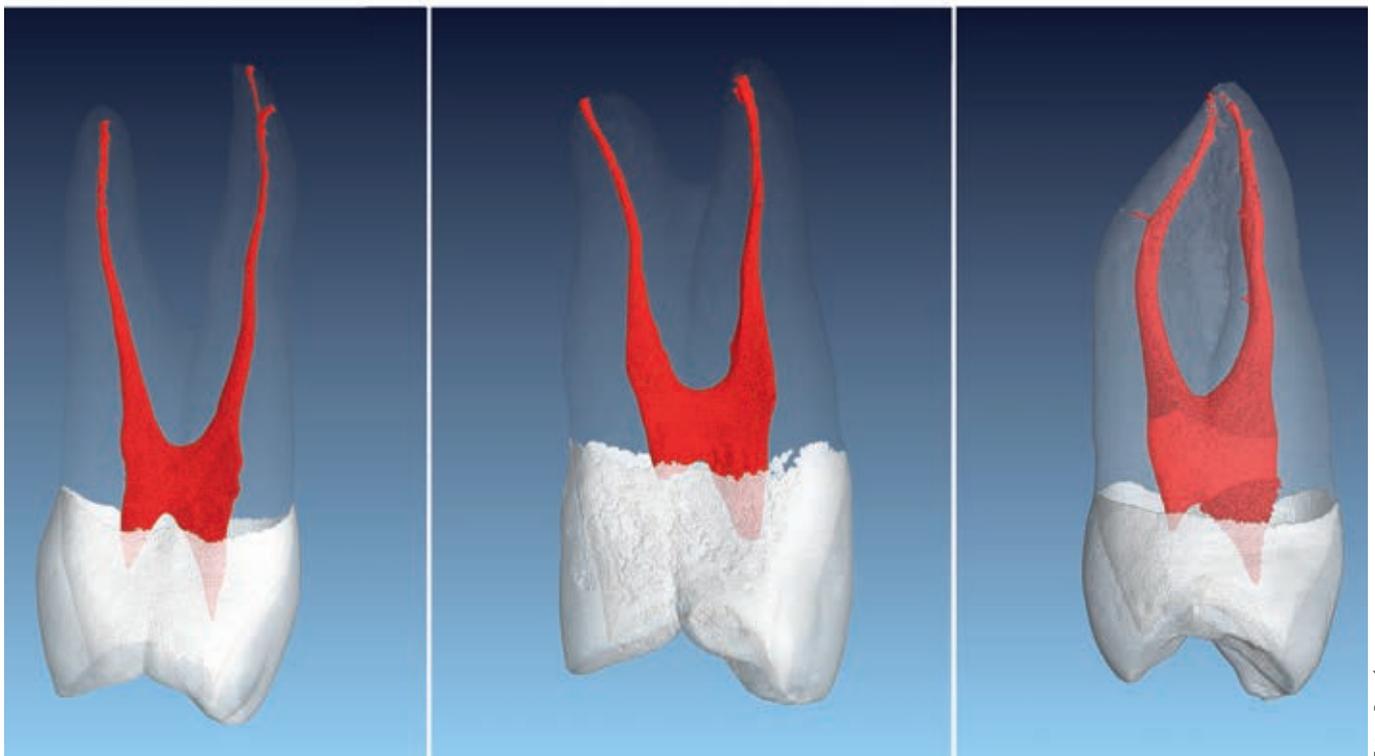
Walther-Rathenau-Str. 4 · 06116 Halle (Saale)  
Tel.: 0345-298 419-0 · E-Mail: info@ic-med.de  
www.ic-med.de www.facebook/icmed

Wurzelkanalsysteme – Teil 2

# Die Anatomie von Oberkiefer-Prämolaren

Frank Paqué, Michael Arnold

*In dem mehrteiligen Überblick über die Besonderheiten der Wurzelkanalsysteme innerhalb der einzelnen Zahngruppen geht es nun um die oberen Prämolaren: Sie variieren in der Anzahl ihrer Wurzeln und dementsprechend auch in der Anzahl ihrer Kanäle erheblich.*



Fotos: Paqué

Abbildung 1: Darstellung oberer, zweikanaliger Prämolaren: a) Prämolar mit zwei Wurzeln, b) Prämolar mit fusionierten Wurzeln, aber zwei getrennten Apices, c) Prämolar mit vollständig fusionierten Wurzeln

Der obere erste Prämolar hat meistens zwei Wurzeln, der obere zweite Prämolar eine. Hierbei besteht in der Literatur jedoch eine gewisse Uneinigkeit: Zum einen wurden verschiedene Populationen untersucht, zum anderen wurden fusionierte Wurzeln zum Teil unterschiedlich bewertet, das heißt in manchen Studien als ein-, in anderen als zweiwurzlig eingestuft [Bürklein et al., 2017; Tian et al., 2012; Abella et al., 2015] (Abbildung 1). Was die Anzahl der Kanäle angeht, sollte bei beiden Prämolaren grundsätzlich von zwei Kanalsystemen ausgegangen werden. Der Zugang wird daher in beiden

Zähnen immer deutlich länglich oval in bucco-palatinaler Richtung präpariert. Ein runder Zugang zum Kanalsystem der oberen Prämolaren führt in vielen Fällen zu einem Übersehen einer der beiden Kanalstrukturen.

## Getrennte Kanalsysteme

Beim ersten Prämolaren sind fast immer zwei vollständig getrennte Kanalsysteme aufzufinden. Von koronal nach apikal sind die Kanäle meist rund im Querschnitt – nach eigenen Beobachtungen bei hunderten von eingescannten Zähnen sind die Kanalquer-

schnitte des ersten oberen Prämolaren mit zwei Kanälen im Vergleich zu allen anderen Kanälen im menschlichen Gebiss am ehesten als rund zu bezeichnen – und werden sehr schmal im apikalen Bereich mit zum Teil erheblichen Krümmungen (Abbildung 2). Die Krümmungen folgen bei beiden Zähnen in der Regel dem distalen Krümmungsmerkmal. Eine starke Ausdehnung der Kieferhöhle scheint jedoch für starke apikale Krümmungen der Wurzeln nach mesial oder distal verantwortlich zu sein. Ebenfalls nicht selten anzutreffen sind Doppelkrümmungen der Wurzeln (Abbildung 3).

# DAS EINZIGE, WAS GEGEN **ADMIRA FUSION** SPRECHEN KÖNNTE, SIND SIE.

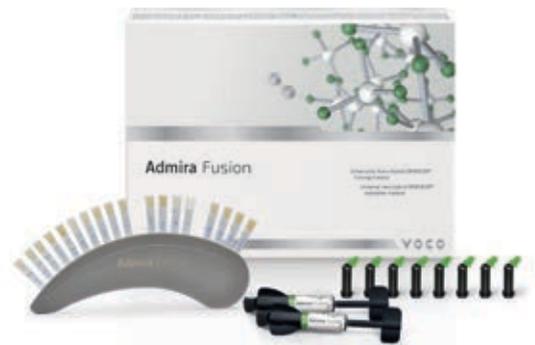


## Neu: Keramik pur zum Füllen.

Nichts als beeindruckende Vorteile:

- 1) Keine klassischen Monomere, keine Restmonomere!
- 2) Unerreicht niedrige Polymerisationsschrumpfung!
- 3) Universell einsetzbar und total vertraut im Handling!

Und vielleicht sagen Sie uns jetzt, was dagegen sprechen könnte. Falls Sie etwas finden.



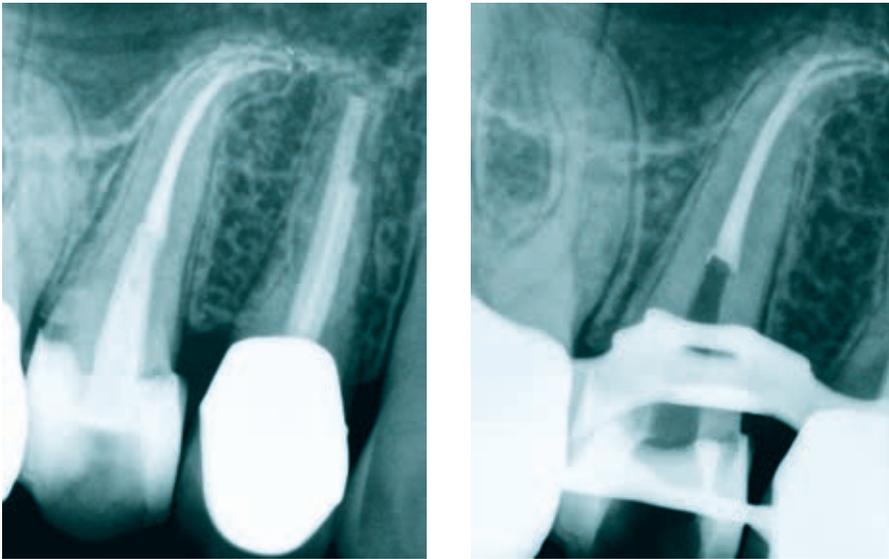


Abbildung 2: Zahn 15 mit zwei Kanälen und starken apikalen Krümmungen

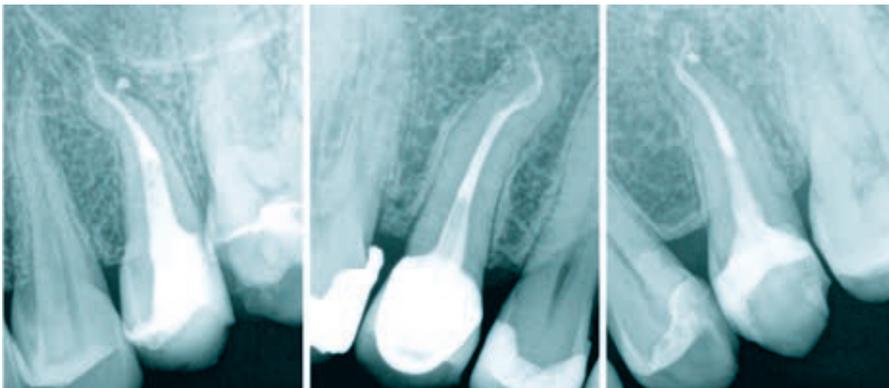


Abbildung 3: Drei klinische Fälle mit starken, S-förmigen Krümmungen der Wurzeln



Abbildung 4: Zahn 25 mit großer Restauration und röntgenologisch obliterierten Wurzelkanälen vor (a) und nach (b) Behandlung (Zahn 26 wurde zwischenzeitlich entfernt), c) Vom überweisenden Zahnarzt wurde zu weit bukkal nach einem Kanal gesucht, d) Bei starker Vergrößerung kann man den dunkel gefärbten, schlitzförmigen Kavumboden und zwei Hinweise auf Wurzelkanäleingänge gut erkennen.

Der palatinale Kanal ist meist etwas größer als der bukkale Kanal, was häufig schon am Kanäleingang zu beobachten ist.

Bestehen großflächige Restaurationen, Kronen oder Brücken, kann das Auffinden der beiden Kanäle sehr schwierig sein. Allgemein konnte gezeigt werden, dass bei restaurierten Zähnen im Vergleich mit einem entsprechenden kontralateralen, restaurationsfreien Zahn eine erhebliche Einengung der Wurzelkanäle stattgefunden hat [Fleig et al., 2017]. Dies kann bei den ohnehin schon eher kleinen Kanälen oberer Prämolaren zu einer erheblichen Einengung und daher zu Schwierigkeiten beim Auffinden dieser Kanäle führen (Abbildung 4).

Bei einem einwurzigen, zweiten Prämolaren sind die koronalen Kanalsysteme oft schlitzförmig und münden in ein gemeinsames apikales Foramen (Abbildung 5). Gar nicht so selten muss aber mit einer Aufteilung der Kanäle in zwei apikal separat verlaufende Kanalanteile gerechnet werden (Abbildung 6). In der Literatur wird die Häufigkeit des Vorkommens dieser apikalen Aufteilung (Vertucci-Klassifizierungen V, VI und VII) mit bis zu 10 Prozent beziffert [Vertucci, 1984].

### Seltene Konfigurationen

Beide Prämolaren können drei Kanalsysteme mit drei Wurzeln oder drei Kanalsysteme mit zwei beziehungsweise mit einer Wurzel aufweisen (Abbildung 7). Das Auftreten dieser Kanalkonfigurationen wird in der Literatur mit 1 bis 2 Prozent beschrieben [Sert und Bayirli, 2004].

Drei mögliche Hinweise können bei der Diagnostik eines dreikanaligen Prämolaren hilfreich sein. Der erste Hinweis ist eine nicht klar abzugrenzende Wurzelkontur in der diagnostischen Röntgenaufnahme. Dreikanalige obere Prämolaren zeigen im klassischen Röntgenbild im koronalen bis mittleren Wurzeldrittel eine oft bauchige Struktur. Diese korrespondiert in der Regel mit der Stelle apikal der Aufteilung in zwei bukkale Kanäle (Abbildung 8). Klinisch kann dann in den meisten Fällen bei Sondierung bukkal eine deutliche Einziehung unterhalb der Schmelz-Zement-Grenze mit der Sonde ertastet werden, dies ist der zweite Hinweis

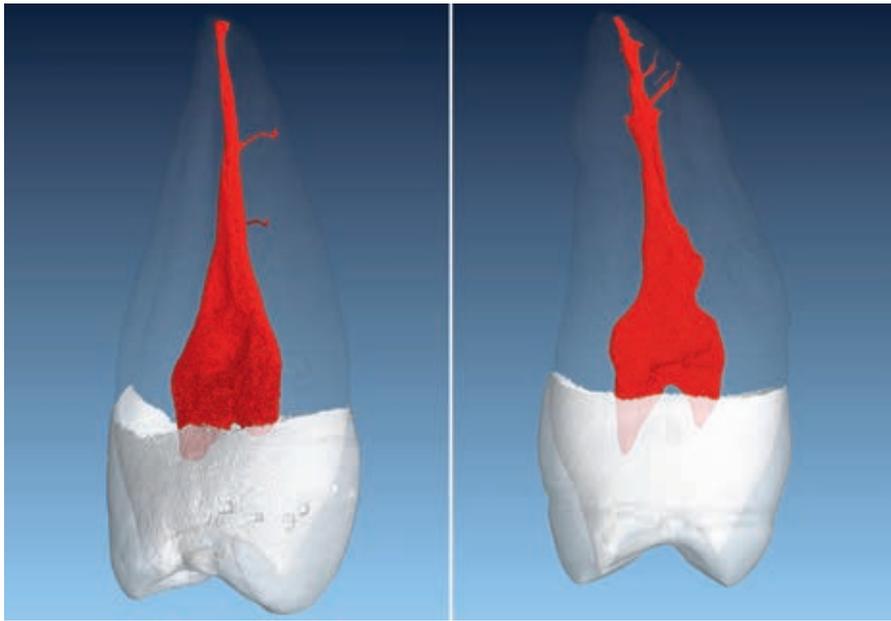


Abbildung 5: Auswahl von Variationen oberer Prämolaren mit koronal einem breiten Kanal-  
eingang und apikal einem Foramen

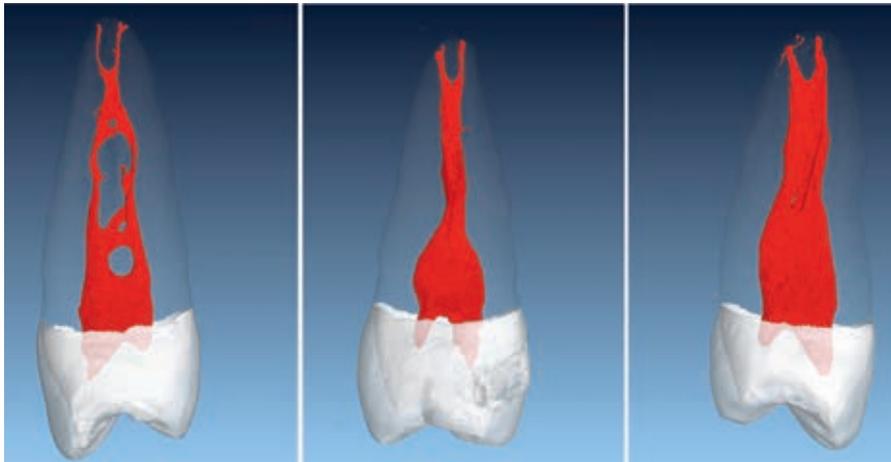


Abbildung 6: Auswahl von Variationen oberer Prämolaren mit koronal einem breiten Kanal-  
eingang und einer apikalen Aufteilung in zwei Foramina

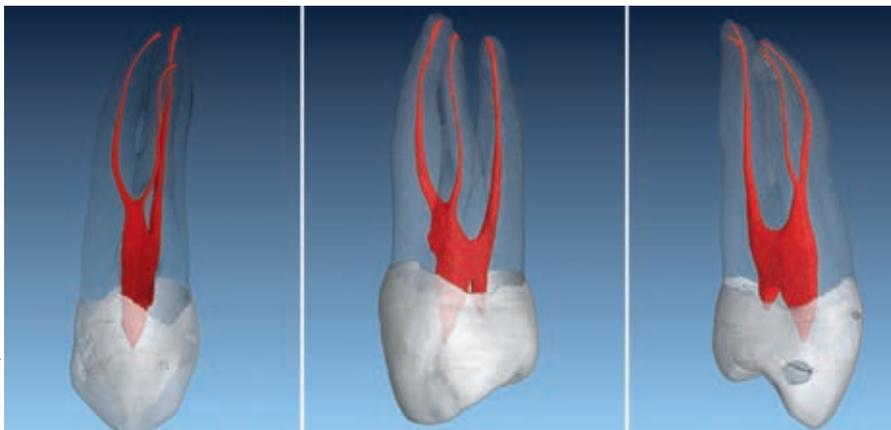
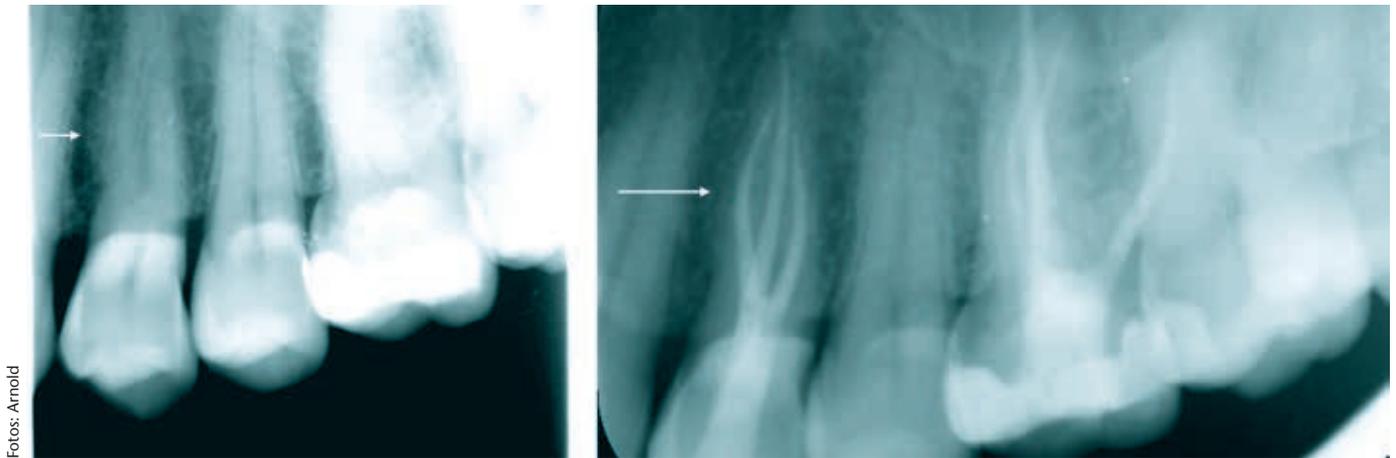


Abbildung 7: Darstellung oberer, dreikanaliger Prämolaren, man beachte die verschiedenen  
Niveaus der Aufteilung bukkal in zwei Kanäle: a) dreikanaliger Prämolare mit drei separaten  
Wurzeln, b) dreikanaliger Prämolare mit zwei Wurzeln, die bukkalen Wurzeln sind miteinander  
verwachsen, c) dreikanaliger Prämolare mit einer Wurzel, alle Wurzeln sind miteinander verwachsen

Fotos: Paqué

3M™ Impregum™ Super Quick Polyether Abformmaterial  
**Der 2 Minuten Polyether**



Fotos: Arnold

Abbildung 8: Dreikanaliger Prämolars im Röntgenbild vor und nach der Behandlung: Man beachte die bauchige Struktur in der Wurzelmitte.

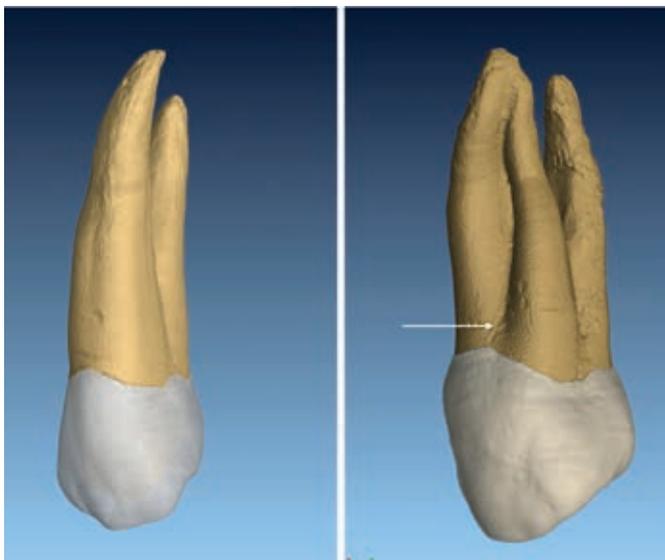


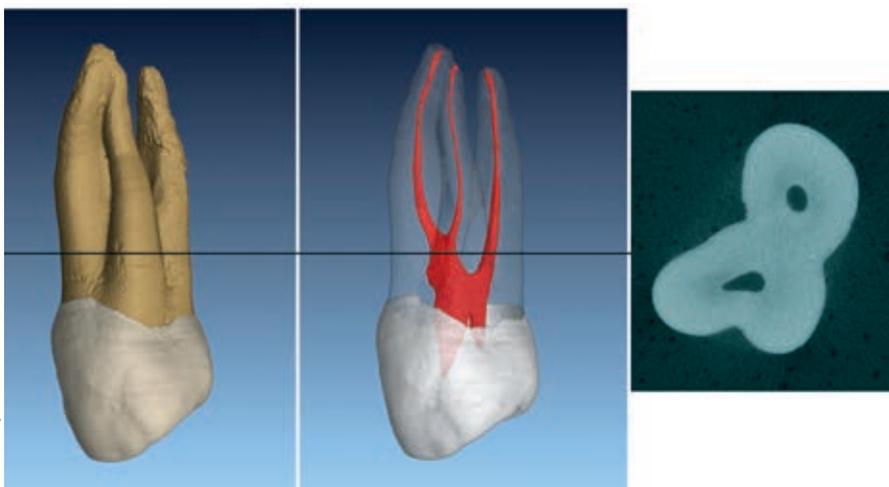
Abbildung 9: Darstellung eines zweikanaligen und eines dreikanaligen Prämolars von bukkal: Die bukkale Einziehung beim dreikanaligen Prämolars ist klinisch sondierbar.

(Abbildung 9). Der dritte Hinweis zeigt sich nach Trepanation und Darstellung des Kavumbodens und des vermeintlichen bukkalen Kanaleingangs. Dieser wird häufig nach hinreichender Darstellung in mesiodistaler Richtung oval und gibt dann die Sicht auf die beiden eigentlichen Kanäle frei (Abbildungen 10 und 11).

### Vorsicht bei Stiftinsertionen

Besonderes Augenmerk gebührt auch der Tatsache, dass es sich bei den Oberkiefer-Prämolaren um besonders grazile Zähne beziehungsweise Wurzeln handelt. Zudem wird beim oberen ersten Prämolaren sehr häufig in der bukkalen Wurzel eine Einziehung im palatinalen Wurzelkavum beobachtet, an den dünnsten Stellen konnte eine durchschnittliche Dentindicke von 0,81 mm gemessen werden [Tamse et al., 2000] (Abbildung 12). Diese Einziehung kann eine übermäßige Schwächung der Wurzel bei der Aufbereitung oder Restauration des Zahnes nach sich ziehen [Li et al., 2013]. Ist eine Stiftinsertion zur Restauration des Zahnes unumgänglich, sollte aus diesem Grund die palatinale Wurzel gewählt werden.

In diesem Zusammenhang müssen auch vertikale Längsfrakturen nach Wurzelkanalbehandlung und Restauration erwähnt werden. Obere Prämolaren gehören zu den Zähnen, die aufgrund von Wurzellängsfrakturen mit am meisten extrahiert werden müssen [Yoshino et al., 2015; PradeepKumar et al., 2016].



Fotos: Paqué

Abbildung 10: Das korrespondierende horizontale Schichtbild zeigt sehr schön den ovalen Charakter des bukkalen Orifiziums in mesiodistaler Richtung kurz vor der Aufteilung in zwei separate Kanäle.

## Intraorales Röntgen

# So einfach wie Pizza bestellen: Beste Bildqualität frei Haus!



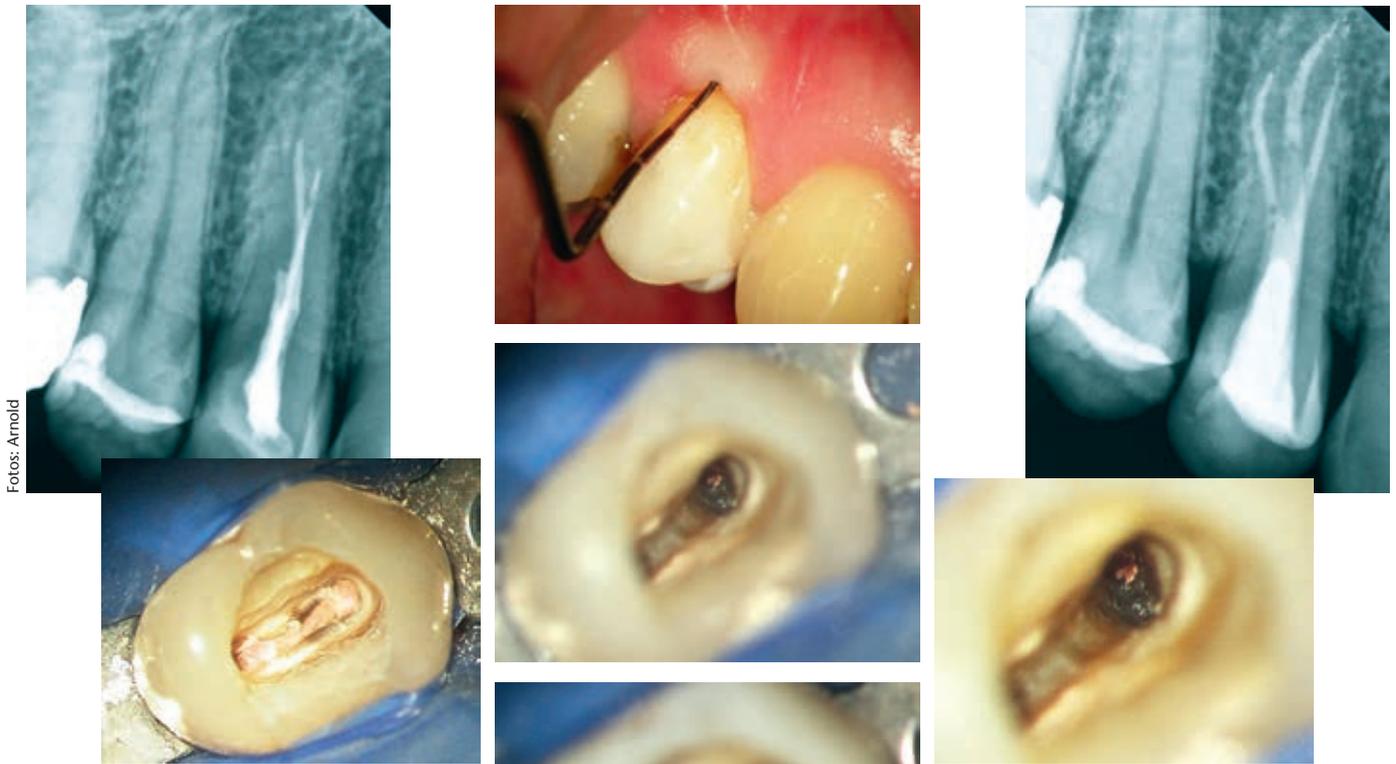
**Wir liefern die beste Bildqualität beim intraoralen Röntgen auch in Ihre Praxis.**

Unsere erfahrenen Röntgen-Expertinnen kommen vorbei und zeigen Ihnen und Ihrem Team unverbindlich, wie Sie beim intraoralen Röntgen ganz einfach die Bildqualität verbessern und so noch präzisere Diagnosen stellen können.

**Jetzt den Hausbesuch ordern:**

[www.roentgen-hausbesuch.de/bachler](http://www.roentgen-hausbesuch.de/bachler)  
oder telefonisch unter 06 21/42 33 200

Jetzt Hausbesuch ordern  
und Essensgutschein  
im Wert von 25 € erhalten.\*



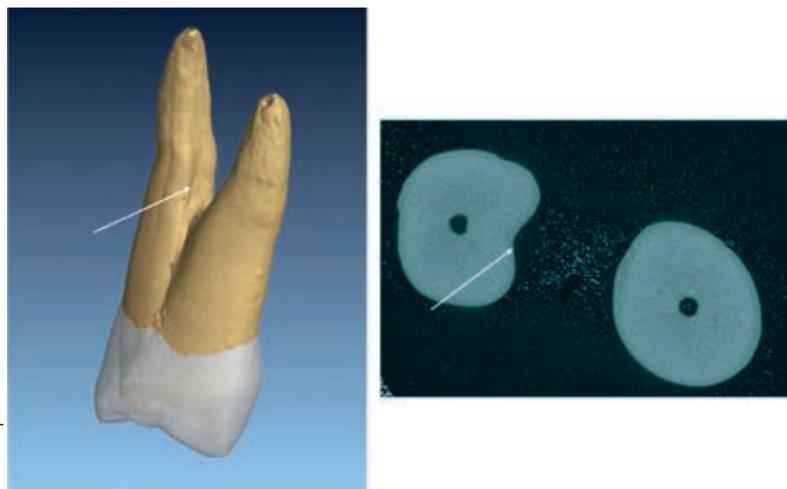
Fotos: Arnold

Abbildung 11: Klinischer Fall einer Revision eines dreikanaligen Prämolars: Bukkal unterhalb der Schmelz-Zement-Grenze konnte eine Einziehung sondiert werden. Die intrakanäle Diagnostik (IKD) offenbarte bukkal eine ovale Öffnung und die Aufteilung in zwei separate bukkale Kanäle.

Die Wurzelkanäle dieser Zähne sollten grazil aufbereitet werden, ein postendodontischer Stift sollte nur nach strengster Indikation

insetiert werden. In einer aktuellen Untersuchung konnte eine stark erhöhte Prävalenz von Wurzelfrakturen bei wurzelbehandelten

Zähnen mit Stiftverankerung gezeigt werden [Maddalone et al., 2018]. Sind die Kanäle sehr schwer zu finden, ist auch hier ohne die Möglichkeit der Anwendung eines Mikroskops von einer intensiven Suche und damit Hartsubstanzverlust abzuraten und die Überweisung zu einem Spezialisten zu empfehlen.



Fotos: Paqué

Abbildung 12: Im 3-D-Bild und im korrespondierenden horizontalen Schichtbild ist die bukkale Einziehung in der palatinalen Wurzel dargestellt.

Dr. med. dent. Frank Paqué  
Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde  
Klinik für Präventivzahnmedizin, Parodontologie und Kariologie  
Universität Zürich  
und  
Praxis für Endodontologie  
Rennweg 58, CH-8001 Zürich



Foto: zzm.uzh.ch

Dipl.-Stom. Michael Arnold  
Praxis für Endodontie und Zahnerhaltung  
Königstr. 9, 01097 Dresden  
endo.arnold@web.de



Foto: privat

**zm** Leser service

Die Literaturliste kann auf [www.zm-online.de](http://www.zm-online.de) abgerufen oder in der Redaktion angefordert werden.

# PANAVIA™ V5

Mein Zement – für jede Befestigung!

PANAVIA™ V5 ist dank seines neuen Initiator-Systems der Universalzement für die Befestigung. Hochästhetische Anforderungen bei der Befestigung von Veneers werden genauso erfüllt wie eine überdurchschnittliche Haftkraft bei ungünstigen Retentionsverhältnissen. Jede Befestigung, von Restaurationen aus Metallen über Keramik bis hin zu Kompositen, ist mit PANAVIA™ V5 möglich.

Der Tooth Primer für die Zahnoberfläche, der Ceramic Primer Plus für alle Legierungen, Keramiken oder Komposite und der Zement aus der Automix-Spritze, meistern alle täglichen Herausforderungen.

Das Ergebnis ist eine Reduktion des Materialsortiments in der Praxis, hohe Ästhetik und sichere Haftung für alle Front- und Seitenzahnrestaurationen.

Alle fünf aminfreien Farben sind farbstabil und auch als Try-In-Pasten erhältlich.

**Überzeugen Sie sich selbst und sprechen Sie uns an!**



Karlsruher Konferenz 2018

# Wie Praktiker Praktiker kompetenter machen

Die Karlsruher Konferenz der Akademie für Zahnärztliche Fortbildung wurde dieses Jahr neu gedacht: „Wir gestalten diesen Tag ganz ohne professorale Referenten“, sagte Akademieleiter Prof. Dr. Winfried Walter zur Eröffnung am 16. März. „Und zeigen, wie Praktiker Praktiker noch kompetenter machen können.“



Foto: sp/zsm

Die Karlsruher Konferenz stand dieses Mal unter dem Leitthema „Integrierte Kompetenz – die besondere Praxis“ – so referierten ausschließlich praktisch tätige Zahnärzte, die sich in ihrem Fachgebiet einen Namen gemacht und ihrer Praxis mit einem besonderen Themenschwerpunkt ein besonderes Profil gegeben haben.

„Indem wir Referenten sprechen lassen, die in ihrer Praxis ein besonderes fachliches Konzept entwickelt haben, stellen wir unseren Schwerpunkt heraus: eine lebendige, praxisorientierte Fortbildung zu entwickeln“, erläuterte Walter. „Wenn ein Berufsstand frei ist, ist er auch frei darin, sich um seine Fortbildung zu kümmern.“

## Leichter implantatieren mit Bio-Gewebemanagement

Dr. Sabine Hopmann, Lemförde, verwendet das „Tissue Master Konzept nach Stefan Neumeyer“, um die Alveole nach der Extraktion auf nichtchirurgische Weise zu verknöchern und Stabilität im Alveolar-kamm zu erzeugen. Der wachsende Knochen liefert dann später ein perfektes Implantatbett. „Das spart Kosten und funktioniert immer“, sagt die Referentin, die bis zu drei solcher Fälle pro Woche in ihrer Praxis behandelt. Dafür bereitet sie extraoral den

Teil der Zahnwurzel der noch mit einem intakten, also vitalen Faserapparat umgeben ist, so auf, dass er unter Ruhigstellung wieder in die Alveole eingebracht werden kann. Wenn möglich, verwendet sie hierbei formkongruente Stücke der Zahnwurzel. Die

Wurzelteile werden nach dem Einbringen in die Alveole mit einer Extrusionsvorrichtung versehen. Damit können die inserierten Wurzelteile bereits nach zwei bis drei Tagen um 2 bis 3 mm extrudiert werden. Darüber stülpt die Zahnärztin eine Art Schutzkappe, so dass Speisereste sowie die Zahnbürste die Apparatur sowie die Alveolenöffnung nicht beschädigen können (Gummiwechsel drei Mal am Tag). So wird der Knochen ange-regt, sich entsprechend der Zugrichtung neu zu bilden. Dieser Extrusion des Hartgewebes folgt natürlich auch das Weichgewebe, was letztendlich den späteren ästhetischen Erfolg sichern wird. Ihr Tipp: „Durchtrennen Sie die Weichgewebefasern, die Sie nicht ‚mit ziehen‘ wollen!“ Hierzu empfiehlt Hopmann einen circumdianen Schnitt um das Extrudat.

## Digital seit der ersten Stunde

Mit dem Blick hinter die Kulissen einer voll mit High Tech gespickten Dorfpraxis beeindruckte Dr. Bernd Reiss aus Malsch die Teil-

Festredner Konrad Schily

„Wir sind mit der Aufklärung noch lange nicht fertig!“

Den diesjährigen „Mund auf!“-Vortrag hielt Prof. Dr. Konrad Schily. Der Mediziner, Philosoph, Mitbegründer der Privat-Universität Witten/Herdecke und ehemalige Bundestagsabgeordnete beleuchtete „Die Welt, in der wir leben – unsere Hoffnungen und ihre Gefahren.“ Schily stellte die verschiedenen Sichtweisen vor, die in den letzten Jahrhunderten die Welt geprägt haben – das kopernikanische Weltbild, das Leonardo-Weltbild, das Bourbon-Weltbild sowie das Erasmus-Weltbild.

Der Steiner-Schüler lernte in seinen unterschiedlichen Karrierelaufbahnen selbst viele Welten kennen. Diejenige, in der er heute lebt, bereitet ihm jedoch zunehmend Sorgen. „Wie wollen wir mit der Fülle der Erscheinungen in unserer Welt fertig werden?“, fragte er die etwa 600 Gäste. Seine Antwort: „Lassen Sie uns aus der Vergangenheit lernen und den Mund öffnen, um im Gespräch zu bleiben! „Denn wir sind mit der Aufklärung noch lange nicht fertig.“

nehmer. Reiss ist CAD/CAM-Anwender der ersten Stunde und ist durch alle Ups and Downs gegangen, die im Laufe der inzwischen seit über drei Jahrzehnten im Markt etablierten Methode auch vor seiner Praxis nicht Halt machten. Seine Bilanz: „Die größte Herausforderung war, die Okklusalfäche dreidimensional beschleifen zu können. Meine Patienten möchten diese Chairside-Methode heute nicht mehr missen.“ Sein Rat für den Anwender: „Beim digitalen Abdruck haben Sie die Möglichkeit, einzelne Stellen, die nicht perfekt abgebildet worden sind, problemlos nachzuschneiden! Außerdem erhalten Sie keine Blasen!“

### „Setzen Sie sich selbst in den Rollstuhl“

Dr. Guido Elsässer aus Kernen-Stetten zeigte, wie Patienten mit Behinderung am besten transportiert und gelagert werden. Um in

der Praxis die Behandlung so ökonomisch wie möglich zu organisieren, behandelt er an einem Tag in der Woche vornehmlich Patienten mit Behinderung. Er erinnerte daran, gerade bei motorisch sehr aktiven Patienten das Risiko einer Aspiration zu verhindern, also zum Beispiel einzusetzenden Zahnersatz mittels eines Fadens zu sichern, oder eine festsitzende prothetische einer herausnehmbaren Lösung vorzuziehen.

Sein Empfehlung: „Lassen Sie die Patienten, wenn sie in einem Pflegerollstuhl kommen, direkt darin sitzen. Sie können diese Stühle für die richtige Behandlungsposition einstellen. Sie sparen das für die Patienten quälende Umlagern!“ Elsässer rät, sich selbst einmal in einen Rollstuhl zu setzen und durch die eigene Praxis zu fahren. Erst dann erkenne man, ob die Lichtschalter richtig angebracht sind, wo es Stolperstellen gibt und ob die Toilette auch für Schwerstbehinderte mit Begleitperson die richtige Größe hat.

Dr. Manfred Wittschier ist niedergelassener Zahnarzt in Landshut und einer der fünf Prozent Zahnärzte, die regelmäßig mit der Lasertechnologie arbeiten. Er stellte in seinem Vortrag verschiedene Gerätesysteme und ihre spezifischen Indikationsgebiete vor.

### Laserlicht ist nicht gleich Laserlicht

Dabei zeigte er exemplarisch, wie er eine Gingivaverkleinerung vornimmt, um die Zahnform ästhetischer erscheinen zu lassen. Vorteile dieser Methode sind die Blutungsfreiheit sowie die sofortige Koagulation, die zu einem stabilen Wundverschluss führt. Gleichzeitig erfolgt über die Biostabilisation eine schnellere Regenerierung des Gingivagewebes, und es verbleiben keine narbigen Retraktionen. Ebenso einfach kann man Tätowierungen am Zahnfleisch einfach „verdampfen“ und damit nachhaltig entfernen. sp

## GUM® PerioBalance®

Ein einzigartiges Nahrungsergänzungsmittel  
FÜR DAS ZAHNFLEISCH

- Probiotische Wirkungsweise von *Lactobacillus reuteri* Prodentis®<sup>1</sup>
- Geeignet für Patienten mit chronischer Parodontitis und immer wieder auftretender Gingivitis.
- Fördert das Gleichgewicht der Mundflora.<sup>2</sup>
- Um den Nutzen professioneller Zahnreinigung langfristig zu erhalten.



Erhältlich in Zahnarztpraxen und Apotheken  
(PZN 10032691)

## SUNSTAR

Sunstar Deutschland GmbH  
Aiterfeld 1 · 79677 Schönau · Tel. +49 7673 885 10855  
service@de.sunstar.com · www.GUM-professionell.de

<sup>1</sup>L. reuteri AT CC 55730 und L. reuteri AT CC PTA 5289

<sup>2</sup>Bacteriotherapy. Un nuevo enfoque en el tratamiento de las enfermedades orales. Barcelona, 15 novembre 2008

## INFO

**Fortbildungen im Überblick**

<b>Abrechnung</b>	LZK Rheinland-Pfalz	S. 62	<b>Implantologie</b>	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 61
	LZK/ZÄK/BZK			LZK/ZÄK/BZK	
	Berlin/Brandenburg	S. 64		Berlin/Brandenburg	S. 64
	ZÄK Bremen	S. 64		ZÄK Westfalen-Lippe	S. 69
	ZÄK Nordrhein	S. 68		BZK Pfalz	S. 70
<b>Akupunktur</b>	ZÄK Westfalen-Lippe	S. 69	<b>Kieferorthopädie</b>	LZK/ZÄK/BZK	
	ZÄK Hamburg	S. 62		Berlin/Brandenburg	S. 63
	LZK/ZÄK/BZK		LZK Baden-Württemberg	S. 68	
<b>Allgemeine ZHK</b>	ZÄK Bremen	S. 64	<b>Kinder- und Jugend ZHK</b>	ZÄK Sachsen-Anhalt	S. 61
<b>Allgemeinmedizin</b>	LZK/ZÄK/BZK			LZK/ZÄK/BZK	
	Berlin/Brandenburg	S. 62		Berlin/Brandenburg	S. 63
	ZÄK Bremen	S. 64	KZV Baden-Württemberg	S. 67	
<b>Alterszahnheilkunde</b>	Berlin/Brandenburg	S. 62	<b>Kommunikation</b>	ZÄK Nordrhein	S. 67
	ZÄK Bremen	S. 64		ZÄK Bremen	S. 65
<b>Ästhetik</b>	KZV Baden-Württemberg	S. 66	<b>Konservierende ZHK</b>	LZK/ZÄK/BZK	
	ZÄK Nordrhein	S. 68		Berlin/Brandenburg	S. 64
<b>Bildgebende Verfahren</b>	ZÄK Sachsen-Anhalt	S. 61	<b>Parodontologie</b>	ZÄK Niedersachsen	S. 69
	ZÄK Nordrhein	S. 68		ZÄK Sachsen-Anhalt	S. 61
<b>CAD/CAM</b>	ZÄK Nordrhein	S. 68	<b>Praxismanagement</b>	ZÄK Nordrhein	S. 68
	<b>Chirurgie</b>	ZÄK Sachsen-Anhalt		S. 61	ZÄK Schleswig-Holstein
		LZK/ZÄK/BZK		LZK/ZÄK/BZK	
	Berlin/Brandenburg	S. 63	Berlin/Brandenburg	S. 62	
	ZÄK Bremen	S. 65	ZÄK Bremen	S. 65	
	ZÄK Nordrhein	S. 67	ZÄK Nordrhein	S. 68	
<b>Dentale Fotografie</b>	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 61	<b>Prophylaxe</b>	LZK Baden-Württemberg	S. 68
	ZÄK Hamburg	S. 62		ZÄK Schleswig-Holstein	S. 61
<b>EDV</b>	ZÄK Hamburg	S. 62	LZK/ZÄK/BZK		
<b>Endodontie</b>	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 61	Berlin/Brandenburg	S. 62	
	LZK Baden-Württemberg	S. 68	ZÄK Bremen	S. 66	
<b>Ergonomie</b>	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 61	ZÄK Nordrhein	S. 68	
<b>Ernährung</b>	ZÄK Bremen	S. 65	<b>Prothetik</b>	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 61
	KZV Baden-Württemberg	S. 67		LZK/ZÄK/BZK	
<b>Finanzen</b>	ZÄK Bremen	S. 65	Berlin/Brandenburg	S. 63	
	KZV Baden-Württemberg	S. 66	ZÄK Hamburg	S. 62	
<b>Funktionslehre</b>	LZK/ZÄK/BZK		<b>Psychosomatik</b>	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 61
	Berlin/Brandenburg	S. 63		LZK/ZÄK/BZK	
	ZÄK Nordrhein	S. 67	Berlin/Brandenburg	S. 63	
<b>Ganzheitliche ZHK</b>	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 61	<b>Qualitätsmanagement</b>	ZÄK Sachsen-Anhalt	S. 61
	ZÄK Hamburg	S. 62		KZV Baden-Württemberg	S. 66
<b>Hypnose</b>	LZK Baden-Württemberg	S. 68	<b>Recht</b>	ZÄK Bremen	S. 66
				ZÄK Sachsen-Anhalt	S. 61
			<b>ZFA</b>	KZV Baden-Württemberg	S. 66

**Fortbildungen der Zahnärztekammern****Seite 61****Kongresse****Seite 70****Hochschulen****Seite 71****Wissenschaftliche Gesellschaften****Seite 71**

## Kammern und KZVen

### ZÄK Schleswig-Holstein



#### Fortbildungsveranstaltungen von ZÄK Schleswig-Holstein

**Fachgebiet:** Endodontie  
**Thema:** Endo von A-Z – Update  
**Referent/in:** PD Dr. David Sonntag  
**Termin:**  
 27.04.2018, 14.00 – 19.00 Uhr  
 28.04.2018, 09.00 – 16.00 Uhr  
**Ort:** ZÄK Schleswig-Holstein, Westring 496, 24106 Kiel  
**Fortbildungspunkte:** 14  
**Kurs-Nr.:** 18-01-003  
**Kursgebühr:** 395 EUR

**Fachgebiet:** Ganzheitliche ZHK  
**Thema:** CMD-Kieler-Konzept – diagnostikgesteuerte Therapie  
**Referent/in:** Prof. Dr. Helge Fischer Brandies; Marc-Daniel Asche D.O.M.Sc. Ost.  
**Termin:**  
 27.04.2018, 14.00 – 18.00 Uhr  
**Ort:** ZÄK Schleswig-Holstein, Westring 496, 24106 Kiel  
**Fortbildungspunkte:** 4  
**Kurs-Nr.:** 18-01-031  
**Kursgebühr:** 115 EUR

**Fachgebiet:** Prophylaxe  
**Thema:** Der richtige Einsatz von Schall- und Ultraschallgeräten bei der professionellen Zahnreinigung  
**Referent/in:** Jutta Daus, Greifswald  
**Termin:** 25. – 26.05.2018, 15.00 – 13.00 Uhr  
**Ort:** ZÄK Schleswig-Holstein, Westring 496, 24106 Kiel  
**Kurs-Nr.:** 18-01-028  
**Kursgebühr:** 285 EUR

**Fachgebiet:** Implantologie, ZFA  
**Thema:** Dentale Implantate: Wie vermeide ich Periimplantitis? Wie, was, warum in der Implantatbetreuung

**Referent/in:** Dr. Tracey Lennemann, Europa/USA  
**Termin:**  
 01.06.2018, 14.00 – 19.00 Uhr  
**Ort:** ZÄK Schleswig-Holstein, Westring 496, 24106 Kiel  
**Fortbildungspunkte:** 5  
**Kurs-Nr.:** 18-01-084  
**Kursgebühr:** 175 EUR

**Fachgebiet:** Prothetik  
**Thema:** Bisshebung im Abrasions- und Erosionsgebiss mit Vollkeramik  
**Referent/in:** Prof. Dr. Jürgen Manhart; Renate Kock  
**Termin:**  
 08.06.2018, 14.00 – 20.00 Uhr  
 09.06.2018, 09.00 – 16.30 Uhr  
**Ort:** ZÄK Schleswig-Holstein, Westring 496, 24106 Kiel  
**Fortbildungspunkte:** 16  
**Kurs-Nr.:** 18-01-037  
**Kursgebühr:** 475 EUR

**Fachgebiet:** Praxismanagement, ZFA  
**Thema:** Schneller lesen und mehr behalten – ein Gehirntraining mit sofortigen, messbaren Ergebnissen  
**Referent/in:** Jonas Ritter, München  
**Termin:**  
 09.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** ZÄK Schleswig-Holstein, Westring 496, 24106 Kiel  
**Fortbildungspunkte:** 8  
**Kurs-Nr.:** 18-01-063  
**Kursgebühr:** 315 EUR

**Fachgebiet:** Dentale Fotografie, ZFA  
**Thema:** Basiswissen Dentalfotografie und Praxis der Patientenfotografie  
**Referent/in:** Erhard Scherpf, Bad Zwesten  
**Termin:**  
 09.06.2018, 09.00 – 18.00 Uhr  
**Ort:** ZÄK Schleswig-Holstein, Westring 496, 24106 Kiel  
**Fortbildungspunkte:** 10  
**Kurs-Nr.:** 18-01-062  
**Kursgebühr:** 335 EUR

**Fachgebiet:** Ergonomie, ZFA  
**Thema:** Lachyoga zum Stressabbau und Entspannung  
**Referent/in:** Robert W. L. Butt, Hamburg  
**Termin:**  
 15.06.2018, 14.00 – 19.00 Uhr  
**Ort:** ZÄK Schleswig-Holstein, Westring 496, 24106 Kiel  
**Fortbildungspunkte:** 5  
**Kurs-Nr.:** 18-01-074  
**Kursgebühr:** 125 EUR

**Information und Anmeldung:**  
 Heinrich-Hammer-Institut  
 ZÄK Schleswig-Holstein  
 Westring 496, 24106 Kiel  
 Tel.: 0431 260926 80  
 Fax: 0431 260926 15  
 Mail: hhi@zaek-sh.de  
 www.zaek-sh.de

**Ort:** Ankerhof Hotel, Ankerstr. 2 a, 06108 Halle (Saale)  
**Fortbildungspunkte:** 9  
**Kurs-Nr.:** ZA 2018-018  
**Kursgebühr:** 150 EUR  
**Anmeldung:** Astrid Bierwirth

**Fachgebiet:** Chirurgie  
**Thema:** Kompaktkursreihe Allgemeine Zahnärztliche Chirurgie  
**Referent/in:** Prof. Dr. Torsten W. Remmerbach, Leipzig; Dr. Frank Hofmann, Wolfen; Dr. Hans-Ulrich Zirkler, Sangerhausen  
**Termin:** 04. – 05.05.2018, 14.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Erwin-Reichenbach-Institut der ZÄK, Große Diesdorfer Str. 162, 39110 Magdeburg  
**Fortbildungspunkte:** 14  
**Kurs-Nr.:** ZA 2018-203  
**Kursgebühr:** 1.350 EUR, (nur im Kurspaket buchbar)  
 BT 1 – 3 je 550 Euro (Fr./Sa.)  
**Anmeldung:** Frau Meyer

### ZÄK Sachsen-Anhalt



#### Fortbildungsveranstaltungen von Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt

**Fachgebiet:** Qualitätsmanagement  
**Thema:** Qualitätsmanagement für das Praxisteam  
**Referent/in:** Andrea Kibgies, Magdeburg  
**Termin:**  
 27.04.2018, 14.00 – 18.00 Uhr  
**Ort:** Erwin-Reichenbach-Institut der ZÄK, Große Diesdorfer Str. 162, 39110 Magdeburg  
**Fortbildungspunkte:** 5  
**Kurs-Nr.:** ZA 2018-017  
**Kursgebühr:** 100 EUR  
**Anmeldung:** Astrid Bierwirth

**Fachgebiet:** Kinder- u. Jugend-ZHK  
**Thema:** Curriculum Kinder- und Jugendzahnheilkunde  
**Referent/in:** Prof. Dr. med. Klaus Mohnike, Magdeburg  
**Termin:** 27. – 28.04.2018, 14.00 – 16.00 Uhr  
**Ort:** Erwin-Reichenbach-Institut der ZÄK, Große Diesdorfer Str. 162, 39110 Magdeburg  
**Fortbildungspunkte:** 14  
**Kurs-Nr.:** ZA 2018-104  
**Kursgebühr:** Kurspaket 2.400 EUR (nur im Paket buchbar), Einzelkursgebühr: BT 1 – 5 je 600 EUR  
**Anmeldung:** Astrid Bierwirth

**Fachgebiet:** Bildgebende Verfahren  
**Thema:** Aktualisierung der Fachkunde im Strahlenschutz  
**Referent/in:** Prof. Dr. Dr. Alexander W. Eckert, Halle (S.)  
**Termin:**  
 28.04.2018, 09.00 – 16.00 Uhr

**Fachgebiet:** Parodontologie  
**Thema:** Update Parodontologie – Die gesamte Parodontologie konzentriert an einem Tag  
**Referent/in:** OA PD Dr. Moritz Kebschull, Bonn  
**Termin:**  
 05.05.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Ankerhof Hotel, Ankerstr. 2a, 06112 Halle (Saale)  
**Fortbildungspunkte:** 8  
**Kurs-Nr.:** ZA 2018-019  
**Kursgebühr:** 270 EUR  
**Anmeldung:** Frau Meyer

**Fachgebiet:** ZFA  
**Thema:** Ankündigung: 19. ZMP-Tage und 16. ZMV-Tage der ZÄK S.-A.  
**Referent/in:** diverse  
**Termin:** 25. – 26.05.2018, 14.00 – 18.00 Uhr  
**Ort:** H+ Hotel, Hansapark 2, 39112 Magdeburg  
**Kurs-Nr.:** ZFA 2018-023  
**Kursgebühr:** gestaffelt  
**Anmeldung:** Frau Bierwirth

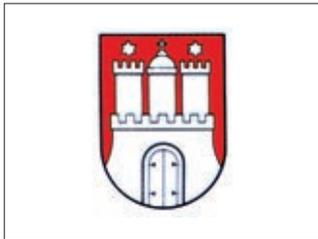
**Fachgebiet:** Parodontologie  
**Thema:** Plastische Parodontalchirurgie – ein Update  
**Referent/in:** Prof. Dr. Jamal M. Stein, MSc., Aachen  
**Termin:**  
 26.05.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Erwin-Reichenbach-Institut der ZÄK, Große Diesdorfer Str. 162, 39110 Magdeburg  
**Fortbildungspunkte:** 9

**Kurs-Nr.:** ZA 2018-020  
**Kursgebühr:** 310 EUR  
**Anmeldung:** Frau Meyer

#### Information und Anmeldung:

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

## ZÄK Hamburg



#### Fortbildungsveranstaltungen von Zahnärztekammer Hamburg

**Fachgebiet:** Ganzheitliche ZHK  
**Thema:** Hilfe bei Zähneknirschen und Kieferspannung – Eutonie Gerda Alexander – Eine körperpädagogisch-therapeutische Arbeitsweise zur Tonusflexibilität  
**Referent/in:** Karin Coch, Hamburg  
**Termin:**  
 28.04.2018, 09.00 – 16.00 Uhr  
**Ort:** Zahnärztliches Fortbildungszentrum im NFI, Möllner Landstraße 31, 22111 Hamburg  
**Fortbildungspunkte:** 9  
**Kurs-Nr.:** 40471 inter  
**Kursgebühr:** 195 EUR

**Fachgebiet:** Dentale Fotografie  
**Thema:** Dentalfotografie – Basiswissen Dentalfotografie und Praxis der Patientenfotografie  
**Referent/in:** Erhard J. Scherpf, Bad Twesten  
**Termin:**  
 05.05.2018, 09.00 – 18.00 Uhr  
**Ort:** Zahnärztliches Fortbildungszentrum im NFI, Möllner Landstr. 31, 22111 Hamburg  
**Fortbildungspunkte:** 10  
**Kurs-Nr.:** 21139 inter  
**Kursgebühr:** 390 EUR

**Fachgebiet:** Akupunktur  
**Thema:** Kleine Punkte – große Wirkung: Akupunktur, Akupressur und energetische Psychologie (Klopfakupunktur) bei der Kinderzahnbehandlung  
**Referent/in:** Dr. Gisela Zehner, Herne  
**Termin:**  
 05.05.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Zahnärztliches Fortbildungszentrum im NFI, Möllner Landstr. 31, 22111 Hamburg  
**Fortbildungspunkte:** 10  
**Kurs-Nr.:** 40483 inter  
**Kursgebühr:** 250 EUR

**Fachgebiet:** EDV  
**Thema:** Strukturierte Erfassung von Behandlungsplänen bei elektronischer Karteiführung – papierlos und sicher vom Erstkontakt bis zur Abrechnung  
**Referent/in:** Dr. Jan Behrig, Hamburg  
**Termin:**  
 25.05.2018, 15.00 – 19.00 Uhr  
**Ort:** Zahnärztekammer Hamburg, Weidestr. 122 b, 22083 Hamburg  
**Fortbildungspunkte:** 4  
**Kurs-Nr.:** 21138 praxisf  
**Kursgebühr:** 105 EUR

**Information und Anmeldung:**  
 LZK Rheinland-Pfalz  
 Langenbeckstr. 2, 55131 Mainz  
 Tel.: 06131/96136-60  
 Fax: 06131/96136-89  
 aushilfe@lzk.de, www.lzk.de

## LZK/ZÄK/BZK Berlin/Brandenburg



#### Fortbildungsveranstaltungen von Philipp-Pfaff-Institut

**Fachgebiet:** Prophylaxe  
**Thema:** Die „besondere“ Prophylaxe-Sitzung: Der Implantat-Patient  
**Referent/in:** DH Ulrike Wiedenmann, Aitrach  
**Termin:**  
 04.05.2018, 14.00 – 19.00 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin  
**Kurs-Nr.:** 3112.3  
**Kursgebühr:** 235 EUR

**Fachgebiet:** Praxismanagement  
**Thema:** Auffrischung der Kenntnisse in Abrechnung und Verwaltung: Aufbau HKP III  
**Referent/in:** ZFA A. Göpfert, Berlin; ZMV C. Gramenz, Berlin  
**Termin:**  
 05.05.2018, 09.00 – 16.00 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin  
**Kurs-Nr.:** 9138.0  
**Kursgebühr:** 185 EUR

**Fachgebiet:** Allgemeinmedizin  
**Thema:** Aktualisierung der Sachkunde zur Aufbereitung von Medizinprodukten in der Zahnheilkunde (für ZAH/ZFA)  
**Referent/in:** Prof. Dr. Heike Martiny, Berlin; Sadmir Osmancevic, Berlin; OÄ Dr. Anette Simonis, Berlin; Dipl.-Ing. Marc Thanheiser, Berlin  
**Termin:**  
 05.05.2018, 09.00 – 18.00 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin

Anzeige

Landes Zahnärztekammer Hessen

www.lzkh.de

Fortbildungsakademie Zahnmedizin  
 Hessen GmbH  
 Rhonestraße 4, 60528 Frankfurt  
 069/427275-0

Aktuelle Fortbildungen  
 und Informationen unter:  
[www.fazm.de](http://www.fazm.de)

**Fachgebiet:** Psychosomatik  
**Thema:** Wissenschaftlicher Abend – Wie das Gehirn aus Stress Schmerz macht. Neue Erkenntnisse zum atypischen Gesichtsschmerz und zur CMD  
**Referent/in:** Prof. Dr. Ulrich T. Egle, Freiburg  
**Termin:**  
 07.05.2018, 20.00 – 21.30 Uhr  
**Ort:** Universität Hamburg, Hörsaal B, Edmund-Siemers-Allee 1, 20146 Hamburg  
**Fortbildungspunkte:** 2  
**Kurs-Nr.:** 87 inter  
**Kursgebühr:** kostenlos

**Information und Anmeldung:**  
 ZÄK Hamburg – Fortbildung  
 Postfach 740925, 22099 Hamburg  
 Tel.: Frau Westphal: 040 733405-38  
 Frau Knüppel: 040 733405-37  
 Frau Gries: 040 733405-55  
 Fax: 040 733405-76  
 Mail: pia.westphal@zaek-hh.de,  
 susanne.knueppel@zaek-hh.de,  
 bettina.gries@zaek-hh.de  
 www.zahnaerzte-hh.de

## LZK Rheinland-Pfalz



#### Fortbildungsveranstaltungen von LZK Rheinland-Pfalz

**Fachgebiet:** Abrechnung, Implantologie, Parodontologie, Praxismanagement, Prothetik  
**Thema:** Tag der Alveole mit anschließendem „Sundowner-BBQ“  
**Referent/in:** Prof. Dr. Ralf Roessler (Oberägeri/CH); Dr. Karl-Ludwig Ackermann (Filderstadt); Dr. Torsten Conrad (Bingen)  
**Termin:**  
 13.06.2018, 15.00 – 18.00 Uhr  
**Ort:** Landes Zahnärztekammer Rheinland-Pfalz, Langenbeckstr. 2, 55131 Mainz  
**Fortbildungspunkte:** 4  
**Kurs-Nr.:** 188134  
**Kursgebühr:** 160 EUR

**Kurs-Nr.:** 6099.2  
**Kursgebühr:** 225 EUR

**Fachgebiet:** Kieferorthopädie  
**Thema:** Tiefer Biss – tiefe Konfiguration  
**Referent/in:** Dr. med. dent. Karin Habersack, Weilheim; Prof. dr. odont. Asbjörn Hasund, Hamburg  
**Termin:**  
11.05.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
12.05.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin  
**Kurs-Nr.:** 0937.1  
**Kursgebühr:** 685 EUR

**Fachgebiet:** Chirurgie  
**Thema:** Qualifizierte Assistenz: Implantologie und Chirurgie für Einsteiger  
**Referent/in:** PD Dr. Dr. Meikel Vesper, Eberswalde  
**Termin:**  
26.05.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin  
**Kurs-Nr.:** 9041.10  
**Kursgebühr:** 255 EUR

**Fachgebiet:** Kinderzahnheilkunde  
**Thema:** Kompakter Eintageskurs – Kinder- und Jugendzahnmedizin: Von der Prävention bis zur Extraktion  
**Referent/in:** Drs. Johanna Maria Kant, Oldenburg; Dr. Steffi Ladewig, Berlin  
**Termin:**  
26.05.2018, 09.00 – 17.30 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin  
**Kurs-Nr.:** 4067.4  
**Kursgebühr:** 325 EUR

**Fachgebiet:** Prothetik  
**Thema:** Dentale Stifte – Endodontischer Fluch und restaurativer Segen?  
**Referent/in:** Dr. Eva Dommisch, Berlin; Univ.-Prof. Dr. Henrik Dommisch, Berlin  
**Termin:**  
26.05.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin  
**Kurs-Nr.:** 0723.1  
**Kursgebühr:** 295 EUR

**Fachgebiet:** Prophylaxe  
**Thema:** Der richtige Start in die Prophylaxe: Die Basics  
**Referent/in:** DH Nicole Graw, Hamburg  
**Termin:**  
01.06.2018, 13.00 – 19.00 Uhr  
02.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin  
**Kurs-Nr.:** 3087.5  
**Kursgebühr:** 325 EUR

**Fachgebiet:** Prothetik  
**Thema:** Implantatprothetik Kompakt – Bewährte Strategien zur erfolgreichen Planung und Fehlervermeidung  
**Referent/in:** Univ.-Prof. Dr. Dipl.-Ing. Ernst-Jürgen Richter, Würzburg  
**Termin:**  
01.06.2018, 10.00 – 18.00 Uhr  
02.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin  
**Kurs-Nr.:** 0721.3  
**Kursgebühr:** 435 EUR

**Fachgebiet:** Allgemeinmedizin  
**Thema:** Aufbaukurs Applied Kinesiology für Zahnärzte: Ganzheitliche Strategie (AK-GS)  
**Referent/in:** Dr. Ulrich Angermaier, Roth  
**Termin:**  
01.06.2018, 09.00 – 18.00 Uhr  
02.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin  
**Kurs-Nr.:** 6062.2  
**Kursgebühr:** 475 EUR

**Fachgebiet:** Praxismanagement  
**Thema:** Danke für Ihre Kritik – Umgang mit Beschwerden  
**Referent/in:** ZMV Brigitte Kühn, Tutzing  
**Termin:**  
01.06.2018, 14.00 – 19.00 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin  
**Kurs-Nr.:** 9127.4  
**Kursgebühr:** 155 EUR

**Fachgebiet:** Funktionslehre  
**Thema:** Ganzheitliche CMD und strukturelle Einflüsse  
**Referent/in:** Dr. med. dent. Andreas Diehl, Berlin; Dr. med. Uta Laukens, Berlin; Physiotherapeutin Katja Dams, Potsdam



# Das Original

Über 25 Jahre Langzeiterfolg



## Das KSI-System

- Einsteigerfreundlich
- Sofortige Belastung durch selbstschneidendes Kompressionsgewinde
- Minimalinvasives Vorgehen bei transgingivaler Implantation
- Preiswert durch überschaubares Instrumentarium
- Umfangreiches Fortbildungs-Angebot

## KSI-Seminarreihe 2018

Praxisorientierte Einführung in die patienten- und anwenderfreundliche Implantologie mit dem seit über 25 Jahren bewährten KSI-System.

**Unsere Termine 2018:**  
13. – 14. April  
22. – 23. Juni  
10. – 11. August  
28. – 29. September  
30. – 31. November

**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

**Termin:**

01.06.2018, 14.00 – 19.00 Uhr  
02.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut,  
Aßmannshäuser Straße 4-6,  
14197 Berlin

**Kurs-Nr.:** 6066.6

**Kursgebühr:** 385 EUR

**Fachgebiet:** Praxismanagement

**Thema:** Willkommen am Telefon –  
Der erste Eindruck

**Referent/in:** ZMV Brigitte Kühn,  
Tutzing

**Termin:**

02.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut,  
Aßmannshäuser Straße 4-6,  
14197 Berlin

**Kurs-Nr.:** 9092.6

**Kursgebühr:** 185 EUR

**Fachgebiet:** Allgemeinmedizin

**Thema:** Die intraligamentäre  
Anästhesie: Alternative der Infiltra-  
tions- und Leitungsanästhesie des  
N. alveolaris inferior

**Referent/in:** OSÄ Dr. med. dent.  
Maria Csides, Potsdam; Lothar  
Taubenheim, Erkrath

**Termin:**

02.06.2018, 09.00 – 14.00 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut,  
Aßmannshäuser Straße 4-6,  
14197 Berlin

**Kurs-Nr.:** 6093.5

**Kursgebühr:** 195 EUR

**Fachgebiet:** Akupunktur

**Thema:** Internationales Akupunktur-  
symposium: Refresherfortbildung

**Referent/in:** Dr. med. dent.  
Hans Ulrich Markert, Leipzig;  
Dr. med. dent. Hans-Jürgen Weise,  
Rheinfelden

**Termin:**

06.06.2018, 19.00 – 21.00 Uhr  
07.06.2018, 09.00 – 19.00 Uhr  
08.06.2018, 09.00 – 19.00 Uhr  
09.06.2018, 09.00 – 19.00 Uhr  
10.06.2018, 09.00 – 13.00 Uhr

**Ort:** Fernpunkt Carvoeiro in Portu-  
gal, wird noch bekanntgegeben,  
8400 Carvoeiro, Andere

**Fortbildungspunkte:** 35

**Kurs-Nr.:** 6095.2

**Kursgebühr:** 990 EUR

**Fachgebiet:** Abrechnung

**Thema:** Ab- und Berechnung  
intensiv: Implantologie und  
Chirurgie (inkl. GOÄ)

**Referent/in:** ZMV E. Parlak, Berlin

**Termin:**

06.06.2018, 13.00 – 19.00 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut,  
Aßmannshäuser Straße 4-6,  
14197 Berlin

**Fortbildungspunkte:** 7

**Kurs-Nr.:** 9125.8

**Kursgebühr:** 175 EUR

**Fachgebiet:** Praxismanagement

**Thema:** Englisch in der Zahnarzt-  
praxis

**Referent/in:** Anke Roux, Paris

**Termin:**

08.06.2018, 14.00 – 19.00 Uhr  
09.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut,  
Aßmannshäuser Straße 4-6,  
14197 Berlin

**Kurs-Nr.:** 9141.1

**Kursgebühr:** 225 EUR

Anzeige

## roeko Flexi Dam non latex

Hochelastischer Kofferdam  
erleichtert das Anlegen



Sichern Sie sich jetzt  
Ihr Flexi Dam non latex  
Muster!

Fax mit Praxisstempel und  
Stichwort „Flexi Dam non  
latex“ an **07345-805 201**

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

Pro Praxis nur ein Muster möglich.  
00375

**Fachgebiet:** Konservierende ZHK

**Thema:** Modellieren statt Präparie-  
ren – Ästhetik mit Komposit

**Referent/in:** ZÄ Anne Bandel,  
Berlin

**Termin:**

08.06.2018, 14.00 – 19.00 Uhr  
09.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut,  
Aßmannshäuser Straße 4-6,  
14197 Berlin

**Kurs-Nr.:** 4066.3

**Kursgebühr:** 355 EUR

**Fachgebiet:** Implantologie

**Thema:** Das Implantatbett perfekt  
vorbereiten: „Das Tissue Master  
Concept“

**Referent/in:** Dr. med. dent. Stefan  
Neumeyer, Eschlkam

**Termin:**

08.06.2018, 14.00 – 19.00 Uhr  
09.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut,  
Aßmannshäuser Straße 4-6,  
14197 Berlin

**Kurs-Nr.:** 0621.2

**Kursgebühr:** 585 EUR

**Fachgebiet:** Allgemeinmedizin

**Thema:** Das Schlafapnoe-Syndrom  
in der Zahnmedizin, KFO und  
Chirurgie

**Referent/in:** Univ.-Prof. Dr. med.  
Dr. med. dent. Bodo Hoffmeister,  
Berlin

**Termin:**

09.06.2018, 09.00 – 16.00 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut,  
Aßmannshäuser Straße 4-6,  
14197 Berlin

**Fortbildungspunkte:** 8

**Kurs-Nr.:** 6096.0

**Kursgebühr:** 225 EUR

**Fachgebiet:** Prophylaxe

**Thema:** ZMP-Refresher: Praktischer  
Intensiv-Workshop – Ein Tag am  
Phantomkopf

**Referent/in:** DH Ulrike  
Wiedenmann, Aitrach

**Termin:**

09.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Philipp-Pfaff-Institut,  
Aßmannshäuser Straße 4-6,  
14197 Berlin

**Kurs-Nr.:** 3083.4

**Kursgebühr:** 275 EUR

**Information und Anmeldung:**

Philipp-Pfaff-Institut  
Fortbildungseinrichtung der Zahn-  
ärztekammer Berlin und Landes-  
zahnärztekammer Brandenburg,  
Aßmannshäuser Str. 4–6  
14197 Berlin

Tel.: 030 414725 0

Fax: 030 414896 7

Mail: info@pfaff-berlin.de

www.pfaff-berlin.de/kursboerse/

**ZÄK Bremen****Fortbildungsveranstaltungen von  
Zahnärztekammer Bremen****Fachgebiet:** Abrechnung,

Endodontie

**Thema:** BEMA Teil II –

AufbauSeminar

**Referent/in:** Birthe Gerlach

**Termin:**

27.04.2018, 14.00 – 20.00 Uhr

**Ort:** Fortbildungsinstitut der  
ZÄK Bremen, Dependance in  
Bremerhaven im Hause Rübeling,  
Langener Landstr. 173,  
27580 Bremerhaven

**Fortbildungspunkte:** 8

**Kurs-Nr.:** 18603

**Kursgebühr:** 170 EUR

**Fachgebiet:** Allgemeine ZHK

**Thema:** S O N D E R K U R S –  
Erwerb der Fachkunde im Strahlen-  
schutz für ZÄ nach § 18a RöV

**Referent/in:** Prof. Dr. Heiko Visser

**Termin:**

27.04.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

28.04.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** Fortbildungsinstitut der  
ZÄK Bremen, Universitätsallee 25,  
28359 Bremen

**Fortbildungspunkte:** 17

**Kurs-Nr.:** 18914

**Kursgebühr:** 895 EUR

**Fachgebiet:** Allgemeinmedizin,

Qualitätsmanagement, Recht

**Thema:** Fachkunde im

Strahlenschutz – Röntgen

**Referent/in:** Prof. Dr. Heiko Visser

**Termin:** 27. – 28.04.2018,

09.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** Fortbildungsinstitut der  
ZÄK Bremen, Universitätsallee 25,  
28359 Bremen

**Fortbildungspunkte:** 17

**Kurs-Nr.:** 18914

**Kursgebühr:** 895 EUR

**Fachgebiet:** Allgemeine

Zahnheilkunde, Ergonomie

**Thema:** Mechanisches Scaling

leicht gemacht! – Erfolg durch

eine systematische Arbeitsweise!

Ein Kurs für ZMPs, ZMFs und DHs

**Referent/in:** PD Dr. Christian

Graetz

**Termin:**  
05.05.2018, 09.00 – 16.00 Uhr  
**Ort:** Fortbildungsinstitut der ZÄK,  
Dependance Buschhöhe,  
Buschhöhe 8, 28357 Bremen  
**Fortbildungspunkte:** 9  
**Kurs-Nr.:** 18034  
**Kursgebühr:** 299 EUR

**Fachgebiet:** Kommunikation  
**Thema:** Zufrieden und gesund in  
der Führung Ihrer Zahnarztpraxis  
– Nach dem Modell von John  
Strelecky >Big 5 for life<  
**Referent/in:** Wilma Mildner  
**Termin:**  
16.05.2018, 14.00 – 18.00 Uhr  
**Ort:** Fortbildungsinstitut der ZÄK  
Bremen, Universitätsallee 25,  
28359 Bremen  
**Fortbildungspunkte:** 5  
**Kurs-Nr.:** 18200  
**Kursgebühr:** 233 EUR (ZÄ),  
187 EUR (ZFA)

**Fachgebiet:** Abrechnung,  
Kommunikation, Recht  
**Thema:** Gesetzliche Grundlagen  
und Einführung in die Abrech-  
nung in englischer Sprache –  
Wenn die deutsche Sprache  
die erste oder zweite  
Fremdsprache ist.  
**Referent/in:** Ann-Kathrin Grieße  
**Termin:**  
18.05.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
19.05.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Fortbildungsinstitut der  
ZÄK Bremen, Universitätsallee 25,  
28359 Bremen  
**Fortbildungspunkte:** 16  
**Kurs-Nr.:** 18532  
**Kursgebühr:** 468 EUR

**Fachgebiet:** Allgemeine  
Zahnheilkunde  
**Thema:** Die professionelle  
Zahnreinigung – Der 3. Schritt  
der Spezialkurs für Praktiker  
**Referent/in:** Christina  
Marschhausen; Sona Alkozei;  
Anja Werner und Sabine Mack  
**Termin:**  
19.05.2018, 09.00 – 14.00 Uhr  
**Ort:** Fortbildungsinstitut der ZÄK,  
Dependance Buschhöhe,  
Buschhöhe 8, 28357 Bremen  
**Kurs-Nr.:** 18021  
**Kursgebühr:** 196 EUR

**Fachgebiet:** Kommunikation, Recht  
**Thema:** Antikorruption – Sonder-  
kurs zu legalen Kooperationen  
**Referent/in:** Dr. Daniel Combé  
**Termin:**  
24.05.2018, 20.00 – 22.00 Uhr

**Ort:** Fortbildungsinstitut der  
ZÄK Bremen, Universitätsallee 25,  
28359 Bremen  
**Fortbildungspunkte:** 2  
**Kurs-Nr.:** 1850  
**Kursgebühr:** gebührenfrei

**Fachgebiet:** Ernährung,  
Parodontologie  
**Thema:** Ernährung und  
Parodontitis – wo ist der Link?  
Was kann der Zahnarzt tun?  
**Referent/in:** Prof. Dr. Dr. h.c.  
Holger Jentsch  
**Termin:**  
25.05.2018, 14.00 – 18.00 Uhr  
**Ort:** Fortbildungsinstitut der  
ZÄK Bremen, Universitätsallee 25,  
28359 Bremen  
**Fortbildungspunkte:** 5  
**Kurs-Nr.:** 18513  
**Kursgebühr:** 278 EUR

**Fachgebiet:** Praxismanagement,  
Qualitätsmanagement  
**Thema:** Zielsicher entschieden –  
>Vom inneren Chaos zum  
inneren Team<  
**Referent/in:** Frank Woolßmann  
**Termin:**  
25.05.2018, 14.00 – 20.00 Uhr  
**Ort:** Fortbildungsinstitut der  
ZÄK Bremen, Universitätsallee 25,  
28359 Bremen  
**Fortbildungspunkte:** 8  
**Kurs-Nr.:** 18063  
**Kursgebühr:** 184 EUR

**Fachgebiet:** Abrechnung,  
Implantologie, Recht  
**Thema:** GOZ Teil II –  
Workshop: Alles zum 2,  
3-fachen Satz, oder wie?  
**Referent/in:** Regina Granz  
**Termin:**  
25.05.2018, 14.00 – 20.00 Uhr  
**Ort:** Fortbildungsinstitut der  
Zahnärztekammer Bremen,  
Dependance in Bremerhaven  
im Hause Rübeling,  
Langener Landstr. 173,  
27580 Bremerhaven  
**Fortbildungspunkte:** 8  
**Kurs-Nr.:** 18601  
**Kursgebühr:** 170 EUR

**Fachgebiet:** Abrechnung,  
Kieferorthopädie  
**Thema:** Kieferorthopädie:  
Die richtige Abrechnung kiefer-  
orthopädischer Leistungen –  
nach Bema und GOZ-Grundlagen  
**Referent/in:** Helen Möhrke  
**Termin:**  
26.05.2018, 09.00 – 16.00 Uhr

**Ort:** Fortbildungsinstitut der  
Zahnärztekammer Bremen,  
Universitätsallee 25,  
28359 Bremen  
**Fortbildungspunkte:** 8  
**Kurs-Nr.:** 18029  
**Kursgebühr:** 333 EUR

Anzeige

**e-WISE**  
Good To Know

- Interaktive Videokurse
- Zeitlich flexibles Selbststudium
- Aktuelle Inhalte

[www.e-wise.de/zahnmedizin](http://www.e-wise.de/zahnmedizin)  
+49 30 22957-100

**Fachgebiet:** Praxismanagement  
**Thema:** Das neue  
Zeitmanagement – individuell  
passend und wirksam  
**Referent/in:** Birgit Stülten  
**Termin:**  
26.05.2018, 09.00 – 16.00 Uhr  
**Ort:** Fortbildungsinstitut der  
ZÄK Bremen, Universitätsallee 25,  
28359 Bremen  
**Fortbildungspunkte:** 8  
**Kurs-Nr.:** 18065  
**Kursgebühr:** 278 EUR

**Fachgebiet:** Allgemeine ZHK,  
Prophylaxe, ZFA  
**Thema:** Mit Leichtigkeit durch  
die Prophylaxe – Ohne Druck  
zum Erfolg  
**Referent/in:** Sandra Eickhoff  
**Termin:**  
30.05.2018, 14.00 – 20.00 Uhr  
**Ort:** Bremen Fortbildungsinstitut  
der ZÄK Dependance Buschhöhe,  
Buschhöhe 8, 28357 Bremen  
**Fortbildungspunkte:** 8  
**Kurs-Nr.:** 18036  
**Kursgebühr:** 195 EUR

**Fachgebiet:** Chirurgie,  
Implantologie, Prothetik  
**Thema:** Praktischer IMPLA – Prakti-  
scher Intensivkurs für Einsteiger  
**Referent/in:** Prof. Dr. Rainer Valentin  
**Termin:**  
02.06.2018, 09.00 – 16.00 Uhr  
**Ort:** Fortbildungsinstitut der ZÄK,  
Dependance Buschhöhe,  
Buschhöhe 8, 28357 Bremen

**Fortbildungspunkte:** 9  
**Kurs-Nr.:** 18509  
**Kursgebühr:** 220 EUR

**Fachgebiet:** Finanzen,  
Kommunikation, Recht  
**Thema:** Buchführung für Einsteiger  
– Ein Kurs für PartnerInnen der In-  
haberInnen und Führungspersonal  
**Referent/in:** Ann-Kathrin Grieße  
**Termin:**  
02.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Fortbildungsinstitut der ZÄK  
Bremen, Universitätsallee 25,  
28359 Bremen  
**Fortbildungspunkte:** 8  
**Kurs-Nr.:** 18211  
**Kursgebühr:** 322 EUR (ZÄ),  
258 EUR (ZFA)

**Fachgebiet:** Abrechnung  
**Thema:** Reparaturen und Wieder-  
herstellungsmaßnahmen ...  
so geht's ohne Honorarverlust  
**Referent/in:** Regina Granz  
**Termin:**  
05.06.2018, 19.00 – 21.30 Uhr  
**Ort:** Fortbildungsinstitut der  
Zahnärztekammer Bremen,  
Universitätsallee 25,  
28359 Bremen  
**Fortbildungspunkte:** 3  
**Kurs-Nr.:** 18014  
**Kursgebühr:** 124 EUR

**Fachgebiet:** Abrechnung  
**Thema:** Zahntechnische Abrech-  
nung – Was Sie schon immer  
wissen wollten  
**Referent/in:** Stefan Sander  
**Termin:**  
06.06.2018, 14.00 – 20.00 Uhr  
**Ort:** Fortbildungsinstitut der  
Zahnärztekammer Bremen,  
Dependance in Bremerhaven im  
Hause Rübeling, Langener  
Landstr. 173, 27580 Bremerhaven  
**Fortbildungspunkte:** 8  
**Kurs-Nr.:** 18604  
**Kursgebühr:** 215 EUR

**Fachgebiet:** Abrechnung  
**Thema:** Ab jetzt ohne Papier?  
Erfolgreich umstellen auf  
karteilose Dokumentation  
**Referent/in:** Christine Baumeister-  
Henning  
**Termin:**  
06.06.2018, 14.00 – 18.00 Uhr  
**Ort:** Fortbildungsinstitut der ZÄK  
Bremen, Universitätsallee 25,  
28359 Bremen  
**Fortbildungspunkte:** 5  
**Kurs-Nr.:** 18240  
**Kursgebühr:** 243 EUR (ZÄ),  
194 EUR (ZFA)

**Fachgebiet:** Recht**Thema:** Patientenrechtegesetz:

Der Behandlungsvertrag –

wie Sie Fallstricke vermeiden

**Referent/in:** Dr. Daniel Combé**Termin:**

07.06.2018, 19.00 – 21.00 Uhr

**Ort:** Fortbildungsinstitut der ZÄK  
Bremen, Universitätsallee 25,  
28359 Bremen**Fortbildungspunkte:** 2**Kurs-Nr.:** 18535**Kursgebühr:** 78 EUR**Fachgebiet:** Abrechnung, Implan-

tologie, Patientenbeziehung

**Thema:** Implantologie Abrech-

nung I – Für Einsteiger

**Referent/in:** Regina Granz**Termin:**

13.06.2018, 15.00 – 19.00 Uhr

**Ort:** Fortbildungsinstitut der  
Zahnärztekammer Bremen, Uni-  
versitätsallee 25, 28359 Bremen**Fortbildungspunkte:** 5**Kurs-Nr.:** 18006**Kursgebühr:** 207 EUR**KZV Baden-  
Württemberg****Fortbildungsveranstaltungen von  
KZV Baden-Württemberg****Fachgebiet:** Alterszahnheilkunde**Thema:** Alte Menschen gut

versorgen – Ein Konzept aus

der Praxis für die Praxis

**Referent/in:** Dr. Elmar Ludwig, Ulm**Termin:**

27.04.2018, 10.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** FFZ / Fortbildungsforum

Zahnärzte, Merzhauser

Str. 114-116, 79100 Freiburg

**Fortbildungspunkte:** 7**Kurs-Nr.:** 18FKT31410**Kursgebühr:** 255 EUR (ZÄ/ZA),

225 EUR (ZFA/Mitarbeiter/-in)

**Fachgebiet:** Finanzen, Marketing,

Praxismanagement

**Thema:** Effizientes Patienten-

Bestellsystem mit Ertragsturbo

**Referent/in:** Dipl.-oec. Hans

Dieter Klein, Stuttgart

**Termin:**

27.04.2018, 09.00 – 15.00 Uhr

**Ort:** FFZ / Fortbildungsforum

Zahnärzte, Merzhauser

Str. 114-116, 79100 Freiburg

**Fortbildungspunkte:** 6**Kurs-Nr.:** 18FKT20509**Kursgebühr:** 235 EUR (ZÄ/ZA),

195 EUR (ZFA/Mitarbeiter/-in)

**Fachgebiet:** ZFA**Thema:** Der gute Ton an der

Rezeption... ist der Anfang

guter Praxis

**Referent/in:** Brigitte Kühn,

Tützing

**Termin:**

04.05.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** FFZ / Fortbildungsforum

Zahnärzte, Merzhauser

Str. 114-116, 79100 Freiburg

**Kurs-Nr.:** 18FKM20114**Kursgebühr:** 225 EUR**Fachgebiet:** ZFA**Thema:** Zahnhartsubstanzdefekte

in der Prophylaxe erkennen –

Ein Kurs für DH's, ZMF's, ZMP's

und Prophylaxemitarbeiterinnen

**Referent/in:** Sabine Meyer-Loos,

Mölln

**Termin:**

04.05.2018, 13.00 – 18.30 Uhr

**Ort:** FFZ / Fortbildungsforum

Zahnärzte, Merzhauser

Str. 114-116, 79100 Freiburg

**Kurs-Nr.:** 18FKM31213**Kursgebühr:** 145 EUR**Fachgebiet:** ZFA**Thema:** Gelebtes Praxis-

Management – Eine Teamaufgabe

**Referent/in:** Brigitte Kühn,

Tützing

**Termin:**

05.05.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** FFZ / Fortbildungsforum

Zahnärzte, Merzhauser

Str. 114-116, 79100 Freiburg

**Kurs-Nr.:** 18FKM20516**Kursgebühr:** 225 EUR**Fachgebiet:** ZFA**Thema:** Implementation eines pro-

fessionellen Parodontistherapie-

konzeptes in der zahnärztlichen

Praxis – Ein praxisorientierter Inten-

sivkurs für DH's, ZMF's und ZMP's

**Referent/in:** Sabine Meyer-Loos,

Mölln

**Termin:**

05.05.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** FFZ / Fortbildungsforum

Zahnärzte, Merzhauser

Str. 114-116, 79100 Freiburg

**Kurs-Nr.:** 18FKM31115**Kursgebühr:** 225 EUR**Fachgebiet:** ZFA**Thema:** Erwerb der KENNTNISSE

im Strahlenschutz nach RÖV

**Referent/in:** Dr. Burkhard Maager,

Denzlingen

**Termin:** 07. – 09.05.2018,

09.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** FFZ / Fortbildungsforum

Zahnärzte, Merzhauser

Str. 114-116, 79100 Freiburg

**Kurs-Nr.:** 18FKM30817**Kursgebühr:** 430 EUR**Fachgebiet:** Qualitätsmanagement,  
ZFA**Thema:** Gestern Kollegin – Heute

Qualitätsmanagementbeauftragte

(QMB): So funktioniert Ihr erfolg-

reicher Karriereschritt

**Referent/in:** Iris Karcher, Freiburg**Termin:**

06.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** FFZ / Fortbildungsforum

Zahnärzte, Merzhauser

Str. 114-116, 79100 Freiburg

**Kurs-Nr.:** 18FKM20418**Kursgebühr:** 225 EUR**Fachgebiet:** Allgemeinmedizin,  
Alterszahnheilkunde, Prophylaxe**Thema:** Golden Oldies – Der ältere

Patient – Eine Herausforderung in

der Prophylaxe? Der 8. Schritt

**Referent/in:** Nicole Graw**Termin:**

07.06.2018, 19.00 – 22.00 Uhr

**Ort:** Fortbildungsinstitut der ZÄK

Bremen, Universitätsallee 25,

28359 Bremen

**Fortbildungspunkte:** 4**Kurs-Nr.:** 18038**Kursgebühr:** 170 EUR**Fachgebiet:** Kommunikation,

Patientenbeziehung,

Praxismanagement

**Thema:** Kommunikation an der

Rezeption – Die besondere

Herausforderung

**Referent/in:** Martin Sztraka;

Rubina Ordemann

**Termin:**

08.06.2018, 14.00 – 20.00 Uhr

**Ort:** Fortbildungsinstitut der ZÄK

Bremen, Universitätsallee 25,

28359 Bremen

**Fortbildungspunkte:** 9**Kurs-Nr.:** 18047**Kursgebühr:** 284 EUR**Fachgebiet:** Prophylaxe**Thema:** Prophylaxe: auf ein Neues

– Für Prophylaxe-Wiedereinsteiger

**Referent/in:** Dr. Jan Peter

Reinecke; Sabine Mack und

Christina Marschhausen

**Termin:**

08.06.2018, 15.00 – 18.30 Uhr

09.06.2018, 09.00 – 14.00 Uhr

**Ort:** Fortbildungsinstitut der ZÄK

Bremen (08.06.2018),

Fortbildungsinstitut der ZÄK

Dependance Buschhöhe

(09.06.2018), Universitätsallee 25,

Buschhöhe 8, 28359, 28357

Bremen

**Kurs-Nr.:** 18015**Kursgebühr:** 338 EUR

Anzeige

**praxiskom®**  
AGENTUR FÜR  
PRAXISMARKETING

---

**ÜBER 600 KUNDEN  
STEHEN DAFÜR,  
DASS ES UNS GIBT.**

15 Jahre Expertise. Bundesweit.

---

**WE SPEAK DENTAL**  
[www.praxiskom.de](http://www.praxiskom.de)

**Information und Anmeldung:**

Fortbildungsinstitut der

Zahnärztekammer Bremen

Universitätsallee 25, 28359 Bremen

Tel.: 0421 33303-70

Fax: 0421 33303-23

Mail: [info@fizaek-hb.de](mailto:info@fizaek-hb.de) oder[www.fizaek-hb.de](http://www.fizaek-hb.de)

**Fachgebiet:** Kinder- und Jugend-ZHK, Kinderzahnheilkunde, Patientenbeziehung

**Thema:** Patienten-Compliance bei Kindern, Jugendlichen und Eltern: Erfolgsfaktor Zahnmedizin PLUS Pädagogik – Das Modell „DENTROPIA“

**Referent/in:** Sybille van Os-Fingberg, Tuttlingen

**Termin:** 08.06.2018, 13.00 – 18.00 Uhr

**Ort:** FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg

**Fortbildungspunkte:** 5  
**Kurs-Nr.:** 18FKT31313

**Kursgebühr:** 185 EUR, (ZÄ/ZA)  
145 EUR (ZFA/Mitarbeiter/-in)

**Fachgebiet:** Ernährung, Parodontologie

**Thema:** Ernährung als Risiko- und Gesundheitsfaktor bei Parodontitis

**Referent/in:** PD Dr. Christian Tennert, Freiburg und PD Dr. Johan Peter Wölber, Freiburg

**Termin:** 08.06.2018, 14.00 – 18.00 Uhr

**Ort:** FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg

**Fortbildungspunkte:** 4  
**Kurs-Nr.:** 18FKT31112

**Kursgebühr:** 175 EUR, (ZÄ/ZA)  
125 EUR (ZFA/Mitarbeiter/-in)

**Fachgebiet:** Ästhetik

**Thema:** Innovationen und Problemlösungen in der Restaurativen Zahnheilkunde – Aufbaukurs

**Referent/in:** Prof. Dr. Diana Wolff und PD Dr. Cornelia Frese, Heidelberg

**Termin:** 09.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg

**Fortbildungspunkte:** 9  
**Kurs-Nr.:** 18FKZ30611

**Kursgebühr:** 375 EUR

**Fachgebiet:** ZFA

**Thema:** Materialeinkauf in der Zahnarztpraxis – Sinnvoll und effizient

**Referent/in:** Andrea Geugelin, Karlskron

**Termin:** 14.06.2018, 13.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg

**Kurs-Nr.:** 18FKM20519  
**Kursgebühr:** 95 EUR

**Information und Anmeldung:**  
FFZ/Fortbildungsforum Zahnärzte  
Merzhauser Str. 114-116  
79100 Freiburg  
Tel.: 0761 4506-160 oder -161  
Mail: info@ffz-fortbildung.de

## ZÄK Nordrhein



**Fortbildungsveranstaltungen von Zahnärztekammer Nordrhein, Karl-Häupl-Institut**

**Fachgebiet:** Chirurgie

**Thema:** Update Oralchirurgie

**Referent/in:** Dr. Nina Psenicka

**Termin:**

27.04.2018, 14.00 – 20.00 Uhr

28.04.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** Zahnärztekammer Nordrhein,

Emanuel-Leutze-Str. 8,

40547 Düsseldorf

**Fortbildungspunkte:** 16

**Kurs-Nr.:** 18006

**Kursgebühr:** 420 EUR

**Fachgebiet:** Funktionslehre

**Thema:** Manuelle Strukturanalyse

und befundbezogene

Okklusionsschientherapie

**Referent/in:** Dr. Uwe Harth

**Termin:**

27.04.2018, 00.00 – 19.00 Uhr

28.04.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** Zahnärztekammer Nordrhein,

Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547

Düsseldorf

**Fortbildungspunkte:** 15

**Kurs-Nr.:** 18010

**Kursgebühr:** 450 EUR

**Fachgebiet:** Kinderzahnheilkunde

**Thema:** Curriculum Kinderzahn-

heilkunde, Modul 5

**Referent/in:** Zahnärztin Rebecca

Otto, Prof. Dr. Christian H. Splieth

**Termin:**

04.05.2018, 14.00 – 19.00 Uhr

05.05.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

**Ort:** Zahnärztekammer Nordrhein,

Emanuel-Leutze-Str. 8,

40547 Düsseldorf

**Fortbildungspunkte:** 15

**Kurs-Nr.:** 17154

**Kursgebühr:** 590 EUR

# AERA®

seit 25 Jahren



## WORAUF WARTEN SIE ?

**Jeder vierte Kollege spart  
bereits beim Materialeinkauf  
mit AERA-Online.**

**einfach, clever, bestellen!**  
[www.aera-online.de](http://www.aera-online.de)



www.DAS-KOLLEGE.com

**Fachgebiet:** Alterszahnheilkunde  
**Thema:** Modul IV des Curriculums Geriatriische Zahnmedizin  
**Referent/in:** Prof. Dr. Gerhard Wahl  
**Termin:** 05.05.2018, 10.00 – 15.30 Uhr  
**Ort:** Zahnärztekammer Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf  
**Fortbildungspunkte:** 7  
**Kurs-Nr.:** 18073  
**Kursgebühr:** 180 EUR

**Fachgebiet:** Abrechnung  
**Thema:** KFO-Abrechnung BEMA/GOZ  
**Referent/in:** Dr. Andreas Schumann  
**Termin:** 16.05.2018, 13.00 – 20.00 Uhr  
**Ort:** Zahnärztekammer Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf  
**Fortbildungspunkte:** 7  
**Kurs-Nr.:** 18029  
**Kursgebühr:** 90 EUR

**Fachgebiet:** Ästhetik  
**Thema:** Baustein II des Curriculums Ästhetische Zahnmedizin  
**Referent/in:** Prof. Dr. Berns Klaiber  
**Termin:** 01.06.2018, 14.00 – 19.00 Uhr  
 02.06.2018, 09.00 – 16.00 Uhr  
**Ort:** Zahnärztekammer Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf  
**Fortbildungspunkte:** 15  
**Kurs-Nr.:** 18061  
**Kursgebühr:** 590 EUR

**Fachgebiet:** CAD/CAM  
**Thema:** CAD/CAM schafft Vorhersagbarkeit bei komplexen Rehabilitationen  
**Referent/in:** Prof. Dr. Petra Gierthmühlen  
**Termin:** 06.06.2018, 14.00 – 18.00 Uhr  
**Ort:** Zahnärztekammer Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf  
**Fortbildungspunkte:** 4  
**Kurs-Nr.:** 18030  
**Kursgebühr:** 150 EUR

**Fachgebiet:** Praxismanagement  
**Thema:** Erfolgreiche Gesprächsführung mit Patienten in der zahnärztlichen Praxis  
**Referent/in:** Rolf Budinger  
**Termin:** 08.06.2018, 14.00 – 19.00 Uhr  
**Ort:** Zahnärztekammer Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf  
**Fortbildungspunkte:** 5  
**Kurs-Nr.:** 18034  
**Kursgebühr:** 150 EUR

**Fachgebiet:** Praxismanagement  
**Thema:** Coaching-Kompetenz für Führungskräfte – Mitarbeitergespräche professionell führen  
**Referent/in:** Dr. Gabriele Brieden Matthias Orschel-Brieden  
**Termin:** 08.06.2018, 14.00 – 18.00 Uhr  
 09.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Zahnärztekammer Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf  
**Fortbildungspunkte:** 13  
**Kurs-Nr.:** 18024  
**Kursgebühr:** 290 EUR, Praxismitarbeiterin (ZFA) 190 EUR

Anzeige



**Der geniale Preisvergleich für Dentalartikel**

- ✓ Über 1,8 Millionen Preise vergleichen
- ✓ Über 200.000 Artikel
- ✓ Zufriedene Kunden

www.wawibox.de

**Fachgebiet:** Kinder- und Jugend-ZHK, Prophylaxe  
**Thema:** Fit für die Kids- und Juniorprophylaxe-Praxis  
**Termin:** 08.06.2018, 14.00 – 20.00 Uhr  
**Ort:** Zahnärztekammer Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf  
**Fortbildungspunkte:** 7  
**Kurs-Nr.:** 18014  
**Kursgebühr:** 240 EUR, Praxismitarbeiterin (ZFA) 140 EUR

**Fachgebiet:** Prophylaxe  
**Thema:** Prophylaxe mit Strategien, die wirken  
**Referent/in:** Annette Schmidt  
**Termin:** 09.06.2018, 09.00 – 15.00 Uhr  
**Ort:** Zahnärztekammer Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf  
**Fortbildungspunkte:** 7  
**Kurs-Nr.:** 18015  
**Kursgebühr:** 240 EUR, Praxismitarbeiterin (ZFA) 140 EUR

**Fachgebiet:** Parodontologie  
**Thema:** Keep On Swinging – Ultraschallbehandlung in der Parodontologie  
**Referent/in:** Dr. Michael Maak  
**Termin:** 13.06.2018, 12.00 – 19.00 Uhr  
**Ort:** Zahnärztekammer Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf  
**Fortbildungspunkte:** 9  
**Kurs-Nr.:** 18035  
**Kursgebühr:** 290 EUR, Praxismitarbeiterin (ZFA) 190 EUR

**Information und Anmeldung:**

Karl-Häupl-Institut der Zahnärztekammer Nordrhein  
 Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf (Lörick)  
 Tel.: 0211 44704202  
 Fax: 0211 44704401  
 Mail: khi@zaek-nr.de  
 www.zahnaerztekammernordrhein.de

**LZK Baden-Württemberg****Fortbildungsveranstaltungen der Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe**

**Fachgebiet:** Praxismanagement  
**Thema:** Oh Gott – schon wieder eine Kündigung! Mitarbeiter finden – Mitarbeiter halten  
**Referent/in:** Axel Thüne, Kieselbronn  
**Termin:** 27.04.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe, Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe  
**Fortbildungspunkte:** 8  
**Kurs-Nr.:** 8705  
**Kursgebühr:** 350 EUR

**Fachgebiet:** Hypnose  
**Thema:** Hypnose in der zahnärztlichen Praxis – Einführungskurs  
**Referent/in:** Dr. Ingwert Tschürtz, M.A., Schwäbisch Gmünd

**Termin:** 27. – 28.04.2018, 09.00 – 13.00 Uhr  
**Ort:** Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe, Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe  
**Fortbildungspunkte:** 13  
**Kurs-Nr.:** 8754  
**Kursgebühr:** 500 EUR

**Fachgebiet:** Kieferorthopädie  
**Thema:** Das kieferorthopädische Planungsgutachten  
**Referent/in:** Dr. Wolfgang Grüner, Karlsruhe; Dr. Klaus-Dieter Gerkhardt, Worms  
**Termin:** 27. – 28.04.2018, 09.00 – 13.00 Uhr  
**Ort:** Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe, Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe  
**Fortbildungspunkte:** 16  
**Kurs-Nr.:** 7122  
**Kursgebühr:** 700 EUR

**Fachgebiet:** Endodontie  
**Thema:** Die thermoplastische Wurzelfüllung  
**Referent/in:** Dr. Carsten Appel, Bonn  
**Termin:** 27. – 28.04.2018, 09.00 – 13.00 Uhr  
**Ort:** Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe, Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe  
**Fortbildungspunkte:** 16  
**Kurs-Nr.:** 8664  
**Kursgebühr:** 650 EUR

**Fachgebiet:** Hypnose  
**Thema:** Curriculum Zahnärztliche Hypnose 2018 – Grundlagen  
**Referent/in:** Dr. Ingwert Tschürtz, M.A.; Dr. Albrecht Schmierer; Dr. Horst Freigang  
**Termin:** 27.04. – 13.07.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe, Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe  
**Fortbildungspunkte:** 49  
**Kurs-Nr.:** 8754  
**Kursgebühr:** 2.100 EUR

**Fachgebiet:** Endodontie  
**Thema:** Die Revision endodontischer Behandlungen und endodontische Chirurgie  
**Referent/in:** Dr. Andreas Bartols, M.A.  
**Termin:** 15. – 16.06.2018, 09.00 – 13.00 Uhr  
**Ort:** Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe, Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe  
**Fortbildungspunkte:** 16

**Kurs-Nr.:** 8681  
**Kursgebühr:** Einzelbuchung  
750 EUR, Reihenumbuchung:  
700 EUR

**Fachgebiet:** Hypnose  
**Thema:** Update Hypnose –  
Der Umgang mit Kindern  
**Referent/in:** Barbara Beckers-  
Lingener, St. Augustin

**Termin:**  
29.06.2018, 09.00 – 16.00 Uhr  
**Ort:** Akademie für Zahnärztliche  
Fortbildung Karlsruhe,  
Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe  
**Fortbildungspunkte:** 9  
**Kurs-Nr.:** 8757  
**Kursgebühr:** 450 EUR

**Information und Anmeldung:**  
Akademie für Zahnärztliche  
Fortbildung Karlsruhe  
Fortbildungssekretariat  
Lorenzstraße 7, 76135 Karlsruhe  
Tel.: 0721 9181-200  
Fax: 0721 9181-222  
Mail: [fortbildung@za-karlsruhe.de](mailto:fortbildung@za-karlsruhe.de)  
[www.za-karlsruhe.de](http://www.za-karlsruhe.de)

## ZÄK Niedersachsen

**ZKN**

Zahnärztekammer Niedersachsen

Körperschaft des  
öffentlichen Rechts

**ZAN**

Zahnmedizinische  
Akademie  
Niedersachsen

### Fortbildungsveranstaltungen von ZÄK Niedersachsen

**Fachgebiet:** Konservierende  
Zahnheilkunde  
**Thema:** Keramikveneers –  
praktischer Arbeitskurs  
**Referent/in:** Prof. Dr. Jürgen  
Manhart, München  
**Termin:**  
05.05.2018, 09.00 – 18.00 Uhr  
**Ort:** ZÄK Niedersachsen,  
Zeißstraße 11a, 30519 Hannover  
**Fortbildungspunkte:** 9  
**Kurs-Nr.:** Z 1828  
**Kursgebühr:** 510 EUR

**Information und Anmeldung:**  
ZÄK Niedersachsen  
Zahnmedizinische Akademie  
Niedersachsen, ZAN  
Zeißstr. 11a, 30519 Hannover  
Tel.: 0511 83391 311 oder -313  
Fax: 0511 83391 306  
[www.zkn.de](http://www.zkn.de)

## ZÄK Westfalen-Lippe



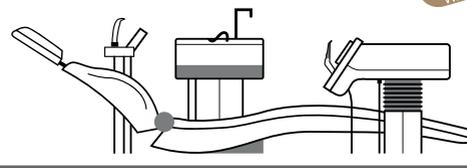
### Zahnärztliche Fortbildung

**Fachgebiet:** Abrechnung, ZFA  
**Thema:** Abrechnung für Füchse –  
Was Sie über Abrechnung schon  
immer wissen w(s)ollten  
**Referent/in:** Dr. W. Stoltenberg  
**Termin:**  
28.04.2018, 09.00 – 16.30 Uhr  
**Ort:** Industrie Club Grillo GmbH,  
Zeppelinallee 51,  
45883 Gelsenkirchen  
**Fortbildungspunkte:** 8  
**Kurs-Nr.:** 18750004  
**Kursgebühr:** 299 EUR (ZA),  
145 EUR (ASS), 145 EUR (ZFA)  
**Anmeldung:** Dirc Bertram

**Fachgebiet:** Implantologie  
**Thema:** Der digitale Arbeitsablauf in  
der zahnärztlichen Implantologie –  
Analoge Abformung war gestern!  
Ist die digitale Abformung die  
Zukunft?  
**Referent/in:** Dr. Martin Grieb,  
Lippstadt; ZTM Manfred Leissing,  
Lippstadt  
**Termin:**  
16.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr  
**Ort:** Akademie für Fortbildung der  
ZÄKW, Auf der Horst 31,  
48147 Münster  
**Fortbildungspunkte:** 9  
**Kurs-Nr.:** 18740016  
**Kursgebühr:** 399 EUR (ZA),  
399 EUR (ASS)  
**Anmeldung:** Dirc Bertram

# SIEMENS M 1

## Wir erneuern Ihren Klassiker



**Alle Platinen, Stuhlmotoren, Steuerungen, Schläuche und Kabel ersetzen wir gegen »NEUE« aus der Industrie, die auch langfristig noch lieferbar sind!**

**Ganz wichtig:  
Unverändert bleiben das Handling und die Greifwege, die über viele Jahre Routine geworden sind.**

**Das Ergebnis:  
Die Sicherheit des Behandlers bleibt erhalten, im Routineablauf und in jeder Situation »ohne zu überlegen«.**

Rufen Sie uns an,  
wir beraten Sie gerne!



Wir erneuern  
auch Ihre  
**SIRONA E**

Ihre Ansprechpartnerin  
**Simone Knoche**  
Telefon 0 61 23 - 10 60



Dental-S GmbH

**Information und Anmeldung:**

ZÄK Westfalen-Lippe, Akademie für Fortbildung,  
Auf der Horst 31, 48147 Münster,  
www.zahnaerzte-wl.de  
Dipl.-Betriebswirt Dirc Bertram,  
Tel.: 0251 507-604, Mail:  
Dirc.Bertram@zahnaerzte-wl.de  
Ingrid Hartmann,  
Tel.: 0251 507-607, Mail:  
Ingrid.Hartmann@zahnaerzte-wl.de,  
Petra Horstmann,  
Tel.: 0251 507614, Mail:  
Petra.Horstmann@zahnaerzte-wl.de

**BZK Pfalz****Fortbildungsveranstaltungen**

**Fachgebiet:** Implantologie,  
Parodontologie

**Thema:** Komplexe Therapie-  
planung – Implantologie &  
Parodontologie – (k)ein  
Widerspruch?

**Referent/in:** Dr. Peter Randelzhofer,  
München

**Termin:**  
09.06.2018, 09.00 – 13.00 Uhr

**Ort:** BZK Pfalz,  
Brunhildenstraße 1,  
67059 Ludwigshafen

**Fortbildungspunkte:** 5

**Kurs-Nr.:** 20180609  
**Kursgebühr:** 100 EUR

**Information und Anmeldung:**

Bezirkszahnärztekammer Pfalz  
Tel.: 0621 5969 211  
Fax: 0621 6229 72  
Mail: Claudia.Kudoke@bzk-pfalz.de  
www.bzk-pfalz.de

**Kongresse****■ Mai****67. Jahrestagung der DGPro**

**Thema:** Wo steht die prothetische  
Zahnmedizin im Dialog mit den  
Nachbardisziplinen?

**Veranstalter:** Quintessenz Verlags  
GmbH

**Wissenschaftliche Leitung:** Prof. Dr.  
Florian Beuer MME

**Referent/in:** diverse

**Termin:** 03. – 05.05.2018,  
09.00 – 14.00 Uhr

**Ort:** Mercure Hotel MOA Berlin,  
Stephanstraße 41, 10559 Berlin

**Fortbildungspunkte:** 12

**Kursgebühr:** Zahnarzt/Zahnärztin  
Mitglied\* bis 06.04.18 – 280 EUR,  
Zahnarzt/Zahnärztin Nichtmit-  
glied bis 06.04.18 – 350 EUR

**Assistent/in Mitglied\***  
bis 06.04.18 – 110 EUR

**Assistent/in\* Nichtmitglied** bis  
06.04.18 – 190 EUR

**Mitarbeiter/in Praxisteam** bis  
06.04.18 – 110 EUR

**Student/in\* Mitglied\* frei**

**Student/in\* Nichtmitglied** 40 EUR  
\*mit Nachweis

**Anmeldung:** Quintessenz Verlag  
Tel.: 030 76180624

Fax: 030 76780621

Mail: kongresse@quintessenz.de

**13. Praxis-Ökonomie-Kongress  
Westerland/Sylt**

**Thema:** Praxismanagement

**Veranstalter:** Freier Verband  
Deutscher Zahnärzte e.V.

**Referent/in:** Diverse

**Termin:** 11. – 12.05.2018,  
09.00 – 18.00 Uhr

**Ort:** Congress Centrum Sylt,  
Friedrichstr. 44,  
25980 Westerland/Sylt

**Fortbildungspunkte:** 12

**Kursgebühr:** 250 EUR,  
Mitglieder FVDZ  
Nichtmitglieder FVDZ 300 EUR

Mitglieder ZAeG 270 EUR  
Ehepartner/Mitarbeiter/sonstige  
Begleitpersonen (kein Zahnarzt)  
190 EUR

**Anmeldung:** [https://www.fvdz.de/  
praxis-oekonomie-kongress.html](https://www.fvdz.de/praxis-oekonomie-kongress.html)

**60. Sylter Woche 2018 –  
Fortbildungskongress der ZÄK  
Schleswig-Holstein**

**Fachgebiet:** Allgemeine ZHK

**Termin:** 14. – 18.05.2018,  
16.00 – 12.00 Uhr

**Ort:** Congress Centrum Sylt,  
Friedrichstraße 44, 25980 Sylt/  
Westerland

**Fortbildungspunkte:** 22

**Kursgebühr:** 335 EUR,  
pro Seminar 75 EUR bis 95 EUR

**Anmeldung:** Zahnärztekammer  
Schleswig-Holstein

Frau Imke Bergmann,  
Westring 496, 24106 Kiel

Tel.: 0431 260926-82

Mail: info@sylterwoche.de

**25. Zahnärzte Sommerkongress  
Usedom 2018**

**Thema:** Diverse

**Veranstalter:** Freier Verband  
Deutscher Zahnärzte e.V.

**Referent/in:** Diverse

**Termin:** 28. – 01.06.2018,  
09.00 – 18.00 Uhr

**Ort:** MARITIM Hotel Kaiserhof,  
Strandpromenade,  
17424 Heringsdorf

**Fortbildungspunkte:** 30

**Kursgebühr:** ab 90,00 EUR

**Anmeldung:** Freier Verband  
Deutscher Zahnärzte e.V.

Mallwitzstraße 16, 53177 Bonn

Tel.: 0228 85 57 – 0

Fax: 0228 34 06 71

Mail: kongresse@fvdz.de

**47. Jahrestagung der Arbeits-  
gemeinschaft Dentale Technologie  
e. V. (ADT)**

**Fachgebiete:** CAO/CAM /  
Prothetik/Reetaurative ZHK

**Zielgruppe:** Zahnärzte und  
Zahntechniker

**Schwerpunkthemen:**

Advanced Prothetik

1. Innovative Behandlungskonzepte

2. Metallfrei entscheiden im Team

3. Analog – Digital, was ist  
ökonomisch?

Workshops und Vorträge;

Forum 25, 3 D Druck Forum

**Referenten:** u. a. Jürgen Mehrhof,  
Andreas Nolte, Clemens Schwerin

**Termin:** 31.05. – 02.06.2018

**Ort:** K3N-Stadthalle, Heiligkreuz-  
straße 4, 72622 Nürtingen,  
Deutschland

**Fortbildungspunkte:** Bis zu 23

**Gebühr:** Mitglieder 96 EUR;

Nicht-Mitglieder 149 EUR;

Tageskarten 75 EUR,  
Azubis + Studenten frei

**Auskunft und Anmeldung:**

Marion Becht, ADT-Geschäftsstelle,  
Weinstraße Süd 4,  
67281 Kirchheim

Tel.: 06359 308787

Mail:  
becht@ag-dentale-technologie.de  
www.adt.jahrestagung.de

**■ Juni****CEREC Masterkurs**

**Thema:** CAD/ CAM

**Veranstalter:** DGCZ e.V.

**Wissenschaftliche Leitung:**

Dr. Bernd Reiss

**Termin:** 15. – 16.06.2018,  
09.00 – 16.00 Uhr

**Ort:** pentahotel Leipzig, Großer  
Brockhaus 3, 04103 Leipzig

**Fortbildungspunkte:** 16

**Kurs-Nr.:** CND40018

**Kursgebühr:** 790 EUR, zzgl. MwSt.  
Mitglieder 620 EUR zzgl. MwSt.

ZFA 320 EUR zzgl. MwSt.

**Anmeldung:** Digital Dental  
Academy Berlin GmbH

Katharina-Heinroth-Ufer 1  
10787 Berlin

Tel.: 030 767643 88, Fax: -86,

Mail: sekretariat@dgcz.org

**Curriculum Implantatprothetik**

**Thema:** Zertifizierte Fortbildung  
für Zahntechniker

**Veranstalter:** teamwork media  
GmbH

**Referent/in:** PD Dr. Jan-Frederik  
Güth, München; Zt. Josef  
Schweiger, München; Prof.  
Dr. Florian Beuer MME, Berlin;

Ztm. Andreas Kunz, Berlin

**Termin:** 15. – 16.06.2018,  
13.00 – 16.00 Uhr

**Ort:** Campus der Poliklinik für  
Zahnärztliche Prothetik der Ludwig-  
Maximilians-Universität München,  
Goethestr. 70, 80336 München

**Kursgebühr:** 3.000 EUR, zzgl.  
MwSt., Übernachtung und Ver-  
pflegung am Studienort sind darin  
nicht enthalten und müssen von  
den Teilnehmern selbst organisiert  
und getragen werden.

**Anmeldung:** Linda Budell

Tel.: 08243 9692-14

Mail: event@teamwork-media.de

Die Anmeldung erfolgt online unter  
[www.teamwork-media.de/campus](http://www.teamwork-media.de/campus).

## ■ September

### Curriculum Funktionsdiagnostik und restaurative Therapie

**Thema:** Praxisorientierte Fortbildung für Zahnärzte und Zahntechniker

**Veranstalter:** teamwork media GmbH

**Referent/in:** Prof. Dr. Ulrich Lotzmann, Universität Marburg; Dr. Johannes Heimann, Frankfurt; Ztm. Bruno Jahn, Frechen

**Termin:** 21. – 22.09.2018, 13.00 – 16.00 Uhr

**Ort:** Philipps-Universität Marburg, Georg-Voigt-Straße 3, 35039 Marburg

**Kursgebühr:** 3.000 EUR, zzgl. MwSt. Übernachtung und Verpflegung am Studienort sind darin nicht enthalten und müssen von den Teilnehmern selbst organisiert und getragen werden.

**Anmeldung:** Linda Budell  
Tel.: 08243 9692-14

Mail: event@teamwork-media.de  
Die Anmeldung erfolgt online unter [www.teamwork-media.de/campus](http://www.teamwork-media.de/campus).

## ■ Oktober

### 59. Bayerischer Zahnärztetag

**Fachgebiet:** Allgemeine ZHK, Alterszahnheilkunde, Ästhetik, Bildgebende Verfahren, CAD/CAM, Chirurgie, Dentale Fotografie, Endodontie, Implantologie, Interdisziplinäre ZHK, Kieferorthopädie, Konservierende ZHK, Parodontologie, Praxismanagement, Prophylaxe, Prothetik, Restaurative Zahnheilkunde, ZFA

**Termin:** 18. – 20.10.2018

**Ort:** The Westin Grand München, Arabellastraße 6, 81925 München

**Fortbildungspunkte:** 16

**Kursgebühr:** ab 290 EUR

**Anmeldung:** Bayerische Landes Zahnärztekammer  
Fallstraße 34, 81369 München  
[www.bayerischer-zahnaerztetag.de](http://www.bayerischer-zahnaerztetag.de)

## Hochschulen

### Dresden International University

**Fachgebiet:** Implantologie, Parodontologie

**Thema:** Masterstudiengang „Parodontologie und Implantattherapie“ DIU/DG PARO

**Referent/in:** diverse

**Termin:** 31.05.2018 – 30.11.2020  
**Ort:** Kliniken/Praxen der Dozenten in Deutschland, Freiburger Str. 37, 01067 Dresden

**Kursgebühr:** 24.000 EUR – 29.000 EUR  
**Anmeldung:** Marlen Zumpe

**Veranstalter-Informationen:**  
Dresden International University  
Freiberger Straße 37  
01067 Dresden  
Tel.: 0351-40470108  
Fax: 0351-40470110  
Mail: marlen.zumpe@di-uni.de

### Universitätsmedizin Greifswald

**Fachgebiet:** Allgemeine ZHK, Allgemeinmedizin, Alterszahnheilkunde, Ergonomie, Halitosis, Parodontologie, Prophylaxe

**Thema:** Professionelle Zahnreinigung. Alles nur Kosmetik oder medizinische Verantwortung?

**Referent/in:** diverse

**Termin:** 16. – 20.07.2018  
**Ort:** Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Universitätsmedizin Greifswald, Abteilung Parodontologie, Walther-Rathenau-Str. 42a, 17475 Greifswald

**Fortbildungspunkte:** 38  
**Kursgebühr:** 995 EUR

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

### Veranstalter-Informationen:

Universitätsmedizin Greifswald  
Walther-Rathenau Str 42a  
17475 Greifswald  
Tel.: 038348619623  
Mail: eremenkom@uni-greifswald.de

## Wissenschaftliche Gesellschaften

### DGR<sup>2</sup>Z

#### Deutsche Gesellschaft für Restaurative und Regenerative Zahnerhaltung

**Fachgebiet:** CAD/CAM, Konservierende Zahnheilkunde, Restaurative Zahnheilkunde

**Thema:** 3. Fortbildungstagung der DGR<sup>2</sup>Z

**Referent/in:** Siehe Programmübersicht

**Termin:** 09.06.2018

**Ort:** Zahnklinik des Universitätsklinikums Würzburg, Pleicherwall 2, 97070 Würzburg

**Fortbildungspunkte:** 8

**Kurs-Nr.:** Zähne restaurativ erhalten

**Kursgebühr:** Zahnärzte: 199 EUR (Mitglieder), 349 EUR (Nicht-Mitglieder), Assistenten: 119 EUR (Mitglieder), 249 EUR (Nicht-Mitglieder), Studierende: 49 EUR (Mitglieder), 149 EUR (Nicht-Mitglieder), Workshopgebühr: 50 EUR

**Anmeldung:** Anmeldeformular unter [www.dgr2z.de](http://www.dgr2z.de)

Informationen:  
Mail: info@dgr2z.de

### Veranstalter-Informationen:

Deutsche Gesellschaft für Restaurative und Regenerative Zahnerhaltung  
Theodor-Stern-Kai 7  
60590 Frankfurt am Main  
Tel.: 069 30 06 05 78  
Fax: 069 30 06 05 77  
Mail: info@dgz-online.de

## VFwZ

### Verein zur Förderung der wissenschaftlichen Zahnheilkunde

**Fachgebiet:** Allgemeine Zahnheilkunde, Chirurgie, Implantologie, Parodontologie, Restaurative Zahnheilkunde

**Thema:** 6. Sommerfortbildung des VFwZ

**Referent/in:** diverse

**Termin:** 20. – 21.07.2018, 14.00 – 12.30 Uhr  
**Ort:** Kloster Seeon, Klosterweg 1, 83370 Seeon-Seebruck

**Fortbildungspunkte:** 11

**Kurs-Nr.:** 18800

**Kursgebühr:** Kongressgebühr für Mitglieder 350 EUR, Optional zusätzl. Teilnahme an einem Workshop 550 EUR,

Teilnahme nur am Workshop 280 EUR,

Für Nichtmitglieder Kongressgebühr 550 EUR, optional zusätzl. Teilnahme am Workshop 750 EUR

Teilnahme nur am Workshop 380 EUR

**Anmeldung:** eazf GmbH

Fallstr. 34, 81369 München

Tel.: 089/72480246

Fax: 089/72480188

Mail: info@eazf.de

### Veranstalter-Informationen:

Verein zur Förderung der wissenschaftlichen Zahnheilkunde  
Goethestr. 70, 80336 München  
Tel.: 089 4400053253  
Mail: info@vfwz.de  
[www.vfwz.de](http://www.vfwz.de)

## Verlustmeldungen

### ZÄK Niedersachsen

#### Verlust von Mitgliedsausweisen

Nr. 8946 von Konrad Mack  
Nr. 1705 von Dr. Thomas Janke  
Nr. 2944 von Andreas Richter



## 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

auszufüllen von der Bundeszahnärztekammer:

1

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

Pat. Init. <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">2</span>	Geburtsdatum <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>	m <input type="checkbox"/>	w <input type="checkbox"/>		
Beobachtete unerwünschte Wirkungen (Symptome, evtl. Lokalisation) - <b>bitte unbedingt ausfüllen!</b>					
<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">3</span>					
aufgetreten am: <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">4</span>	Dauer: <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>	lebensbedrohlich: ja <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/>			
<b>Arzneimittel:</b> <small>(von ZA/ZÄ verordnet)</small>	Dosis, Menge:	Applikation:	Dauer der Anwendung: <small>bitte unbedingt ausfüllen!</small>	Indikation:	
1. <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">5</span>	<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">6</span>	<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>	<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">7</span>	<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">8</span>	
2. <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>	<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>	<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>	<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>	<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>	
Vermuteter Zusammenhang mit: Arzneimittel <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>	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"/>		
<b>sonstige Medikation bei Allgemeinerkrankungen</b>				wegen (Diagnose):	
<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">9</span>				<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>	
<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>				<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>	
<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>				<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>	
vermuteter Zusammenhang mit UAW ja <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/>					
Anamnestische Besonderheit: Nikotin <input type="checkbox"/> Alkohol <input type="checkbox"/> Arzneim.Abusus <input type="checkbox"/> Leber-/ Nierenfunktionsstörungen <input type="checkbox"/> Schwangerschaft <input type="checkbox"/>					
Sonstiges: <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>					
Bekannte Allergien/Unverträglichkeiten nein <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> gegen: <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>					
Verlauf und Therapie der unerwünschten Arzneimittelwirkung:					
<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">10</span>					
Ausgang der unerwünschten Arzneimittelwirkung: <b>11</b>					
wiederhergestellt <input type="checkbox"/> wiederhergestellt mit Defekt <input type="checkbox"/> noch nicht wiederhergestellt <input type="checkbox"/> unbekannt: <input type="checkbox"/> Exitus <input type="checkbox"/>					
(ggf. Befund beifügen) Todesursache: <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>					
Weitere Bemerkungen (z.B. Klinikeinweisung, Behandlung durch Hausarzt/Facharzt, Befundbericht, Allergietestung etc.)					
<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>					
Bericht erfolgte zusätzlich an: BfArM <input type="checkbox"/> Hersteller <input type="checkbox"/> Arzneimittelkommission Ärzte <input type="checkbox"/>					
sonstige: <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span> <span style="float: right;">Beratungsbrief erbeten: <input type="checkbox"/> 14</span>					
Name des Zahnarztes - <b>bitte unbedingt angeben!</b> <small>(ggf. Stempel)</small>			Datum: <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>		
<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">12</span>			<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>		
Praxisname: <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>			Bearbeiter: <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>		
Straße/Haus-Nr. <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>					
PLZ/Ort: <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>					
Telefon/Fax: <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span> <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>					
e-mail: <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> </span>					
			<span style="background-color: #c8e6c9; border: 1px solid black; padding: 5px 10px;">13 Formular drucken</span>		
			<span style="background-color: #c8e6c9; border: 1px solid black; padding: 5px 10px;">Formular per E-Mail senden</span>		

# Bei der DGI



lerne ich von den Besten

Da gibt es für jeden die passende Fortbildung

jetzt buchen

## DGI SPECIAL – das neue Format

- ➔ **Update Digitale Implantologie**  
auch für Zahntechnikerinnen und Zahntechniker  
8 Experten – interdisziplinär – aktuell  
09.06.2018 | Würzburg
- ➔ **Update Periimplantäre Infektionen**  
4 Experten – international – Workshops  
29.09.2018 | Frankfurt/Main

## Die nächsten Tageskurse

- ➔ **Update chirurgisch-implantologisches Handwerk und Wissen**  
B. Al-Nawas | 02.06.2018 | Mainz
- ➔ **Zahnärztliche Chirurgie: sicher schneiden und nähen**  
S. Beuer | 09.06.2018 | Landshut
- ➔ **3D-Implantatplanung – vom DVT bis zur Schablone. Was ist sinnvoll und machbar?**  
auch für Zahntechnikerinnen und Zahntechniker  
J.-F. Güth/J. Schweiger | 22.06.2018 | München
- ➔ **Update Keramikimplantate: „Doktor, geht es auch metallfrei?**  
J. Strub/M. Knauf | 23.06.2018 | Freiburg

online buchen unter: [www.dgi-fortbildung.de](http://www.dgi-fortbildung.de)  
**DGI-Fortbildung Organisation / youvivo GmbH**  
 Fon: 089 55 05 209-0 | [info@dgi-fortbildung.de](mailto:info@dgi-fortbildung.de)

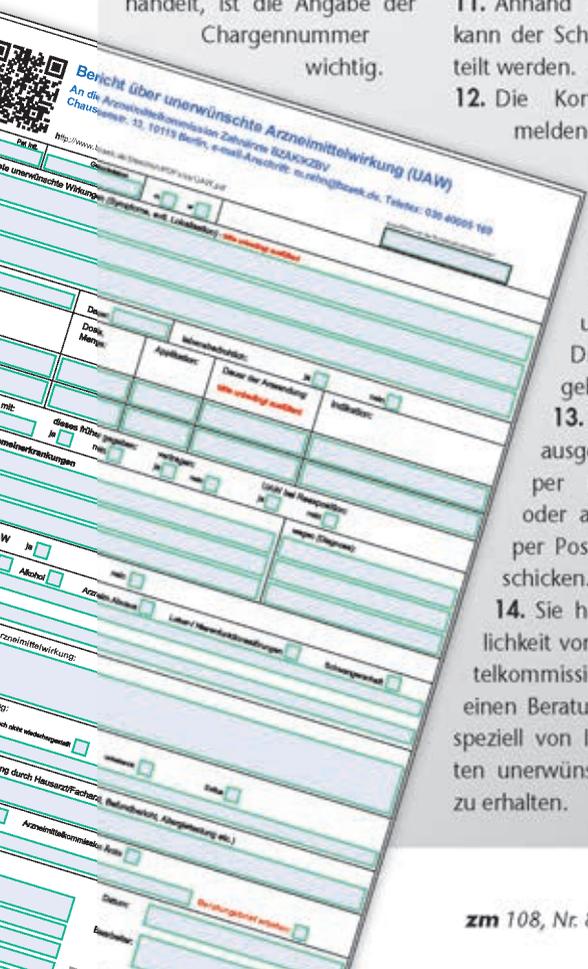
### INFO

## 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 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.



Marketingexpertin Christina Hofmeister über ungewöhnliche Werbeformate

## Mit einem Wisch ist alles weg?

Kürzlich berichteten wir von einem Zahnarzt aus der Wedemark bei Hannover, der mit Bandenwerbung im Eishockey-Stadion auf seine Praxis aufmerksam macht. Dann entdeckten wir beim Italiener um die Ecke Zahnarztwerbung auf dem Papierhandtuch-Spender. Eine weitere Kollegin erinnert sich an bedrucktes Toilettenpapier, mit dem eine Zahnarztpraxis vor einigen Jahren für sich warb. Doch garantieren ungewöhnliche Werbeformate tatsächlich eine gelungene Werbemaßnahme?

**?** Zum ersten Beispiel: Ein Zahnarzt unterstützt die regionale Eishockey-Mannschaft, indem er für eine Saison Werbung an der Bande schaltet. Er wirbt quasi dort für seine Praxis, wo andere ihre Zähne aufs Spiel setzen. Eine gelungene Werbemaßnahme?

**Christina Hofmeister:** Das hängt maßgeblich von den Zielen und der Zielgruppe der eigenen Praxis ab. Und vom Ansehen der Sportart und der Mannschaft, das sich auf den Werbenden übertragen kann.

Als Erstes sollten Sie sich als Zahnarzt fragen, ob Sie im Eishockeystadion Ihre Zielgruppe erreichen: Sind Spieler und/oder Zuschauer beziehungsweise Fans der Mannschaft die Zielgruppe Ihrer Praxis? Sind Sie als Zahnarzt vielleicht sogar aktiv in der Sportzahnmedizin tätig? Oder sind Sie „Familien-Zahnarzt“ und unterstützen hier die Jugendmannschaft, bei deren Spielen die Familie zum Anfeuern auf der Tribüne sitzt? Können Sie eine dieser Fragen mit „Ja“ beantworten, dann kann diese Werbung für Sie durchaus Sinn machen, weil sie auf jeden Fall die richtige Personengruppe anspricht.

Wichtig sind zudem der budgetäre Aufwand und die zu erwartende Rentabilität der Werbung – vor allem auch im Vergleich zu anderen Maßnahmen, in die Sie investieren könnten. Hier gilt es abzuwägen, welche Maßnahme den besten „return on investment“ erwarten lässt. Dazu sollten Sie sich zum Beispiel fragen: Wie viele Zuschauer kommen zu wie vielen Spielen und sehen die Werbung über welchen Zeitraum hinweg? Wie viele von diesen Zuschauern können Sie durch diese Werbemaßnahme überzeugen, Ihre Praxis aufzusuchen? Und wie können Sie das messen? Welchen Umsatz

Zur Verstärkung unserer Teams suchen wir  
**Mitarbeiter/innen im Vertriebsaußendienst**  
Ihre Aufgabe: Selbstständige Akquisition neuer Kunden  
Interessiert? Dann schreiben Sie uns:  
ILLE Papier-Service GmbH  
Industriestraße 28 · 33674 Albstadt

 **Dr. Döb**  
zahnmedizin  
[www.zahnarzt-main.de](http://www.zahnarzt-main.de)  
Zahnarzt  
Facharzt für Oralchirurgie  
Zertifizierter Implantologe

[blogfamilienbluemchen.de](http://blogfamilienbluemchen.de)  
[youtube.com/watch?v=familienbluemchenTV](https://www.youtube.com/watch?v=familienbluemchenTV)  
**Töröö!**  
© 2018 Töröö! GmbH, Gießen, Hessen

 **IHK. Die Weiterbildung.**  
Wissen kann Ihnen keinen nehmen.  
Buchen Sie ein Seminar  
bei der IHK Gießen-Friedberg.  
[www.giessen-friedberg.ihk.de](http://www.giessen-friedberg.ihk.de)

FYL, ASAP, KPI? R. T. P.

können Sie mit diesen Patienten erreichen und was kostet Sie der Platz an der Bande im Vergleich? Wie viele Klicks beziehungsweise Patienten-Kontakte könnte zum Beispiel eine Online-Werbung alternativ generieren? Wo wirbt die größte Konkurrenz? Wer wirbt noch auf der Bande, im Stadion oder auf dem Trikot oder hat sich in der letzten Saison diesen Werbe-Platz gesichert? Fragen über Fragen – um nur einige zu nennen.

### ? Woher weiß ich, wann eine Werbemaßnahme gelungen ist?

Gelungen ist eine Werbemaßnahme, wenn sie die Ziele erreicht, für die sie vorgesehen ist: zum Beispiel den Bekanntheitsgrad Ihrer Praxis in der anvisierten Zielgruppe zu erhöhen und so neue Patienten zu bekommen. Dieses Ziel erreichen Sie aber in der Regel nicht durch eine einzelne Maßnahme wie eine Bandenwerbung. Gefragt ist hier ein konzeptionell aufeinander abgestimmtes, rundes Maßnahmen-Paket, in dem auch die sogenannte „below-the-line“-Kommunikation – die nicht-klassische Werbung – ihren Platz hat. Dazu gehört etwa die Bandenwerbung als wichtiger Teil des Sportsponsorings.

Aber Achtung: Gerade bei „besonderen“ – grundsätzlich aber bei allen – Maßnahmen muss ich sofort an die rechtliche Situation denken. Diese sollte immer durch einen qualifizierten Anwalt (etwa einen Fachanwalt

für Medizinrecht) überprüft werden, bevor die Maßnahme geplant und umgesetzt wird. Alle Maßnahmen, über die ich hier spreche, deren Inhalt oder die Herangehensweise, machen aus Marketingsicht natürlich Sinn. Ob sie rechtlich in der individuellen Ausführung und zum individuellen Zeitpunkt für Ihre Praxis sicher sind, sollte grundsätzlich ein darauf spezialisierter Anwalt beurteilen (siehe Kasten S. 78).

### ? Wie kann ich herausfinden, ob eine Werbemaßnahme angekommen ist?

Das wissen Sie, sobald der Patient auf Ihrem Anamnesebogen die Möglichkeit hat, auch die Bandenwerbung auszuwählen – bei der Frage, wie er auf Ihre Praxis aufmerksam geworden ist. Fragen Sie Ihre Patienten auch ruhig aktiv mal danach, wo sie herkommen und ob ihnen diese Werbung aufgefallen ist. Schauen Sie sich dann noch an, welche Patienten das sind, die so in Ihre Praxis gelangt sind. Dann erkennen Sie relativ schnell, ob die Maßnahme für Sie gelungen ist oder ob Sie in der nächsten Saison lieber an anderer Stelle investieren.

### ? Ein anderes Beispiel: Auf einer öffentlichen Toilette liegt bedrucktes Toilettenpapier aus – mit dem Logo einer Zahnarztpraxis. Was halten Sie von dieser Werbemaßnahme?



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

FORTBILDUNGEN

## DATENSCHUTZ IN DER ZAHNARZTPRAXIS

### Seminare 2018

Über 25 Termine  
deutschlandweit bei GERL.

Aktuelle Infos über die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO), die ab dem 25. Mai 2018 anzuwenden ist.

Zur Anmeldung:



Bei Fragen zur Anmeldung steht Ihnen unsere gebührenfreie Service-Hotline unter der **0800 801090-2** zur Verfügung.



Foto: zm-mg

„Das Logo Ihrer Praxis sollte im Normalfall eine ausreichende Distanz zum Po Ihrer Zielgruppe aufweisen. Wir sind ja nicht beim Proktologen, bei dem dieser Werbeträger wenigstens zum Einsatzgebiet passen würde“, rät Marketingexpertin Christina Hofmeister. „Außergewöhnlich ist nicht immer gleich erfolgreich, sicher und empfehlenswert.“



Foto: Karsten Hölscher

Wo andere ihre Zähne aufs Spiel setzen, wirbt ein Zahnarzt aus der Wedemark bei Hannover für das perfekte Lächeln! Mit Bandenwerbung im Eishockey-Stadion macht Dr. Timo Simniok auf seine Praxis aufmerksam.

Machen wir es kurz: Das Logo Ihrer Praxis sollte im Normalfall eine ausreichende Distanz zum Po Ihrer Zielgruppe aufweisen. Wir sind ja nicht beim Proktologen, bei dem dieser Werbeträger wenigstens zum Einsatzgebiet passen würde.

Zum sachlichen Hintergrund: Auch hier stellen sich Sinn-, Rechts- und diverse Marketingfragen. Die Sinnfragen sollten Sie dem Ideengeber stellen, die Rechtsfragen Ihrem Anwalt, die Marketingfragen beantworte ich Ihnen jetzt: Zunächst fragen wir uns alle, was Ihre Praxis mit dieser Werbeplatzierung erreichen möchte. Was ist also das Ziel dieser Werbekampagne? Möchten Sie ins Gespräch kommen? Das könnte mit einer solchen Aktion gelingen. Was das für Gespräche sind, überlasse ich hier aber mal Ihrer Fantasie.

Betrachten wir zudem einmal den Ort: Auf einer öffentlichen Toilette gibt es eine Menge Streuverluste. Denn diese Toilette kann erst einmal jeder aufsuchen. Und „jeder“ sollte im Regelfall nicht Ihre anvisierte Vermarktungszielgruppe sein, weil „jeder“ eine sehr hete-

rogene Gruppe ist – und damit schwierig und in der Regel nur sehr teuer zu bewerben. Diese riesige Gruppe an möglichen Patienten gilt es in kleinere, in sich homogene Patientengruppen einzuteilen, die Sie dann gezielt mit geeigneten Maßnahmen am geeigneten Ort über einen geeigneten Werbeträger beziehungsweise -kanal ansprechen können. Gemeinsames Merkmal der Toiletten-Zielgruppe wäre lediglich das Bedürfnis, ihrem Bedürfnis nachzukommen – das hat wenig bis gar nichts mit der Wahl des Zahnarztes zu tun. Ist die Toilette dann auch noch am Hauptbahnhof, haben die potenziellen Patienten vielleicht nicht einmal einen lokalen Bezug zum Praxis-Standort. Spätestens damit wäre dann der Akquise-Zweck der Werbung auf jeden Fall ad absurdum geführt.

### ? Und was ist mit der eigenen Praxis-Toilette?

Falls Sie jetzt auf diese Idee kommen, sei Ihnen gesagt: Erstens: Akquise brauchen Sie dort keine zu machen, der Patient ist

ja schon da. Zweitens: Patientenbindung funktioniert auch inhouse meiner Ansicht nach anders. Vielversprechender ist hier statt „billigem“ Toilettenpapier vernünftiges, mehrlagiges zu nehmen – gerne mit Logo, aber mit dem des Herstellers, nicht mit Ihrem. Und das meine ich durchaus ernst: Eine vernünftig ausgestattete Toilette ist leider immer noch kein Standard – sollte es aber aus Marketingsicht dringend sein.

### ? Kennen Sie weitere Beispiele für besonders ungewöhnliche oder auch außergewöhnlich gute Werbemaßnahmen?

Die Frage ist gar nicht so einfach zu beantworten, denn: Außergewöhnlich ist nicht immer gleich erfolgreich, sicher und empfehlenswert. Wie außergewöhnlich (gut) eine Werbung ist, hängt zudem nicht (allein) vom Ort oder vom Träger der Maßnahme ab. Viel wichtiger ist die Kreation. Das Zusammenspiel zwischen Werbemittel und Werbeträger. Die Qualität. Die Idee. Die Gestaltung. Das Bild. Der Text. Die etwaige Haptik. Die Verbindung zum Gegenüber. Eine sinnvolle Verbindung. Eine, die die Zielgruppe veranlasst, von selbst hinzusehen. Die sofort klar macht, worum es geht – und zwar ganz von selbst. Die keine Fragen offen lässt. Die Ihre Praxis mit Emotionen verbindet und beides im Kopf des potenziellen Patienten verankert.

Eine außergewöhnlich gute Werbung macht dem Kunden – Ihrem Patienten – Spaß, wird als etwas Positives erlebt, drängt sich nicht auf und schenkt letztlich einen genussvollen Moment. Das „emotionale boosting“ Ihrer Kampagne ist entscheidend für deren Erfolg. Eine Großfläche in der U-Bahn-Station kann vollkommen langweilig und unauffällig sein oder aber den Betrachter zum Lächeln bringen. Hier unterscheidet sich gewöhnlich von außergewöhnlich (gut).

### ? Auf welche Inhalte kommt es an?

Inhaltlich entscheidend ist es, den „pain“, den sogenannten Leidensdruck der Zielgruppe, zu kennen und die Lösung dafür zu haben und zu zeigen. Wichtig ist, dass die

# I AM POWERFULLY RESPONSIVE

## PIEZOTOME

CUBE

### Leistungsstarke, dynamische Reaktionsfähigkeit für eine überlegene Knochenchirurgie



- Schnelle Reaktionsfähigkeit für maximale Effizienz und Sicherheit (DPSSI\*-Technologie)
- Mehr Leistung als je zuvor mit der erweiterten CUBE LED-Handstückkonfiguration mit sechs Keramikringen
- Erweitern Sie Ihr Spektrum mit exklusiven Spitzen und Ansätzen – für immer mehr klinische Indikationen
- Verbessern Sie die Akzeptanz Ihrer Patienten mit überlegenen Heilungsergebnissen

\*Dynamic Power System Inside

**DPSSI** Dynamic  
Power  
System  
Inside

ACTEON® Germany GmbH  
Klaus Bungert Straße 5 | D-40468 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 / 16 98 00-0 | Fax: +49 (0) 211 / 16 98 00-48  
E-Mail: info.de@acteongroup.com | www.acteongroup.com

Werbung durchdacht ist und frische Ideen umgesetzt werden, die auf einem Konzept beruhen. „Einfach schön aussehen“ reicht für eine erfolgreiche Werbemaßnahme nie aus. Ausschlaggebend für den Erfolg der Werbung ist zudem, dass das Ziel der Maßnahme klar ist und auf dieser Basis gearbeitet wird. Denn: Wer kein Ziel hat, kann nirgendwo ankommen. Wer kein Konzept hat, geht auf dem Weg verloren. Und wer keine guten Ideen hat, ist verloren.

FACHANWALT DR. ANDREAS MESCHKE

## „Bei uns werden Sie ganz ohne Schmerzen behandelt‘ ist irreführend!“

Früher wurde die zulässige Größe von Praxisschildern noch streng mit dem Lineal überprüft – die Rechtsprechung hat die starren Vorgaben in den Berufsordnungen jedoch heutzutage weitgehend liberalisiert. Dennoch ist „berufswidrige Werbung“ weiterhin verboten. Dr. Andreas Meschke, Fachanwalt für Medizinrecht, sagt, welche Marketingmaßnahmen aktuell zulässig sind und welche nicht:

„Vor allem dort, wo die Werbung irreführend, anpreisend oder vergleichend gestaltet ist – oder dort, wo (wie zum Beispiel bei Pauschalpreisen für zahnärztliche Behandlungen) entgegen den gesetzlichen Vorgaben mit Verhaltensweisen geworben wird, die per se nicht rechtmäßig sind. Was irreführend oder vergleichend ist, kann jeder eigentlich relativ schnell selbst herausfinden.

Damit zu werben ‚Andere Zahnärzte lassen Sie in Ihrer Situation allein – wir aber kümmern uns und zeichnen uns damit durch eine viel bessere Qualität als andere aus‘ ist recht einfach als unzulässige vergleichende Werbung einzuordnen. Und eindeutig irreführend ist beispielsweise die Aussage ‚Bei uns werden Sie ganz ohne Schmerzen behandelt‘, denn schon der ‚Pieks‘ mit der Betäubungsspritze verursacht – wenn auch eventuell geringe – Schmerzen. Unschärf kann es aber werden, wenn es um das unzulässige Anpreisen geht. Vor allem deswegen, weil hierzu in den letzten



Foto: privat

## ? Was muss Marketing leisten können?

Kommt darauf an für wen. Für den Werber – die Praxis – muss es sich letztlich lohnen. Das bedeutet konkret: Patienten akquirieren und binden. Das ist nämlich in der Regel eines der übergeordneten Marketingziele. Ziele könnten auch sein: Die Absprungrate von Patienten zu minimieren, die Empfehlerquote zu steigern, motiviertes Personal zu finden, es an die Praxis zu binden und vieles, vieles mehr.

Jahren ein Wandel der Sichtweisen eingetreten ist und sich nach und nach Grenzen in den Befindlichkeiten verschoben haben. Früher wäre eine Bandenwerbung im Eishockey-Stadion eindeutig ‚zu gewerblich‘ gewesen und damit verboten. Heute kann sie je nach Gestaltung und Umfeld in Ordnung gehen.

Rechtlich ist das Ganze je nach Umfeld mehr oder weniger passend. Werbemaßnahmen des Zahnarztes, die ihn bei der Gestaltung und/oder der Art und Weise nicht von anderen gewerblichen Unternehmen unterscheiden, sind für den Zahnarzt immer mit Risiken behaftet. Selbst wenn die – zum Beispiel Bandenwerbung – inhaltlich gar nicht ‚reißerisch‘ ist, kann sie aufgrund ihres Umfelds als

so ‚anpreisend‘ gewertet werden, dass sie das rechtlich gebotene Maß überschreitet. Ärger droht in diesem Fall, wenn die Zahnärztekammer und/oder ein Kollege Anstoß daran nehmen – hier hängt dann viel vom Einzelfall ab.“

Dr. Andreas Meschke ist Fachanwalt für Medizinrecht in der Düsseldorfer Kanzlei Möller und Partner ([www.moellerpartner.de](http://www.moellerpartner.de)). Er ist im gesamten Medizinrecht tätig, seine Schwerpunkte liegen im (zahn-)ärztlichen Gesellschafts- und Vertragsrecht, im Vertrags(zahn)arztrecht einschließlich der Gründung von Medizinischen Versorgungszentren und in der Gestaltung von Kooperationen zwischen Ärzten und/oder Krankenhäusern.

Marketing funktioniert, wenn es Ziele erreicht: Bitte denken Sie dabei aber daran, Kommunikations- von Marketing- und Unternehmenszielen zu unterscheiden und bei der Definition Ihrer Ziele die Zieldimensionen zu berücksichtigen. Darunter fällt zum Beispiel, was genau Sie bis wann in welcher Zielgruppe wodurch und wie erreichen möchten. Ziele müssen messbar sein und das geht nur, wenn Sie von Anfang an eindeutig formuliert und Messkriterien (key performance indicator) festgelegt wurden. Ein kleiner Tipp – zwei werbliche Stolpersteine bei der Zielerreichung: Auch bei einer hohen Motivation, endlich zum Zahnarzt zu gehen, der sogar noch die lang ersehnte Lösung für den schiefen Zahn anbietet, fehlt Ihrem potenziellen Patienten oft noch der letzte kleine Schubs, den Hörer jetzt in die Hand zu nehmen oder den Online-Termin zu bestätigen. An exakt dieser Stelle muss Ihre Werbung nochmal gezielt Impulse setzen. Wird das vergessen, geht es Ihnen in etwa so, wie dem Ladenbesitzer, dessen Kunde seinen randvollen Einkaufswagen an der Kasse stehen lässt und bei der Frage ‚Bar oder mit Karte?‘ aus dem Laden läuft. Und im schlechtesten Fall morgen bei der Konkurrenz einkaufen geht.

Schafft es Ihre Werbung hingegen durch verschiedene, aufeinander aufbauende und sich bestärkende Maßnahmen, den potenziellen Neu-Patienten zu einer Terminvereinbarung in Ihrer Praxis zu bewegen, ist die Praxis an dieser Stelle dann aber telefonisch schlecht erreichbar und besteht (alternativ) keine Gelegenheit, einen Termin online zu vereinbaren – sind Sie auch damit schon wieder raus aus dem Spiel um neue Patienten. Hier heißt es dann leider: Zurück auf Los! Und: Werbe-Investment verspielt.

## ? Aber man will ja gerade nicht umsonst investieren!

Die Kunst in Marketing und Werbung für eine Zahnarztpraxis ist, (außergewöhnlich) kreativ zu sein, dabei rechtlich sauber zu bleiben, den Patienten authentisch anzusprechen und gleichzeitig nicht unter den vielen Mit(be)werbern unterzugehen. Und damit letztlich auch noch seine Ziele zu erreichen. Eine Herausforderung, die es sich

lohnt anzunehmen, weil die Ergebnisse in der Regel für sich sprechen.

Noch einmal zurück zur Ausgangsfrage, was Marketing leisten muss: Marketing muss insgesamt funktionieren. Von A bis Z. Die beste Website bringt Ihnen wenig bis gar nichts, wenn die Praxis telefonisch nicht erreichbar ist. Marketing muss die gesetzten Ziele erreichen. Deshalb ist es entscheidend, diese zu formulieren und zu kontrollieren. Es muss beziehungsweise kann dabei nicht jede einzelne Marketing- beziehungsweise Werbemaßnahme für sich immer genau den Erfolg haben, der für sie geplant ist. Das schafft man in der Regel einfach nicht. Oder man hat sehr bescheiden geplant. Zudem ist und bleibt das beste Marketing auch nicht von zahlreichen Markt- und Konkurrenzbewegungen verschont, die wiederum Einfluss auf den geplanten Erfolg haben können. Manches ist relativ exakt zu steuern und zu messen, anderes nicht. Gerade

online gibt es heutzutage aber zahlreiche Möglichkeiten, seine Werbung zielsicher zu planen und vor allem auch zu messen. Weil es zudem noch hoch flexibel und nahezu frei skalierbar ist, setzen wir Online-Marketing inzwischen bei fast jeder Praxis ein: Von ganz klein, bis ganz groß – mit erfreulichen Resultaten.

### ? Welche Fehler kann man beim Marketing machen?

Keinen Spaß zu haben und auf Know-how zu verzichten. Denn Marketing funktioniert nur, wenn es echt ist. Dazu gehört Spaß an der Sache. Und im besten Fall ein Profi, der das nicht zum ersten Mal macht und sich in der Zielgruppe auskennt. Der wird dann darauf achten, dass nicht einfach drauflos geworben wird, sondern klare Ziele formuliert und konzeptionell beackert werden. Dass Zielgruppen detailliert definiert und auf den richtigen Kanälen angesprochen

werden. Dass das Budget zu Ihren Zielen und Ihrer (wirtschaftlichen) Situation passt. Und vieles, vieles mehr ... Dabei versteht sich von selbst, dass Ihr Marketing rechtlich und ethisch korrekt sein sollte.

### ? Warum ist Marketing heutzutage so wichtig?

Unter anderem, weil es nicht mehr reicht, seine Praxistür zu öffnen und darauf zu warten, dass automatisch die richtigen und ausreichend Patienten hereinströmen. Übrigens auch nicht immer das richtige und ausreichend Personal. Auch, dass der Patient, den Sie vielleicht schon jahrelang begleiten, Ihrer Praxis auch die nächsten Jahre treu bleibt, ist heutzutage alles andere als sicher. Der Konkurrenzdruck ist (zu) groß – wie in so vielen Branchen. Leistungen sind und bleiben dabei oftmals austauschbar. Wenn ich Zahnschmerzen habe, kann mir grundsätzlich erst einmal jeder Zahnarzt helfen.

## FORTBILDUNG : STATE OF THE ART





A K T U E L L · P R A X I S N A H · W I S S E N S C H A F T L I C H

E Einzelkurse

C Curricula

T Tagungen

Höchstmaß an Qualität

Perfekter Service

Renommierete Referenten

CME Punkte

Seriös

Praxisrelevant

Wir sind Ihre APW – [www.apw.de](http://www.apw.de)

APW · Liesegangstraße 17a · 40211 Düsseldorf · Fon 0211.66 96 73 0 · [apw.fortbildung@dgzmk.de](mailto:apw.fortbildung@dgzmk.de)

Wenn ich hier aus dem Fenster sehe, habe ich auf dieser einen Straße rund 15 Zahnarztpraxen zur Auswahl. Wählen kann ich aus vielen mehr, wenn ich bereit bin, für ein paar Stationen in die Bahn zu steigen oder wenige Minuten Auto zu fahren. Das Angebot ist riesig. Aber Achtung: Die Nachfrage auch. Deshalb heißt es nicht „Kopf in den Sand stecken“, sondern sich abgrenzen und mit professionellem Marketing auf sich aufmerksam machen.

### ? Es gibt größere Praxen, die geben fürs Marketing schnell mehrere Tausend Euro aus. Ab wann wird übertrieben?

Das kann man pauschal nicht sagen. Wirklich nicht, sonst würde ich es tun. Was man hingegen kalkulieren kann, ist das individuell empfehlenswerte Budget. Wir empfehlen jedem unserer Kunden das eigene Marketingbeziehungsweise Werbebudget mit einem Profi zu besprechen (etwa mit der Bank, dem Steuerberater und der Praxismarketing-Agentur). Zu viel ist schlecht, zu wenig macht auch keinen Sinn. Es muss zur wirtschaftlichen Lage und Marktsituation sowie den Zielen der Praxis passen. Es gibt für die Definition der Budgethöhe verschiedene Herangehensweisen. Wichtig ist auch hier, dass ein Profi draufguckt und Sie nicht einfach Summe x für Wer-

bung ausgeben, weil das der Betrag war, der unter dem Angebot der Werbeagentur stand.

### ? Welchen Ratschlag können Sie Praxisgründern mit auf den Weg geben?

Das sind ganz viele. Ich nehme die ersten zehn, die mir einfallen:

1. Suchen Sie sich einen Profi, der auf Praxismarketing spezialisiert ist und sich bestenfalls um die gesamte crossmediale Vermarktung kümmert.
2. Planen Sie ausreichend Vorlaufzeit ein: Drei bis sechs Monate vor Eröffnung sind optimal (drei bis sechs Wochen theoretisch machbar, aber in der Praxis alles andere als empfehlenswert).
3. Bilder sind enorm wichtig für die Vermarktung – in fast jedem Werbemittel. Hier zu sparen macht keinen Sinn. Verzichten Sie deshalb darauf (ausschließlich) mit Stockbildern zu arbeiten und lassen stattdessen echte Fotos von Ihnen, Ihrem Team und der Praxis machen. Dafür planen Sie je nach Praxisgröße mindestens einen halben Tag ein.
4. Einer der wichtigsten Ratschläge: Sorgen Sie dafür, dass die telefonische Erreichbarkeit Ihrer Praxis optimal ist und bestenfalls auch online Termine vereinbart werden können. Viele potenzielle Neu-Patienten rufen ansonsten einfach in der nächsten Praxis an.

5. Mindestens genauso wichtig: Finden und binden Sie rechtzeitig Personal, das zur Praxis und Ihren Zielen passt und pflegen Sie es. Nicht ohne Grund gibt es im Marketing ein eigenes „P“ für „Personal“. Die Loyalität Ihres Patienten steht und fällt mit der Beziehung zu Ihnen und zu Ihrem Team.

6. Wer sich langjährige Patienten-Beziehungen wünscht, muss seinen Patienten entsprechend behandeln. Damit ist nicht nur die medizinische Behandlung gemeint. Das gilt für jeden im Team – und bei jedem noch so kleinen Patienten-Kontakt: be kind (it's free).
7. Vergessen Sie das Thema Patientenbindung nicht. Auch, wenn Sie gerade erst anfangen. Einen neuen Patienten zu akquirieren ist immer aufwendiger (und damit teurer), als Bestands-Patienten zu binden.
8. Bestimmen Sie Ihr Initial- und das laufende Marketing-Budget mit einem Profi und nehmen es rechtzeitig mit in Ihre Kostenplanung auf.
9. Binden Sie Ihre Praxismarketing-Agentur in die Gespräche mit Ihrem Architekten ein. Oft ergänzen sich diese beiden Fachbereiche prima und profitieren voneinander – wovon letztlich Sie beziehungsweise Ihre Patienten profitieren.
10. Bleiben Sie rechtlich und ethisch sauber, alles andere macht keinen Sinn. nb

#### STUDIE

### Das Personal ist wichtiger als die Homepage

Zehn Jahre lang war das Internet das wichtigste Marketing-Instrument für Ärzte. Jetzt steht die Wirkung des Praxispersonals für sie an erster Stelle. Dies geht aus der Studie „Ärzte im Zukunftsmarkt Gesundheit“ der Stiftung Gesundheit hervor.

Zwei Drittel (65,5 Prozent) der insgesamt 215 befragten Ärzte, Zahnärzte und Psychologischen Psychotherapeuten benannten demnach ihre Mitarbeiter als den wichtigsten Marketing-Faktor. Die Präsenz im Internet, etwa mit einer eigenen Praxishomepage oder gelistet in Internet-Verzeichnissen, ist dagegen nur noch für 64,8 Prozent der Befragten die wichtigste Marketing-Maßnahme – 2013 waren dies noch 83,6 Prozent. Auf

Rang drei liegt mit 40 Prozent das äußere Erscheinungsbild der Praxis. Die klassische Visitenkarte, deren Bedeutung bereits seit etlichen Jahren fällt, sank erneut um weitere sieben Prozentpunkte und liegt nun auf einem neuen Tiefststand von 24,8 Prozent.

Die wichtigsten Marketing-Ziele bleiben für die befragten Ärzte seit 2010 konstant: Auf Platz 1 liegt weiterhin die Absicht, Patienten konkret über das eigene Leistungsspektrum zu informieren (51,0 Prozent). Auf Platz 2 rangiert die Absicht, neue Patienten zu gewinnen (29,7 Prozent), gefolgt von dem Wunsch, durch Marketing mehr Geld zu verdienen (24,8 Prozent). Die Erhebung fand im Oktober 2017 statt. ■



Foto: privat

Christina Hofmeister ist Kommunikations- und Marketingexpertin mit Fokus auf der „Well-being-Vermarktung“ und dem (Online-) Neuromarketing. Mit ihrem Mann ist sie Inhaberin der Full-Service-Marketingagentur „360 Grad Praxismarketing“ in Düsseldorf ([www.360grad-praxismarketing.de](http://www.360grad-praxismarketing.de)), die auf modernes Praxismarketing spezialisiert ist.

KZBV-Vertreterversammlung**Die vorläufige Tagesordnung der VV steht fest**

Die vorläufige Tagesordnung für die 4. Vertreterversammlung der KZBV steht fest. Sie findet am 22. und 23. Juni 2018 in der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, Universitätsstr. 73, Raum „1. OG“, in 50931 Köln statt.

Beginn ist am Freitag, 22. Juni, 13 bis 18 Uhr. Fortsetzung ist am Samstag, 23. Juni 9.15 bis 15 Uhr.

1. Begrüßung der Teilnehmer
2. Bericht des Vorsitzenden der Vertreterversammlung
3. Fragestunde
4. Bericht des Vorstandes
5. Beschlussfassung über eingebrachte Anträge

# KZBV

6. Änderung der Satzung der KZBV

7. Änderung der Geschäftsordnung für die Vertreterversammlung der KZBV

8. Änderung der Näheren Bestimmungen der KZBV gemäß § 81a Abs. 6 SGB V

9. Wahl der Vertreter der Zahnärzte im Gemeinsamen Bundesausschuss gemäß § 91 SGB V

10. Verschiedenes

KZBV

(Stand: 21. März 2018)

Tag der Zahngesundheit 2018**Gesund im Mund – bei Handicap und Pflegebedarf**

Der 25. September ist der Tag der Zahngesundheit. In diesem Jahr steht er unter dem Motto „Gesund im Mund – bei Handicap und Pflegebedarf“.

Die Mundgesundheit von Pflegebedürftigen und Menschen mit Behinderung ist oft schlechter als die des Bevölkerungsdurchschnitts. Vor allem ihr Risiko für Karies-, Parodontal- und Mundschleimhautrekrankungen ist überdurchschnittlich hoch.

Der Aktionskreis zum Tag der Zahngesundheit richtet den Fokus deshalb dieses Jahr darauf, wie die Mundgesundheit der

Menschen in diesen beiden Bevölkerungsgruppen gefördert werden kann. Ziel ist insbesondere, über die neuen präventiven Leistungen zu informieren, die Menschen mit einem Pflegegrad und vielen Menschen mit Behinderung ab dem 1. Juli 2018 zur Verfügung stehen.

Bundesweit werden am und um den 25. September regionale Veranstaltungen über dieses Thema und über die Mundgesundheit im Allgemeinen aufklären. Informationen finden Sie auf der Webseite [www.tagderzahngesundheit.de](http://www.tagderzahngesundheit.de). ck/pm

# Validiertes Aufbereiten

Alles aus einer Hand

**Euronda®**  
Pro System

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



Desinfizieren



Verpacken



Sterilisieren

*Materialverwaltung*

# Im Einkauf liegt der Gewinn

**Durchschnittlich zehn Prozent der Gesamtausgaben entfallen in der Zahnarztpraxis jährlich auf Verbrauchsmaterialien und Sprechstundenbedarf. Grund genug, sich die Systeme mal genau anzuschauen: Womit spart man am meisten Zeit und Geld?**



*Zu viele Becher auf Vorrat bedeuten zu viel Stauraum. Bestellt man zu spät, muss man improvisieren. Beides ist ärgerlich! Fazit: Ohne eine durchdachte Materialverwaltung ist ein Lager schwer zu managen.*

Alle Fotos: iStockphoto.com - edwardolive

38.400 Euro wendete die Durchschnittspraxis 2015 für Materialkosten im Jahr auf, meldet die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung. Es lohnt sich also, wenn Sie Ihre Material- und Warenwirtschaft – das gesamte Bestell-, Lager- und Einsatzwesen von benötigtem Verbrauchsmaterial – optimieren.

Generell sollte das eingesetzte System zwei Anforderungen genügen: erstens die Warenwirtschaft organisieren und zweitens die gesetzgeberischen Anforderungen des Qualitätsmanagements umsetzen, das heißt, die Arbeitsabläufe und den Workflow auch dokumentieren und sicherstellen, dass nur

Materialien verwendet werden, die das Verfallsdatum nicht überschritten haben.

## Die Zettelwirtschaft

Die längste Tradition hat das Papier: Stellt ein Praxismitarbeiter fest, – oft eine Entdeckung per Zufall –, dass Materialien wie Handschuhe, Becher, Desinfektionsmittel, Pflegemittel oder Bürobedarf fehlen, wird dies auf Listen oder Zetteln notiert. Bestellt wird dann auf Basis dieser Einkaufslisten – meist ohne auf den Preis oder auf die Qualität zu achten.

Der Einkauf erfolgt dann ähnlich chaotisch und unstrukturiert: Obwohl immer wieder dieselben Materialien benötigt werden, müssen bei jeder Bestellung die Packungsgrößen und Artikelnummern neu ermittelt werden. Also wird jedes Mal aufs Neue der Depot-Katalog von vorne nach hinten gewälzt. Weil man bestellt, ohne sich systematisch über die Preise am Markt zu informieren, kauft man zu teuer ein. Außen vor bleibt beispielsweise, dass das Depot seine Lager- und Versandkosten meist in die Produkte einpreist.

Betriebswirtschaftlich gesehen bindet das Verfahren zum einen überproportional viele Mitarbeiter-Ressourcen und führt damit zu erhöhten Arbeitskosten. Auch die exakte Menge des anfallenden Bedarfs wird mit dieser Methode nicht ermittelt – zu viel bestellte Materialien bedeuten Liquiditätseinbußen, zu wenig eventuell Behandlungsausfälle und damit Ausfallkosten.

Werden bei der Lagerhaltung dann noch die neuen Produkte einfach in die vorderste Regalreihe gestellt, geraten ältere Waren leicht über das Verfallsdatum. Damit verstößt man nicht nur gegen QM-Vorschriften, sondern hat auch noch unnötig Geld ausgegeben. Wird die Materialentnahme

## DEFINITION

„Materialwirtschafts-  
system“

Ein effektives Materialwirtschaftssystem umfasst alle Maßnahmen der Planung, Durchführung und Kontrolle der Materialbeschaffung, Materiallagerung und Materialentsorgung. ■

nicht verbucht, gibt es auch keinen Überblick über den aktuellen Lagerbestand, geschweige denn Informationen über den Melde- oder den Mindestbestand. Einziger – vermeintlicher – Vorteil: Die Praxis muss weder in Hard- und Software investieren, noch Mitarbeiter im Umgang damit schulen, die Praxismitarbeiter kommen zurecht, die Arbeitsabläufe sind etabliert. Die hohe Fehlerquote, die hohen Prozesskosten wegen des zeitaufwendigen Bestellverfahrens, die

abnehmende Liquidität der Praxis durch zu hohe Lagerbestände sowie die fehlende Möglichkeit der Auswertung und die überhöhten Materialkosten aufgrund fehlender Preisvergleiche sprechen aber gegen dieses antiquitierte System.

**IT-gestütztes Wirtschaften**

Um die Materialbestellung und Lagerhaltung strukturierter durchzuführen, haben viele Praxen umgesattelt auf eine IT-gestützte Materialwirtschaft. Die Steuerung per Software macht den Prozessablauf transparenter und reduziert die Fehlerquellen. Die Praxis gewinnt einen Überblick über die Verfallsdaten und sieht im System, welche Produkte wann neu bestellt werden müssen.

Am Anfang steht die Inventur als Bestandsaufnahme aller vorhandenen Praxismaterialien. Dazu ist es notwendig, Name, Artikel-

nummer, Packungsgröße, Preis, Bezugsquelle, Haltbarkeitsdatum jedes einzelnen Produkts manuell ins System einzugeben. Wichtig dabei ist insbesondere, einen Mindestbestand festzulegen – eine Art Sicherheitsreserve, die gewährleistet, dass auch bei unvorhersehbaren Ereignissen immer genügend Material vorhanden ist.

Zwar bedeutet dies im Vergleich zur Papiermethode zunächst einen erhöhten Mehraufwand. Und eine manuelle Eingabe birgt immer auch Fehlerquellen, die sich wiederum durch einen „doppelt“ benötigten Korrekturzeitaufwand negativ auf die Prozesskosten auswirken können. Allerdings wird der Prozessablauf der Materialwirtschaft transparenter und außerdem wird auf Basis des Meldebestands der Wiederbestellbedarf angezeigt – und damit Behandlungsausfällen vorgebeugt. Ein IT-System trägt auch dazu bei, die Lagerhaltung à jour zu halten,

## Futar® Cut & Trim Fast – vielseitig und blitzschnell!

Das erfolgreiche Team der Futar® Bissregistriermaterialien stellt sein neuestes Mitglied vor:

### Futar® Cut & Trim Fast

-  extrem effizient durch die Verwendung des gelben, kurzen Mischers
-  blitzschnell dank seiner schnellen Abbindecharakteristik
-  vielseitig aufgrund der einfachen Bearbeitung mit Fräse oder Skalpell
-  scanfähig für die Verwendung im CAD/CAM-Prozess



  
**KETTENBACH**  
Simply intelligent

Lernen Sie Futar® Cut & Trim Fast kennen und rufen Sie an: 02774 70599.

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

## UNTERSUCHUNG

**IT-gestützte Materialwirtschaft mit Barcode-Scanner ist optimal!**

Jessica Göhl, Betriebswirtin für das Management im Gesundheitswesen, hat verschiedene Varianten der Materialwirtschaft untersucht:

■ Die Papierform („unorganisierte Materialwirtschaft“) hält sie für nicht empfehlenswert, denn mit Nichtstun werden „keine sonderlich effizienten Strukturen in der Materialwirtschaft erreicht“. Kostensenkungen seien so nicht zu erwarten. „Hohe Fehlerquoten, Benutzerunfreundlichkeit und mangelnde Auswertbarkeiten sind weitere negative Merkmale.“

■ Bei der IT-gestützten Materialwirtschaft schlagen demnach vor allem „die im Voraus zu leistenden hohen und sehr hohen Investitionen, der Implementierungsaufwand und

die Notwendigkeit von Personalschulungen“ zu Buche, was Praxisinhaber oft von einem Einstieg abhalte. Dem steht ihrer Meinung nach jedoch eine Vielzahl von positiven Effekten gegenüber. So könne man aufgrund der Möglichkeiten statistischer Auswertungen mit diesen Verfahren seine Materialwirtschaft fortlaufend optimieren.

■ Während bei der manuellen Variante noch eine gewisse Fehlerquote bestehe, sei diese bei der IT-gestützten Materialwirtschaft plus Barcode-Scanner sehr niedrig, „da hier der Barcode-Scanner ein falsches Eingeben einer Artikelnummer vermeidet“.

Ihr Fazit: Insgesamt sei die Barcode-Scanner-Variante am benutzerfreundlichsten. Sie sei das „optimale Materialwirtschafts-

system für eine Zahnarztpraxis“. Diese Variante besteche „vor allem durch eine sehr hohe Effizienz und leistet somit einen wesentlichen Beitrag zur Senkung der Materialkosten und zur weitergehenden Optimierung der Materialwirtschaft“, heißt es. Allerdings sei die Wahl des bevorzugten Systems auch abhängig von der Größe der Praxis.

*Die Autorin ist ZFA und Betriebswirtin für das Management im Gesundheitswesen. Ihre Arbeit (Jessica Göhl, Optimierung des Materialwirtschaftssystems in einer Zahnarztpraxis – Nutzung einer IT-gestützten Variante), deren Ergebnisse wir hier in Kurzform vorstellen, wurde von Prof. Dr. Heiko Burchert, FB Wirtschaft und Gesundheit an der FH Bielefeld und Dozent bei der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe, betreut.*

weil der Überblick über Verfallsdaten und Bestellzeitpunkt der Materialien gewährleistet ist. Da sich der Bestellzeitpunkt der Neubestellung nach dem tatsächlichen Verbrauch richtet, kommt es auch nicht zu einem überfüllten Lager mit überzähligen Produkten. Dies optimiert betriebswirtschaftlich die Liquidität.

**Der Barcode-Scanner**

Eine weitere Variante ist ein IT-System, das um einen Barcode-Scanner erweitert wurde. Dabei werden die Produkte über ihren Barcode identifiziert und automatisch in den Rechner eingespeist. Fehler, die bei einer manuellen Eingabe schnell entstehen, sind dadurch ausgeschlossen. Jede Artikeleingabe oder -entnahme wird gescannt. Die verwendeten Materialien werden somit in Echtzeit aus dem Lagerbestand ein- beziehungsweise ausgebucht. Das heißt im Umkehrschluss aber auch: Wird ein Artikel in der täglichen Hektik einmal nicht gescannt, weichen tatsächlicher und angezeigter Bestand voneinander ab. Da die verschiedenen Bereiche des Materialwirtschaftsprozesses ineinander übergehen, kommt ein lückenloser Prozess zustande. Zudem kann die Datenerfassung erheblich zeitsparend und mit einer geringeren Fehlerquote als bei der manuellen Ein-

gabe durchgeführt werden. Wer mit einem Barcode-Scanner arbeitet, muss jedoch vorher ordentlich investieren: Denn um den Verbrauch aller Materialien korrekt erfassen zu können, muss zusätzlich zum IT-gestützten Materialwirtschaftssystem im Lager in jedem Behandlungszimmer die komplette Hardware plus Barcode-Scanner eingerichtet werden.

**Bestellen auf der Plattform**

Darüber hinaus gibt es auf dem Markt internetbasierte Portalbetreiber, wie aera oder wawibox. Beide halten eine händlerunabhängige Materialverwaltung samt Bestellplattform und integriertem Preisvergleich vor. Sie finanzieren sich in erster Linie über die Provisionen der Händler, die ihre Waren auf dem Portal anbieten, und die Service-Dienstleistung für Zahnärzte.

Kurz gefasst überträgt der Zahnarzt die Materialbeschaffung an das Portal. Der Anbieter „führt Buch“ und gibt der Praxis Bescheid, wann es Zeit für eine Bestellung ist. Dabei liefert die Plattform nicht selbst, sondern vermittelt den Kontakt zu einem Händler und wickelt den Einkauf dann lediglich ab. Für eine Bestellung oder einen Bestandsüberblick loggen sich die Nutzer im Portal ein und erhalten dann – preislich

sortiert – eine Liste der Händler, die das Produkt liefern können. Bei beiden Anbietern kann man nicht nur bei kooperierenden Händlern einkaufen, sondern auch „eigene“ Händler und Lieferanten aufnehmen. Wird die Ware geliefert, scannt man den Lieferschein und übermittelt so die einzelnen Posten in die Datenzentrale des Portals – auch die Entnahme wird per Scan weitergegeben. Der gesamte Workflow der Materialwirtschaft läuft automatisiert. ck/sg





**From a patient to a fan.**

Mit erstklassigen Dentallösungen von W&H  
für jede Herausforderung.

**#patient2fan**

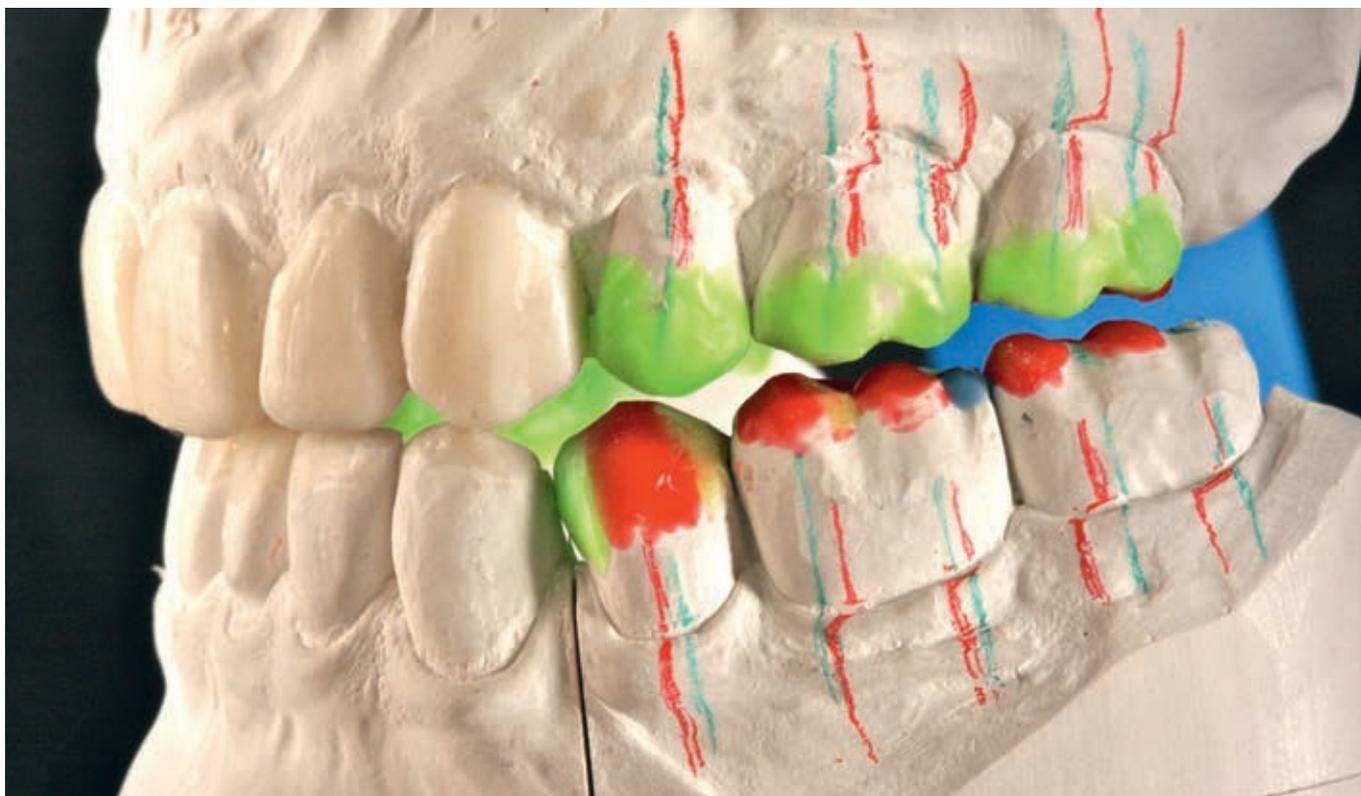
Together we make it happen!

*Die okklusale Konzeption – ein individuelles Praxiskonzept*

## Nie wieder Chipping!

Diether Reusch

**Moderne Technologien und Materialien ermöglichen es uns, bei notwendiger Kronen- und Brückenversorgung minimalinvasiv zu rehabilitieren. Dies gilt auch für bruxierende Patienten. Hier stellen wir ein individuelles Therapiekonzept vor.**



Fotos: Diether Reusch

In unserer Praxis werden die Seitenzahn-bereiche in der Regel mit 0,5 bis 0,7 mm starken, adhäsiv befestigten monolithischen Lithium-Disilikat LS2-Restaurationen als okklusale Veneers (Kauflächenveneers) oder Teilkronen rekonstruiert (e.max-press). Vollkronen mit einer Stärke von mehr als 0,8 mm müssen nicht adhäsiv, sondern können auch konventionell, zum Beispiel mit Glasionomer-Zement, befestigt werden. Die Frontzähne werden mit adhäsiv befestigten monolithischen Lithium-Disilikat-360°-Veneers mit einer Schichtstärke von 0,3 bis 0,5 mm, Teilkronen oder Veneers wiederhergestellt. Im Unterschied zu althergebrachten Materialien wie Gold, das sich bei Interferenzen

verformt – bis hin zur Perforation – oder Metallkeramik, die bei Interferenzen chippt, sind moderne Materialien wie Zirkonoxid, aber auch Lithium-Disilikat praktisch unzerstörbar. Daher sind die Anforderungen, welche eine Rehabilitation mit diesen Materialien an uns stellt, im Hinblick auf die statische, aber ganz im Speziellen auf die dynamische Okklusion sehr hoch.

Bei parafunktionierenden Patienten muss nicht nur der Einfluss der hohen Kräfte bei der Rekonstruktion berücksichtigt werden. Selbst individuell einstellbare Artikulatoren sind nicht in der Lage, Bewegungen des Unterkiefers bei parafunktionellen Aktivitäten exakt wiederzugeben. Nachfolgend wird ein pra-

xisgerechtes Vorgehen vorgestellt, mithilfe dessen man das Kauorgan erfolgreich wiederherstellen kann – auch bei bruxierenden Patienten.

### **Diagnostik und Behandlungsplanung**

Unser Arbeitsprotokoll zeigt, wie bei einer komplexen Rehabilitation vorzugehen ist. Wir teilen die Rehabilitation in kleine überschaubare Teilstücke auf. Nur wenn ein Teilschritt perfekt abgeschlossen ist, darf der nächste Schritt angegangen werden. Dies ermöglicht auch weniger erfahrenen Kollegen, stets gute Behandlungsergebnisse zu erzielen (Tabelle 1).

# NON PLUS ULTRA

>> GREEN<sup>nxt</sup> 12 / GREEN<sup>nxt</sup> 16 <<<

2 Modi: GREEN Modus + TOP Auflösung für orangedental dentflow™

Pax-i3D GREEN<sup>nxt</sup> 12  
Pax-i3D GREEN<sup>nxt</sup> 16

offener  
3D/4D  
Workflow

Fast Scan CEPH  
1,9 Sek.  
Weltrekord **NEU**

3D Umlauf  
4,9 Sek. **NEU**  
Weltrekord

**NEU!**

x-on<sup>®</sup> tube<sup>AIR</sup>

- >> Das Leichtgewicht: 2,4 kg für einfachste Positionierung
- >> 0,4 mm Brennfleck für max. Schärfe
- >> Einfachste Kopfsteuerung

byzz<sup>®nxt</sup>  
byzz<sup>®nxt</sup> 3D

- >> Offene Integration von 2D/3D Formaten (z.B. STL, DICOM, XML, Obj.) auf einer Software-Plattform.

x-on<sup>®</sup> spark

- >> Mit 3 Sek. Auslesezeit schnellster und kleinster Scanner auf dem Markt. Low dose Modus bei HD-Speicherfolien sowie High Definition Modus mit bis zu 35 lp/mm dank neuartiger Nadel-Speicherfolien. Kaum Verschleißteile oder Tasten - somit störungsarm.

Freecorder<sup>®</sup> BlueFox

- >> Präzise Bewegungserfassung für die Herstellung passgenauer Prothetik mit der neuen Software OpTra<sup>®</sup>Dent. **NEU!** 2018 Update 4.0

[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de) / info 0049 7351 474 990

Fragen Sie Ihren orangedental Fachhändler.

**orangedental**  
premium innovations



## Full Mouth Rehabilitation mit Vertikalerhöhung

1	<b>Diagnostik:</b> Erstuntersuchung (EU) + Zahn-/Mund-/Kieferstatus (ZMK) + MFA/MSA + Instrumentelle Funktionsanalyse (IFA) + Röntgen + Fotostatus	
2	<b>Behandlungsplanung:</b> Diagnosewachsung / Mock- up	
3	<b>Vorbehandlung:</b> Konservierende Therapie/ Parodontaltherapie/ Funktionstherapie/ Kfo	
4	<b>Anhebung der Vertikalen in gelenkbezogener UK-Position ..</b> ... ohne Zahnpräparation <span style="float: right;">... mit Zahnpräparation</span>	
	Vertikalerhöhung <b>über 2 mm</b> am 6er: <b>Indirekte</b> Methode laborgefertigte Seitenzahnkaufflächen in beiden Kiefern.	Vertikalerhöhung <b>indirekte</b> Methode
	Vertikalerhöhung <b>unter 2 mm</b> am 6er: <b>Indirekte</b> Methode laborgefertigte Seitenzahnkaufflächen in einem Kiefer.	– <b>OK-/UK-Seitenzähne:</b> Präparation – <b>direkte temporäre Versorgung in ursprünglicher Vertikaldimension</b>
	Vertikalerhöhung <b>über oder unter 2 mm</b> am 6er: <b>Direkte</b> Methode adhäsiv befestigte Composite-Onlays auf Seitenzahnkaufflächen Stempeltechnik“.	– <b>OK-Seitenzähne: indirekte Behandlungsrestauration</b> <b>UK-Seitenzähne: definitive Versorgung</b> in geplanter Vertikaldimension
	<b>OK-/UK-Frontzähne: Indirekte temporäre Versorgung</b> der noch nicht präparierten Zähne in neuer Vertikaldimension.	
5	<b>OK-/UK-Frontzähne:</b> Präparation/ <b>indirekte provisorische Versorgung</b> in neuer Vertikaldimension <b>OK-/UK-Frontzähne: definitive Versorgung</b> in neuer Vertikaldimension	
6	– <b>OK-/UK-Seitenzähne:</b> Präparation und <b>direkte provisorische Versorgung</b> in neuer Vertikaldimension  – <b>OK-Seitenzähne: Indirekte Behandlungsrestauration</b> – <b>UK-Seitenzähne: Definitive Versorgung</b> in neuer Vertikaldimension	– <b>Abformung für OK-Modell:</b> <b>Fertiggestellte Frontzähne/ präparierte Seitenzähne</b>  – <b>Abformung für UK-Modell für Gegenbiss:</b> <b>Fertiggestellte Front- und Seitenzähne</b>
7	<b>OK-Seitenzähne: Feinjustierung unter Kraft</b> mittels ReFu-Wachs <b>Definitive Versorgung</b>	
8	FTG zum Schutz der Rehabilitation	
9	<b>BruX-Checker-Folie zur Überprüfung der statischen und dynamischen Okklusion unter Kraft</b>	

Tabelle 1: Übersicht Fullmouth Rehabilitation mit Vertikalerhöhung; Quelle: Diether Reusch

Die wenig zeitaufwendige Erstuntersuchung beginnt mit einer Befragung des Patienten nach seinen Problemen, Wünschen und Erwartungen. Darauf folgt eine ausführliche ärztliche und zahnärztliche Anamnese. Im Anschluss werden alle Anteile des Kausystems im „Screening-Verfahren“ untersucht. Zielsetzungen sind: Erstellen von Primär-diagnosen, das Aufdecken von kompensierten Störungen und von Befunden, die im Rahmen einer prothetischen Rehabilitation zu Problemen führen könnten. Obligat sind ein detaillierter Zahn-Kiefer-Status, ein Fotostatus und bildgebende Verfahren je nach Indikation. Fakultativ sind Manuelle Funktionsanalyse (MFA), Manuelle Strukturanalyse

(MSA), Instrumentelle Analyse der Unterkieferbewegungen zur Artikulatorprogrammierung und/oder Funktions-, Strukturanalyse (IFA).

Im Rahmen der Vorbehandlung, der ein Mundhygiene-Intensivprogramm vorausgeht, werden Erkrankungen aus den Bereichen Parodontologie, Konservierende Zahnmedizin, Chirurgie, Implantologie und – falls nötig – Kieferorthopädie behandelt. Probleme aus den Bereichen Funktion und Struktur werden meist parallel zu den genannten Maßnahmen mittels funktions-therapeutischer Geräte oder wie hier im unten geschilderten Patientenfall mittels temporärer Behandlungsrestauration therapiert. Zielset-

zungen sind neuromuskulär koordinierte Unterkieferbewegungen sowie eine stabile zahngetragene interkuspidale Position (IKP) oder eine physiologische, stabile gelenkbezogene Position (ZKP) als Referenz-Position (RP) bei den unterschiedlichen Teilschritten der durchzuführenden Rehabilitation.

### Grundlagen unseres Okklusionskonzeptes

Hierbei ist es unerlässlich, sich an den Aufgaben der Zähne zu orientieren.

#### 1. Nahrungszerkleinerung

Die Zahnreihen müssen hierbei im Nahkon-

# SIE SIND HERZLICH EINGELADEN!

GRATIS  
SUNDOWNER!

Jetzt  
anmelden!

CGM 

Dentalinformationssystem

Gemeinsam mit Dental Online College laden wir Sie ganz herzlich zu einem köstlichen Sundowner ins **Sunset Beach auf Sylt** ein. Jede Anmeldung erhält einen Gratis Online-Zugang zu Dental Online College\*.

## WANN:

14.05.2018 von 18:00–22:00 Uhr

## WO:

Sunset Beach,  
Brandenburger Str. 15, 25980 Sylt

Die Teilnehmerzahl ist auf 100 Personen begrenzt. Anmeldung unter:

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

\*Angebot gilt nicht für Bestandskunden des Dental Online College



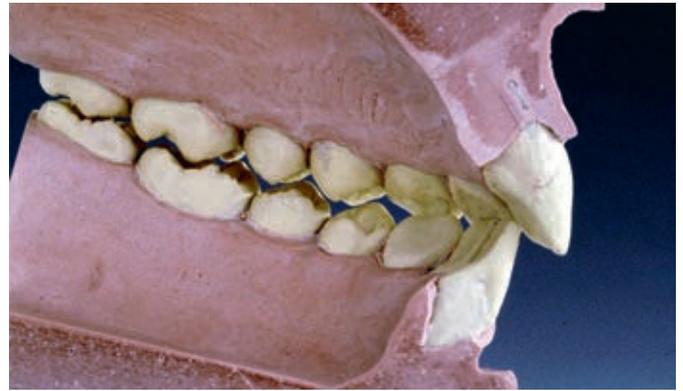
**Dental Online College**  
The Experience of Experts

Ein Produkt des Deutschen Ärzteverlags

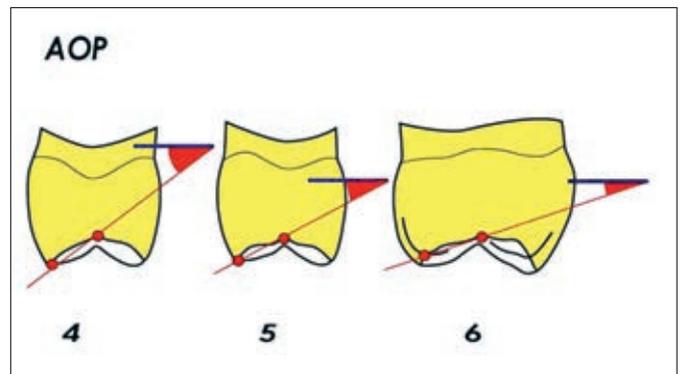
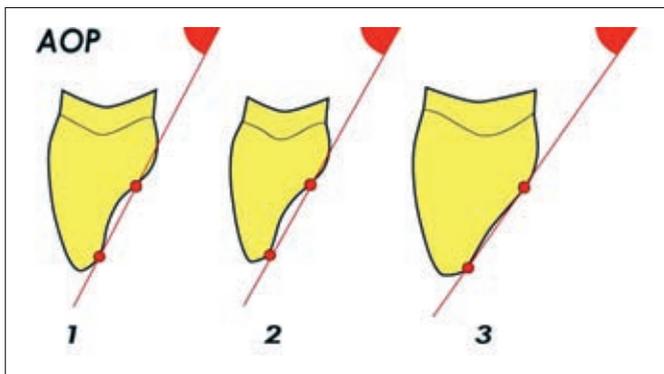


**CompuGroup  
Medical**

Synchronizing Healthcare



Abbildungen 1a,b: Laterotrusion von bukkal / von lingual



Abbildungen 2a,b: Abstufung Länge und Inklination der Führungsflächen

takt aneinander vorbeigleiten können, um die mechanische Aufschlüsselung der Nahrung so effizient wie möglich zu gestalten. Konzepte, die Disklusion über steile Schneidezahn- und/oder steile Eckzahnpalatinalflächen erzwingen, sind daher zu verwerfen (Abbildungen 1a und b). Stampfhöcker sind rund, kräftig und bewegen den Bolus. Scherhöcker und Dreieckswülste haben schneidende Kanten. Sie übernehmen die Hauptzerkleinerungsfunktion.

## 2. Sprache

Beim Sprechen kommt es speziell im Frontzahnbereich zu funktionellen Zahnkontakten. Dieser Funktion muss bei Erstellung eines künstlichen Okklusionskonzeptes Rechnung getragen werden.

## 3. Die Propriozeption

„Zähne sind Tastorgane“, Zitat Prof. Rudolf Slavicek aus Wien. Flüchtige Berührungen der Zähne, speziell im Frontbereich, paraxiale Auslenkungen der Zähne und ul-

trastrukturelle Verformungen im Schmelz-Dentinbereich sind hochsensible sensorische Signale zur Steuerung der Kaumuskulatur. Dies muss Eingang in unser Okklusionskonzept finden.

## 4. Die Stressverarbeitung

Bei psychischer Belastung, aber auch bei körperlicher Kraftanstrengung kann und darf das Kauorgan hoch belastet werden. Für diese Aufgabe ist es bei einer durchzuführenden Rehabilitation in optimaler Weise vorzubereiten. Hierzu wurde eine Vielzahl von Okklusionskonzepten entwickelt. Wir folgen bis auf einige Modifikationen grundlegend immer noch dem „Konzept der sequentiellen Laterotrusion“ von Prof. Slavicek, das in unserem Buch „Rekonstruktion von Kauflächen und Frontzähnen“ bereits vor 27 Jahren ausführlich beschrieben wurde (Weitere Informationen unter: <https://www.westerburgerkontakte.de/service/login.html>).

## Dynamische Okklusion

Die folgenden Ausführungen treffen zu bei der skelettalen Klasse I und tendenziell bei allen dentoalveolären Kompensationen.

Die anteriore Führung der Frontzähne ist gegenüber einer mittelwertigen Kondylenbahn-Neigung um etwa 10 Grad steiler. Die durchschnittliche Neigung der Führungsbahn beträgt bezogen auf die Achse Orbitale Ebene (A-O-Ebene) bei den Schneidezähnen etwa 55°, bei den Eckzähnen etwa 48°. Die Länge der Führungsbahn beträgt etwa 3 bis 5 mm (Abbildungen 2a und b). Eine zu steile Führung kann eine dorsal-cranial gerichtete Vermeidungsbewegung erzeugen, da der intercoronale Freiraum eingeengt ist. Dorsal der crista transversa des ersten oberen Molaren sollte es keine laterotrusive Gleitführung geben. Eine Eckzahnführung ist einfacher zu etablieren als eine Gruppenführung. Eine 1:2-Verzahnung ist einfacher als eine 1:1-Verzahnung (GV 97). Bei exzentrischen Bewegungen fordern wir eine unmittel-

# Top 5 Gründe für den CS 3600 Intraoralscanner

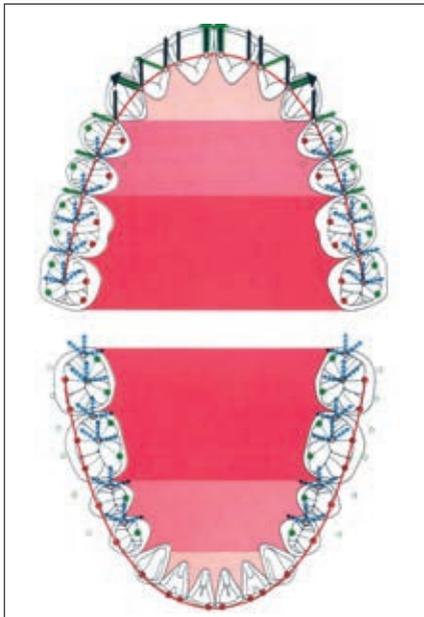


Abbildung 3: Prinzip der gegenseitigen Schutzfunktion

telbare Disklusion, das heißt, keine Führungen auf der Mediotrusionsseite. Diese führen zu einer Erhöhung der Muskelaktivität. Bei exzentrischer Gleitbewegung unter hohem Kraftaufwand (Bruxismus) wird die Führungsfunktion vom Gelenk und – in individueller Weise und Ausdehnung – von den anterior, außerhalb der Adduktorenschlinge liegenden Frontzähnen übernommen.

## Statische Okklusion

Bei Kraftschluss sind Molaren und Prämolaren krafttragend. Frontzähne sind fühlbar weniger belastet.

Wir fordern eine „tiefe“ Verzahnung, denn nur Tiefe bietet Freiraum in der Exzentrik. Kontakte finden sich auf den Randleisten und als tripodisierende Kontaktareale auf gegenläufigen Höckerabhängen. Tiefe bietet eine stabile Abstützung und gibt eindeutige Informationen an das neuromuskuläre System. Verzahnungstiefe bewirkt auch hohe Effizienz bei der Nahrungszerkleinerung.

Das Prinzip der gegenseitigen Schutzfunktion – mutual protected occlusion – beinhaltet: In der statischen Okklusion schützen die Seitenzähne Kiefergelenke und Frontzähne. In der dynamischen Okklusion schützen Kie-

fergelenke und Frontzähne die Seitenzähne (Abbildung 3).

### Referenz-Positionen: IKP versus ZKP

Die IKP ist eine zahngetragene Position. Macht die Rehabilitation eine Präparation vieler oder aller Zähne nötig und/oder ist eine Erhöhung der VDO geplant, geht die IKP verloren. Daher, aber auch aus weiteren Gründen, die hier in diesem kurzen Beitrag nicht diskutiert werden können, führen wir eine umfassende Rehabilitation grundsätzlich gelenkbezogen in Zentrischer Kondylen-Position (ZKP) durch. Dies beinhaltet eine gelenkbezogene, physiologische, stabile, zu verschiedenen Terminen immer wieder reproduzierbare Referenz-Position (RP).

### Bezugsebene

Unsere Bezugsebene ist die Achse-Orbitale-Ebene (AO-Ebene). Bei vorzunehmenden Änderungen der Vertikalen (VDO) muss der hintere Schenkel des Dreiecks der Bezugsebene ident sein mit der arbiträr oder exakt bestimmten Scharnierachse in ZKP. Nur so sind bei Änderungen der Vertikalen Zahnkontakte am Patienten und im Artikulator ident. Aus dieser Referenz-Position starten die Bahnen bei Aufzeichnung der Unterkieferbewegungen (Abbildungen 4a und b).

## Vorstellung des Patienten

Nach kieferorthopädischer/kieferchirurgischer Behandlung sowie prothetischer Versorgung der Unterkieferseitenzähne mit Vollkronen stellte sich der 57-jährige Patient in unserer Praxis mit dem Wunsch nach einer umfassenden prothetischen Rehabilitation vor. Sein Hauptproblem sind die mangelnde Kauleistung sowie erschwertes „Schneiden“ mit den Frontzähnen. Die Schneidekanten und Eckzahnspitzen der Ober- und Unterkiefer-Frontzähne sind aufgrund hoher parafunktioneller Aktivität stark attritiert. Die vier ersten Prämolaren wurden aus kieferorthopädischen Gründen entfernt. Ober- und Unterkieferfrontzähne sind retrudiert und stehen im Kopfbiss. Die Schneidezahn- und Eckzahnführung ist nicht gegeben. Sowohl in Protrusion als auch bei Laterotrusion nach rechts und links führen „gelenk-



**1** Schnell und einfach scannen



**2** Integration in Praxismanagement Software



**3** Präzise und genau



**4** Offene .STL und .PLY Daten



**5** Keine Lizenz-Kosten

Jetzt Demo anfragen:  
[http://go.carestreamdental.com/5\\_Gruende](http://go.carestreamdental.com/5_Gruende)

Sie haben Fragen? Kontaktieren Sie uns:  
[deutschland@csdental.com](mailto:deutschland@csdental.com)  
Tel: 0711/20707-306



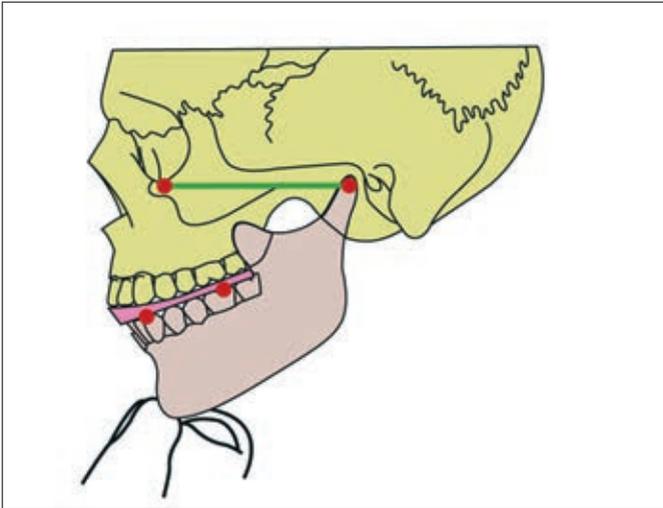


Abbildung 4a: Vertikalerhöhung durch Zentrikregistrat

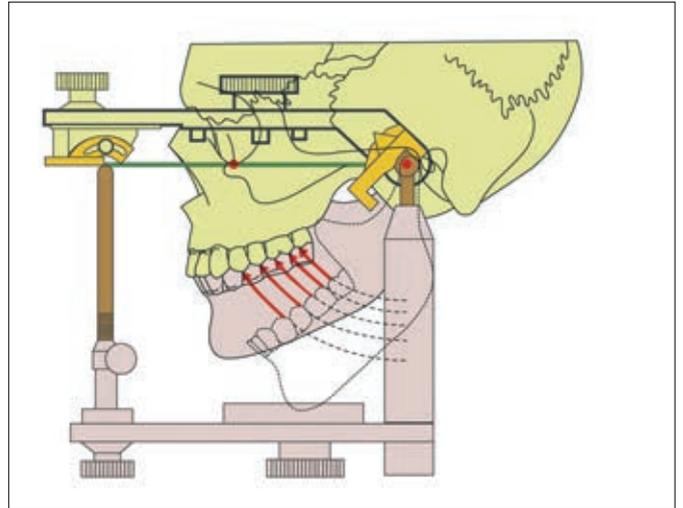


Abbildung 4b: Schädelgerechte Oberkiefermodell-Montage – Voraussetzung für gleiche Schließradien



Abbildungen 5a,b: Unterkiefer in Laterotrusion



Abbildungen 6a,b: Diagnosewachsung exzentrisch

nah“ die Molaren, so dass der Frontzahnkontakt in dynamischer Okklusion aufgehoben wird (Abbildungen 5a und b).

## Vorgehen

### 1. Instrumentelle Funktionsanalyse (IFA)

Nach Abformungen des Ober- und Unterkiefers werden Split-Cast-Modelle hergestellt. Diese dienen der Dokumentation und dürfen nicht bearbeitet werden. Die Modelle werden dupliert. Ein zweites Oberkiefermodell mit Split-Cast und ein segmentiertes Unterkiefermodell mit Split-Cast sind für die Diagnosewachsung notwendig.

Die Oberkiefermodelle werden schädelgerecht mit arbiträrer Achse im Reference-SL-Artikulator (Gamma, Wien) montiert. Bezugsebene ist die Achse-Orbitale-Ebene.

Mittels eines am Patienten genommenen Zentrikregistrats aus Primobyte (Primotec, Bad Homburg) werden die Unterkiefermodelle gelenkbezogen den Oberkiefermodellen zugeordnet. Mittels Cadiax-Compact (Gamma, Wien) wird eine Gelenkbahnaufzeichnung, ausgehend von den arbiträren Achspunkten durchgeführt. Mit den gewonnenen Daten wird der Reference-SL-Artikulator programmiert.

### 2. Zielsetzungen der Diagnosewachsung bei unserem Patienten sind:

■ Geringe Vertikalerhöhung, um Front- und Seitenzähne im Ober- und Unterkiefer zur ursprünglichen Zahnform zu ergänzen.

■ Schaffung eines, wenn auch geringen, horizontalen und vertikalen Überbisses bei genügend intercoronalem Freiraum. Hierdurch erreichen wir eine geringe Schneidezahn-Eckzahnführung.

Um diese Ziele umzusetzen, wird der Oberkiefer-Frontzahnbogen durch Aufbringen von Wachs auf die Facialflächen etwas geweitet, die Inzisalkanten werden protrudiert. Die Zähne werden verlängert.

Um intercoronalen Freiraum und eine flache Frontzahnführung zu etablieren, müssen wir von unserer Standard-Teilkronenpräparation abweichen. Nur ein Einkürzen der Inzisalkanten ist nicht genügend. Ein Teil der Palatinafläche bis oberhalb des Tuberculum muss in die Präparation einbezogen

werden. Im Seitenzahnbereich wird eine Höckeranalyse durchgeführt (Stampfhöcker rot /Scherhöcker grün).

Bei Lateralbewegung werden die Höckerpositionen insoweit geändert, dass eine unmittelbare Disklusion bei jeder Bewegung gegeben ist. Der Oberkiefer-Seitenzahnbogen muss etwas vergrößert werden (grünes Wachs auf Scherhöckern und Bukkalflächen). Um auch im Seitenzahnbereich intercoronalen Freiraum zu generieren, werden die Scherhöcker im Oberkiefer etwas stärker als üblich abgetragen, die unteren Stampfhöcker etwas nach lingual versetzt – siehe flächige Radierung an Bukkalflächen der Seitenzähne (Abbildungen 6a und b).

Diese Diagnosewachsung beinhaltet alle Vorgaben für die durchzuführende Präparation. Auf den Zähnen ist der momentane Höckerstand eingezeichnet, auf der Gingiva die Verlegung der Höcker dargestellt.

### 3. Duplierung der Diagnosewachsungs-Modelle

Auf den Duplikatmodellen werden Folien gezogen oder durchsichtige Silikonschlüssel angefertigt. Diese Hilfsmittel dienen als Grundlage für ein Mock-up am Patienten. Weitere Silikonschlüssel der Frontzähne ermöglichen eine Kontrolle des Substanzabtrags nach der Präparation sowie die Herstellung direkter oder indirekter Provisorien. Mock-up beinhaltet, dass der Kunststoff mithilfe von Folie oder Schlüssel auf die noch nicht präparierten Zähne aufgebracht wird. So kann Funktion, Phonetik, Form- und Zahnstellung überprüft werden. Zur Dokumentation der Sprache werden mit dem Smartphone Sprachaufnahmen (Ton und Bild) mit und ohne Mock-up aufgenommen.

### 4. Temporäre Oberkiefer-Seitenzahnversorgung / Definitive Unterkiefer-Seitenzahnversorgung

Oberkiefer- und Unterkiefer-Seitenzähne werden präpariert. Nach Abformung werden die präparierten Zähne mittels direkt-indirekter Eierschalprovisorien in der ursprünglichen Vertikalen versorgt. Die Modelle werden mittels Gesichtsbogen und Zentrikregistrat im Artikulator eingegipst.

**AKTION**  
**FAN-SHIRTS**  
Für Ihr Team!

**FAN-MUNDSPÜLBECHER**



Info-Tel. 02744/920819  
[www.praxisfashion.de](http://www.praxisfashion.de)



Abbildung 7a: Seitansicht Behandlungsrestauration Oberkiefer



Abbildung 7b: Definitive Seitenzahnrekonstruktion Unterkiefer



Abbildung 8a: Seitansicht Behandlungsrestauration Oberkiefer – Aufsicht



Abbildung 8b: Definitive Seitenzahnrekonstruktion Unterkiefer – Aufsicht



Abbildungen 9a,b: Präparation Oberkiefer-Front



Der Stützstift wird entsprechend der geplanten Vertikalerhöhung eingestellt. Mit Hilfe eines Okklusionsebenen-Messtisches werden die Unterkieferseitenzähne aufgewachst. Die Wachskronen werden eingebettet und in monolithische e-max-press-Kronen umgesetzt. Wir benutzen bei der Rehabilitation überwiegend Presstechnik mit Lithium-

Di-silikat monolithisch, coloriert. Die Biegefestigkeit beträgt fast 500 MPa.

Die Unterkiefer-Seitenzahn-e.max-Kronen werden definitiv mit Adhäsivtechnik eingegliedert (Adhese Universal, Variolink, Monobond Etch & Prime von Ivoclar Vivadent). Die Unterkiefer-Frontzähne werden mittels Composite temporär verlängert.

Im Oberkiefer-Seitenzahnbereich wird eine temporäre Behandlungs-Restauration hergestellt. (Abbildungen 7a und b)

Im Frontzahnbereich werden die noch nicht präparierten Zähne mittels Mock-up aus Provisorienkunststoff versorgt, entsprechend der Diagnosewachsung (Abbildungen 8a und b). Der Zahnbogen wird aufge-

## 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<sup>®</sup> MARATHON

30  
Implantate  
5  
Tage

40 Stunden Praxisseminar

Leitung durch erfahrene Implantologen

Kooperation mit Universitätskliniken

2-3 Teilnehmer-Teams



weitet, die Frontzähne etwas verlängert. Das Mock-up wird am Patienten mittels Flow-Composite temporär eingegliedert. Die Restaurationen beinhalten die auf Basis der Diagnosewachsung und mittels Mock-up am Patienten überprüfte Vertikalerhöhung und Höckerpositionierung. Analog einer Aufbisschientherapie können an der Behandlungsrestauration der Oberkiefer-Seitenzähne noch kleine Korrekturen vorgenommen werden.

### 5. Definitive Versorgung der Frontzähne

Im Oberkiefer werden die Zähne 13 bis 23 für die Versorgung mittels minimalinvasiver e.max-press-Teilkronen präpariert. Die 0,5 mm Tiefenmarkierungen im Bereich der Facialflächen werden durch das aufgeklebte Mock-up präpariert. Dies bedeutet, dass der am Zahn notwendige Substanzabtrag sich auf den oberflächlichen Schmelzbereich beschränkt. Um die Frontzahnführung abzuflachen, werden die Palatinalflächen bis oberhalb der Tubercula präpariert (Abbildungen 9a und b).

Im Bereich der Unterkiefer-Frontzähne 33 – 43 wird der Zahnschmelz bei der Präparation um 0,3 mm abgetragen (Abbildungen 10a und b). Die vorbereiteten Silikonschlüssel – angefertigt auf dem Duplikatmodell der Diagnosewachsung – werden mit Hydrocolloid oder nach Behandlung mit Separierspray mit einem dünnfließenden Abformmaterial gefüllt. Nach Erhärten werden die Schlüssel abgenommen, das Abformmaterial verbleibt auf den präparierten Stümpfen. Dies ermöglicht eine exakte Überprüfung des Abtrags. So ist gesichert, dass wir dem Zahntechniker die notwendige Schichtstärke zur Herstellung der Teilkrone generieren.

### 6. Wax-up

Nach Abformung, Modellherstellung und Artikulatormontage wird im Dentallabor ein Wax-up aus zahnfarbenem Wachs (Schuler Dental/Benzer Dental) hergestellt. Die Zahnformen werden jetzt bis ins kleinste Detail festgelegt (Abbildung 11). Zusammen mit dem Zahntechniker werden am Patienten Funktion, Form, Stellung und die Phonetik überprüft. Wo notwendig, werden Korrekturen vorgenommen. Die phone-

tische Überprüfung wird mittels Smartphone zwecks Dokumentation aufgenommen. Nach einer Rohbrandanprobe werden die e.max-press-Teilkronen coloriert und glasiert. Da bei der Coloriertechnik das ästhetische Ergebnis hervorragend ist, arbeiten wir mittlerweile nicht nur bei bruxierenden Patienten monolithisch, sondern auch bei Patienten ohne parafunktionelle Aktivität. Die Gefahr von Chipping besteht so gut wie nicht mehr, da eine Biegefestigkeit von 500 MPa gegeben ist.

Die Teilkronen weisen eine Stärke zwischen 0,3 und 0,5 mm auf. Sie werden mittels Ätztechnik (Adhese Universal, Variolink, Monobond Etch & Prime von Ivoclar Vivadent) eingegliedert (Abbildung 12). Der komplette Unterkiefer und die Frontzähne des Oberkiefers sind jetzt definitiv versorgt. Die Seitenzähne des Oberkiefers tragen noch eine temporäre Behandlungsrestauration. Dies lässt, falls notwendig, noch kleinere Korrekturen zu.

### 7. Referenz-Funktionswachs

Nach Abformung, Modellherstellung und Artikulatormontage werden die Oberkiefer-Seitenzähne mittels Referenz-Funktionswachs aufgewachst (Re-Fu-Wachs, ADS). Dieses Wachs ist so hart, dass man nach Eingliederung am Patienten die Auftreffpunkte der statischen Okklusion mittels Shimstock-Folie prüfen kann.

Bei Mundtemperatur wird das Wachs zähplastisch. Der Patient bewegt jetzt unter Kraftschluss bei unterschiedlichen Kopfpositionen den Unterkiefer in alle Richtungen. Falls Interferenzen vorhanden sind, werden sich diese im Wachs abzeichnen (Abbildung 13). Meist sind es nur kleine Störstellen, die vom Techniker korrigiert werden. Die Kronen aus Refu-Wachs werden eingebettet und in Lithium-Disilikat gepresst.

### 8. Rohbrandanprobe, Glasurbrand

Bei der Rohbrandanprobe am Patienten wird nochmals mittels Kerr Occlusal Indicator Wax (Kavo Kerr) überprüft, ob Interferenzen vorhanden sind. Ist dies der Fall, so werden diese Interferenzen vom Techniker unter Zuhilfenahme des Indicator Wax korrigiert. Es folgt der Glasurbrand (Abbildung 14).

TRINON TITANIUM

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



Abbildungen 10a,b: Präparation Unterkiefer-Front



Abbildung 11: Wax-up Oberkiefer



Abbildung 12: Teilkronen aus e.max press



Abbildung 13:  
ReFu-Wachs

### 9. Die Kronen werden adävisiv befestigt.

Da die Seitenzahnkronen in diesem Fall eine Stärke von mehr als 0,8 mm aufweisen, bestünde auch die Möglichkeit, sie konventionell mit Glasionomer-Zement zu befestigen. Wie zu sehen, ist es möglich, auch bei geringer Schneidezahn-, Eckzahnführung durch wohlüberlegte Platzierung der Höcker und der Einschnitte eine unmittelbare Disklusion bei exzentrischen Bewegungen zu gewährleisten (Abbildungen 15a und b).



Abbildung 14:  
Rohbrand mit Kerr  
Occlusal Indicator  
Wax

### 10. Brux-Checkerfolie zeigt Interferenzen

Die zur Kontrolle für 1 bis 2 Nächte eingegliederte Brux-Checker-Folie zeigt die hohe Präzision, die möglich wird bei einem Vorgehen in überschaubaren Teilschritten. Für uns am Behandlungsstuhl nicht feststellbare Interferenzen, die aber beim bruxierenden Patienten in der Nacht, auftreten, werden mittels Brux-Checkerfolie aufgedeckt, was minimalistische Korrekturen ermöglicht (Abbildung 16).

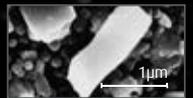
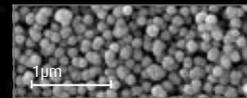
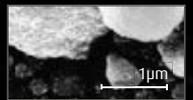
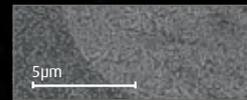
# Form vollendet

## ESTELITE – DIE PERLE UNTER DEN KOMPOSITEN

Sphärische Supra-Nano-Füller-Komposite für direkte Restaurationen

Mit innovativen Adhäsiv- und Kompositmaterialien setzt TOKUYAMA seit Jahren Maßstäbe in der „Ästhetischen Zahnheilkunde“. Hervorragende Ästhetik und einfachste Anwendung sind weltweit ein Garant für Qualität und höchste Ansprüche.

Das Prinzip der Ästhetik und Zuverlässigkeit – Feinste, sphärische Füllstoffe



ESTELITE UNIVERSAL FLOW (TOKUYAMA DENTAL)

Herkömmliche Nano-Hybrid-Komposite

**ESTELITE UNIVERSAL FLOW**  
3 Viskositäten für alle Fälle - 1 Ergebnis

**NEU!**



Abbildung 15a:  
Rehabilitation in Laterotrusion



Abbildung 15b:  
Rehabilitation in Laterotrusion

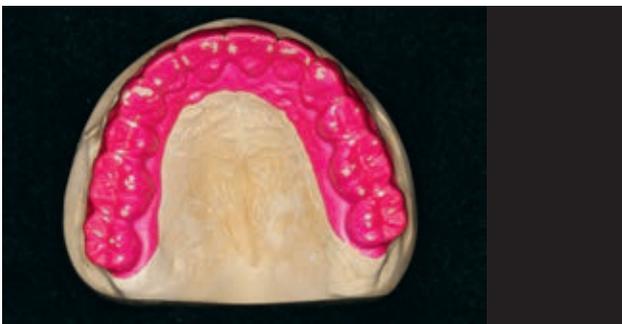


Abbildung 16:  
Brux-Checker-Folie

### 11. Aufbissschiene

Unser Behandlungskonzept beinhaltet, dass bruxierende Patienten in Stressphasen in der Nacht eine Aufbissschiene tragen.

### Fazit

Diese Fallvorstellung zeigt auf, dass eine komplexe Rehabilitation durch wohlüberlegte Aufteilung in überschaubare Teilschritte zielsicher mit gutem, vorausplanbarem Erfolg durchgeführt werden kann. Es wird dargelegt, dass zum Erzielen einer unmittelbaren Disklusion bei exzentrischen Bewegungen nicht die Schneidezahn-Eckzahnführung primär ist – eine vorausgeplante Höcker- und Einschnittplatzierung ist von ebenso hoher Wichtigkeit.

Dr. Diether Reusch  
Westerburger Kontakte  
GmbH & Co. KG  
Schloss Westerburg,  
56457 Westerburg  
info@westerburger  
kontakte.de



Portrait: privat



Tel 05221-34550  
www.kaniedenta.de



Tel 02505-938513  
www.tokuyama-dental.de

Das Geschäftsmodell Dentacoin

## Jedes Zähneputzen bringt 0,0116 Dollar\*

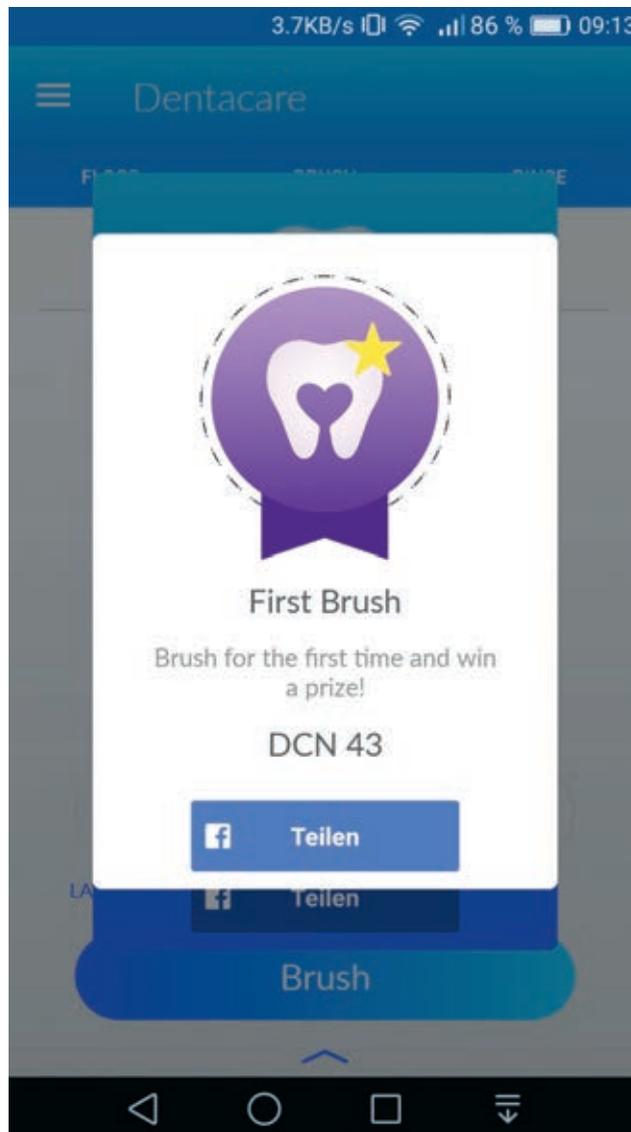
Auf dem Portal von Dentacoin kann man nicht nur mit der gleichnamigen Kryptowährung für Zahnbehandlungen bezahlen. Es geht auch darum, eine virtuelle Plattform zu schaffen, auf der die Informationen über Patienten und Zahnärzte „in beide Richtungen“ fließen – auf der Basis von Marktforschung, Apps und Arztbewertungen. Mitgründer Jeremias Grenzebach erklärt das Geschäftsmodell.

**?** Was unterscheidet Dentacoin von anderen Kryptowährungen wie etwa dem bekannten Bitcoin?

**Jeremias Grenzebach:** Dentacoin ist nicht nur eine neue Zahlungsmethode, sondern eine branchenorientierte Lösung. Es ist eine Plattform, die die Bedürfnisse einer bestimmten Industrie durch zahlreiche Software-Lösungen auf der Basis von Blockchain und einer darin operierenden Währung erfüllt. Während Bitcoins „geschürft“ werden, ist das gesamte Dentacoin-Angebot bereits vordefiniert und wird über einen ausgeklügelten Mechanismus verteilt. Dentacoins können von den Teilnehmern durch wertschöpfende Aktivitäten an unseren Tools verdient werden, etwa durch die Teilnahme an zahnmedizinischer Marktforschung (DentaVox), durch ein ausführliches Feedback von Patienten an ihre Zahnärzte (Trusted Reviews) oder durch die regelmäßige Nutzung unserer App, die hilft, gesunde Zahnpflegegewohnheiten zu entwickeln (DentaCare).

**?** Wie viele Zahnarztpraxen akzeptieren Dentacoins als Zahlungsmittel?

Bis jetzt gibt es weltweit 21 Zahnarztpraxen, die nicht nur die Dentacoin-Tools implementiert haben, sondern auch Dentacoins als Zahlungsmittel für Zahnbehandlungen akzeptieren. Diese Praxen befinden sich in den USA, Groß-



\* Für das erste Zähneputzen – „First Brush“ – mit der App DentaCare werden dem Nutzer 43 Dentacoins gutgeschrieben. Das entspricht zum Redaktionsschluss (Kurswert von 0.00027 Dollar pro Dentacoin) gerundet 0,0116 Dollar.

britannien, den Niederlanden, Italien, Ungarn, Bulgarien, Serbien, Pakistan, Malaysia, Taiwan, Indien, Australien und Fidschi.

**?** Wie wird – angesichts der Kursschwankungen – sichergestellt, dass die Behandlungspreise nicht auch schwanken?

In unseren Partnerkliniken wird der Behandlungspreis in Dentacoin unter Berücksichtigung des Behandlungspreises in der jeweiligen Landeswährung und des aktuellen Tagesmarktpreises von Dentacoin auf der Website CoinMarketCap berechnet.

**?** Die neue Währung soll die Mundgesundheit weltweit verbessern. Inwieweit können Sie dieses auf Ihrer Website formulierte Ziel erfüllen?

Auch hier ist es nicht nur die Währung, die die globale zahnmedizinische Versorgung verändern will. Es ist die gesamte Dentacoin-Plattform. Wir wollen Menschen über die Bedeutung einer angemessenen Zahnpflege als vorbeugende Maßnahme aufklären und dann motivieren, diese Empfehlungen einzuhalten und gesunde Gewohnheiten zu entwickeln. Hierbei sollen verschiedene Gamification- und Belohnungssysteme helfen, das erforderliche Niveau des zahnmedizinischen Gesundheitsbewusstseins zu erreichen.

Die Idee: In einer interaktiven, gamifizierten Umgebung, zum Beispiel mit der App DentaCare – die bereits 10.000-mal heruntergeladen wurde –, wird eine stabile Wissensbasis entwickelt und das entsprechende Verhalten kontinuierlich begleitet. Das funktioniert, indem die Pa-

Foto: Screenshot zm



Foto: Dentacoin

Jeremias Grenzebach,  
Mitbegründer von Dentacoin

tienten für ihre Bemühungen mit Dentacoins belohnt werden, die später für die Bezahlung von Zahnbehandlungen und Zahnpflegeprodukten verwendet werden können.

Außerdem sollen Informationen in beide Richtungen fließen: Durch Umfragen werden auf der Forschungsplattform DentaVox – die aktuell mehr als 4.500 Benutzer hat – Informationen zu zahnmedizinischen Themen gesammelt, die dann von Zahn-

ärzten, Zulieferern, Herstellern, Medien und Dienstleistungsunternehmen in der Dentalindustrie genutzt werden können. So bekommen die Nutzer einen stärkeren Einfluss auf die Funktionsweise der Branche.

Ein weiterer wichtiger Effekt der Dentacoin-Plattform ist der ständige Feedback-Fluss zwischen Patienten, Zahnärzten und anderen Marktteilnehmern. Über die Trusted-Review-Plattform erhalten Zahnärzte beispielsweise zeitnah ein vertrauenswürdigen, konstantes und detailliertes Feedback, das ihnen hilft, den Service kontinuierlich zu verbessern und ihre Patienten stärker zu binden. Die Schaffung stärkerer Bindungen zu aktuellen Patienten erhöht die Empfehlungsrate, was zu einer Senkung der Gesamtkosten für die Patientenakquisition führt und die Behandlungspreise beeinflusst. Die Zahnbehandlungsversicherung „Dentacoin Assurance“ hilft Zahnärzten ebenfalls dabei, dauerhafte Beziehungen zu

ihren Patienten aufzubauen und stellt sicher, dass die Patienten unentgeltlich Zahnbehandlungen erhalten, wenn sie sich an die Empfehlungen des Zahnarztes halten.

Darüber hinaus zielt Dentacoin darauf ab, allen Marktteilnehmern Effizienz- und Finanzvorteile zu bringen. Nehmen wir als Beispiel unsere kürzlich geschlossene Partnerschaft mit dem Onlineshop Dentamed: Durch die Einführung von Dentacoin als einzige verfügbare Währung für den Kauf von Zahnimplantaten der Marke Bredent hat das Unternehmen zahlreiche Vorteile wie eine vereinfachte, hochautomatisierte und sichere Bezahlung und erhebliche Kosteneinsparungen bei Transaktionen und Logistik.

**? Die Dentacoin-Plattform soll eine Arztbewertungsfunktion und eine Zahnbehandlungsversicherung umfassen. Wie wird das genau aussehen?**

## DAS DGZI E-LEARNING CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

Starten Sie jederzeit mit den 3 E-Learning Modulen  
3 E-Learning Module + 3 Pflichtmodule + 2 Wahlmodule

BIS ZU 160  
FORTBILDUNGS-  
PUNKTE

### 3 E-Learning Module

- 1 Allgemeine zahnärztliche und oralchirurgische Grundlagen
- 2 Implantologische Grundlagen I
- 3 Implantologische Grundlagen II

### 3 Pflichtmodule

- 1 Spezielle implantologische Prothetik  
Berlin  
Prof. Dr. Michael Walter  
Priv.-Doz. Dr. Torsten Mundt
- 2 Hart- & Weichgewebsmanagement  
Ort wird individuell bekannt gegeben  
DGZI-Referenten
- 3 Anatomiekurs mit praktischen Übungen am Humanpräparat  
Dresden  
Prof. Dr. Werner Götz  
Dr. Ute Nimschke

### 2 Wahlmodule

- 1 Sedation – Conscious sedation for oral surgery<sup>1</sup>  
Speicher
- 2 Bonemanagement praxisnah<sup>2</sup> – Tipps & Tricks in Theorie und Praxis  
Essen
- 3 Problembewältigung in der Implantologie – Risiken erkennen, Komplikationen behandeln, Probleme vermeiden.  
Essen
- 4 Laserzahnheilkunde & Periimplantitistherapie (Laserfachkunde inklusiv!)  
Freiburg im Breisgau
- 5 Implantologische und implantatprothetische Planung unter besonderer Berücksichtigung durchmesser- und längenreduzierter Implantate (Minis und Shorties)  
Ort wird individuell bekannt gegeben
- 6 Hart- und Weichgewebsmanagement  
Konstanz
- 7 DVT-Schein<sup>3</sup> & Röntgenfachkunde (DVT-Schein inklusiv!)  
Köln – EuroNova Arthotel

<sup>1</sup>: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine zusätzliche Gebühr von 200,- Euro.

<sup>2</sup>: Für diesen Kurs ist eine Zuzahlung von 250,- Euro zu entrichten.

<sup>3</sup>: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine zusätzliche Gebühr von 400,- Euro.



Fotos: Screenshot.zm

Die Arztbewertungsfunktion ist bereits entwickelt und seit August 2017 als erste Blockchain-basierte Plattform für ein detailliertes Feedback zu zahnmedizinischen Leistungen in Betrieb. Aktuell sind mehr als 20.000 registrierte Benutzer und fast 4.000 Zahnarztpraxen an Bord. Benutzer können ihren Zahnärzten damit sehr ausführlich und zeitnah Rückmeldungen senden – Zahnärzte wiederum können dieses Feedback nutzen, um die Wünsche ihrer Patienten künftig besser bedienen zu können. Beide Seiten werden mit Dentacoins für ihre Teilnahme an diesem Wertschöpfungsprozess belohnt, die die Patienten später als Zahlungsmittel in Dentacoin-Partnerkliniken und Partnerzahnärzten für den Kauf von Dentalmaterial, -ausrüstung und -software nutzen können. Die Zahnbehandlungsversicherung – Dentacoin Assurance – ist einer der nächsten,

wichtigen Meilensteine für uns, deren Einführung für Ende 2018 geplant ist. Ziel ist, die Beziehung zwischen Patient und Zahnarzt weiter zu stärken. Dazu setzen wir ein Versicherungsmodell auf, bei dem die Patienten nicht mehr für die Behandlungen, sondern für die Prävention bezahlen. Gegen eine geringe monatliche Gebühr, die an ihre Zahnärzte in Dentacoin zu zahlen ist, erhalten Patienten eine präventionsorientierte Zahnpflege und restaurative Behandlungen. Die Patienten stimmen außerdem zu, regelmäßig eine gute Zahnhygiene zu praktizieren. Die Zahnärzte erhalten im Gegenzug ein regelmäßiges zusätzliches Einkommen. Sie stimmen zu, Patienten individuell zu beraten, wie sie ihre Mundpflege verbessern und Zahnprobleme in Zukunft vermeiden können.

## Die Geschichte von Dentacoin

Dentacoin setzt auf die mit dem Bitcoin bekannt gewordene Technik einer „Blockchain“ – also auf kryptografisch verkettete Listen von Datensätzen. Die hinter der Kryptowährung stehende Stiftung ist knapp ein Jahr alt, die Ausgabe des ersten Prozents aller Dentacoins fand im Juli 2017 statt. Seitdem hat die Währung eine irre Kursrallye hinter sich: Bis zum 7. Januar 2018 multiplizierte sich der

Ausgabewert um fast 5.000 Prozent auf 0,0049 Dollar pro Stück, dann stürzte die Währung ab. Ende März war ein Dentacoin noch 0,00028 Dollar wert – knapp halb soviel wie zum Beginn des Monats. ■



Der QR-Code führt zum Beitrag „Kryptowährung für Zahnärzte“.



### Wie sieht der Zeitplan aus?

Ein wichtiger nächster Schritt, der bis zum 2. Quartal 2018 abgeschlossen sein soll, ist die Veröffentlichung der Dentacoin-Plattform-Website, die alle Apps an einem Ort vereint und die Verbindung zwischen allen Marktteilnehmern weiter vereinfachen wird. Die Dentacoin Assurance soll Ende 2018 und die Wissensdatenbank „Healthcare Database“ im 3. Quartal 2019 auf den Markt kommen.



### Welche Hürden müssen Sie bis dahin noch überwinden?

Im Moment konzentrieren wir uns auf die Suche nach einem sicheren Identitätsüberprüfungssystem, damit wir noch vertrauenswürdiger Feedbacks, relevante Forschungsdaten, die durch unsere Tools gesammelt werden, und eine gerechte Verteilung der Währung sicherstellen können. Kürzlich haben wir zu diesem Zweck die Blockchain-basierte Identitätsplattform Civic implementiert. Mit Blick auf unsere Zielgruppe, die nicht unbedingt aus technisch versierten Menschen besteht, sind wir bestrebt, den Nutzern von Dentacoin die benutzerfreundlichsten Möglichkeiten zu bieten, Dentacoin zu lagern und auszutauschen. Damit unsere Produkte massentauglich werden, ist die Unterstützung durch offizielle Wechselbörsen und einfache und sichere Anbieter von digitalen Brieftaschen entscheidend. ■

Telematikinfrastruktur: Finanzierungsvereinbarung**KZBV nimmt Verhandlungen zur Anpassung der Pauschalen auf**

Die Erstattungspauschalen zur Finanzierung der Anbindung der Zahnarztpraxen an die Telematik-Infrastruktur (TI) sollen angepasst werden. Dazu hat die KZBV jetzt Verhandlungen mit dem GKV-Spitzenverband aufgenommen. Ziel ist eine vollständige Kostendeckung.

Die KZBV kritisiert den fehlenden Wettbewerb: Anders als bei den Praxisausweisen gibt es für Konnektoren nach wie vor nur einen einzigen Hersteller. Eine zunehmende Marktvielfalt sei damit bisher nicht eingetreten. Die KZBV rät: Zahnarztpraxen sollten die ihnen vorgelegten

Angebote der Industrie genau daraufhin prüfen,

■ ob und wann die angebotenen Komponenten auch tatsächlich lieferbar sind,

■ ob die Preise von den gemäß der geltenden Finanzierungsvereinbarung zu erstattenden Pauschalen gedeckt sind und

■ ob und welche Modalitäten im Vertrag aufgezeigt werden für den Fall, dass zum Zeitpunkt der Installation der Komponenten eine Unterdeckung gegeben ist. Einige Anbieter bieten ihren Kunden an, dann vom Vertrag zurückzutreten; andere wollen die Differenz übernehmen. pr/pm

Telematikinfrastruktur: Neuer Anbieter**T-Systems erhält Zulassung für Praxisausweis-Ausgabe**

Nach der Bundesdruckerei hat die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) mit T-Systems einen zweiten Anbieter für die Ausgabe von elektronischen Praxisausweisen an Zahnarztpraxen zugelassen.

Der elektronische Praxisausweis – Fachbezeichnung Security Module Card Typ B (SMC-B) – dient der gesicherten Anmeldung an die Telematikinfrastruktur (TI). Praxen können den Ausweis über das Portal der für sie zuständigen KZV beantragen.

Nach aktuellem Stand muss ab dem 31. Dezember 2018 das sogenannte Versichertenstamm-

datenmanagement (VSDM) in allen Praxen möglich sein. Für diesen Datenabgleich ist ein zertifizierter Anschluss einer Praxis an die TI erforderlich. Die KZBV hält die Verlängerung der Frist für unumgänglich – mindestens bis zum 1. Juli 2019, idealerweise bis zum 31. Dezember 2019.

„Eine Fristverlängerung für die flächendeckende Anbindung der Praxen, die wir bereits mehrfach gefordert haben, halten wir weiter für zwingend geboten“, sagte KZBV-Vize Dr. Karl-Georg Pochhammer. Jetzt müsse der Bundesgesundheitsminister die nötige Flexibilität zeigen. nb/pm



**Alle Zahnärzte sind gefragt**



**World Vision**  
Zukunft für Kinder!

**30 Jahre**  
World Vision

**SCHENKEN SIE EINEM KIND SEINEN ERSTEN GEBURTSTAG. UND NOCH VIELE, VIELE WEITERE.**

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

# Fliegen auch Sie auf unsere Angebote!

## Frühlingsaktion 2018



Mehr zur Frühlingsaktion 2018 unter:  
[www.youngdental.de](http://www.youngdental.de) | [www.microbrush.de](http://www.microbrush.de)

**YOUNG**  
INNOVATIONS

*Dental Roots in Ruanda*

## Ausbildung und Schulung sind zentrale Bausteine!

**Sieben pfälzische Zahnärzte und Zahntechniker von „Dental Roots“ fuhren im Februar nach Ruanda, um die zahnmedizinischen Abteilungen mit Know-how und technischer Ausstattung zu unterstützen. Ein wichtiger Schritt, um die Ausbildung der jungen Zahnärzte und des Assistenzpersonals zu verbessern.**



Alle Fotos: Christopher Ratter

Schulkinder in Musanze mit ihren neuen Zahnbechern von der „Arbeitsgemeinschaft Jugendzahnpflege Vorderpfalz e.V.“ und vom „Verein für Zahnhygiene e.V.“.

Geht etwas kaputt, bleibt es erst einmal kaputt. Beim Besuch der Krankenhäuser in der Hauptstadt Kigali und den Städten Ruli, Butare, Musanze und Nyanza stand daher auch die Kontrolle der technischen Ausstattung auf dem Programm. Funktioniert noch alles so, wie es soll? Wo gibt es Probleme? Was kann noch verbessert werden? Mühsam ist vor allem die professionelle Wartung und Instandhaltung medizinischer Geräte: Ersatzteile für einen technisch komplexen Behandlungsstuhl sind im zentralafrikanischen Land oft sehr schwer zu organisieren. Jegliche medizinische Ausrüstung muss unter teilweise hohem bürokratischen Aufwand importiert werden. Im Februar konnten die Gäste glücklicherweise gleich mehrere Pflege-

geräte übergeben. „Mit unserer Reise wollten wir natürlich unsere Kontakte pflegen und deutschen Kollegen die Situation im Land näherbringen“, berichtet der 1. Vereinsvorsitzende Dr. Franz-Josef Ratter. „Übergeordnet ging es aber auch darum, nach neuen Möglichkeiten zu schauen, wie wir unsere Arbeit langfristiger und noch nachhaltiger gestalten können.“

### Das Land boomt

Dr. Jürgen Raven, 2. Vorsitzender des Vereins, ergänzt: „Die Ausbildung und Schulung von bisher weitgehend kaum vorhandenem Assistenzpersonal sind dabei zentrale Bausteine.“ Bei den ruandischen Kollegen vor

Ort kommen diese Pläne gut an. Ebenso bei Dr. Zuberi Muvunyi, Generaldirektor des Gesundheitsministeriums und zuständig für die Ausstattung der Krankenhäuser und Ausbildungsstätten. Beim Empfang im Gesundheitsministerium vertrat er Gesundheitsministerin Dr. Diane Gashumba – und betonte, gerade im demografisch so jungen Ruanda sei die fachliche Qualifizierung der Menschen elementar.

Das Land boomt, was mittelfristig zu einem Umdenken in der Gesundheitspolitik führt, erläuterte Muvunyi: „Seit Jahrzehnten erleben wir einen starken Anstieg der Lebenserwartung. Dabei werden Zahngesundheit und Prothetik ein immer wichtiger Faktor für die Gesundheit und Lebensqualität der

„Ich habe mich  
entschieden!“

**LinuDent**  
*Royal*

## Ihre neue Praxissoftware!

LinuDent.**Royal** - genau auf Ihre Bedürfnisse angepasst. Durch die klare Benutzerführung, den strukturierten Aufbau und das einfache Handling erleichtert LinuDent.**Royal** die tägliche Praxisarbeit und sorgt für einen sicheren Arbeitsablauf.



LinuDent.**Royal** Leistungserfassung mit Tableau

### Alles aus einer Hand

- Moderne Praxismanagementsysteme
- Intuitive Abrechnungssoftware
- Leistungsstarke Hardware
- Digitales Röntgen
- Kompetenter Service
- Regionale Nähe: über 650 Mitarbeiter, 14 Geschäftsstellen
- Praxisorientierte Fortbildung

[www.linudent.de/royal](http://www.linudent.de/royal)

**LinuDent**

Praxissoftware für Zahnärzte · KFO



Die Dental-Roots-Delegation mit ruandischen Kollegen im Bezirkskrankenhaus in Ruli. Mit den Spendengeldern, der Unterstützung des Landes Rheinland-Pfalz und weiteren Partnern konnten bereits 2014 mehrere komplette Behandlungszentren installiert werden.



Dr. Franz-Josef Ratter im Gespräch mit Dr. Zuberi Muvunyi, Generaldirektor im Gesundheitsministerium Ruanda.



Dr. Franz-Josef Ratter (re.) und Dr. Jürgen Raven (li.) bei einer Zahninspektion in Musanze.

Menschen hier.“ Um die Zahngesundheit im Alter zu sichern, muss man bei den Kleinen beginnen. Und so erlebte die Pfälzer Delegation beim Besuch von drei Schulen im Land ihre emotional intensivsten Momente. „Die Begeisterung der Kinder über die Zuwen-

dung, das Lachen und die Freude stehen in keinerlei Relation zu den Mühen und zum Aufwand der Reise“, erzählt Ratter.

*Christopher Ratter  
freier Autor*

## Bekanntmachungen der KZBV und der KZV Berlin

### Korrigierte Veröffentlichung der Vorstandsvergütungen

Gemäß § 79 Abs. 4 SGB V sind die jährlichen Vergütungen der einzelnen Vorstandsmitglieder der Kassenzahnärztlichen Vereinigungen einschließlich Nebenleistungen sowie die wesentlichen Versorgungsregelungen in einer Übersicht jährlich zum 1. März zu veröffentlichen.

Veröffentlichung der Höhe der Vorstandsvergütung 2017 einschließlich Nebenleistungen (Jahresbeträge) und der wesentlichen Versorgungsregelungen der einzelnen Vorstandsmitglieder gemäß § 79 Abs. 4 SGB V										
	Im Vorjahr gezahlte Vergütungen				Wesentliche Versorgungsregelungen					Vorzeitige Beendigung
Funktion	Grundvergütung	variable Bestandteile	Umfang der Nebentätigkeit in der Praxis	Dienstwagen auch zur privaten Nutzung	Übergangsregelung nach Ablauf der Amtszeit	in der gesetzlichen Rentenversicherung versichert	Berufsständische Versorgung	Zuschuss zur privaten Versorgung	Vertragliche Sonderregelungen der Versorgung	Regelungen für den Fall der Amtsenthebung/-entbindung bzw. bei Fusionen
Erläuterung	gezahlter Betrag	gezahlter Betrag	Wochenstunden	ja/nein	Höhe/Laufzeit	jährlich aufzuwendender Betrag	jährlich aufzuwendender Betrag	jährlich aufzuwendender Betrag	Inhalt der Regelung und jährlich aufzuwendender Betrag	Höhe/Laufzeit einer Abfindung/eines Übergangsgeldes bzw. Weiterzahlung der Vergütung/Weiterbeschäftigung
<b>Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung</b>										
Vorstandsvorsitzender	263.046,72 €	52.609,34 €	Keine Nebentätigkeit gem. § 79 Abs. 4 SGB V	ja	Aus vorherigem Vorstandsdienstvertrag zwei Monatsgehälter für jeweils 12 Monate der Amtstätigkeit	nein	44.717,56 € <sup>4)</sup>	9.600,00 € <sup>1)</sup>	jährlich 8,64 % des zur Zeit des Ausscheidens gültigen Festgehaltes <sup>2)</sup>	Der Vergütungsanspruch entfällt bei schuldhaftem Verhalten. Erfolgt eine Amtsbeendigung vor Ablauf des Vorstandsdienstvertrages ohne schuldhaftes Verhalten des Vorstandsmitgliedes, erhält er die Vergütung gem. § 4 (Festgehalt) des Vorstandsdienstvertrages für den Monat des Rücktritts und die folgenden 5 Monate <sup>3)</sup>

Vorstandsmitglied	87.713,36 €	17.542,67 €	Nebentätigkeit gem. § 79 Abs. 4 SGB V bis zu 8 Stunden	ja	Zwei Monatsfestgehälter für jeweils 12 Monate der Amtstätigkeit	nein	12.544,21 € <sup>4)</sup>	nein	jährlich 8,75 % des zur Zeit des Ausscheidens gültigen Festgehaltes <sup>2)</sup>	-
Vorstandsmitglied	87.713,36 €	17.542,67 €	Nebentätigkeit gem. § 79 Abs. 4 SGB V bis zu 8 Stunden	ja	Zwei Monatsfestgehälter für jeweils 12 Monate der Amtstätigkeit	nein	14.216,77 € <sup>4)</sup>	nein	jährlich 8,22 % des zur Zeit des Ausscheidens gültigen Festgehaltes <sup>2)</sup>	-
Vorstandsmitglied	168.186,14 €	35.797,23 €	Nebentätigkeit gem. § 79 Abs. 4 SGB V bis zu 13 Stunden	ja	Sechs Monatsgehälter in Höhe des im letzten Monat vor dem Ausscheiden bezogenen Festgehaltes	nein	27.020,55 € <sup>4)</sup>	9.800,00 €	-	Der Vergütungsanspruch entfällt bei schuldhaftem Verhalten. Erfolgt eine Amtsbeendigung vor Ablauf des Vorstandsdienstvertrages ohne schuldhaftes Verhalten des Vorstandsmitgliedes, erhält er die Vergütung gem. § 4 (Festgehalt) des Vorstandsdienstvertrages für den Monat des Rücktritts und die folgenden 5 Monate <sup>3)</sup>
Vorstandsmitglied	178.986,14 €	35.797,23 €	Keine Nebentätigkeit gem. § 79 Abs. 4 SGB V	ja	Sechs Monatsgehälter in Höhe des im letzten Monat vor dem Ausscheiden bezogenen Festgehaltes	nein	27.020,55 € <sup>4)</sup>	9.800,00 €	-	Der Vergütungsanspruch entfällt bei schuldhaftem Verhalten. Erfolgt eine Amtsbeendigung vor Ablauf des Vorstandsdienstvertrages ohne schuldhaftes Verhalten des Vorstandsmitgliedes, erhält er die Vergütung gem. § 4 (Festgehalt) des Vorstandsdienstvertrages für den Monat des Rücktritts und die folgenden 5 Monate <sup>3)</sup>

1) Zuschuss 5 –12/17

2) Anspruch aus Altvertrag

3) Soweit er vor der Beschäftigung nach diesem Dienstvertrag bereits hauptamtlich im Vorstand der KZBV oder einer KZV tätig war, verlängert sich der Vergütungsanspruch gem. Satz 2 für jedes Jahr der vorgelagerten hauptamtlichen Tätigkeit um einen halben Monat. Bei Rücktritt vom Amt eines Vorstandsmitgliedes erhält er das Festgehalt gem. § 4 Abs. 1 für den Monat des Rücktritts und die 3 folgenden Monate, längstens bis zu dem nach § 1 bestimmten Endtermin des Vorstandsdienstvertrages.

4) gemäß Versorgungsordnung der KZBV

### Veröffentlichung der Höhe der Vorstandsvergütung 2017

einschließlich Nebenleistungen (Jahresbeträge) und der wesentlichen Versorgungsregelungen der einzelnen Vorstandsmitglieder gemäß § 79 Abs. 4 SGB V

Funktion	Im Vorjahr gezahlte Vergütung				Wesentliche Versorgungsregelungen					Vorzeitige Beendigung
	Grundvergütung	variable Bestandteile	Umfang der Nebentätigkeit in der Praxis	Dienstwagen auch zur priv. Nutzung	Übergangsregelung nach Ablauf der Amtszeit	in der gesetzl. Rentenvers. versichert	Berufsständische Versorgung	Zuschuss zur privaten Versorgung	Vertragl. Sonderregelung der Versorgung	
Erläuterungen	gezahlter Betrag	gezahlter Betrag	Wochenstunden	ja/nein	Höhe/Laufzeit	jährl. aufzuwendender Betrag	jährl. aufzuwendender Betrag	jährl. aufzuwendender Betrag	Inhalt der Regelung und jährlich aufzuwendender Betrag	Höhe/Laufzeit einer Abfindung/ eines Übergangsgeldes bzw. Weiterzahlung der Vergütung/Weiterbeschäftigung
<b>Kassenzahnärztliche Vereinigung Berlin</b>										
Vorsitzender des Vorstandes 26.04. – 31.12.2017 / stv. Vorsitzender des Vorstandes 17.01. – 25.04.2017	211.494,72 €	nein	bis zu 13 h	nein	nein	nein	0,00 €*	nein	Alters- u. Berufsunfähigkeitsleistung, 50 € monatlich je Dienstjahr – Zustimmung durch Aufsicht nicht erteilt, wird zz. beklagt	nein
stv. Vorsitzender des Vorstandes 26.04. – 31.12.2017	150.402,81 €	nein	bis zu 13 h	nein	nein	nein	4.848,79 €	nein	Alters- u. Berufsunfähigkeitsleistung, 50 € monatlich je Dienstjahr – Zustimmung durch Aufsicht nicht erteilt, wird zz. beklagt	nein
stv. Vorsitzender des Vorstandes 17.01. – 31.12.2017	211.494,72 €	nein	bis zu 13 h	nein	nein	nein	6.818,32 €	nein	Alters- u. Berufsunfähigkeitsleistung, 50 € monatlich je Dienstjahr – Zustimmung durch Aufsicht nicht erteilt, wird zz. beklagt	nein

\* Da der Vorsitzende des Vorstandes bereits Rentner ist, entfällt die Beitragspflicht des Versicherten. Dementsprechend wurde kein Zuschuss zur berufsständischen Versorgung gezahlt.



Zertifizierung  
**LACHGAS SEDIERUNG**  
inklusive  
**29 CME PUNKTE**

Jetzt anmelden:  
[dental-online-college.com/sedierung](http://dental-online-college.com/sedierung)

## ONLINE-FORTBILDUNG: DENTALE SEDIERUNG MIT LACHGAS UND ORALEN SEDATIVA

[dental-online-college.com/sedierung](http://dental-online-college.com/sedierung)

Machen Sie sich unabhängig vom Anästhesisten und erlernen Sie die selbstständige leichte bis moderate Sedierung in Ihrer Zahnarztpraxis für Ihre Patienten – besonders geeignet für Kinder und Angstpatienten:

- » Erlangen Sie Ihr nach europäischen Richtlinien anerkanntes Zertifikat innerhalb von 3 Monaten
- » Blended Learning: Effiziente Kombi aus 10 hochwertigen Online-Lehrvideos in 3 Monaten und einem Präsenztage mit Referent Dr. med. Frank Mathers, wahlweise in Köln oder Berlin
- » Insgesamt 29 CME Punkte



**Dental Online College**  
The Experience of Experts

EIN PRODUKT DES DEUTSCHEN ÄRZTEVERLAGS

[dental-online-college.com](http://dental-online-college.com)

Mehr Infos unter 02234 7011-580

[lachgas@dental-online-college.com](mailto:lachgas@dental-online-college.com)

**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. med. 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  
Marius Gießmann (Online, Gemeinwohl), mg;  
E-Mail: m.giessmann@zm-online.de  
Benn Roof (Wissenschaft, Zahnmedizin), mg;  
E-Mail: b.roolf@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  
Navina Bengs (Online) nh; E-Mail: n.bengs@zm-online.de

**Layout:**

Piotr R. Luba, lu; Caroline Hanke, ch

**Verantwortlich im Sinne des Presserechtes:**

Dr. med. 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 Sondereile 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 40005161 zu wenden.**

Die Zeitschrift erscheint mit 21 Ausgaben im Jahr. Der regelmäßige Erscheinungstermin ist jeweils der 01. und 16. des Monats. Die Ausgaben im Januar (Ausgabe 1/2), 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 Zeitungsbezugsgeld ist damit abgegolten. Sonstige Bezieher entrichten einen Bezugspreis von jährlich 168,00 €, ermäßigter Preis jährlich 60,00 €. Einzelheft 7,00 €. Bestellungen werden vom Verlag entgegengenommen. 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.

**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

**Leiterin Produktbereich/Produktmanagement:**

Katrin Groos  
Tel.: +49 2234 7011-304, E-Mail: groos@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 Anzeigentel:**

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:**

Götz Kneiseler  
Uhlandstr 161, 10719 Berlin  
Tel.: +49 30 88682873, Fax: +49 30 88682874,  
Mobil: +49 172 3103383, E-Mail: kneiseler@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 Ärztekbank, 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. 60, gültig ab 1.1.2018.

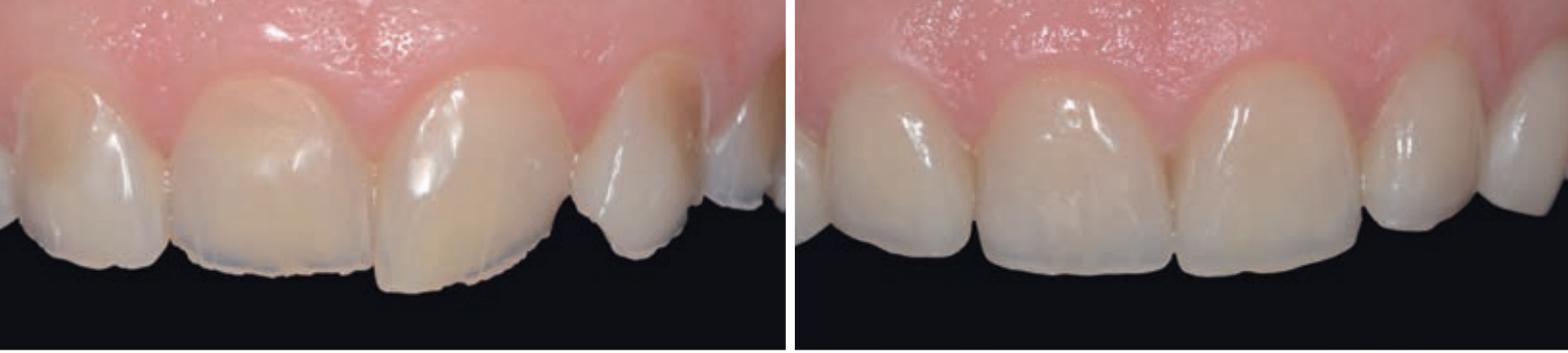
**Auflage lt. IVW 4. Quartal 2017:**

**Druckauflage: 78.160 Ex.**

**Verbreitete Auflage: 77.395 Ex.**

**108. Jahrgang**

**ISSN 0341-8995**



# CMD erkennen und therapieren

Wie diagnostiziert man eine CMD?

Wann ist eine okklusale Behandlung sinnvoll?

Wie sollte die Vorbehandlung am Patienten aussehen?

Wie plant man die definitive Therapie?

Wie setzt man die Therapieplanung prothetisch um?

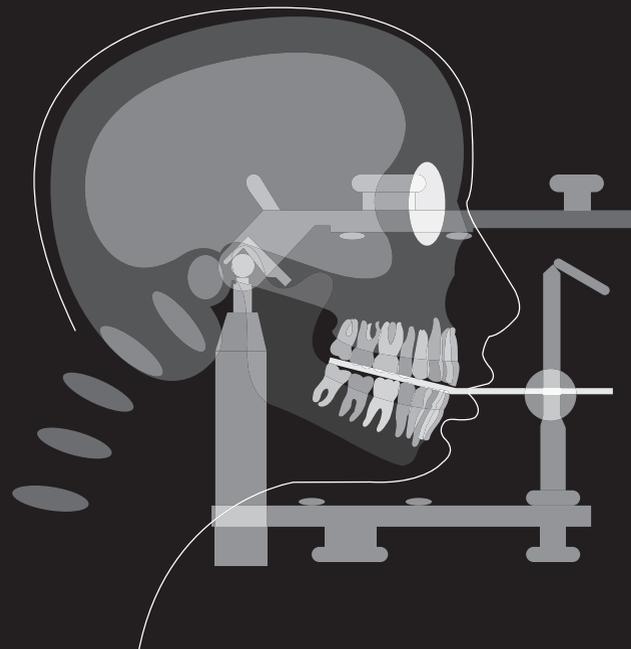
Wie vermeidet man langfristig prothetische Komplikationen?

Diese und weitere Fragen beantworten wir im

## CURRICULUM

### FUNKTIONSDIAGNOSTIK UND RESTAURATIVE THERAPIE

Praxisorientierte Fortbildung  
für Zahnärzte und Zahntechniker



## Kursleiter und Termine 2018

■ Modul A – Referent: Prof. Dr. Ulrich Lotzmann	21.09. – 22.09.2018
■ Modul B – Referent: Prof. Dr. Ulrich Lotzmann	12.10. – 13.10.2018
■ Modul C – Referenten: Dr. Johannes Heimann und Ztm. Bruno Jahn	19.10. – 20.10.2018
■ Modul D – Referenten: Dr. Johannes Heimann und Ztm. Bruno Jahn	02.11. – 03.11.2018

## Infos und Anmeldung

Kostenlose Broschüre und alle Infos zum Studium online ([www.teamwork-media.de/campus](http://www.teamwork-media.de/campus)) oder per Mail und telefonisch bei Linda Budell ([event@team-workmedia.de](mailto:event@team-workmedia.de), Tel.: +49 8243 9692-14)

[www.teamwork-media.de/campus](http://www.teamwork-media.de/campus)

✉ [event@teamwork-media.de](mailto:event@teamwork-media.de) ☎ +49 8243 9692-14 🖨 +49 8243 9692-22

**TEAM  
WORK  
MEDIA**

dental publishing

Neue W&H-Imagekampagne

## „From a patient to a fan“

Man könnte sie als Helden des Alltags bezeichnen. Zahnärzte und Praxisangestellte, die es durch ihr Engagement, ihre fachliche Kompetenz oder ein freundliches Lächeln schaffen, einen Zahnarztbesuch in etwas Positives zu verwandeln. Genau darum dreht sich die neue W&H-Imagekampagne „From a patient to a fan“. Im Interview spricht Anita Thallinger, W&H Marketing Director, über die Hintergründe, Ziele und Herausforderungen der neuen Imagegewerbung.



W&H Marketing Director Anita Thallinger (rechts) erläutert im Gespräch mit Susanne Kreuzhuber, Corporate Communication Manager, die Hintergründe, Ziele und Herausforderungen der neuen Imagekampagne, die Zahnärzte und Praxisangestellte in den Mittelpunkt rückt.

**Ab April 2018 wird die neue W&H-Imagekampagne am weltweiten Dentalmarkt zu sehen sein. Welche Ziele haben Sie sich mit der neuen Kampagne gesetzt?**

**Thallinger:** Einerseits ist es natürlich unser Ziel, die Aufmerksamkeit der Dentalwelt auf W&H zu lenken und uns mit der neuen Imagekampagne vom Wettbewerb abzuheben. Andererseits möchten wir dem Zahnarzt sowie dem Praxisteam zeigen, dass W&H als Lösungsanbieter an ihrer Seite steht und ihnen bei den täglichen Herausforderungen die bestmögliche Unterstützung bietet.

**Mit der neuen Imagekampagne „From a patient to a fan“ stellt W&H den Zahnarzt und sein Team in den Mittelpunkt. Warum haben Sie diesen Ansatz gewählt?**

**Thallinger:** Wir möchten unseren Kunden, sprich den Zahnärzten sowie dem Praxis-

team, vermitteln, dass W&H ihre Arbeit, ihr Engagement und ihre Fähigkeiten schätzt. Als Hersteller innovativer Dentallösungen ist es uns wichtig, den Anwendern Produkte an die Hand zu geben, die einen Mehrwert in der Anwendung bieten. Da der Fokus des Praxisteams während der gesamten Behandlung uneingeschränkt beim Patienten liegen muss, sieht W&H seine Hauptaufgabe darin, den Workflow zu optimieren und zu unterstützen. Unsere Produkte sind nicht nur von hoher Qualität, sondern intuitiv zu bedienen, verlässlich und vor allem präzise in ihrer Funktionsweise. Unsere Intention ist es, dem Praxisteam den Rücken zu stärken und ihnen Produkte zu bieten, die diesen Anforderungen entsprechen.

**In der Kampagne arbeiten Sie mit lächelnden Ärzten und Patienten, attraktiven Gesichtern. Worin unterscheidet sich Ihre aktuelle Kampagne von den Kampagnen Ihrer Mitbewerber?**

**Thallinger:** Im Vergleich zur vorherigen Kampagne beschreiten wir nun auf den ersten Blick einen sehr klassischen Weg. Allerdings ist W&H für Werbung mit einem gewissen Augenzwinkern bekannt. Schaut man auf die in den Sujets dargestellten Namensschilder, merkt man, dass dies auch bei der jetzigen Kampagne der Fall ist.

Wenn jemand etwas außergewöhnlich gut beherrscht oder sich durch eine positive Charaktereigenschaft auszeichnet, gewinnt er damit Fans. W&H nutzt diese Mechanik für die neue Kampagne. So werden die dargestellten Zahnärzte in den Augen der Patienten zu Dr. S. Mart, Dr. Peer Sönlich, Dr. S. Mile, oder zu Dr. Sue Perstar – und somit zur Personifizierung von Vertrauen, Wohlbefinden, Kompetenz, Freude oder Innovationsgeist.

**Sie haben bei der Produktion der Kampagne nicht auf klassische Models gesetzt, sondern auf Kolleginnen und Kollegen aus Ihrem Unternehmen. Wieso und wie kam das Shooting an?**

**Thallinger:** Bei W&H spielt das gelebte Miteinander eine wichtige Rolle. Es hat ihnen Spaß gemacht, die Perspektive zu wechseln und in die Rolle unserer Kunden zu schlüpfen. Für das Shooting selbst konnten wir in Salzburg drei Zahnärzte gewinnen, die uns ihre modernen Räumlichkeiten als Set zur Verfügung stellten. Darüber hinaus standen uns die Ärzte und Assistentinnen während der Produktion beratend zur Seite. Die Bilder sind daher sehr authentisch. Ich denke, man spürt auf den Bildern, den Spaß, den alle Beteiligten bei der Sache hatten.

**Haben Sie bereits ein erstes Feedback zur Imagekampagne erhalten?**

**Thallinger:** Wir haben in der Entwicklungsphase eine Befragung mit rund 100 Zahnärzten durchgeführt. Das Konzept an sich, die Idee mit den Namensschildern und viele Dinge mehr standen am Prüfstand und erhielten durchwegs ein ausgezeichnetes Feedback. Wir freuen uns somit auf ein spannendes Jahr 2018.

Susanne Kreuzhuber

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

CUMDENTE**Zehn Jahre photodynamische Therapie**

Zehn Jahre PACT, beinahe 20 Jahre wissenschaftliche Daten zur photoakti-



vierten Therapie: Die ersten PACT-Geräte wurden 2008 auf der Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie (DG PARO) vorgestellt. Heute setzen viele Zahnärztinnen und Zahnärzte alleine in Deutschland aber auch weltweit die photodynamische PACT-Therapie bei der Behandlung von Parodontitis, Periimplantitis aber auch zur Wurzelkanal- und Weichgewebsdesinfektion, vor Knochenaugmentation, bei der

Sofortimplantation sowie bei tiefer Karies ein.

Der Grund für diese Erfolgsgeschichte ist die Kombination aus sofortiger Wirksamkeit und kinderleichter Anwendung. Zudem sind keine Nebenwirkungen oder Resistenzen zu befürchten und das Gerät wird vielseitig und damit täglich eingesetzt.

Zum 10. Geburtstag gibt es viele Aktionen. Weitere Auskünfte über die unten angegebenen Kontaktdaten.

■ **Cumdente GmbH**, Paul-Ehrlich-Str. 11, 72076 Tübingen, Tel.: 07071 9 75 57 21, Fax: 07071 9 75 57 22, info@cumdente.de, www.cumdente.de

LOSER & CO**Biokompatibilität zählt**

Patienten wünschen ein Restaurationsmaterial, das den Organismus vor unerwünschten biologischen Nebenwirkungen schützt. Die neue Seitenzahnschmelzmasse Enamel Plus HRi Bio Function von Micerium ist Bis-GMA frei und enthält ausschließlich gebundene Nano-Partikel, die vom Organismus nicht absorbiert werden können.

Enamel Plus HRi Bio Function lässt sich außerordentlich gut modellieren und polieren. Die Abrasionswerte entsprechen denen von Gold und ähneln natürlichem



Schmelz. HRi Bio Function wird als letzte Schicht über dem Dentinkern platziert.

Für die einfache Auswahl der richtigen Variante sind, wie vom HFO und HRi-System bekannt, drei verschiedene Schmelzmassen verfügbar – für ältere Patienten, für Erwachsene und für Jugendliche.

■ **Loser & Co. GmbH**, Benzstr. 1c, 51381 Leverkusen, Tel.: 02171 70 66 70, info@loser.de, www.loser.de

WAWIBOX**Kleiser Medical-Produkte erhältlich**

Kleiser Medical hat sich mit seinen hochwertigen und wirksamen Desinfektionsmitteln einen Namen gemacht. Beliebte Produkte wie Clese



Med Schnelldesinfektion, Clese Med Wet Wipes und Clese Sept Instrumentendesinfektion kann man jetzt über die Wawibox direkt bestellen. Die Desinfektionsprodukte der Clese Med-Reihe sind in den sechs dezenten Duftrichtungen Neutral, Lemon, Vanille, Pfirsich, Grüner Apfel und Flower erhältlich. Mit mehr als

200 000 Artikeln bietet Wawibox einen genialen Preisvergleich für Dentalprodukte.

Zahnarztpraxen und Dentallabore können mehr als

1,8 Millionen aktuelle Preise kostenfrei vergleichen und mit wenigen Klicks bestellen. Durch das optionale Upgrade auf Wawibox Pro wird der Marktplatz zur professionellen Materialverwaltung, mit der man mühelos Lagerbestände, Haltbarkeitsdaten und Chargennummern verwalten kann.

■ **Caprimed GmbH**, Emil-Maier-Str. 16, 69115 Heidelberg, Tel.: 06221 520 4803-0, Fax: 06221 520 4803-1, mail@wawibox.de, www.wawibox.de

BEYCODENT**WM-Shirts als Betriebsausgabe**

Wenn am 14. Juni der Anpfiff zur WM erfolgt, drückt ganz Deutschland der Nationalelf die Daumen. Beycodent bietet auch in diesem Jahr ein exklusives Sortiment an Fan-Shirts für das Praxisteam. Individuell veredelte Polos und T-Shirts der Marke Hakro mit Stick und Druck für Behandler und Assistenz schaffen hier ein ganz besonderes Klima in der Praxis. Es stehen mehrere dentale Fan-Motive zur Auswahl, die mit der eigenen Rückennummer und Namen oder dem Flock des Lieblingsspielers veredelt werden. Kombiniert mit dem Praxisnamen ist hier das steuerliche Ab-



setzen als Betriebsausgabe möglich. Der Teamgedanke wird mit der einheitlichen Kleidung gestärkt und die Patienten werden begeistert sein. Zum Einsatz kommen diese Unikate sicherlich nicht nur in der Praxis, sondern auch beim gemeinsamen Public Viewing. On Top erhält jede Bestellung ab fünf Shirts 50 Hartpapierbecher im Deutschland Fan-Design dazu.

■ **BEYCODENT-VERLAG**, Wolfsweg 34, 57562 Herdorf, Tel.: 02744 92000, Fax: 02744 766, service@shop-dent24.de, www.shop-dent24.de

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

## VITA ZAHNFABRIK

**Vita Smart.Fire Art Line**

Der Miniatur-Brenn-  
ofen VITA Smart.Fire  
macht den digitalen  
Workflow für mono-  
lithische, CAD/CAM-  
gestützt gefertigte



Restaurationen effizienter und bringt Farbe in Labor und Praxis. Denn mit der neuen Reihe VITA Smart.Fire Art Line hält die Kunst Einzug in den dentalen Arbeitsalltag. Den kleinen und wendigen Alleskönner für schnelle und flexible Kristallisations-, Glanz-, Malfarben- und Korrekturbrände für alle gängigen Glas- und Feldspatkeramiken gibt es jetzt in fünf verschiedenen Pop-Art-De-

signs. Die peppigen Brennöfen sind für die Chairsideanwendung optimiert und an die speziellen Bedürfnisse von Zahn Technikern und Zahnärzten angepasst. Durch seine kompakte Größe passt der vakuumfähige VITA Smart.Fire Art Line in jedes Praxislabor, ist mobil im Behandlungszimmer einsetzbar und wird zum stylischen Hingucker für Patientinnen und Patienten.

■ **VITA Zahnfabrik**, H. Rauter GmbH & Co. KG, Postfach 1338, 79704 Bad Säckingen, Tel.: 07761 5620, Fax: 07761 562299, info@vita-zahnfabrik.com, www.vita-zahnfabrik.com

## BFS HEALTH FINANCE

**Golf Cup 2018 auf Gut Lärchenhof**

Nach dem großen Erfolg in 2017 stand für Organisatoren und Teilnehmer schnell fest, dass der erste BFS Golf Cup nicht der letzte bleiben wird. Passionierte Golfspieler können sich das Veranstaltungshighlight daher auch für Mai 2018 wieder im Kalender vormerken: Am 18. Mai 2018 laden die Veranstalter zum zweiten BFS Golf Cup auf Gut Lärchenhof

ein. Interessenten können sich jetzt noch einen der begehrten Teilnehmerplätze sichern und sich auf abwechslungsreiche Bahnen, anspruchsvolles Design und eine malerische Kulisse freuen.

Der sportliche Wettkampf wird von einem ausgewählten Rahmenprogramm mit Get-together-Atmosphäre begleitet, das die Gelegenheit bietet, mit Kollegen ins Gespräch zu kommen. Weitere Informationen sowie die Möglichkeit, sich direkt für den BFS Golf Cup anzumelden, finden Interessierte auf der unten angegebenen Event-Website.

■ **BFS health finance GmbH**, Hülshof 24, 44369 Dortmund, Tel.: 0800 447 32 54 (kostenlos), Fax: 0231 945 362 888, info@meinebfs.de, www.meinebfs.de/event/bfs-golf-cup-2018/

## THOMMEN MEDICAL

**Modernste digitale Prothetik**

Die bewährten VARIOtemp, VARIOflex und VARIOunite Abutments sind ab sofort auch für die digitale Prothetik verfügbar und eignen sich für CAD/CAM-hergestellte temporäre oder definitive Versorgungen, verschraubt oder zementiert, bei Einzelzähnen oder mehrgliedrigen Brücken – das VARIOunite Abutment lediglich für verschraubte Einzelzahnkronen. Die CAD/CAM-fähigen Abutments können an die klinische Situation und die material-spezifische Anforderung angepasst werden. Die neue CAD-Bibliothek ermöglicht nun auch über den digitalen Herstellungs-



prozess die Auswahl an verschiedenen Zylinderhöhen, mit nur einem Abutment. Sie sind speziell für Restaurationen mit Kunststoff, Presskeramik, Metall und Zirkonoxid entwickelt (das VARIOunite Abutment lediglich für Metall- oder CAD/CAM-gefertigte Zirkonoxidrestaurationen), und bieten die bestmögliche Unterstützung sowohl bei langen bzw. bei hohen Suprastrukturen, als auch bei tief gesetzten Implantaten.

■ **Thommen Medical AG**, Neckarsulmstr. 28, 2540 Grenchen (Schweiz), Tel.: +41 61 965 90 20, Fax: +41 61 965 90 21, info@thommenmedical.com, www.thommenmedical.com

## PLANMECA

**Ralf Häfner neuer Geschäftsführer**

Generationswechsel an der Führungsspitze: Mit Wirkung zum 15. Februar 2018 wurde Ralf Häfner zum Geschäftsführer von Planmeca Deutschland bestellt. Häfner tritt an, um den



Wachstumskurs und die internationale Vorreiterrolle des finnischen Dentalgeräteherstellers im deutschen Markt zu festigen. Der 41-jährige Betriebswirt verantwortet zukünftig das gesamte Geschäft von Planmeca Deutschland. Er folgt damit auf Dieter

Hochmuth, der das Unternehmen zum Jahreswechsel verlassen hat. Häfner bringt langjährige Branchenerfahrung als Vertriebsleiter in weltweit führenden Unternehmen der Handels- und Dentalbranche in die Planmeca Group ein. Es ist ein ersehntes Comeback in der Planmeca-Familie: Als Sales-Manager startete Häfner zu Beginn der 2000er Jahre seine berufliche Laufbahn beim größten Familienunternehmen der Branche.

■ **Planmeca Vertriebs GmbH**, Nordsternstr. 65, 45329 Essen, Tel.: 0201 316449 0, Fax: 0201 316449 22, info@planmeca.de, www.planmeca.de

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

# Aktuelles Expertenwissen:



NEU



NEU

## Führen Sie Ihre Praxis zum Erfolg!

- Praxisorganisation, Qualitätsmanagement und Materialwirtschaft
- Leistungsabrechnung
- Marketing, Kommunikation und Personalführung
- Kostenplanung und Erfolgskontrolle, Investition und Finanzierung
- Buchführung und Steuern
- Rechtliche Grundlagen
- Versicherungen und Vermögensvorsorge

Zunehmender Wettbewerb und steigende Bürokratie kennzeichnen den aktuellen Gesundheitsmarkt.

Zunehmender Wettbewerb und steigende Bürokratie kennzeichnen den aktuellen Gesundheitsmarkt. Da reicht Ihre fachliche Qualifikation als Zahnmediziner oft nicht mehr aus, um den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis zu sichern. Hohe Qualität in der Patientenversorgung bei mehr Kosteneffizienz durch kluges Wirtschaften und systematische Organisation sind die Faktoren Ihrer Lösungsformel.

2017, 324 Seiten,  
20 Abbildungen, 26 Tabellen  
ISBN 978-3-7691-3550-3  
ISBN eBook 978-3-7691-3607-4  
broschiert € 49,99

## Nutzen Sie Ihre steuerlichen Gestaltungsspielräume!

- Aufnahme der Rechtsänderungen des GKV-Versorgungsstärkungsgesetzes einschließlich Neuerungen im MVZ
- Entscheidungen zur Realteilung bei Auflösung von Berufsausübungsgemeinschaften
- Anti-Korruptionsgesetz
- Berücksichtigung neuer Rechtsprechung und Verwaltungsmeinung

Gehen Sie auf Nummer sicher und vermeiden Sie schon in der Startphase Probleme mit dem Finanzamt durch eine kluge Steuerstrategie.

2. Auflage 2017, 109 Seiten,  
mit zahlreichen Tabellen  
ISBN 978-3-7691-3579-4  
ISBN eBook 978-3-7691-3600-5  
broschiert Einzelbezug € 39,99  
im Abonnement € 29,99

## Gleich per Fax bestellen: 02234 7011-476

Ausfüllen und an Ihre Buchhandlung oder den Deutschen Ärzteverlag senden. Fax und fertig:

### 02234 7011-476

oder per Post

Deutscher Ärzteverlag GmbH  
Kundenservice  
Postfach 400244  
50832 Köln

Versandkostenfreie Lieferung innerhalb Deutschlands bei Online-Bestellung  
E-Mail: [bestellung@aerzteverlag.de](mailto:bestellung@aerzteverlag.de) | Telefon: 02234 7011-314

**Ja,** hiermit bestelle ich mit 14-tägigem Widerrufsrecht

_____	Scheen, <b>Steuerwissen</b> , ISBN 978-3-7691-3579-4	_____	Ex. Brandl-Naceta, <b>Wirtschaftlich erfolgreich in der Zahnarztpraxis</b> , € 39,95 ISBN 978-3-7691-3550-3
_____	Ex. Einzelbezug	€ 39,99	
_____	Ex. im Abonnement	€ 29,99	

Herr  Frau

Name, Vorname

Fachgebiet

Klinik/Praxis/Firma

Straße, Nr.

PLZ, Ort

E-Mail-Adresse  (Die Deutsche Ärzteverlag GmbH darf mich per E-Mail zu Werbezwecken über verschiedene Angebote informieren)

Datum

Unterschrift

A81138ZA1//ZMA  
Irrtümer und Preisänderungen vorbehalten. Preise zzgl. Versandkosten  
€ 4,50. Deutscher Ärzteverlag GmbH - Sitz: Köln - HRB 106 Amtsgericht Köln.  
Geschäftsführung: Norbert A. Frotzheim, Jürgen Führer

COMPUGROUP MEDICAL UND DENTAL ONLINE COLLEGE

## Sylter Woche: Sundowner-Event



„Sylter Perlen – 60 Jahre Sylter Woche!“. Zu diesem besonderen Jubiläum laden die CompuGroup Medical und das Dental Online College zu einem kostenlosen Sundowner-Event ein.

Wie im letzten Jahr veranstalten die beiden Partner ein Event der Extraklasse für Zahnärztinnen, Zahnärzte und das Praxisteam. In

Am 14. Mai haben die Teilnehmer die exklusive Möglichkeit, sich mit Kollegen in angenehmen Ambiente auszutauschen und die kulinarischen Gaumenfreuden des Kult-Restaurants direkt am Meer genießen.

Die CGM Dentalsysteme, Innovationsführer im Bereich der Zahnarztinformationssysteme, und das Dental Online College vom Deutschen Ärzteverlag, freuen sich auf einen unvergesslichen gemeinsamen Abend. Hier erhalten Sie kompakt alle Informationen zur Veranstaltung auf einen Blick:

• **Was:** Kostenlose Sundowner

• **Wo:** Die legendäre Sunset Beach Bar

• **Wann:** Montag, 14. Mai 2018, 18 bis 22 Uhr

• **Wie:** Die Anmeldung kann über den unten stehenden Link erfolgen

• **Was noch:** Zu jeder Anmeldung gibt es einen Gutschein des Dental Online College im Wert von 39 Euro kostenlos dazu

Die Teilnehmerzahl ist limitiert, eine frühzeitige Anmeldung wird empfohlen. Online-Anmeldungen können unter [www.cgm-dentalsysteme.de/sylt](http://www.cgm-dentalsysteme.de/sylt) ab sofort erfolgen.

Vom 14. bis 18. Mai 2018 findet die Sylter Woche statt – und das zum 60. Mal. Der beliebte Fortbildungskongress der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein steht in diesem Jahr unter dem Motto

der direkt am Meer gelegenen Sunset Beach Bar können alle Teilnehmer gemeinsam in ungezwungener Atmosphäre den Sonnenuntergang im schönen Westerland genießen.

■ **CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH**, Maria Trost 25, 56070 Koblenz, Tel.: 0261 8000 1900, Fax: 0261 8000 1922, [info.cgm-dentalsysteme@cgm.com](mailto:info.cgm-dentalsysteme@cgm.com), [www.cgm-dentalsysteme.de/sylt](http://www.cgm-dentalsysteme.de/sylt)

### PERMADENTAL

## DSD visualisiert ästhetische Aspekte

Moderne Implantologie-Konzepte und Digital Smile Design (DSD) helfen, ästhetische Patientenwünsche zu erfüllen. Eine neue Plattform



erlaubt jetzt die Verknüpfung von beidem auch wirtschaftlich darzustellen: das Dental Planning Center by Permadental. Mit Hilfe der leicht in den Behandlungsablauf zu integrierenden und wirtschaftlichen DSD-Lösung von Permadental sind Praxen in der Lage, bereits im Planungsstadium das gewünschte „Smile-Design“ und eine even-

tuell nötige Implantologie-Lösung darzustellen. So intensiviert die Vorab-Darstellung von Ästhetik und Nutzen einer Pfeilervermehrung

nicht nur das Vertrauen des Patienten in eine optimale Behandlung, sie führt auch zu einer erhöhten Patientenmotivation. Permadental erhält online von der Zahnarztpraxis drei definierte Patientenbilder sowie STL-Dateien, Modelle oder Abdrücke und übermittelt diese nach einer Eingangsprüfung an das Digital Smile Design-Center.

■ **Permadental GmbH**, Marie-Curie-Str. 1, 46446 Emmerich, Tel.: 02822 10065, [info@ps-zahnersatz.de](mailto:info@ps-zahnersatz.de), [www.permadental.de](http://www.permadental.de), [www.dentalplanningcenter.de](http://www.dentalplanningcenter.de)

### METALVALOR

## Metallanalyse mit sozialem Engagement

Die Firma metalvalor ist Spezialist für die Analyse von Edelmetallabfällen in der zahnärztlichen Praxis. Für das Behandlungszimmer bietet das saarländische Unternehmen eine spezielle Sammeldose an, mit der das Praxisteam alten Zahnersatz direkt nach der Entfer-



nung sortieren und aufbewahren kann. Diese Sammeldose ermöglicht später nicht nur eine schnelle Spektrometeranalyse und Ermittlung des genauen Geldwertes durch metalvalor, sondern hat auch einen ganz besonderen

Ursprung. Der Behälter entsteht zu Teilen in einer Werkstatt für Menschen mit Handicap. Im reha DruckCenter Saarbrücken werden Trennwand und Aufkleber der Dose gefertigt. metalvalor arbeitet mit der Einrichtung schon seit längerer Zeit zusammen und

fördert damit behinderte Menschen, die durch die Arbeit in der reha GmbH einerseits ihre Fähigkeiten weiterentwickeln können und andererseits eine Aufgabe erhalten, die sie mit Stolz, Selbstbewusstsein und Freude erfüllt.

■ **Metalvalor Deutschland GmbH**, Am Malstatter Markt 2-4, 66115 Saarbrücken, Tel.: 0681947 10, Fax: 0681947 11 71, [info@metalvalor.com](mailto:info@metalvalor.com), [www.metalvalor.com](http://www.metalvalor.com)

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

# FILIGRANE MEISTERWERKE – KLEINTIERE IN BRONZE

# EDITION

Deutscher Ärzteverlag



## 1 Mäuse-Trio

Verspielt und possierlich –  
3 Mäuse im Set.

Bestellnr.: 37996

Maße: 5 - 15 cm hoch

Gewicht: 1,4 kg

€ 384,-



## 2 Igel mit Apfel

Stacheln haben auch Nachteile. Aber  
keine Sorge: Das kleine Malheur wird  
sich schon irgendwie abschütteln lassen.

Bestellnr.: 37279

Maße: 14 x 9 x 17 cm

Gewicht: 1,38 kg

€ 268,-



## 3 Fink

Der „Weltbürger“ Fink  
zur Wandbefestigung.

Bestellnr.: 84284

Maße: 14 x 16 x 7 cm

Gewicht: 0,77 kg

€ 149,-

Entdecken Sie die vielfältige Fülle der Kunst und tauchen Sie ein in die exklusive Welt der EDITION.



## Für Ihre Bestellung

Ja, ich bestelle mit 14-tägigem Widerrufsrecht  
(nur unversehrt und als frankiertes Paket):

\_ Expl. Mäuse-Trio € 384,-

\_ Expl. Igel mit Apfel € 268,-

\_ Expl. Fink € 149,-

Bitte beachten Sie: Rechnungsstellung und Auslieferung erfolgt durch die Edition  
Strassacker, Süßen. Irrtümer und Preisänderungen vorbehalten. Angebot freibleibend.

Deutscher Ärzteverlag GmbH – Sitz Köln – HRB 106 Amtsgericht Köln.  
Geschäftsführung: Norbert A. Froitzheim, Jürgen Führer

Bitte senden an: EDITION Deutscher Ärzteverlag GmbH, Dieselstraße 2, 50859 Köln

Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt.

Name, Vorname

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon

Email-Adresse

Datum / Ort

Unterschrift

## ULTRADENT PRODUCTS

**Praktische Zahnaufhellung**

Seit mehr als 25 Jahren bietet Ultradent Products mit dem bewährten Zahnaufhellungssystem Opalescence professionelle Lösungen für jeden Anspruch



und Lebensstil. Die Opalescence-Gele enthalten Kaliumnitrat und Fluorid (PF), das fördert den Erhalt des Zahnschmelzes und schützt die Zähne vor dem Austrocknen. Für die kosmetische Zahnaufhellung Zuhause erzielt Ultradent Products neben dem klassischen Schienensystem Opalescence PF seit einigen Jahren große Erfolge

mit Opalescence GO. Die gebrauchsfertigen UltraFit-Trays sind mit 6%igem H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>-Gel vorgefüllt. Sie passen sich der Zahnreihe ideal an und sitzen während der Tragezeit (60 bis 90 Minuten) sicher und komfortabel. Bereits nach wenigen Anwendungen sind erste Erfolge sichtbar.

Aus ca. 3000 Teilnehmer/innen des Whitening Live-Test während der IDS 2017 in Köln bewerteten 99 Prozent das Produkt durchweg positiv.

■ **Ultradent Products GmbH**, Am Westhover Berg 30, 51149 Köln, Tel.: 02203 35 92 15, infoEU@ultradent.com, www.ultradent.com/de

## GC

**Drei echte Verstärkungen**

Die drei aktuellsten Neuerungen des Initial-Portfolios erweitern die Möglichkeiten der Anwender wirkungsvoll. Bei den neuen GC Initial Enamel Opal Boostern (Foto) handelt es sich um hochopaleszente Effektmassen für die Keramik-Linien GC Initial MC (für die Verblendung von Metalllegierungen), GC Initial Zr-FS (für Zirkonoxid-Gerüste) und GC Initial LiSi (für Lithium-Disilikat-Gerüste). Die zweite exklusive Neuerung erweitert die Gestaltungsmöglichkeiten des Anwenders bei der Charakterisierung. Die GC Initial IQ Lustre Pastes NF Enamel Effect Shades in den



Farbtönen „Orange“ und „Twilight“ werden ebenfalls in einem Nachfüllpack erhältlich sein. Ein echtes Highlight sind auch die neuen GC Initial Spectrum Stains. Die universellen Malfarben und Glasurmassen eignen sich für die äußere Bemalung und Glasur von zahnfarbenen Keramikwerkstoffen sowie für die innere Charakterisierung von Schichtkeramiken.

■ **GC Germany GmbH**, Seifgrundstr. 2, 61348 Bad Homburg, Tel.: 06172 995960, Fax: 06172 9959666, info.germany@gceurope.com, www.germany.gceurope.com

## 3M

**Die nächste Polyether-Generation**

Es gibt erfreuliche Neuigkeiten für bestehende und potenzielle Polyether-Fans: Die Familie der 3M Impregum Polyether Abformmaterialien bekommt im April 2018 Zuwachs. Vorgestellt wurde



das neue Material erstmals im Februar 2018 im Akademischen Zentrum für Zahnheilkunde Amsterdam (ACTA). Eine Gruppe von 25 Zahnärzten aus Westeuropa erhielt dort exklusive Einblicke in die Weiterentwicklung des Materials, das seit mehr als 50

Jahren Maßstäbe in Sachen Abformqualität setzt. Speziell durch seine intrinsische Hydrophilie und einzigartige Fließfähigkeit zeichnet es sich aus. Diese bewährten Polyether-Vorteile werden in

der neuen Materialgeneration mit optimierten Eigenschaften kombiniert. Die Teilnehmer einer Feldstudie (550 Zahnärzte), die das Neuprodukt bereits Ende 2017 im klinischen Einsatz testeten, waren begeistert von Handlung und Abformqualität.

■ **3M Deutschland GmbH**, ESPE Platz, 82229 Seefeld, Tel.: 08152 700 17 77, Fax: 08152 700 16 66, info3mespe@mmm.com, www.3M.de/OralCare

## ROOS DENTAL

**Frühjahrswachstum in allen Bereichen**

Seit mehr als 45 Jahren steht ROOS Dental für Tradition und Innovation. Dass das Unternehmen sich immer wieder weiterentwickelt, sieht man nicht nur an dem mittlerweile einjährigen Logo, sondern auch am stetig wachsenden Sortiment. Mittlerweile umfasst dieses mehr als 160 000 Artikel aus den verschiedensten Aufgabenbereichen von Praxis und Labor. Sollte ein Arti-

kel nicht online sein, dann hilft ein Anruf bei der Hotline. Doch nicht nur das Sortiment entwickelt sich, sondern auch der Service. Die Lieferungen erreichen nun noch schneller den Kunden. Durch die Rabattstaffel und viele Aktionen werden die Preise noch attraktiver. Die Mitarbeiter stehen auch für die Erstellung eines persönlichen Angebots zur Verfügung.

■ **ROOS Dental GmbH & Co. KG**, Friedensstr. 12-28, 41236 Mönchengladbach, Tel.: 02166 99898-0, Fax: 02166 611549, info@roos-dental.de, www.roos-dental.de

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

# zm

## Dentale Neuigkeiten für Ihr Facebook gefällt?

Folgen Sie den Zahnmedizinischen Mitteilungen zm auf Facebook und wir füttern Ihr Facebook täglich mit den frischesten News aus der Dentalbranche – immer aktuell, relevant und unterhaltsam. Jetzt folgen:

[www.facebook.com/zahnaerztlichemitteilungen](http://www.facebook.com/zahnaerztlichemitteilungen)



Besuchen Sie uns auf Facebook!

Jetzt  
folgen!

 /zahnaerztlichemitteilungen

3SHAPE**Online-Plattform für Wissensaustausch**

3Shape hat mit der 3Shape Community eine neue Online-Plattform für Anwender des TRIOS Intraoral-Scanners entwickelt. Nur wenige Wochen nach der Vorstellung der Plattform auf dem Chicago Midwinter Meeting haben sich bereits mehr als 600 Zahnärzte registriert. Die 3Shape Community soll Anwendern von 3Shape-Produkten die Möglichkeit bieten, ihr Wissen zu erweitern und sich weltweit mit Kollegen zu vernetzen, die im Bereich der digitalen Zahnheilkunde tätig sind. Die 3Shape Community bietet Nutzern ein Diskussionsforum zum Erfahrungsaustausch



mit zahnärztlichen Kollegen. Ein weiterer Fokus liegt in der Wissensvermittlung. Neben Fallstudien stehen eine Vielzahl von Trainingvideos zur Verfügung: von der Anwendung des TRIOS Scanners bis hin zu den Software-Lösungen Implant Studio zur Implantatplanung sowie Ortho System für die Kieferorthopädie.

■ **3Shape Deutschland GmbH**, Volmerswerther Str. 41, 40221 Düsseldorf, Tel.: 0221 33 67 20 10, contactus.de@3shape.com, <https://community.3shape.com/>

ITI**Fortbildungen für jeden Kenntnisstand**

Das diesjährige ITI Kursprogramm umfasst Veranstaltungen mit chirurgischen und prothetischen bzw. zahn-technischen Schwerpunkten – allesamt mit Themen gespickt, welche Einsteiger ebenso wie langjährige Praktiker ansprechen sollen. Auch die klassischen Präsenzveranstaltungen des ITI bieten wie-

der Fortbildungen auf höchstem Niveau. Dem ITI zufolge überzeugt das gesamte Referententeam des Fortbildungsprogramms mit fundierter Fachexpertise. Ein gedrucktes

Exemplar der optisch neu gestalteten Broschüre kann unter <http://t1p.de/q2r1> bestellt oder auch direkt als PDF-Datei heruntergeladen werden. Mehr Informationen zu ITI Fortbildungen, zur Mitgliedschaft, Study Clubs oder zum ITI Curriculum sind erhältlich unter den unten angegebenen Kontaktdaten.

■ **ITI International Team for Implantology**, Sektion Deutschland, Postfach 60 48, 79036 Freiburg, Tel.: 0700 48 44 84 -00, Fax: -99, [germany@itisection.org](mailto:germany@itisection.org), [www.iti.org/sites/germany](http://www.iti.org/sites/germany)

ORANGEDENTAL**Griffbereit im Behandlungszimmer**

x-on spark wurde entwickelt um als erster Speicherfolien-Scanner direkt griffbereit im Behandlungszimmer zu stehen. Wie Sensoren auch, ist der Scanner im Handumdrehen einsatzfähig, wobei die flexiblen Speicherfolien in unterschiedlichen Größen das Verfahren für den Patienten erheblich erleichtern. Dieser hat ab sofort kein unangenehmes, sperriges Gerät mehr im Mund – und natürlich auch keine Metallschiene. x-on spark vereint die Vorteile der beiden aktuell existierenden Methoden in einem System. Die patentierte Line-Stream-Scanning-Technologie



(LSS) ist die Lösung für die Probleme bisheriger Scanner. In der Entwicklung wurden vier wichtige Aspekte optimiert: Größe, Strahlenbelastung, Bildqualität und Geschwindigkeit. Zahnärzte können x-on spark aufgrund seiner kompakten Größe (12 x 18 x 6 cm) direkt neben dem Behandlungsstuhl positionieren. Die Strahlendosis ist sehr niedrig.

■ **orangedental GmbH & Co. KG**, Aspachstr. 11, 88400 Biberach, Tel.: 07351 474990, Fax: 07351 4749944, [info@orangedental.de](mailto:info@orangedental.de), [www.orangedental.de](http://www.orangedental.de)

DENTSPLY SIRONA**Leistungsstark und sehr leise**

Lärm in der Zahnarztpraxis, zum Beispiel durch rotierende Instrumente, bedeutet Stress sowohl für das Praxisteam als auch für die Patienten. Bei Dentsply Sirona bildet die Geräuschreduktion der roten Winkelstücke und Turbinen aus diesem Grund einen Entwicklungsschwerpunkt. Das jüngste Ergebnis ist das neue rote Winkelstück, das zu den leisesten auf dem Markt gehört. Der feine Spraynebel des Vier-Düsen-Sprays bietet in Kombination mit



optimaler Ausleuchtung und den kleinen Köpfen eine gute Sicht während der Behandlung.

Keramik-Kugellager mit einer speziellen Diamond like Carbon-Beschichtung sorgen für eine lange Lebensdauer.

Dank der kontinuierlichen Verbesserung der Wuchtungs- und Fertigungstechnologien ist es jetzt leiser als je zuvor

und somit eines der leisesten auf dem Markt – wie alle Turbinen von Dentsply Sirona bereits seit einigen Jahren.

■ **Dentsply Sirona**, Sirona Str. 1, 5071 Wals bei Salzburg, Tel.: +43 662 2450 0, [contact@dentsplysirona.com](mailto:contact@dentsplysirona.com), [www.dentsplysirona.com](http://www.dentsplysirona.com)

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.



Jetzt informieren & anmelden:  
[dental-online-college.com/eda](http://dental-online-college.com/eda)

Dental Online College  
The Experience of Experts

## DER WEG ZUM ERFOLG BEGINNT HIER.

JETZT STARTEN – MIT DEM ONLINE-AUSBILDUNGSPROGRAMM  
VOM DENTAL ONLINE COLLEGE.

**Immer, überall und mit europarechtlich anerkannter Zertifizierung:**

- » Zweijährige onlinebasierte Fortbildung mit nur zwei Präsenzveranstaltungen
- » Praxisnahe, hochwertige Lehrvideos mit namhaften Referenten
- » Zeitliche und räumliche Flexibilität

132  
CME



**Dental Online College**  
The Experience of Experts

EIN PRODUKT DES DEUTSCHEN ÄRZTEVERLAGS

[dental-online-college.com/eda](http://dental-online-college.com/eda)

Mehr Infos unter 02234 7011-315

[EDA@dental-online-college.com](mailto:EDA@dental-online-college.com)

Ihren Anzeigenauftrag senden Sie bitte direkt an:

Deutscher Ärzteverlag GmbH  
Zahnärztliche Mitteilungen  
Anzeigendisposition  
Postfach 400254, 50832 Köln

E-Mail Rubrikanzeigen:

[kleinanzeigen@aerzteverlag.de](mailto:kleinanzeigen@aerzteverlag.de)

Sie können Ihre Anzeige auch online aufgeben unter:

[www.zm-online.de/anzeigenaufgabe](http://www.zm-online.de/anzeigenaufgabe)

Anzeigenschluss  
für Heft 10 vom 16.5.2018  
ist am Donnerstag, dem 26.4.2018, 10:00

Erreichbar sind wir unter:

Tel. 02234 7011 - 290  
E-Mail: [kleinanzeigen@aerzteverlag.de](mailto:kleinanzeigen@aerzteverlag.de)  
[www.aerzteverlag.de](http://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](mailto:zmchiffre@aerzteverlag.de)

## Rubrikenübersicht **zm**

STELLENMARKT	Seite	RUBRIKENMARKT	Seite
Stellenangebote Zahnärztinnen/Zahnärzte	121	Gemeinschaftspraxis/Praxisgemeinschaft	132
Stellenangebote Ausland	130	Praxisabgabe	132
Stellenangebote Teilzeit	131	Praxisgesuche	132
Vertretungsangebote	131	Praxen Ausland	132
Stellenangebote Zahntechnik	131	Praxisräume	136
Stellenangebote med. Assistenz	131	Praxiseinrichtung/-Bedarf	136
Stellengesuche Zahnärztinnen/Zahnärzte	131	Ärztliche Abrechnung	136
Stellengesuche Teilzeit	131	EDV	136
Vertretungsgesuche	131	Fort- und Weiterbildung	137
Stellengesuche Zahntechnik	132	Immobilienmarkt	137
		Kapitalmarkt	137
		Reise	137
		Freizeit/Ehe/Partnerschaften	137
		Verschiedenes	137
		Hochschulrecht	137



STELLENANGEBOTE ZAHNÄRZTINNEN/ZAHNÄRZTE

**Assistenz Zahnärztin/  
-zahnarzt Heilbronn**  
Moderne Praxis im Herzen  
von Heilbronn sucht Sie!  
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.  
Kontakt: **0713168000**  
Email: [info@varich.de](mailto:info@varich.de)  
[www.varich.de](http://www.varich.de)

**Implantologe in München (m/w)**  
Renommierte Münchner Praxis sucht  
Kollegen mit Schwerpunkt in Implantologie,  
da kurzfristig eine Stelle frei wird.  
Gerne auch mit eigener prothetische An-  
schlussversorgung. Sehr attraktive Um-  
satzbeteiligung. **ZM 035041**

Moderne Praxis  
im Rhein-Main-Gebiet sucht  
sympathische/n, engagierte/n,  
**Zahnarzt / -in**  
und  
**Vorbereitungsassistent /-in**  
ab sofort oder später. Langfristige  
Zusammenarbeit, bzw. Sozietät möglich.  
Tätigkeitsbereiche:  
Implantologie, ästhetische restaurative  
Zahnheilkunde, Parodontologie,  
mikroskopische Endodontie, KFO  
Sowohl Teil- als auch Vollzeit.

**perfectdent**  
Zentrum für Zahnheilkunde  
Bewerbung mit Bild bitte an: [praxis@drhk.de](mailto:praxis@drhk.de)

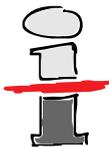
**Sie sind Zahnärztin oder Zahnarzt.  
Sie mögen Ihre Mitmenschen und  
lieben Zahnheilkunde.**  
Deshalb wollen Sie Ihre Patienten richtig  
(und) gut und dauerhaft versorgen.  
Wir, das Team Dr. Rainer Littinski und  
Kollegen, lieben unsere Patienten und  
die richtige Zahnheilkunde!  
Warum kommen wir nicht zusammen?  
Da wir Sie noch nicht kennen, machen  
Sie den ersten Schritt. Sie sind herzlich  
willkommen! Ihre aussagekräftige  
Bewerbung bitte an  
**Dr. Rainer Littinski und Kollegen**  
**Große Diesdorfer Straße 25**  
**39108 Magdeburg Tel.: 0391/7332225**

**Stuttgart**  
Für unsere innovative Gemeinschafts-  
praxis im BusinessPark Stuttgart suchen  
wir **eine ZA / einen ZA mit Berufserfah-  
rung (Teil/Vollzeit)**. Spätere Sozietät  
denkbar.  
**Spektrum** : Implantologie, hochwertige  
Prothetik (Praxislabor), Endo, PA, Laser,  
CMD, CAD/CAM  
Wir bieten: eigenverantwortliches, flexi-  
bles Arbeiten, kollegiales Arbeitsklima,  
sehr gute Fortbildungsmöglichkeiten;  
[www.kl-zhk.de](http://www.kl-zhk.de).  
[a.luckenbach@kl-zhk.de](mailto:a.luckenbach@kl-zhk.de)

**MVZ Nahe-Hunsrück**  
Zahnmedizinisches Zentrum

**Fachzahnärzte gesucht**  
**Kieferorthopädin/en**  
gerne auch MSC in Vollzeit  
**Oralchirurgin/en**  
gerne auch MSC in Vollzeit  
**Zahnärztin/Zahnarzt**  
in Vollzeit

**MVZ Nahe Hunsrück**  
Hannah-Arendt-Str. 4  
55543 Bad Kreuznach  
Tel. 0671-30647  
[www.mvz-nahe-hunsruock.de](http://www.mvz-nahe-hunsruock.de)  
[bewerbung@mvz-nahe-hunsruock.de](mailto:bewerbung@mvz-nahe-hunsruock.de)



**Privatzahnklinik Schloss Schellenstein**  
Internationales Zentrum für Implantologie  
und zahnärztliche Chirurgie  
Am Schellenstein 1, 59939 Olsberg  
0 29 62-97 19 14  
[course@implantologieklinik.de](mailto:course@implantologieklinik.de)  
[www.implantologieklinik.de](http://www.implantologieklinik.de)

Es ist schon wieder soweit.  
Unsere Absolventen haben Ihre Fachzahnarztprüfung für Oralchirurgie bestanden  
und gehen nun in die Selbständigkeit.

**Wir vergeben zum 01.06.2018 oder später  
Assistenzarztstellen für die Weiterbildung Oralchirurgie.**

Willkommen wäre ein Zahnarzt/Zahnärztin mit sehr guten Kenntnissen auf dem  
Gebiet der Parodontologie sowie sehr guten EDV-Kenntnissen.

In unserem Team können Sie nahezu alle Gebiete der modernen Implantologie und  
Chirurgie erlernen. Die Klinik verfügt über die volle Weiterbildungsermächtigung für  
Oralchirurgie.

Ihre Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an:  
**Prof. Dr. F. Khoury – Zahnklinik Schloß Schellenstein**  
**Am Schellenstein 1 – 59939 Olsberg**

**Bremen Zentrum**

Für unsere moderne Praxis (Praxislabor, digitales Röntgen), suchen wir zur Ver-  
stärkung unseres Teams einen angestellten Zahnarzt (m/w) mit dt. Approbation  
und mind. 2 Jahren BE.

Wir bieten Ihnen ein breites Behandlungsspektrum inkl. Implantologie und Ästhe-  
tik, mit eigenem Patientensystem. Fortbildungen gehören bei uns zum Tagesge-  
schäft. Es besteht die Möglichkeit an einem Curriculum/ Masterstudiengang teil-  
zunehmen.

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**

**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**



**DIE ZAHNÄSTHETEN · BITBURG**



**die zahnästheten**  
Wir lieben schöne Zähne

**Wir suchen für unsere moderne und dynamische Praxis eine(n)  
KIEFERORTHOPÄDEN (M/W)**

**WIR BIETEN IHNEN:**

- Expandierende Praxis mit Weiterbildungsmöglichkeiten
- Voll- oder Teilzeit
- Flexible Arbeitszeiten
- modernste Praxisausstattung inkl. 3D-Röntgen
- Verdienst vom festen Gehalt bis möglicher Umsatzbeteiligung

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung per Post oder mail  
an: **ralph.leitzbach@die-zahnaestheten.de**



**die zahnästheten**  
Dr. Ralph Leitzbach MSc  
Gartenstraße 15a  
54634 Bitburg  
T 0 65 61.9 53 30  
[www.die-zahnaestheten.de](http://www.die-zahnaestheten.de)

**SMILE**  
and function®

Weiterentwicklung in  
einem erfolgreichen Team!  
Wir suchen eine  
**Kieferorthopädin**  
oder eine **KFO** interessierte  
**Zahnärztin** (m/w)  
in Voll- oder Teilzeit an unseren  
Standorten Bingen, Simmern,  
Boppard und Geisenheim.  
Alle aktuellen Technologien der  
KFO, interne und externe Weiterbil-  
dungen, selbständiges Arbeiten,  
Falldiskussionen mit Kollegen sind  
ebenso selbstverständlich wie ein  
angenehmes Betriebsklima und  
überdurchschnittliche Konditionen.

Informieren Sie Sich!  
[www.smile-function.de](http://www.smile-function.de)  
[kariere@smile-function.de](mailto:kariere@smile-function.de)

**KFO - nördl. Ruhrgebiet**

Suche **motivierte/n FZÄ/FZA** oder  
**MB-versierte/n ZÄ/ZA** für lang-  
fristige Zusammenarbeit in VZ (4-  
Tage-Woche) in meiner langjährig  
etablierten Facharzt-Praxis. Groß-  
zügige Gehalts- und Urlaubs-  
regelung. Freude am Umgang mit  
unseren kleinen und großen  
Patienten setzen wir voraus. Ein  
tolles Team erwartet Sie ab Juli 2018,  
gerne auch eher.  
**Dr. Michael Weichsel, Hochstr. 1,**  
**45894 Gelsenkirchen-Buer**  
Tel.: 0209 - 32 12 2  
Mobil: 0176 - 30 55 24 93  
Email: [drmichaelweichsel@gmail.com](mailto:drmichaelweichsel@gmail.com)

**KFO PFALZ**

Moderne, qualitätsorientierte Fachpraxis  
sucht engagierte/n Weiterbildungsassi-  
stent/in, 3-jährige Weiterbildungsberech-  
tigung vorhanden. Wir freuen uns auf Ihre  
Bewerbung an:  
[info@kieferorthopaedie-lu.de](mailto:info@kieferorthopaedie-lu.de)  
[www.kieferorthopaedie-lu.de](http://www.kieferorthopaedie-lu.de)

**Weiterbildungsstelle  
Oralchirurgie Süddeutschland**

Oralchirurgische/ Implantologische  
Überweisungspraxis in Süddeutschland  
bietet eine 2 jährige Weiterbildungsstelle.  
Voraussetzung wäre mindestens 1 Jahr  
chirurgische Berufserfahrung. Ihre voll-  
ständigen Bewerbungsunterlagen rich-  
ten Sie bitte an. **ZM 034996**

**Nähe Bremen**

Wir suchen angest. ZA (m/w) für unsere  
moderne Gem.-Praxis (6 Zi., kl. Lab.) mit  
symp. Team, gr. Pat.-Stamm und breitem  
Beh.-Spektrum ab sofort.  
**Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.**  
[langmack.claudia@gmail.com](mailto:langmack.claudia@gmail.com)



**Westerwald/Rennerod  
Kollegin/Kollege gesucht**

Für unsere qualitätsorientierte, moderne  
Praxis (Prothetik, Implantologie, ästheti-  
sche Zahnmedizin...) mit nettem Team,  
flexiblen Arbeitszeiten und leistungsge-  
rechter Bezahlung suchen wir eine/n  
angestellte/n  
**ZÄ/ ZA in Voll-oder Teilzeit.**  
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:  
[info@zahnarzt-rennerod.de](mailto:info@zahnarzt-rennerod.de)

**Zahnarzt Stuttgart Zentrum (m/w)**  
Für unsere seit kurzem in modernste Räumlichkeiten gezogene Praxis suchen wir einen teambegeisterten Mitstreiter, der unseren guten Patientenstamm mitbetreut. Ein junges Team in einer zertifizierten Praxis freut sich auf Sie. **ZM 035042**

**Zahnarzt/in im Herzen Lüneburgs**

Sie suchen eine neue Herausforderung, haben Spaß an der Arbeit, einen hohen Qualitätsanspruch an Ihre Arbeit und sind teamfähig? Wir suchen ab sofort zur Verstärkung einen angestellten ZA/ZA. Wir bieten Ihnen eine moderne, qualitäts- und fortbildungsorientierte Praxis mit breitem Behandlungsspektrum. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, gern per Email an: [management@praxisamsande.de](mailto:management@praxisamsande.de) oder per Post an: **Praxis Am Sande MVZ GmbH, Am Sande 9, 21335 Lüneburg**

**ZÄ/ZA oder VBA (m/w)**

zwischen **Karlsruhe** und **Stuttgart** in Vollzeit, unbefristet, dauerhaft und mit **Option zur Sozietät / Partnerschaft!**



Stelleninformation und Kontakt unter [www.via-dent.de/jobs](http://www.via-dent.de/jobs)  
[info@via-dent.de](mailto:info@via-dent.de)  
75442 Ötisheim

**KFO Braunschweig**

Zur Verstärkung und Ausbau unserer KFO-Abteilung suchen wir einen engagierten und motivierten **FZA/FZA oder MSc KFO** oder **ZA/ZA** mit KFO-Erfahrung.

Flexible Arbeitszeiten und alle Formen der Zusammenarbeit möglich.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

[www.zahn-hai.de](http://www.zahn-hai.de)  
Telefon: 0171 / 6843853

**KFO Raum BONN**

Moderne KFO-Fachpraxis mit breitem Behandlungsspektrum sucht ab sofort KFO/MSc. KFO (m/w) in Teilzeit für langfristige Zusammenarbeit.

**Dr. Stephan Haufe, MSc. Ling. Orth.**  
[dr.haufe@bungartundhaufe.de](mailto:dr.haufe@bungartundhaufe.de)

**Minden/Westfalen**

Für unsere moderne, etablierte Gemeinschaftspraxis suchen wir einen **angestellten Zahnarzt (m/w)** oder einen

**Assistenz Zahnarzt (m/w)**

mit deutschem Examen und Berufserfahrung in Voll- oder Teilzeit.

Wir bieten ein breites Behandlungsspektrum, eine langfristige und faire Zusammenarbeit, flexible Arbeitszeiten, ein sympathisches Team und nette Patienten!

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!  
[jpk@dr-kempka.de](mailto:jpk@dr-kempka.de) oder 0175/3341725

**Hannover Zentrum**

Für unsere moderne Praxis (5 BHZ, Praxislabor, digitales Röntgen), suchen wir zur Verstärkung unseres Teams einen angestellten Zahnarzt (m/w) mit dt. Approbation und mind. 2 Jahren BE.

Wir bieten Ihnen ein breites Behandlungsspektrum inkl. Implantologie und Ästhetik, mit eigenem 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**

**KFO - Region Rhein-Neckar**

Überregionale KFO-Gemeinschaftspraxis mit 3 Standorten wünscht sich Verstärkung durch **empathische/n Kieferorthopädin/en** oder **MSc Kieferorthopädie**.

Faire Konditionen, ein tolles Team und viele liebe Patienten warten auf Sie.

[n477bc@t-online.de](mailto:n477bc@t-online.de)

**KFO - Weiterbildung im Ruhrgebiet**

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt nette/n und motivierte/n Assistentin/en (auch Vorbereitungsassistentin/en) mit der Möglichkeit auf eine Weiterbildungsstelle 2019 in unserer weiterbildungsberechtigten MVZ-Hauptniederlassung. In einem qualitätsorientierten Team werden sie in allen Bereichen der modernen Kieferorthopädie intensiv ausgebildet.

**Dentwork MVZ, Ebertstraße 20, 45879 Gelsenkirchen, [info@dentwork.de](mailto:info@dentwork.de)**



**Klinikum Nürnberg**

*Wir sind für Sie da!*

Für die Klinik für Mund-, Kiefer- und plastische Gesichtschirurgie (Leitender Arzt Prof. Dr. Dr. M. Gosau) am Klinikum Nürnberg, Standort Süd, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/einen

**Ärztin / Arzt bzw. Fachärztin / Facharzt**

Die ausführlichen Stellenausschreibungen und die Möglichkeit, sich online zu bewerben, erhalten Sie auf [www.klinikum-nuernberg.de](http://www.klinikum-nuernberg.de) unter **Jobs + Karriere**.

Für ergänzende Informationen steht Ihnen Herr Prof. Dr. Dr. Gosau unter **Telefon 0911 398-5490** gerne zur Verfügung.

Bitte bewerben Sie sich über unser Online-Portal.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

**Klinikum Nürnberg Personalmanagement**  
Frau Grätz | Tel.: 0911 398-3469  
[www.klinikum-nuernberg.de/bewerbung](http://www.klinikum-nuernberg.de/bewerbung)

**Bewerben Sie sich jetzt - online!**



Suche Kollege/in mit Schwerpunkt Oralchirurgie zur Gründung einer

**Praxisgemeinschaft Rechts- oder Linkshänder**

Etabliert, komplette Infrastruktur, volldigitalisiert, CEREC, kein Investitionsstau, eigenes Labor, neue Räume in Ärztehaus, große Kreisstadt im Südwesten, alle Formen der Zusammenarbeit möglich, spätere Übernahme erwünscht.

[Zahnarzt@drrohr.de](mailto:Zahnarzt@drrohr.de)

**Wir suchen ab sofort** engagierte/n, aufgeschlossene/n und teamfähige/n Vorbereitungsassistenten/in (gerne auch Linkshänder/in) in Vollzeit für unsere Praxis mit Schwerpunkt allg. Zahnheilkunde, ästhetische Zahnheilkunde, Endodontie, Prothetik und Prophylaxe Nähe Baden-Baden / Karlsruhe.

Wir bieten Ihnen selbstständiges Arbeiten in angenehmer Praxisatmosphäre mit einem engagierten und kollegialem Team mit flexiblen Arbeitszeiten und flexibler Urlaubsregelung sowie leistungsgerechter Bezahlung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an: [assistentenstelle2018@gmail.com](mailto:assistentenstelle2018@gmail.com)

**WE WANT YOU!**

**Ulm – Göppingen – Esslingen**

**Zahnarzt (m/w) Vorbereitungsassistent (m/w)**

modern, innovativ, qualitätsorientiert digitalisiert & neueste Ausstattung herzliche Arbeitsatmosphäre, flexible Arbeitszeiten, leistungsgerechte Entlohnung

[Bewerbung@zahnarztbuehler.de](mailto:Bewerbung@zahnarztbuehler.de)  
[www.zahnarztbuehler.de](http://www.zahnarztbuehler.de)

**Vorbereitungsassistent(-in)** nach **Köln** gesucht (dt. Staatsexamen). Renommierter Praxis mit eigenem Meisterlabor, vielschichtiges Behandlungsspektrum, eigene Fortbildungskurse und angenehmes Arbeitsklima. Schwerpunkte: Prothetik, Implantologie und Chirurgie. **ZM 035022**

**Hallo Assistenten/innen Hallo angestellte Zahnärzte/innen**

Dental – Depot Bruns + Klein sucht für mehrere Praxen im Einzugsgebiet Koblenz, Stadtgebiet Koblenz, auch Eifel – Hunsrück – Westerwald Assistenten/innen und angestellte Zahnärzte/innen. Einstiegsmöglichkeiten vorhanden.

**Anfragen bitte an:**  
Bruns + Klein Tel. 0261/927 50 0  
Klaus Keifenheim Tel. 0171/217 66 61  
Fax 0261 – 21772

**Antworten auf**

**Chiffre-Anzeigen per E-Mail an: [zmchiffre@aerzteverlag.de](mailto:zmchiffre@aerzteverlag.de)**

Für die weitere Bearbeitung Ihrer Dokumente beachten Sie bitte folgende Punkte:

- fassen Sie alle Ihre Schreiben, Bilder etc. als ein Word-Dokument oder als PDF-File zusammen
- verwenden Sie bitte nur Windows-Standardschriften, um Veränderungen Ihrer Dokumente ausschließen zu können



**zm** Zahnärztliche Mitteilungen  
Anzeigendisposition / Offertenservice

**Bitte beachten Sie, dass per E-Mail eingehende Chiffre-Zuschriften per Post an den Inserenten weitergeleitet werden!**

**Raum Koblenz/ Trier**

Moderne qualitätsorientierte Zahnarztpraxis sucht eine/n Zahnärztin/ arzt, gerne auch ältere/n Kollegin/en, die/der uns ein 1 bis 2 mal in der Woche unterstützt.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.  
ZM 034712



**PRAXIS KLINIK**  
für Zahnheilkunde, Ästhetik & Implantologie  
METZ, HELLER, ALFERS

Steigen Sie (wieder) ein!  
**Angestellte/r ZA/ZÄ:** Sprechen Sie mit uns über Ihren beruflichen Wiedereinstieg oder eine Veränderung! Auf Basis Ihrer Berufserfahrung entwickeln wir mit Ihnen Perspektiven für eine Teil- oder Vollzeitstelle in einem sympathischen Team.

Mülheim/Ruhr · Tel. 0208/75 13 05  
stellen@praxisklinik-ruhrgebiet.de



Digital, Trios, Laser, Praxislabor  
**Zahnarzt/ Zahnärztin**

Für unsere moderne, volldigitalisierte Praxis suchen wir ab Juni 2018 einen ZA (m/w) in Vollzeit. Berufserfahrung erwünscht, aber keine Voraussetzung. Langfristige Zusammenarbeit denkbar. Fortbildungen werden unterstützt.

**Dres. George und Mario Yorgidis**  
Heimbachstr. 2 78713 Schramberg  
praxis@yorgidis.de www.yorgidis.de

**Westliches Münsterland**

Überörtliche Berufsausübungsgemeinschaft sucht zulassungsberechtigte/n angestellte/n Partner/in zur langfristigen Zusammenarbeit. Sie verfügen über Berufserfahrung, sprechen gut Deutsch und haben eine Approbation? Wir bieten Ihnen leistungsorientierte Verdienstmöglichkeiten, einen sicheren Arbeitsplatz in unserem Team und fördern Ihre Weiterentwicklung.

**Dr. W. Jadczewski**  
Mauerstraße 30  
48691 Vreden  
www.zahnarzt-vreden.de

**KFO – PZL 92318**

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams eine/n FZÄ/FZA oder MSc KFO (m/w) in Voll- oder Teilzeit. Ab sofort, oder später. Genre auch langfristiges Engagement mit attraktiven Konditionen. Über Ihre Bewerbung freuen wir uns.

**Dres. Hofmann, Schmidt und Kollegen, Bahnhofplatz 3, 92318 Neumarkt.**  
m.hofmann@kieferrorthopaedie-neumarkt.de

**Zahnärztin / Zahnarzt Heilbronn**

Moderne Praxis im Herzen von Heilbronn sucht Sie!  
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.  
Kontakt: 0713168000  
Email: info@varich.de www.varich.de

**Ludwigsburg/Stuttgart**

Für unsere neue moderne Zahnarztpraxis in Vaihingen / Enz suchen wir zum 01.04.2018 eine/n angestellten Zahnarzt/in zur langjährigen Zusammenarbeit. Wir bieten ein innovatives Schichtsystem mit sehr guter Work-Life-Balance. Unsere Praxis verfügt über ein breites Behandlungsspektrum (CEREC, ästhetische Zahnmedizin, hochwertiger Zahnersatz, Implantologie, PARO, Endo.) Sie haben Spaß am Beruf, ein freundliches Auftreten und sind teamfähig? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter:

info@drschlemme.de  
Praxis Dres. Schlemme & Kollegen,  
www.drschlemme.de  
Tel. 07042 98041



**UNIKLINIK**  
**RWTHAACHEN**

**RWTHAACHEN**  
**UNIVERSITY**

Ihre schriftliche Bewerbung richten Sie bitte bis zum 28.05.2018 an:

**Dekan der Medizinischen Fakultät der RWTH Aachen University, Univ.-Prof. Dr. S. Uhlig, Pauwelsstraße 30, 52074 Aachen.**

Bitte füllen Sie zusätzlich den Bewerberfragebogen sowie die Vorlage zum Lehrportfolio aus; beide Dateien finden Sie im Internet unter <https://www.ukaachen.de/fuer-bewerber/stellenmarkt.html>

Gerne können Sie Ihre Bewerbung auch per E-Mail an [dekanat@ukaachen.de](mailto:dekanat@ukaachen.de) senden. Bitte beachten Sie, dass Gefährdungen der Vertraulichkeit und der unbefugte Zugriff Dritter bei einer Kommunikation per unverschlüsselter E-Mail nicht ausgeschlossen werden können.

Auf Wunsch kann eine Teilzeitbeschäftigung ermöglicht werden. Die RWTH Aachen University ist als familiengerechte Hochschule zertifiziert und verfügt über ein Dual Career Programm. Wir wollen an der RWTH Aachen University besonders die Karrieren von Frauen fördern und freuen uns daher über Bewerberinnen. Frauen werden bei gleicher Eignung, Befähigung und fachlicher Leistung bevorzugt berücksichtigt, sofern nicht in der Person eines Mitbewerbers liegende Gründe überwiegen. Bewerbungen geeigneter schwerbehinderter Menschen sind ausdrücklich erwünscht.

### **W3 Universitätsprofessur** **Zahnerhaltung, Parodontologie und Präventive Zahnerhaltung** Medizinische Fakultät/Uniklinik RWTH Aachen

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt wird eine Persönlichkeit gesucht, die dieses Fach in Forschung, Lehre und Krankenversorgung vertritt und die Leitung der Klinik für Zahnerhaltung und Parodontologie übernimmt.

Besonders erwünscht sind anerkannte wissenschaftliche Leistungen auf einem oder mehreren der folgenden zukunftsträchtigen Gebiete: Kariologie, Infektion und Entzündung, Regenerative Medizin, Laseranwendungen und computergestützte Therapieverfahren. Ausgewiesene Drittmittelinwerbungen sowie die Befähigung zu und Erfahrung in der zielorientierten und wirtschaftlichen Führung einer Klinik gehören ebenfalls zum Anforderungsprofil. Im Bereich der Krankenversorgung werden umfassende Kenntnisse und langjährige Erfahrung in den Teilgebieten Präventive und Restaurative Zahnheilkunde, Parodontologie, Endodontologie und Kinderzahnheilkunde erwartet. Eine Spezialisierung in einem oder mehreren der vier Teilgebiete wäre vorteilhaft.

Die Bereitschaft zur interdisziplinären und wissenschaftlichen Kooperation mit den Instituten der Medizinischen Fakultät und den Kliniken der Uniklinik RWTH Aachen wird ebenso vorausgesetzt wie die Kooperation mit dem Helmholtz-Institut für Biomedizinische Technik und den ingenieur- und naturwissenschaftlichen Disziplinen der RWTH Aachen. Zudem gehört die Mitarbeit in den Forschungsschwerpunkten der Fakultät sowie den damit verbundenen Forschungsverbänden (z. B. SFB TRR 57, SFB TRR 219, JARA, IZKF AACHEN) zu den Anforderungen.

Voraussetzungen sind ein abgeschlossenes Universitätsstudium, Promotion und zusätzliche wissenschaftliche Leistungen, die durch eine Habilitation, im Rahmen einer Juniorprofessur, einer wissenschaftlichen Tätigkeit an einer Hochschule, Forschungseinrichtung, in Wirtschaft, Verwaltung oder einem anderen gesellschaftlichen Bereich erbracht wurden. Des Weiteren werden umfassende didaktische Fähigkeiten und langjährige Lehrerfahrungen in den vorgenannten Teildisziplinen des Faches vorausgesetzt. Eine engagierte Mitarbeit im Studiengang Zahnmedizin und bei der Weiterentwicklung der Lehre sowie die Bereitschaft zur Umsetzung integrierter Behandlungskurse werden erwartet. Den Bewerbungsunterlagen sollen Belege über Lehrerfolge beigefügt werden.

Entsprechend dem Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 19. November 1999 zur „Neugestaltung des Personalrechts einschließlich des Vergütungssystems der Professoren mit ärztlichen Aufgaben im Bereich der Hochschulmedizin“ werden Professorinnen und Professoren mit Aufgaben in der Krankenversorgung grundsätzlich in einem privatrechtlichen Dienstverhältnis beschäftigt. Die der Professur zugeordneten Aufgaben in der Krankenversorgung werden in einem gesonderten Vertrag mit der Uniklinik RWTH Aachen geregelt; es wird eine leistungsgerechte Vergütung mit fixen und variablen Bestandteilen gewährt.

Thinking the Future  
Zukunft denken

**Fellbach bei Stuttgart**

Suche ab sofort: angestellte ZÄ/ZA und/oder Vorbereitungsassistentin mit mind. 1 Jahr Berufserfahrung. Sie arbeiten in einem attraktiven Schichtsystem in einem jungen Team - in einer modernen qualitätsorientierten Praxis (Laser, DVT..)

**Ihre aussagekräftige Bewerbung bitte an:**  
ZahnCentrum Dr. Georg Vintzileos  
Stuttgarter Straße 26, 70736 Fellbach, [dr.vintzileos@t-online.de](mailto:dr.vintzileos@t-online.de)

**Köln**

Wir suchen engagierten, aufgeschlossenen Zahnarzt(in) in VZ/TZ mit mind. 2-jähriger Berufserfahrung. Wir bieten ein starkes innovatives Konzept mit sehr guter Work-Life-Balance bei überdurchschnittlicher Bezahlung. Unsere Praxis umfasst ein breites Behandlungsspektrum mit Schwerpunkt Prothetik. Späterer Einstieg möglich.  
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung: [Info@Fair-doctors.de](mailto:Info@Fair-doctors.de)

**Leverkusen**

Wir suchen engagierten, aufgeschlossenen Zahnarzt(in) in VZ/TZ mit mind. 2-jähriger Berufserfahrung. Wir bieten ein starkes innovatives Konzept mit sehr guter Work-Life-Balance bei überdurchschnittlicher Bezahlung. Unsere Praxis umfasst ein breites Behandlungsspektrum mit Schwerpunkt Prothetik. Späterer Einstieg möglich.  
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung: [Info@Fair-doctors.de](mailto:Info@Fair-doctors.de)

**Dr. Raidl & Partner**  
Praxis für zahnärztliche Implantologie

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n angestellte/n Zahnarzt/-ärztin oder Vorbereitungsassistenten/in

Wir bieten ein breites Behandlungsspektrum an mit den Schwerpunkten Implantologie, Prothetik, Para, Prophylaxe und Ästhetik bei überdurchschnittlichem Gehalt.

Bitte bewerben Sie sich schriftlich per Post: Praxis Dr. Raidl & Partner, Bahnhofstr. 17, 82418 Murnau

Dr. Klaus Raidl M.Sc., Dr. Gabriele Raidl, Dr. Rudolf Raidl

**KFO/ZA Mönchengladbach**

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](mailto:info@dr-hoeschel.de)

**Leverkusen-ZAP-Partner/ -in**

Zahnarzt einer gut etablierten Praxis mit großem Patientenstamm sucht Kollegen/ in mit fachlichem Können und sozialer Kompetenz zur Mitarbeit und späterer Praxis-Übernahme. Arbeitsweise: Moderne, ganzheitliche Medizin, prophylaxeorientiert. Ausstattung: 140 qm (Parterre), 3 BHZ, 4 kompetente, selbstständig arbeitende MA in VZ, OPG, Laser, eigenes Labor. Eigene Parkplätze im Hof vorhanden. **Handynr.: 0179-6801204**

**CONCURA** sm Info-Tel : 0621-43031350-0

**Online-Stellenbörse für Zahnmediziner**

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

**Stuttgart**

Wir suchen für unsere qualitätsorientierte und moderne Zahnarztpraxis zur Verstärkung unseres Teams und zur längerfristigen Zusammenarbeit

- eine/n angestellte/n ZÄ/ZA

Dr. Licht & Kollegen  
[info@zmm-online.de](mailto:info@zmm-online.de)

**ZA/ZÄ nach Norddtschl.**

Wachsendes MVZ sucht SIE! Sie können in der Hauptpraxis arbeiten, oder eigenverantwortlich eine Zweigstelle leiten. Wir helfen Ihnen bei interner und externer Fortbildung. Ein Praxis PKW kann gestellt werden. Guter Verdienst und großzügige Urlaubsregelung. Bewerbungen unter [info@zahnaerzte-esens.de](mailto:info@zahnaerzte-esens.de)

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Eine deutsche Approbation ist Voraussetzung.

**Kiel Zentrum**

Für unsere moderne Praxis (5 BHZ, Praxislabor, digitales Röntgen), suchen wir zur Verstärkung unseres Teams einen angestellten Zahnarzt (m/w) mit dt. Approbation und mind. 2 Jahren BE.

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**

Wir suchen zeitnah:  
**Angestellte Zahnärztin/ Angestellten Zahnarzt**

**STOBIAS**  
PRAXIS FÜR ZAHNHEILKUNDE UND IMPLANTOLOGIE

**DAS WÜNSCHEN WIR UNS:**

Eine/n freundliche/n und kompetente/n Kollegin/en, die/der die Assistenzzeit bereits absolviert hat und sich aktiv in unsere Praxis einbringen möchte.

Unser/e Wunschkandidat/in sollte außerdem Freude an neuen Aufgaben und Interesse an der persönlichen Weiterbildung mitbringen.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung! Mehr Informationen über uns auf: **WWW.STOBIAS.DE**

**DAS ERWARTET SIE:**

- eine interessante Stelle in einer hochmodernen Praxis in Lotte bei Osnabrück
- allgemeine Zahnheilkunde, Fokus: Implantologie und Zahnästhetik
- persönliche Arbeitsatmosphäre in einem netten Team
- flexible Arbeitszeiten durch Schichtsystem
- Prophylaxeabteilung
- praxiseigenes Labor

BAHNHOFSTRASSE 17C • 49504 LOTTE • TEL: 0 54 04 / 42 61 • [INFO@STOBIAS.DE](mailto:INFO@STOBIAS.DE)

**DENTAL SUPERIOR**  
Bodensee

**Meersburg am Bodensee**

Die Zahnärztepartnerschaft in Meersburg ist eine bestens etablierte Gemeinschaftspraxis für Zahnheilkunde in herausragender Lage am Bodensee.

Wir bieten Ihnen das komplette Spektrum hochwertiger Zahnmedizin in einer volldigitalisierten Praxis mit 2 OP's, DVT, CEREC, OP-Mikroskop, Behandlungslaser, ZEBRIS, modernem Praxislabor (CAD/CAM), separater Dentalhygieneabteilung und einem kollegialen Team, das sich auf Ihre Mitarbeit freut.

Sie sind fortbildungsorientiert, verfügen über Berufserfahrung, arbeiten gewissenhaft und suchen eine Anstellung mit überdurchschnittlicher, leistungsgerechter Entlohnung, flexiblen Arbeitszeiten sowie der Option zum späteren Einstieg in eine überaus erfolgreiche zahnärztliche Gemeinschaftspraxis. Sie schätzen eine Umgebung mit hohem Freizeitwert in einer wirtschaftlich starken Region am schönen Bodensee.

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung in Voll- oder Teilzeit als

**angestellte/r Zahnarzt/Zahnärztin**

**Dr. Heinzel MSc, Dr. Lambrich MSc – Zahnärztepartnerschaft Von-Laßberg-Str. 23 – 88709 Meersburg – [hh@dentalsuperior.de](mailto:hh@dentalsuperior.de)**

**So sollte Ihre Zuschrift auf eine Chiffre-Anzeige aussehen**

Bitte freimachen!

**Chiffre ZM .....**

Deutscher Ärzte-Verlag  
Zahnärztliche Mitteilungen  
Anzeigendisposition  
Postfach 40 02 54  
50832 Köln

Die Kennziffer bitte deutlich auf den Umschlag schreiben!

**Zur Verstärkung unseres Teams Suchen wir einen Zahnarzt oder Assistenzzahnarzt mit Berufserfahrung für unsere Praxisklinik.**  
Wir bieten eine echte Zukunftsperspektive.  
Mit Option auf eine **Junior- und ggf. späterer Seniorpartnerschaft**  
**Guter Verdienst** mit Umsatzbeteiligung ist gegeben, Spaß an hochwertiger Zahnmedizin wird vorausgesetzt.  
Bei Interesse bitten wir um Eine aussagekräftige Bewerbung.  
Kontakt: [www.praxisklinikaachen.de](http://www.praxisklinikaachen.de) oder [info@praxisklinikaachen.de](mailto:info@praxisklinikaachen.de)

**Siegen**

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams **eine/n Zahnärztin/Zahnarzt** mit/ ohne Berufserfahrung. Sie haben Freude am Arbeiten, sind motiviert und haben auch Interesse an persönlicher und beruflicher Weiterentwicklung, dann sind Sie bei uns richtig!

**Zahnarztpraxis In der Wensch**  
[www.zahnarztpraxis-wensch.de](http://www.zahnarztpraxis-wensch.de)  
Tel.: 0271/870031  
[zahnarztpraxis@wensch.de](mailto:zahnarztpraxis@wensch.de)

**Kieferorthopädische Fachpraxis im Raum Nürnberg**

sucht Fachzahnarzt, MSc oder kieferorthopädisch interessierten Zahnarzt (w/m) mit Interesse am Masterstudiengang, den wir berufsbegleitend unterstützen. Wir bieten hohes fachliches Niveau, ein angenehmes Betriebsklima und gute Honorierung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung: [Kfo-nuernberg@gmx.de](mailto:Kfo-nuernberg@gmx.de)

**Neuburg a. d. Donau**

Etablierte Praxis in Neuburg a. d. Donau sucht ab sofort **ZA/ZA für Voll- o Teilzeit**. Eine spätere Teilhaberschaft ist möglich.  
**Schwerpunkte:** Prothetik (Cerec), Implantologie, Chirurgie  
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

[kontakt@gemeinschaftspraxis-schaefer.de](mailto:kontakt@gemeinschaftspraxis-schaefer.de)

**Zahnarztpraxis Georg Schäfer**

**Duisburg**

**(10 Min. von Düsseldorf entfernt)**

Wir suchen **eine/n Vorbereitungsassistent/-in oder angestellte/n ZA/ZA** für eine Voll- oder Teilzeitstelle. Unser Behandlungsspektrum: PA, Chirurgie, Implantologie, Prothetik und auch konventionelle Zahnmedizin. Unser Arbeitsumfeld ist qualitäts- und fortlbildungsorientiert. **ZM 034991**

**Praxisklinik Apollonia im Düsseldorfer-Süden**

Moderne Zahnarztpraxis sucht ab sofort ZA (w/m) oder Vorbereitungsassistent (m/w) mit BE in Vollzeit  
Wir freuen uns auf ihre Bewerbung: [info@apollonia-praxisklinik.de](mailto:info@apollonia-praxisklinik.de)

**Bielefeld**

Moderne, fortbildungs- und schwerpunktorientierte Praxis mit einem jungen, partnerschaftlichem Team sucht eine/n Assistenten/-in oder einen angestellten ZA.  
Wir freuen uns auf Sie.

**0178/8546847 o. [dr.mirjana.stoermer@gmx.de](mailto:dr.mirjana.stoermer@gmx.de)**

Für unsere **moderne Praxis in Gehrden** suchen wir **eine(n) angestellte(n) Zahnärztin / Zahnarzt** in Vollzeit. **017620125002**

**Leipzig**

**Renommierte Zahnarztpraxis am Völkerschlachdenkmal** mit breitem Behandlungsspektrum, freundlichem Team und moderner Ausstattung sucht **Zahnarzt / Zahnärztin (ca. 30h / Woche)** mit dem Streben nach Qualität, kontinuierlicher Weiterentwicklung und Arbeit in angenehmer Atmosphäre.  
**[bewerbung@polten.de](mailto:bewerbung@polten.de)**

## Raum BS - CE Müden/Aller

3 ZÄ, 5 BHZ, eingespieltes Team. Langjährig etablierte Praxis sucht Angest.ZA/ZÄ (oder Partnerschaft) zum Einstieg 3-4 Tage, 20-25 Std.  
**Zahnarztpraxis Müden**  
Gern senden wir Ihnen weitere Infos. Erste Kontaktaufnahme bitte unter:  
**behnke-mueden@t-online.de**

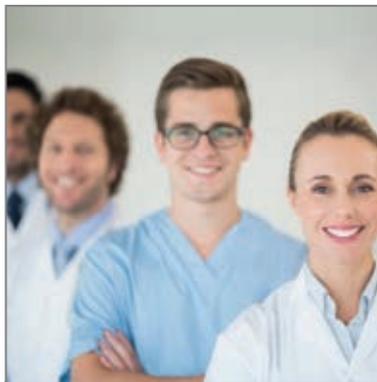
### Bonn

Wir suchen engagierten, aufgeschlossenen Zahnarzt(in) in VZ/TZ mit mind. 2-jähriger Berufserfahrung. Wir bieten ein starkes innovatives Konzept mit sehr guter Work-Life-Balance bei überdurchschnittlicher Bezahlung. Unsere Praxis umfasst ein breites Behandlungsspektrum mit Schwerpunkt Prothetik. Späterer Einstieg möglich.  
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:  
**Info@Fair-doctors.de**

**KFO-Fachpraxis Nähe Stuttgart** sucht zur Verstärkung Angestellten ZA (m/w) mit praktischen KFO-Fachkenntnissen in **Teilzeit** (1 - 3 Tage Woche) oder **Vollzeit** bei sehr gutem Gehalt. Geboten wird das gesamte Spektrum moderner KFO für Erwachsene und Kinder. Gute Fortbildungsmöglichkeiten. Wohnung kann auf Wunsch gestellt werden. **ZM 034572**

### KFO nahe München

Junges, modernes Team, eine halbe Autostunde vom südlichen Stadtrand entfernt, sucht Sie:  
**Kieferorthopädin/en oder M.Sc.**, kompetent, kommunikativ und an selbstständiges Arbeiten gewöhnt. Sehr gute Bedingungen und Entwicklungsmöglichkeiten, auch zur Schwangerschaftsvertretung (September bis Januar)  
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter **Spangenfest@gmx.de**



### Wer wir sind:

Die DRK-Kliniken Nordhessen gehören mit zwölf Kliniken, rund 900 Mitarbeitern und 500 Betten an drei Standorten zu den leistungsfähigsten Krankenhäusern Nordhessens.

Wir setzen auf exzellente Therapie und Betreuung, hochqualifizierte Diagnostik sowie interdisziplinäre Zusammenarbeit. Dementsprechend investieren wir in die Qualifikation und Weiterbildung unseres Personals.

Eine gute wirtschaftliche Aufstellung garantiert unseren Mitarbeitern ein Umfeld mit hoher Arbeitsplatzqualität.

**DRK-Kliniken Nordhessen  
Gemeinnützige GmbH  
Hansteinstraße 29 · 34121 Kassel  
Internet: [www.drk-nh.de](http://www.drk-nh.de)**

## DRK-Kliniken Nordhessen Gemeinnützige GmbH

Akademisches Lehrkrankenhaus der Universitätsmedizin Göttingen

Zur Verstärkung unseres Teams der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie suchen wir eine/einen

## Assistenzärztin/-arzt

### Was wir medizinisch bieten:

- Behandlung von Form- und Funktionsstörungen sowie Neubildungen der Mundhöhle, des Kiefers und des Gesichts mit Schwerpunkt der plastischen Wiederherstellungschirurgie mit freien Lappen
- Etablierte Zusammenarbeit mit der Klinik für Interdisziplinäre Onkologie in Form wöchentlicher Tumorboards
- Ambulantes Zentrum zur umfassenden chirurgischen und implantologischen Behandlung

### Was wir persönlich bieten:

- Strukturierte Facharztausbildung und Weiterbildung nach internem Curriculum
- Volle Weiterbildungsermächtigung in der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie
- Attraktive Freistellung und Kostenübernahme für externe Fortbildungsveranstaltungen
- Mitarbeit in einem dynamischen Team mit hohem Qualitätsanspruch
- Leistungsgerechte Vergütung mit attraktiven Zusatzleistungen (betriebliche Altersversorgung, Job-Ticket, Betriebliches Gesundheitsmanagement)

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?** Dann bewerben Sie sich auf unserer Homepage **[www.drk-nh.de](http://www.drk-nh.de)** online. Für Rückfragen steht Ihnen der Chefarzt der Klinik, Herr Prof. Dr. Dr. Hendrik Terheyden, unter der Rufnummer 0561/3086-5501 gerne zur Verfügung.

# WIR SIND IN BEWEGUNG FÜR DEN NÄCHSTEN SCHRITT BRAUCHEN WIR SIE

**Zahnärzte (m/w) angestellt in Voll- und Teilzeit**

Alle Informationen und Stellenangebote unter  
**[www.z-tagesklinik.de/karriere](http://www.z-tagesklinik.de/karriere)**

 **ZAHNÄRZTLICHE TAGESKLINIKEN  
DR. EICHENSEER**

Zahnärztliche Tagesklinik Dr. Eichenseer MVZ II GmbH, 11 x in Süddeutschland



Zahnarzt/ärztin (VZ/TZ)  
mit Berufserfahrung gesucht

Familiär. Facettenreich. Farbenfroh.  
[www.360gradzahn-karriere.de](http://www.360gradzahn-karriere.de)  
[jobs@360gradzahn.de](mailto:jobs@360gradzahn.de)

Zahnarzt/ärztin für Kieferorthopädie  
(Facharzt oder M.Sc.)  
mit Berufserfahrung gesucht



Stellenangebot  
Zahnärztin / Zahnarzt



**DR. ROSSA  
& PARTNER**

Zahnmedizinisches  
Versorgungszentrum

Für unsere hochmoderne, etablierte Zahnarztpraxis, mitten im Herzen von Ludwigshafen/Rhein, suchen wir **SIE**, zur langfristigen Zusammenarbeit und Verstärkung unseres Teams!

Sie verfügen über Berufserfahrung, sprechen gut Deutsch und haben eine Approbation? Ein gepflegtes Äußeres, gute Umgangsformen und ein Gefühl für die Bedürfnisse unserer Patienten prägen Ihr Erscheinungsbild? Dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme unter:  
**[nicole.heisler@dr-rossa-partner.de](mailto:nicole.heisler@dr-rossa-partner.de)**

Wir bieten Ihnen leistungsorientierte Verdienstmöglichkeiten, einen sicheren Arbeitsplatz in unserem Ärzteteam und fördern Ihre Weiterentwicklung. Als eine der größten Zahnarztpraxen Deutschlands steht für uns der Mensch im Mittelpunkt unseres Handelns!

Dr. Rossa & Partner · Mundenheimer Straße 251 · 67061 Ludwigshafen  
0621 - 56 26 66 · [mail@dr-rossa-partner.de](mailto:mail@dr-rossa-partner.de) · [www.dr-rossa-partner.de](http://www.dr-rossa-partner.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. **0160/94834851, zahnarztmuchi@aol.com**

#### Raum München – Augsburg

Für unsere modern eingerichtete und seit 25 Jahren bestehende Gemeinschaftspraxis mit breitem Behandlungsspektrum in Buchloe suchen wir eine/n freundliche/n und engagierte/n



#### Zahnärztin / Zahnarzt

zur Verstärkung unseres Teams. Gerne mit Erfahrung in KFO (evtl. FZA oder MSc) oder Oralchirurgie.

Wir verfügen auf 600 qm über 12 BHZ, eigenen OP für ITN, DVT, Omnicam und ein meistergeführtes zahntechnisches Labor inklusive CAD/CAM-System. Darüber hinaus bieten wir ein hervorragendes Betriebsklima, sehr gute Fortbildungsmöglichkeiten und eine flexible Arbeitszeitregelung. Es besteht auch die Möglichkeit, ein Curriculum bzw. einen Masterstudiengang zu absolvieren.

Wenn Sie Freude an Ihrem Beruf und Teamgeist haben und an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

**Zahnärzte der Tagesklinik Buchloe**  
Hindenburg Str. 1 - 3, 86807 Buchloe  
Tel.: 08241 4041, Fax: 08241 4045  
www.zahnaerzte-buchloe.de  
E-Mail: praxis@zahnaerzte-buchloe.de



### Kieferorthopädie Pulheim / Köln-West

Für unsere langjährig etablierte kieferorthopädische Fachpraxis suchen wir **ab sofort** eine

### Kieferorthopädin m/w Zahnärztin m/w mit Kfo-Kenntnissen Weiterbildungsassistentin m/w

in Voll- und Teilzeit.

**Es erwartet Sie**

- ein fröhliches, kompetentes und kollegiales Team
  - eine abwechslungsreiche Tätigkeit (breites Behandlungsspektrum)
- eine Abteilung für Kiefergelenksbehandlungen mit eigener Physiotherapeutin
- sehr gute Fortbildungsmöglichkeiten
- eine leistungsgerechte Bezahlung

**Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung**

Dr. Reck Kieferorthopädie  
Venloer Straße 107, 50259 Pulheim  
dr.reck@reck-kfo.de  
Bei Rückfragen ☎ 0 22 38/96 50 50

Besuchen Sie uns auch online

[www.reck-kfo.de](http://www.reck-kfo.de)



**Dr. Reck**  
Kieferorthopädie

#### Zahnärztliche Praxisgemeinschaft in Braunschweig



Langjährig etablierte und vielseitige  
Praxisgemeinschaft sucht

#### Kollegen/in mit Zulassung

für eine **Vollzeitstelle** oder auch im **Angestelltenverhältnis**.

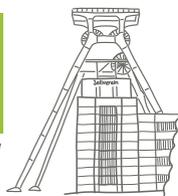
Wir arbeiten im Schichtsystem. Durch die Öffnungszeiten bieten sich gute Startmöglichkeiten für Berufsanfänger. Bei Bedarf ist eine Wohnung in der Nähe vorhanden.

Kontaktaufnahme mit kurzer Bewerbung per E-Mail oder telefonisch an:  
**dorismadsen@web.de** **Telefon: 0171 – 796 99 54**

#### Führende Großpraxis in Essen sucht Kinderzahnärztin / Kinderzahnarzt



Haben Sie Lust  
unsere Kinderabteilung  
zu verstärken?



<https://www.klinik-im-rue-karree.de/de/karriere/kinderzahnaerztin-kinderzahnarzt.html>

Kontakt: Klaus Schmitt 0172-6112959

#### Zwischen Ruhrgebiet und Sauerland

Behandlersteam bestehend aus Junior- und Seniorpartnerin würde sich freuen, in langjährig bestehende, zentral in Iserlohn gelegene Innenstadtpraxis mit hohem Patientenzufluss eine/n angestellte/n ZÄ/ZA aufnehmen zu können.

##### Unsere Wünsche:

- Freude an Präzision und sorgfältiger, ästhetischer zahnmedizinischer Tätigkeit mit hohem Qualitätsanspruch an die eigene Arbeit
- schonende Behandlung sowie persönlicher, freundlicher und geduldiger Umgang mit unseren Patienten
- Innovations- und Fortbildungsfreude, Engagement für gemeinsame Ziele
- Deutsche Approbation
- Teamgeist, Zuverlässigkeit und natürlich: Gute Laune!

##### Unser Angebot:

- 5 Behandlungszimmer
- Meistergeführtes Praxislabor
- viele Stammpatienten aus über 40 Jahren Praxisbestand
- Weiterbildungsmöglichkeiten in allen Bereichen der ZHK
- überdurchschnittliches Gehalt
- spätere Niederlassung möglich und erwünscht

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns mit unserem motivierten und gut eingespielten Team auf Ihre Bewerbung.

**Drs. Boßler, Alter Rathausplatz 8, 58636 Iserlohn**  
docboss@t-online.de

#### Berlin

Etablierte und gut frequentierte Praxisgemeinschaft  
sucht ab sofort

#### niederlassungsberechtigte/n Zahnärztin/Zahnarzt

#### und Vorbereitungsassistent/in

zur langfristigen, engagierten und vertrauensvollen Zusammenarbeit. Wir bieten ein sehr erfolgreiches serviceorientiertes Konzept und suchen eine/n Kollegin/en mit freundlichem Wesen und Teamgeist. Alle Formen der Zusammenarbeit sind möglich.

Ärztgemeinschaft Medeco Zentrale Verwaltung

Frau A. Freihoff, Fax: 030/707949074  
Mariendorfer Damm 19-21, 12109 Berlin

E-Mail: zv-an@zib.berlin



[www.zahnärzte-in-berlin.de](http://www.zahnärzte-in-berlin.de)

**Köln Zentrum**

Modernes großes Dentalzentrum in der Kölner Innenstadt mit umfassendem Leistungsspektrum sucht angestellte Zahnärzte und Fachzahnärzte, die fortbildungsorientiert sind. Wir bieten ein junges, kompetentes und menschliches Team. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, per E-Mail [info@denvita.de](mailto:info@denvita.de) oder 0221 - 2724340

**ZÄ/ZA Kreis Böblingen**

Für meine moderne, voll digitalisierte Praxis suche ich ab sofort **eine(n) ZÄ/ZA** mit Spaß an qualitativ hochwertiger Zahnheilkunde. Teilzeit möglich. Ich freue mich auf Ihre schriftliche Bewerbung.  
Telefon: 07031/6782144  
[www.zahnarztpraxis-altorf.de](http://www.zahnarztpraxis-altorf.de)

**MAINZ**

Vorbereitungsassistent(in) gesucht für moderne Mehrbehandler Zahnarztpraxis. Dig. Röntgen, Cerec, maschinelle Endo, ELB, thermoplast. WF, Mikroskop, Implantat-ZE, Invisalign. Beginn flexibel, spät. zum 01.10.2018.  
Email: [Hauptpraxis@live.de](mailto:Hauptpraxis@live.de)

**KFO-FZA / Master-KFO** od. kieferorthop. Interessierte für Voll- und/oder Teilzeit gesucht im Raum München und Niederbayern; [info@forabettlersmile.de](mailto:info@forabettlersmile.de)

Angestellte/r Zahnarzt/in nach **Bad Kreuznach** gesucht Mehrbehandlerpraxis inkl. KFO [praxis-kessler@telemed.de](mailto:praxis-kessler@telemed.de)

**Hamburg/Buxtehude** Angest. ZÄ/ZA oder Assistenz Zahnarzt/in gesucht. [zahnarzt\\_am\\_zob@yahoo.de](mailto:zahnarzt_am_zob@yahoo.de), [www.zahnarzt-in-buxtehude.de](http://www.zahnarzt-in-buxtehude.de)

**München West**

Vorbereitungsassistent/in in moderne ZA-Praxis gesucht. Tel. 089/89427979

**HAMELN - Weiterbildungsassistent/in für Oralchirurgie** zum sofortigen Zeitpunkt gesucht, 051518221830

Zahnarztjobs in **Bayern**, Tel. 0221-82829090, Website: [medizinjobs24.net](http://medizinjobs24.net), Email: [contact@germanmedicine.net](mailto:contact@germanmedicine.net)

**FZA KFO**, Raum Esslingen als Partner zum Aufbau KFO-Abteilung gesucht. **ZM 034987**

**KFO Giessen**

Kieferorthopädische Fachpraxis sucht **FZA/A, MSc KFO oder ZA/A mit KFO-Erfahrung**. Vollzeit oder Teilzeit möglich. [Kfohessen@gmail.com](mailto:Kfohessen@gmail.com)

**Raum Dillingen/Heidenheim**

Wir suchen ab sofort **eine/n angestellte/n Zahnärztin/-zahnarzt oder Vorbereitungsassistent/-in**. Spätere Praxisübernahme möglich. **ZM 035016**

**KFO Hamburg Nord**

Angestellter Kollege w/m in KFO Praxis gesucht. Vorkenntnisse nicht erforderlich. Weiterbildung anschließend möglich. [Dr.EndreVari@gmail.com](mailto:Dr.EndreVari@gmail.com)

**KFO-Praxis Berlin**

moderne KFO Facharztpraxis in Berlin-Spandau sucht Kieferorthopäden/in, KFO tätigen ZA, alle Formen der Kooperation möglich. [info@smileodontics.de](mailto:info@smileodontics.de)

**KFO BERLIN**

Moderne Fachpraxis sucht engagierte/n, zuverl. ZÄ/ZA mit (etwas) KFO-Erfahrung bzw. ZAH in TZ/NZ, an: [KFO-Pankow@web.de](mailto:KFO-Pankow@web.de)

Für unser **MVZ (Medizinisches Versorgungszentrum) in Meerbusch** mit hochpräziser Technik, suchen wir Kieferorthopäden, Kieferchirurgen, Oralchirurgen und Zahnärzte in Vollzeit, Teilzeit und auch auf Honorarbasis. **ZM 034598**

**BOCHUM**

Vorbereitungsassistent/in in moderne Gemeinschaftspraxis gesucht. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. [info@zahnarztpraxis-stemmermann.de](mailto:info@zahnarztpraxis-stemmermann.de) [www.zahnarztpraxis-stemmermann.de](http://www.zahnarztpraxis-stemmermann.de)



**ERBACHER**  
Wirtschaftsdienste für Zahnärzte und Ärzte AG



**Stellenvermittlung**

- Lukrative Stellen für Angestellte
- Neues Personal für Praxisinhaber

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

Zentrale: Hauptstraße 139 • 63773 Goldbach  
Telefon: (0 60 21) 54 01 83 • E-Mail: [erbacher@erbacher.de](mailto:erbacher@erbacher.de)

Unser Ziel ist es, internationalen Zahnärztinnen und Zahnärzten durch intensive Qualifizierung einen optimalen Start in das deutsche Gesundheitssystem zu ermöglichen. Die Freiburg International Academy veranstaltet zahnärztliche Fortbildungen zur Vermittlung von Kommunikationsfertigkeiten und beruflicher Fachsprachkompetenzen sowie von zahnmedizinischen Fachkenntnissen zur Vorbereitung auf die Kenntnisstandprüfung.

Werden Sie Teil der **Freiburg International Academy** und unserer Vision!

Wir suchen ab sofort an den Standorten *Freiburg* und für unseren künftigen Standort *Essen*:

**Hochschullehrer und erfahrene Zahnärzte (w/m)** für eine Dozententätigkeit in den zahnärztlichen Fachgebieten zur:

- Vermittlung und Prüfung der zahnärztlichen Kommunikation sowie Durchführung von praktischen Übungen an Phantomköpfen

**Bitte richten Sie Ihre elektronischen Bewerbungsunterlagen an:**

[personal.lehre@fia.academy](mailto:personal.lehre@fia.academy)  [www.fia.academy](http://www.fia.academy)

Vorabinformationen über **Frau Alexandra Bakalova: 0761 / 458 911 21**

**KFO-Weiterbildung – state of the art**

Wir bieten zum 01.04.2018 oder später eine **Weiterbildungsstelle zum/r Fachzahnarzt / Fachzahnärztin für Kieferorthopädie** in einer lebenswerten kleinen Großstadt im Herzen Deutschlands mit Flughäfen, besten Verkehrsverbindungen und hohem Freizeitwert. Wir paaren jahrzehntelange Erfahrung in der Kieferorthopädie mit neuesten Erkenntnissen und einem weitgehend digitalen Workflow. Unser fachliches Spektrum ist umfassend inklusive fachübergreifenden Kooperationen und der Beteiligung an der aktuellen wissenschaftlichen Diskussion. Grundlage hierfür ist eine permanente Fortbildung, intern wie extern.

Bei uns erfahren Sie, wie ein Qualitätsmanagementsystem der ersten Stunde gelebt und ständig weiterentwickelt wird. Es ist integrierter Bestandteil der Praxisorganisation. **Erste Information: [www.kfopb.de](http://www.kfopb.de)**.

**Übrigens:** Bei Bedarf kann eine Wohnung gestellt werden. **Also:** Wenn Sie gute zahnmedizinische Kenntnisse mitbringen und gleichzeitig die kieferorthopädischen Basics und den aktuellen Stand des Wissens erlernen möchten, schicken Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen per Email: [d.paddenberg@kfopb.de](mailto:d.paddenberg@kfopb.de) oder postalisch:

**Kieferorthopädie Paderborn, Dr. Paddenberg, Dr. Schütte & Koll., Marienstr. 20, 33098 Paderborn, T 05251 875440**

**Zahnarzt / Zahnärztin**

Für unsere Praxis im westlichen Ruhrgebiet, nur knapp 20 Minuten von Düsseldorf entfernt suche ich langfristige kollegiale Unterstützung.

Sind Sie motiviert und belastbar, haben Freude an qualitätsorientierter Zahnmedizin mit tollem Teamspirit, dann würde ich Sie gerne begrüßen und willkommen heißen. 1-2 Jahre Berufserfahrung und ein deutsches Staatsexamen sind erforderlich.

**Bewerbungen bitte an folgende e-Mail Adresse: [zahnarzt.dahmen@t-online.de](mailto:zahnarzt.dahmen@t-online.de)**

Wir suchen für unsere Praxen in Freising bei München und Markt Indersdorf:

**Kieferorthopäde (m/w) oder Zahnarzt (m/w) für Tätigkeit im KFO-Bereich.**



Voll- oder Teilzeit | nettes Team | innovative Fachpraxis

Gerne finanzieren wir einem/-r Zahnarzt/-ärztin auch die Ausbildung zum **Master of Science Kieferorthopädie.**

Praxis Dr. Tischer & Odintov  
Tel: 08161-53 88 88  
[praxis@schoener-lachen.com](mailto:praxis@schoener-lachen.com)  
[www.schoener-lachen.com](http://www.schoener-lachen.com)



**Dr. TISCHER & ODINTOV**  
DEIN KIEFERORTHOPÄDEN-TEAM

Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre Bewerbung (gerne per E-Mail).

**KFO Nähe Münster**

Zahnzentrum Ascheberg sucht zur langfristigen Verstärkung seines Teams **angestellte/-n KFO-FZA/FZA oder ZÄ/ZA** mit MSc KFO in Voll- oder Teilzeit. Vollqualif., qualitäts- und fortbildungsorientiert. Praxis mit komplettem Behandlungsspektrum.

[info@zahnzentrum-ascheberg.de](mailto:info@zahnzentrum-ascheberg.de)

**Weiterbildung KFO-Köln**

Qualitätsorientierte KFO-Praxis sucht freundlichen Weiterbildungsassistenten/ in ab sofort. Geboten wird: Das gesamte Spektrum der Kieferorthopädie mit hohem Anteil an erwachsenen Patienten. Zuschriften unter: **ZM 035008**

**KFO in Essen**

Moderne KFO-Fachpraxis m. nettem Team sucht zur Unterstützung **FZA/FZA, ZÄ/ZA, MSc** f. langfristige Zusammenarbeit (Vollzeit / Teilzeit). Einarbeitung ohne Vorkenntnisse möglich.  
**Mail: [kfo.in.essen@gmail.com](mailto:kfo.in.essen@gmail.com)**

**WUPPERTAL**

Für unsere moderne, etablierte Praxis suchen wir **eine/n angestellte/n ZÄ/ZA** in Vollzeit oder Teilzeit. Bewerbung bitte an [dr-pruss@t-online.de](mailto:dr-pruss@t-online.de)

**Entlastungsassistent/in**

in Teilzeit für modern ausgerichtete Zahnarztpraxis im **Stadtgebiet Ulm** gesucht.  
**e-mail: [JFriedrich102@googlemail.com](mailto:JFriedrich102@googlemail.com)**

**KFO Nähe ULM**

KFO-interessierter **ZÄ/ZA** mit oder ohne Erfahrung oder **MSc KFO** als Angestellter für moderne, qualitätsorientierte KFO-Praxis gesucht. Aussagekräftige Bewerbung bitte an: [doccer@gmail.com](mailto:doccer@gmail.com)

**Raum Wuppertal**

**Ab sofort.** Anspruchsvolle Praxis sucht gewissenhaften **Entlastungs- oder angestellten ZÄ/ZA mit Erfahrung**, beste Arbeitsbedingungen. Sofortige Übernahme möglich. Bewerbung an: **ZM 034590**

**Meppen**

**Ang. ZA/ZÄ** in Voll- oder Teilzeit nach Meppen gesucht.  
[alex368@web.de](mailto:alex368@web.de)  
Tel. 0174-2010019

**KFO - Bodensee**

Junge moderne kieferorthopädische Fachpraxis in Tettnang sucht neuen Kollegen/-in mit BE für eine langfristige Zusammenarbeit. [kfo-dr@gmx.de](mailto:kfo-dr@gmx.de)

**KFO Berlin Charlottenburg**

Moderne Fachpraxis sucht engagierte/en **FZA/FZA/MSC** für langfristige Zusammenarbeit. Spätere Übernahme möglich. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. [kfo-fachpraxis-berlin@gmx.de](mailto:kfo-fachpraxis-berlin@gmx.de)

**KFO Raum Hamburg**

Moderne Kfo-Praxis sucht angestellte/n **FZA/A** gerne auch **ZÄ/ZA** mit Interesse für Kfo in Voll- oder Teilzeit. Bewerbungen an: [info@kfo-stade.de](mailto:info@kfo-stade.de)

**Ratingsen**

Innovatives freundliches Praxisteam sucht angestellten **Zahnarzt/ -in** zur Verstärkung ab 01.08.2018 in unserer modernen Gemeinschaftspraxis. Infos unter: [www.mundart-ratingsen.de](http://www.mundart-ratingsen.de) Bewerbung an: [info@mundart-ratingsen.de](mailto:info@mundart-ratingsen.de)

**Rheine:**

Angest. **ZÄ/ZÄ** o. Vorb.-Assistent/-in in Voll- o. Teilzeit von freundl. und kompet. Team gesucht.  
**Fon: 05971-66 300 (Praxis)**  
**Fon: 05971-796040 (Privat)**  
**E-Mail: [info@zahnarzt-besser.de](mailto:info@zahnarzt-besser.de)**

### Chance für Berufseinsteiger

Top ausgestattete **KFO-Praxis Raum TÜ-RT-ES**  
sucht **Kieferorthopäde/in**  
in Voll- oder Teilzeit.  
Option auf Sozietät und spätere Praxisübernahme.  
Bitte richten sie Ihre Bewerbung an  
**ZM 034824** oder **KFO.Praxis2018@gmail.com**

### NRW

Exklusives MVZ sucht  
**angestellten Zahnarzt (m/w),  
Oralchirurg (m/w)  
und Vorbereitungsassistenten (m/w)**  
Die Praxis ist auf das modernste ausgestattet und bietet eine verantwortungsvolle, familien- und freizeitgerechte Tätigkeit. Teilzeit möglich.  
**www.z-point-unna.de • Kontakt: info@z-point-unna.de**

### Witten

**Große zahnmedizinische Praxisgemeinschaft** sucht zum nächstmöglichen Termin **eine/n angestellte/n Zahnarzt/Ärztin oder Vorbereitungsassistent/in** in Teil- oder Vollzeit. Wir bieten das gesamte Spektrum der modernen Zahnheilkunde, ein leistungsfähiges Team, flexible Arbeitszeiten, exzellente zusätzliche leistungsorientierte Entlohnung und die Möglichkeit einer späteren Partnerschaft. Prothetische Erfahrungen von Vorteil.  
Weitere Informationen unter **Tel: 02302 - 2794999** oder  
**E-Mail: info@zahnklinik-marienhospital.de -  
Zahnklinik am Marien-Hospital, Marienplatz 2, 58452 Witten**

### Bad Essen: Kieferorthopädin/-de gesucht

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung!  
  
Praxis Prof. Wiechmann, Dr. Beyling & Kollegen  
Lindenstr. 44  
49152 Bad Essen  
  
Tel.: 05472/5060  
E-Mail: bewerbung@kfo-badessen.de

### Professionell - Wertschätzend - Dynamisch (Aachen)

Voll- oder Teilzeit. Wir verbinden Tradition und Innovation mit Perfektion und Spaß! Lust auf Aachen und eine langfristige Bindung an ein außergewöhnliches Team und ein zukunftssicheres und überdurchschnittliches Konzept? Ideal auch für engagierte Teilzeitmamis! <https://www.zahnarzt.ac/jobs>  
**doc@zahnarzt.ac**

### Oberbayerische Kreisstadt

Für unsere hochmoderne Mehrbehandlerpraxis suchen wir ab 01.05.2018 oder früher eine/-n Assistenz Zahnärztin/-arzt oder angestellte/-n ZÄ/ZA zur Verstärkung mit Option auf langfristige Zusammenarbeit! Attraktive Konditionen und motiviertes Team garantiert. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an **dr.hame@t-online.de** Infos unter **www.drhame.de**

### EINE AUSWAHL UNSERER STELLENANGEBOTE



Deutscher  
Zahnarzt  
Service

**ZAHNÄRZTE ■ ASSISTENTEN ■ NACHFOLGER [m/w]**

FRANKENTHAL   MANNHEIM	LIPPSTADT   PADERBORN	WESTERWALD
MARBURG   BREMEN	SAUERLAND   PEINE	NORDHORN
BAYREUTH   KARLSRUHE	SYLT   FLENSBURG	EIFEL
GÖPPINGEN   STUTTGART	KASSEL   BRILON	STRAUBING
ESSEN   BOCHUM	RHEIN-SIEG-KREIS	BREMEN
DÜSSELDORF   OBERHAUSEN	LEMGO   MINDEN	BERLIN

0521/91173040 • [info@dzas.de](mailto:info@dzas.de) • [www.deutscher-zahnarzt-service.de](http://www.deutscher-zahnarzt-service.de)

### Köln-Mülheim

Große Praxis mit vielen Patienten sucht angestellte/n Zahnarzt/Zahnärztin und MKG-/ Oralchirurgen in Vollzeit oder Teilzeit.  
Bewerbungen bitte per Mail an  
**ZA Roland Münch**  
**rm@zahnaerzte-koeln-muelheim.de**

### Augsburg Kollege (m/w) gesucht

Volldigitalisierte, zertifizierte Praxis mit Eingriffsraum, Narkose, DVT, .... Sucht zur Verstärkung fachlich versierte\*n Kollegen\*in. Sie erhalten Ihren eigenen Patientenstamm und genießen die Vorteile einer gut organisierten Praxis. **PraxisAugsburg@web.de**

### Hannover Zentrum

Wir bieten beste Lage, modernes Konzept, sehr schönes Ambiente. Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams in Anstellung fortdenkbildungsorientierte, teamfähige Kollegen. Behalten Sie Ihre Freiheit und konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernkompetenz. Kooperieren Sie mit uns! **FoBIZA@t-online.de**

### Lübeck Kinderzahnheilkunde



### Zahnärztin mit Berufserfahrung für unsere Kinderpraxis gesucht

strukturiert, individuell, mit Spaß dabei  
**www.praxis-allihn.de**  
**bewerbung@praxis-allihn.de**

### Berlin



### Zahnärztin/Zahnarzt gesucht

Wir suchen für unser modernes, qualitätsorientiertes Versorgungszentrum in Berlin-Biesdorf eine/n angestellte/n Zahnärztin/Zahnarzt mit mind. 2 Jahren Berufserfahrung.  
Wir bieten das gesamte Spektrum der modernen Zahnmedizin. Des Weiteren verfügen wir über ein Dental-Labor, Prophylaxe-Center und eine große kieferorthopädische Abteilung. Neben einem freundlichen und leistungsstarken Team erwarten Sie bei uns sehr gute Fortbildungsmöglichkeiten und eine leistungsgerechte Bezahlung.  
Wenn Sie ein Teil dieses Teams werden möchten, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung.  
**MVZ CenDenta • www.CenDenta.de • Tel.: 030/21960970**  
**E-Mail: Bewerbung@CenDenta.de • Ansprechpartnerin: Frau Schewe**

### Führende Großpraxis in Essen sucht Zahnarzt (m/w) für Ästhetik, Prothetik, Implantologie und Parodontologie



Sind Sie neugierig  
und haben Lust auf  
mehr Informationen?



<https://www.klinik-im-rue-karree.de/de/karriere/zahnaerztin-zahnarzt.html>

Kontakt: Klaus Schmitt 0172-6112959

### Berlin



### Kinderzahnarzt (m/w) gesucht

Wir suchen für unser modernes, qualitätsorientiertes Versorgungszentrum in Berlin-Biesdorf eine/n angestellte/n Kinderzahnärztin/Kinderzahnarzt.  
Neben einem freundlichen und leistungsstarken Team erwarten Sie bei uns sehr gute Fortbildungsmöglichkeiten und eine leistungsgerechte Bezahlung. Wenn Sie Freude an der Arbeit mit kleinen Patienten haben und ein Teil unserer Kids-Abteilung werden möchten, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung.  
**MVZ CenDenta • www.CenDenta.de • Tel.: 030/21960970**  
**E-Mail: Bewerbung@CenDenta.de • Ansprechpartnerin: Frau Schewe**

### ULM - STUTTGART

Wir suchen eine/n freundliche/n Zahnarzt/ärztin mit Berufserfahrung.

Sie suchen eine moderne Praxis, die das komplette zahnärztliche Spektrum (exkl. KFO) auf hohem Niveau bietet? Sie suchen eine Praxis mit gutem Patientenkontakt, jungem Behandler-Team und guten Entwicklungsmöglichkeiten? Sie suchen eine Umgebung mit hohem Freizeitwert?

...dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

**ZAHNARZTPRAXIS**  
DR. SCHMID • DR. HOFMANN

Gemeinschaftspraxis Dr. Schmid + Dr. Hofmann  
Föhrenweg 22 | 73054 Eisingen | Tel. 07161. 9659280  
[info@schmid-hofmann.de](mailto:info@schmid-hofmann.de) | [www.schmid-hofmann.de](http://www.schmid-hofmann.de)

Für unsere Zahnarztpraxis in Haubersbronn-Schorndorf suchen wir zur Teamverstärkung

### Entlastungsassistent m/w Vorbereitungsassistent m/w

In Vollzeit. Ab sofort oder später.  
Nähere Informationen unter 07156-1780963 Frau Möhring

Bewerbungen an: [t.sing@web.de](mailto:t.sing@web.de)  
Dr. Markus Stredicke & Kollegen MVZ – GmbH



### Kinderzahnheilkunde - Landshut Zentrum

Wir suchen eine(n) engagierte(n), kinderliebe(n), **ZÄ/ ZA / Vorbereitungsassistent(in) ab sofort**, die/ der eigenverantwortlich und qualitativ anspruchsvoll in unserem Team mitarbeiten möchte.  
Zuschriften an: Dr. Clarissa Benz / Dr. Ariane Reeka-Bartschmid  
Neustadt 500, 84028 Landshut  
Tel. 0871- 8000 160

**Berlin**

Unsere Praxen sind mit dem modernsten zahnmedizinischem Standard eingerichtet. Wir verfügen über mehrere eigene Dentallabore mit erfahrenen Zahntechnikern.

Wir wachsen kontinuierlich und sind stets auf der Suche nach Verstärkung. Bereichern Sie unser sympathisches Team als:

**Zahnarzt (m/w)**

mit Schwerpunkt **Ästhetische Zahnheilkunde, Prothetik und/oder Parodontologie**

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung per E-Mail an [dr.mokabberi@icloud.com](mailto:dr.mokabberi@icloud.com).

Weitere Informationen finden Sie auf [www.meindentist.de/karriere](http://www.meindentist.de/karriere).

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!



**WB Assistent/-in Oralchirurgie in Osnabrück**  
Wir suchen ab sofort engagierten und motivierten Kollegen/-in  
Klinikerfahrung wünschenswert aber nicht Voraussetzung

**Wir sind:**

- eine moderne, fortbildungsorientierte Überweisungspraxis
- 100% Spezialisierung auf orale Chirurgie und Implantologie

**Wir bieten:**

- Attraktive Arbeitszeiten
- Fundierte Ausbildung
- angemessenes Gehalt

Ihre Bewerbung gerne per mail: [info@ocosnet.de](mailto:info@ocosnet.de)

**WIR SUCHEN VERSTÄRKUNG**

Bereichern Sie unser Team.

**Zahnarzt**  
m/w (angestellt)

mit dt. Approbation und Berufserfahrung;  
gerne mit Schwerpunkt Prothetik  
oder allg. Zahnheilkunde



Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an:  
[duerlich@uerlich.net](mailto:duerlich@uerlich.net)  
[www.uerlich.net](http://www.uerlich.net)



**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: [dr.mokabberi@icloud.com](mailto:dr.mokabberi@icloud.com)  
Weitere Informationen finden Sie auf [www.kinderdentist.de/karriere](http://www.kinderdentist.de/karriere).



**KFO – Esslingen**

Für unsere moderne Fachpraxis (alle Systeme) mit sehr sympathischem Team suchen wir eine(n) Kollegin/en (FZA/FZÄ für KFO, MSc KFO oder ZA/ZÄ mit KFO-Erfahrung) zur längerfristigen Zusammenarbeit.

Schriftliche Bewerbungen bitte an:

**Dr. Thomas Miersch, Fachzahnarzt für Kieferorthopädie,**  
Mörikestr. 2, 73728 Esslingen – [www.kfo-miersch.de](http://www.kfo-miersch.de)

**Vorbereitungsassistent/in und/oder angestellte/r Zahnärztin/Zahnarzt**

in größere, moderne Praxis mit breitem Behandlungsspektrum in Ingolstadt Stadtmitte zum nächstmöglichen Zeitpunkt gesucht.  
Bewerbungen per mail erbeten an

**Praxis Dr. Thomas Falter | Tel. 0841 / 93 50 50 | Email: [info@dr-falter.de](mailto:info@dr-falter.de)**

**KFO WB - Region Stuttgart**

Wir suchen für unsere **moderne und fortbildungsorientierte KFO - Praxis** eine/n **Weiterbildungsassistentin/en**. Das komplette Spektrum moderner KFO inkl. Allgnertherapie, Lingualltherapie, Mini-Implantate, Chirurgie-Fälle, usw. wird angeboten. Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an Chiffre:

**ZM 034813**

Für unsere **Praxis in Vöhringen (Raum ULM)**, mit breitem Behandlungsspektrum der Zahnheilkunde und eigenem Meisterlabor, suchen wir **ab sofort eine/n angestellte/n Zahnarzt/Zahnärztin VZ / TZ mit Berufserfahrung**. Wir bieten eine Tätigkeit in einem nagelneuen und modernen Praxisambiente, die Zusammenarbeit mit einem jungen Praxisteam, bei guter Bezahlung und Work-Live Balance.

**Dr. K. Plotzki ❖ [www.Zahnkunstschmiede.de](http://www.Zahnkunstschmiede.de) ❖ 07306/33663**

**Karlsruhe Stadtzentrum Zahnarzt (m\*W) zur Anstellung gesucht**

Im MVZ können Sie sich um Ihren Beruf kümmern. Wir nehmen Ihnen Verwaltung und Schreibkram so weit wie möglich ab. Konzentrieren Sie sich im Team auf das Wesentliche, die Patienten und die Therapie.

Bewerben Sie sich bitte unter [Zukunft\\_Karlsruhe@t-online.de](mailto:Zukunft_Karlsruhe@t-online.de)

**FZÄ/FZA KFO Rhein-Neckar**

Sie wollen **eigenverantwortlich 30-40 Stunden** auf hohem Niveau (u.a. skelettale Verankerung, Invisalign mit intraoralem Scanner, KFO+Chirurgie) zukunfts- und fortbildungsorientiert Jugendliche und Erwachsene behandeln ohne selbstständig zu sein? Sie sind evtl. Oberarzt/ärztin und suchen den Weg in die KFO-Qualitätspraxis? Dann freue ich mich auf Ihre Kontaktaufnahme unter Chiffre **ZM 034994**

**München**

Qualitätsorientiertes, freundliches Praxisteam sucht angestellten Zahnarzt oder Zahnärztin mit mindestens 4 Jahre Berufserfahrung ab Juni 2018. Wir bieten CEREC Omnicam, Endo unter Mikroskop, Dvt, Implantologie, Oralchirurgie. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Telefon: **0175/1952570; [zahnarzt\\_muenchen@web.de](mailto:zahnarzt_muenchen@web.de)**

**KFO Nähe Düsseldorf**

Wir suchen zur Verstärkung unserer modernen digitalen Fachpraxis eine/n engagierte/n FZA/ FZA/ MSC oder einen kieferorthopädisch interessierte/n Zahnärztin/ Zahnarzt ab sofort.

[info@kfo-uerdingen.de](mailto:info@kfo-uerdingen.de)

**Raum Ludwigsburg**

Unser Team von drei Zahnärzten sucht Verstärkung!

**Assistenz Zahnarzt/in**

Tätigkeitsschwerpunkte sind Prothetik, Implantologie, Chirurgie und Parodontologie. Bewerbung an: [to: a.berger@alfred-berger.de](mailto:to:a.berger@alfred-berger.de) / [www.alfred-berger.de](http://www.alfred-berger.de)

**KFO Aachen**

Etabliertes, junges und modernes Praxisteam mit kollegialem Arbeitsklima sucht engagierte/n und motivierte/n ZA/ ZÄ, Msc KFO oder Kieferorthopäde/in für Vollzeit (ggf. auch Teilzeit) ab sofort. KFO Erfahrung nicht zwingend notwendig, Weiterbildung nicht möglich.

[team@ac-kfo.de](mailto:team@ac-kfo.de)

**Weiterbildungsassistent/in KFO - Raum Frankfurt**

Moderne, freundliche und innovative KFO-Fachpraxis sucht Weiterbildungsassistent/in ab 01.05./01.06.2018. Allgemeinmedizinisches Jahr erwünscht.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

**Dr. Markus Schweitzer, Wilhelmstraße 2, 61250 Usingen,**  
Telefon 06081-44490, Email: [an@dr-schweitzer.de](mailto:an@dr-schweitzer.de)

**Zahnarzt m/w - 73240 Wendlingen im Großraum Stuttgart**

**Fahndung: ZA/ZÄ** zur Vertreibung von Karies und Bakts gesucht!

Auf Sie warten ein modernes sowie breites Behandlungsspektrum (alles außer KFO), ein sympathisches Team, eine attraktive Vergütung und flexible Arbeitszeiten. Bewerbung an [stellenangebot2018@gmx.net](mailto:stellenangebot2018@gmx.net)

**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@aerztverlag.de](mailto:kleinanzeigen@aerztverlag.de)  
[www.aerztverlag.de/anzeigenservice](http://www.aerztverlag.de/anzeigenservice)



**ZA o. Partner (m/w)**

**---76133 Karlsruhe---**  
Für unsere moderne und voll-digitale Praxis mit 5 BHZ (erweiterbar auf 7 BHZ) und hauseigenem Dentallabor suchen wir angestellte/n ZÄ/ZA mit mind. 2 Jahre Berufserfahrung oder Partner(m/w) in VZ/TZ. (www.dentid.de) **info@dentid.de**

**Junge Praxis in Augsburg**

sucht ZÄ/ZA in Voll- oder TZ. Gerne auch VA. Es erwartet Sie ein nettes Team in einer modernen Praxis mit sehr gutem Betriebsklima. Russische Sprachkenntnisse von Vorteil.

**info@zahnarztpraxis-stilz.de**

**NRW - DETMOLD - OWL**

ZÄ/ZA zur Erweiterung des Teams in Teilzeit ges. Schöne Praxis, alle Bereiche der Zahnheilkunde. Sehr nettes u. junges Team. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!  
**denty@gmx.net**

**DORTMUND**

Für unsere moderne Praxis in Dortmund City suchen wir eine/n **angestellte/n ZÄ/ZA in Vollzeit oder Teilzeit**. Bewerbung an **zahnarzt-uelger@web.de** oder telefonisch **0231-8627650**

**München**

Moderne und fortbildungsorientierte Praxis sucht Zahnarzt-in mit Berufserfahrung für hochwertige Kons/ZE und Endo  
**Dr. M.T. Sebastian**  
und **Dr. A.K. Van den Elsen**,  
Maximilianstr. 36, 80539 München,  
**www.max36.de, mts@max36.de**

**KFO-Weiterbildung (Bremen)**

Für große moderne Praxis mit breitem Behandlungsspektrum suchen wir ab sofort engagierte, freundliche Kollegin, die sich zur Fachzahnärztin weiterbilden will (gerne auch Kollegen). **Dr. Dr. Rainer Koch, Parkallee 46, 28209 Bremen. Tel. 0421/348080, drdrkoch@web.de**

Anzeigen informieren!

**STELLENANGEBOTE AUSLAND**

**Anstellung als Zahnarzt in der Schweiz, (Aarau)**



Für unsere Klinik suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung Zahnärzte mit mind. 2 Jahren Erfahrung, welche sich für allgemein-zahnärztliche Arbeiten, Implantologie und Oralchirurgie von höchster Qualität interessieren.

Im Gegenzug bieten wir:

- **grosszügige Honorare auf Umsatzbasis im Anstellungsverhältnis**
- **ca. CHF 13.000,- bis CHF 18.000,- brutto pro Monat**
- **bezahlte Fortbildung (41 Std)**
- **4 Wochen bezahlte Ferien pro Jahr**
- **Sozialleistungen, AHV, Pensionskasse, Unfallversicherung**
- **Arbeitslosenversicherung, Haftpflichtversicherung**
- **selbständiges Arbeiten**
- **Teil- oder Vollzeitbeschäftigung möglich**

\* bei 100-iger Beschäftigung (sonst pro rata)

Weitere Informationen unter: **http://www.aaz-zahnklinik.ch**  
Bewerbung mit Foto, Lebenslauf, Zeugnissen und Referenzschreiben per E-Mail an: **direktion.aaz@gmail.com** oder per Post an: **AAZ Aarauer Zahnklinik, Entfelderstrasse 2, 5000 Aarau.**

**dentists-for-china.com**

die erfahrene deutsche Agentur für China! Wir suchen ständig und dringend qualifizierte Zahnärzte aus allen Fachrichtungen, insbesondere Implantologien, gelegentlich auch Anfänger. Arbeitsverträge meist zwischen ein und drei Jahren. Angebote für wiederholte Kurzeinsätze und Referenten. Exzellente Bezahlung, in Deutschland nicht zu versteuern. Freie Flüge, freie Unterkunft, Gesamtbetreuung, auch nach der Vermittlung. Verträge werden von uns erstellt und Hilfestellung erfolgt durchgehend. Keine Bürokratie - gute Arbeit, gutes Geld! Weiteres unter: **info@dentists-for-china.com**

**MKG/OC**

MKG-Praxis **Nähe Bonn** sucht Mund-Kiefer-Gesichtschirurg oder Oralchirurg (m/w) zur Unterstützung/Entlastung im Bereich dentoalveoläre Chirurgie. Vollzeit oder Teilzeit. **ZM 034523**

**Suchen ZA/ZÄ**

ZAP in Berlin Charlottenburg sucht ab sofort ein/e ZA/ZA in VZ/TZ. Russische Sprachkenntnisse sind vom Vorteil  
E-Mail  
**info@zahnarzte-stolyar-kollegen.de**

Leistungsfähige etablierte **Zahnarztpraxis in Gummersbach** sucht motivierten teamfähigen **Ausbildungsassistenten oder Zahnarzt** in Anstellung mit späterer Einstiegsmöglichkeit.  
**aewz Peter Krzemien 0221-9591210**

**Ange. ZÄ/ZA Mainz**

Moderne und qualitative Praxis mit breitem Behandlungsspektrum ohne KFO in MZ-Zentrum sucht ab sofort einen ZA (w/m) mit Zulassung für langfristige Zusammenarbeit. **ZM 034841**

**FZA oder Master KFO-Köln**

Moderne KFO-Praxis sucht **FZA (m/w) oder Master** für langfristige Zusammenarbeit. Flexible Arbeitszeiten und Teilzeitbeschäftigung möglich. Einarbeitungszeit gewährleistet. **ZM 035000**

**Dortmund City**

Wir suchen für unsere moderne Praxis **eine/n Zahnärztin/Zahnarzt** und **eine/n Vorbereitungsassistentin/en**.  
**olaf.bickel@zahnarzt-bickel.de**

**Kinderzahnheilkunde in Mannheim**

Wir suchen zum nächstmöglichen Termin einen angestellten Kollegen(m/w) zur Unterstützung in unserer spezialisierten Praxis. Vollzeit oder Teilzeit möglich. Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme unter **bewerbung@kinderzahnarzt-online.de**.



Die **Kinder- und Jugendzahnklinik** der Stadtverwaltung St.Gallen, Zentrum für Präventiv- und Kinderzahnheilkunde, in der Ostschweiz sucht eine engagierte, freundliche und motivierte Person als

**Zahnärztin/Zahnarzt**

mit einem schweizerischen oder EU anerkannten Diplom.

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- zahnärztliche Beratung der Eltern/Patienten mit Verlaufskontrollen.
- zahnärztliche Diagnostik und Behandlung aller Patienten in allen zahnärztlichen Bereichen
- Reihenuntersuche in den Schulen und Kindergärten
- Behandlungen in Vollnarkose und Lachgassedierung

Sie verfügen über Sensibilität im Umgang mit Kindern, sind fortbildungsorientiert und verfügen über Kompetenz in allen üblichen, modernen Behandlungsmethoden des kinderzahnmedizinischen Behandlungsspektrums. Bewerber/innen mit einem Tätigkeitsschwerpunkt in Kinderzahnmedizin werden bevorzugt.

Die Klinik verfügt über modernste medizinische Instrumente und Geräte, digitalisierte, PC-unterstützte Auswertungsmöglichkeiten und eingearbeitete Assistentinnen.

Wenn Sie gerne in einem interdisziplinären Team mit dem Schwerpunkt der Kinder- und Jugendlichenbehandlung arbeiten, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie diese ausschliesslich online unter **www.stellen.stadt.sg.ch** an die Personaldienste der Stadt St.Gallen. Weitere Auskünfte gibt Ihnen die Leiterin, Dr. Yvonne Wagner, Telefon +41 71 224 63 00, gerne.

**Stadt St.Gallen, Personaldienste, Rathaus, 9001 St.Gallen, www.stadt.sg.ch**



Die **Kinder- und Jugendzahnklinik** der Stadtverwaltung St.Gallen, Zentrum für Präventiv- und Kinderzahnheilkunde, in der Ostschweiz, Nähe Bodensee, sucht eine engagierte, freundliche und motivierte Person als

**Kieferorthopädin/Kieferorthopäde 50%**

mit einem schweizerischen oder EU anerkannten Spezialisten Diplom.

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Kieferorthopädische Beratung der Eltern/Patienten mit Verlaufskontrollen.
- Kieferorthopädische Diagnostik; Planung und Behandlung aller Patienten mit Zahn- und Kieferstellungen nach den modernsten Behandlungsmethoden
- Retentionskontrollen

Sie verfügen über Sensibilität im Umgang mit Kindern, sind fortbildungsorientiert und verfügen über Kompetenz in allen üblichen modernen Behandlungsmethoden des kieferorthopädischen Behandlungsspektrums.

Die Klinik verfügt über digitalisierte, PC-unterstützte Auswertungsmöglichkeiten und eingearbeitete Assistentinnen.

Wenn Sie gerne in einem interdisziplinären Team mit dem Schwerpunkt der Kinder- und Jugendlichenbehandlung arbeiten, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Weitere Auskünfte gibt Ihnen die Leiterin, Dr. Yvonne Wagner, + 41 71 224 63 00, gerne. Ihre vollständige Bewerbung senden ausschliesslich elektronisch unter **www.stellen.stadt.sg.ch** an die Personaldienste der Stadt St.Gallen.

**Stadt St.Gallen, Personaldienste, Rathaus, 9001 St.Gallen, www.stadt.sg.ch**

**Willkommen in der schönen Schweiz**

Wir suchen erfahrene Zahnärzte im Bereich der Oralchirurgie, Implantologie, Kieferorthopädie und Allgemeine Zahnärzte

in Zürich, Zug und der gesamten Deutsch-Schweiz

weitere Auskünfte erhalten Sie unter:

**medident consult, Bellerivestrasse 3, CH-8008 Zürich**

**Tel. 0041 76 446 01 16 E-Mail: mt@medident.ch**

**Zahnarzt / Zahnärztin Vollzeit/Teilzeit**

Für unsere Kassenpraxis im Raum Pinzgau, mit hohem Anteil an Privatpatienten, suchen wir eine/n zweite/n Zahnarzt / Zahnärztin. Alle Formen der Zusammenarbeit sind denkbar (Vertretung, Vollzeit, Teilzeit, Saison).

Unsere Praxis befindet sich im Raum Pinzgau in einem Tourismusort. Das Entgelt setzt sich aus einem Grundgehalt und einer Provisionsbeteiligung zusammen. Wir stehen auch Berufsanfänger/innen offen gegenüber.

Wir sind ein junges dynamisches Team und freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an:  
**zahnarztpraxisaalbach@yahoo.com**

Wir freuen uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung!

**Wer sich für Anzeigen interessiert, ist immer bestens informiert.**

Wir suchen erfahrene Zahnärzte für unsere Hilfsprojekte in **Ecuador & Bolivien** entspanntes Arbeiten mit gedulden und dankbaren Patienten ohne Bürokratie  
**www.fcsm.org - info@fcsm.org**

## STELLENANGEBOTE TEILZEIT

Für unsere qualitäts- und fortbildungsorientierte Praxis, mitten im Herzen von Espenau (nahe Kassel), suchen wir langfristigen Zusammenarbeit und Verstärkung unseres Teams eine/einen

**Zahnärztin/Zahnarzt in Teilzeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt**

Sie verfügen über Berufserfahrung, sprechen gut Deutsch und haben eine Approbation? Ein gepflegtes Äußeres, gute Umgangsformen und ein Gefühl für die Bedürfnisse unserer Patienten prägen Ihr Erscheinungsbild? Dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme unter: [praxis@zahnarzt-espenau.de](mailto:praxis@zahnarzt-espenau.de)

**Zahntechnikerin/Zahntechniker in Teilzeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt**

Sie verfügen über Berufserfahrung in Kombinations- und Keramikarbeiten und Sie lieben Ihren Beruf, was Sie mit der Qualität Ihrer Arbeit nahelegen? Dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme unter: [praxis@zahnarzt-espenau.de](mailto:praxis@zahnarzt-espenau.de)

Wir bieten Ihnen leistungsorientierte Verdienstmöglichkeiten, einen sicheren Arbeitsplatz und fördern Ihre Weiterentwicklung. Ihr Praxisteam  
**Dr. Dominik Schumacher | Hohenkirchener Straße 34 | 34314 Espenau**

**Kinderzahnheilkunde am Bodensee**

Ihr Herz schlägt für die Kinderzahnheilkunde und Sie haben mind. 1 Jahr BE? Dann sind Sie richtig bei uns. Wir sind eine moderne, qualitätsorientierte GP (50% Kinder) und bieten in unserem seit mehr als 15 Jahren etablierten Kinderbereich das komplette Spektrum der KIZHK an (inkl. Lachgassedierungen und ITN). Es erwartet Sie eine fundierte Aus-/Weiterbildung in allen Bereichen der KIZHK, geplantes oder abgeschlossenes Curri wäre schön, jedoch keine Voraussetzung. Sie sind an einer langen Zusammenarbeit in Teilzeit (12 - 22 h) interessiert? Dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme:

**Dr. Uta Salomon M.Sc. und Dr. Katja Helmer**  
[uta.salomon@kinderzahnarzt-friedrichshafen.de](mailto:uta.salomon@kinderzahnarzt-friedrichshafen.de), Mobil: 0160-5518 799

**WI: Oralchirurg/in halbtags**

Für unsere junge und hervorragend ausgestattete Praxis in einem großen Wiesbadener Ärztehaus mit drei Behandlern, gutem Team und etabliertem chir. Angebot suchen wir ab sofort **eine(n) Oralchirurgen/in** für halbtags.  
**ZM 034897**

**Ennepe-Ruhr-Kreis**

Zur Unterstützung suche ich **eine ZÄ/ZA in flexibler Teilzeit**. Auch für Berufswiedereinsteiger interessant. Eine langfristige Zusammenarbeit ist wünschenswert. Auf Ihre Bewerbung freut sich:  
Dr. Edda Rogmans, Körnerstr. 1, 58256 Ennepetal, [edda.rogmans@versanet.de](mailto:edda.rogmans@versanet.de)

**Zollernalbkreis ZÄ/ZA in Teilzeit**

Wir suchen ab sofort zu unserer Unterstützung eine **ZÄ/ZA in Teilzeit**. Wir bieten eine moderne voll digitale Praxis mit nettem Team. **ZM 034263**

**KFO Berlin**

Moderne, patientenorientierte KFO-Praxis sucht **erfahrene/n FZA/FZÄ** für zwei Tage/ Woche.  
**Dr. Ralph Kretschmer**  
Tel.: 030 811 50 10,  
e-mail: [praxiskretschmer@online.de](mailto:praxiskretschmer@online.de)

**KFO in Essen**

Moderne KFO-Fachpraxis m. nettem Team sucht zur Unterstützung **FZÄ/FZA, ZÄ/ZA, MSC** f. langfristige Zusammenarbeit (Vollzeit / Teilzeit). Einarbeitung ohne Vorkenntnisse möglich.  
**Mail: [kfo.in.essen@gmail.com](mailto:kfo.in.essen@gmail.com)**

## VERTRETUNGSANGEBOTE

**Suche Schwangerschaftsvertretung** mit mindestens zweijähriger Berufserfahrung von ca. Mitte Juni bis Mitte September in moderner, gut ausgestatteter Praxis am linken Niederrhein.  
**info@zahnarztpraxis-driessen.de**

**76 Baden-Baden**, Schwangerschaftsvertretung in Teilzeit ab 1.6.2018, für ein Jahr gesucht. TEL. **017631257459**

## STELLENGESUCHE ZAHNÄRZTINNEN/ZAHNÄRZTE

## KOSTENFREIE BEWERBERANFRAGE

**WIR SUCHEN FÜR SIE**  
ZAHNÄRZTE ■ ASSISTENTEN ■ NACHFOLGER [m/w]

0521 / 911 730 40 • [info@dzas.de](mailto:info@dzas.de) • [www.deutscher-zahnarzt-service.de](http://www.deutscher-zahnarzt-service.de)

**KFO / Bundesweit**

Suche interessante Stelle (auch längere Vertretung) als Kieferorthopäde in KFO-Praxis MSC KFO Praxis o. KFO Abteilung in ZA-Praxis. Nach langjähriger Tätigkeit/Ausbildung moderner KFO in eigener Praxis, freue ich mich über eine neue berufliche Herausforderung.  
**kfo2018@t-online.de**

**ANÄSTHESIE PRAXIS im RUHRGEBIET**

hat Termine frei. Tel.: **017698343676**, e-Mail: [dr-bofu@t-online.de](mailto:dr-bofu@t-online.de)

**Dr. med. dent., FZA Oralchirurgie**, Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie, sucht Stelle im **Raum Düsseldorf / Ruhrgebiet / Köln** mit erwünschter Praxisübernahme. Tel.: **01744506964**

**BUDGET erweitern?**

Dt. ZÄ, 50+, zul.-ber., bietet Budget bei geringf. Mitarbeit, **bevorzugt Niedersachsen, NRW**. **ZM 035093**

**Fachzahnärztin** Oralchirurgie, derzeit Masterstudiengang Paro, sucht Anstellung/ Einstieg in chir. versierte Praxis, **PLZ 41**.  
**ZM 034942**

**NRW-OB + 50 km Umkreis**

ZA, 6 J. BE, sucht Stelle in einer qualitätsorientierten Praxis mit breitem Behandlungsspektrum. Tel: **0208/674555**

**Esslingen/Stuttgart**. ZÄ sucht Stelle als **Vorbereitungsassistentin**.  
[zahnarzt.esslingen@gmail.com](mailto:zahnarzt.esslingen@gmail.com)

**Raum Aachen**: Motivierte ZÄ, ü. 10 J. BE in Proth/Implant/Chirurgie und CAD/CAM sucht Vollstelle als Angest. [zahnaerztin2@gmx.de](mailto:zahnaerztin2@gmx.de)

Junge, qualitätsorientierte und fließend englischsprachige **Kieferorthopädin** mit Berufserfahrung und Spezialisierung in Kiefergelenksdiagnostik/Therapie und 3D Behandlungen sucht ab sofort eine Praxis mit hohen Qualitätsstandards, modernen Behandlungsmethoden (Invisalign, WIN/Incognito) und ganzheitlichem/interdisziplinärem Therapieansatz deutschlandweit und in der Schweiz (mit guter Verkehrsbindung zum Flughafen) **Perfektes.laecheln@gmail.com**

**Landkreis Harburg**

Junger, unternehmerisch motivierter **ZA** (Zahntechniker, dt. Appro. 2013) sucht entsprechende Herausforderung mit Option auf Partnerschaft/Übernahme im Landkreis Harburg (vorzug. Buchholz, Seevetal). Tätigkeitsschwerpunkt: Implantologie, Zahnerhaltung (Endo, PA) Cerec.  
**LandkreisZA@gmail.com**

**Raum GT - LP**

Zahnärztin mit 10 J. BE, teamfähig, in ungekündigter Anstellung, Tätigkeitsschwerpunkt KZH vorhanden, sucht neuen Wirkungskreis in Teilzeit, alle Formen der Zusammenarbeit denkbar  
**ZM 034928**

**Mainz, Wi, Rhh.**

Sympathischer, motivierter Zahnarzt (promoviert) sucht ab sofort Anstellung in qualitätsorientierter Praxis mit nettem Team. [zahnarztmz@gmail.com](mailto:zahnarztmz@gmail.com)

**Oralchirurg, Dr. med. dent.**

über 10 Jahre BE, speziell in Implantologie und Augmentationen sowie WSR, 8er, alle Formen der Zus.arbeit möglich.  
**och77@web.de**

**Dr. med. dent.**

FA und MSC für Impl. und Oralchir., über 25 Jahre Berufserfahrung in Impl. und Chir., über 12 Jahre ALL on 4 Spezialist, alle Techniken und Systeme, mehrsprachig, alle Formen der Zusammenarbeit. **01732893628**

**NRW, ZA** mit langjähriger Berufserfahrung in Anstellung und Selbstständigkeit sucht Möglichkeit zur Vollzeitbeschäftigung (vorzug. sozialvers.pflichtig) sowohl therapeutisch als auch darüber hinaus. [m.r.t@web.de](mailto:m.r.t@web.de)

## STELLENGESUCHE TEILZEIT

**KFO Abteilung/Aufbau**

**Erfahrener FZA** bietet sein know how zum Aufbau Ihrer KFO-Abteilung, OPG und FRS nötig.....[okok3@ymail.com](mailto:okok3@ymail.com)

**Nürnberg und Umg. ZA. BE. 24 J. suche TZ.:** Mi. Fr., Flex. Urlaub. Tel.: **0176/34953679**

## VERTRETUNGSANGEBOTE

Vertretungsangebote und Gesuche  
**Vermittlung M. Mick**  
Telefon: **0171/5345213**  
[www.aerztvertretungen.de](http://www.aerztvertretungen.de)

**KFO - Vertretung**

Versierter Seniorekieferrthopäde (FZA) übernimmt gerne auch kurzfristig urlaubs-, schwangerschafts-, oder krankheitsbedingte Vertretung. Erfahren in allen Behandlungssystemen. **ZM 035065**

**Erfahrener deutscher Kollege** vertritt Sie verantwortungsvoll und kompetent (außer KFO) sehr gerne in Ihrer Praxis, **bundesweit**. Kontakt: Tel. **017626977949**, oder [dentalvertretung@web.de](mailto:dentalvertretung@web.de)

**ZA, Dr., dt., zuverlässig, freundlich, kompetent**, über 20 J. in eigener Prx. tätig, umfangreich fortgebildet, übernimmt Vertretungen, **NRW, auch bundesweit!** Tel.: **0176/98800208**

**Würzburg - bundesweit: 0177/3845527**  
ZÄ vertritt Sie zuverlässig.

**NRW, BRD:** ZA m. langj. BE, Allrounder, zuverlässig, übernimmt Vertg. Job: **0176-842 396 74**

**Zä\_BE\_Komp\_Vert+Not\_01796000585**

**Norddeutschland**

Erfahrene Zahnärztin (44) bietet Praxisvertretung. Bei Interesse melden Sie sich gerne.  
**0163/7 70 73 60**

## STELLENANGEBOTE ZAHNTECHNIK

**Sie sind Zahntechnikerin oder Zahntechniker. Sie lieben Ihren Beruf, was Sie mit der Qualität Ihrer Arbeit nahelegen.**

Dann ist hier ein Platz für Sie frei. Ein keines feines Labor heißt Sie herzlich willkommen. Ihre aussagekräftige Bewerbung bitte an **Zahnlabor F. u. L. Große Diesdorfer Straße 25 39108 Magdeburg** Tel.: **0391/7332225** Inhaber: **Dr. R. Littinski**

**Zahntechniker (m/w) oder zahntechnisch interessierten Mitarbeiter (m/w)**

für KFO-Praxislabor ab sofort gesucht.  
Tel.: **02325/95290**

## STELLENANGEBOTE MED. ASSISTENZ

**Lust auf etwas wirklich Neues?**

Im Herbst 2018 startet meine moderne Praxis für hochwertige Zahnheilkunde in **Margetshöchheim bei Würzburg**. Für mein neues Team bin ich auf der Suche nach **ZFA (m/w), ZMF (m/w), ZMP (m/w) und Auszubildenden (m/w)**. Ich biete Ihnen die Gelegenheit, in der spannenden Phase der Neugründung von Anfang an mit dabei zu sein und sich einzubringen. Sie möchten Teil meines Teams werden? Dann freue ich mich auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Ihren Gehaltsvorstellungen und dem frühestmöglichen Eintrittstermin per E-Mail unter:  
[bewerbung@laecheln.dental](mailto:bewerbung@laecheln.dental)

**Sie können Ihre Anzeige auch online setzen**

[www.zahnheilkunde.de](http://www.zahnheilkunde.de)  
[www.zm-online.de](http://www.zm-online.de)

**Dr. med. dent.**

25 Jahre eigene Praxis, seit 7 Jahren Vertretungen aller Art.  
Ab einer Woche bundesweit. **Tel. 01577/3082045**

**Bundesweit Vertr. + Notd.**

auch kurzfristig, dt. + zuverl. + nett + behuts. + teamföh. 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. ZA, Dr., 60, Allrounder, kompetent, loyal, freundlich, seriös. **01577 3167787**

**Westfalen- Lippe**

www.za-praxisvertretung.de  
**Dr. Hillesheim Tel. 0151-11455915**

**NRW - bundesweit**

Dt. ZA, langj. BE, vertretungserf., zuverl., übern. Vertr. u. Not. **Tel. 0170 2198372**

**Erfahrene dt. ZÄ** übernimmt zuverlässig + gerne Vertretung für Sie.  
**Tel. 02234/480663 , 0173/2076927**

**Dt. ZA, langj. BE,** übernimmt Ihre Praxisvertretung zuverlässig. [zahnarzt.nrw@gmail.com](mailto:zahnarzt.nrw@gmail.com)

**STELLENGESUCHE  
ZAHNTECHNIK**

**KFO-Techniker** sucht TZ/VZ-Mitarbeit, Postvers. tägl. mögl. **ZM 035045**

**GEMEINSCHAFTSPRAXIS/PRAXISGEMEINSCHAFT**

**Außergewöhnliche Zahnarztpraxis in Westmittelfranken sucht Zahnarzt für Einstieg mit späterer Übernahmemöglichkeit!**

Modernste Behandlungsmethoden (Mikrochirurgie, Endodontologie, navigierte Implantologie, DVT, dig. Abdruckverfahren, QM, zertifiziert), hoher Selbstzahler- und Privatanteil Flexible Modelle vorstellbar  
**s.s.p. – Die Ärzteberater**  
**Tel.: 0911 / 8 01 28 – 49 – arzteberater@ssp-online.de**

**KFO - Stade**

Suche Partner für eine bestehende Praxisgemeinschaft in Innenstadt, in der die langjährig und erfolgreich laufende KFO weitergeführt werden soll. Partnerschaft von ZÄ und KFO ab 1.1.2019.

[jr.pg.stade@gmail.com](mailto:jr.pg.stade@gmail.com)

**Stuttgart**

Suche Partner/In für gleichberechtigte Sozietät in Kleinstadt unmittelbar am Weststrand Stuttgarts.  
[praxis.gruendung@gmx.de](mailto:praxis.gruendung@gmx.de)

**KFO-Anteil Berlin**

Hälftiger Anteil an langj. sehr erfolgreicher KFO-Praxissozietät, gleichberechtigte Partnerschaft, großer Patientstamm mit hohem Privatanteil. Gute Lage. Im Mandantenauftrag. **ZM 035064**

**PLZ 32**

Suche Kolleg. f. umsatzstarke 5 Zi. Praxis + Labor, zur Gründung einer GP/PG mit Übernahmemöglichkeit innerhalb der nächsten 2 Jahre. [Zaze24113@gmail.com](mailto:Zaze24113@gmail.com)

**KFO Raum Ulm-GZ**

FZA-Praxis sucht selbständigen FZA/Ä, M.Sc. oder ZA als Partner/in mit Option auf Übernahme. Ausführende Zuschriften: [doccfer@gmail.com](mailto:doccfer@gmail.com)

**KFO in Superlandschaft**

Selbständig ohne Risiko und gutem Einkommen ohne Investition zu tätigen. In Nordhessen soll eine volldigitale und mit neuen Behandlungseinheiten ausgestattete KFO-Fachpraxis neu besetzt werden. Parkplätze sind genug vorhanden.  
[kfo-land@web.de](mailto:kfo-land@web.de)

**KFO IN BIELEFELD**

Modern ausgestattete, wissens- und qualitätsorientierte KFO-Gemeinschaftspraxis (ISO 9001:2015) mit WB-Berechtigung sucht qualifizierten FZA (m/w) zur stufenweisen Übernahme.  
**ZM 034440**

**Raum Duisburg**

Große moderne etablierte Praxis mit gutem Teamgeist sucht Partner für künftige Sozietät nach angemessener Kennenlern- und Einarbeitungsphase, nach Möglichkeit mit Schwerpunkt in der zahnärztlichen Chirurgie - gerne auch MKG-Chirurgie oder Oralchirurgie mit zusätzlich allgemein-zahnärztlichem Spektrum. **0160-8435902** ab 18.00 Uhr

**KFO Großraum Hannover**

Etablierte Praxis sucht Sozietät mit Kollegen/in, gerne Teilzeit, spätere Übernahme möglich. **ZM 035031**

**PRAXISABGABE**

**Bochum**

- 5 BHZ Praxis (PARO, Impl, hochwertiger ZE, Chirurgie)
- Langjährig etablierte Prophylaxeabteilung
- Außergewöhnlich konstant hohe Gewinnsituation, hoher Privatumsatz
- Auf dem Höhepunkt persönlicher Leistungsfähigkeit, mit perfekt eingespieltem Team, in verantwortungsvolle Hände abzugeben (1.2019) - **ZM 034874**

**Köln-Lindenthal**

Kleine, feine Einzelbehandlerpraxis, Neugründung 2004/05, etabliert, erfolgreich, hoher Privatanteil, sehr gute Geräte, geschultes tolles Team, 2 BHZ, 102 qm, digitalisiert, tolle zentrale Lage, top Verkehrsanbinung, direktes sehr gutes wirtschaftliches Losarbeiten möglich u. erwünscht, aus privaten Gründen zu verkaufen.  
**ZM 035049**



**IMMO.DENTAL**  
Ihre dentale Praxisbörse



www.immo.dental  
info@immo.dental • Tel.: 0800-801090-4

**Praxisabgabe Bad Berleburg**

1975 von Köln nach Bad Berleburg, nie bereut. Das Land ist empfehlenswert, nicht hektisch, ehrlich, **bezahlbar**. Absolute Wohlfühlpraxis in Neubau (96), Parterre, 4 Parkplätze, 3 BHL-Zimmer, 116 m², ständig modernisiert. Praxisimmobilie ist Eigentum! Stadt Bad Berleburg: 20.000 Einw., Bahnhof, Krankenhaus, alle Schulen, großes Kulturangebot, Sportmöglichkeiten: Golf, Tennis, Schwimmen, Ski, Wandern etc., kurz: Wohlfühlstadt mit zu wenig Zahnärzten. **Tel.: 02751/3246**

**Die Experten für**

**Praxisvermittlung**

- persönlich besichtigt
- wirtschaftlich geprüft
- umfassend aufbereitet
- aktiv betreut

www.concura.de

Tel.: 0621 4 30 31 35 00

Mail: [kontakt@concura.de](mailto:kontakt@concura.de)



Beachten Sie bitte unsere informativen Anzeigen!

**Rhein-Main (zwischen F und HU)**  
Sie suchen ein Spitzeneinkommen?

Langfristig (> 40 Jahre) etablierte, umsatz- und renditestarke GP in zentraler Toplage direkt vom Praxisinhaber flexibel abzugeben. An Zuzahlung gewöhnte, angenehme Patienten, bewährtes Team.

4 klim. BHZ, OPG, Laser, wartungsfreundl. Technik, kompl. Eigenlabor. Frisch begangen und validiert. Kein Investitionsstau. In 2017 renoviertes Ärztehaus mit weiteren hoch frequentierten Geschäften. Parken und ÖPNV vor der Tür.

VHB 399 000 € - [prxvk@mail.de](mailto:prxvk@mail.de)

**Willst Du mit mir gehen?**



	Ja	Nein	vielleicht
Lieber angestellt?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Praxisgründung – allein?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Praxisgründung – gemeinsam?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

[www.gemeinsam-besser-selbststaendig.de](http://www.gemeinsam-besser-selbststaendig.de)

Telefon: 0421 - 34 66 17 56



**Praxis bei Deggendorf**  
3 BHZ, 170 qm, Labor mit ZT, modern,  
hoher Pv-Anteil, info@thp.ag THP AG

**Osnabrück**  
moderne, gepflegte, Praxis, 3 BHZ, 4.  
BHZ mögl., Dig. Rö., kl. Labor, barriere-  
frei, eig. Parkplätze, abzugeben.  
Email: [praxisabgabe-os@web.de](mailto:praxisabgabe-os@web.de)

**KFO Hamburg**  
Etablierte, modern geführte KFO-Fach-  
praxis in zentr. Lage eines attraktiven  
Stadtteils. [www.beratung-boeker.de](http://www.beratung-boeker.de)  
Tel. 0211. 48 99 38

**KFO Nähe Düsseldorf**  
Moderne, hochwertig eingerichtete KFO-  
Praxis, 20 Min. von D. Optimal gestaltete  
200 qm. **Böcker Wirtschaftsberatung**  
Tel. 0211. 48 99 38

**Frankfurt 4 BHZ+DVT**  
Keine Wünsche offen läßt diese voll aus-  
gest, gutgehend Einzelpraxis, die weg.  
Alter für einen real. Preis mit Überleitung  
verk. wird. Mandantenauftrag.  
ZM 035082

**KFO Hamburg**  
Niederlassungsmöglichkeit als Partner/in  
für umsatzstarken KFO-Anteil in überört-  
licher GP, auch gut geeignet für junge/n  
Kollegin/en mit z.B. nicht abgeschlosse-  
ner Familienplanung / Teilzeitwunsch.  
Die Praxis ist sehr renomiert, die Stand-  
orte liegen in gut strukturierten Lagen,  
etablierte Zuzahlungen, Eigenlabor, ein-  
gespieltes und motiviertes Team. Alle  
Formen der Zusammenarbeit denkbar.  
[praxisabgabe.m2018@gmx.de](mailto:praxisabgabe.m2018@gmx.de)

**Hochsauerland**  
Langjährig etablierte, moderne Praxis  
(3. Generation) in bester zentraler Orts-  
lage einer attraktiven Kreisstadt, zeitnah  
aus gesundheitlichen Gründen ab-  
zugeben. Drei Behandlungszimmer, ca.  
120 qm, barrierefrei zu erreichen, eigene  
Parkplätze, wirtschaftlich gute Kondi-  
tionen und weiter vorhandenes Potential.  
ZM 034930

**Raum Frankfurt**  
Moderne und umsatzstarke Praxis mit  
3.Beh.-Zimmer in **Neu-Isenburg**.  
Keine Alterspraxis. Abgabe sofort.  
Mikroskop und DVT vorhanden.  
GOZ Anteil 75% ; 500 T Honorarumsatz.  
Tel.: +436606905236  
ZM 034312

**Kreis Recklinghausen**  
Umsatzstarke Allround-Einzelpraxis mit  
überdurchschnittlichem Gewinn, 210 m²,  
4 voll funktionsfähige BHZ, digitales  
Röntgen, komplett eingerichtetes Praxis-  
labor mit Cad Cam, kein Renovierungs-  
stau, aus Altersgründen abzugeben.  
Sämtliche Übergangsmodalitäten sind  
möglich. Bei Zuschrift bitte Tel. Nr. ange-  
ben. ZM 034651

**Stuttgart**  
Erfolgreiche, kompakte Zahnarztpraxis,  
2 Behandlungszimmer, 2 Prophylaxe-  
zimmer, voll digitalisiert, kurzfristig  
abzugeben. H. 015201777078

**HOF- Oberfranken**  
Umsatz- und ertragsstarke Praxis  
1a-Lage Innenstadt, 3 BHZ abzugeben.  
sanfter Einstieg möglich.  
[www.gaebler-hoffmann-albertz.de](http://www.gaebler-hoffmann-albertz.de)  
[joachim-gaebler@web.de](mailto:joachim-gaebler@web.de)

**Raum Aschaffenburg**  
sehr mod. gutgehende Praxis f. Mehrbe-  
handler m. allen Laborinstallationen, 3  
BHZ, Top Lage, hoher Umsatz sofort,  
evtl. Einarbeitung abzugeben.  
ZM 034967

**MKG/Oralchirurgie**  
Umsatz- und gewinnstarke Überwei-  
serpraxis im Saarland abzugeben  
[praxis.saarland@gmail.com](mailto:praxis.saarland@gmail.com)

**KFO Hannover**  
Etablierte KFO-Praxis mit 210 qm  
Region Hannover in 2018/2019 abzugeben.  
[dr.e.heinrichs@arcor.de](mailto:dr.e.heinrichs@arcor.de)

**Landpraxis Nähe KI/NMS**, ggf. mit Im-  
moblie, 3 Behandlungszimmer, Steri-  
raum neu, validiert, eingespieltes Perso-  
nal, dankbare Patienten, aus Altersgrün-  
den günstig zu verkaufen. Kontakt:  
[ush.s@gmx.de](mailto:ush.s@gmx.de)

**Dortmund**  
Große Zahnarztpraxis in gehobenem  
Dortmunder Vorort ca. 350 m² mit 4 Be-  
handlungszimmern und großem voll ein-  
gerichtetem Labor abzugeben. Die voll  
digitalisierte Praxis befindet sich im  
Hochparterre. Alle Geräte und Behand-  
lungseinheiten (Kavo) befinden sich in  
sehr gutem Zustand. Die Praxis verfügt  
über einen CO<sub>2</sub>-Laser und ein digitales  
Röntgengerät. Für seit langem einge-  
führte Implantologie und Kieferorthopä-  
die sind alle technischen Voraussetzun-  
gen vorhanden. Interessenten erreichen  
mich unter der Telefont.: 0231-9809090  
nur werktags ab 9.00 Uhr. Alternativ:  
0173 7967032

**Berlin 5 BHZ+ZT-Labor**  
digitalisiert R6/OPG/Steri Umsatz ab  
750.000, sehr gute Lage, ab sofort  
0176 80124692

**Niederlassung lohnt sich!**  
Dies gilt erst recht im gut situierten länd-  
lichen Raum! Sie wollen mehr Arbeits-  
zufriedenheit, wirtschaftlichen Ertrag und  
Lebensfreude? Dann kommen Sie zu  
uns! Die gut aufgestellte, umsatzstarke  
Zahnarztpraxis (südlicher Oldenburger  
Raum) kann nach kurzer Kooperations-  
zeit zu vorteilhaften Konditionen über-  
nommen werden. ZM 034993

**Praxisabgabe**  
Alteingesessene, renovierte Praxis in  
einem Arztethaus mit 6 weiteren Fach-  
ärzten und Apotheke im **Bochumer  
Osten** ab sofort aus Altersgründen abzu-  
geben. Verkehrsgünstig gelegen. Gute  
Patientenzahlen. Ausbaufähig und  
erweiterbar. 141 m² mit 3 BHZ (KaVo  
1066 T), allg. ZHK, Prophylaxe, Schwer-  
punkt Prothetik. ZM 034992

**Region Hannover**  
Ertragsstarke, seit langem etablierte Pra-  
xis sucht Nachfolger, 3 Behandlungszim-  
mer, 150 m², Rö, Labor, OPG, großer Pa-  
tientenstamm, zentrale Lage, gute Ver-  
kehrsanbindung, gute Parkmöglichkeiten,  
aus Altersgründen abzugeben.  
[grigorijw@gmx.de](mailto:grigorijw@gmx.de)

**Mühlhausen/Thüringen  
KFO-Praxis**  
Umsatzstabile KFO-Praxis, 150qm,  
2BHZ, 3 Behandlungseinheiten, Praxis-  
labor, AVL etabliert – in schöner Immobilie-  
kurz- oder mittelfristig abzugeben.  
Einarbeitung gerne möglich.  
ZM 034869

**Landpraxis, Südwestfalen/  
Sauerland**  
3 Behandlungszimmer, barrierefrei, vali-  
diert, 3 Helferinnen, Ortsmitte und doch  
im Grünen, unterversorgtes Gebiet, aus  
Altersgründen günstig zu verkaufen ab  
01.08.2018. Kontakt: Tel. 02753/3555  
[zahnarzt.genzel@gmx.de](mailto:zahnarzt.genzel@gmx.de)

**Bergheim/Erft**  
Etablierte Praxis im Zentrum von Berg-  
heim, 4 BHZ, 150 m², erweiterungsfähig,  
als Mehrbehandlerpraxis geeignet, mit  
und ohne Übergangsozietät zu verkauf-  
en. Tel.: 0174/4834004

**Pforzheim**  
Zentral gel. Zahnarztpraxis, 3 BHZ, Aus-  
stattung zeitnah modern, 165 qm, lang-  
fristiger Mietvertrag aus Altersgründen  
zum Inventarpreis ab sofort abzugeben.  
ZM 034231

**Raum Koblenz - Bonn**  
ZA-Praxis Nähe Rhein, 2 BHZ, stabiler  
Patientenstamm, 80 m² (Miete 650,- €),  
Parkplätze, ca. 500 Scheine/Quartal, für  
VB 60 T € zum 1. 7. 2018 abzugeben.  
ZM 034895

**Zu verschenken !!**  
Alteingesessene, umsatzstarke Praxis, 3  
Behandlungszimmer (2xM1, 1xC2+),  
Kreis Reutlingen, auf der schwäb. Alb  
kostenlos abzugeben.  
ZM 034806

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](mailto:praxisboerse@dentalbauer.de)



durchstarten mit dental bauer

www.  
dentalbauer.de

**Essen- modern- digital**  
Langjährige Designerpx., Topteam,  
kleine Raumkosten, mittlere Zahlen,  
Lauffage/gutes Publikum, Potenzial.  
Mandantenauftrag ZM 035077

**Bielefeld 3 BHZ**  
Diese Px überzeugt mit sehr guten  
Zahlen, perfekter Lage, Überleitungs-  
konzept, guter Ausstattung + Team.  
Mandantenauftrag. ZM 035079

**Berchtesgadener Land**  
Solide, alteingesessene ZA-Praxis,  
2 BHZ, ca. 130 qm, aus Altersgründen,  
abzugeben. ZM 034842

**Frankfurt/Main (Nordend)**  
150 qm, 3 BHZ, Parkplätze, sehr gute  
Verkehrsanbindung. Ab sofort,  
Tel. 069 / 556678

**Lüneburger Heide**  
3 BHZ, KaVo Primus 6J. Alt, OPG, Eigen-  
labor, Zentrallage für 60 000 abzugeben.  
[Interdoma@web.de](mailto:Interdoma@web.de)

**Raum Eisenach-extrem scheinestark**  
Diese außergewöhnl. 5- Stuhl- Praxis sucht  
Partner/späteren Übernehmer als  
Allrounder, der sehr hohe Einnahmen er-  
wartet. Im Auftrag ZM 035083

**Bochum 3-5 BHZ scheinestark**  
Diese langj. tadellose optisch sehr schöne  
helle Px aus 1. Hand, hoher Privatanteil,  
perfekt geschn. Räume 186qm, wird aus  
serösen Händen an ebensolche abgege-  
ben. Im Auftrag. ZM 035073



**Digitales Röntgenpaket**

**Rotograph Prime**

- Hochqualitatives digitales  
Panorama-Röntgensystem
- Face-to-Face Positionierung
- Einfachste Wandmontage

**Kleinröntgen Endos-ACP**

- Modernes Kleinbild-Röntgensystem
- Universell einsetzbar für sämtliche Bildempfänger



**Intraoraler Sensor Videograph**

- Leicht zu positionierender Intraoral-Sensor
- Aktive Fläche 20x30mm

**Gesamtpreis: 19.900 Euro**

zzgl. 19% Mehrwertsteuer

Alternativ mit intraoralem Folienscanner

**Gesamtpreis: 22.900 Euro**

zzgl. 19% Mehrwertsteuer

**Innovative Technik - Beratung - Montage - Service**

dentakraft - Adelheidstraße 22-24 - 65185 Wiesbaden - Tel. 0611-375550 Mobil 0177-4445566 - [dentakraft@t-online.de](mailto:dentakraft@t-online.de) - [www.dentakraft.de](http://www.dentakraft.de)

**Münchner Süden**

gute eingeführte Praxis mit 150 m², 3 BHZ (4)+ Praxislabor abzugeben [t.muenzer@gerl-dental.de](mailto:t.muenzer@gerl-dental.de)

**zw Frankfurt und Darmstadt: 2 BHZ**  
moderne KaVo -Px volligital, 129qm, mittlere Zahlen, kleinste Betriebskosten wg. Auslandsfähigkeit Mandantenauftrag. **ZM 035074**

**Stadtrand Oldenburg**

Sehr schöne, gutgehende Praxis am Rande von Oldenburg mit großem, angenehmen Patientenstamm und viel Prothetikpotential zu verkaufen. PZR und MKV etabliert. Keine Alterspraxis! Kein Sanierungsstau!



**Kontakt:**  
**MULTIDENT Dental GmbH**  
26131 Oldenburg |  
T. 0441 93080  
**Ansprechpartner:**  
**Nils Nonnenmacher**  
M. 0160 97863095 |  
[nonnenmacher@multident.de](mailto:nonnenmacher@multident.de)

**Raum Ludwigshafen/Rhein**

Alteingesessene Praxis, 2 BHZ, 90 qm in Mutterstadt altersbedingt ab 02.07.2018 günstig abzugeben. **Telefon: 06234-4045**

**Schnäppchen Raum Stgt-LB**

130 qm, 2 (3) BHZ, 380 Scheine/Qu., FP 55 T€, THP AG 089 278 1300

**Augsburg**

ZA-Praxis in zentraler Lage mit Labor, Volligital, 160qm 3 BHZ, erweiterbar. Nur ernste Interessenten. Keine Firmen. [drdavid@arcor.de](mailto:drdavid@arcor.de)

**KFO**

Eingeführte KFO-Praxis (PLZ 65...) in ruhiger doch zentraler Lage mit großem Einzugsgebiet und enormen Potenzial sucht Nachfolger. Kontakt erbitten: + 49 160 94815374.

**Münchner Norden**

alteingesessene Praxis mit 145 m² ,3 BHZ, Labor, Büro abzugeben. [t.muenzer@gerl-dental.de](mailto:t.muenzer@gerl-dental.de)

**südl. Weinstrasse: 2-3 BHZ**

alteinges. Px mit solider Patientenzahl in zentr. Lage, zeitgem analog. Ausstattung günstig abzugeben. Mandantenauftrag **ZM 035078**

**Region Schaumburg**

Der von uns betreute Mandant Dr. med. dent. möchte Ende 2018 / Anfang 2019 seine gut eingeführte Praxis, samt Wohnhaus verkaufen. Es fallen keine Vermittlungsgebühren an. Nehmen Sie vertraulich Kontakt auf mit Dr. D. Kindermann; c/o **DAS VERSICHERUNGSHAUS;** Vornhäger Str. 36/38, 31655 Stadthagen; 05721 99444-12. Finanzierung über unser Haus

**Kreis Darmstadt-Dieburg**

Praxis abzugeben an 1-2 Behandler, zur Zt. 2 BHZ, 4 BHZ möglich, 150 qm, gute Verkehrsanbindung, viele Parkplätze. **ZM 034443**

**Gewinnstarke Praxis, 2 BHZ, Siemens M1, OPG 10 Siemens, Trophy Kleinröntgen, Hygieneraum neu mit Melatherm, Dentares, Assistina 3x3, hoher Wirtschaftlichkeitsgrad. Die Praxis hat 85% Stammkunden, ca. 700 Scheine bei 3 Mon. Urlaub/Jahr, hohen Privatanteil, günstige, zentrumsnahe Lage (6 ZA bei 22T-Einwohnern), erweiterbar um bis 80 m², Assistentenwohnung im UG 75 m² möbliert, günstige Mietbedingungen. **ZM 034946****

**Karlsruhe - Zentrum 3 BHZ**

Sehr schöne helle Px in perfekter Lage, günstiger Mietvertrag, gute Ausstattung/perf. Steri, mittlere Zahlen. Im Auftrag **ZM 035081**

**medipark**  
Täglich 9–21 Uhr  
Tel. 063 22 947 24 21

[www.medipark.de](http://www.medipark.de)  
ca. 300 aufbereitete Praxen mit Fotos und Beschreibung.

**Wir führen Zahnärzte zusammen**

Ihre professionelle Praxisvermittlung seit 1991. Komplette Abwicklung und Kurzugutachten.

**existKONZEPT db**  
durchstarten mit dentalbauer

**dentalbauer**

**Hand in Hand zum Erfolg**

\***PLZ 1....**  
**Schwerin:** mod. 3-4 Zi.-Praxis im EG mit Labor, Ausbaupotenzial.  
**Kreis Prignitz:** KFO + ZA Praxis mit 6 BEH-Einheiten.

\***PLZ 2....**  
**Raum Lüneburg:** digitalisierte 3 BHZ Praxis, RKI konform + Cerec.

\***PLZ 3....**  
**Raum Hannover:** repräsentative ZA-Praxis mit 4 BHZ.  
**Raum Rheda-Wiedenbrück:** Top-Umsätze, 4 BHZ, gute Lage.

\***PLZ 5....**  
**Köln:** Kleine 2-3 Zi.-Praxis im EG in bevorzugtem Stadtviertel.  
**Raum Siegen:** 4 Zi.-Praxis (156m²) in 1-A-Lage eines Kleinstadtviertels.

\***PLZ 7....**  
**Stuttgart:** KFO-Praxis (Anteil oder Voll) 4 Behandlungseinheiten.  
**Ortenauskreis:** erweiterbare 2 Zi.-Praxis in zentraler Lage (ab sofort).

\***PLZ 8....**  
**Niederbayern:** KFO-Praxis, modern, digitalisiert, KEINE Alterspraxis!  
**Ingolstadt:** 110 m², Wohn- und Ärztehaus.

\***PLZ 9....**  
**Altmühlthal:** ZAP mit 3 BHZ, CAD/DAM, EDV-vernetzt.

**Unsere kostenlose db-Hotline 0800/66 44 718 und E-Mail [praxisboerse@dentalbauer.de](mailto:praxisboerse@dentalbauer.de). Weitere Objekte finden Sie in unserer Praxisbörse unter [www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de).**

**ERBACHER**  
Wirtschaftsdienste für Zahnärzte und Ärzte AG

**Praxisvermittlung**

- Geprüfte Praxen für Existenzgründer
- Potentielle Übernehmer für Abgeber

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

Zentrale: Hauptstraße 139 • 63773 Goldbach  
Telefon: (0 60 21) 54 01 83 • E-Mail: [erbacher@erbacher.de](mailto:erbacher@erbacher.de)

**R. Landshut gewinnstark**  
mit Standardspektrum + solider Arbeitserwirtschaften Sie in dieser schönen mod. konkurrenzarmen 2 Stuhl-Px hohe Gewinne Mandantenauftrag. **ZM 035075**

**PLZ 54....**

Gut etablierte, gepflegte Praxis mit 4 BHZ an leistungsstarken Kollegen gegen 10-Jahres-Mietvertrag (auf Wunsch auch länger)

**KOSTENLOS**

abzugeben, d.h. mit der Miete sind Inventar und Goodwill nach 10 Jahren abgegolten. Zum ausschließlich als Praxis genutzten, frei stehenden Gebäude mit ca. 200 m² Nutzfläche plus Wohnung mit 80 m² gehören 7 eigene Parkplätze. Die Praxis befindet sich an einem wirtschaftlich starkem Standort mit sehr geringer Arbeitslosigkeit, alle Schulen am Ort, ab Ende 2018 mit Autobahnanschluss in der Nähe. Übernahme Ende 2018 aber auch 2019 denkbar. **ZM 035090**

**BS Randgebiet**

Etablierte, moderne, behindertengerechte Einzelpraxis, 3 AZ, digit. Rö, 130 qm, zentrale Lage, baldmöglichst abzugeben. [dresglm@t-online.de](mailto:dresglm@t-online.de)

**Mainz Innenstadt**

2 BHZ + alle Funktionsräume, in sehr gutem Zustand, aus Altersgründen ab sofort abzugeben. Mail an [praxis\\_mainz@gmx.de](mailto:praxis_mainz@gmx.de)

**nördl. Heilbronn mit Top-Klientel**  
3-4 BHZ, 170+50 qm, sehr umsatz- und gewinnstark, Immo optional, [anzeige@thp.ag](mailto:anzeige@thp.ag) THP AG

**München zentral 4 BHZ**

Mein Mandant verk. umsatzstarke Px/Labor mit guter Personalsituation, seriösem MV, breites Spektrum inkl. Impl. realist. Preis **ZM 035076**

Zeitgemäss gestaltete 2 Behandlungszimmer Praxis in der **Stadtmitte Koblenz** abzugeben. **ZM 034277**

Umsatzstarke und erweiterungsfähige **Praxis in Heidelberg** ab Ende 2019 abzugeben. **ZM 035043**

**Zahnarztpraxis** mit Eigenlabor in Mainzer Vorort, umständehalber schnellstmöglich abzugeben. **ZM 035048**

**FREIBURG** plus 15 km ab 2019 **ZM 034181**

**Stuttgart-Vorort**, moderne, kleine Praxis, neu ausgestattet, Abgabe aus gesund. Gründen. **ZM 034970**

**EP in Hannover/ Stadtteil** aus Altersgründen 2018/2019 abzugeben. **ZM 035040**

**Raum Ludwigsburg 2 BHZ**

Unser Mandant verk. ab sofort sehr scheinstarke topmod. volligital. Px mit vollständ. Ausstattung, perfekter Steri, langj. Personal, sicherer Mietvertrag. **ZM 035069**

**Kolbermoor/Rosenheim (BY)** 2BHZ, 156 m², EG+Keller, 4 Parkpl., 10 Min. bis RO-Zentrum, aus gesundheitl. Gründen VB € 45T. **Mobil 015141601015**

**Praxis in Dortmund zu verkaufen**, 2 Behandlungszimmer, 3 möglich. Es können auch zusätzliche Räume angemietet werden. **ZM 034735**

**Kleinstadtpraxis im Saarland**, 2 BHZ, Rö-Raum mit Aus Altersgründen günstig abzugeben. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage unter: [Zahnserat@gmail.com](mailto:Zahnserat@gmail.com)

**Landkreis München Süd**

Etablierte Einzelpraxis in guter Lage, 3 BHZ, modernisierte Ausstattung, anspruchsvolles Behandlungsspektrum auch CAD/CAM. Kontakt: [natasa.dzeba@nwd.de](mailto:natasa.dzeba@nwd.de)

**gewinnstarke Landpx Trier**

Mein Mandant erwirtschaftet auf 3 BHZ weit überdurchschn. Zahlen an einem Alteinstandort. Abgabe Ende 2018. **ZM 035071**

**Raum Paderborn**

Etablierte Praxis in guter Lage, 2 BHZ (optional 3), neuwertig, 160 qm, stabiler Patientenstamm, Steri RKI-Konform, Digitales Röntgen, gutes eingespieltes Team, abzugeben. **ZM 034979**

**KFO Düsseldorf**

Langj. KFO-Fachpraxis, Abgabe Anf. 2019, gerne mit vorheriger Einarbeitung. Verkehrsgünstige Lage in gering versorgt. Wohnstadtteil.  
**www.beratung-boeker.de**  
**Tel. 0211. 48 99 38**

**Praxisabgabe**

Langj. etabl. allgemein.zahnärztl. Einzelpraxis im SHK Nähe Jena / Gera mit stab. Patientenstamm ab Jan. 2020 aus Altersgründen abzugeben. Auch als Zweitpraxis zu empfehlen. Parkplätze vorhanden. **ZM 035034**

**Lüneburg - Stadtmitt**

Sehr gut gehende, etablierte Einzelpraxis - 3 BHZ - mit stabilem Gewinn und gutem Team abzugeben. Einarbeitung möglich. **za.zahnarzt@gmail.com**

**Px im Zentrum Wiesbadens**

scheinstark, 3 BHZ, 190 qm, modern, günstig, Ü-Phase auf Wunsch, THP AG anzeige@thp.ag

**Zw. Karlsruhe u. Freiburg**

Stadt, Nähe Straßburg, hohe Privatliq., ständig neue Patienten, 3 BHZ, schöne Räume, Parkplätze, aus privaten Gründen. **mail4070@gmail.com**

**Bad Salzuflen**

Nachfolger für Praxis in zentraler Lage mit guter Scheinzahl, 2 BHZ, gesucht.  
**ZM 034953**

**Osnabrück**

Moderne, gut ausgestattete Praxis (Siro-na) zeitl. flex. abzugeben. RKI aktuell, Parkplätze. Gerne mit anschl. Zusammenarbeit. **Böker Wirtschaftsberatung Tel. 0211.48 99 38**

**Schöne kleine Landpraxis**

40 km südl. Freiburg, 2 BHZ, fairer Preis, zum 31.12.18 abzugeben.  
Gute work-life-balance, Begleitung. d. Übernahme. Bitte e-mail an: **meisterina@yahoo.de**

**Universitätsstadt Passau**

Sehr gut eingeführte ZA-Praxis in Zentrumslage mit Parkmöglichkeiten, Nähe zu Bus/Bahn, barrierefrei, 3 BHZ (erweiterbar) und geschultes Personal in 2018 flexibel abzugeben.  
**zahnarztpraxis.passau@gmail.com**

**Augsburg**

Sehr gut gehende Praxis in Top Lage, Anfang 2019 abzugeben. Drei BHZ + Eigenlabor. Zuzahlungsbereites Patientenklientel und engagiertes, eingespieltes Team. Kontakt: **natasa.dzeba@nwd.de**

**Chance Lkrs. Traunstein**

Gutgehende 3 BHZ-Praxis für 1-2 Behandler an attraktivem Standort (Chiemgau) zu übergeben. Hoher Freizeitwert - Top-Verdienstmöglichkeit.  
**Vertraul. Erstkontakt: F. Hoffmann (Dipl.-Kfm.) Tel.: 089-892633-77 oder florian.hoffmann@abzeg.de**

**Praxisabgabe Düsseldorf Bilk**

2 BHZ, 130 m<sup>2</sup>, Parterre, ab Ende 2018 abzugeben.  
**ZM 035047**

**Charmante, professionell und großzügig** geschnittene gut laufende Praxis mit solidem Patientenstamm, nahe Freiburg/Br., barrierefrei, 2BHZ, Erweiterung vorbereitet, wegen Ortswechsel zeitnah und günstig zu übergeben. **gkbr@gmx.net mobile:0178/2047534**

**PRAXISGESUCHE****www.praxisboerse24.de**

MedicusVerband  
Tel./Fax: 089 27 369 231

**! Provisionsfrei ! über 500 Praxissucher !****Bodenseeregion**

Raum FN, KN, LI dt. ZA, Dr., umfangreich fortgebildet (Endo, Par etc) sucht Praxis zur Übernahme, 2-3 BHZ, Mitte/Ende 2018. Abgeber gewünscht, dem nicht nur Erlös, sondern auch Pat. am Herzen liegen. **Kontakt ZM 034989**

**KFO Fachpraxis**

Zur Vermittlung an seriöse, solvente Übernehmer. Keine Schnäppchenjäger: erfolgreich etablierte, überdurchschnittl. umsatzst. KFO-Fachpraxis gesucht. Auch mit älterer Einrichtung.  
**Böker Wirtschaftsberatung**  
**Tel. 0211. 48 99 38**

**Zahnarzt- / KFO- und oralchirurgische Fachpraxen**

Für vorgemerkte Interessenten suchen wir gut geführte Praxen bundesweit. Diskrete und erfolgreiche Abwicklung. **Tel.: 05253 9740999, info@qm-zahnmed.de**

**NRW**

ZÄ mit breitem Spektrum inkl Impl. 5 Jahr BE, sucht zeitgemäße Praxis ab 120qm/3 Einheiten, eingef. Zuzahlungen, laufendes QM, ab 500 Scheine /Q. Mandantenauftrag **ZM 035086**

**Raum HB - H - GÖ**

Gutgehende Praxis für 1 oder 2 ZÄ zur Übernahme in 2018 / 2019 gesucht.  
**ERBACHER Wirtschaftsdienste AG, Patrick Dahle, Tel. 0 51 39 - 9 57 05 51**

**Praxis i. Deutschland**

Suchen für ZÄ aus der EU gute und existenzsich. Praxen. **Tel. 040/65048532, Manuel.Breilmann@gmx.de**

# Thomas M 1 neu geliefert



## KaVo 1063T

**7.500,- €****13.500,- €**

## Ritter Dialog

 aus Inzahlungnahme für neue M 1 **Preise auf Anfrage\*****Cart solo zum Nachrüsten****\*Liste anfordern!**Ihr Ansprechpartner: **Walter Meyer****Dental-S GmbH**

An der Ankermühle 5  
65399 Kiedrich/Rheingau  
Tel. 0 61 23-10 60  
**wm@dental-s.de**  
**www.dental-s.de**

**Direkt 0 15 12 -306 79 89**

Region zw. D-Dorf u. Münster. Dt. ZA-Paar sucht Praxis zur Übernahme ab 2019, 4-6 Zimmer. **0211-94217552** ab 19:00 Uhr

**Anzeigen informieren!**

**Winkelstücke**  
Poly-LampenTurbinen  
Reparaturen  
Info: 06123-7401022  
Peking Collection Frank Meyer

**Dehnplatten VHB**  
Kfo-Labor-Berger.de fertigt auch nach BE-Liste günstig.  
Info-Tel: 05802- 4030

**Gebraucht. Geprüft. Mit Gewährleistung. Aber ohne Gedöns.**



Theodor-Heuss-Strasse 32 • 61118 Bad Vilbel  
+49 (0)61 01 - 9 81 99 57 • post@superdenta.eu

[www.superdenta.eu](http://www.superdenta.eu)

ganz Deutschland  
www.stahlmoebel.dental  
Essen - 0201-3619714

**Praxen/Labor Ankauf**  
Kaufe komplette Praxen/Labor, Demontage bundesweit durch eigene Techniker!  
**0174-3575555** oder **prodent@gmx.de**

**Praxen-Ankauf**  
Kaufe komplette Praxen, Demontage bundesweit durch eigene Techniker!  
**Telefon 0 22 34/406 40**

**DIREKTKAUF**

**TURBINENSCHLÄUCHE**  
SIRONA KaVo 319 €  
EBAY 151216673083

**BEHANDLUNGSLAMPEN LED**  
für SIRONA, KaVo.  
EBAY 191064561519

**POLYMERISATIONSLAMPEN**  
**RÖNTGENBILDBETRACHTER**  
**PULVERSTRAHLGERÄT KaVo**  
**TURBINENKUPPLUNGEN LED**  
**ZEG-SPITZEN KaVo SIRONA**  
**MIKROMOTOR HANDSTÜCK**  
**MOTORSCHLÄUCHE für KaVo**  
**SIRONA SAUGSCHLÄUCHE**  
Auch bei EBAY und AMAZON

Dr. med. dent. Werz ☎ 02381-484020  
[www.LW-DENTAL.de](http://www.LW-DENTAL.de)

ZEISS OP- und U-Mikroskope  
OPMI PICO Ausstellungsgeräte  
**info@medisa.de, Tel. 0391/607460**  
[www.medisa.de](http://www.medisa.de)

Deutschlandweit  
www.standalone.dental  
Essen - 0201-3619714

**GEBRAUCHT**  
by GERL.

An- u. Verkauf / Aufbereitung von gebrauchten Geräten, Behandlungseinheiten, OPG, etc. Praxisauflösung

**Tel. 0800 - 801090-6**  
[www.gerl-gebraucht.de](http://www.gerl-gebraucht.de)

**PRAXEN AUSLAND**

**Die Alternative in der Schweiz ?**

**NEUE Praxisangebote in:**  
**Bern City, Biel City, Luzern, Kt. Schwyz**  
**Rheintal SG, Thurgau, Zug und Zürich**  
weitere Praxen und Infos unter:  
[www.medident.ch](http://www.medident.ch)  
**medident consult ag, Bahnhofstrasse 15, CH-8890 Flums**  
Tel 0041 81 720 13 00 E-Mail: [info@medident.ch](mailto:info@medident.ch)

**PraxispartnerIn KFO, Bregenz, Bodensee.**

Wir - das sind vier Ärzte und zwölf motivierte Teammitglieder - behandeln mit modernsten KFO-Techniken wie Minischrauben, MICRO-Expander, Distraktoren, Kucher Hebel-Mechanik, KI-II-Druckmechaniken uvm.  
Ausbildung möglich, gute Bezahlung, WG Wohnung vorhanden.  
Dort arbeiten wo andere Urlaub machen! [praxis@DR-WINSAUER.at](mailto:praxis@DR-WINSAUER.at)

**Spanien**

Privatpraxis direkt am Meer, Schwerpunkt Prothetik und Implantologie, bestens eingeführt und ausgestattet, sehr hoher Umsatz und Gewinn, internationales Klientel.  
[zahnarztpraxisspanien@gmail.com](mailto:zahnarztpraxisspanien@gmail.com)

Top gepflegte umsatzstarke Wohlfühlpraxis in **Klagenfurt/Österreich** sucht nach jahrelangem Bestand wegen Betriebsstättenwechsels neuen Chef. Gute Lage, komplett installiert, ohne Ablöse.  
**Tel.: 0043.650.5316753**

Schöne, gutgehende Zahnarztpraxis in **Zell am See (Österreich)** zu guten Bedingungen abzugeben **0043/ 6767041938**

**CH-Zahnarztpraxis zu verkaufen**

Gut etablierte, umsatzstarke Praxis im Raum Wil, Kanton St.Gallen, zu verkaufen, langjähriger, treuer Patientienstamm, 2 Behandlungszimmer, OPT, digitales Röntgen. Niedrige Fixkosten. Übernahme nach Vereinbarung.  
**Handy: 0041 792737831**  
**e-Mail: a.u.t@bluewin.ch**

**Praxis in Niederlande**

Gutgehende, moderne, ZA-Praxis (2 BHZ), 3. mögl. in der Nähe D-Grenze, regio Hengelo, in zentrale Lage von Ort mit oder ohne Immobilien kurzfristig abzugeben.

**Kontakt:**  
[uw tandartspraktijk@gmail.com](mailto:uw tandartspraktijk@gmail.com)

**PRAXISRÄUME**

**Praxisräume in Hagen-Haspe,**  
217,50 qm, Stadtmitte direkt an der Fußgängerzone, 1. OG., als Zahnarztpraxis mit allen technischen Anschlüssen für 4 Behandlungsräume, Dentallabor, vorhandenem Röntgenraum, Steri, Sozialraum, usw., zum 01.10.2018, von privat günstig zu vermieten. Die bisher dort befindliche Praxis wurde sehr gut frequentiert.  
Nähere Angaben Tel.: **0151-52131421**  
o. Email: [hans.kaiser@yahoo.de](mailto:hans.kaiser@yahoo.de)

**PRAXISEINRICHTUNG/-BEDARF**

**Polster Dental Service**  
Bundesweit. Neubezüge von Bestuhlungspolstern. Alle Fabrikate.  
**Tel. (0551) 79748133**  
**Fax (0551) 79748134**  
[www.polsterdentalservice.de](http://www.polsterdentalservice.de)

OPG OP 100 Instrumentarium, Bj. 1997 fachgerecht demontiert; mit div. Zubehör, FP 1300, - zzgl. Versand T. 0202664140

**Günstige Neu- und Gebrauchtgeräte finden Sie unter [www.kdm-online.de](http://www.kdm-online.de)**  
**Kohlschein Dental-Team 02505/932518**

kostenlose Online-Börse für gebrauchte Geräte, [www.2nd-dent.de](http://www.2nd-dent.de) powered by Kohlschein Dental **Tel. 02505/932545**

**Saugschläuche**, Sirona M1, [heimes-dental@web.de](mailto:heimes-dental@web.de)

Suche Praxis- und Laborgeräte  
**Tel. (0961) 31949, [www.second-dental.de](http://www.second-dental.de)**

**M1 / C2 gesucht. Tel. 05766/301**

**Nw. Laborausst. VB 22.000€ 0176/20371181**

**Gute Behandlungseinheiten**  
auch gebraucht (mit Garantie)  
findet man bei  
[www.dsdbadura.de](http://www.dsdbadura.de)



Schreiben Sie uns -> [dsd.badura@web.de](mailto:dsd.badura@web.de)

**Suche komplette Praxisausstattung**

Suche alles für Zahnarztpraxis, Siemens M1, Digitales Röntgen, Rezeption, OPG und Schrankzeilen, Geräte aller Art und Kleingeräte, neu oder gebraucht.  
**Telefon 0172 7802098**

**Praxisauflösung**  
An- und Verkauf  
  
+49 (0)61 01 - 9 81 99 57 • [post@superdenta.eu](mailto:post@superdenta.eu)  
[www.superdenta.eu](http://www.superdenta.eu)

**ÄRZTLICHE ABRECHNUNG**

  
**PROFESSIONELLE ABRECHNUNG**  
**ZAHNARZTPRAXEN**  
**MKG KLINIKEN KFO**  
**DENTALLABORE**  
DEUTSCHLANDWEIT FÜR SIE IM EINSATZ.  
HOTLINE: +49 (0) 800-1642416  
E-MAIL: [info@dentcon.de](mailto:info@dentcon.de)  
[www.dentcon.de](http://www.dentcon.de)

**Optimierung Ihrer Praxis**

Kompetente Abrechnung:  
Bema, GOZ, Labor  
auch vertretungsweise

Praxisorganisation  
Mitarbeiterschulung  
Qualitätsmanagement

intelligente Dienstleistung  
für Ihre Zahnarztpraxis:  
**office management**  
**ullarepsch@gmx.de**  
**0177-5 99 79 32**

**Sie machen KFO**  
**Wir Ihre Abrechnung**  
  
Tel. 0151-14 015156  
[info@zahnoffice.de](mailto:info@zahnoffice.de)  
[www.zahnoffice.com](http://www.zahnoffice.com)  
DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS

**FAKT-DENT**

Sie suchen für die tägliche Herausforderung in der Abrechnung eine kompetente und versierte Unterstützung. Es können Fortbildungen für GOZ/Bema gebucht werden. Tel: 02255 / 948974  
Mobil: 01754168556  
E-Mail: [Brigitte.Scheidweiler@online.de](mailto:Brigitte.Scheidweiler@online.de)

**EDV**

  
Verhindern Sie Probleme mit Locky und Co. und schützen Sie Ihre Praxisdaten mit unseren Backuplösungen.  
**Backup ohne Gefahr der Fremdverschlüsselung**  
Wir bieten Ihnen verschlüsselungssichere Backupkonzepte mit eigener Hardware. Verhindern Sie unnötige Kosten und Sorgen ab einmalig 949,00€ inkl. MwSt. und Einrichtung vor Ort.  
Ihr zuverlässiger Partner rund um die IT.  
**Mantwill EDV Dienstleistungen**  
Telefon: (+49) 02066-99 31 91  
Mail : [info@mantwill-edv.de](mailto:info@mantwill-edv.de)

**Schnell informieren – Anzeigen studieren**

**FORT- UND WEITERBILDUNG**

**Professur, Promotion, Ph.D., Habilitation, Dr.h.c., Studienplätze: Zahnmedizin, Medizin-deutschsprachig, ohne Wartezeit**  
 www.inwifor.de, Tel.: 0681/7097689  
 Fax: 0681/7097691

**ZMV Fernlehrgang Berlin von Spitta (ZMV, Praxismanagerin etc.) zum halben Preis zu verkaufen. Insgesamt nur 15 Anwesenheitstage in Berlin. Tel: 02631-53371**

**IMMOBILIENMARKT**

**Köln Süd / Nähe Rhein**  
 In guter Lage, großzügiges Einfamilienhaus mit separater Zahnarztpraxis, getrennte Eingänge, Gartenanlage. Baujahr:1987. Sanierung, Renovierung 2004. Energiepass, Grundstück 850 qm, Wohnnutzfläche 450 qm, Gaszentralheizung. Doppelgarage, zusätzlich 3 Stellplätze für die Praxis. In unmittelbarer Nähe öffentliche Verkehrsmittel, medizinische Einrichtungen und Einkaufszentren. Zu verkaufen VB. 2.200.000€.  
 Von privat. Maklerfrei.  
 Exposee möglich.  
**ZM 034853**

**FREIZEIT/EHE/PARTNERSCHAFTEN**

**Hüb. Witwe, 42/174**, blonde Juristin, schlk. Figur, bezaub. Lächeln, sportl. (Segeln, Ski), niveauv.. e. richtiger Sonnenschein – im besten Alter, aber völlig alleinstehend. Ich gehe gerne spazieren, mag Sport, häusl. Wärme, koche gut, möchte gerne wieder e. Mann umsorgen, ihn mit meiner Liebe verwöhnen. Lassen Sie uns gemeins. das Glück der Liebe erleben. Kontakt üb. **Gratisruf 0800-222 89 89** tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

**Bildhüb. Apothekerin, 36/174**, mit Traumfigur + schö. OW, schlk, blond, o. Anhg., völlig frei. Ich bin eine Frau, die viel Liebe zu geben hat, gerne lacht, Gefühle mag + sehne mich nach starken Armen, die mich für immer festhalten, nach unendlich viel Zärtlichkeit, Liebe + Streicheleinheiten. Suche e. liebev. Mann, bis Anf. 50. Kontakt üb. **Gratisruf 0800-222 89 89** tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

**Musikbeg. Rechtsanwalt, 65/180**, Prof. Dr. jur., sehr erfolgr., schlk + gutausseh., ist e. ausgegl., romant. Optimist mit viel Sinn für die schö. Dinge des Lebens. Ich habe den Glauben an die Liebe nicht verloren + wünsche mir e. natürl., weltöff. Partnerin mit Herz + Humor für e. gemeins. Zukunft. Kontakt üb. **Gratisruf 0800-222 89 89** tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

**Hüb. Apotheker-Witwe, 58 J.**, schöne weibl. Figur, schlk, gepfl. + jung geblieben. Ich habe Sinn für alles Schöne im Leben, mag Reisen, Musik, koche gut + gerne. Ich bin eine Frau, die sich gerne um ihren Partner kümmert, ihn umsorgt, sanft + feinfühlig ist, die gerne verwöhnt. Kontakt üb. **Gratisruf 0800-222 89 89** tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

**KAPITALMARKT**

**Engpass, Geldsorgen? Darlehen von € 10.000,- bis 2,5 Mio.**  
 auch in komplizierten Fällen vermittelt:  
**Konzept & Plan GmbH**  
 Tel.: 0211-2092968, Fax: 0211-2092969

**REISE**

**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 Patientenkrüverts*  
**Corona Metall GmbH**  
 Walthovener Str. 50 • 41539 Dormagen  
 Telefon 02133 / 47 82 77

**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

**Schönes und modernes Dentallabor in der Ostschweiz zu verkaufen.**  
 Das Labor verfügt über 4 Arbeitsplätze (Freuding ) Mikroskope, Scanner, etc. Es wird nur hochwertiger Zahnersatz angefertigt. Kontinuierlich sehr gute Umsätze. Auch in Zukunft garantiert. Melden bitte unter  
**dentallabor-ztw@bluewin.ch**

**Anzeigen informieren!**

**HOCHSCHULRECHT**

**STUDIUM IM EU-AUSLAND**  
**ZAHN- & HUMANMEDIZIN**  
 z.B. Breslau, Bratislava, Riga, Rijeka & Wien ohne NC & Wartezeit \* für Quereinstieg erfahren & durch Fachanwälte geprüft  
 MediStart-Agentur | deutschlandweit  
 www.medistart.de | Tel. (040) 413 436 60

**Zahnmedizinstudium im Ausland**, z.B. Zagreb/Vilnius/Pécs/Bratislava/Varna u.a. StudiMed führt Sie zum Studienplatz und betreut Sie vor Ort. Kostenloses Infopaket unter **www.studimed.de | 0221/99768501**.

**Anzeigen-Schlusstermine**  
 zm-RUBRIKANZEIGENTEIL

- Für Heft 10 vom 16. 5. 2018 am Donnerstag, dem 26. 4. 2018
- Für Heft 11 vom 1. 6. 2018 am Montag, dem 7. 5. 2018
- Für Heft 12 vom 16. 6. 2018 am Freitag, dem 25. 5. 2018
- Für Heft 13 vom 1. 7. 2018 am Donnerstag, dem 7. 6. 2018

Jeweils bis 10 Uhr

Bitte geben Sie Ihren Auftrag so rechtzeitig zur Post, dass er möglichst noch vor dem Anzeigenschluss bei uns vorliegt. Der Anzeigenschluss ist der letzte Termin für die Auftragserteilung und die Hereingabe des Anzeigentextes. Auch Stornierungen und Änderungen in Anzeigen sind nur bis zum Anzeigenschluss, 10.00 Uhr, möglich. Schicken Sie Ihre Auftrags- oder Änderungswünsche nur an:

**zm** Zahnärztliche Mitteilungen  
 Anzeigendisposition  
 Postfach 40 02 54, 50832 Köln  
 E-Mail: kleinanzeigen@aerzteverlag.de  
 Tel.: (0 22 34) 70 11-2 90



# Vorschau

Themen im nächsten Heft – **zm 9** erscheint am **1. Mai 2018**



Foto: zm-sf

## Unerwünschte Arzneimittelwirkungen 2016

Erstmals gehen die UAW-Meldungen zu Clindamycin zurück.



Foto: Fotolia\_StockPhotoPro

## Die klinisch-ethische Falldiskussion

All-on-4 oder Zahnerhalt: Wie direktiv dürfen Patientenaufklärungen sein?

## Von wegen Baggerfahrer – große Kinder wollen Arzt werden!



bannafarsai – Fotolia

Antiquierte Fantasie: Ein eigener Bagger begeistert in Zeiten von Digitalisierung und Feinstaubdiskussion offenbar kaum noch ein Kind.

Fragt man Kinder nach ihren Traumberufen, bestätigen sie die Klischees – zumindest in der neuesten repräsentativen Umfrage des Meinungsforschungsinstituts iconkids & youth. Drei- bis Zwölfjährige Jungs wollen demnach Fußballer, Polizist (jeweils 11 Prozent) oder Feuerwehrmann (9 Prozent) werden, während gleichaltrige Mädchen am liebsten als Tierärztin (10 Prozent), Tierpflegerin (7 Prozent) oder Krankenschwester (6 Prozent) arbeiten möchten. In der Pubertät ereilt viele dann die Einsicht: Bei den Traumberufen der 13- bis 19-Jährigen wird Arzt von beiden Geschlechtern am zweithäufigsten genannt (Jungs 4 Prozent / Mädchen 5 Prozent). Beliebter ist nur der Informatiker bei Jungs (5 Prozent) beziehungsweise die Lehrerin bei Mädchen (7 Prozent). Wie häufig Baggerfahrer\*in von den 1.825 Befragten genannt wurde, ist nicht überliefert.

Opalescence



# Opalescence® FÜR EIN STRAHLENDES LÄCHELN

- Leistungsstarke Zahnaufhellung für Zuhause mit 6% H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>
- Praktisch und gebrauchsfertig
- Das UltraFit Tray sitzt höchst komfortabel, passt sich dem individuellen Lächeln des Patienten an und ermöglicht damit eine entspannte Zahnaufhellung



Vor dem Tragen  
des UltraFit™  
Tray im Mund.



UltraFit™ Tray  
nach nur 10  
Minuten im Mund.

[www.opalescence.com/de](http://www.opalescence.com/de)

ULTRADENT.COM/DE  
© 2018 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.

 **ULTRADENT**  
PRODUCTS, INC.

**40** YEARS  
1978-2018

# Effizienz in einer neuen Dimension.



GERMAN  
INNO  
VATION  
AWARD '18  
NOMINEE



KV\_04\_17\_0081\_REVO © Copyright KaVo Dental GmbH.

## Der effizienteste Weg in die 3D-Röntgenwelt von KaVo.

Entdecken Sie fast unbegrenzte Möglichkeiten:  
Der neue KaVo OP 3D bietet Ihnen vier Volumendurchmesser von 5, 9, 11 und optional 14 cm mit einer individuell anpassbaren Höhe von 5 bis 9 cm. Alle Funktionen sind einfach über Laptop oder PC in Ihrer Praxis bedienbar. Das ist Effizienz in einer ganz neuen Dimension.



OP 2D

OP 3D

OP 3D Pro

OP 3D Vision

Sichern Sie sich jetzt Ihr persönliches Angebot:  
[go.kavokerr.com/de/op3d\\_angebot](http://go.kavokerr.com/de/op3d_angebot)