

Zahnärzte-MVZ

Die neuen Cashcows?

**Parkinson-Patienten
in der Praxis**

**Gute Ergonomie per
Preflight-Check**

Co-Evolution Summit 2018

Neues vom
Fortschritt

Freitag
14. September
Kampnagel
Hamburg



Special Guest:
Dr. Wladimir Klitschko

Was braucht man, um großen Herausforderungen wie der Digitalisierung aktiv zu begegnen? Willenskraft!

Warum es diese Schlüsselfähigkeit braucht, um auch in Ihrem Geschäftsfeld langfristig erfolgreich zu sein und zum Champion Ihres Faches zu werden und was **Dr. Wladimir Klitschko** damit zu tun hat, erfahren Sie auf dem Co-Evolution Summit, bei Deutschlands größtem Digitalisierungskongress, der solutions.hamburg. Der Box-Champion gibt Ihnen Einblicke in seine Lebensphilosophie Challenge Management und lädt Sie ein, sich mittels der Methode **F.A.C.E. the Challenge** systematisch mit der Bewältigung Ihrer täglichen Herausforderungen zu befassen.

Jetzt Ticket sichern!
www.co-evolution.jetzt/summit



Health^{AG}

„The winner takes it all ...

... the loser is standing small“. Frei nach einem der bekanntesten Abba Songs: Der Gewinner bekommt alles und der Verlierer steht klein daneben. Wen Sie jetzt an ‚kleine Praxis gegen großes Fremdkapital finanziertes MVZ‘ denken sind Sie dicht dran. Denn diese Zeilen treffen die derzeitige Stimmungslage in der Diskussion rund um die (zahn)arztgruppengleichen MVZ ziemlich genau. Vor allem wenn es um die von Investoren gegründeten MVZ-Ketten geht. Zwar ist nicht jeder Investor ein Kaffeeröster, auch wenn die Reduzierung darauf durchaus einen hohen Unterhaltungswert hat, vor allem, weil sie das wohlige Gefühl des Kompetenzgefälles – Kaffeebohnen gegen zahnmedizinisches Hightec – so schön transportiert. Doch diese Sicht ist genauso falsch wie die, dass die schier „unerschöpfliche“ Finanzkraft dieser Investoren die niedergelassenen Zahnärzte automatisch zu Verlierern macht. Auch Investoren investieren nicht dauerhaft in einen Markt, in dem sich die geforderte Rendite nicht erzielen lässt. Nur weil ein Konstrukt sich MVZ nennt, ist dies nicht gleichbedeutend mit wirtschaftlichem Erfolg. Doch egal wie, MVZs verändern den zahnärztlichen „Markt“. Dies ist politisch gewollt, denn arztgruppengleiche MVZ und Fremdinvestoren sind von der Politik erwünschte Marktteilnehmer in der ambulanten Versorgung. Rückblickend mag man es kaum glauben, welche Veränderungskraft dieser gedanklich aus den Polikliniken der ehema-

ligen DDR hervor gegangene „Bastard“ namens MVZ bei niedergelassenen Ärzten und jetzt auch zunehmend bei Zahnärzten entfaltet. Ob die frühere Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) und ihre damalige graue Eminenz im Ministerium, Franz Knieps, sich der Sprengkraft für das Selbstverwaltungssystem und die gegebenen Spielregeln bewusst waren? Der Möglichkeiten in Verbindung mit Fremdkapital? Doch zurück ins Jetzt. Fremdkapital ist in der Gesundheitspolitik gut beleumundet. Denn gerade die Politiker in den Ländern – und da kommen nun mal alle Bundespolitiker her – wissen genau, welche Probleme im Krankenhausbereich dank finanzkräftiger Investoren aus den Haushalten der Länder wie auch Kommunen weggeschafft werden konnten. Die Liedzeile von ABBA geht im Übrigen so weiter: „Ich dachte, es macht Sinn, einen Zaun aufzubauen, ein Zuhause aufzubauen. Ich dachte, ich wäre dort stark.“ Um im Bild zu bleiben, macht ein Zaun unter diesen Gegebenheiten offensichtlich keinen Sinn mehr. Umso wichtiger ist es, sich auf die eigene Stärke zu konzentrieren. Dazu nur ein Beispiel: Es waren die Zahnärzte, die ein Konzept für die bessere zahnmedizinische Betreuung pflegebedürftiger Menschen aufgesetzt haben – ohne dass es einen primär pekuniären Anreiz dafür gegeben hatte. Denn Zahnärzte sind keine Zaunbauer um tatsächliche oder vermeintliche Pfründe zu retten, sondern hervorragend weiter gebildete Heilberufler, die

den Patienten in den Mittelpunkt ihres Handelns stellen. Wohlgedenkt: Kein Patient ist hierzulande von Innovationen ausgeschlossen. Diese enorme Stärke entfällt nicht dadurch, weil auf der Tür, durch die man morgens zur Arbeit kommt, MVZ draufsteht. Denn der entscheidende Punkt ist die Freiberuflichkeit und damit verbunden die Therapiefreiheit. Oder mit Blick auf die Fremdinvestoren formuliert: Wer bestimmt die zahnmedizinische Versorgung – Zahnarzt oder Betriebswirt? Auch Fragen hinsichtlich der Fachaufsicht und der berufsständischen Vertretung zahnärztlicher MVZ bedürfen einer raschen Klärung. Es geht also nicht nur um die berühmten gleichlangen Spieße, sondern um elementare Fragen des Berufsstandes. Um Regeln, die für alle gelten müssen. Eines sollte der Politik klar sein: Diese ausgesprochen ernsten Fragestellungen bedürfen schnell einer suffizienten Antwort. In drei oder vier Jahren damit um die Ecke zu kommen, weil im Koalitionsvertrag von CDU und SPD dazu nichts gefordert ist, wird zu spät sein. Auf dem Spiel steht eine bis dato flächendeckende zahnmedizinische Versorgung. Die heutige im Vergleich zu früheren Jahrzehnten hervorragende Mundgesundheit wurde in der Vergangenheit erarbeitet. Diese enorm positive Dynamik gilt es für die Zukunft zu erhalten. Die Strophe des zitierten Abba-Liedes endet im Übrigen mit dieser kurzen Textzeile: „Aber ich war so dumm, mich an die Regeln zu halten.“



Dr. Uwe Axel Richter
Chefredakteur



20 *Ausländische Spekulanten entdecken die MVZ als Möglichkeit, um groß in den Dentalmarkt einzusteigen. Beginnt der Ausverkauf der Zahnmedizin?*

TITELSTORY

Zahnärzte-MVZ

- Die neuen Cashcows?* **20**
- David gegen Goliath* **28**
- Wir müssen neue Modelle zur Niederlassung anbieten!* **30**
- Die Heuschrecken machen sich bereit, die Praxen zu fressen!* **34**



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



Foto: R.Kneschke - Fotolia.com

16 *Die neuen Azubis kommen! Damit sie in der Praxis auch durchstarten, brauchen sie Unterstützung.*

MEINUNG

- Editorial** **3**
- Leitartikel** **6**
- Leserforum** **8**

POLITIK

- Kabinett beschließt Pflegepersonal-Stärkungsgesetz** **12**
Es tut sich was in der Pflege
- Gutachten des Sachverständigenrats zur Entwicklung im Gesundheitswesen** **14**
Man muss „bedarfsgerecht steuern“
- Rheinland-pfälzischer Jugendzahnpflegetag** **80**
Matadore der Jugendzahnpflege

ZAHNMEDIZIN

- CME** **Der besondere Fall mit CME** **40**
Granularzelltumor des Zungenrückens
- Neue Studie aus München** **56**
Scharfstoff aus Ingwer mindert Mundgeruch



Foto: zm-nlb



Foto: J. Nothdurft



Foto: privat

46 Unterhaltsame Gedanken aus juristischer Sicht: Ärztebewertungen zwischen Dr. Jekyll und Mr. Hyde.

50 Lauter sprechen bringt nichts, den Mundschutz ablegen schon: Tipps zur Kommunikation mit Gehörlosen.

88 Schwangere und Amalgam? Experte Prof. Georg Meyer informiert über die EU-Quecksilber-Verordnung.

Patienten mit Morbus Parkinson
Zahnärztliche Behandlung nach der Honeymoon-Phase **74**

Behandlung von iatrogenen Schäden von Ästen des Nervus trigeminus
Abwarten, Medikamente oder chirurgische Therapie? **82**

Prof. Georg Meyer zur EU-Quecksilber-Verordnung
„Auch Füllungen sind ein Kompromiss am menschlichen Körper!“ **88**

Minimalinvasive Prothetik
Ästhetikkammern im Frontzahnbereich **90**

PRAXIS

Zahnmedizinische Fachangestellte
So starten Ihre Azubis durch! **16**

Ergonomie
Der zahnärztliche Preflight-Check **36**

Die zm-Kolumne rund um die relevanten Praxisfragen
Das richtige Fitting **44**

jameda: Gedanken aus juristischer Sicht
Ärztebewertungen zwischen Dr. Jekyll und Mr. Hyde **46**

Kommunikation mit hörgeschädigten Patienten
Lauter sprechen bringt gar nichts **50**

Regina Först zur Frage „Was tun bei Stress im Team?“
„Hören Sie auf, Ihre Mitarbeiter zu bewerten!“ **54**

Pilotprojekt der Landes Zahnärztekammer Hessen
Dem Fachkräftemangel proaktiv begegnen... **58**

GESELLSCHAFT

Erlebnisbericht
Meine Woche beim Sanitätsdienst der Bundeswehr **86**

Wegbereiter der Zahnheilkunde – Teil 19
Oskar Weski – Nestor der Parodontologie **96**

MARKT

Neuheiten **101**

RUBRIKEN

Termine **60**

Formular
Meldungen unerwünschter Wirkungen von Medizinprodukten **72**

Rezensionen **94**

Bekanntmachungen **98**

Impressum **100**

Zu guter Letzt **130**

Unser Einsatz hat sich gelohnt!

Grundsätzlich stimmt die Richtung des neuen Gesetzesentwurfs. Deshalb unterstützt die KZBV das Vorhaben der Politik, mit dem **Beschluss des Bundeskabinetts für das Pflegepersonal-Stärkungsgesetz – kurz PpSG** – auch die Betreuung von Pflegebedürftigen weiter zu verbessern. Seit vielen Jahren setzen wir uns konsequent für eine bessere zahnmedizinische Versorgung vulnerabler Personengruppen ein. Wo wir die Schwerpunkte sehen, haben wir in unserem Konzept „Mundgesund trotz Handicap und hohem Alter“ (AuB-Konzept) deutlich gemacht. Seit der Veröffentlichung hat die KZBV kontinuierlich auf die Umsetzung hingewirkt – mit Erfolg. Inzwischen sind wichtige Inhalte in Gesetze geflossen. So wurde zunächst für die Betroffenen ein gesetzlicher Anspruch auf aufsuchende zahnmedizinische Betreuung geschaffen, der in § 87 Abs. 2i SGBV diese Leistung vor allem zu Hause und in § 87 Abs. 2j SGBV in Verbindung mit § 119b SGBV in Form von Kooperationsverträgen mit Pflegeeinrichtungen verankert hat. Seit 1. Juli diesen Jahres haben Pflegebedürftige und Menschen mit Behinderungen gemäß § 22a SGB V zudem auch einen Rechtsanspruch auf präventive Leistungen. Ein Meilenstein in der Pflege, wie ich meine. Die KZBV hat sich in harten Verhandlungen mit den Kassen erfolgreich dafür stark gemacht, dass diese Leistungen auch zeitnah in die Versorgung kommen. Wir Zahnärzte tragen mit all diesen Bemühungen

unseren Teil dazu bei, für alle Menschen gleichwertige Versorgungs- und Lebensverhältnisse zu schaffen. Wir sind deshalb sehr froh, dass es uns im Zuge des Anhörungsverfahrens zu dem Referentenentwurf des Pflegepersonal-Stärkungsgesetzes gelungen ist, weitere wesentliche Verbesserungen für die zahnärztliche Versorgung dieser Patientengruppe zu erreichen. Dies betrifft die Krankenfahrten sowie die Videosprechstunden. Insbesondere bei den Krankenfahrten konnte der Trend zu steigenden Bürokratielasten bei gleichzeitig abnehmender Praxismnähe endlich auch mal gestoppt werden. Kurz und bündig: Die Verordnungen von Krankenfahrten zur ambulanten zahnärztlichen Behandlung für Patienten mit Schwerbehindertenausweis, einer Pflegegradeinstufung 3 bis 5 oder einer vergleichbaren Beeinträchtigung der Mobilität nach § 92 Einstufung sind gemäß dem Kabinettsbeschluss von einer expliziten Genehmigung durch die Krankenkasse nach § 60 SGB V freigestellt. Dies ist ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung, da die Versorgung in Pflegeeinrichtungen und auch im häuslichen Umfeld wegen fehlender hygienischer oder apparativer Gegebenheiten in der Regel auf einfache Maßnahmen beschränkt ist, weshalb in den meisten Fällen Patienten zur Behandlung in die Zahnarztpraxis gebracht werden müssen. Das wird zukünftig spürbar einfacher gehen. Bei der Telemedizin ist es zu begrüßen, dass Videosprechstunden

nun auch für die zahnmedizinische Versorgung vorgesehen sind. Gerade bei der aufsuchenden Versorgung von Pflegebedürftigen kann ich mir Videosprechstunden sehr gut vorstellen. Beispielsweise können Konferenzen mit dem Patienten und seiner Pflegekraft, Besprechungen mit der leitenden Pflegekraft in Pflegeeinrichtungen, Klärung der örtlichen Gegebenheiten vor einem Besuch oder auch die videobasierte Inaugenscheinnahme von defektem Zahnersatz, unnötige Fahrten vermeiden helfen und so eine wertvolle Zeitersparnis bedeuten. Die Integration der Videosprechstunde in den BEMA ist daher sinnvoll, auch da es über die genannten Anwendungen hinaus weitere sinnvolle Einsatzmöglichkeiten für die Telemedizin in der Betreuung unserer Patienten vorstellbar sind.

Trotz allen positiven Bewertungen enthält dieser Entwurf einen Wermutstropfen, den es eigentlich gar nicht braucht: Er sieht leider immer noch vor, stationäre Pflegeeinrichtungen und Vertragsärzte zum Abschluss von Kooperationsverträgen in Heimen zu verpflichten. Eine Verpflichtung im Bereich der Zahnärzte ist aber gar nicht erforderlich. Die rund 4.000 neuen Kooperationsverträge, die Kollegen in den letzten drei Jahren auf freiwilliger Basis abgeschlossen haben, zeigen, wie ernst es die Zahnärzteschaft mit ihrem Versorgungsauftrag meint. Auch die geplante Frist von drei Monaten für die Vermittlung ist unnötig und eher kontraproduktiv.

Dr. Wolfgang Eßer
Vorsitzender des
Vorstands der KZBV



„Wir brauchen keine Sanktionen! Allein die Zahl der Kooperationsverträge, die die Kollegen in den letzten drei Jahren auf freiwilliger Basis neu abgeschlossen haben, zeigt, wie ernst es die Zahnärzteschaft mit ihrem Versorgungsauftrag meint.“

AFFINIS®
Perfect Impressions

AFFINIS® – Die Krönung der A-Silikone seit über 15 Jahren

Die perfekte Abformung ist der Schlüssel zu passgenauen zahntechnischen Restaurationen. Das Premium A-Silikon AFFINIS sorgt mit seiner innovativen Oberflächenaffinität und optimierten Fließeigenschaften für eine optimale Benetzung. Dank der hervorragenden Thixotropie und der selbstkonturierenden Konsistenz werden Lufteinschlüsse und Verpressungen verhindert.



Kieferorthopädie – Mehr mathematische Stringenz täte doch gut!

■ Zum Beitrag „Evidenz in der Kieferorthopädie: RCT-Studien sind ein Standard ohne Gold“, *zm* 10/2018, S. 23–26.

Mit Erstaunen erfüllt mich der Artikel Frau Prof. Rufs, in dem die Validität von randomisierten, kontrollierten Studien in der Kieferorthopädie in Zweifel gezogen wird. Ihr ist zwar Recht darin zu geben, dass RCTs ihre spezifischen Schwächen haben, wozu der Hawthorne-Effekt gehören kann. Ebenso kann und braucht nicht jede klinische Fragestellung mit so einem anspruchsvollen Studiendesign beantwortet werden.

Im Folgenden schüttet die Autorin jedoch das Kind mit dem Bade aus. So ist Schmerz eine Empfindung, die durch viele psychische, soziale und kulturelle Faktoren moduliert wird, so dass hier der Effekt allein der Aufklärung über eine Studienteilnahme groß sein kann. In der Kieferorthopädie ist der einzige durch den Hawthorne-Effekt zu beeinflussende Faktor die Compliance mit selbst einzusetzenden Apparaten, während die Knochenzellen, die für die Zahnbewegung verantwortlich sind, sich als von solchen Einflüssen unbeeindruckt erweisen.

Darüber hinaus ist gerade in den RCTs zur Behandlung von Klasse-II-Anomalien kein Hinweis auf besonders gute Compliance zu finden^{1–3}, so dass das von Ruf angeführte Beispiel aus der Schmerzforschung mit der Realität in der klinischen Kieferorthopädie wenig zu tun hat.

Gerade im Fall der Studien zu den Klasse-II-Anomalien dominierten bis 1995 retrospektive Studien, in die in der Regel nur erfolgreich behandelte

Patienten einbezogen werden. Weder Patienten mit ungünstigem Wachstum noch mit schlechter Compliance haben eine Chance, in die Studienpopulation zu gelangen, weil sie das Behandlungsziel in der Regel nicht erreichen, so dass bei so generierten idealen Patientengruppen stattliche Ergebnisse präsentiert werden konnten^{4–6}. Diese wurden jedoch nicht als „Die fünfzig schönsten Fälle aus 20 Jahren Uniklinik“, sondern unehrlicherweise als „Die Effekte der XY-Therapie“ titulierte, was den tatsächlichen Behandlungseffekt weit größer zeichnete, als es bei unselektierten Patientengruppen zu erwarten wäre. Mit genügend selection-bias wurden Verlängerungen des Unterkiefers bis in die Größenordnung eines halben Zentimeters angegeben⁷, während die in den RCTs gefundenen Effekte langfristig nur zwischen 0 bis 1 mm liegen. Erschwerend kommt hinzu, dass in vielen retrospektiven Studien historische Kontrollgruppen herangezogen werden, deren Daten von mehreren Generationen aufgezeichnet wurden. Durch den säkularen Trend des früher einsetzenden Wachstumsschubs und größerer finaler Körpermaße werden diese Daten jedoch zunehmend unbrauchbar, worauf schon vor Jahrzehnten hingewiesen wurde⁸.

Externe Validität von Studien bedeutet aber, dass ihre Ergebnisse die bei den nächsten 100 Patienten in unserer Praxis zu erwartenden Effekte abbilden. Dies ist aus den genannten Gründen erst mit

den seit 1995 publizierten RCTs zur Klasse-II-Therapie der Fall, über die inzwischen mehrere systematische Reviews vorliegen. In diesen wurde festgestellt, dass eine klinisch bedeutsame Beeinflussung des Unterkieferwachstums mit traditionellen kieferorthopädischen Apparaten nicht möglich ist^{9–11}. Ähnliches war bei der Bewertung der Wirkung eines orthodontischen Brackets (Damon®) zu beobachten. Nachdem zwei retrospektive Studien schnellere Nivellierung, kürzere Behandlungsdauer und weniger Behandlungstermine für das Damon®-Bracket ergeben hatten^{12,13}, konnte seine Überlegenheit seitdem in keinem einzigen der zahlreichen hierzu später durchgeführten RCTs bestätigt werden.

Interessanterweise lässt sich in medizinischen Publikationen ein regelhafter Zusammenhang von Studienmethodik und der gefundenen Effektstärke nachweisen. In einer Metaanalyse erwiesen sich nach der Mann-Whitney-Statistik für nicht randomisierte Studien um 0.15, für nicht verblindete Studien um 0.11 stärkere Effekte als in RCTs, was klinisch bedeutsame, allein der Methodik geschuldete Unterschiede sind¹⁴. In einer weiteren Metaanalyse fanden die Autoren einen durchschnittlichen Nutzen von 52 Prozent bei Studien niedriger Qualität, jedoch nur 29 Prozent für Studien hoher Qualität¹⁵. Dabei wird deutlich, dass eine schwächere Studienmethodik regelmäßig zur Überschätzung der Effekte führt. Warum Frau Ruf vor die-

sem Hintergrund so freudig Meikles Aussage zitiert, RCTs hätten zum kieferorthopädischen Wissensstand nichts beigetragen, bleibt rätselhaft. Vielleicht hängt es mit dutzenden retrospektiven Studien Ihrer Universitätsabteilung zur Klasse-II-Therapie zusammen, die zweifellos unter den retrospektiven Studien zum Thema zu den Sorgfältigsten und Besten gehören. Es wäre ein Verlust, den dort gesammelten Datenschatz zu ignorieren; gleichwohl müssen alle in der Wissenschaft damit leben, dass ihr Lebenswerk durch neue Entwicklungen an Bedeutung verlieren kann. Mit der vorgelegten Polemik hat Frau Ruf der ohnehin wissenschaftlich schwachen Kieferorthopädie keinen guten Dienst erwiesen – immerhin einem Fach, von dem David Sackett, einer der Gründerväter der evidenzbasierten Medizin, 1985 sagte, es sei im Hinblick auf RCTs „unter dem Niveau von Akupunktur, Hypnose, Homöopathie und orthomolekularer Therapie“, und „auf einer Höhe mit Scientology, Dianetik und Podiatrie“¹⁶. Da täte etwas mehr mathematische Stringenz doch ganz gut, meine ich. RCTs haben uns auch in der Kieferorthopädie auf klinische Fragen die zuverlässigsten Antworten gegeben und werden der Standard der Forschung sein und bleiben!

*Dr. Madsen Kieferorthopädie,
Mannheim*


Literatur:

1. O'Brien K, Wright J, Conboy F, et al.: Effectiveness of early orthodontic treatment with the Twin-block appliance: a multicenter, randomized, controlled trial. Part 1: Dental and skeletal effects. *Am J Orthod Dentofacial Orthop* 2003;124(3):234–43; quiz 339.

2. Tulloch JF, Proffit WR, Phillips C.: Outcomes in a 2-phase randomized clinical trial of early Class II treatment. *Am J Orthod Dentofacial Orthop* 2004;125(6):657–67.

3. King GJ, McGorray SP, Wheeler TT, Dolce C, Taylor M.: Comparison of peer assessment ratings (PAR) from 1-phase and 2-phase treatment protocols for Class II malocclusions. *Am J Orthod Dentofacial Orthop* 2003;123(5):489–96.

4. Kochel J, Meyer-Marcotty P, Witt E, Stelzig-Eisenhauer A.: Effectiveness of bionator therapy for Class II malocclusions: A comparative long-term study. *Journal of orofacial orthopedics = Fortschritte der Kieferorthopädie : Organ/official journal Deutsche Gesellschaft für Kieferorthopädie* 2012;73(2):91–103.

5. Faltin KJ, Faltin RM, Baccetti T, et al.: Long-term effectiveness and treatment timing for Bionator therapy. *Angle Orthod* 2003;73(3):221–30.

6. Freeman DC, McNamara JA, Jr., Baccetti T, Franchi L, Frankel C.: Long-term treatment effects of the FR-2 appliance of Frankel. *American journal of orthodontics and dentofacial orthopedics: official publication of the American Association of Orthodontists, its constituent societies, and the American Board of Orthodontics* 2009;135(5):570 e1–6; discussion 70–1.

7. Falck F.: Langzeitergebnisse bei der Behandlung des Distalbisses mit dem Funktionsregler. *Fortschr Kieferorthop* 1991;52(5):263–7.

8. Tulloch JF, Medland W, Tuncay OC.: Methods used to evaluate growth modification in Class II malocclusion. *Am J Orthod Dentofacial Orthop* 1990;98(4):340–7.

9. Koretsi V, Zymperdikas VF, Papageorgiou SN, Papadopoulos

MA.: Treatment effects of removable functional appliances in patients with Class II malocclusion: a systematic review and meta-analysis. *Eur J Orthod* 2015;37(4):418–34.

10. Zymperdikas VF, Koretsi V, Papageorgiou SN, Papadopoulos MA.: Treatment effects of fixed functional appliances in patients with Class II malocclusion: a systematic review and meta-analysis. *Eur J Orthod* 2016;38(2):113–26.

11. Chen JY, Will LA, Niederman R.: Analysis of efficacy of functional appliances on mandibular growth. *Am J Orthod Dentofacial Orthop* 2002;122(5):470–6.

12. Eberting JJ, Straja SR, Tuncay OC.: Treatment time, outcome, and patient satisfaction comparisons of Damon and conventional brackets. *Clin Orthod Res* 2001;4(4):228–34.

13. Harradine NW.: Self-ligating brackets and treatment efficiency. *Clin Orthod Res* 2001;4(4):220–7.

14. Colditz GA, Miller JN, Mosteller F.: How study design affects outcomes in comparisons of therapy. I: Medical. *Stat Med* 1989;8(4):441–54.

15. Moher D, Pham B, Jones A, et al.: Does quality of reports of randomised trials affect estimates of intervention efficacy reported in meta-analyses? *Lancet* 1998;352(9128):609–13.

16. Sackett DL.: *The science of the art of clinical management. Volume 19, Craniofacial Growth Series.* In: Vig PS, Ribbens KA, editors. *Science and clinical judgement in orthodontics.* Ann Arbor, Michigan, USA: Center for Human Growth and Development, University of Michigan; 1986. p. 237–51.

LESERBRIEFE AUF ZM-ONLINE
Das sagen Ihre Kollegen



Per QR-Code gelangen Sie zu allen Leserbriefen auf zm-online.



Zirkonoxid



Silikatkeramik



Metall



Hybrid



PMMA

Was tun? Patientin, 35 Jahre, 21 devital, 22 vital mit Fraktur, hohe ästhetische Ansprüche.

Einfach COMPLEO!

www.flemming-compleo.de/guide
 Telefon: 040/32102 444

Mesialisierung – Erzeugen wir traumatisierte Patienten?

■ Zum Beitrag „Kieferorthopädischer Lückenschluss: Mini-Implantate und Mesialslider in der Therapie“, zm 11/2018, S. 48–59.



Mini-Implantate und Mesialslider in der Therapie – der Beginn für ein verkorkstes Leben?

Bei aller Hochachtung für die Kieferorthopädie, aber wieder wird die abscheulichste Therapievariante für die Therapie von fehlenden seitlichen Schneidezähnen im frontalen Oberkiefer als erstrebenswerte Möglichkeit für alle Beteiligten dargestellt. Denn durch die Mesialisierung von Eckzähnen leidet die Ästhetik massiv. Auch wenn behauptet wird, dass die ersten oberen Prämolaren die Funktion und die Ästhetik als Eckzähne wiederherstellen könnten: Auch der Laie erkennt: Es sind nur 4 Frontzähne. Denn der frontale Zahnbogen wird wegen der ausgeprägten

Anatomie der Eckzahnwurzeln deutlich enger. Deshalb können Prämolaren die Frontzahnästhetik meines Erachtens nicht wieder so herstellen, dass eine normale Ästhetik entsteht. Das Gesamtbild wird durch die unpassenden Gingivahöhen und die Zahnhalsbreiten regelmäßig derart verzerrt, dass noch nicht mal ein komplettes Veneering des frontalen Oberkiefers Abhilfe schaffen kann. Das Gesicht wirkt, je weiter die Mesialisierung der Eckzähne erfolgt ist, dysharmonischer und schlimmer noch: Die kieferorthopädische Mesialisierung von Eckzähnen erzeugt regelmäßig mehr oder weniger traumatisierte Patienten, die nach meiner Überzeugung weniger Erfolg im Beruf, in der Liebe, im sozialen Umfeld haben. Gerade durch den Einzug von Selfies in sozialen Medien kommt einem harmonischen Ebenbild eine überaus wichtige Bedeutung zu. Auch ist Jürgen Vogel auf bestimmte Charakterrollen festgeschrieben. Aufgeschreckt wurde ich durch

den Suizid eines meiner Patienten nach kieferorthopädisch abgeschlossener Mesialisierung beider Eckzähne im Alter von 25 Jahren.

Man fragt sich, was alles zu einem Suizid eines jungen Menschen geführt haben könnte.

Bei der Befragung der altersgemäßen Kontaktgruppe bekam ich zu hören, dass es vorher bei ihm zu Verhaltensauffälligkeiten in der Pubertät und schließlich zu Persönlichkeitsstörungen im Erwachsenenalter gekommen ist.

„Man fühlte sich in seiner Gegenwart richtig unwohl“, hieß es.

Welche Persönlichkeiten erschaffen wir eigentlich mit den Ziel der Mesialisierung von Eckzähnen? Denn die Entscheidung für eine Mesialisierung wird meist schon früh vor der eigentlichen Persönlichkeitsentwicklung des jeweiligen Patienten getroffen.

Dies geschieht meist durch die besorgten Eltern, die vom Kieferorthopäden mehr zur kieferorthopädischen Lösung gedrängt werden. „Sie möchten doch auch nicht, dass bei Ihrem Kind später ein grau-dunkler Implantat-Rand am neuen Schneidezahn zu sehen ist. Ersparen Sie Ihren Kind doch die vielen Operationen.“

So oder ähnlich werden die Aufklärungsgespräche durch den

Kieferorthopäden geführt. Da hat auch ein guter Implantologe keine Chance mehr, Überzeugungsarbeit zu leisten. Dabei gibt es doch auch noch die Marylandbrücke, die oft in Vergessenheit gerät.

In den zm Nr. 11 vom 1.6.2018 werden lediglich wenige Literaturstellen zitiert, um zum wiederholten Male beachtenswerte Alternativen wie die Implantologie, die mittlerweile durch die Keramikimplantate zu hervorragenden Ergebnissen führt und auch die Marylandbrücke vom Tisch zu kehren.

Was fehlt, ist ein umfassendes Informationsportal im Internet, dass allen gerecht wird. So können sich die meist überforderten und besorgten Eltern zusammen mit ihrem Kind die beste von den drei Möglichkeiten aussuchen. Abgerundet werden kann so ein Portal mit Erfahrungsberichten von Eltern und Betroffenen.

So können wir es sicher vermeiden, dass die Mesialisierung von Eckzähnen nicht zu einem verkorksten Leben von Betroffenen führen kann.

Das wünsche ich mir für die Zukunft.

Dr. Axel Scheffer, Meerbusch

Rote Karte für TI/DGSVO – Meine Praxis-EDV kommt nicht ans Netz!

■ Zum Beitrag „Postkartenaktion zu Telematikinfrastruktur – KZBV: ‚Die Fundamentalkritik tragen wir nicht mit‘“, zm 08/2018, S. 26-30, und den Leserbriefen „Telematikinfrastruktur – Warum, warum, warum...“ zm 12/2018, S. 9 und „DSGVO – Die Sache mit dem gesunden Menschenverstand“, zm 12/2018, S. 8.

Für viele Zahnärzte ist offenbar nicht einsichtig, wie die Praxis-Anbindung per Tele-Information mit der Datenschutz-Grundverordnung kompatibel sein soll. Mir ist das auch nicht klar, und aufgrund der ständigen Datenskandale habe ich auch kein Vertrauen mehr in Zusicherungen gleich welcher Art und welcher Herkunft.

Wichtig ist mir nur eines: Die Sicherheit der Daten meiner Patienten und meiner eigenen. Deshalb binde ich meine Praxis-EDV auch nicht ans Netz an. Mir ist klar, dass ich wegen derartiger Obstination mit

Honorarabzügen bestraft werden kann. Das Risiko nehme ich in Kauf. Mich wundert allerdings, dass dieser Skandal in der Zahnärzteschaft kein wirkliches Thema zu sein scheint. Warum gibt da keinen breiten und ggf. organisierten Protest? Oder liegen wir bereits alle mit gestrecktem Hals zum Daten-Schächten auf der Schlachtbank von Politik und Kassen?

Dr. K. Ulrich Rubehn, Elmshorn

Klinische-ethische Falldiskussion – Die halbe Wahrheit ist eine ganze Lüge!

■ Zum Beitrag „Die klinisch-ethische Falldiskussion – Wie direktiv dürfen Patientenaufklärungen sein?“, zm 9/2018, S. 40-54.

Sehr geehrte Kollegen Dres. Groß, Groß, Wolfart und Tuna, mit Interesse las ich den Beitrag zur klinisch-ethischen Falldiskussion. Alles in allem finde ich die Darstellung gelungen. Dennoch empfinde ich die ausgelassenen und nicht dargestellten Aspekte als einen gravierenden Mangel: Die Therapiealternative Implantat 16 (ggf. ohne (!) Sinuslift), Implantat 26 (ggf. mit Sinuslift) und eine Teleskop-Prothese 16, 13, 12, 11, 21, 22, 23, 26 zum Ersatz der Zähne 15, 14, 24, 25 wäre eine relevante weitere Alternative gewesen.

Mit Patienten regelmäßig den „informed consent“ zu erreichen setzt ggf. mehrere Beratungstermine voraus, die nicht adäquat honoriert werden. Diese Problematik auszublenden ist meines Erachtens heikel, da es das wirtschaftlich erzwungene Verhalten des Hauszahnarztes A und des Implantologen B gegenüber der Situation des Oberarztes C – der an der Uniklinik angestellt nicht in den wirtschaftlichen Zwängen seiner Kollegen steckt und mit den Fachabteilungen vor Ort interdisziplinär leichter zusammenarbeiten kann – unterschlägt!

Schließlich wird hier eine Kollegialität des Oberarztes C gegenüber den Kollegen A und B gefordert, das dem neuen Patientenrechtegesetz widerspricht, das in Teilen gerade die Kollegialität („ein Krähe hackt dem anderen kein Auge aus“) teils zu recht aushebeln soll! Warum teils zu recht? Weil die Kollegialität nicht erst bei dem Kollegen C

einsetzt, sondern schon bei den Kollegen A und B. Diese verhalten sich gegenüber C unkollegial, wenn sie ihre grob mangelhaften Aufklärungen und Beratungen quasi schon vorab seitens C unter den Teppich gekehrt wissen wollen – unter dem Deckmantel einer falschen Kollegialität.

Vielmehr wäre es kollegial, wenn die Kollegen A, B aber auch C und all die Kollegen die hier lesen und auch die es nicht tun gemeinsam auf die Straße gingen und streiken würden, bis adäquate Honorare für die berechtigt eingeforderte Beratungsqualität gezahlt würden. Denn gemäß dem Henne-Ei-Prinzip ist das eine nicht ohne das andere realisierbar und die politische Realität scheinheilig, wenn das Patientenrechtegesetz die fehlenden Honorare ausgleichen soll.

Dr. Andras Csögör, Wolfsburg

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

leserbriefe@zm-online.de
oder
Redaktion
Zahnärztliche Mitteilungen
Behrenstraße 42
10117 Berlin.

Anonyme Leserbriefe werden nicht veröffentlicht.

Cervitec® F



Der Schutzlack mit Kombinationswirkung

Mehrfach-Schutz in einem Arbeitsschritt



Fluoridierung und Keimkontrolle durch Fluorid plus Chlorhexidin plus CPC

www.ivoclarvivadent.de/cervitec-f

ivoclar
vivadent®
passion vision innovation

Kabinett beschließt Pflegepersonal-Stärkungsgesetz

In der Pflege tut sich was

„Es tut sich was in der Pflege!“ Da hat Bundesgesundheitsminister Jens Spahn recht: Anfang August hat das Bundeskabinett den Entwurf des Pflegepersonal-Stärkungsgesetzes (PpSG) beschlossen – inklusive dem „Sofortprogramm Pflege“. Der Kabinettsentwurf enthält im Vergleich zum Referentenentwurf viele – auch für Zahnärzte – wichtige Neuerungen.



Foto: zm-mg

Ab Januar 2019 können in stationären Pflegeeinrichtungen 13.000 Pflegekräfte neu eingestellt werden – eine erste wichtige Etappe zur Verbesserung der Pflege.

Für die zahnärztliche Versorgung pflegebedürftiger Menschen seien die Maßnahmen ein weiterer wichtiger Schritt in die richtige Richtung, betonte der Vorstandsvorsitzende der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, Dr. Wolfgang Eßer. „Da die technischen und hygienischen Voraussetzungen vor Ort in der Regel nicht gegeben sind, können nicht alle Behandlungen in der stationären Einrichtung oder in der ambulanten Pflegesituation selbst erbracht werden. Vielmehr müssen die Patienten in vielen Fällen zur Behandlung in die Zahnarztpraxis gebracht werden. Hierzu musste bislang neben der ärztlichen Verordnung einer Krankenfahrt auch die Genehmigung der Krankenkasse

vorliegen. Ein erheblicher und völlig unnötiger bürokratischer Aufwand für Zahnärzte, Pflegepersonal und Kassen, denn in der Regel werden diese Fahrten immer anstandslos genehmigt. Der Wegfall dieser Regelung verringert also künftig nicht nur Bürokratismus, sondern trägt auch dazu bei, die Patienten schneller zu versorgen.“

Auch die neuen Vorgaben für Videosprechstunden im zahnärztlichen Bereich hält Eßer für richtig: „Die aufsuchende Betreuung im stationären und häuslichen Umfeld ist eine immense Herausforderung für den Berufsstand. Gerade dort müssen alle technischen Innovationen – also auch telemedizinische Leistungen und Videosprechstunden – ein-

gesetzt werden können, wenn dadurch eine effizientere und effektivere Versorgung organisiert werden kann.“

Die geplante dreimonatige Frist für die Vermittlung von Kooperationsverträgen zwischen Heimen und Zahnärzten durch die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen lehnt Eßer dagegen ab: „Fristen und Zwangsmaßnahmen sind kein guter Ansatz. Statt zu drohen, sollte die Politik vielmehr motivierende Maßnahmen beschließen. Das wird auf Dauer eher helfen, die Herausforderungen der Zukunft gemeinsam zu lösen.“ ck

■ Lesen Sie zum Thema auch den Leitartikel von KZBV-Chef Dr. Wolfgang Eßer auf S. 6.

Die weiteren Regelungen

- 13.000 Stellen sollen in der stationären Altenpflege neu geschaffen und von der gesetzlichen Krankenkasse ohne finanzielle Beteiligung der Pflegebedürftigen finanziert werden. Heime mit bis zu 40 Bewohnern erhalten eine halbe, Heime mit 41 bis 80 Bewohnern eine, Heime mit 81 bis 120 Bewohnern eineinhalb und Heime mit mehr als 120 Bewohnern zwei Pflegestellen zusätzlich.
- Die Nutzung von Video-Sprechstunden als telemedizinische Leistung wird erweitert.
- Die Pflegeversicherung stellt einmalig pro Pflegeeinrichtung (ambulant oder stationär) 12.000 Euro für digitale Maßnahmen zur Verfügung.
- Die Zusammenarbeit von niedergelassenen Ärzten und stationären Pflegeeinrichtungen wird weiter verbessert.
- Die ambulante Alten- und Krankenpflege, insbesondere im ländlichen Raum, soll durch eine bessere Honorierung der Wegezeiten gestärkt werden.
- Jede zusätzliche oder aufgestockte Pflegestelle am Krankenhausbett wird künftig vollständig von den gesetzlichen und privaten Krankenkassen refinanziert, um die Personalausstattung in der Pflege zu verbessern.
- Ab 2018 werden die Tarifsteigerungen für die Pflegekräfte im Krankenhaus komplett von den Kostenträgern refinanziert. Die zusätzlichen Gelder sind nachweislich für das Pflegepersonal einzusetzen.
- Die Vergütungen von Auszubildenden in der Kinderkrankenpflege, Krankenpflege und Krankenpflegehilfe im ersten Jahr werden ab 2019 vollständig von den Kostenträgern refinanziert, um einen deutlichen Anreiz zu schaffen, mehr auszubilden.
- Der Krankenhausstrukturfonds wird ab 2019 für vier Jahre mit einem Volumen von einer Milliarde Euro jährlich fortgesetzt. Die Finanzierung erfolgt wie bisher je zur Hälfte aus der Liquiditätsreserve des Gesundheitsfonds und aus Mitteln der Länder.
- Die Finanzierung der Pflegepersonalkosten der Krankenhäuser wird ab 2020 auf eine von den Fallpauschalen unabhängige, krankenhausespezifische Vergütung umgestellt.
- Ab 2020 soll eine Regelung in den Krankenhäusern gelten („Ganzhausansatz“), die Auskunft über das Verhältnis der Pflegekräfte in einem Krankenhaus zu dem zu leistenden Pflegeaufwand („Pflegequotient“) gibt. Krankenhäuser, die diese Mindestpersonalausstattung ignorieren, werden sanktioniert.
- Um Verwerfungen bei der finanziellen Umverteilung zwischen den Krankenhäusern zu vermeiden, sollen Zu- und Abschläge bei der stationären Notfallversorgung künftig ohne eine Verbindung zum Landesbasisfallwert erhoben werden.
- Zur Stärkung der Attraktivität des Pflegeberufs werden Pflegeeinrichtungen finanziell dabei unterstützt, die Vereinbarkeit von Familie und Beruf für ihre in der Pflege tätigen Mitarbeiter zu verbessern.
- Um die gesundheitlichen Situation der Beschäftigten in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen zu verbessern, stehen die Krankenkassen in der Pflicht, zusätzlich mehr als 70 Millionen Euro jährlich für die betriebliche Gesundheitsförderung aufzuwenden.
- Der Zugang zu Reha-Leistungen für pflegende Angehörige wird erleichtert.



Wie sicher ist Ihre Praxis? EXTERNER DATENSCHUTZBEAUFTRAGTER

Benennen Sie OPTI als Ihren

Externen Datenschutz- Beauftragten

Inhalt und Umfang:

- » Bereitstellung benötigter **Dokumente** «
Vorlagen für Praxis- und Patientenunterlagen + Web
- » **Umsetzung** praxisindividueller Maßnahmen «
- » **Schulung** der Mitarbeiter «
- » Regelmäßiger **Informations- und Kontrolldienst** «

ab
70,- Euro
monatlich

Mehr Informationen unter
www.opti-zahnarztberatung.de/datenschutz

OPTI
PROTECT

OPTI Zahnarztberatung GmbH
Eckernförder Straße 42 | 24398 Karby
T.: 04644 - 95 89 00 | F.: 04644 - 95 89 020
info@opti-zahnarztberatung.de

Gutachten des Sachverständigenrats zur Entwicklung im Gesundheitswesen

Man muss „bedarfsgerecht steuern“

Der Sachverständigenrat macht in seinem neuen Gutachten Vorschläge, wie das deutsche Gesundheitswesen in den nächsten Jahren verändert werden soll. Im Vordergrund stehen die Notfallversorgung und eine bessere sektorenübergreifende Versorgung. Einen expliziten Bezug zur Zahnmedizin gibt es zwar nicht, dennoch schlagen die Gutachter Maßnahmen vor, die auch den zahnärztlichen Bereich tangieren. Im Kern geht es um eine bessere Patientensteuerung.

Eine „bedarfsgerechte Steuerung“ empfiehlt der Sachverständigenrat zur Begutachtung der Entwicklung im Gesundheitswesen (SVR) in seinem neuen Gutachten. Das Pensum ist gewaltig: Auf rund 780 Seiten gibt er mehr als 70 Einzelempfehlungen. Der Grundgedanke: Trotz aller Reformgesetze der vergangenen Jahre gibt es weiterhin ein Nebeneinander von Über-, Unter- und Fehlversorgung. Deshalb halten die Gutachter eine gezielte – und nicht unbedingt mehr – Steuerung für notwendig. Eine **Reform der Notfallversorgung** gilt dabei als Leuchtturmprojekt für die sektorenübergreifende

Versorgung. Alle Bürger sollen zukünftig rund um die Uhr – möglichst über eine bundeseinheitliche Rufnummer – einfach und schnell kompetente Ansprechpartner in Integrierten Leitstellen (ILS) erreichen. In den ILS sollen sowohl alle akuten Notrufe (112) als auch alle Anrufe für den Bereitschaftsdienst der niedergelassenen Ärzte (116117) zusammenlaufen. Erfahrene Fachkräfte, unterstützt durch breit weitergebildete Ärzte, sollen eine qualifizierte Ersteinschätzung/Sichtung (Triage) vornehmen. Gehfähigen Patienten mit akutem Behandlungsbedarf werden kurzfristig Termine in Praxen nieder-

gelassener Ärzte vermittelt oder sie erhalten von der ILS einen Soforttermin in einem Integrierten Notfallzentrum (INZ), das an einer qualitativ besonders geeigneten, nahe gelegenen Klinik ebenfalls rund um die Uhr erreichbar ist.

Für **Reformen im ambulanten Sektor** schlagen die Gutachter umfangreiche organisatorische Änderungen vor, um die Inanspruchnahme besser zu steuern. Sie empfehlen, dass Hausärzte die Koordination und den größten Teil der Patientenbetreuung übernehmen. Die Teilnahme an der hausarztzentrierten Versorgung soll zur Regel werden,



3 Fragen an Prof. Dr. Ferdinand Gerlach

„Mit Sorge beobachten wir Konzentrationsprozesse und Kettenbildungen“

? Welchen Stellenwert hat für den Sachverständigenrat die Digitalisierung und welche Aspekte sind dabei für den Versorgungsalltag besonders wichtig?

Prof. Dr. Ferdinand Gerlach: Die Digitalisierung wird die medizinische Versorgung der Zukunft tiefgreifend verändern. Besonders weitreichend sind etwa Big-Data-Analysen mithilfe von Künstlicher Intelligenz, neue Anbieterstrukturen und Geschäftsmodelle durch Plattformökonomie sowie Robotik-Anwendungen oder 3-D-Druck. Auch Themen wie Social Bots oder telemedizinische Fernbehandlung werden uns alle noch beschäftigen. Für den Praxisalltag besonders vordringlich ist die dringend notwendige Realisierung einer sektorenübergreifenden Patientenakte, die dann auch die zahnärztliche Versorgung integrieren sollte.

? Welche Rolle messen Sie der Stärkung der Gesundheitskompetenz bei – welche Schritte sollten hier erfolgen?

Die Stärkung der Gesundheitskompetenz der Patienten ist seit Langem ein wichtiges Thema in den Gutachten des Rates. Unsere Empfehlungen reichen von einer Gesundheitsbildung in Schulen über betriebliche Gesundheitsförderung bis hin zur Etablierung

eines unabhängigen nationalen Gesundheitsportals, in dem Bürgerinnen und Bürger barrierefrei unabhängige, wissenschaftlich fundierte und zugleich allgemeinverständliche Informationen finden.

? Wie beurteilen Sie die Entwicklung bei den ärztlichen MVZ? Und können Sie etwas zur Entwicklung bei den MVZ im zahnärztlichen Bereich sagen?

Wir begrüßen grundsätzlich teamorientierte Versorgungsmodelle, in denen verschiedene Disziplinen und Professionen unter einem Dach zusammenarbeiten und die dem ärztlichen Nachwuchs attraktive Tätigkeitsmodelle anbieten können. Mit Sorge beobachten wir Konzentrationsprozesse und Kettenbildungen bis hin zur regionalen Monopolisierung ganzer Versorgungsbereiche. Wir wissen, dass es auch im zahnärztlichen Bereich solche Tendenzen gibt, haben uns im Rahmen des jetzigen Gutachtens aber nicht näher damit beschäftigt.

pr

Prof. Dr. Ferdinand Gerlach ist Vorsitzender des Sachverständigenrats zur Begutachtung der Entwicklung im Gesundheitswesen.

als finanziellen Anreiz für die Versicherten soll es Wahltarife geben. Vorgeschlagen ist auch eine Kontaktgebühr für Facharztbesuche ohne Überweisung.

Wo die Zahnmedizin betroffen ist

Zu den Einzelempfehlungen der Gutachter zählen verschiedene Themen, die für den zahnmedizinischen Bereich relevant sind:

■ **Stärkung der Gesundheitskompetenz:** Ohne eine umfangreiche evidenzbasierte Patienteninformation und -beteiligung ist für die Gutachter eine bedarfsgerechte Steuerung nicht umsetzbar. Es sei nicht (mehr) ausreichend, Gesundheitskompetenz zur Förderung der eigenen Gesundheit zu besitzen. Es gehe auch darum, die Struktur des Gesundheitssystems zu kennen, um Informationen adäquat einschätzen zu können. Als eine förderliche Maßnahme

dazu führen die Gutachter die „Allianz für Gesundheitskompetenz“ auf, die vom ehemaligen Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe gegründet wurde (und bei der auch BZÄK und KZBV beteiligt sind). Die Allianz für Gesundheitskompetenz könne laut den Gutachtern der Anstoß zu einer national konzertierten Initiative sein, um die Voraussetzungen für die konsequente Umsetzung des im Jahr 2013 in Kraft getretenen Patientenrechtegesetzes zu schaffen.

■ **Digitalisierung:** Sie kann laut Gutachtern zu verbesserten Steuerungsprozessen beitragen, zum Beispiel als ergänzendes telemedizinisches Therapiemonitoring im ländlichen Raum. Die Vernetzung durch eine sektorenübergreifende elektronische Patientenakte ist für sie die Grundvoraussetzung, auf der weitere digitale Anwendungen aufbauen können. Die digitale Vernetzung und Interoperabilität im Rahmen der Telematikinfrastruktur müsse zeitnah umgesetzt werden.

■ **MVZ:** Die Gutachter beziehen sich ausschließlich auf MVZ im ärztlichen Bereich. Sie konstatieren, dass nach Inkrafttreten des GKV-Versorgungsstärkungsgesetzes die Intention einer gut erreichbaren medizinischen Versorgung in den ländlichen Regionen trotz erweiterter Gründungsvoraussetzungen für MVZ nicht eingetreten ist. Zudem sei zu erwarten, dass MVZ weiterhin eher in Kernstädten sowie in Ober-/Mittelzentren angesiedelt sein werden. Ferner sprechen sich die Gutachter für eine zeitliche Begrenzung der Zulassungen auf 30 Jahre aus und plädierten für eine Erweiterung zulässiger Rechtsformen.

Wie geht es weiter?

Das Gutachten des Sachverständigenrats ist jetzt an Bundestag und Bundesrat weitergeleitet worden. Zeitgleich prüfen die Fachabteilungen im BMG, ob und wie die Vorschläge umgesetzt werden können. pr

Intensiver Kariesschutz. Für starke Zähne.

Karies betrifft jeden – und um Karies vorzubeugen, empfehlen Sie Ihren Patienten **elmex® gelée**, die Intensivkur mit hochkonzentriertem Aminfluorid. 1x pro Woche für 2 Minuten einbürsten, danach ausspülen. So wird das Kariesrisiko nachweislich* gesenkt, der Zahnschmelz gestärkt, Initialkaries remineralisiert und überempfindliche Zahnhäule behandelt.

elmex® gelée – für starke Zähne.

100 % erstattungsfähig im Rahmen der Individualprophylaxe.



* elmex® gelée vs. Placebo Gel, beide Gruppen in Kombination mit elmex® KARIESSCHUTZ Zahnpaste, Madléna M, et al., Caries Res 36 (2002), 142-46

elmex® gelée. Zusammensetzung: 100 g elmex® gelée enthalten: Aminfluoride Dectaflur 0,287 g, Olafur 3,032 g, Natriumfluorid 2,210 g (Fluoridgehalt 1,25 %), gereinigtes Wasser, Propylenglycol, Hyetellose, Saccharin, Apfel-Aroma, Pfefferminzaroma, Krauseminzöl, Menthon-Aroma, Bananen-Aroma. Anwendungsgebiete: Zur Kariesprophylaxe; therapeutische Anwendung zur Unterstützung der Behandlung der Initialkaries und zur Behandlung überempfindlicher Zahnhäule. Gegenanzeigen: Nicht anwenden bei Überempfindlichkeit gegen einen der Inhaltsstoffe, Abschilferungen der Mundschleimhaut und fehlende Kontrolle über den Schluckreflex, Kinder unter 3 Jahren. Nebenwirkungen: sehr selten: Exfoliation der Mundschleimhaut, Gingivitis, Stomatitis, Rötung, Brennen oder Pruritus im Mund, Gefühllosigkeit, Geschmacksstörungen, Mundtrockenheit, Schwellung, Ödem, oberflächliche Erosion an der Mundschleimhaut (Ulkus, Blasen), Übelkeit oder Erbrechen, Überempfindlichkeitsreaktionen. Bei entsprechend sensibilisierten Patienten können durch Pfefferminzöl und Krauseminzöl Überempfindlichkeitsreaktionen (einschließlich Atemnot) ausgelöst werden. Die Gesamtzeit der Anwendung (Putz- und Einwirkzeit) darf 5 Minuten nicht überschreiten. CP GABA GmbH, 20097 Hamburg. Packungsgrößen: 25 g Dentalgel (apothekenpflichtig); 38 g Dentalgel (verschreibungspflichtig); 215 g Klinikpackung (verschreibungspflichtig). Stand: April 2014

Zahnmedizinische Fachangestellte

So starten Ihre Azubis durch!

Gehören Sie zu den Zahnärzten, die ausbilden? Dann steht sicher im September eine junge Frau – oder seltener: ein junger Mann – in Ihrer Praxis, um alles zu erlernen, was der ZFA-Beruf erfordert. Vielleicht haben Sie aber noch keine neue Auszubildende gefunden, obwohl Sie dafür alles in Ihrer Macht Stehende getan haben. Hier lesen Sie, wie Sie Nachwuchs gewinnen, unterstützen – und halten.



Foto: R. Kneschke - Fotolia.com

Das Praxisteam als Aushängeschild: Auch auf diesem Weg findet man Nachwuchs. Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie auf www.zm-online.de.

Wie werben Zahnärzte um Fachkräfte? Plakate in der Praxis aufhängen, Anzeigen schalten und diese in den sozialen Netzwerken posten, sollte selbstverständlich sein. Oder wie es Josef Voßkuhl, Leiter der Abteilung Aus- und Fortbildung ZFA der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe formuliert: „Entwickeln Sie Stellenanzeigen unter Mitwirkung von jungen Mitarbeiterinnen. Sie sind häufig sehr kreativ und liegen mit ihrer potenziellen neuen Kollegin auf einer Wellenlänge! Das ist auch ein interessantes Projekt für Auszubildende.“

Die beste Werbung ist das eigene Team

Nicht zu vergessen: Das eigene Team ist das beste Aushängeschild. „Assistiert der Azubi während der Behandlung und erklärt der Ausbilder hierbei die verschiedenen Arbeits-

schritte, kann dies vorab dem Patienten mitgeteilt werden. Wird dann noch die gute Assistenz in Gegenwart des Patienten gelobt, ist der gute Eindruck fast schon garantiert“, bestätigte uns schon Michael Behring, Geschäftsführer und Landesausbildungsberater der Zahnärztekammer Niedersachsen. Und wie werben die Landeszahnärztekammern um Auszubildende für ihre Mitglieder? Uns wurden meist die Klassiker genannt: Stände auf Ausbildungsmessen, Verteilen von Broschüren an Schulen, Aufhängen von Plakaten in Praxen und an den Berufsschulen zum Tag der offenen Tür.

Eine immer größere Rolle spielt der Auftritt in den sozialen Netzwerken Facebook und YouTube – teilweise sogar mit eigens gestalteten Internetseiten, wie zum Beispiel „Die Fresse polieren“ aus Brandenburg, „Du bist alles für uns“ aus Nordrhein, „Sandys ZFA-Tagebuch“ aus Mecklenburg-Vorpommern

und „Du glänzt“ aus Sachsen-Anhalt. Das an Frankreich angrenzende Kammergebiet Baden-Württemberg wirbt sogar grenzüberschreitend mit einer Broschüre um „Assistants Dentaires“. Das Angebot richte sich an Schulabgänger aus dem Elsass und der Oberrheinregion, die eine neue, etwas andere berufliche Herausforderung suchten und „ein Europa der Personenfreizügigkeit und der grenzüberschreitenden Mobilität leben“ wollten, heißt es seitens der Kammer. Gefördert wird die Aktion von der deutschen Bundesagentur für Arbeit und der französischen Pôle Emploi.

Wurde das Interesse – egal auf welchem Weg – geweckt, melden sich Bewerber idealerweise zu Schnupperpraktika im echten Leben. Wie wertvoll diese Erfahrungen sind, zeigt sich an einer Umfrage der Berliner Kammer. 85 Prozent der befragten Praxisinhaber meinten, solche Tage – inklusive Eignungstests) seien „äußerst wichtig“ beziehungsweise „wichtig“. Eine noch größere Rolle spielt allerdings das Vorstellungsgespräch, das 99 Prozent für „äußerst wichtig“ beziehungsweise „wichtig“ halten.

Der Mangel an Bewerbern hat verschiedene Ursachen: Schulabgänger wissen offenbar zu wenig von dem Beruf, außerdem fühlen sich viele angehende ZFA in der Ausbildung zu wenig unterstützt – und berichten dann on- wie offline davon. Dabei hat der Beruf viele Vorteile, mit denen sich werben lässt. Dr. Thomas Heil, Ausbildungsberater im Vorstand der Zahnärztekammer Nordrhein, nennt einen sehr wichtigen Aspekt: „Gerade die duale, nichtakademische Berufsausbildung bringt junge Menschen hervor, die im europäischen Vergleich in wirtschaftlichen Krisen viel weniger von Arbeitslosigkeit betroffen sind als ihre akademisch ausgebildeten Altersgenossen.“ Der Verband der Medi-

PERMADENTAL.DE
0 28 22-1 00 65

permadental
Modern Dental Group

PREISBEISPIEL

**PROTRUSIONSSCHIENE,
ZWEITEILIG, EINSTELLBAR,
HOHER TRAGEKOMFORT**

299,- €*



Respire Blue+

Whole You™

*Inkl. Modelle und Versand, zzgl. MwSt.

Ein umfangreiches Schnarchschiene-Angebot von Respire Medical (Whole You™) für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Schlaflabore finden Sie im Respire-Katalog von Permamental. Bestellen Sie Ihr kostenloses Exemplar noch heute unverbindlich: **0800-737 000 737**

Mehr Schlaf. 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.



Foto: R. Kneschke - Fotolia.com

Unterstützung und Wertschätzung sind für Azubis besonders wichtig.

zischen Fachangestellten (VMF) richtet dazu konkrete Wünsche sowohl an die Praxisinhaber als auch an die Praxisteams: So regt die Referatsleiterin Zahnmedizinische Fachangestellte Sylvia Gabel an, dass die Praxen neben dem – vorgeschriebenen – Ausbildungsrahmenplan einen individuellen betrieblichen Ausbildungsrahmenplan mit dem Team erstellen, damit die neue Auszubildende einen Richtungsweiser hat.

Die ersten Lehrtage: Für die Nerven Traubenzucker

Die größten Hürden für die Azubis seien am Anfang der Lehre erstmal eine Akzeptanz im Team zu erlangen, die langen Arbeitszeiten, die vielen Fremdworte und die hohen Erwartungen. Auch die Berührung mit

Patienten, insgesamt die Kommunikation mit dem Team und den Patienten seien fremd, genauso wie die Gerüche und Geräusche. All das fördere Angst und Unsicherheit. Wichtig sei daher, freie Zeit am Morgen für die Begrüßung einzuplanen, bei der der Praxisinhaber sein Team vorstellt. „Bei uns in der Praxis erhält jeder neue Azubi einen Ordner mit einem Begrüßungsanschreiben und ein ‚Herzliches Willkommen‘ in unserem Team“, erzählt Gabel. In diesem Ordner sei alles Wichtige notiert, wie persönliche Schutzausrüstung, Checklisten für die Aufgaben am Morgen und am Abend, Verhaltensregeln und Kleidungsvorschriften von A wie Arbeitszeiten bis Z wie zu-lange-Fingernägel. Außerdem ein kleines Vokabelheft, in dem der neue Lehrling Fragen, Arbeitsabläufe, Fachvokabular notieren kann. Jede Auszubildende habe zudem eine für sie zuständige „Tutorin“, die bei Fragen jederzeit zur Verfügung steht. Und last but not least: „Am ersten Praxistag erhält der Azubi eine kleine Schultüte mit Kleinigkeiten wie Bleistift, Kugelschreiber, Traubenzucker und einem kleinen Glücksbringer.“

Ausbildung ist keine Einbahnstraße

Erfolg in der Ausbildung ist selbstverständlich keine Einbahnstraße. Was müssen die Auszubildenden also selbst tun beziehungsweise mitbringen? „Gute Rechtschreibkenntnisse, gute Verhaltensformen, Empathie, Interesse am Beruf, Ausdauer und Geduld“ hält Sylvia Gabel für entscheidend. Zur geplanten Novellierung der Ausbildungsordnung merkt sie an, dass neue

Strukturmodelle wie Wahlqualifikationen eingearbeitet werden sollten, um das Wissen der Auszubildenden zu vertiefen und eventuell für die Aufstiegsfortbildungen einzusetzen. Auch über eine überbetriebliche Ausbildung müsse nachgedacht werden. Und: „Die Berufsschulen müssen besser ausgestattet werden, mit aktuellen Materialien und Instrumenten.“

Doch wie kann man die ZFA nach der Ausbildung in den Praxen halten? Gabel: „Eine adäquate Bezahlung, mindestens am Tarifvertrag angelehnt, ist schon mal eine Motivation, aber Geld ist nicht alles.“ Aufstiegsfortbildungen, die vom Arbeitgeber bezahlt werden, betriebliche Altersvorsorge, das Firmenfahrzeug, Umsatzbeteiligung, mehr Urlaubstage, Zuschuss zum Erholungsurlaub, Übernahme des Entgelts für das Fitnessstudio, Gesundheitskurse sind laut Gabel „Angebote, von denen die Kolleginnen begeistert sind und wo auch der Praxisinhaber Vorteile hat, da er sie teils von der Steuer absetzen kann“.

Geld ist nicht alles

In Nordrhein beispielsweise liegen die Empfehlungen zur Höhe der Ausbildungsvergütungen über denen der Tarifgemeinschaft, wie Liane Wittke, Ressortleitung Ausbildung ZFA, ausführt. „Wertschätzung und persönliche Anerkennung für Geleistetes sind aber genauso wichtig wie eine faire Bezahlung“, verdeutlicht Wittke.

Mit Wünschen und Zukunftsplänen befasst sich auch die Zahnärztekammer Berlin. Eine Umfrage unter den Ausbildungsjahrgängen II/2015 und I/2016 und unter Ppraxen der Bundeshauptstadt ergab, dass 70 Prozent der Azubis im Beruf bleiben wollten, 11 Prozent planten ein Studium. Andererseits würden 41 Prozent die Ausbildung nicht wieder machen, wenn sie sich neu entscheiden müssten. Ein grundsätzliches Statement zum Thema gibt Dr. Christian Bittner, Zahnarzt in Salzgitter und Landesausbildungsberater der Zahnärztekammer Niedersachsen: „Ausbildung macht Arbeit, aber auch eine Menge Freude. Es ist eine Investition in die Zukunft. Wer heute nicht ausbildet, darf sich morgen nicht wundern, wenn es keine – bezahlbaren – Fachkräfte mehr gibt.“ mth

STUDIE

Die BZÄK erforscht Bedürfnisse der ZFA

Um mehr über die Bedürfnisse der ZFA zu erfahren, hat die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) eine Studie zur „Berufs- und Arbeitszufriedenheit von Zahnmedizinischen Angestellten“ in Auftrag gegeben, umgesetzt von einem Team um Prof. Dr. Michael Dick am Institut für Bildung, Beruf und Medien der Fakultät für Humanwissenschaften der Otto-von-Guericke Universität Magdeburg. Untersucht werden die Kammergebiete Baden-Württemberg, Berlin und Sachsen-Anhalt. Mit Ergebnissen wird im Juli nächsten Jahres gerechnet. ■



Ultradent Products Deutschland

Opalescence
Professionelle Zahnaufhellung



Opalescence®

FÜR EIN STRAHLENDES LÄCHELN



Leistungsstarke kosmetische Zahnaufhellung für Zuhause mit Kaliumnitrat und Fluorid (PF)

- **Opalescence PF** – Das patentierte Gel in den Konzentrationen PF 10% und 16% für die Zahnaufhellung mit individueller Tiefziehschiene
- **Opalescence Go** – Die praktischen und gebrauchsfertigen UltraFit™ Trays enthalten 6% H₂O₂ und passen sich dem individuellen Lächeln des Patienten an

www.Opalescence.com/de

© 2018 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.

40 YEARS
1978-2018

ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

ULTRADENT.COM/DE



Die neuen Cashcows?

Internationale Fremdinvestoren kaufen in Deutschland gerade reihenweise marode Kliniken auf, um über dieses Schlupfloch zahnärztliche MVZ zu bilden – und zu melken. Die Versorgung ist ihnen egal, Hauptsache der Rubel rollt. Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) zeigt in einer aktuellen Analyse, wie diese Geschäfte die Praxislandschaft – und damit die Struktur und Qualität der zahnärztlichen Versorgung – systematisch zerstören.



Zahnärzte-MVZ siedeln sich vor allem in Großstädten, Ballungsräumen und einkommensstarken ländlichen Regionen an. Ende März 2018 lagen 79 Prozent der 544 MVZ (Stand Ende März 2018) in städtischen, 21 Prozent in ländlichen Gebieten. Standorte registriert man überwiegend dort, wo das Einkommen hoch ist. Das heißt, der Großteil befindet sich in gut bis sehr gut versorgten Gegenden. Mit 499 entfallen die meisten MVZ auf das Gebiet der alten Bundesländer, allein in Bayern zählt man 113 – immerhin ein Fünftel. In den neuen Bundesländern hingegen gibt es nur 45 MVZ, das ist ein Anteil von 8,3 Prozent am Gesamtbestand. Das Saarland hat gar keine MVZ. Zur Versorgung strukturschwacher Regionen leisten MVZ somit keinen Beitrag, obwohl gerade dort aufgrund der Altersstruktur viele Zahnärzte in den nächsten Jahren ihre Praxis aufgeben werden – mit entsprechend negativen Folgen für die Versorgung.

Bestehende Strukturen werden umfirmiert

Das Gros der MVZ ging zunächst aus bereits bestehenden Praxisformen hervor: In 234 Fällen war der Ausgangspunkt eine örtliche oder überörtliche Berufsausübungsgemeinschaft, in 219 Fällen eine Einzelpraxis und in zwölf Fällen eine Praxisgemeinschaft. MVZ-Neugründungen gab es dagegen nur in 55 Fällen. Vorwiegend wurden also bestehende Strukturen umfirmiert. Rund 68 Prozent (372 MVZ) waren Ende März eine GmbH, 29 Prozent (157 MVZ) Personengesellschaften, die restlichen drei Prozent (15 MVZ) Partnerschaftsgesellschaften. Durchschnittlich 4,1 Zahnärzte – 0,77 Vertragszahnärzte und 3,33 Angestellte – arbeiten in einem zahn-

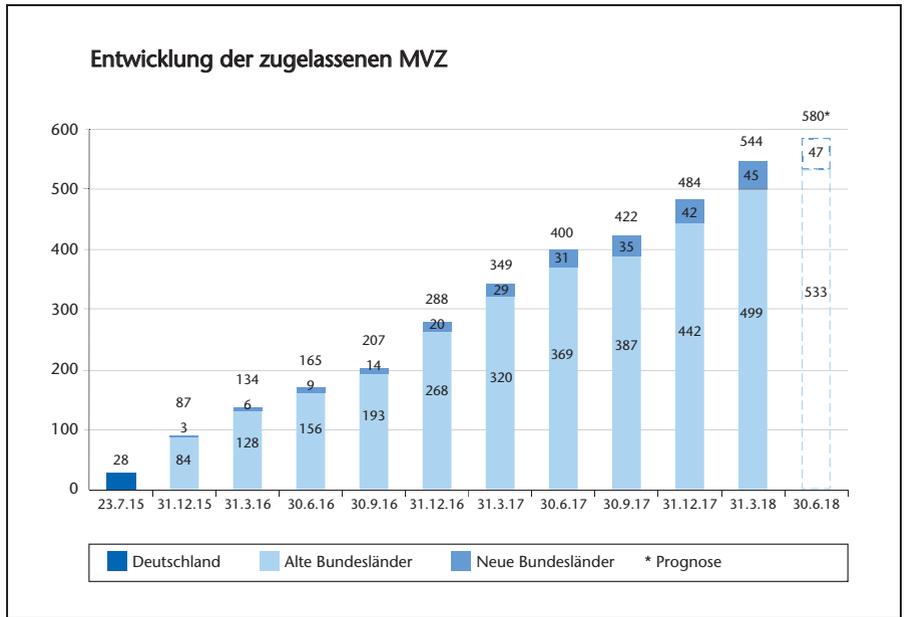
Foto: adobe stock_deederer

ärztlichen MVZ. Die Streubreite ist jedoch riesig: In den großen MVZ sind bis zu 29 Angestellte tätig.

Der Trend geht zu größeren Ketten

Aktuell gibt es in Deutschland mindestens 93 Ketten, die zusammen 296 MVZ-Standorte besitzen. Dies ist ein Marktanteil von knapp 55 Prozent. Im Durchschnitt kommt eine MVZ-Kette auf 3,2 MVZ-Standorte. Ketten mit mindestens fünf Standorten nehmen einen Anteil von 12,9 Prozent ein. Darunter fallen die zwölf größten Zusammenschlüsse, die insgesamt 98 Standorte in Deutschland betreiben – mit 30 Vertragszahnärzten und 289 angestellten Zahnärzten, so dass dort durchschnittlich 0,3 Vertragszahnärzte beziehungsweise 2,95 angestellte Zahnärzte pro MVZ tätig sind.

Hierbei handelt es sich allerdings um Mindestangaben – die tatsächlichen Werte dürften eher höher ausfallen. Hintergrund ist, dass im Rahmen der Zulassung zumeist nur Informationen zum Gründer beziehungsweise zur gründenden Trägergesellschaft verfügbar sind. Soweit die Ketten nicht durch gleiche Gründer oder Trägergesellschaften oder aber gleiche „Markennamen“ öffentlich in Erscheinung treten, müssen die KZVen die Inhaberstrukturen selbst mühselig recherchieren. Die KZVen wissen aufgrund der verschachtelten Inhaberstrukturen also nicht zwingend, ob und welcher



Mit 499 entfallen die meisten MVZ auf den Westen, im Osten hingegen gibt es nur 45 MVZ.

Fremdinvestor hinter einem neu zugelassenen MVZ steckt und welche MVZ deutschlandweit welchem Hauptkapitalgeber zuzuordnen sind.

Gesetzliche Anzeigepflicht? Gibt es für MVZ nicht!

Hinzu kommt, dass es keine gesetzliche Anzeigepflicht für bestehende und neue MVZ gibt, die KZVen über etwaige Wechsel und Änderungen in den Inhaberstrukturen zu informieren. Gründungs- und Zulassungsvoraussetzungen sind in § 95 SGB V geregelt. Demnach sind MVZ „ärztlich geleitete Ein-

richtungen, in denen Ärzte, die in das Arztregister nach Absatz 2 Satz 3 eingetragen sind, als Angestellte oder Vertragsärzte tätig sind. Der ärztliche Leiter muss in dem medizinischen Versorgungszentrum selbst als angestellter Arzt oder als Vertragsarzt tätig sein; er ist in medizinischen Fragen weisungsfrei.“

2012 wurde die Gründung eines MVZ auf einen bestimmten Kreis von Leistungserbringern begrenzt, mit dem Argument, dass sich besonders in die kapitalintensiven Bereiche, wie der Labormedizin oder der operierenden Augenheilkunde, immer häufiger Investoren einklinken, die keinen fachlichen Bezug zur medizinischen Versorgung haben, sondern allein von Kapitalinteressen geleitet sind. Im Klartext: Wenn Investoren MVZ gründen, besteht die Gefahr, dass medizinische Entscheidungen von ihren monetären Interessen beeinflusst werden. Ziel der Gesetzesänderung war somit, Investoren ohne fachlichen Bezug zur medizinischen Versorgung vom MVZ-Markt auszuschließen. Gründungsberechtigt sind nunmehr zugelassene (Zahn-)Ärzte, zugelassene Krankenhäuser, Erbringer nichtärztlicher Dialyseleistungen oder gemeinnützige Träger, die aufgrund von Zulassung oder Ermächtigung an der Versorgung teilnehmen, oder Kommunen. Sein Ziel hat der Gesetz-

MVZ in der vertragszahnärztlichen Versorgung

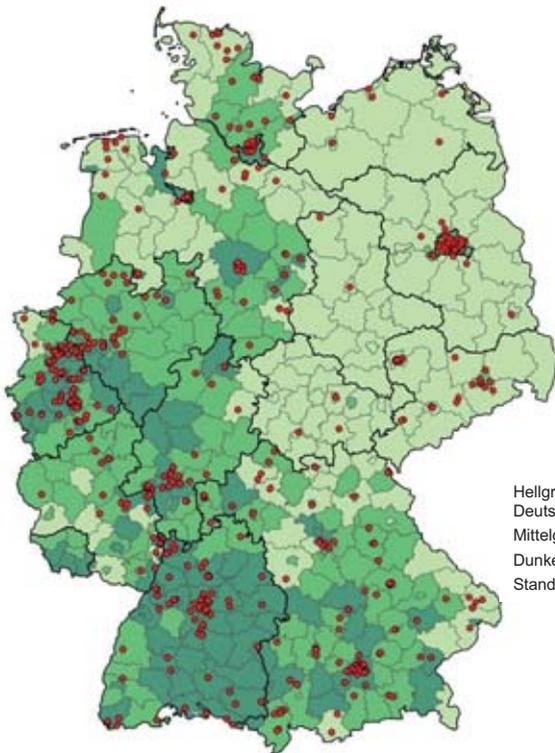
Möglich wurde die Gründung arztgruppengleicher MVZ erst mit dem GKV-Versorgungsstärkungsgesetz (VSG) vom 23. Juli 2015, da in dem Text das Wort „fachübergreifend“ gestrichen wurde. Ziel war, die Versorgung auf dem Land zu sichern. Eingetreten ist – zumindest im Bereich der zahnärztlichen Versorgung – das Gegenteil. Zwar entstanden in der Folge mehr Zahnarzt-MVZ, allerdings regional stark konzentriert. Davor gab es 28

– fachübergreifende – MVZ in Deutschland, aktuell 544 (Quelle: „KZBV, Stand 31. März 2018). Von diesen 516 neu zugelassenen Häusern firmieren 481 als arztgruppengleiche MVZ. Seit dem 4. Quartal 2017 wurden bereits 60 neue MVZ-Standorte verzeichnet, das ist ein Plus von 11 Prozent. Anfang August hat sich die Zahl der zugelassenen MVZ in Deutschland bereits auf 583 erhöht. ■

Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung



MVZ in Deutschland nach dem Medianeinkommen im zugehörigen Landkreis



Quelle: INKAR-Daten für 2015 / KZBV

MVZ-Ketten nach Anzahl der Standorte

| Name | Anzahl der Standorte |
|---------------------------------|----------------------|
| Dr. Z | 22 |
| MVZ-Gruppe Dr. Eichenseer | 11 |
| MVZ-Gruppe Dr. Hansen | 10 |
| Ddent MVZ GmbH | 9 |
| Dres. Tausend & Hirschmann | 7 |
| Meindentist | 7 |
| MVZ-Gruppe Dr. Masur | 6 |
| Zahnstation GmbH | 6 |
| Dr. Markus Stredicke & Kollegen | 5 |
| Zahnheimat GmbH | 5 |
| Kieferorthopädicum MVZ GmbH | 5 |
| Dencia/MVZ Sachsen Praxen GmbH | 5 |

Tabelle 1; Quelle: KZBV

Ende März 2018 lagen 79 Prozent der 544 MVZ (Stand Ende März 2018) in städtischen, 21 Prozent in ländlichen Gebieten.

geber trotzdem nicht erreicht, weil Investoren ja Krankenhäuser und Dialysezentren kaufen können, um MVZ zu gründen und zu betreiben.

Einfallstor: schwachbrüstige Krankenhäuser

Mit dem GKV-Versorgungsstärkungsgesetz ist es für Finanzinvestoren ohne Bezug zur medizinischen beziehungsweise zahnmedizinischen Versorgung sogar noch leichter geworden – Stichwort arztgruppengleich – in den MVZ-Markt einzusteigen: Sie übernehmen einfach als GmbH zugelassene Krankenhäuser in finanzieller Schieflage, um neue MVZ-GmbHs zu gründen („Buy-and-Build“-Strategie). Letztlich erfolgt der Zugang eines Fremdkapitalgebers zum Markt der Zahnärzte-MVZ über den Erwerb oder die Gründung eines MVZ-Trägers – und der ist in der Regel ein Krankenhaus. Für die Finanzierung der zahnärztlichen Praxen

spielt Fremdkapital eine große Rolle. Der überwiegende Teil dieses Investitionsvolumens wird den Praxisinhabern von Banken und Versicherungen gestellt. Gleichwohl muss man unterscheiden zwischen Fremdkapitalgebern, die zum Beispiel Gründungs- und Investitionskredite vergeben, jedoch nicht in den Eigentumsverhältnissen der Praxen in den Vordergrund treten – also Banken, Versicherungen, private Kreditgeber – und solchen Fremdkapitalgebern, die weniger klassische Kredite vergeben, sondern aktiv Einfluss auf das operative Geschäft nehmen sowie selbst als Teilhaber in den Eigentumsverhältnissen der Praxen zum Vorschein treten. Diese Investoren können Einzelpersonen sein, die ihr persönliches Vermögen investieren, oder juristische Personen (wie Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften). Unterschiede gibt es auch in der Ausrichtung der Investoren: Die einen verfolgen eher gemeinnützige, die anderen reine Kapitalinteressen. Unabhängig

von der Rechtsform und der wirtschaftlichen Ausrichtung sind Finanzkraft und Investitionsvolumen. Besonders finanzkräftige Investoren firmieren wegen der Haftungs- und Steuervorteile normalerweise in der Form einer Kapitalgesellschaft, beispielsweise einer GmbH. Diese in der Regel sehr finanzstarken Gesellschafter halten erfahrungsgemäß Anteile an mehreren MVZ-Gesellschaften oder -Ketten. Dazu zählen auch Private-Equity-Gesellschaften, die offenkundig nur Geld und Renditen im Blick haben. Schon 2017 teilte die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft Pricewaterhouse Coopers (PwC) in ihrem „Transaktionsmonitor Gesundheitswesen“ mit:

„Auf Käuferseite ist festzustellen, dass auch ausländische Strategen (Eurofins) und Finanzinvestoren (Auctus) Krankenhäuser erworben haben. Diese Akquisitionen wurden getätigt, um über einen Leistungserbringer zu verfügen, der Voraussetzung für den Erwerb von MVZs im ambulanten Bereich ist. [...] Der im-

IRGENDWIE. IRGENDWO. IRGENDWANN.

ONLINE TERMINMANAGEMENT

Ihre 24h-Rezeption.

Jetzt kostenlos testen: www.dampsoft.de/otm

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMPSTOFT
Die Zahnarzt-Software



Quelle: KZBV

Bei der „Buy-and-Build“-Strategie wird ein marodes Krankenhaus aufgekauft, über das neue zahnärztliche MVZ gegründet oder bestehende aufgekauft werden.

mer noch stark frequentierte Markt von ambulanten Leistungserbringern wird in 2017 vermutlich weitere Transaktionen sehen. Hier könnten zum Beispiel Zahnärzte und Radiologie im Investorenfokus stehen. Es zeigt sich allerdings, dass die Konsolidierung in diesem Segment anspruchsvoll ist und eine gewisse Zeit in Anspruch nimmt, bis sich größere Einheiten herausgebildet haben.“

„Golden opportunity for private equity“

Solche Einschätzungen treffen auch andere Unternehmensberatungen wie KPMG oder McKinsey. Insgesamt gerät in der Finanzbranche das Thema zahnärztliche MVZ in Deutschland mehr und mehr in den Fokus. Auch die europäische Fachpresse berichtet zunehmend über die Investmentchancen, die sich derzeit auf dem deutschen Dentalmarkt für Großanleger bieten. Immer wieder ist in diesem Zusammenhang von „Gold Rush 4“, „golden opportunity for private equity“ und der Einleitung eines Konsolidierungsprozesses im stark fragmentierten deutschen Dentalmarkt die Rede.

Dabei stellen Großinvestoren und hier gerade die Private-Equity-Gesellschaften ganz offen ihre Investmentpläne für den europäischen und deutschen Dentalmarkt vor. So gab die in Bahrain ansässige Private-Equity-Gesellschaft „Investcorp“ am 15. Mai per Pressemitteilung bekannt, dass sie nach dem Kauf der Kliniken Albstadt und der Privat Zahnarzt-klinik Schloss Schellenstein den deutschen Dentalmarkt mithilfe einer „Buy-and-Build“-

Strategie erschließen will. Deutschland sei der Kernmarkt in Europa und man glaube, dass jetzt der richtige Zeitpunkt sei, in diesen Sektor zu investieren.

Auszug Pressemitteilung Investcorp vom 18. Mai 2018: „Commenting on the investment, Mohammed AlShroogi, Investcorp’s Co-CEO, said, „We are very excited about this platform investment in Germany which is one of our core markets in Europe. Having followed the development of the retail healthcare sector for a number of years, we believe now is the right time to invest in this sector in Germany. We are excited about the potential to build a sizeable dental business in Germany through a buy-and-build strategy and our acquisitions of PSS and Acura Kliniken are ideal starting points to launch this initiative.“

Ihr Ziel ist, den Markt der zahnärztlichen MVZ möglichst schnell zu durchdringen, um danach das aufgebaute Netzwerk oder die Kette in Sachen Rendite zu optimieren. Nach einer gewissen Haltezeit wird das Investment mit möglichst hoher Gewinnmarge weiterverkauft, meist sogar an andere Investmentgesellschaften. Die durchschnittliche Haltedauer beträgt in Deutschland laut einer PwC-Studie circa 5,3 Jahre, im Healthcare-Bereich 4 Jahre. Abweichend davon gibt es auch Großinvestoren wie die Jakobs-Gruppe, denen ein längerfristiges Engagement im Vergleich zu den Investmentfonds im Dentalmarkt unterstellt werden kann.

Die „Buy-and-Build“-Strategie ist dabei typisch für Groß- und Finanzinvestoren: Als Ausgangspunkt für die weitere Expansion wird zunächst eine MVZ-Trägergesellschaft, meist ein zugelassenes, finanzschwaches Krankenhaus, aufgekauft. Dabei spielt keine Rolle, ob dieses Krankenhaus über zahnärztliche oder chirurgische Fachabteilungen (zum Beispiel im Bereich der Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie) verfügt. Über das aufgekaufte Krankenhaus werden dann – unabhängig von dessen Standort – neue zahnärztliche MVZ gegründet oder bestehende aufgekauft. Größtenteils wandelt man existierende Praxen (etwa Berufsausübungsgemeinschaften) in MVZ um, um sie kurz darauf an den Investor zu verkaufen. Nicht selten werden „auf Vorrat“ MVZ-Gesellschaften im Handelsregister eingetragen, ohne eine Zulassung zu beantragen, um sie dann später für Akquisitionen zu nutzen.

Gekauft wird gerne auch auf Vorrat

Diese MVZ konzentrieren sich am Anfang der Expansion üblicherweise auf möglichst gewinnbringende Leistungsbereiche wie die Implantologie. Zeitgleich gründen sie eigene Dentallabore.

Ein ganz zentraler Punkt ist, einen vermeintlich zusätzlichen Mehrwert für besonders renditeträchtige „Übernahmekandidaten“ zu schaffen, um als Investor besonders attraktiv zu erscheinen. Schließlich möchte

man die Kette mit besonders konkurrenzstarken Praxen erweitern und diese „Cashcows“ ungern an konkurrierende Investoren verlieren. Der Ausbau der Kette findet kontrolliert in weiteren Regionen statt, in denen neue sogenannte MVZ-„Hubs“ gegründet werden. Diese Marktkonsolidierung erfolgt kontinuierlich teilweise nacheinander oder auch parallel.

Untersucht man, inwiefern Großinvestoren an den zwölf größten MVZ-Ketten in Deutschland beteiligt sind (Stand 31. März 2018), ergibt sich ein gemischtes Bild. Bei „nur“ drei MVZ-Ketten lässt sich derzeit eine Beteiligung von Investoren anhand der Handelsregistereinträge nachweisen. Dazu zählen die derzeitige Nummer eins der MVZ-Ketten „Dr. Z“ mit einer Beteiligung der Firma Cara Investment GmbH – die laut Handelsregister übrigens auch Flugzeuge vermietet – sowie „Dr. Eichenseer“, mehr-

heitlich in der Hand von Quadriga Capital, und die MVZ-Kette „Zahnstation GmbH“, die der Investmentfirma Nordic Capital gehört. Dies kann ein Indiz dafür sein, dass MVZ-Ketten, an denen Fremdinvestoren beteiligt sind, tendenziell zu eher größeren MVZ-Gruppen neigen.

Die Spur verliert sich oft in Luxemburg

Abzulesen ist daran auch, dass Groß- und Finanzinvestoren zunehmend aktiver auf dem deutschen Markt werden. So hat die Investmentfirma Nordic Capital erst im Februar die MVZ-Kette Zahnstation GmbH inklusive seines MVZ-Trägers St. Franziskus Krankenhaus Eitdorf von der Investmentfirma Auctus gekauft. Insgesamt gibt es mindestens sieben Groß- und Finanzinvestoren im deutschen Dentalmarkt (Stand 15. Juni

2018). Davon sind Minimum fünf weltweit operierende Investmentgesellschaften mit einer Gesamtinvestitionssumme in Höhe von 85,8 Milliarden Euro. Sechs der sieben identifizierten Groß- und Finanzinvestoren besitzen ein als MVZ-Träger fungierendes Krankenhaus. Alle nutzen ausschließlich MVZ-Trägergesellschaften und Gesellschaften, die als GmbH firmieren. Die Beteiligungsstrukturen sind oft sehr verschachtelt und namentlich nicht zuzuordnen.

Letztlich bestehen Beteiligungsgeflechte mit mehreren Ebenen, deren Spur scheinbar im europäischen Ausland (insbesondere in Luxemburg) endet. Um diese Strukturen in Gänze nachzuvollziehen, sind sehr kleinteilige Recherchen in Unternehmensregistern und Datenbanken von Auskunftsteilen, wie die Markusdatenbank der Firma Creditreform, notwendig. ck/br

Risikofaktoren erkennen und Parodontitis vorbeugen



NEU:

Parodontitis-Risiko-Test für Ihre Patienten:
www.aminomed.de/test

Patientengruppen mit erhöhtem Parodontitis-Risiko wie Diabetiker und Schwangere wissen oft gar nicht, dass sie besonders gefährdet sind.

Parodontitis-Risiko-Test

Mit unserem ausführlichen Parodontitis-Risiko-Test möchten wir Ihre Expertise unterstützen, zur Patientenaufklärung beitragen und zum frühzeitigen Besuch der Praxis motivieren.

Ihre Empfehlung: aminomed

- ✓ **Natürliche Parodontitis-Prophylaxe** durch antibakterielle und entzündungshemmende Inhaltsstoffe der Kamille u. a.
- ✓ **Kombinierter Kariesschutz** durch ein spezielles Doppel-Fluorid-System aus Aminfluorid und Natriumfluorid mit Xylit
- ✓ Aminomed reinigt **sehr sanft (RDA 50)**
- ✓ **Besonders geeignet für Menschen mit sensiblen Zahnhälsen*, empfindlicher Mundschleimhaut und Zahnfleischreizungen**



aminomed – die medizinische Kamillenblüten-Zahncreme

Jetzt Proben anfordern:

Bestell-Fax: 0711-75 85 779-68

E-Mail: bestellung@aminomed.de

Praxisstempel, Anschrift

Datum, Unterschrift

Bitte senden Sie uns auch Terminzettel



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



Fazit der KZBV

Groß- und Finanzinvestoren, insbesondere Private-Equity-Gesellschaften, kaufen sich massiv in den deutschen zahnärztlichen MVZ-Markt ein. Erwartungsgemäß werden alle identifizierten Großinvestoren spätestens 2019 die Phase ihres Markteintritts abgeschlossen haben und ihre Marktpräsenz ausbauen. Zurzeit gibt es drei MVZ-Ketten, die zehn Standorte oder mehr besitzen – zwei davon gehören bereits heute Fremdinvestoren. Es ist davon auszugehen, dass innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre alle diese Großinvestoren über MVZ-Ketten und Netzwerke mit weit mehr als zehn Standorten verfügen. Deutlich wird in diesem Zusammenhang auch, dass die durch das GKV-VStG im Jahr 2011 vorgenommenen Gesetzesänderungen hinsichtlich des Ausschlusses von Investoren, bei denen Kapitalinteressen im Vordergrund stehen, ins Leere laufen. Momentan nutzen Großinvestoren das Zugangstor Krankenhaus insbesondere in Kombination mit der für die Gründung von MVZ vorgesehenen Rechtsform der GmbH. Durch die im Rahmen des GKV-VStG 2015 eingeführte Zulassung arztgruppengleicher MVZ in der zahnärztlichen Versorgung wurden zusätzlich Rahmenbedingungen geschaffen, die sowohl oligopolartige Marktstrukturen als auch eben jene besonders finanzkräftigen Investoren fördern, die eigentlich im Rahmen des GKV-VStG vom Markt ausgeschlossen werden sollten. Denn nur Großinvestoren sind in der Lage, Krankenhäuser als MVZ-Träger zu erwerben und dauerhaft zu betreiben.

Hält man an den gesetzlich vorgegebenen Zielen fest, Investoren ohne fachlichen Bezug zur medizinischen Versorgung vom (zahnärztlichen) MVZ-Markt zu verbannen und eine flächendeckende Versorgung auch in ländlichen Räumen sicherzustellen, sind dringende Nachjustierungen in der Gesetzgebung notwendig. Vorrangig sollte man bei MVZ, in denen Zahnärzte tätig werden, wieder zu dem vormals wesensbestimmenden gesetzlichen Strukturmerkmal einer „fachübergreifenden“ Ausrichtung zurückkehren. Denn durch



Foto: adobe stock_dederer

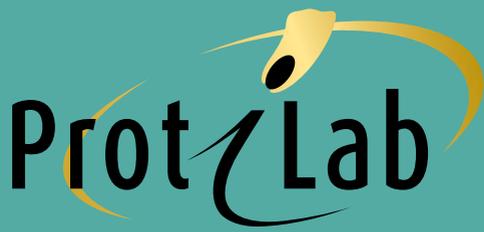
die arztgruppengleiche Ausrichtung von (Zahnarzt-)MVZ und die damit ermöglichte Umwandlung von Zahnarztpraxen in (arztgruppengleiche) MVZ ist der potenzielle Zugriff von Fremdinvestoren auf den gesamten ambulanten zahnärztlichen Versorgungsmarkt überhaupt erst ermöglicht und die Kettenbildung weiter forciert worden. Darüber hinaus sind keine Gründe erkennbar, warum Dialyseeinrichtungen MVZ jeglicher Fachrichtung und Krankenhäuser eine Vielzahl bundesweit verstreuter MVZ und damit ganze MVZ-Ketten gründen und betreiben dürfen.

Ebenso wenig erschließt sich, weshalb arztgruppengleiche MVZ von Trägern gegründet werden können, die zu den in dem MVZ erbrachten fachlichen Leistungsspektrum in keinerlei Beziehung stehen, wieso also beispielsweise ein Krankenhaus ohne zahnmedizinischen Versorgungsauftrag oder gar ein Dialysezentrum oder auch nur ein Humanmediziner, der über keine zahnärztliche Approbation und somit keinen Bezug zur Zahnmedizin verfügt, ein (rein) zahnärztliches MVZ grün-

den und betreiben können soll. Zumindest sollte daher die Gründereigenschaft von Dialyseeinrichtungen gestrichen und die Gründereigenschaft von Krankenhäusern quantitativ und räumlich begrenzt werden, so dass Krankenhäuser MVZ künftig nur noch zur ambulanten Ergänzung ihres stationären Leistungsspektrums gründen können, nicht aber bundesweit verstreute MVZ-Ketten betreiben dürfen. Hierzu empfiehlt es sich, die Gründungsberechtigung von Krankenhäusern auf ein MVZ zu begrenzen, das räumlich – einschließlich eventueller „Zweig-MVZ“ – in demselben (hausärztlichen) Planungsbereich ansässig ist wie das Krankenhaus selbst.

Darüber hinaus sollte für reine Zahnarzt-MVZ die Gründungsberechtigung lediglich auf zahnärztliche Leistungserbringer beschränkt werden, da kein sachlicher Grund erkennbar ist, warum die Gründung beziehungsweise der Betrieb von Zahnarzt-MVZ Personen oder Einrichtungen möglich sein soll, die keinen Bezug zur zahnmedizinischen Versorgung haben. Nur so können die vorhandenen Schlupflöcher, unter anderem für Private-Equity-Gesellschaften, geschlossen und die Ziele der Gesetzgebung noch erreicht werden. Bezogen auf die Inhaberentwicklung und Kettenbildung ist der zahnärztliche MVZ-Markt äußerst unübersichtlich. Ein aktueller, leicht zugänglicher Überblick, der die Marktentwicklungen im Bereich der zahnärztlichen MVZ adäquat abbildet, ist leider nicht verfügbar, wäre unter dem Gesichtspunkt der Versorgungssteuerung und des Sicherstellungsauftrags aber dringend erforderlich. Die der KZBV und den KZVen zur Verfügung stehenden, bisherigen regelhaften Erhebungen geben keinen gesicherten Aufschluss über die Inhaberstrukturen und Kettenbildungen im Bereich zahnärztlicher MVZ. Hier ist die bisherige Informationslage dringend zu verbessern zum Beispiel durch die Einführung eines „MVZ-Registers“.

Aus der Analyse der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, Stand 2. Juli 2018. ■



Know-how unserer Handwerker & Präzision der Technologie



Bei Protilab kombinieren wir die Fähigkeiten unserer Zahntechniker mit den neusten technologischen Möglichkeiten, um Ihre Aufträge perfekt zu realisieren (CAD/CAM-Design, digitaler Abdruck, Laser Fusion, ...)

www.protilab.de • Hotline 0800 755 7000

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





David gegen Goliath

Gut 20 Prozent der Zahnärzte sind angestellt. Welche Folgen hat für sie eigentlich die zunehmende MVZ-isierung? Dr. Art Timmermeister und Sascha Kötter vom Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V. (BdZA) befürchten: Wenn es hart auf hart kommt, das Ende der Freiberuflichkeit. Denn am Ende steht die Frage: Ist die Zahnmedizin eine Profession – oder nur ein Job?

? Experten beobachten eine zunehmende Fremdkapitalisierung der Zahnmedizin: Großinvestoren steigen in Praxen ein und firmieren sie zu MVZ um. Inwieweit tangiert diese Entwicklung Zahnärzte, die in MVZ beschäftigt sind – etwa in Bezug auf den daraus resultierenden Rendite-Druck?

Art Timmermeister: Zunächst einmal halte ich es für sinnvoll, zwischen zahnärztlich getragenen MVZ und durch Investoren getragenen MVZ zu unterscheiden. Denn während erstere weitgehend denselben branchenspezifischen Besonderheiten wie jeder niedergelassene Zahnarzt unterliegen, führt das Investoren-MVZ alleine durch seine Kapitalkraft zu einer Wettbewerbsverzerrung. Rein auf die Investitionsvolumina bezogen erscheint das ein wenig wie der Kampf zwischen David gegen Goliath.

Inwieweit die Rendite-Erwartungen von Fremdkapitalgebern angestellte Zahnärzte tangieren, lässt sich natürlich noch nicht abschließend bewerten. Unsere Erfahrungen zeigen aber, dass die „Skaleneffekte“ im Betrieb einer oder mehrerer Praxen nicht zu überschätzen sind. Es darf also nicht davon ausgegangen werden, dass mit einer möglichen Professionalisierung des Praxisbetriebs eine zusätzliche Rendite durch eine Kostendegression über den branchenüblichen Maßstäben erwirtschaftet wird. Dies vorausgesetzt bleibt also nur das Einsparpotenzial an der Kostenstelle „Zahnmediziner“.

Wir sehen auch keine unmittelbare Verschlechterung der Arbeitsbedingungen für angestellte Zahnmediziner, denn in den kommenden drei bis fünf Jahren werden die aktuell durch Investoren akquirierten Praxen noch ganz überwiegend durch die Abgeber begleitet. Dabei handelt es sich um „gereifte“ Behandler, Persönlichkeiten und Unternehmer,



Foto: privat

Dr. Art Timmermeister, MSc, ist stellvertretender Vorsitzender des BdZA, und niedergelassener Zahnarzt in Bielefeld.

die sicherlich überwiegend im Sinne einer freiberuflichen Berufsausübung den Betrieb fortführen werden. Unsere größte Sorge zielt auf die Zeit danach, wenn der tägliche Praxisablauf nicht mehr durch erfahrene und ehemals selbstständige Zahnmediziner sichergestellt wird, sondern durch „Fachfremde“ – wie angestellte Betriebswirte in der Funktion eines Praxismanagers. Natürlich muss rein rechtlich weiterhin eine ärztliche Leitung installiert sein. Doch wird das Spannungsfeld „Rendite“ versus „medizinische Versorgung“ dann nicht mehr in Personalunion eines Zahnmediziners entschieden, sondern bestenfalls auf Augenhöhe mit Fachfremden „verhandelt“.

Wir haben bereits jetzt unter unseren Mitgliedern vereinzelte Fälle, in denen Betriebswirte die „Empfehlung“ aussprechen „mehr höherwertige Arbeiten zu erbringen“. Wie gesagt, das Spannungsfeld an sich ist nicht neu, neu hingegen ist, dass aktuell ein neuer Mitspieler auf den ambulanten Versorgungsmarkt drängt, dessen beruflicher Background nicht von einer medizinischen Ausbildung geprägt ist und dessen Motivation nicht im Heilen von Krankheiten liegt, sondern der allein von betriebswirtschaftlichen Überlegungen getrieben ist. Mögliche Kon-

sequenzen lassen sich historisch auch am Beispiel der Privatisierung des stationären Gesundheitswesens nachvollziehen.

? MVZ halten viele junge Zahnärzte für attraktive Arbeitgeber, weil dort aufgrund der Strukturen eher die Work-Life-Balance stimmt. Eine Fehlannahme?

Sascha Kötter: Dies ist kein Vorteil eines MVZ an sich, sondern ein Vorteil, der sich meist automatisch aus einer größeren Struktur ergibt. Bei Arbeitszeitmodellen, die den Work-Life-Balance-Ansprüchen genügen, sind auch alle übrigen Ressourcen wie Behandlungsräume, Fachpersonal oder Patienten ausreichend vorhanden. Wir müssen Lösungen etablieren, die die Wettbewerbsfähigkeit kleinerer Praxen als Arbeitgeber sicherstellen. Hier sehe ich am ehesten die Chance, dass regionale Praxiskooperationen Angebote für Arbeitnehmer schaffen. Fachliche Zirkel, Hospitationen, Angebote für Familien oder spezielle Rahmenverträge mit lokalen Institutionen, sind nur einige Ideen die die Kammern initiieren könnten.

? Kann man als angestellter Zahnarzt auch in einem Großinvestoren-MVZ langfristig glücklich werden?

Art Timmermeister: Das lässt sich nicht pauschalisieren. Mit Sicherheit gibt es Zahnmediziner, die schon heute in diesen Strukturen glücklich sind und es auch zukünftig sein werden. Nicht jeder Zahnmediziner ist mit dem Studium zu einem Geschäftsführer und Investor herangewachsen oder möchte sich damit auseinandersetzen. Für sie ist das Angestelltenverhältnis eine gute Lösung. Auf Strukturen zur Anstellung von Zahnmedizinern können wir daher nicht verzichten. Wechselt man aber von der Betrachtungsebene des Individuums zu der des Kollektivs, stellt sich die Frage: Brauchen wir dazu Investoren? Denn was der Austausch mit einem Vorgesetzten bedeutet, der dem angestellten Zahnarzt keine fachliche Bezugsperson sein kann, lässt sich nur erahnen. Eine fachliche Diskussion über die Ausrichtung des Therapieangebots wird nahezu unmöglich und statt zu entscheiden, wofür Gelder eingesetzt werden, kann der angestellte Zahnmediziner allenfalls verhandeln.

Und in diesem Punkt hat er es mit Profis zu tun, deren vordringliche Aufgabe es ist, Gelder einzusparen.

? Sie sind überzeugt, dass die freie Berufsausübung auch von der Arbeitsplatzgestaltung angestellter Zahnmediziner abhängen wird. Wie ist das zu verstehen?

Art Timmermeister: Es sind die täglichen Entscheidungen am Patienten, die uns als Berufsstand definieren – unsere persönliche Verantwortung gegenüber unseren Patienten und Mitarbeitern und das Selbstverständnis unserer Arbeit. Die Freiberuflichkeit wurde mit der Idee geschaffen, dass komplexe Entscheidungen – und Therapieentscheidungen und Durchführung sind komplex – bessere Ergebnisse erzielen, wenn sie nicht zentral, sondern persönlich verantwortlich getroffen werden. Diese Idee, die sich über Jahrzehnte als erfolgreich erwiesen hat, ist durch eine mögliche Vormachtstellung der Fremdinvestoren gefährdet. Es ist also unsere Aufgabe, die Entscheidungsfreiheit der angestellten Zahnmediziner trotz der veränderten und aus unserer Sicht unumkehrbaren Rahmenbedingungen bestmöglich zu erhalten. Dabei werden es triviale Sachverhalte sein – wie etwa die Beschränkung auf einzelne Materialien – die am Ende den Unterschied zwischen „Zahnmediziner als Profession“ und „nur ein Job“ machen werden. Es bleibt am Ende also nicht weniger als eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe.

? Kann man diese Entwicklung überhaupt noch stoppen?

Sascha Kötter: Eine spannende Frage! Derzeit ist der Konzentrationsprozess ja unter anderem noch durch fehlende Marktzugänge der Investoren begrenzt, da viele noch nicht über ein entsprechendes Krankenhaus verfügen. Darüber hinaus beschränkt sich der derzeitige zahnmedizinische Konzentrationsprozess auf einen recht überschaubaren Teilbereich. Überwiegend werden Praxen mit mehr als zwei Millionen Euro Gesamtumsatz in mindestens mittelstädtischer Lage akquiriert. Damit wäre das Portfolio der Investoren recht limitiert. Unternehme-



Foto: privat

Sascha Kötter ist Generalsekretär des BdZA.

risch wahrscheinlich ist – nach abgeschlossener Marktbesetzung der „einfachen“ Transaktionsobjekte und Erweiterung der Branchenkenntnisse der Investoren – eine Ausdehnung in die Peripherie mit entsprechendem Überweiser-Konzept zu den Hauptstandorten. Für umkehrbar halte ich diesen Prozess nicht, aber für begrenzt, sofern die derzeit geplanten, zukunftsweisenden zahnärztlich getragenen Modelle sich nicht zu lange mit dem Planungsprozess und theoretischen Risiken beschäftigen.

? Welche Rolle hat hier der BdZA?

Art Timmermeister: Da wir die Fremdkapitalisierung nicht aufhalten können, wollen wir über die Beschäftigungsverhältnisse frühzeitig für eine freie Berufsausübung kämpfen. Bislang konnte dies in den Körperschaften unter Kollegen gelöst werden. Sind aber einige Arbeitgeber in Zukunft dort nicht mehr organisiert, braucht es neue Mittel und Wege, um Zahnmedizinern – Angestellten wie Selbstständigen – weiterhin eine Stimme zu geben. Mit unserer Mitgliederversammlung im Juni 2018 und dem neuen, einstimmig beschlossenen Fokus des BdZA haben wir hierfür die Weichen gestellt. Jetzt geht es darum, diese Vision mit Inhalten zu füllen. Kurzfristig werden wir daher unsere Ressourcen für ein repräsentativeres Verständnis der Situation und Erwartungen der Angestellten nutzen. Als Interessenvertretung der jungen Zahnmedizin im Allgemeinen und der angestellten Zahnmediziner im Speziellen ist es unsere Aufgabe, systematisch bedingte Missstände aufzudecken und durch konstruktive Lösungen zu beheben.

ck

Starke Leistung für höchste Sicherheit und Qualität.

Miele Professional. Immer Besser.



Miele Thermodesinfektoren der Generation PG 85 überzeugen durch hervorragende Reinigungsleistung bei hohem Chargendurchsatz. Unsere PG85-Serie steht zudem für ein Höchstmaß an Hygiene und Sicherheit während der Aufbereitung.

- **Leistungsstarke Spültechnik** durch Einsatz einer drehzahlvariablen Pumpe und eines optimierten Korbsystems zur Aufbereitung von Hand- und Winkelstücken
- **Komfortable Bedienbarkeit** durch anwendungsspezifische Programme und automatischer Türöffnung und -schließung
- **Hohe Prozesssicherheit** durch umfassende, serienmäßige Überwachungsfunktionen

Vorteile, die sich täglich auszahlen.
Telefon 0800 22 44 644 |
www.miele-professional.de



Wir müssen neue Modelle zur Niederlassung anbieten!

Ulrich Sommer

Ein Blick auf die Entwicklung der Gesundheitsmärkte zeigt: Die ökonomische Perspektive in der Zahnmedizin bleibt auch in Zukunft sehr attraktiv. Wachsendes Gesundheitsbewusstsein und zunehmende zahnmedizinische Möglichkeiten lassen die Nachfrage nach zahnärztlichen Behandlungen steigen, der demografische Wandel sorgt zusätzlich für Bedarf. Für die Zahnärzte ist das zunächst eine gute Nachricht: Sie werden gebraucht.

Auch die politischen Rahmenbedingungen für Investitionen und unternehmerisches Handeln im Markt der zahnärztlichen Gesundheitsleistungen haben sich positiv entwickelt. Seitdem mit dem GKV-Versorgungsstärkungsgesetz (GKV-VSG) im Jahre 2015 auch fachgruppengleiche MVZ zur Versorgung zugelassen wurden, ist erhebliche Bewegung in den Markt gekommen und die Zahl der zahnärztlichen MVZ steigt rasant an – am Ende des ersten Quartals 2018 waren bereits 544 MVZ im zahnärztlichen Bereich zugelassen.

Zahnärztliche MVZ bieten im Unterschied zu den herkömmlichen Praxisformen die Möglichkeit, unbegrenzt Zahnärzte anstellen zu dürfen. Damit können zahnärztliche Großversorgungseinheiten entstehen, deren Größe nicht aufgrund gesetzlicher Regelungen, sondern allein durch die jeweiligen lokalen, regionalen und auch überregionalen Märkte limitiert ist. Wegen dieser neuen, von der Politik eröffneten Möglichkeiten kam es zu einer Dynamik in der Branche, die zu weiteren Konzentrationsprozessen führt. In kurzen Intervallen entstehen heute neue Praxisketten und Franchiseunternehmen.

Zahnmedizin im Fokus von Finanzinvestoren

Inzwischen ist zu beobachten, dass die Gesundheitsindustrie und Finanzinvestoren in den Kern klassischer Bereiche der Gesundheitsversorgung vordringen. Denn Fakt ist: Der stabile und konjunkturunabhängige Gesundheitsmarkt ist für sie sehr attraktiv. Zum einen sorgt die weitgehende Kontinuität von Umsätzen und Gewinnen im Gesund-



Foto: apoBank

Ulrich Sommer ist Vorstandsvorsitzender der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank).

heitsmarkt für einen Ausgleich bei Schwankungen im Beteiligungsportfolio. Zum anderen locken durchaus attraktive Renditen. Aus der Sicht der Finanzinvestoren stehen die vielen einzelnen ambulanten Praxen in einem fragmentierten Markt: Jede Praxis hat einen eigenen Einkauf und ein eigenes Abrechnungssystem. Eine Konsolidierung verspricht Synergie- und Skaleneffekte und dadurch mehr Wachstum. Vor allem die technik- und kapitalintensiven Facharzt Disziplinen erscheinen besonders lohnend. In der Labormedizin und bei Dialyseeinrichtungen findet schon seit 2010 eine weiträumige Industrialisierung statt. Die Radiologie und Augenheilkunde folgten; auch hier sind bereits zahlreiche Kettenbildungen zu verzeichnen.

Da die Zahnmedizin ebenfalls zu den stark technologisch geprägten Fachrichtungen gehört, steht sie zunehmend im Fokus der Investoren. Noch sind sie auf dem deutschen Zahnarztmarkt vergleichsweise selten vertreten, doch ein Blick nach Europa zeigt, dass hier Aufholpotenzial besteht. Der Anteil der Zahnarztketten lag in Finnland schon vor drei Jahren bei 35 Prozent der Zahnarzt-

sitze und in Spanien und Großbritannien machte er etwa ein Viertel des zahnmedizinischen Markts aus. Die Werte beziehen sich zwar auf das Jahr 2015 und Deutschland lag damals laut einer Analyse von KPMG bei einem Prozent. Doch das ändert sich gerade rasant, in den letzten zwei Jahren haben einige Transaktionen stattgefunden, unter anderem mit Investoren, die Vermögen in Milliardenhöhen verwalten.

Für den Einstieg in den ambulanten Gesundheitsmarkt kaufen Investoren häufig Kliniken, um daraufhin MVZ gründen zu können. Üblich ist der Kauf von einzelnen Zahnarztpraxen, um so nach und nach das Versorgungsnetz zu erweitern und das Geschäftsfeld zu konsolidieren. Für diese sogenannte Buy-and-Build-Strategie ist die „hochfragmentierte“, also von kleinen Einheiten geprägte ambulante Versorgung prädestiniert. Entstehen daraus größere Versorgungseinheiten oder -ketten, können Skaleneffekte genutzt werden, zum Beispiel über die Bildung von Einkaufsverbänden, übergreifende EDV- und Geräteanschaffungen, gebündelte Rechts- und Steuerberatung oder über den Aufbau eines Markenimages.

Diese Entwicklungen ebnen den Weg für eine quasi-industrielle Leistungserbringung im zahnärztlichen Bereich. Aus den herkömmlichen Praxisformen entstehen zahnmedizinische Unternehmen, die in zunehmend differenzierten, arbeitsteiligen Strukturen in formal durchgestalteten Prozessen industriell Gesundheitsleistungen erbringen – übrigens mit allen Chancen und Risiken, die diese Form des wirtschaftlichen und auch sozialen Handelns mit sich bringt. Wie



Foto: adobe stock_deederer

jede andere Entwicklung am Markt würde auch die Industrialisierung in der Zahnmedizin nicht erfolgen, wenn die Marktteilnehmer keine Vorteile davon hätten. So nehmen junge Zahnärzte gerne die Möglichkeit wahr, zunächst eine Anstellung in einer größeren Einheit anzunehmen. Aber auch die ältere Generation der Inhaber von Zahnarztpraxen ergreift immer häufiger die Chance, ihre Praxis an Investoren zu verkaufen und gegebenenfalls anschließend mit reduziertem Arbeitspensum in der Anstellung noch weiter tätig zu sein. Patienten wiederum nutzen gerne das Serviceangebot beispielsweise in Form von ausgedehnten Öffnungszeiten oder fallweise auch günstigeren Leistungen.

Zahnärzte und Patienten nehmen neue Angebote an

Offensichtlich treffen die neuen Möglichkeiten der Berufsausübung in den MVZ oder größeren Verbänden durchaus auf Resonanz in der jungen Zahnärztergeneration. Sich in modern ausgestatteten Praxen vorwiegend auf die zahnärztliche Tätigkeit zu konzentrieren, ist für einige durchaus verlockend. Denn dort sorgt ein zentrales Management für einheitliche Arbeitsorganisation und Außenwahrnehmung. Dem Zahnarzt werden administrative Pflichten abgenommen und er muss sich auch nicht weiter um die Patientengewinnung kümmern. Allerdings hat das seinen Preis, nämlich den der freien Gestaltung seiner Tätigkeit, der Flexibilität und der Freiräume sowie des höheren Einkommens, das eine eigene Praxis ermög-

licht. Was können wir also tun, um denjenigen, die den Wunsch haben, Patienten in einer eigenen Praxis zu behandeln, uneingeschränkt Entscheidungen zu treffen und den Arbeitsplatz selbst zu gestalten, dies auch zu ermöglichen? Was ist an Unterstützungen denkbar und machbar, wenn die Vorstellungen der Zahnärzte von der Berufsausübung unterschiedlich sind und sich im Laufe der beruflichen Karriere auch noch verändern? Klar ist zunächst, die einzig richtige Lösung gibt es nicht, unterschiedliche Modelle müssen her.

Mögliche Lösungsansätze für Zahnarztpraxen

Eine Baustelle ist die Suche nach Praxisnachfolgern, die sich oftmals schwierig gestaltet. Entsprechend wäre ein wesentlicher Ansatzpunkt, den Generationswechsel an dieser Stelle zu fördern. Würde die Praxis zum Zeitpunkt der geplanten Abgabe modernen Standards entsprechen und der Einstieg beispielsweise durch einen Coach begleitet werden, wäre sie für junge Zahnärzte vermutlich auch attraktiver. Auch Maßnahmen, die die administrativen Aufgaben oder die Praxisführung unterstützen würden, könnten die Entscheidung zur Übernahme einer Praxis erleichtern.

Wir müssen also weiterdenken, zum Beispiel über Servicekonzepte mit unterschiedlichen Dienstleistungspaketen und digitalen Lösungen für die zahnärztliche Praxis. Sie könnten entsprechend dem Bedarf des Praxisinhabers modular zur Verfügung gestellt werden, um ihn bei administrativen Tätigkeiten zu entlasten und so mehr Zeit für den Patienten zu gewinnen.

Vor dem Hintergrund, dass junge Zahnärzte häufig vor der Niederlassung in einer eigenen Praxis zögern, weil sie das finanzielle Risiko scheuen, zu viel Bürokratie fürchten und Respekt vor unternehmerischen Herausforderungen haben, wären aber auch Komplettlösungen eine Alternative. Diese könnten sowohl eine Praxisinfrastruktur als auch die Administration und das Management zur Verfügung stellen. In diesem Fall würde der Zahnarzt ohne Investitionsaufwand und unternehmerisches Risiko, jedoch als eigener



REFIT
DENTAL

GEBRAUCHT

Arbeitshocker
Behandlungseinheiten
Kompressoren
Pulverstrahlgeräte
Röntgengeräte

**Über 1.000 Produkte
ständig verfügbar!**

ERSATZTEILE

EMS
Eurodent
Kavo
Melag
Sirona
Siemens
Ultradent
W&H

**Über 30.000 Produkte
ständig verfügbar!**



Chef agieren können. Solche unterschiedlichen Ansätze von unterstützenden Basislösungen bis hin zu Full-Service-Lösungen könnten die Antwort auf die sich verändernden Strukturen im Gesundheitswesen sein. Da es zu den Kernaufgaben der Deutschen Apotheker- und Ärztebank gehört, die Niederlassungen von Heilberuflern in Deutschland zu fördern, wollen wir in Abstimmung mit den Landesorganisationen ein entsprechendes Modell entwickeln. Ein Modell, das einer eigenen Praxis mit all der Flexibilität und den Freiräumen einer selbstständigen Tätigkeit möglichst nahekommt – nur ohne die anfänglich hohen Investitionskosten und dadurch mit deutlich eingeschränktem persönlichem Risiko. Damit würden wir Selbst-

ständigkeit erlebbar machen, mit dem Ziel verbunden, die Zahnärzte von dem Mehrwert zu überzeugen, den sie als Praxiseigentümer hätten, und ihre Fähigkeiten zu schulen, die Praxis selbstständig zu führen.

Gemeinsam in die richtige Richtung lenken

Die Industrialisierungstendenzen haben die Zahnmedizin erreicht und schaffen hier neue Konkurrenzsituationen. Die herkömmlichen Praxisformen werden gegen eine zunehmend industriell geprägte Leistungserbringung in Praxisketten oder gar Dentalkonzernen antreten müssen. Es entsteht ein Wettbewerb zwischen Groß und Klein, dessen Ausgang offen

ist. Denn im Gesundheitsmarkt herrschen in vielerlei Hinsicht besondere „Marktbedingungen“, angefangen von den wechselnden politischen Rahmenbedingungen über wirkmächtige gesellschaftliche Einflüsse bis hin zu den Bedürfnissen der Patienten. Deswegen sind wir nicht handlungsunfähig. Im Gegenteil: Wenn wir die Initiative ergreifen, mit Kreativität und gemeinsamen Anstrengungen neue Ideen entwickeln, dann können wir den Wandel mitgestalten und in die richtige Richtung lenken, beispielsweise mit neuen Versorgungskonzepten. Unser gemeinsames Ziel ist es schließlich, die Freiberuflichkeit im Gesundheitswesen zu erhalten und Heilberufler bestmöglich bei den Veränderungen zu begleiten. ■

BLICK AUF WESTFALEN-LIPPE

„Jetzt muss gehandelt werden!“

Foto: KZVWL



„In Westfalen-Lippe verzeichnen wir mehrere Aktivitäten von Investoren, die mit Fremdkapital in reine Zahnarzt-MVZ investieren wollen.

Ein internationaler Private-Equityfonds hat eine oralchirurgische Privatzahnklinik übernommen und besitzt in Baden-Württemberg eine orthopädische Klinik, die als Trägerin für reinzahnärztliche MVZs dienen soll. In Münster hat sich die Tochtergesellschaft eines großen Kaffeerösters niedergelassen, der international in Europa mit aufgekauften Zahnarztpraxen schon Umsätze über 300 Millionen Euro realisiert, und sucht Praxen zur Übernahme. Münster gehört zu den finanzstärksten und gleichzeitig zahnmedizinisch bestversorgten Regionen in Westfalen-Lippe. Der Zweck ist nicht eine Verbesserung der zahnärztlichen Versorgung, sondern ein maximaler Profit für die Investoren.

Als KZVWL sind wir im Flächenland Westfalen-Lippe nach Kräften bemüht, auch in Zukunft die flächendeckende zahnmedizinische Versorgung sicherzustellen. Wir nutzen intensiv alle Möglichkeiten wie Hospitationen und Patenschaften,

unseren beruflichen Nachwuchs für eine selbstständige eigenverantwortliche Tätigkeit niedergelassen in der eigenen Praxis zu begeistern. Gerade jetzt fangen kommerzielle MVZs an, eben diese für die zukünftige zahnärztliche Versorgung wichtige Gruppe in die gutversorgten und finanziell lukrativen Regionen zu locken. Großstrukturen bisher unbekanntes Ausmaßes werden gegründet, die die selbstständigen, freiberuflichen und eigenverantwortlich tätigen Zahnärztinnen und Zahnärzte vom Markt drängen werden.

Auf der Strecke bleiben unsere Patienten in schwach strukturierten Regionen wie in Ostwestfalen, dem Sauer- und Siegerland und dem westlichen Westfalen, Praxen dort, die jetzt schon Probleme in dieser Hinsicht haben, werden keine Nachfolger mehr finden und schließen müssen. Die von der Politik immer wieder versprochene wohnortnahe, persönlich individuelle und qualitativ hochwertige Versorgung wird es dann nicht mehr geben. Die für die Zukunft der Versorgung wichtige junge Generation von Zahnärzten findet kein wie heute noch breit gefächertes passendes Angebot an Berufsausübungsmöglichkeiten in niedergelassenen Praxen, das ihren individuellen Vorstellung der viel zitierten

Work-Life-Balance gerecht wird, sondern kann sich nur noch für Angestelltenverträge in profitorientierten MVZ mit entsprechenden Behandlungsvorgaben entscheiden. Auf der Landesebene arbeiten wir gemeinsam mit der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe in einer von Landesgesundheitsminister Karl-Josef Laumann (CDU) gegründeten Arbeitsgruppe zur Thematik mit, an den Bundesgesundheitsminister haben wir uns in einem offenen Brief gewandt, der sehr große Unterstützung aus dem Kreis unserer Mitglieder erfuhr. Trotz dieser vorgetragenen und auch seitens der Politik konzedierten Faktenlage enthält der jetzt vorgelegte Entwurf zum TSVG unverständlicherweise keinerlei Ansätze, die beschriebenen Missstände und Gefahren abzuwenden. Hier ist der Gesetzgeber, der uns den Sicherstellungsauftrag gegeben hat, jetzt in Pflicht, endlich tätig zu werden, bevor Fakten geschaffen sind die nicht mehr revidierbar sind. Die Investoren stehen nicht erst ante portas, sondern sind bereits im Begriff, diese zu durchschreiten.“

*Dr. Holger Seib
Vorstandsvorsitzender
der KZV Westfalen-Lippe*

TELEMATIKINFRASTRUKTUR. BESTELLT. GELIEFERT. AKTIVIERT. IHR PRAXISAUSWEIS.



**JETZT
BESTELLEN**

IHR ANSCHLUSS AN DIE ZUKUNFT

Praxisausweis direkt ins Haus. Einfach über www.telekom.de/praxisausweis-zahnarzt Ihr KZV-Portal besuchen und SMC-B Karte der T-Systems beantragen. Alles andere machen wir für Sie. Weitere Informationen unter **0800 11 83307**. **Unser Tipp:** Informieren Sie sich jetzt auch über unser Konnektor-Starterpaket!

Digitalisierung. Einfach. Machen.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.





Die Heuschrecken machen sich bereit, die Praxen zu fressen!

Eric Banthien

Die Zahnmedizin wird zum Markt gemacht und vom Kapital erobert. Deshalb appelliert die Interessengemeinschaft Zahnärztlicher Verbände Deutschland (IGZ) erneut und dringlicher denn je an die Politik: Schützen Sie die niedergelassenen Zahnärzte, die die Versorgung in der Fläche bis heute sicherstellen!

Die IGZ warnt seit Jahren vor den Bestrebungen von Politik und Krankenkassen, die Zahnmedizin in Großstrukturen zusammenzufassen, um die Leistungen in der Zahnmedizin billiger einzukaufen. Den Einschätzungen von damals ist wenig hinzuzufügen. Nur dass die Bedingungen seither noch vorteilhafter geworden sind für Kapitalgesellschaften, durch das artzgleiche MVZ und die Möglichkeit, durch den Kauf einer noch so kleinen und vor allem fachfremden Klinik, zahnärztliche MVZ gründen zu können. Auch hat es sich gezeigt, dass die artzgruppengleichen MVZ keineswegs die Versorgung in der Fläche verbessern.

Ganz im Gegenteil halten sie die nachwachsenden Zahnärztinnen und Zahnärzte davon ab, sich in ländlichen Gebieten niederzulassen. Die Verlockung ist einfach zu groß, angestellt in bester innerstädtischer Lage ohne großen eigenen Organisationsaufwand und Kapitaleinsatz schnell gutes Geld zu verdienen. Und es muss konstatiert werden, dass sie nun da sind, die Kapitalgesellschaften. Nicht nur Klinikkonzerne gründen Medizinische Versorgungszentren, sondern



Foto: privat

Dr./RO Eric Banthien ist Vorsitzender der Interessengemeinschaft Zahnärztlicher Verbände Deutschland (IGZ) und der KZV Hamburg.

reine Geldanlage-Fonds. Sie sind angekommen in Deutschland, die Heuschrecken, und machen sich bereit, die Praxen zu fressen. Deshalb appelliert die IGZ erneut und dringlicher denn je an die Politik: Schützen Sie die niedergelassenen Zahnärzte, die die Versorgung in der Fläche bis heute sicherstellen! Beraten Sie gemeinsam mit den zahnärztlichen Verbänden und Körperschaften über

Wege aus dieser selbstgestellten Falle. Zum Beispiel den Irrweg des artzgruppengleichen MVZ zumindest in der Zahnmedizin wieder aufzugeben, oder die Berechtigung zur Gründung eines zahnärztlichen MVZ daran zu knüpfen, dass der Gründer selbst zahnärztlich ausgebildet und tätig ist, so dass eine reine Kapitalgesellschaft nicht zahnärztliche MVZ gründen kann! ■

KZBV-Vorsitzender Dr. Wolfgang Eßer

„Wir müssen diesen Ausverkauf stoppen!“

Die fast 600 Zahnärzte-MVZ, die es mittlerweile in Deutschland gibt, finden sich vorwiegend in Großstädten, Ballungsräumen und einkommensstarken ländlichen Gebieten – also gerade dort, wo schon heute Überversorgung herrscht. Zur Sicherstellung der Versorgung in strukturschwachen Räumen leisten sie nichts. Im Gegenteil: In der Zahnmedizin wirken artzgruppengleiche MVZ wie Katalysatoren für Unterversorgung. Wer also hofft, diese Geschäftemacher brächten Kapital in den Gesundheitsmarkt ein, um die Versorgung zu verbessern, irrt sich gewaltig. Nein, ihr Ziel sind hohe und risikoarme Renditen. Punkt. Ein Hedgefonds aus Bahrain hat in Deutschland offenkundig keine Versorgungsziele!

Die zahnmedizinische Versorgung der über 70 Millionen GKV-Versicherten droht damit zum Spielball von Spekulanten zu werden. Die Zerstörung bewährter Versorgungsstrukturen wird dabei billigend in Kauf genommen und einer industrialisierten Zahnmedizin der Weg bereitet, während derweil wenige Zahnärztinnen und Zahnärzte alles

dafür tun, um die – sonst abgehängten – Patienten auf dem Land zu betreuen. Wir mobilisieren gegen diese verheerende Entwicklung bereits von Beginn an: Seit Ende 2015 übermittelt die KZBV dem Bundesgesundheitsministerium jedes Vierteljahr die neuesten MVZ-Zahlen – mit all unseren Analysen, Bedenken und Lösungsansätzen. Bisher ohne große Resonanz.

Ich persönlich bin aber unter keinen Umständen bereit, eine solche eklatante Fehlentwicklung hinzunehmen. Wir müssen diesen Ausverkauf stoppen! Es geht um nichts weniger als um die Sicherstellung der flächendeckenden wohnortnahen zahnärztlichen Versorgung und um den Erhalt der Freiberuflichkeit! Zusammen mit meinen Vorstandskollegen und allen konstruktiven Kräften des Berufsstandes werde ich dafür sorgen, dass die Politik unseren Weckruf hört und handelt – so lange es noch nicht zu spät ist. ■



Foto: KZBV

Wir kümmern uns 2018 um das Wichtigste. Ihr Personal.

Denn bei Ihrem Personal hören nicht nur Sie genau hin. Auch wir haben verstanden und wollen unser Wissen über Personalmanagement an Sie weitergeben. Besuchen Sie deshalb unsere aktuellen Workshops. [Infos unter: meinebfs.de/personal](https://meinebfs.de/personal)



Sichern Sie sich noch heute
einen Platz in Ihrer Nähe:

5. September 2018 – Dortmund
14.-15. September 2018 – Düsseldorf
26. September 2018 – Berlin
17. Oktober 2018 – München
14. November 2018 – Leipzig
23.-24. November 2018 – Stuttgart

 **BFS**
health finance
Einfach. Machen.

Ergonomie

Der zahnärztliche Preflight-Check

Jerome Rotgans

„Die meisten unserer Kolleginnen und Kollegen klagen über Schmerzen im Bereich der Rückenmuskulatur und der Wirbelsäule. Irgendwann gehören Schmerzen zum Alltag und rauben uns die Freude an unserem schönen Beruf. Wir bemühen uns um immer höhere Präzision und Perfektion und vergessen unsere Gesundheit. Wir trainieren Implantation und Endodontie mit Leidenschaft, verbiegen uns für unsere Patienten und vergessen, unsere Arbeitshaltung zu trainieren.“

Diese Sätze stehen in einem aktuellen Programmheft für ein Ergonomie-Seminar [Westerburger Kontakte, 2018]. Wie unterschiedliche Studien weltweit zeigen, kann inzwischen als gesichert gelten, dass wir in unserem Berufsstand flächendeckend ein ergonomisches Problem haben: Wir vergessen schlicht, unsere Arbeitshaltung in der Behandlungssituation so zu trainieren, dass unsere Gesundheit nicht beeinträchtigt wird. Viele Kollegen sehen – und spüren – dieses Problem durchaus und sie suchen entsprechend Hilfestellung in Kursen. Hier kann man viel über gesundheitsförderliches Arbeiten lernen und gesunde Körperhaltungen in der Behandlungssituation trainieren. Aber wie geht es danach weiter?

Zurück in der gewohnten Umgebung stellen sich auch die gewohnten Routinen wieder ein – mitsamt der langjährig eingeübten ungesunden Arbeitshaltungen am Behandlungsstuhl. Was im Ergonomie-Seminar am Wochenende so sorgfältig trainiert wurde, ist am Montagmorgen plötzlich wieder verschwunden. Hinzu kommt, dass wir in einer dynamischen Zeit leben: mit einer Vielzahl von Faktoren, die uns herausfordern, unsere

Praxisabläufe stets effektiver und effizienter zu gestalten. Wir wollen und müssen heute in allem schneller und besser sein: Patienten behandeln, Praxis führen, Fortbildungen besuchen und für die Familie Zeit haben. All diese Herausforderungen lassen uns ... wieder vergessen, unsere Arbeitshaltung zu trainieren.

Aber wie kann eine Lösung des Problems aussehen? Wir sind während unserer täglichen Arbeit so im Bann der schnell ablaufenden Routinen, dass wir eine Hilfe benötigen, um uns daran zu erinnern, dass eine gesunde Arbeitshaltung Garant für eine lebenslange gesunde Tätigkeit ist. Diese Hilfe ist der zahnärztliche „Preflight-Check“. Der Begriff Preflight-Check ist in der Luftfahrt und im Druckgewerbe verbreitet. So arbeitet der Pilot vor dem Abflug eine Reihe zu prüfender Punkte ab. Der Preflight-Check im Druckgewerbe prüft ebenfalls anhand einer Liste, ob eine vom Kunden angelieferte Datei überhaupt druckfähig ist.

Mithilfe des zahnärztlichen Preflight-Checks können wir prüfen, ob wir bereit sind, eine Behandlung ergonomisch korrekt vorbereitet zu beginnen. Der zahnärztliche

Preflight-Check setzt sich aus sechs Punkten zusammen, die man sich als Akronym SLAKLEST gut merken und in Gedanken leicht abchecken kann (**S**itzen/**L**agerung/**K**opf/**L**euchte/**S**chatten/**T**ablett). Mit dieser Hilfe sollte es uns leichter fallen, eine ergonomische Arbeitshaltung einzuüben und möglichst dauerhaft in unseren Behandlungsalltag zu integrieren.

Dental-Preflight-Checkliste:

- Wir sitzen richtig.
- Der Patient ist richtig gelagert.
- Der Kopf des Patienten ist mir richtig zugewendet.
- Das Lichtbündel der OP-Leuchte verläuft parallel zu meiner Blickrichtung.
- Das Arbeitsfeld ist ohne Wurf Schatten einsehbar.
- Das Tablett befindet sich im kleinen Greifbereich.

Die sechs Checkpoints

Checkpoint 1: Ich sitze richtig.



Foto 1 a, 1b: de Ruijter, 2016

Foto 1 c: de Ruijter, 2018

Abbildungen 1a bis 1c: Die gesunde aufrecht sitzende Arbeitshaltung setzt sich zusammen aus angewinkelten Armen (10° bis 25°), einem leicht geneigten Kopf von 10° bis 15° (a), einer Symmetrie der Körperseiten und leicht gespreizten Oberschenkeln (b). Dabei sitzen die Zahnärztin und die ZFA im Reißverschluss (c).

Checkpoint 2: Der Patient ist richtig gelagert.

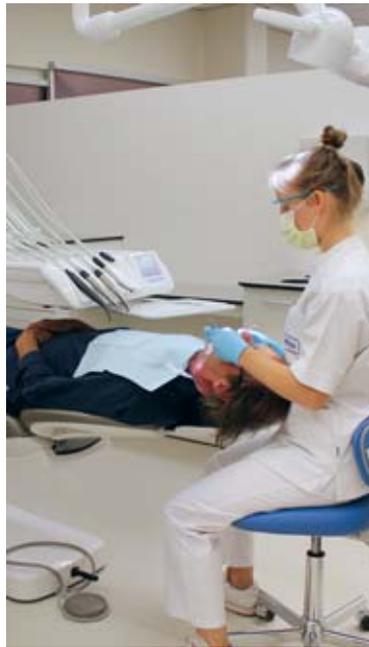


Abbildung 2: Richtige Lagerung des Patienten – mit genügend Freiraum für die Beine der Zahnärztin

Checkpoint 3: Der Kopf des Patienten ist mir richtig zugewendet.



Fotos: de Ruijter, 2018

Fotos: Hokwerda et al., 2009

Abbildungen 3a bis 3f: Übersicht über die sukzessive auszuführenden Bewegungsoptionen zur optimalen Lagerung des Patientenkopfes in drei Richtungen: Erste Bewegung: vorwärts (a) mit der Okklusallfläche des Unterkiefers horizontal, ca. 0° oder rückwärts (b) mit der Okklusallfläche des Oberkiefers ca. $20-25^\circ$ rückwärts. Zweite Bewegung: Lateroflexion nach links (c) oder nach rechts (d), jeweils ca. 30° . Dritte Bewegung: über die Längsachse des Patienten nach links (e) oder nach rechts, maximal 45° (f)

Checkpoint 4:
**Der Lichtstrahl der
 OP-Leuchte ist richtig
 eingestellt.**

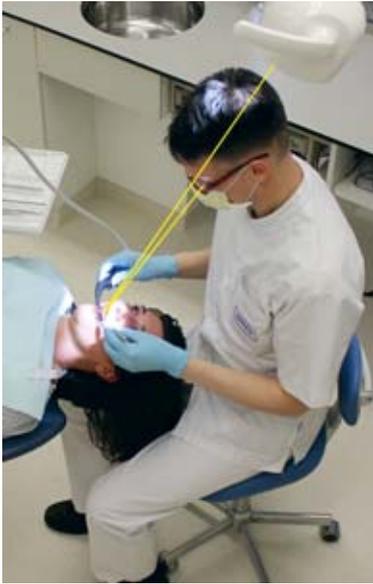


Foto: de Ruijter, 2018

Abbildung 4: Das Lichtbündel der OP-Leuchte verläuft fast parallel mit der Blickrichtung des Behandlers und trifft senkrecht auf das Arbeitsfeld oder (bei indirekter Sicht) den Mundspiegel: „Lichtstrahl parallel zum Sichtstrahl“

Checkpoint 5:
**Das Arbeitsfeld ist
 ohne Wurfshadow
 einsehbar.**



Foto: Hokwerda und Wouters, 2004

Abbildung 5: Eine korrekte Position der OP-Leuchte stellt kein Stoßhindernis dar, realisiert eine freie Sicht ohne Wurfshadow und erlaubt eine gute Arbeitshaltung.

Checkpoint 6:
**Das Tablett befindet sich
 im kleinen Greifbereich.**



Foto: Hokwerda et al., 2009

Abbildung 6a: Das Tablett befindet sich auf optimaler Arbeitshöhe im kleinen Greifbereich und innerhalb des direkten Gesichtsfelds, um – ohne den Blick vom Arbeitsfeld abzuwenden und damit ohne Konzentrationsverlust – Instrumente greifen und wieder zurücklegen zu können.



Foto: de Ruijter, 2018

Abbildung 6b: Tablett in optimaler Höhe bei fast horizontaler Lagerung der Patientin mit genügend Freiraum für die Beine des Behandlers

Prof. Dr. drs. Jerome Rotgans
 Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft
 „Ergonomie in der Zahnheilkunde“ (AGEZ)
 in der Deutschen Gesellschaft für Zahn-,
 Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK)
 Bleichstr. 17, 58452 Witten
agez-vorsitzender@dgzmk.de

Wenn die neue Zahnprothese drückt

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



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

Spezielle Wirkstoffkombination
Zwar verschwinden die anfänglichen Druckstellen meist

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

Lidocain plus Kamillenblütenextrakt

Als Lokalanästhetikum wirkt Lidocain dabei über die Blockade der potenzialgesteuerten

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

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

Einzigartige 2-fach-Wirkung

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

KAMISTAD®

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



*MAT 02/2018 IMS OTC-Report nach Umsatz und Absatz

Kamistad® Gel 20 mg Lidocain-HCl/185 mg Auszug aus Kamillenblüten/1 g Gel zur Anwendung in der Mundhöhle. Wirkstoffe: Lidocainhydrochlorid und Auszug aus Kamillenblüten. **Zus.:** 1 g Gel enth. 20 mg Lidocainhydrochlorid 1H₂O u. 185 mg Auszug aus Kamillenblüten (1:4–5). **Auszugszm.:** Ethanol 50 % (V/V) mit 1,37 % Trometamol (eingestellt m. Methansäure 98 % auf pH 7,3). **Sonst. Bestandt.:** Benzalkoniumchlorid, Ethanol 96 %, Methansäure, Polyacrylsäure, Saccharin-Na, Trometamol, Gerein. Wasser, Wasser, Zimtöl. **Anw.:** Traditionell angew. als mild wirkendes AM b. leichten Entzünd. d. Zahnfleischs u. d. Mundschleimhaut. **Gegenanz.:** Überempf. gg. d. Wirkstoffe, and. Lokalanästhetika v. Amid-Typ od. e. d. sonst. Bestandt. **Schwangersch./Stilz.:** Nur nach sorgfält. Nutzen-Risiko-Abwäg. **NW:** Vorübergeh. leichtes Brennen; allerg. Reakt. (z. B. Kontaktallergie), auch b. Überempf. gg. Korbblütler (z. B. Beifuß) u. Perubalsam (sog. Kreuzreakt.); Überempf. reakt. an Haut u. Schleimhäuten. **Warnhinw.:** Enthält Benzalkoniumchlorid. **Hinw.:** Bei fehlender Besserung d. Entzündungszeichen innerhalb 1 Wo. sowie beim Auft. unklarer Beschwerden sollte ein Arzt aufgesucht werden. Angaben gekürzt – Weitere Einzelheiten entnehmen Sie bitte d. Fach- bzw. Gebrauchsinformation. Stand: September 2013. STADA GmbH, Stadastraße 2–18, 61118 Bad Vilbel

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

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

Fax-Nr.: 06109/734266

Praxisstempel und Unterschrift

Einsendeschluss: 31.12.2018

Solange der Vorrat reicht.

Der besondere Fall mit CME

Granularzelltumor des Zungenrückens

Daniel Müller, Keyvan Sagheb, Peer W. Kämmerer

Eine 42-jährige Patientin stellt sich mit einer seit zwölf Monaten bestehenden, derben Raumforderung des Zungenrückens vor. Nach Entfernung und histologischer Aufarbeitung zeigt sich der sehr seltene Befund eines Granularzelltumors.

große Zellen mit vorwiegend granulärem Zytoplasma beschrieben. Zur definitiven Sicherung der Diagnose wurden spezielle Färbungen (HE, PAS und Immunhistochemie) durchgeführt. Hierbei zeigte sich eine positive Protein-S100-Expression ohne Hinweis auf ein malignes Geschehen. Somit ergab sich die Diagnose eines Granularzelltumors der Zunge. Postoperativ gestaltete sich der weitere Heilungsverlauf regelrecht und ohne Komplikationen; eine weitere Therapie war nicht notwendig, wobei die Patientin von der Notwendigkeit klinischer Nachkontrollen überzeugt wurde.

Diskussion

Granularzelltumore sind sehr seltene, fast ausschließlich gutartige Tumore des Weichgewebes, die am ehesten Schwann'schen Zellen (Myelinscheidenbilder peripherer Nerven, neuro-ektodermal) entstammen. Sie werden daher auch Granularzell-Schwannome, granuläre Neuroblastome beziehungsweise Neurome oder nach ihrem Erstbeschreiber Abrikossoff-Tumore genannt [Abrikossoff, 1926]. Ungefähr 50 Prozent aller Granularzelltumore erscheinen neben einer Verteilung über den gesamten Gastrointestinaltrakt im Kopf-Hals-Bereich und hier fast ausschließlich in der Zunge. Des Weiteren sind sie in oder unter der Haut oder auch im Respirationstrakt zu finden. Der Altersgipfel liegt – wie im vorliegenden Fall – zwischen dem 40. und dem 60. Lebensjahr. Fast regelhaft zeigt sich im bekleidenden Epithel eine begleitende Hyperplasie, die den initialen Verdacht auf Vorliegen eines Karzinoms zur Folge haben kann [Barnes et al., 2005]. Die primäre Diagnostik des gutartigen Granularzelltumors gestaltet sich aufgrund

Die Patientin hatte bereits seit einem Jahr einen derben Knoten im Bereich der linken Zunge bemerkt. Dieser sei langsam größtenprogredient gewesen – und sollte nun auf ihren Wunsch hin abgeklärt werden. Ähnliche Erscheinungen seien bei ihr oder in ihrer Familie bisher nicht beobachtet worden.

Die vom Hausarzt überwiesene Patientin stellte sich mit einer knotigen Struktur unterhalb der unversehrten Zungenmukosa des linken mittleren Zungenrückens vor (Abbildung 1). Der Knoten war derb palpabel, nicht verschieblich und weder in Ruhe noch auf Druck dolent. Bis auf den erhabenen Aspekt beschrieb sie keinerlei Beschwerden. Im MRT stellte sich in Projektion auf die linke Zunge submukös eine vorwiegend unscharf begrenzte, etwa 10 mm x 8 mm messende,

Kontrastmittel-aufnehmende Struktur dar. Es gab keinen Anhalt für weitere Raumforderungen oder Lymphknotenvergrößerungen (Abbildungen 2 und 3). Da von einem benignen Tumor ausgegangen wurde, erfolgte im Rahmen einer kurzen Intubationsnarkose die In-toto-Exzisionsbiopsie mit knappem Sicherheitsabstand. Der intraoperative Situs zeigte, wie schon nach der initialen Bildgebung vermutet, eine unscharf begrenzte, solide, in die Zungenmuskulatur hineinreichende Raumforderung mit weißlich-gelblicher Färbung der Schnittfläche (Abbildungen 4 und 5). Nach Resektion und ausgiebiger Blutstillung konnte die Wunde primär mit resorbierbaren Fäden verschlossen werden (Abbildung 6).

In der histopathologischen Aufarbeitung des komplett entfernten Resektats wurden relativ

Alle Fotos: Müller et al.

ICH INSTALLIERE FÜR SIE!

„Wenn aus Beruf Berufung wird, dann werden Know-how und Freude an der Arbeit eins. Ich bringe Ärzte in die TI – und leiste damit einen wertvollen Beitrag zur Digitalisierung des Gesundheitswesens.“



CGMCOM7026_141_TI_0718_NCR

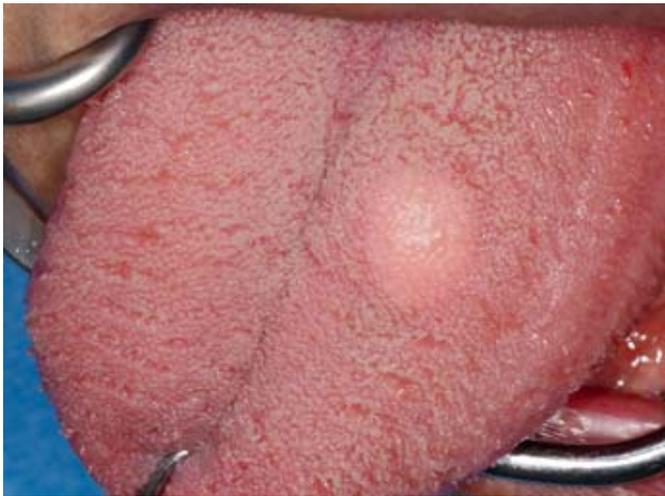
Frau Franziska Benecke

CGM-zertifizierte Technikerin aus Saarbrücken

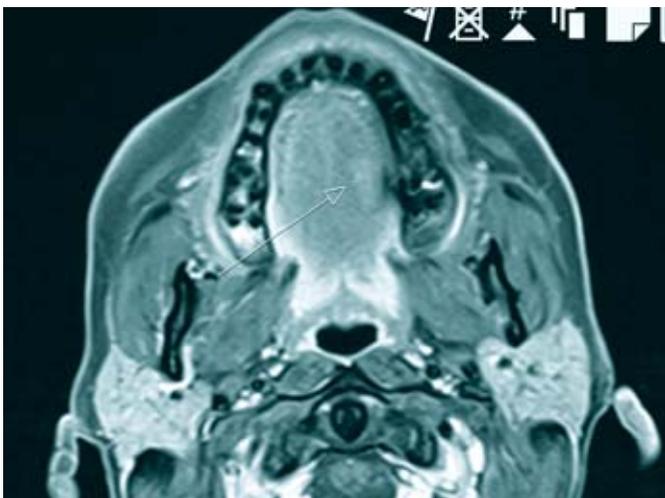


SAGEN AUCH SIE JA zu den neuen Chancen eines vernetzten Gesundheitswesens und bestellen Sie den Anschluss Ihrer Praxis an die TI – bequem und sicher aus einer Hand.

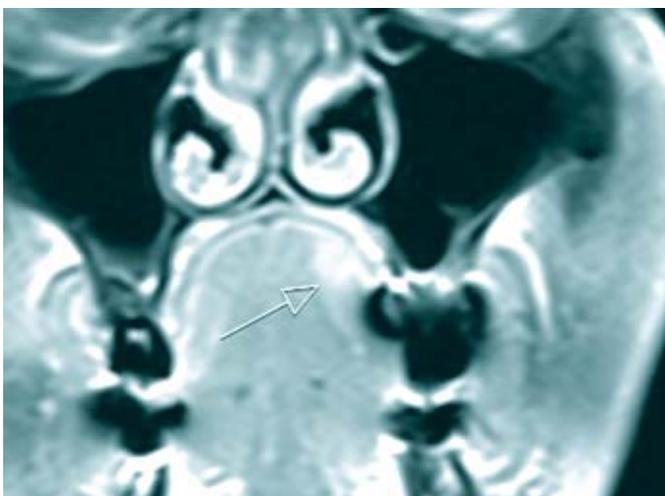
cgm.com/wissensvorsprung-bestellung



*Abbildung 1:
Klinisches Bild des
erhabenen Befunds
des linken Zungen-
rückens*



*Abbildung 2:
MRT mit Kontrast-
mittel in axialer
Schichtung: Der
Befund zeigt sich
unscharf begrenzt
zur Zungenbinnen-
muskulatur.*



*Abbildung 3:
MRT mit Kontrast-
mittel in coronaler
Schichtung: Der
Befund zeigt sich
submukös gelegen,
ohne Mittellinien-
überschreitung.*

des uncharakteristischen Erscheinungsbildes recht schwer. Differenzialdiagnostisch ist hierbei an Fibrome, Papillome (Virusassoziation), Tumore der kleinen Speichel-

drüsen wie auch an Lymphome und an ebenfalls seltene Tumorentitäten wie braune Tumore, andere Schwannome, Neurinome oder Fibromatosen zu denken. Nach kli-



Abbildung 4: Intraoperativer Situs: Resektion in toto

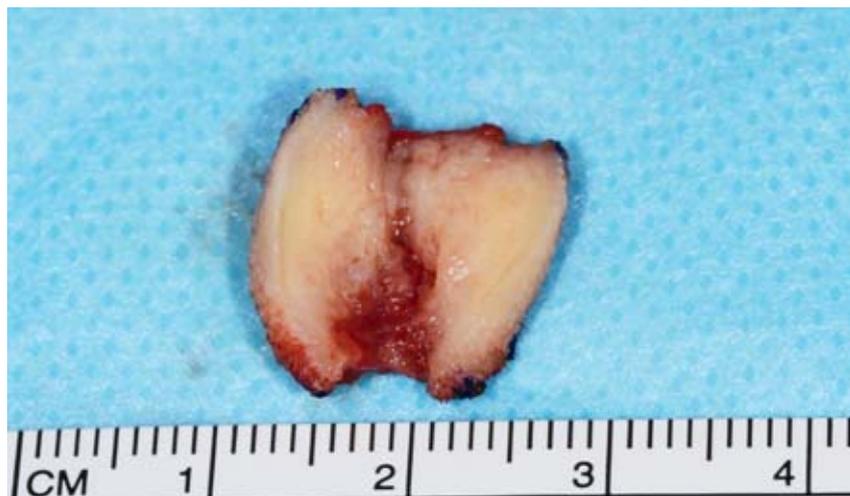


Abbildung 5: Resezierter Befund mit unscharfer Abgrenzung und weißlich-gelber Schnittfläche



Abbildung 6: Postoperativer Zustand: primärer Wundverschluss

Fazit für die Praxis

- Granularzelltumore sind sehr seltene, primär gutartige Befunde. Diagnostik und Therapie sollten grundsätzlich durch fachkundige Kollegen oder in universitären Kliniken erfolgen, insbesondere bei einer raschen Progression eines unklar erscheinenden Prozesses.
- Die chirurgische In-toto-Exzision ist die Therapie der Wahl.
- Wie allgemein üblich ist anschließend die Histologie zu prüfen, um gegebenenfalls weitere adjuvante Schritte einzuleiten.
- Gegebenenfalls ist eine entsprechende Nachsorge durch die therapeutisch aktiv gewordene Klinik notwendig.

nischen und radiologischen Aspekten wäre im vorgestellten Fall am ehesten ein Fibrom oder ein dringend auszuschließendes Lymphom infrage gekommen, wobei die zeitlich ausgedehnte Progression gegen Letzteres spricht. Eine bildgebende Diagnostik bei weichgewebigen Befunden mittels MRT als Verfahren der Wahl ist unabdingbar.

Zur weiteren differenzialdiagnostischen Abklärung können laborchemische Parameter herangezogen werden. Insbesondere zum Ausschluss eines sogenannten braunen Tumors (Riesenzelltumor im Rahmen eines Hyperparathyreoidismus) ist die Bestimmung des Serumspiegels für Parathormon, Calcium, Calcitriol, Phosphat und Creatinin hinweisend.

Im Unterschied zum Granularzelltumor des Erwachsenen zeigt der ebenfalls sehr seltene kongenitale Granularzelltumor (Epulis congenita) keinerlei Expression für das S100-Protein, ist glatt begrenzt ohne jegliche Infiltrationsneigung und induziert keine Hyperplasien der bedeckenden Epithelien [Schwenzer und Ehrenfeld, 2010]. Auch hier besteht die Therapie in der chirurgischen Entfernung.

In der Literatur sind nur sehr wenige Fälle mit malignem Verhalten und sogar mit einer Metastasierung beschrieben. Multilokuläres Auftreten sowie positive Randschnitte korrelieren mit einer erhöhten Rezidivrate, hier empfiehlt sich eine engmaschige Nachkontrolle [Moten et al., 2018].

Daniel Müller
Klinik und Poliklinik für
MKG-Chirurgie –
plastische Operationen
Universitätsmedizin Mainz
Augustusplatz 2
55116 Mainz



Foto: privat

PD Dr. med. Dr. med. dent.
Keyvan Sagheb
Klinik und Poliklinik für
MKG-Chirurgie –
plastische Operationen
Universitätsmedizin Mainz
Augustusplatz 2
55116 Mainz



Foto: privat

PD Dr. med. Dr. med. dent.
Peer W. Kämmerer, M.A.,
FEBOMFS
Klinik und Poliklinik für
MKG-Chirurgie –
plastische Operationen
Universitätsmedizin Mainz
Augustusplatz 2
55116 Mainz
peer.kaemmerer@uniklinik-mainz.de



Foto: privat

zm Leser service

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

CME AUF ZM-ONLINE

Der Granularzelltumor



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



Das Zahnärzte-Praxis-Panel - Ihre Unterstützung ist gefragt!

Das **Zahnärzte Praxis-Panel** – kurz **ZäPP** – ist eine bundesweite Datenerhebung zur wirtschaftlichen Situation und zu den Rahmenbedingungen in Zahnarztpraxen. Mehr als 38.000 Praxen haben dafür einen Fragebogen erhalten.

Sie haben auch Post bekommen? – Dann machen Sie mit!

- **Für den Berufsstand!** Das ZäPP dient Ihrer Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV) und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) als Datenbasis für Verhandlungen mit Krankenkassen.
- **Vorteil für Sie!** Finanzielle Anerkennung für Ihre Mitarbeit
- **Vorteil für Sie!** Kostenloser Praxisbericht für einen Vergleich Ihrer Praxis mit dem bundesdeutschen Durchschnitt
- **Vorteil für Sie!** Kostenlose Chefübersicht für Ihre Finanzplanung
- Wir garantieren **Vertraulichkeit und Schutz Ihrer Daten!**

Einsendeschluss für die ausgefüllten Unterlagen: **12. Oktober 2018**

Sie haben Fragen zum ZäPP?

Weitere Informationen im Internet unter

www.kzbv.de/zaepp · www.zaep.de

Oder einfach QR-Code mit dem Smartphone scannen.

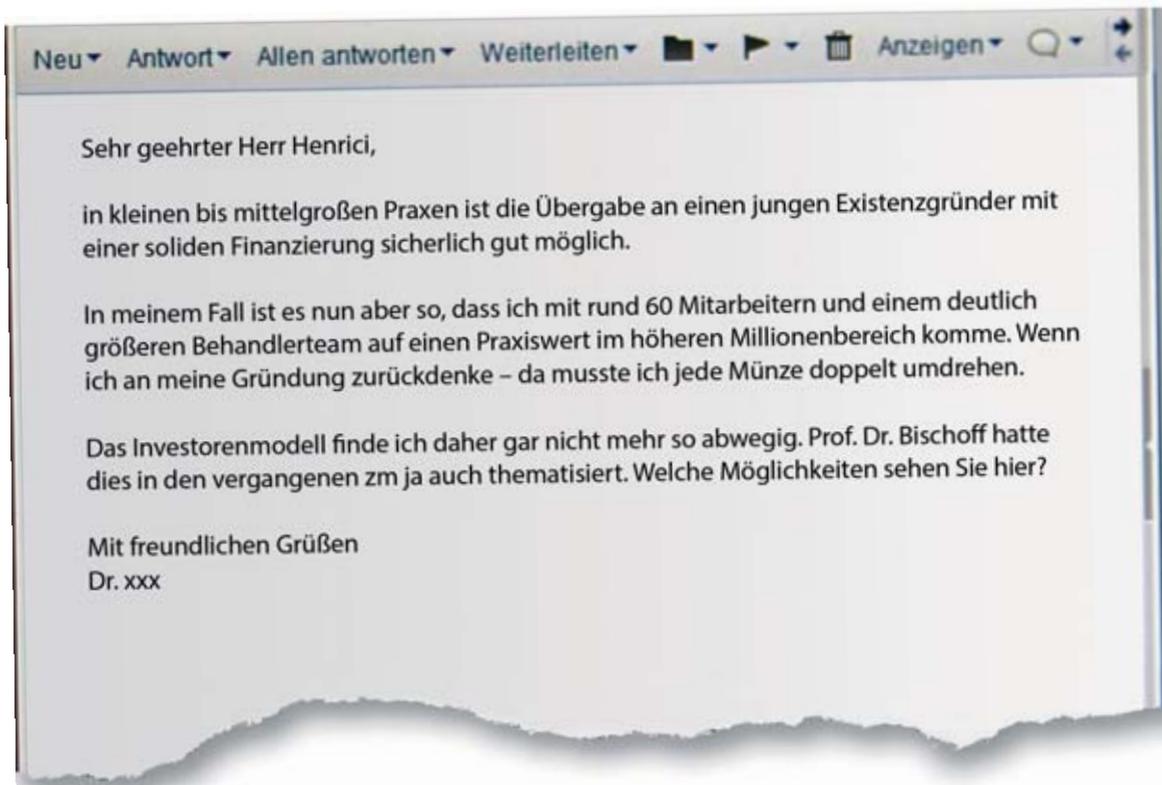


Ansonsten erreichen Sie bei Bedarf die **Treuhandstelle** des mit ZäPP beauftragten **Zentralinstituts für die kassenärztliche Versorgung (Zi)** unter der Rufnummer 030 4005-2446 von Montag bis Freitag zwischen 8 und 16 Uhr. Oder E-Mail an kontakt@zi-treuhandstelle.de

Unterstützen Sie das ZäPP – In Ihrem eigenen Interesse!

Die zm-Kolumne rund um die relevanten Praxisfragen

Das richtige Fitting



Nachdem ich mich in meiner Kolumne in der zm 13/2018 intensiv mit den Erwartungshaltungen und Vorstellungen junger Zahnmediziner beschäftigt habe, stellt sich nun also die Frage, inwiefern die personelle und wirtschaftliche Größe der abzugebenden Praxis die Kaufbereitschaft der Interessenten beeinflusst. Dazu möchte ich mir vier klassische Übergabeszenarien anschauen:

- Nachfolger war bisher als angestellter Zahnarzt oder sogar als beteiligter Partner in der Praxis tätig
- Nachfolger aus dem zahnmedizinischen Nachwuchs, der nach einer Phase der Assistenz- und Angestelltenzeit bereit ist, den nächsten Schritt zu wagen
- Expandierende Nachbarpraxen, die auf der Suche nach neuen Standorten sind und sich die Praxis als Teil ihres Verbunds vorstellen können
- Überregionale Praxisketten und Investoren, die im Rahmen ihrer Erwerbsstrategie deutschlandweit auf der Suche nach geeigneten Praxen sind.

All diese Käufertypen eint dasselbe Ziel: die Suche nach einer oder mehreren neuen Praxis/Praxen zur Gründung beziehungsweise Erweiterung der unternehmerischen Tätigkeit. Dennoch gibt es große Unterschiede in der Herangehensweise.

Aus der eigenen Praxis:

Ein Nachfolger aus den eigenen Reihen zu finden, das heißt aus der eigenen Praxis, ist häufig das Ideal des abgebenden Inhabers. Jemand, der bereits mit den Strukturen, mit den Patienten und vor allem mit dem Team vertraut ist, hat es oft deutlich leichter, den derzeitigen Praxisstand aufrechtzuerhalten – oder sogar auszubauen. Ist der mögliche Nachfolger bereits als Partner oder Teilhaber mit der Praxis verbunden, sind zudem die wirtschaftlich notwendigen Aufwände des Kaufinteressenten geringer. Häufig wird das Modell eines verzögerten Praxisverkaufs genutzt, bei dem der Praxisinhaber zunächst Anteile verkauft, selbst aber als angestellter Zahnarzt in der Praxis verbleibt, um den Übergang zu erleichtern.

Aus dem zahnmedizinischen Nachwuchs:

Auch bei Nachfolgern aus dem zahnmedizinischen Nachwuchs wird oft dieses Modell gewählt. Gerade dann, wenn der Jungzahnarzt wenig Erfahrung in der Führung einer Praxis besitzt, sind die Tipps, Vorgehensweisen und Patientenkontakte des bisherigen Inhabers in der Regel Gold wert und können für eine reibungslose Übernahme hinter dem Vorhang der gemeinsamen Tätigkeit genutzt werden. Auch hier spielen die wirtschaftlichen Eckdaten eine entscheidende Rolle. Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung beziffert die Kosten der Praxisübernahme derzeit auf 326.000 Euro, eine Neugründung wird mit 484.000 Euro angesetzt (KZBV-Jahrbuch 2017). Zahlen, die sich guten Gewissens auf Einzelpraxen übertragen lassen, bei größeren Einheiten aber schnell an Relevanz verlieren.

Entsprechen die personellen, organisatorischen und vor allem die wirtschaftlichen Grundzüge der Praxis allerdings eher den Angaben aus der vorangestellten E-Mail, verkompliziert dies die Übernahme durch eine Einzelperson

Henrici hilft -



der Praxisflüsterer

Mit der Erfahrung aus mehr als 2.100 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. ■

erheblich. Nicht selten sind in solchen Praxisstrukturen daher mehrere Teilhaber oder Partner mit kleineren Anteilen zu finden, die sich gemeinsam mit dem Hauptinhaber – zumeist Gründer – um die Geschicke der Praxis kümmern. Diese beiden Arten der Übergabe – nennen wir sie wertkonservativ-klassisch – sollte die erste Wahl für jede Abgabep Praxis sein!

Eine expandierende Nachbarpraxis:

Eine passende Alternative kann der Verkauf an beziehungsweise der Zusammenschluss mit expandierenden Praxen in der Nachbarschaft sein. Nicht selten sind Inhaber florierender Praxen daran interessiert, ihr Einzugsgebiet zu vergrößern. In diesen Fällen

ist die wirtschaftliche Grundlage zumeist für den Erwerb kleinerer bis mittlerer Einheiten gegeben, ebenso das fachliche Know-how in der Führung größerer Einheiten.

Überregionale Ketten und Investoren:

Die letzte, momentan in der Kollegenschaft und in der Presse heiß diskutierte Möglichkeit ist der Verkauf an eine Praxiskette beziehungsweise an einen Investor. Zwar ist sichergestellt, dass die finanzielle Basis des Käufers solide ist. Fraglich ist aber, wie groß das fachliche Wissen der Kaufinteressenten ist und welche langfristigen Absichten diese verfolgen. In den allermeisten Fällen ist ein Verbleib des verkaufenden Zahnarztes in der Praxis erwünscht, um gemeinsam einen fachlichen Nachfolger aufzubauen und die Strukturen zu optimieren. Dieses Vorgehen ist – ebenso wie der Verkauf an regional organisierte Strukturen – insbesondere für mittlere und große Praxen interessant.

Grundsätzlich empfehle ich – mit meiner Erfahrung aus über 15 Jahren Dentalmarkt – immer die Förderung der Freiberuflichkeit und dementsprechend den Verkauf an einen Nachfolger aus der eigenen Praxis oder aus dem zahnmedizinischen Nachwuchs. Die nähere Betrachtung zeigt allerdings deutlich, dass Praxen mit mehr als 40 Mitarbeitern und einem Umsatzvolumen im höheren Millionenbereich nicht „einfach mal so“ übergeben werden können. Nicht nur der finanzielle Aspekt schreckt viele Interessenten ab, auch der erhöhte Aufwand an Organisation und Struktur ist nicht jedermanns Sache. Ich habe in den letzten Jahren kaum eine Übergabe von Großpraxen außerhalb familiärer Bünde erlebt.

Wundern Sie sich daher nicht, wenn Ihre Praxis vielen Kolleginnen und Kollegen hochinteressant erscheint, gleichzeitig aber nur wenige oder keine konkreten Angebote eingehen. Für eine professionell aufgebaute und geführte Zahnarztpraxis findet sich immer der richtige Nachfolger!

*In diesem Sinne ...
Ihr Christian Henrici*

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

TWIST



EINE FORM FÜR JEDE OBERFLÄCHE



Für Keramik **SET RA 306**



Das Profil eines nicht-zahlenden jameda-Kunden glänzt durch Schlichtheit und trägt in der Regel das Gütesiegel „Die Bewertungen von ... zeigen nach den jameda Qualitätsindizes keine Auffälligkeiten.“ Bei jameda-Premium-Kunden wird auf dieses Siegel dagegen verzichtet. Ist das Absicht?

jameda: Gedanken aus juristischer Sicht

Ärztewertungen zwischen Dr. Jekyll und Mr. Hyde

Die Ärztestbewertungsplattform jameda hat einen Zielkonflikt: Einerseits verkauft sie Premium-Pakete an ihre Kunden, die – zu Recht – eine Gegenleistung erwarten. Andererseits will sie Patienten neutral informieren.

Von Sadisten, Endsätzen und einem Zielkonflikt

„Schrecklich – einfach nur ein Choleriker!!! [...] Er müsste sich selbst professionelle Hilfe aufsuchen, [...] Nie wieder!!!“, schreibt ein User auf jameda über einen Kinderarzt aus NRW. Ein anderer bescheinigt demselben Arzt, ein sehr guter und vor allem kinderfreundlicher Arzt zu sein, der sich immer sehr viel Zeit für seine kleinen Patienten nimmt. Ein Zahnarzt aus München ist in den Augen des einen Nutzers ein Sadist, zudem unglaublich unhöflich und aggressiv im Ausdruck, aus Sicht eines anderen sehr freundlich und professionell.

Wenn man solche Beispiele liest, von denen es auf der umstrittenen Ärztestbewertungs-

plattform viele gibt, ist man unwillkürlich an den berühmten Satz des guten Henry Jekyll erinnert, der in Robert L. Stevensons „The Strange Case of Dr. Jekyll and Mr. Hyde“ feststellt: „Man is not truly one, but truly two.“ Was hier augenzwinkernd daherkommt, hat einen durchaus ernsten Hintergrund. Dass die Erwartungen an einen Arzt und die Eindrücke von ihm von Patient zu Patient unterschiedlich ausfallen, ist nicht ungewöhnlich. Auch bei anderen Bewertungsplattformen wie Amazon oder Tripadvisor gehen die Meinungen der Nutzer über die Objekte ihrer Bewertungen auseinander – jedoch selten so extrem wie bei jameda. Das ist kein Zufall.

Anders als bei anderen Bewertungsplattformen kann man bei jameda den „Track-

Record“ eines Bewertenden, gleichsam seine Bewertungshistorie, nicht nachvollziehen. Man kann nicht einschätzen, ob der Nutzer, der einem Arzt eine ungenügende Leistung attestiert, überhaupt schon einmal mit einem Standeskollegen zufrieden war. Wo andernorts im Interesse der eigenen Glaubwürdigkeit Ausgewogenheit und Mäßigung Trumpf sind, fällt es hier – im Schutz völliger Anonymität – noch leichter, seinen Arzt einmal so richtig abzuwatschen. Da gibt es dann für eine „lange Wartezeit trotz Termin“ auch schon mal die Note 6 in allen von jameda angebotenen Kategorien, angefangen bei „Behandlung“ über „Vertrauensverhältnis“ bis hin zu „Parkmöglichkeiten“. Und da ist noch etwas: Henry Jekyll ist zwar im wahrsten Sinne Geschichte. Die Melodie,

die Stevensons Text grundiert, von der Dualität von Gut und Böse und der Düntheit des zivilisatorischen Firnisses, unter dem sich das Rohe und Animalische des Menschen verbirgt, ist dagegen so aktuell wie eh und je.

Unerkannt pöbelt es sich leichter!

Im Internet, diesem kuscheligen Raum gefühlter Privatheit, findet sich eine Flut von dem, was der Netzaktivist Sascha Lobo plastisch „Endsätze“ nennt: Halbsätze, Randbemerkungen, vermeintlich scherzhafte Kommentare, die einen Bruch für immer bedeuten. Es mag extremere Beispiele geben, aber auch für Personenbewertungsportale gilt diese Erkenntnis. Der Bundesgerichtshof formuliert vornehmer: „[D]er Betrieb eines Ärztebewertungsportals [bringt] im Vergleich zu anderen Portalen, insbesondere

Nachrichtenportalen, schon von vornherein ein gesteigertes Risiko für Persönlichkeitsrechtsverletzungen mit sich.“

Vor diesem Hintergrund haben die Karlsruher Richter den Plattformbetreibern im Beschwerdefall erhöhte Prüfpflichten auferlegt. Das ändert freilich nichts daran, dass diejenigen, die sich zum Objekt anonymer Laienkritiker machen lassen müssen, einer permanenten Beobachtungslast unterliegen. Dabei geht es nicht nur um die digitale Reputation, sondern auch um handfeste wirtschaftliche Interessen.

Auf jameda, das sich vom kleinen Start-up längst zum umsatzstarken Unternehmen gewandelt hat, suchen monatlich mehr als 5,5 Millionen Patienten nach einem Arzt. Bewertungen werden da zur harten Währung. In dieser Situation mögen manche versucht sein, ihrem Glück ein wenig auf die Sprünge zu helfen – in London schaffte es eine Gartenlaube dank begeisterter

Bewertungen von Freunden und Bekannten zum beliebtesten Restaurant der Stadt, ohne je ein Essen geschickt zu haben –, andere mögen eher befürchten, von einem neidischen Kollegen in Misskredit gebracht zu werden. Es verwundert jedenfalls nicht, dass die Manipulationsanfälligkeit von Bewertungen ein Dauerthema ist. Hartnäckig hält sich außerdem das Gerücht, bei jameda würden Ärzte besser abschneiden, die für ihr Profil bezahlen. Der Vorwurf liegt nicht fern. Dass sich jameda in erster Linie darüber finanziert, Ärzten Premium-Pakete zu verkaufen, ist – gelinde gesagt – delikat.

Wie hältst du es mit der Neutralität?

Wer 139 Euro im Monat für ein Platin-Paket bezahlt, wird (zu Recht) eine Gegenleistung erwarten. Umgekehrt liegt es in jamedas ur-eigenem geschäftlichem Interesse, möglichst

MEHR VON ALLEM



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



CHARLY

viele zufriedene Kunden zu haben. Unter solchen Rahmenbedingungen denaturiert der Anspruch, Patienten neutral zu informieren, zur kleinen Münze. So sieht ein Zielkonflikt aus.

jameda weist das von sich, bestreitet aber nicht, dass Premium-Kunden eine bevorzugte Behandlung erfahren. Dazu zählt etwa ein regelmäßiges Erscheinen auf der Startseite von jameda oder ein Profil-Service, bei dem „alle Möglichkeiten“ ausgeschöpft werden. Das hieß bislang auch, dass auf den Seiten nichtzahlender Ärzte die Profile ihrer „Premium-Konkurrenz“ werbemäßig eingebildet wurden. Diese Funktion hat besonders Unmut ausgelöst: Muss man sich, wenn man schon gegen seinen Willen auf jameda gelistet ist, auch noch zum Büttel seiner Wettbewerber machen lassen?

Insbesondere an diesem Umstand, der auch aus Sicht der informationssuchenden Patienten problematisch ist, hat sich die Frage entzündet, ob man als Arzt die Möglichkeit haben sollte, sein Profil bei jameda vollständig löschen zu lassen. Bereits 2014 hatte ein Gynäkologe dieses Ansinnen bis zum Bundesgerichtshof verfolgt und sich dabei auf einen datenschutzrechtlichen Lösungsanspruch berufen: Sein Recht auf informelle Selbstbestimmung wiege schwerer als das Recht von jameda und dessen Nutzer auf Meinungs- und Medienfreiheit. Er wies dabei auch auf die Ungleichbehandlung durch die Premium-Pakete von jameda hin. Allerdings unterlief ihm – rückblickend betrachtet – ein folgenschwerer prozessualer Fehler. Er hatte es nämlich versäumt, die kommerzielle Seite von jameda bereits in einer der beiden Tatsacheninstanzen zu thematisieren.

Der Bundesgerichtshof kann neuen Tatsachenstoff jedoch nicht berücksichtigen; seiner rechtlichen Überprüfung legt er vielmehr den vom Berufungsgericht festgestellten Sachverhalt zugrunde. Die Karlsruher Richter mussten sich daher auf die Bewertung des Geschäftsmodells in Gestalt der Veröffentlichung von „Basisdaten“ gemeinsam mit von Nutzern vergebenen Noten und verfassten Kommentaren beschränken und gaben der Meinungs- und Medienfreiheit von jameda insoweit den Vorzug.

Unlängst hat der Bundesgerichtshof allerdings – durchaus überraschend – die Gelegenheit bekommen, das Geschäftsmodell von jameda nochmals unter die Lupe zu nehmen. Eine niedergelassene Dermatologin wehrte sich dagegen, dass jameda – aus ihrer Sicht – die Arztwahl durch geschickte Marketingmaßnahmen zugunsten zahlender Kunden manipuliere und ihr gegen ihren Willen und ohne ihre Zustimmung eingerichtetes Profil und ihre Daten nutze, um zahlenden Kunden „eine Werbeprojektionsfläche“ zu bieten und verklagte jameda auf vollständige Löschung ihres Profils.

Der Fall der klagenden Dermatologin

Angesichts der Entscheidung aus 2014 war dies ein mutiges Unterfangen. Die klagende Ärztin musste dann auch erst zwei Niederlagen einstecken, bis ihr schließlich in dritter Instanz Recht zugesprochen wurde.

Im Kern begründet der Bundesgerichtshof sein Ergebnis damit, dass jameda seine Stellung als „neutraler Informationsmittler“ verlassen habe: Indem die Profile von Ärzten, die kein Premium-Paket gebucht haben, als Werbeplattform für die Profile zahlender Ärzte genutzt werden, sollten ersichtlich potenzielle Patienten stärker zu Premium-Kunden gelotst werden. Damit habe jameda einzelnen Ärzten verdeckte Vorteile verschafft. In der Gesamtabwägung der konkurrierenden Belange führe dies dazu, dass das Interesse der klagenden Ärztin auf Schutz ihrer personenbezogenen Daten überwiege.

Dass der Bundesgerichtshof mit der Figur des „neutralen Informationsmittlers“ ein originär haftungsrechtliches Konstrukt auf den hiesigen Fall überträgt, ist kühn, aber überzeugend. Hier wie dort ist es gerechtfertigt, den Wechsel in eine aktive Rolle als Ausdruck eines geringeren Schutzbedürfnisses zu werten. Die schwächere Gewichtung der Meinungs- und Medienfreiheit des Portalbetreibers beziehungsweise seines Interesses an einem möglichst umfassenden Überblick ist gewissermaßen der Preis dafür, dass er gegen Entgelt zugunsten einzelner Unternehmer am Wettbewerb teilnimmt.

jameda hat nach der Urteilsverkündung die beanstandete Werbeeinblendung umgehend abgestellt und nimmt für sich in Anspruch, in die Rolle eines neutralen Informationsmittlers zurückgekehrt zu sein. War also alles mehr oder weniger umsonst?

Alles beim Alten?

Mitnichten: Die Werbeeinblendungen sind nur ein besonders deutlicher Fall selektiver Bevorzugung, weil diese unmittelbar auf dem Rücken der nicht zahlenden Ärzte stattfindet. Jegliche, auch subtilere Optimierungs- oder Werbemaßnahmen, mit denen jameda ihre Premium-Mitglieder aktiv unterstützt, sind mit einer neutralen Rolle nicht vereinbar. jameda wird sein Geschäftsmodell überdenken müssen. Jedenfalls die Kombination aus Informationsmittler und Werbebotschafter verträgt sich nicht. Dass der Bundesgerichtshof in seiner Sachverhaltsdarstellung – über die streitigen Werbeeinblendungen hinaus – Aussagen von jameda aufgegriffen hat, wonach individuell ausgestaltete Profile zahlender Kunden deutlich häufiger aufgerufen würden und der „Premium-Eintrag“ auch die Auffindbarkeit des Ärzteprofils über Google steigern wird, wird man als entsprechenden Fingerzeig des Senats verstehen dürfen.

Auch für diejenigen, die nicht beabsichtigen, jameda den Rücken zu kehren, hat der Fall der Dermatologin eine Botschaft: Die digitale Reputation bedarf kontinuierlicher Pflege – notfalls mit gerichtlicher Hilfe. Die betroffene Ärztin hat in nur einem Jahr 17 Bewertungen erfolgreich beanstandet und dadurch einen Notensprung von 4,7 auf 1,5 gemacht. Das spricht Bände.

RA Dr. Thomas Jochheim
Klinkert Rechtsanwälte,
Frankfurt am Main und

RRef Christoph Palzer
Wiss. Mitarbeiter ebd.



Foto: privat



Foto: privat

PEOPLE HAVE PRIORITY



From a patient to a fan.
Mit erstklassigen Dentallösungen von W&H
für jede Herausforderung.

#patient2fan

Together we make it happen!

Kommunikation mit hörgeschädigten Patienten

Lauter sprechen bringt gar nichts

Eine Hörbehinderung ist unsichtbar. Tipps, wie der Zahnarzt und sein Team in der Praxis auf geschädigte Patienten eingehen und mit der Behinderung umgehen können, gibt die Expertin Judit Nothdurft.



Alle Fotos: Judit Nothdurft



So könnte man gehörlose Patienten auf seiner Praxiswebsite begrüßen: „Herzlich“ (die beiden oberen Bilder) „willkommen“ (die beiden unteren Bilder). Die Pfeile zeigen die Bewegung der Hände.

Die erste Herausforderung wartet auf hörbehinderte Patienten schon vor dem eigentlichen Zahnarztbesuch: Sie müssen einen Termin ausmachen – aber wie? Gehörlose können nicht telefonieren und auch für Schwerhörige mit einem gravierenden Hörverlust kann es problematisch werden,

Gespräche über das Telefon akustisch richtig zu verstehen. Natürlich könnte man hörende Angehörige, Freunde oder auch Dolmetscherdienste bitten, diese Aufgabe zu übernehmen, aber das hat nichts mehr mit selbstständigem Leben zu tun. Diese Barriere könnten Zahnarztpraxen ganz einfach ausräumen, indem

sie Terminanfragen von Patienten per E-Mail, SMS, WhatsApp oder im Chat (Skype, oovoo) entgegennehmen und beantworten.

Ohne Mundbild keine Kommunikation

Grundsätzlich gilt: Bei Gesprächen mit Hörenden, die nicht gebärden können, müssen gehörlose Patienten alles von den Lippen ablesen. Hierbei ist es wichtig, zu beachten:

- Der Zahnarzt und das Team sollten sich Zeit nehmen, langsam und deutlich zu sprechen. Bei Artikulationsübungen sind meine Teilnehmer immer überrascht, dass das, was sie sagen, für die anderen (mit Gehörschutz) doch nicht so einfach abzulesen ist.
- Das Mundbild muss gut sichtbar sein, daher sollten Sie bei der Kommunikation den Mundschutz abnehmen.
- Der Patient darf – zum Beispiel durch die Lichtintensität der Behandlungslampe – nicht geblendet sein, sonst kann er kaum etwas von den Lippen ablesen.
- Auch bei Patienten, die mit Hörgeräten oder Cochlea-Implantaten gut zurechtkommen, kann es bei störenden Nebengeräuschen – wie Wasserzulauf, Geräte im Hintergrund oder Bohrer – zu Kommunikationsproblemen kommen. Sie werden auch Probleme haben, wenn der Zahnarzt mit Mundschutz spricht und dazu noch der Bohrer läuft.

Blickkontakt und direkt ansprechen

Hier sollten Sie daran denken, dass hörgeschädigte beziehungsweise gehörlose Patienten wirklich auf das Mundbild ange-



Wenn man einzelne Befunde oder Behandlungsschritte erklären will, ist es gut, so viel wie möglich zu visualisieren. Man kann dann mithilfe von Papier und Stift kommunizieren oder eben einzelne Gebärden ins Patientengespräch einbauen. Eine Wunde, bei der Pus ausgetreten ist, erklären Sie dann durch die Gebärde für Eiter.



wiesen sind. Das Personal am Empfang sollte deshalb stets Blickkontakt halten und das Mundbild sollte gut sichtbar sein. Wenn die ZFA beim Tippen auf die Tastatur schaut oder sich zu Kollegen umdreht, ist ihr Mundbild nicht mehr zu sehen. Der Patient kann dann nicht verstehen, was sie sagt. Optimal für zukünftigen Behandlungen wäre, dies in der Akte zu vermerken.

Beim Aufruf zur Behandlung eines hörbehinderten Patienten sollte der Name nicht einfach ins Wartezimmer hineingerufen oder durch Lautsprecher angesagt werden. Am besten geht man zum Patienten, um durch eine Winkbewegung der Hand Blickkontakt aufzunehmen und ihn zu bitten, mitzukommen. Sollte der Patient zum Beispiel lesen, darf man ihn durch ein leichtes Antippen an der Schulter oder am Arm „ansprechen“.

Viele Behandlungszimmer sind so eingerichtet, dass der Patient Richtung Fenster schaut, er bekommt weder visuell noch akustisch mit, wenn jemand das Zimmer betritt. Steht plötzlich der Arzt oder die ZFA neben ihm, erschreckt er sich. Um diese Situation zu umgehen, kann man Patienten mit Hörbehinderung erst ins Behandlungszimmer führen, wenn das Team einsatzbereit im Raum ist.

Bei der Erstbehandlung sollte man auf jeden Fall mehr Zeit einplanen. Bei gehörlosen Patienten kann es sein, dass sie einen Gebärdensprachdolmetscher oder einen Kommunikationsassistenten mitbringen. In solchen Fällen sollte man immer zu den Hörgeschädigten sprechen – und nicht zur Begleitung oder zum Dolmetscher. Also direkt den Patienten fragen, statt die Begleitung aufzufordern, Fragen zu stellen (etwa seit wann der Patient Schmerzen hat oder unter welchen Allergien er leidet).

Hörgeschädigte in Deutschland

■ In Deutschland leben rund 16 Millionen Hörgeschädigte, davon sind geschätzt etwa 80.000 gehörlos, 3,5 Millionen Menschen tragen Hörgeräte oder Cochlea Implantate. Ungefähr 200.000 Menschen kommunizieren in Gebärdensprache. Da unsere Gesellschaft immer älter wird, wächst der Patientenkreis der Hörbehinderten. Hörbehinderung ist eine unsichtbare Behinderung, die erst in der Kommunikation bemerkbar wird.

■ Die Höhe des Hörverlusts wird in Dezibel (dB) angegeben: Bei einem leichteren Hörverlust zwischen 25 und 40 dB kann man ein

Bei den meisten Arztbesuchen sind Patienten aber ohne Dolmetscher unterwegs. Die Gründe hierfür sind unter anderem die Frage der Kostenübernahme und der in Deutschland herrschende Dolmetschermangel. Zurzeit sind nur etwa 500 Gebärdensprachdolmetscher tätig, viele von ihnen haben einen lang im Voraus ausgebuchten Terminkalender.

Schnell auf den Punkt, statt lange zu reden

Um den Behandlungsverlauf angenehm und einigermaßen barrierefrei zu gestalten, empfehle ich folgende Kommunikationstipps:

■ Sehr hilfreich ist, wenn der Zahnarzt und seine Mitarbeiter bei Patientengesprächen mit deutlicher Mimik und Gestik sowie natürlicher Körpersprache ihre Aussagen unterstützen und betonen. Wenn möglich, hochdeutsch sprechen, Dialekte sind sehr schwer oder gar nicht ablesbar. Ebenso störend sind Kaugummis oder Bonbons im Mund. Ein zu lang gewachsener Oberlippenbart erschwert ebenfalls das Ablesen.

■ Vor der Behandlung langsam, deutlich und mit kurzen Sätzen ohne überflüssige Floskeln erklären, was gemacht wird. Denken Sie daran: Je länger der Satz, umso schwieriger ist das Ablesen. Statt lange zu reden besser den „Ist-Zustand“ beziehungsweise die vorgeschlagene Behandlung mithilfe von Modellen, Röntgenaufnahmen, Abdrucken oder Fotos visualisieren und erklären.

Gespräch über das Ohr noch verstehen. Aber bereits ab 40 bis 70 dB Hörverlust kann es passieren, dass der Patient dem Gespräch trotz Hörhilfsmittel nicht ganz folgen kann. Je höher der Hörverlust, umso mehr ist der Betroffene auf das Mundbild des Gesprächspartners angewiesen.

■ Gehörlose Menschen sind entweder hochgradig hörgeschädigt (Hörverlust zwischen 85 und 100 dB) oder taub (Hörverlust über 100 dB). Selbst mit Hörgeräten können sie keine Sprache verstehen, sondern nur Höreindrücke und Geräusche wahrnehmen.



Die Fünf-Sterne-Praxis ist sensibilisiert für die Kommunikationsprobleme von Hörbehinderten und beherrscht wenigstens einige für die Behandlung notwendige Gebärden, hier (v.l.n.r.) Gebiss, Loch ... und Zahnprothese. Dann kann die Behandlung für Arzt und Patient angenehmer und ...

- Ebenfalls wichtig während der ganzen Kommunikation ist es, Blickkontakt mit dem Patienten zu halten. Wenn man sich während des Gesprächs wegdreht oder bei der Behandlung hinter dem Patienten sitzt, kann er ohne Unterstützung durch das Mundbild dem Gespräch nicht folgen.
- Bei längeren Behandlungen empfehle ich, den Mundschutz öfter abzunehmen und kurz zu erklären, was noch ansteht. Bei Gehörlosen kann man zum Beispiel mit der Gebärde „gut“ nach dem Empfinden des Patienten fragen. Das wirkt beruhigend auf den Patienten und er fühlt sich geborgen. Wie gesagt – sich Zeit zu nehmen, ist bei hörbehinderten Patienten ganz wichtig.
- Vereinbaren Sie mit bestimmten Zeichen, wie während der Behandlung (etwa das Schmerzempfinden) kommuniziert werden kann.

Taubstumm gibt es nicht!

Man hört und liest noch immer den Begriff „taubstumm“. Dieser Ausdruck wird von Gehörlosen jedoch als beleidigend empfunden, weil er nicht der Realität entspricht. Sie nennen sich selbst taub oder gehörlos und möchten auch so genannt werden!

- Lauter sprechen bringt in der Kommunikation mit Gehörlosen gar nichts, dadurch wird nur das Mundbild verzerrt. Bei Hörgeräteträgern ist das Gerät so eingestellt, dass es sich bei unangenehm lauten Geräuschen kurzzeitig ausschaltet, quasi als Selbstschutzmechanismus.
- Bei der Positionierung von Kopfstützen sollte man darauf achten, dass das Hörgerät „frei“ bleibt. Liegt der Patient auf dem Gerät, kann es zu Rückkopplungen kommen, es fängt an zu piepen und der Patient hört nichts mehr. Auch manche Instrumente im Behandlungsraum können durch Rückkopplung pfeifende Geräusche bei den Hörgeräten auslösen.

Dein Name was?

Gehörlose Patienten kommunizieren untereinander in der Deutschen Gebärdensprache (DGS), ihrer Muttersprache, die seit 2002 eine anerkannte Sprache ist. Die DGS hat eine ganz andere Grammatik und damit einen völlig anderen Satzaufbau. Dazu ein Beispiel: In der Lautsprache fragen wir „Wie heißen Sie?“. In der Gebärdensprache wird „Dein Name was?“ gefragt. In der Gebärdensprache gibt es nur die Du-Form. Also, „Wo haben Sie Schmerzen?“ wird als „Du Schmerzen? Wo?“ gebärdet. Da die Gebärdensprache ganz anders ist

als die deutsche Lautsprache, haben die meisten Gehörlosen Textverständnisprobleme und sie formulieren Schrifttexte auch so, wie sie gebärdet würden.

Wenn man also komplexe Vorgänge erklären will, ist es gut so viel wie möglich zu visualisieren. Es kann auch hilfreich sein, mithilfe von Papier und Stift zu kommunizieren. Soweit möglich, Fremdwörter vermeiden und komplexe Begriffe lieber aufschreiben, statt lange zu reden. Wichtige Infos können für gehörlose Patienten eventuell in einfacher Sprache ausgedruckt werden.

Haben Sie das Gefühl, dass Ihr hörgeschädigter Patient Sie nicht verstanden hat? Dann wiederholen Sie den ganzen Satz, aber unverändert! Der Patient hat vermutlich schon einen Teil ablesen können, er muss noch die Lücken schließen. Wenn Sie jetzt den Satz verändern, muss er wieder von vorne anfangen, und was er bereits verstanden hat, ist verloren.

Es gibt Hersteller von Cochlea-Implantaten (CI), die zurzeit eine Zahnreinigung mit Ultraschall nicht empfehlen. Als Begründung wird angegeben, dass Schäden an den elektronischen Komponenten des CIs beziehungsweise der aktiven Elektrode wegen fehlender Untersuchungsergebnisse nicht ausgeschlossen werden können. Zur Sicherheit empfehle ich, dass CI-Patienten

Die digitale Antwort auf komplexe Fälle

Fortbildungsveranstaltungen für Labor und Praxis



... zeitsparender verlaufen. Die Richtung der Handbewegung (Pfeile) bedeutet, dass die Prothese entweder eingesetzt oder herausgenommen werden soll.

sich vor dem Zahnreinigungstermin beim Hersteller über den Einsatz von Ultraschall informieren. Röntgen ist kein Problem, aber die externen CI-Komponenten müssen abgenommen werden. Ab diesem Moment kann der Patient nichts mehr hören! Die Durchführung einer MRT-Untersuchung mit CI wird je nach Hersteller und CI-Modell sehr unterschiedlich bewertet. Hier müsste der Patient ebenfalls vorher nachfragen.

Leider verursachen einige Antibiotika unter Umständen unerwünschte Nebenwirkungen, wie zum Beispiel eine Schädigung des Hörvermögens. Achtung insbesondere bei der Anwendung von Antibiotika mit den Wirkstoffen Chloramphenicol, Neomycin, Netilmycin, Streptomycin und Vancomycin. Aber auch bei Azithromycin, Erythromycin und Tetracyclinen ist Vorsicht geboten.

Untertitel auf der Website

Die Praxis-Webseite kann die erste Anlaufstelle sein, um sich über den Zahnarzt und sein Team zu informieren oder um hilfreiche Tipps zu Zahngesundheit und Ästhetik einzuholen. Viele Praxen zeigen hierzu Informations- und Imagefilme. Leider fast immer ohne Subtitel. Denken Sie daran, wenn diese Filme ohne Untertitel laufen, werden Ihre hörbehinderten Patienten wenig oder gar keinen Spaß damit haben, und sich

ausgeschlossen fühlen. Wünschenswert ist daher speziell für gehörlose Patienten, und gerade bei Informationsfilmen, die Übersetzung durch die Einblendung von Gebärdensprachdolmetschern.

Günstig ist außerdem, wenn das Anamnese-Formular von der Praxiswebseite als Download zur Verfügung steht. So können Gehörlose den Bogen in aller Ruhe bereits zu Hause ausfüllen und sich unbekannte Wörter und Formulierungen durch Dritte erklären lassen.

Optimal wäre, wenn Zahnärzte und ZFA im Studium, in der Ausbildung oder in Fortbildungsveranstaltungen für die Kommunikationsprobleme von Hörbehinderten sensibilisiert werden, weil sie davon profitieren werden, wenn sie wenigstens einige für die Behandlung notwendige Gebärden erlernen und beherrschen und somit die Behandlung für Arzt und Patient angenehmer und zeitsparender verlaufen würde.

*Judit Nothdurft
Geschäftsführerin von jnc-business, Dozentin und Journalistin*

Die Firma Judit Nothdurft Consulting (www.jnc-business.de) berät seit 2007 Unternehmen zu Barrierefreiheit und Inklusion. Nothdurft unterrichtet Ärzte, Zahnärzte und Notfallsanitäter im Umgang und in der Kommunikation mit Schwerhörigen und Gehörlosen. Sie ist Dozentin an Bildungsinstituten und Universitäten.



**VITA
DENTAL
MASTERS
ON
TOUR**

#VITADentalMasters



MÜNCHEN 07.09.2018
BERLIN 21.09.2018
ESSEN 28.09.2018
EGERKINGEN (CH) 12.10.2018
WIEN (A) 19.10.2018

www.vita-zahnfabrik.com
f facebook.com/vita.zahnfabrik

Regina Först zur Frage „Was tun bei Stress im Team?“

„Hören Sie auf, Ihre Mitarbeiter zu bewerten!“

Tabea redet nicht mehr mit Anja, und Ayse hat Stress mit Ute. Es ist doch schon genug zu tun, jetzt also auch noch Zickenkrieg. Kommunikationstrainerin Regina Först weiß, wie Chefs reagieren sollten, wenn es im Team brodeln: authentisch.



Foto: M. Goldenbaum

Regina Först zählt zu den erfolgreichsten Unternehmensberaterinnen im deutschsprachigen Raum. Zu ihren Kunden gehören Audi, Beiersdorf, VR Banken, REWE, Shell oder Wella. Seit über 25 Jahren führt sie in Vorträgen und Coachings Menschen auf den Weg zu Authentizität, Klarheit und Stärke.

? Es gibt zwei Arten von Chefs: Die einen, die bei jeder Spannung sofort flüchten, und diejenigen, die sich ad hoc einmischen. Welchen Typus finden Sie besser?

Regina Först: Das ist eine gute Frage, aber nicht eindeutig zu beantworten. Ich denke, wenn meine Mitarbeiter in der Lage sind, einen Streit selbst zu lösen, kann ich ihnen diese Freiheit geben. Das Problem dabei: Die meisten Menschen haben nicht gelernt, eine Kontroverse „einfach“ zu lösen – also einen Konflikt so zu führen, dass sie für sich selbst eintreten, und nicht gegen andere kämpfen. Konflikte entstehen meist auf der Beziehungsebene und werden auf der Sachebene ausgetragen. Hier braucht es eine gute Reflektion auf beiden Seiten. Genau dies sollte ich meinen Mitarbeitern beibringen!

? Wie das?

Etwa indem ich meinen Mitarbeitern klarmache, welche Regeln und Werte es in meiner Praxis gibt. Ich muss klar benennen, besser noch mit dem Team gemeinsam aufstellen, wie wir miteinander umgehen wollen – sonst enden „harmlose“ Reibereien schnell im Chaos. Und wenn die Fronten zwischen Mitarbeitern erst einmal verhärtet sind, muss ich als Chef in jedem Fall eingreifen. Sobald das nämlich geschehen ist, weiß der Patient sofort Bescheid.

? Inwiefern?

Wenn eine Mitarbeiterin ins Behandlungszimmer kommt, um einer Kollegin etwas zu geben, und sagt „Hier ist das Röntgenbild, dass Du gesucht hast“, weiß ich als Patient

sofort Bescheid, ob die beiden sich verstehen oder überhaupt nicht leiden können. Letzteres ist in Arzt- oder Zahnarztpraxen, wo der Patient sich eh in einer angespannten Situation befindet, eine absolute Katastrophe!

Längst bevor der Konflikt eine Form angenommen hat, dass der Patient die schlechte Stimmung in der Praxis spüren kann, muss der Behandler eingreifen. Sofort! Aber – und das ist die Crux – dadurch kann der Konflikt vielleicht auf der Sachebene gelöst werden, nicht aber auf der Beziehungsebene. Dementsprechend ist mein erster Punkt entscheidend: Ich muss meine Mitarbeiter dazu befähigen, dass sie selbst Konflikte austragen, ohne gegeneinander zu kämpfen. Und hier muss ich natürlich wieder einmal bei mir selbst anfangen (schmunzelt).

? Was ist der größte Fehler, den Chefs in Bezug auf ihr Team machen können?

Dass sie ihre Mitarbeiter vergleichen, statt sie gleich zu behandeln! Eigentlich ist das aber sogar völlig verständlich. Wir wollen zwar alle objektiv sein, können es aber gar nicht. Wir sind subjektiv. Immer. Aber das darf der Mitarbeiter natürlich nicht merken. Es ist wie in der Schule: Stolz präsentiert man seinen Eltern seine Zwei in der Mathearbeit, sie fragen aber nur danach, wie viele Schüler eine Eins und eine Zwei bekommen haben. Puh! Genauso ist es im Team: Durch den Vergleich mit anderen fühlt sich der einzelne Mitarbeiter nicht wertgeschätzt.

? Wie kann man dem entgegenwirken?

Indem ich meine Haltung ändere. Eine gute Führung bedeutet, sich für die Menschen und ihre Persönlichkeiten zu interessieren –

ohne sie dabei zu bewerten! Das ist ganz entscheidend. Von dem US-amerikanischen Psychologen Marshall Rosenberg stammt der Satz: „Die höchste Form menschlicher Intelligenz ist, zu beobachten, ohne zu bewerten.“ Wenn ich diese Haltung einnehmen kann, freue ich mich darüber, dass mein Team bunt und heterogen ist.

Und das ist auch gut so! Wenn alle meine Mitarbeiter mir sehr ähnlich sind, dann habe ich natürlich automatisch einen guten Draht zu ihnen, aber es besteht die Gefahr, dass sie mir eigentlich nur meine Art zu denken bestätigen. Und das bringt mich persönlich ja nicht nach vorne. Die Menschen, die ganz anders sind als ich, sind im ersten Moment sicherlich unbequem, aber von denen kann ich irre viel lernen. Deshalb sollte ich als Praxisinhaber immer das bunte, heterogene Team bevorzugen. Natürlich fordert mich das als Führungskraft, jede Mitarbeiterin individuell zu sehen und zu führen. Die eine braucht manchmal den lieb gemeinten „Tritt“ in den Hintern, die andere dagegen viel Wärme und der dritte nur zwei klare, kurze Ansagen. Das alles muss ich dann herausfinden als Führungskraft.

? Warum sollte der Zusammenhalt im Team überhaupt gut sein? Reicht es nicht aus, wenn ordentlich gearbeitet wird? Es müssen ja nicht alle Mitarbeiter miteinander befreundet sein ...

Nur wenn Praxisinhaber den Zusammenhalt im Team stärken, haben sie hochmotivierte Mitarbeiter und nur so können sie wachsen

– so einfach ist das! Denn ein gutes Team hat eine unglaubliche Außenwirkung. Die Patienten werden staunen, was für eine tolle Stimmung in der Praxis herrscht, sie werden gerne zu Ihnen kommen. Dann kann man den Umsatz ja gar nicht vermeiden (lacht). Um es auf den Punkt zu bringen: DAS ist gute Führung!

? Wie kann der Praxisinhaber denn den Zusammenhalt im Team stärken? Und welche Rolle sollte er einnehmen? Eher passiv oder sollte er sich als Mittelpunkt des Teams begreifen?

Ich als Chef würde immer versuchen, meine Mitarbeiter zu bestärken, sich selbst als Team zu formen. Ich kenne zum Beispiel eine Praxis, in der zwei neue Azubis arbeiten, die sozial sehr engagiert sind. Diese beiden Mädels hatten die Idee, in ihrem Ort die Plastikdeckel von Flaschen zu sammeln und diese zum Recyclen zu geben (<http://deckel-gegenpolio.de/>). Der Behandler hat das Engagement der Mädels erkannt und sie in ihrer Idee bestärkt. Nun unterstützen alle gemeinsam das Projekt, bei dem das erwirtschaftete Geld aus der Recycling-Aktion für Impfstoffe gegen Kinderlähmung eingesetzt wird. Wow! Da kann man nur den Hut ziehen! Das Wichtigste dabei: Die Idee stammt von den Azubis selbst, das Hilfsprojekt ist aus dem Team heraus entstanden und wurde nicht durch den Praxisinhaber von außen aufgezwängt!

? Klingt eigentlich ganz einfach ...

Das ist es auch. Es gibt so viele, unglaublich tolle Projekte, die den Zusammenhalt im Team stärken und gleichzeitig noch Gutes bewirken: Gemeinsam den Zaun im örtlichen Kindergarten streichen, sich für den Tierchutz engagieren, die Blumenbeete im Altenheim neu bepflanzen. Ist dann vielleicht noch die lokale Zeitung vor Ort, haben Sie ganz nebenbei noch einen Werbeeffekt erzielt – was wollen Sie mehr?! Dabei darf ich natürlich nicht als Behandler meine eigenen Projekte umsetzen, sondern muss genau schauen, worauf meine Mitarbeiter Lust haben. Wer macht was in seiner Freizeit und wer engagiert sich besonders?

Auch wenn die Idee vielleicht erst nur von einer Mitarbeiterin getragen wird, steht schnell das ganze Team dahinter!

? Wie sollte ich als Chef reagieren, wenn es eine Mitarbeiterin gibt, die partout keine Lust auf gemeinsame Projekte hat – immerhin steht das ja nicht in ihrem Arbeitsvertrag.

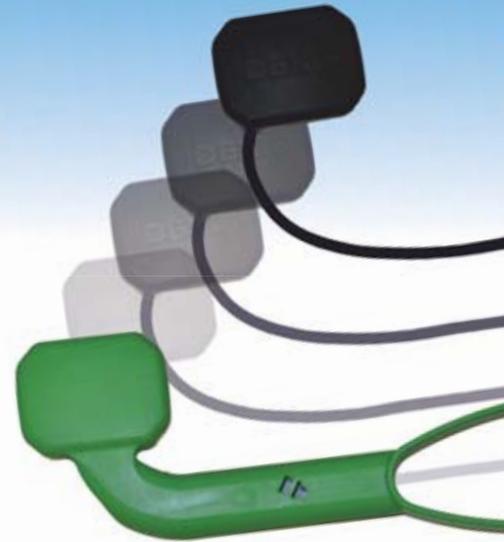
Wenn ich tatsächlich einen Mitarbeiter habe, der sich aus allem raushält und sagt „ich mache hier nur meinen Job und der Rest interessiert mich nicht“, dann muss ich mir einfach darüber klar sein, dass er nur seinen Job macht und emotional nicht an mich und meine Praxis gebunden ist. Das heißt natürlich nicht, dass er automatisch einen schlechteren Job macht. Aber ich muss bei diesen Mitarbeitern wach sein und schauen, ob die noch bei mir sind oder nicht. Dann gibt es natürlich noch diejenigen, die total Lust auf solche gemeinsamen Projekte, aber leider keine Zeit dafür haben – weil sie zum Beispiel alleinerziehend sind und der Babysitter einfach zu teuer ist. Hier muss ich als Praxischef gut aufpassen, dass diese Mitarbeiter den Anschluss nicht verlieren. Wenn ich eine alleinerziehende Mutter in meinem Team habe, die total gerne abends mit zum Bowling-Abend kommen würde, sich dies aber nicht erlauben kann, sollte ich vielleicht lieber auf Projekte ausweichen, zu denen sie die Kinder mitbringen kann.

? Um den Zusammenhalt im Team zu stärken, regen Chefs viel an – von der Betriebsfeier über gemeinsame Mittagspausen bis hin zu wöchentlichen Kinobesuchen nach der Arbeit. Wie viele gemeinsame Aktivitäten außerhalb der Praxis sind sinnvoll?

Natürlich sollte man nicht zu viel machen. Wenn ich einmal pro Woche eine Aktivität außerhalb der Praxis anbiete, ist das ehrlich gesagt viel zu viel. Wir alle kämpfen ja mehr oder weniger um mehr Zeit für uns selbst. Wenn ich dann wöchentlich einen gemeinsamen Praxis-Abend ausrufe, würde dieser irgendwann nur noch als Verpflichtung wahrgenommen werden. Und genau das sollte vermieden werden. Aktivitäten außerhalb der Praxis sind keine Zwangsverfügung! nb



Das Systemhaus für die Medizin



DEXIS PLATINUM

EIN PERFEKTES TEAM: PLUG-N-RAY

Sekundenschnelle Bilder
in bester Qualität

Einfachste Bedienung:
Einstecken, Röntgen, Fertig!



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

Neue Studie aus München

Scharfstoff aus Ingwer mindert Mundgeruch

Zitronensäure und scharfes 6-Gingerol aus Ingwer stimulieren nicht nur die molekularen Abwehrkräfte im Speichel: Während 6-Gingerol übelriechende Substanzen abbaut und für frischen Atem und einen besseren Nachgeschmack sorgt, bewirkt Zitronensäure, dass Salziges weniger salzig schmeckt.

6-Gingerol aus Ingwer baut übelriechende schwefelhaltige Verbindungen ab und reduziert dadurch den lang anhaltenden Nachgeschmack vieler Lebensmittel wie zum Beispiel Kaffee. Dagegen erhöht Zitronensäure den Natriumionengehalt im Speichel, so dass Salziges weniger salzig wirkt.

Gram-positiven Bakterien fast komplett zu unterbinden. Lysozym wirkt gegen diese Art der Bakterien, indem es deren Zellwand zerstört.

Dieser Effekt sorgt somit dafür, dass Menschen weniger sensitiv auf Kochsalz (NaCl) reagieren, da Na⁺ für den Salzgeschmack verantwortlich ist. „Enthält der Speichel bereits höhere Konzentrationen an Natriumionen, müssen verkostete Proben einen deutlich höheren Salzgehalt aufweisen, um sie vergleichsweise salzig zu empfinden“, bestätigt Hofmann. ck

Matthias Bader, Andreas Dunkel, Mareike Wenning, Bernd Kohler, Guillaume Medard, Estela del Castillo, Amin Gholami, Bernhard Kuster, Siegfried Scherer and Thomas Hofmann: *Dynamic Proteome Alteration and Functional Modulation of Human Saliva Induced by Dietary Chemosensory Stimuli*, *Journal of Agricultural and Food Chemistry* 6/2018. DOI: 10.1021/acs.jafc.8b02092

HINTERGRUND Speichel

Der menschliche Speichel ist eine komplexe, wässrige Mischung aus unterschiedlichsten Komponenten. Er enthält neben Schleimhaut- und Immunzellen eine Vielzahl von Molekülen, die unterschiedlichste biologische Aufgaben erfüllen. Speichel spielt nicht nur eine wesentliche Rolle bei der Nahrungsaufnahme, sondern ist auch für die Gesunderhaltung der Zähne, des Zahnfleisches und der Mundschleimhaut entscheidend. Zugleich stellt er die erste Bastion gegen von außen eindringende Krankheitserreger dar. Daher sind im Speichel verschiedene, antimikrobiell wirkende Moleküle enthalten, zu denen auch das antibakteriell wirkende Lysozym gehört. Sie sind Teil des angeborenen, molekularen Immunsystems. ■

Foto: iStock.com - SeanShot



Dass Faktoren wie Alter, Gesundheitszustand, aber auch was jemand isst und trinkt, die Speichelzusammensetzung beeinflussen, ist inzwischen belegt.

Über die Effekte einzelner Lebensmittelinhaltsstoffe ist jedoch noch wenig bekannt. Deshalb untersuchte das Team um Studienleiter Prof. Thomas Hofmann, Leiter des Leibniz-Instituts für Lebensmittel-Systembiologie an der Technischen Universität München (TUM), den Einfluss unterschiedlicher Geschmacksstoffe auf die Speichelzusammensetzung des Menschen: Zitronensäure (sauer), der Süßstoff Aspartam (süß), Iso-alpha-Säuren (bitter), der Geschmacksverstärker Natriumglutamat (umami), Kochsalz (salzig), 6-Gingerol (scharf) sowie die im Szechuanpfeffer enthaltenen Substanzen Hydroxy-alpha-Sanshool (kribbelnd) und Hydroxy-beta-Sanshool (betäubend).

6-Gingerol reduziert üblen Nachgeschmack

Wie die Wissenschaftler erstmals nachwiesen, modulieren all diese Substanzen die

Proteinzusammensetzung des Speichels in mehr oder weniger großem Umfang. Biologische Funktionsanalysen der von der Modulation betroffenen Speichelproteine zeigten zudem, dass die durch Zitronensäure und 6-Gingerol ausgelösten Veränderungen, das molekulare Abwehrsystem im Speichel aktivieren. Anhand der jeweils an vier Frauen und Männern durchgeführten Speichel- und Atemluftanalysen konnten die Forscher damit belegen, dass das Enzym übelriechende schwefelhaltige Verbindungen abbaut. Dadurch ist es in der Lage, den lang anhaltenden Nachgeschmack vieler Lebensmittel wie Kaffee zu vermindern. „Auch unser Atem riecht dadurch besser“, erklärt Studienleiter Hofmann.

Zitronensäure verführt zum Nachsalzen

Dagegen ließen die durch Zitronensäure ausgelösten Veränderungen die Lysozym-Spiegel im Speichel um das bis zu Zehnfache ansteigen. Wie Untersuchungen an Bakterienkulturen erstmals belegen, reicht diese Erhöhung aus, um das Wachstum von



TELEMATIK – WIR LIEFERN!

Kostendeckend – Quartal 3

TI-Starterpaket

- eHealth Konnektor KoCoBox MED+
- eHealth Kartenterminal Ingenico Orga 6141
online – stationär
- Einrichtung VPN Zugangsdienst
- Installation und Inbetriebnahme in Ihrer Praxis
- Dokumentation
- Einweisung der Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter
in Ihrer Praxis

€ 2.566,39

*(€ 3.054,- inkl. MwSt.)
entspricht dem staatlichen
Zuschuss in Q3/2018*

Jetzt beraten lassen: 0800 801090-5

E-MAIL: digital@gerl-dental.de

TEL.: 0800 801090-5 FAX: 0800 801090-8



www.gerl-shop.de

Pilotprojekt der Landeszahnärztekammer Hessen

Dem Fachkräftemangel proaktiv begegnen ...

Der Fachkräftemangel ist für Zahnarztpraxen ein zentrales Problem. Die Suche nach geeigneten Auszubildenden und Fachkräften wird zunehmend schwieriger. Auch die Landeszahnärztekammer Hessen (LZKH) beschäftigt sich bereits seit längerem mit dem Thema. Im Interview erläutert LZKH-Präsident Dr. Michael Frank die Beweggründe seiner Kammer Hessen zur Durchführung einer Studie in Zusammenarbeit mit TOPMEDIS.

? Herr Dr. Frank, warum hält es die Landeszahnärztekammer Hessen für notwendig, das Thema Fachkräftemangel aktiv anzugehen?

Michael Frank: Der Fachkräftemangel ist ein permanentes Thema in der Delegiertenversammlung, und der Wunsch nach Lösungsmöglichkeiten für dieses Problem wächst beständig.

Es gilt, dem demografischen Wandel, aber auch der Konkurrenz anderer attraktiver Branchen mit innovativen Modellen zu begegnen. Wir müssen zudem das Loyalitätsgefühl gegenüber der Praxis positiv gestalten, um die Mitarbeiterbindung zu stärken. Als LZKH haben wir die Aufgabe, unseren Mitgliedern bei diesem schwierigen und wichtigen Prozess unterstützend zur Seite zu stehen.

? Wie kann Ihrer Meinung nach die Attraktivität des Arbeitgebers Zahnarztpraxis gesteigert werden?

Vielen Praxen ist bewusst, wie wichtig ihre Außendarstellung zur Gewinnung neuer und die Bindung vorhandener Patienten ist. Aber: Nicht alle Praxen gestalten eine ebenso aktive Ansprache für ihre Angestellten sowie potenziellen Mitarbeiter.

? Was kann man aus Ihrer Sicht tun, um Nachwuchs für die Praxen zu gewinnen und auch zu halten?

Hier gilt es insbesondere mit Aktionen in Schulen, Tagen der offenen Tür oder Ähnlichem die besondere Attraktivität der Zahnarztpraxis als Arbeitgeber zu präsentieren. Dabei darf keinesfalls die digitale Welt vernachlässigt werden, die nun mal für jüngere Mitarbeiter Teil des Lebens sind. Deshalb muss sich die Praxis auch für die Mitarbeiter

über die Praxis-Website und Social Media als attraktiver Arbeitgeber darstellen. Dies inkludiert neben der professionellen Darstellung der Praxis insbesondere die Mehrwerte für den Arbeitnehmer – wie umfangreiche Fortbildungen, Förderung für die berufliche Qualifikation, zum Beispiel in der Abrechnung, samt Aufstiegsmöglichkeiten oder flexible Arbeitszeiten.

? Wie können sich die Praxen auf ihrer Website positiv darstellen?

Die Optik einer Zahnarztpraxis ist für potenzielle Mitarbeiter ebenso wie für die Angestellten ohne Zweifel wichtig, aber eben nicht alles entscheidend. Viel wichtiger ist die Zufriedenheit der Mitarbeiter. Wir sind davon überzeugt, dass dauerhaft zufriedene Praxismitarbeiter auf den Nachwuchs wie auch auf potenzielle Bewerber eine enorm positive Wirkung haben können.

Ganz abgesehen davon ist das Wissen um die Zufriedenheit meiner Mitarbeiter für mich als Praxisinhaber und Arbeitgeber sehr wichtig. Nur so habe ich die Möglichkeit, bei Fehlentwicklungen im Team rechtzeitig agieren zu können. Wir haben deshalb als LZKH in Zusammenarbeit mit einem spezialisierten Dienstleister ein digitales Pilotprojekt aufgesetzt, um diese Fragestellungen zu überprüfen.

? Was waren für Sie die Beweggründe, sich als Landeszahnärztekammer Hessen für ein innovatives Modell und die Zusammenarbeit mit TOPMEDIS zu entscheiden?

TOPMEDIS ermöglicht es uns, auf einfache Weise ein direktes und breitgestreutes Feedback der Praxismitarbeiter einzuholen.



Foto: LZKH

Dr. Michael Frank ist Präsident der Landeszahnärztekammer Hessen.

So kann die Praxis selbst in der geplanten Studie auf Basis der Befragungsergebnisse praxisübergreifende Kernprobleme identifizieren und prüfen. Die Teilnehmerpraxen können darüber hinaus direkt auf der Plattform ein eigenes Praxisprofil aufbauen und sich so potenziellen Bewerbern als attraktiver Arbeitgeber präsentieren. Eine positive Bewertung und damit verbundene Empfehlung bestehender Mitarbeiter ist ein denkbar gutes Aushängeschild für die Mitarbeitergewinnung und -bindung einer Zahnarztpraxis. So wird für die Teilnehmer an dem Pilotprojekt noch ein Mehrwert geschaffen.

? Was versprechen Sie sich von der geplanten Studie?

Die aus dem Pilotprojekt zu konzipierende Studie soll die strukturellen und praxisübergreifenden Probleme identifizieren und validieren. Mit diesen Ergebnissen werden wir als Kammer dann Handlungsempfehlungen und Workshops erarbeiten, die die Situation und Zufriedenheit der Mitarbeiter in der Praxis verbessern helfen. Wir versprechen uns davon, die strukturellen Probleme der Mitarbeiterzufriedenheit auf Landesebene aufzugreifen und den LZKH-Mitgliedern mit praxisnahen Handlungsempfehlungen bei der Lösung behilflich zu sein. Selbstverständlich erhalten wir als Kammer dabei keine individuellen Praxisdaten, sondern lediglich die anonymisierten Gesamtdaten aller Teilnehmer.

? Welche Vorteile haben die Mitglieder der LZKH durch die Vereinbarung dieses Pilotprojekts?

Nachdem die Plattform in den letzten Monaten intensiv getestet wurde, sind die Mitglieder der LZKH nun die ersten, die TOPMEDIS vollumfänglich nutzen können. Während unseres intensiven Austauschs mit den Betreibern der Plattform konnten wir zudem erreichen, dass die ersten 800 Zahnarztpraxen aus dem Zuständigkeitsbereich der LZKH zu deutlich vergünstigten Konditionen an der Befragung teilnehmen können. Die von mir beschriebenen Probleme der Zahnärzteschaft bestehen deutschlandweit, das Pilotprojekt bietet unseren Mitgliedern proaktiv die Möglichkeit, sich als Arbeitgeber zu platzieren und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Praxis im Kontext eines nachhaltigen Aus- und Fortbildungskonzepts zu fördern.

? Wie sehen Sie die generelle Personalsituation in den kommenden Jahren?

Viele Zahnarztpraxen verzeichnen eine hohe Fluktuation. Dies liegt nicht nur in den nicht immer attraktiven Arbeitsbedingungen begründet – auch die Industrie wirbt immer mehr Fachkräfte aus der Praxis ab. Bei der Stabilisierung der Personalsituation in den Praxen handelt es sich um einen kontinuierlichen Prozess, bei dem es darum gehen muss, die „Ressource Mensch“ in ihrer Gesamtheit und nicht nur als Kostenfaktor zu bewerten.

Die von uns ausgewählte Plattform zur strukturierten Mitarbeiterbefragung bietet eine optimale Grundlage, um die Mitarbeiterzufriedenheit initial zu erfassen und kontinuierlich auszuwerten, um so Stärken und Schwächen der Praxis frühzeitig zu erkennen und diesen aktiv begegnen zu können. Die bloße Erfassung reicht nicht, die Aufarbeitung und Umsetzung der Befragungsergebnisse ist unerlässlich.

TOPMEDIS

Fragen Sie Ihre Mitarbeiter!

Die Untersuchung und entsprechende Datenerhebung für die zu erstellende Studie erfolgt in einem Pilotprojekt über die von der OPTI Zahnarztberatung GmbH entwickelte TOPMEDIS-Plattform zur Mitarbeiterbefragung. Die Plattform bietet Praxen die Möglichkeit, die Mitarbeiterzufriedenheit mithilfe eines von Experten entwickelten Online-Fragenkatalogs zu messen und auszuwerten. ■

Die regelmäßige Befragung erlaubt es der Praxis dann, den Erfolg der beschlossenen Maßnahmen auszuwerten.

Die Praxis von heute und erst recht die von morgen, wird maßgeblich von dem erfolgreichen und motivierten Praxisteam geprägt werden. Ri

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
Winterthur
DGZI-Referenten
- 3 Anatomiekurs mit praktischen Übungen am Humanpräparat
Ort wird individuell bekannt gegeben
Prof. Dr. Werner Götz
Dr. Ute Nimschke

2 Wahlmodule

- 1 Sedation – Conscious sedation for oral surgery¹
Ort wird individuell bekannt gegeben
- 2 Bonemanagement praxisnah² – Tipps & Tricks in Theorie und Praxis
Essen
- 3 Problembewältigung in der Implantologie – Risiken erkennen, Komplikationen behandeln, Probleme vermeiden.
Essen
- 4 Laserzahnheilkunde & Periimplantitistherapie (Laserfachkunde inklusive!)
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-Schein³ & Röntgenfachkunde (DVT-Schein inklusive!)
Köln – EuroNova Arthotel

¹: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine zusätzliche Gebühr von 200,- Euro.

²: Für diesen Kurs ist eine Zuzahlung von 250,- Euro zu entrichten.

³: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine zusätzliche Gebühr von 400,- Euro.

INFO

Fortbildungen im Überblick

| | | | | | | |
|------------------------------|------------------------|---------------------------|------------------------------|------------------------|------------------------|-------|
| Abrechnung | ZÄK Bremen | S. 61 | Interdisziplinäre ZHK | ZÄK Westfalen-Lippe | S. 63 | |
| | KZV Baden-Württemberg | S. 63 | | ZÄK Schleswig-Holstein | S. 68 | |
| | LZK Baden-Württemberg | S. 64 | | ZÄK Hamburg | S. 69 | |
| Allgemeine ZHK | KZV Hessen | S. 68 | Kieferorthopädie | KZV Baden-Württemberg | S. 63 | |
| | ZÄK Bremen | S. 61 | | ZÄK Westfalen-Lippe | S. 63 | |
| | LZK Sachsen | S. 65 | | LZK/ZÄK/BZK | | |
| | ZÄK Sachsen-Anhalt | S. 67 | | Berlin/Brandenburg | S. 66 | |
| Allgemeinmedizin | LZK Rheinland-Pfalz | S. 68 | Kinderzahnheilkunde | BZK Pfalz | S. 67 | |
| | LZK Sachsen | S. 65 | | Kommunikation | ZÄK Bremen | S. 61 |
| | LZK/ZÄK/BZK | | | | ZÄK Schleswig-Holstein | S. 68 |
| Berlin/Brandenburg | S. 66 | Konservierende ZHK | LZK/ZÄK/BZK | | | |
| Alterszahnheilkunde | ZÄK Westfalen-Lippe | | S. 63 | Berlin/Brandenburg | S. 66 | |
| Arzneimittel | ZÄK Bremen | | S. 62 | LZK Rheinland-Pfalz | S. 68 | |
| Ästhetik | KZV Baden-Württemberg | S. 62 | Marketing | LZK Rheinland-Pfalz | S. 68 | |
| Bildgebende Verfahren | ZÄK Bremen | S. 62 | Notfallmedizin | ZÄK Hamburg | S. 69 | |
| | ZÄK Sachsen-Anhalt | S. 67 | Parodontologie | ZÄK Bremen | S. 61 | |
| | LZK Rheinland-Pfalz | S. 68 | | LZK/ZÄK/BZK | | |
| | ZÄK Schleswig-Holstein | S. 68 | | Berlin/Brandenburg | S. 66 | |
| | ZÄK Hamburg | S. 69 | Patientenbeziehung | LZK Baden-Württemberg | S. 64 | |
| | LZK Baden-Württemberg | S. 64 | | ZÄK Sachsen-Anhalt | S. 67 | |
| LZK Sachsen | S. 65 | ZÄK Hamburg | | S. 69 | | |
| Chirurgie | ZÄK Schleswig-Holstein | S. 68 | Praxismanagement | ZÄK Bremen | S. 61 | |
| | ZÄK Hamburg | S. 69 | | LZK/ZÄK/BZK | | |
| | LZK Baden-Württemberg | S. 64 | | Berlin/Brandenburg | S. 66 | |
| | LZK Sachsen | S. 65 | | BZK Pfalz | S. 67 | |
| Endodontie | ZÄK Hamburg | S. 69 | KZV Hessen | S. 69 | | |
| | BZK Rheinhessen | S. 66 | ZÄK Hamburg | S. 69 | | |
| | ZÄK Hamburg | S. 69 | LZK/ZÄK/BZK | | | |
| Ergonomie | ZÄK Bremen | S. 61 | Berlin/Brandenburg | S. 66 | | |
| Finanzen | ZÄK Bremen | S. 62 | ZÄK Hamburg | S. 69 | | |
| Funktionslehre | LZK Sachsen | S. 64 | Prothetik | KZV Baden-Württemberg | S. 62 | |
| Ganzheitliche ZHK | LZK Sachsen | S. 64 | | ZÄK Westfalen-Lippe | S. 64 | |
| Homöopathie | LZK Sachsen | S. 65 | | LZK Sachsen | S. 65 | |
| Hypnose | LZK Baden-Württemberg | S. 64 | Psychologie | LZK Sachsen | S. 64 | |
| Implantologie | ZÄK Westfalen-Lippe | S. 63 | Qualitätsmanagement | KZV Baden-Württemberg | S. 62 | |
| | LZK/ZÄK/BZK | | | ZFA | LZK Baden-Württemberg | S. 64 |
| | Berlin/Brandenburg | S. 66 | | ZÄK Sachsen-Anhalt | S. 67 | |
| | BZK Pfalz | S. 67 | | | | |
| | ZÄK Hamburg | S. 69 | | | | |

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

Bei Nachfragen: Deutscher Ärzteverlag, Barbara Walter zm-termine@aerzterverlag.de, Tel.: 02234/7011-293
 Hier geht es zur Registrierung www.zm-online.de/registrierung

Kammern und KZVen

ZÄK Bremen



Fortbildungsveranstaltungen von Zahnärztekammer Bremen

Fachgebiet: Ergonomie, KFO
Thema: Hilfe bei Zähneknirschen und Kieferspannung – Eutonie: die gute Spannung
Referent/in: Karin Coch
Termin: 01.09.2018, 10.00 – 17.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18529
Kursgebühr: 296 EUR

Fachgebiet: Parodontologie
Thema: Parodontologie in Praxis und Wissenschaft – Der Spagat zwischen wissenschaftlichem Anspruch und Alltag
Referent/in: PD Dr. Gregor Petersilka
Termin: 05.09.2018, 14.00 – 19.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 6
Kurs-Nr.: 18514
Kursgebühr: 518 EUR

Fachgebiet: Abrechnung, Chirurgie, Prophylaxe, Recht
Thema: GOZ Teil I – Basics –> BEMA DENKEN heißt Geld verschenken<
Referent/in: Silvia Syväri
Termin: 05.09.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18000
Kursgebühr: 170 EUR

Fachgebiet: Abrechnung, Kommunikation, Prophylaxe, Recht
Thema: TEAMtag Prophylaxe – Bringen Sie Ihren Prophylaxebereich in die wirtschaftliche Zone
Referent/in: Christine Baummeister-Henning
Termin: 05.09.2018, 13.00 – 19.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18027
Kursgebühr: 195 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement, Prophylaxe
Thema: Prophylaxe-Stammtisch – Expertenrunde, Austausch unter Profis
Referent/in: Sabine Mack und Sonja Alkozei
Termin: 06.09.2018, 18.30 – 21.30 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK, Dependance Buschhöhe, Buschhöhe 8, 28357 Bremen
Kurs-Nr.: 18046
Kursgebühr: 115 EUR

Fachgebiet: Kommunikation
Thema: Englische Fachartikel lesen und verstehen – Wie Sie mit englischsprachiger Fachliteratur richtig umgehen
Referent/in: Ann-Kathrin Grieße
Termin: 07.09.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18531
Kursgebühr: 198 EUR

Fachgebiet: Kommunikation, Patientenbeziehung, Praxismanagement
Thema: Kommunikation: im Behandlungszimmer – Der feine Unterschied
Referent/in: Martin Sztraka; Rubina Ordemann
Termin: 07.09.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 17049
Kursgebühr: 284 EUR

Fachgebiet: Parodontologie
Thema: Workshop: parodontologische Ultraschallbehandlung – Chancen und Risiken

Referent/in: Reinhard Strenzke
Termin: 07.09.2018, 13.00 – 20.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK, Dependance Buschhöhe, Buschhöhe 8, 28357 Bremen
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18203
Kursgebühr: 412 EUR (ZÄ), 355 EUR (ZFA)

Fachgebiet: Abrechnung
Thema: Vollständiges Honorar dank vollständiger Dokumentation –>I, bmf, cp F3< Wie sieht eigentlich Ihre Behandlungsdokumentation aus?
Referent/in: Christine Baumeister-Henning
Termin: 07.09.2018, 14.00 – 19.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 7
Kurs-Nr.: 18239
Kursgebühr: 178 EUR (ZÄ), 148 EUR (ZFA)

Fachgebiet: Kommunikation, Praxismanagement, ZFA
Thema: Wie meinst Du das? – Ein Übersetzungskurs
Referent/in: Frank Woolßmann
Termin: 12.09.2018, 15.00 – 18.00 Uhr
Ort: Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Kurs-Nr.: 18711
Kursgebühr: 25 EUR

Fachgebiet: Allgemeine ZHK, Endodontie
Thema: Endo intensiv, ein Update – Von der Aufbereitung bis zur Obturation
Referent/in: Dr. Christoph Zirkel
Termin: 12.09.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK, Dependance Buschhöhe, Buschhöhe 8, 28357 Bremen
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18518
Kursgebühr: 195 EUR

Fachgebiet: Kommunikation, Praxis- und Qualitätsmanagement
Thema: Die Rezeption – Das Herz der Praxis
Referent/in: Brigitte Kühn
Termin: 12.09.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen

Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18064
Kursgebühr: 240 EUR

Fachgebiet: Kommunikation
Thema: Begründung am Modell – Hands-On-Kurs
Referent/in: Ann-Kathrin Grieße
Termin: 12.09.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18210
Kursgebühr: 258 EUR (ZÄ), 206 EUR (ZFA)

Fachgebiet: Abrechnung, Allgemeine ZHK, Endodontie, Parodontologie, Prophylaxe, Recht
Thema: Basis-Seminar für Einsteiger OHNE zahnmedizinische Vorkenntnisse – Aus Fachfremden werden in 4 Tagen angehende Experten
Referent/in: Susanne Storch
Termin: 13. – 16.09.2018, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Kurs-Nr.: 18013
Kursgebühr: 1.140 EUR

Fachgebiet: Abrechnung
Thema: ZE-Abrechnung trifft auf Labortechnik – Dentallabor Rübeling bringt Licht ins Abrechnen Ihrer ZE-Leistungen
Referent/in: Frank Rübeling und Regina Granz
Termin: 14.09.2018, 13.00 – 19.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Dependance in Bremerhaven im Hause Rübeling, Langener Landstr. 173, 27580 Bremerhaven
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18605
Kursgebühr: 188 EUR

Fachgebiet: Allgemeine ZHK, KFO
Thema: Moderne Verankerungs- und Distalisierungsmöglichkeiten – Update
Referent/in: Dr. Tim Noeke
Termin: 14.09.2018, 14.00 – 18.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK, Dependance Buschhöhe, Buschhöhe 8, 28357 Bremen
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: 18500
Kursgebühr: 354 EUR

Fachgebiet: Finanzen, Praxismanagement
Thema: Materialverwaltung mit System – Die Schatztruhe der Praxis
Referent/in: Christine Baumeister-Henning
Termin: 19.09.2018, 14.00 – 19.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 7
Kurs-Nr.: 18004
Kursgebühr: 185 EUR

Fachgebiet: Arzneimittel, Prophylaxe
Thema: Anamnese und ihre Tücken – Medikamente und Nebenwirkungen für die Prophylaxe
Referent/in: Sandra Wooßmann
Termin: 19.09.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
Ort: Bremen Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen im Haus der Zahnärzte, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18040
Kursgebühr: 150 EUR

Fachgebiet: Kommunikation, Praxismanagement, ZFA
Thema: Die professionelle Praxismanagerin – Nehmen Sie es in die Hand – Ihre Kompetenz entlastet Ihren Chef im Tagesgeschäft
Referent/in: Herbert Prange
Termin: 20.09.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
 21.09.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
 22.09.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
 18.10.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
 19.10.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
 20.10.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
 22.11.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
 23.11.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
 24.11.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut ZÄK Bremen, Buschhöhe 8, 28357 Bremen
Fortbildungspunkte: 81
Kurs-Nr.: 18070
Kursgebühr: 1.995 EUR

Fachgebiet: Bildgebende Verfahren, Implantologie, Prothetik
Thema: Navigierte Chirurgie – Von der virtuellen Planung bis zur Implantation
Referent/in: Dr. Sebastian Stavar
Termin: 21.09.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Dependance Buschhöhe, Buschhöhe 8, 28357 Bremen
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18507
Kursgebühr: 198 EUR

Fachgebiet: Allgemeine ZHK, ZFA
Thema: Röntgenaktualisierung Alle (5) Jahre wieder
Referent/in: Daniela Blanke
Termin: 21.09.2018, 15.00 – 18.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18903
Kursgebühr: 95 EUR

Anzeige

Landeszahnärztekammer Hessen



www.lzkh.de



Fortbildungsakademie Zahnmedizin Hessen GmbH

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

Aktuelle Fortbildungen
und Informationen unter:
www.fazh.de



Fachgebiet: Abrechnung
Thema: GOZ-Master (2-Tageskurs) – Wir sagen nicht, dass es leicht wird. Wir sagen aber, dass es sich lohnen wird!
Referent/in: Christine Baumeister-Henning
Termin: 21.09.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
 22.09.2018, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 17
Kurs-Nr.: 18241
Kursgebühr: 452 EUR (ZÄ), 362 EUR (ZFA)

Fachgebiet: Praxismanagement, Recht
Thema: Praxisführung: Ein Kessel Buntes – Tipps und Tricks
Referent/in: Dr. Daniel Combé und Rainer Neuhaus
Termin: 21.09.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 7
Kurs-Nr.: 18520
Kursgebühr: 150 EUR

Fachgebiet: Allgemeine ZHK
Thema: Provisorien im Handumdrehen – Workshop
Referent/in: Sibylle Diekamp
Termin: 21.09.2018, 15.00 – 18.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der Zahnärztekammer Bremen, Dependance in Bremerhaven im Hause Rübeling, Langener Landstr. 173, 27580 Bremerhaven
Kurs-Nr.: 18613
Kursgebühr: 95 EUR

Fachgebiet: Allgemeine ZHK, Kommunikation, Patientenbeziehung, ZFA
Thema: Medical English: English for dental assistants – Talking about extractions of wisdom teeth
Referent/in: Maya Scholz
Termin: 22.09.2018, 14.00 – 17.30 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 4
Kurs-Nr.: 18214
Kursgebühr: 127 EUR (ZÄ), 102 EUR (ZFA)

Fachgebiet: Allgemeine ZHK, Allgemeinmedizin, Kommunikation, Prophylaxe
Thema: Medical English: English for dental assistants – How caries can arise. How to prevent caries.
Referent/in: Maya Scholz
Termin: 22.09.2018, 08.30 – 13.30 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 6
Kurs-Nr.: 18213
Kursgebühr: 180 EUR (ZÄ), 144 EUR (ZFA)

Information und Anmeldung:
 Fortbildungsinstitut der Zahnärztekammer Bremen

Universitätsallee 25, 28359 Bremen
 Tel.: 0421 33303-70
 Fax: 0421 33303-23
 Mail: info@fizaek-hb.de oder d.wolff@fizaek-hb.de
 www.fizaek-hb.de

KZV Baden-Württemberg



Fortbildungsveranstaltungen von KZV Baden-Württemberg

Fachgebiet: Ästhetik, Implantologie, Restaurative Zahnheilkunde
Thema: CEREC chairside Implantatrestaurationen – CEREC Implantatversorgungen
Referent/in: Dr. Gabriel Bosch, Zürich oder Dr. Andreas Ender, Zürich
Termin: 15.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18FKT31808
Kursgebühr: 845 EUR, (ZÄ/ZA) 495 EUR (ZFA/Mitarbeiter/-in)

Fachgebiet: Qualitätsmanagement
Thema: QM – Kompakt
Referent/in: Iris Karcher, Freiburg
Termin: 21. – 22.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 18
Kurs-Nr.: 18FKT20417
Kursgebühr: 395 EUR (pro Person)

Fachgebiet: Prothetik
Thema: Adhäsivbrücken – Eine bewährte Alternative zu Einzelzahnimplantaten
Referent/in: Prof. Dr. Matthias Kern, Kiel
Termin: 21. – 22.09.2018, 14.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 13
Kurs-Nr.: 18FKZ30921
Kursgebühr: 595 EUR

Fachgebiet: Kieferorthopädie
Thema: Behandlungsalternativen von Distalbissen bei Jugendlichen und Erwachsenen
Referent/in: Prof. Dr. Gero Kinzinger, Tönisvorst
Termin: 22.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18FKZ30222
Kursgebühr: 375 EUR

Fachgebiet: Abrechnung, ZFA
Thema: Einsteigerseminar: Die BEMA-Abrechnung – KCH
Referent/in: Sarah Trotter, KZV BW – BD Freiburg
Termin: 24.09.2018, 14.00 – 18.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: 18FKT10105
Kursgebühr: 69 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 Westfalen-Lippe



Fortbildungsveranstaltungen von ZÄK Westfalen-Lippe

Fachgebiet: Interdisziplinäre ZHK, Psychologie, Psychosomatik
Thema: Akademietag 2018: Der spezielle Patient – Wenn das Problem nicht nur der Zahn ist
Referent/in: Moderation: PD Dr. Anne Wolowski, Münster
Termin: 01.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Akademie für Fortbildung der ZÄKWL, Auf der Horst 31, 48147 Münster
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18720010

Kursgebühr: 120 EUR (ZA), 60 EUR (ASS), 60 EUR (ZFA)
Anmeldung: Annika Wöstmann

Fachgebiet: Kieferorthopädie
Thema: Extraktionstherapie versus Non-Extraktionstherapie – kieferorthopädischer Lückenschluss und Pfeilerverteilung bei Nichtanlage
Referent/in: Prof. Dr. Ariane Hohoff, Münster
Termin: 08.09.2018, 09.00 – 16.30 Uhr
Ort: Akademie für Fortbildung der ZÄKWL, Auf der Horst 31, 48147 Münster
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18740011
Kursgebühr: 299 EUR (ZA), 149 EUR (ASS)
Anmeldung: Dirc Bertram

Fachgebiet: Alterszahnheilkunde, Prophylaxe
Thema: Häusliche und professionelle Karies- und Erosionsprophylaxe – Wer braucht was im Alter?
Referent/in: Prof. Dr. Stefan Zimmer, Witten/Herdecke
Termin: 15.09.2018, 09.00 – 15.00 Uhr
Ort: Akademie für Fortbildung der ZÄKWL, Auf der Horst 31, 48147 Münster
Fortbildungspunkte: 7
Kurs-Nr.: 18740019
Kursgebühr: 229 EUR (ZA), 199 EUR (ZFA)
Anmeldung: Dirc Bertram

Fachgebiet: Implantologie
Thema: Gentle Graft Technique – die Zukunft der Implantologie – Autologes biologisches Augmentation – Minimales Trauma und exzellente Ergebnisse sind vereinbar
Referent/in: ZA Oliver Scheiter, Illetas / Mallorca
Termin: 28. – 29.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Marident-Klinik, Paseo de Illetas 87, E-07181 Illetas, Mallorca, Spanien, Andere
Fortbildungspunkte: 17
Kurs-Nr.: 18750111
Kursgebühr: 599 EUR (ZA), 599 EUR (ASS)
Anmeldung: Dirc Bertram

Fachgebiet: Implantologie, Prothetik
Thema: Curriculum Implantatprothetik: Neuer Serienbeginn, Baustein 1 von 8
Referent/in: Dr. Jochen Tunkel, Bad Oeynhausen
Termin: 29.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

AERA®

seit 25 Jahren



WORAUF WARTEN SIE ?

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

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



www.DAS-KONZEPT.com

Ort: Akademie für Fortbildung der ZÄKW, Auf der Horst 31, 48147 Münster
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18711101
Kursgebühr: 399 EUR, je Baustein
Anmeldung: Petra Horstmann

Fachgebiet: Prothetik
Thema: Konventionelle Abformung: Nur noch old school dentist oder alles digital? Möglichkeiten – Chancen-Grenzen im Prothetik und Implantologie
Referent/in: Prof. Dr. Bernd Wöstmann, Gießen
Termin: 29.09.2018, 09.00 – 16.30 Uhr
Ort: Akademie für Fortbildung der ZÄKW, Auf der Horst 31, 48147 Münster
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18740008
Kursgebühr: 399 EUR (ZA), 199 EUR (ZFA)
Anmeldung: Dirc Bertram

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

LZK Baden-Württemberg



Fortbildungsveranstaltungen von Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe

Fachgebiet: ZFA
Thema: Herstellung von Provisoren und Situationsabformungen
Referent/in: Badegül Top, ZMF, und Kolleginnen

Termin:
 05.09.2018, 14.00 – 18.00 Uhr
 06.09.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
 07.09.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
 08.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe, Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe
Kurs-Nr.: 1175
Kursgebühr: 550 EUR, inkl. Prüfungsgebühr

Anzeige

HANEL
 Okklusionsprüfung
 Sichern Sie sich jetzt Ihr HANEL Muster!

E-Mail mit Praxisadresse und Betreff „HANEL“ an info.de@coltene.com

Pro Praxis nur ein Muster möglich.
info.de@coltene.com | www.coltene.com

004054 **COLTENE**

Fachgebiet: Chirurgie
Thema: Chirurgische Sorgfalt – die Organisation des chirurgischen Eingriffs und der Umgang mit Grunderkrankungen
Referent/in: Prof. Dr. Margrit-Ann Geibel, Ulm
Termin: 14.09.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe, Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 8671
Kursgebühr: 470 EUR

Fachgebiet: Chirurgie
Thema: Der diagnostische Blick – Orale Medizin
Referent/in: Prof. Dr. Margrit-Ann Geibel, Ulm
Termin: 15.09.2018, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe, Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 8672
Kursgebühr: 350 EUR

Fachgebiet: Chirurgie, Parodontologie
Thema: Chirurgische Parodontitis-Therapie – Hands-on-Kurs: Indikation, Techniken, Organisation
Referent/in: Dr. Christoph Becherer, Karlsruhe
Termin: 21.09.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe, Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe
Fortbildungspunkte: 10
Kurs-Nr.: 8726
Kursgebühr: 550 EUR

Fachgebiet: Hypnose
Thema: Curriculum Zahnärztliche Hypnose – Spezielle Techniken und Indikationen
Referent/in: Dipl.-Psych. Ingeborg Alberts, Dipl. stom. Ute Neumann-Dahm, Albrecht Schmierer
Termin: 21.09. – 24.11.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe, Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe
Fortbildungspunkte: 54
Kurs-Nr.: 8758
Kursgebühr: 2400 EUR

Fachgebiet: Patientenbeziehung, Prophylaxe, ZFA
Thema: Den Patienten gewinnen mit motivierender Gesprächsführung in der Prophylaxe
Referent/in: Dr. Johan Wölber, Freiburg/Brsgr.; Manuela Klaube, Freiburg/Brsgr.
Termin: 22.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe, Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe
Kurs-Nr.: 8730
Kursgebühr: 250 EUR

Fachgebiet: Abrechnung, Parodontologie, ZFA
Thema: Die korrekte Berechnung parodontologischer Leistungen
Referent/in: Anne-Katrin Fensterer-Lamott, ZMF
Termin: 22.09.2018, 09.00 – 13.30 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe, Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe
Fortbildungspunkte: 4
Kurs-Nr.: 8727
Kursgebühr: 350 EUR (Team ZA/ZFA), 200 EUR (ZFA)

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
www.za-karlsruhe.de

LZK Sachsen



Fortbildungsveranstaltungen von LZK Sachsen

Fachgebiet: Ganzheitliche ZHK, Parodontologie
Thema: Ganzheitliche statt symptomatischer Parodontitistherapie
Referent/in: Dr. Rudolf Meierhöfer, Schwabach
Termin: 01.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Fortbildungsakademie der LZK Sachsen, Schützenhöhe 11, 01099 Dresden
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: D 64/18
Kursgebühr: 275 EUR

Fachgebiet: Psychologie
Thema: Die Angst vergeht, der Zauber bleibt
Referent/in: Dipl.-Sozialpäd. Annalisa Neumeyer, Freiburg
Termin: 08.09.2018, 09.00 – 15.00 Uhr
Ort: Fortbildungsakademie der LZK Sachsen, Schützenhöhe 11, 01099 Dresden
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: D 66/18
Kursgebühr: 245 EUR

Fachgebiet: Funktionslehre
Thema: Möglichkeiten der Physiotherapie im Cranio-mandibulären System und wie sie verordnet werden können
Referent/in: PD Dr. rer. nat. Christiane Kunert-Keil, Dresden; Michael Theis, Dresden
Termin: 12.09.2018, 15.00 – 18.00 Uhr

Ort: Fortbildungsakademie der LZK Sachsen, Schützenhöhe 11, 01099 Dresden
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: D 68/18
Kursgebühr: 110 EUR

Fachgebiet: Allgemeine ZHK
Thema: Toxikologie und Verträglichkeit von Zahnrestaurationsmaterialien
Referent/in: Prof. Dr. Franz-Xaver Reichl, München
Termin: 12.09.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
Ort: Fortbildungsakademie der LZK Sachsen, Schützenhöhe 11, 01099 Dresden
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: D 67/18
Kursgebühr: 190 EUR

Fachgebiet: Prothetik
Thema: Prothetische Fallplanung
Referent/in: Dr. med. dent. Stephan T. Jacoby, M. Sc., Coswig

Termin: 14.09.2018, 15.00 – 19.00 Uhr
Ort: Fortbildungsakademie der LZK Sachsen, Schützenhöhe 11, 01099 Dresden
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: D 69/18
Kursgebühr: 125 EUR

Fachgebiet: Prothetik
Thema: Perioprothetische Behandlungskonzepte für die Praxis
Referent/in: PD Dr. med. dent. Sven Rinke, Hanau/Klein-Auheim
PD Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc., Leipzig
Termin: 15.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Fortbildungsakademie der LZK Sachsen, Schützenhöhe 11, 01099 Dresden
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: D 71/18
Kursgebühr: 290 EUR

Fachgebiet: Chirurgie
Thema: Piezochirurgische Verfahren – Hands-on-Kurs
Referent/in: Prof. Dr. Dr. Karl Andreas Schlegel, München
Termin: 15.09.2018, 09.00 – 15.00 Uhr
Ort: Fortbildungsakademie der LZK Sachsen, Schützenhöhe 11, 01099 Dresden
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: D 70/18
Kursgebühr: 235 EUR

Fachgebiet: Homöopathie
Thema: Homöopathie in der Zahnheilkunde – Integration in die Praxis
Referent/in: Dr. med. dent. Roland Schule, Neckarsulm
Termin: 22.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Fortbildungsakademie der LZK Sachsen, Schützenhöhe 11, 01099 Dresden
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: D 76/18
Kursgebühr: 280 EUR

Fachgebiet: Allgemeinmedizin
Thema: Bauch, Beine, Po für die Augen... – Visualtraining zur Verbesserung der Sehkraft in der zahnärztlichen Praxis
Referent/in: Alexandra Römer, Bremen
Termin: 22.09.2018, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: Fortbildungsakademie der LZK Sachsen, Schützenhöhe 11, 01099 Dresden
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: D 74/18
Kursgebühr: 235 EUR

Auskunft u. schriftliche Anmeldung: Fortbildungsakademie der LZK Sachsen Schützenhöhe 11 01099 Dresden
 Tel.: 0351/8066-108
 Fax: 0351/8066-106
 Mail: fortbildung@lzk-sachsen.de
www.zahnaerzte-in-sachsen.de



**STOPPT
SCHNARCHEN!**

www.schnarcherhilfe.de

**Alle
Zahnärzte
sind
gefragt**




CALXYL® & CALXYL® Dentin 10

Das Original Calciumhydroxidpräparat und das Original Calciumhydroxidpräparat mit artifiziellem Dentin.

Zur Behandlung von Caries, zur indirekten und direkten Überkappung, Pulpotomie, Apexifikation sowie zur temporären Wurzelkanalfüllung.

- wirkt antiseptisch
- bietet Langzeitschutz vor Mikroleakagen, fördert die Pulpaheilung und Pulpavitalität – bei gleichzeitig höherer klinischer Erfolgsrate.
- besitzt nachhaltige Versiegelungseigenschaften, eine bessere Adhäsion und eine sehr gute mechanische Stabilität.
- bildet Tertiärdentin aus
- radiopaque, frei von Zusatzstoffen – ausgezeichnete Biokompatibilität

OCO Präparate GmbH · D-67246 Dirmstein · Tel.: +49 6238-926 81-0

www.oco-prepareate.de



www.hilfswerk-z.de



**Stiftung
Hilfswerk
Deutscher
Zahnärzte**

Ermöglichen Sie mit einer regelmäßigen Zustiftung eine Erhöhung des HDZ-Stiftungskapitals. Damit unterstützen Sie nachhaltig das soziale Engagement der Zahnärzteschaft für benachteiligte und Not leidende Menschen.

Stiftung HDZ für Legra- und Notgebiete
 Deutsche Apotheken- und Ärztebank
 BIC: DADEDE33
 Konto für Zustiftungen:
 IBAN: DE78 3088 0601 0404 4440 00
 Allgemeines Spendenkonto:
 IBAN: DE28 3088 0601 0904 4440 00

**Zahnärzte stärken Gemeinwohl –
in Deutschland und weltweit!**

LZK/ZÄK/BZK Berlin/Brandenburg



Fortbildungsveranstaltungen von Philipp-Pfaff-Institut

Fachgebiet: Prophylaxe
Thema: Refresher 2018 für ZMP: Prophylaxe-Erfolge finanziell, kommunikativ und praktisch
Referent/in: Annette Schmidt, Tutzing
Termin: 05.09.2018, 12.00 – 20.00 Uhr
Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin
Kurs-Nr.: 3118.2
Kursgebühr: 245 EUR

Fachgebiet: Prophylaxe
Thema: Der richtige Schliff für Ihre Prophylaxe- und Parodontalinstrumente: Die moderne Methode mit der sicheren Technik
Referent/in: Dipl. DH Trudy Roulet-Mehrens, Berlin
Termin: 05.09.2018, 14.00 – 18.00 Uhr
Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin
Kurs-Nr.: 3300.0
Kursgebühr: 165 EUR

Fachgebiet: Parodontologie
Thema: PAR komplett – Parodontologie in der Abrechnung
Referent/in: Helen Möhrke, Berlin
Termin: 05.09.2018, 14.00 – 18.00 Uhr
Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin
Kurs-Nr.: 9063.9
Kursgebühr: 155 EUR

Fachgebiet: Kieferorthopädie
Thema: Potential Eigenlabor effizient abrechnen
Referent/in: ZT Monika Harman, Bad Homburg
Termin: 08.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 0940.0
Kursgebühr: 175 EUR

Anzeige

praxiskom
AGENTUR FÜR
PRAXISMARKETING

**MARKETINGKONZEPT
ZUR ERFOLGREICHEN
PRAXISGRÜNDUNG**

Verlassen Sie sich auf einen
erfahrenen Partner.

WE SPEAK DENTAL
www.praxiskom.de

Fachgebiet: Konservierende ZHK
Thema: Bisshebung des Erosionsgebisses mit direkter Adhäsivtechnik
Referent/in: Univ.-Prof. Dr. med. dent. Thomas Attin, Zürich
OA Dr. med. dent. Uwe Blunck, Berlin
Termin: 15.09.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Johannisberger Straße 4-6, 14197 Berlin
Kurs-Nr.: 4030.15
Kursgebühr: 485 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: ZMV ExpertInnentag II: Verwaltung und Organisation
Referent/in: Dipl.-Betriebsw. Anja Kotsch, Potsdam
Termin: 15.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14195 Berlin
Kurs-Nr.: 9132.3
Kursgebühr: 235 EUR

Fachgebiet: Allgemeinmedizin
Thema: Qualifizierte Assistenz: Applied Kinesiology
Referent/in: Dr. med. dent. Ulrich Angermaier, Roth
Termin: 20.09.2018, 13.00 – 19.00 Uhr

Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14195 Berlin
Kurs-Nr.: 9087.0
Kursgebühr: 175 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Auffrischung der Kenntnisse in Abrechnung und Verwaltung: Die Grundlagen (Kurs für (Wieder-) Einsteiger)
Referent/in: ZFA Annette Göpfert, Berlin; ZMV Claudia Gramenz, Berlin
Termin: 21.09.2018, 15.00 – 19.00 Uhr
22.09.2018, 09.00 – 15.00 Uhr
Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14195 Berlin
Kurs-Nr.: 9055.30
Kursgebühr: 225 EUR

Fachgebiet: Implantologie
Thema: Dentoalveoläre und Implantat-Chirurgie – ein Intensivkurs an Humanpräparaten
Referent/in: Univ.-Prof. Dr. med. Jochen Fanghänel, Regensburg; OA PD Dr. med. Frank Peter Strietzel, Berlin
Termin: 21.09.2018, 14.00 – 19.00 Uhr
22.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14195 Berlin
Kurs-Nr.: 2033.1
Kursgebühr: 745 EUR

Fachgebiet: Allgemeinmedizin
Thema: Aufbaukurs Applied Kinesiology für Zahnärzte: Manueller Untersuchungskurs/Manuelle Medizin (MU/MM1)
Referent/in: Dr. med. dent. Ulrich Angermaier, Roth; Physiotherapeut Rainer Wittmann, Hilpoltstein
Termin: 21.09.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
22.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14195 Berlin
Kurs-Nr.: 6063.2
Kursgebühr: 495 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Optimierung der Abrechnung in BEMA und GOZ
Referent/in: Helen Möhrke, Berlin
Termin: 22.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14195 Berlin

Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 9039.23
Kursgebühr: 195 EUR

Fachgebiet: Allgemeinmedizin
Thema: Zahnärztliche Pharmakologie – Kompakt
Referent/in: Dr. med. Dr. med. dent. Frank Halling, Fulda
Termin: 22.09.2018, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14195 Berlin
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 6018.12
Kursgebühr: 275 EUR

Information und Anmeldung:
Philipp-Pfaff-Institut
Fortbildungseinrichtung der Zahnärztekammer 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/

BZK Rheinhausen



Fortbildungsveranstaltungen von BZK Rheinhausen

Fachgebiet: Endodontie
Thema: Die endodontische Schmerzbehandlung
Referent/in: Prof. Dr. Edgar Schäfer
Termin: 01.09.2018, 09.00 – 12.30 Uhr
Ort: Hörsaal Innere Medizin, Gebäude 205 H, Langenbeckstr. 1, 55131 Mainz
Fortbildungspunkte: 4
Kurs-Nr.: 18 770021
Kursgebühr: 50 EUR (ZÄ)

Fachgebiet: Endodontie
Thema: Die endodontische Assistenz
Referent/in: Dr. Christoph Kaaden
Termin: 22.09.2018, 09.00 – 12.30 Uhr
Ort: Hörsaal Am Pulverturm 13, Gebäude 906 H, Am Pulverturm 13, 55131 Mainz
Kurs-Nr.: 18770020
Kursgebühr: siehe www.bzkr.de unter „Fort- und Weiterbildung“

Information und Anmeldung:
 Bezirkszahnärztekammer
 Rheinhessen
 Wilhelm-Theodor-Römheld-Str. 24
 55130 Mainz
 Fax: 06131 49085-12
 fortbildung@bzkr.de
 Mail: www.bzkr.de unter „Fort- und Weiterbildung“

ZÄK Sachsen-Anhalt



Fortbildungsveranstaltungen von Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt

Fachgebiet: Allgemeine ZHK
Thema: Risikopatient: Diabetiker – Einführung in die Diabetes-Sprechstunde
Referent/in: Sona Alkozei, Bruchhausen-Vilsen
Termin: 01.09.2018, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: Erwin-Reichenbach-Institut der ZÄK, Große Diesdorfer Str. 162, 39110 Magdeburg
Kurs-Nr.: ZFA 2018-034
Kursgebühr: 160 EUR
Anmeldung: Frau Bierwirth

Fachgebiet: Bildgebende Verfahren
Thema: Aktualisierung der Fachkunde im Strahlenschutz
Referent/in: apl. Prof. Dr. Dr. Alexander W. Eckert, Halle (Saale)
Termin: 01.09.2018, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: Ankerhof Hotel, Ankerstr. 2 a, 06108 Halle (Saale)

Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: ZA 2018-026
Kursgebühr: 150 EUR
Anmeldung: Frau Meyer

Fachgebiet: ZFA
Thema: Die Abrechnung des lebenden Wesens, GOZ-Seminar zur Wissenserweiterung
Referent/in: Ingrid Honold, Weidenstetten
Termin: 05.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Ankerhof Hotel, Ankerstr. 2 a, 06108 Halle (Saale)
Fortbildungspunkte: 3
Kurs-Nr.: ZFA 2018-036 (Teamkurs)
Kursgebühr: 205 EUR
Anmeldung: Frau Bierwirth

Fachgebiet: ZFA
Thema: Kindgerechte Prophylaxe von Anfang an
Referent/in: Bianca Willems, Kottenheim
Termin: 05.09.2018, 14.00 – 17.00 Uhr
Ort: Erwin-Reichenbach-Institut der ZÄK, Große Diesdorfer Str. 162, 39110 Magdeburg
Fortbildungspunkte: 3
Kurs-Nr.: ZFA 2018-035
Kursgebühr: 120 EUR
Anmeldung: Frau Bierwirth

Fachgebiet: Patientenbeziehung
Thema: Der Weg aus der Angst – Begleitung von Angstpatienten in der zahnärztlichen Praxis
Referent/in: Dr. Christian Bittner, Salzgitter
Termin: 05.09.2018, 14.00 – 18.00 Uhr
Ort: Ankerhof Hotel, Ankerstr. 2 a, 06108 Halle (Saale)
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: ZA 2018-027
Kursgebühr: 150 EUR
Anmeldung: Frau Meyer

Fachgebiet: Allgemeine ZHK
Thema: Die Störung der Blutgerinnung bei Patienten im zahnärztlichen Praxisalltag
Referent/in: Dr. Dr. Christine Schwerin, Brandenburg
Termin: 07. – 14.09.2018, 14.00 – 19.00 Uhr
Ort: Erwin-Reichenbach-Institut der ZÄK, Große Diesdorfer Str. 162, 39110 Magdeburg
Fortbildungspunkte: 6
Kurs-Nr.: ZA 2018-028
Kursgebühr: 190 EUR
Anmeldung: Frau Meyer

Fachgebiet: ZFA
Thema: Die Unterstützende Parodontitis-Therapie (UPT): Ein langfristiges Betreuungskonzept für die Praxis
Referent/in: Sabine Meyer-Loos, Mölln
Termin: 14.09.2018, 14.00 – 18.00 Uhr
Ort: Erwin-Reichenbach-Institut der ZÄK, Große Diesdorfer Str. 162, 39110 Magdeburg
Kurs-Nr.: ZFA 2018-037
Kursgebühr: 115 EUR
Anmeldung: Frau Bierwirth

Anzeige

Fachgebiet: ZFA
Thema: Radiologie und Strahlenschutz für ZFA – Refresherkurs zur Aktualisierung der Kenntnisse
Referent/in: Gerald König, Erfurt
Termin: 15.09.2018, 09.00 – 13.00 Uhr
Ort: H+ Hotel, Hansapark 2, 39116 Magdeburg
Kurs-Nr.: ZFA 2018-038
Kursgebühr: 45 EUR
Anmeldung: Frau Bierwirth

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

BZK Pfalz



Fortbildungsveranstaltungen von BZK Pfalz

Fachgebiet: Praxismanagement, Prophylaxe
Thema: Praxisführung und Zahnprophylaxe, Kursteil 1
Referent/in: Dr. Klaus-Dieter Hellwege, Lauterecken
Termin: 12.09.2018, 15.00 – 18.00 Uhr
Ort: Bezirkszahnärztekammer Pfalz, Brunhildenstraße 1, 67059 Ludwigshafen
Fortbildungspunkte: 4
Kurs-Nr.: 20180912
Kursgebühr: 50 EUR

Fachgebiet: Kinderzahnheilkunde
Thema: Endodontie und Kronen auch für Milchzähne!
Referent/in: Dr. Dr. Simone Ulbricht, Karlsruhe
Termin: 22.09.2018, 09.00 – 13.00 Uhr
Ort: Bezirkszahnärztekammer Pfalz, Brunhildenstraße 1, 67059 Ludwigshafen
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: 20180922
Kursgebühr: 100 EUR

Fachgebiet: Implantologie
Thema: Implantologie Konzepte für die Praxis – was funktioniert?
Referent/in: Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas, Mainz
Termin: 20.10.2018, 09.00 – 13.00 Uhr
Ort: Bezirkszahnärztekammer Pfalz, Brunhildenstraße 1, 67059 Ludwigshafen
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: 20181020
Kursgebühr: 100 EUR

Information und Anmeldung:
 Bezirkszahnärztekammer Pfalz
 Tel.: 0621 5969 211
 Fax: 0621 6229 72
 Mail: Claudia.Kudoke@bzkr-pfalz.de
 www.bzkr-pfalz.de

LZK Rheinland-Pfalz



Fortbildungsveranstaltungen von LZK Rheinland-Pfalz

Fachgebiet: Allgemeine ZHK, Prothetik

Thema: Prothetik-Kompakt-Kurs für ZFA inkl. Testat und Kammerzertifikat

Referent/in: OA Dr. Helmut Dietrich (Mainz) OA Dr. Joachim Wegener (Mainz)

Termin:

03.09.2018, 08.45 – 17.30 Uhr

04.09.2018, 08.45 – 17.30 Uhr

05.09.2018, 08.45 – 17.30 Uhr

06.09.2018, 08.45 – 17.30 Uhr

07.09.2018, 08.45 – 17.30 Uhr

08.09.2018, 08.45 – 17.30 Uhr

Ort: Landeszahnärztekammer Rheinland-Pfalz, Langenbeckstr. 2, 55131 Mainz

Kurs-Nr.: 188217

Kursgebühr: 1.070 EUR

Anmeldung: wepprich-lohse@lzk.de

Fachgebiet: Bildgebende

Verfahren, Dentale Fotografie

Thema: Digitale Volumentomographie – Teil I Kombinationskurs zur Erweiterung der Fachkunde

Referent/in: OA Dr. Matthias Burwinkel (Mainz)

Termin:

05.09.2018, 13.00 – 20.00 Uhr

Ort: Landeszahnärztekammer Rheinland-Pfalz, Langenbeckstr. 2, 55131 Mainz

Fortbildungspunkte: 18

Kurs-Nr.: 188162

Kursgebühr: 890 EUR

Anmeldung: wepprich-lohse@lzk.de

Fachgebiet: Marketing,

Praxismanagement

Thema: Strategische

Praxisnachfolge – Seminar

Referent/in: Vertreter der LZK,

KZV u.a.

Termin:

22.09.2018, 10.00 – 15.30 Uhr

Ort: Favorite Parkhotel,

Karl-Weiser Str. 1, 55131 Mainz

Fortbildungspunkte: 7

Kurs-Nr.: 188132

Kursgebühr: 40 EUR

Anmeldung: wepprich-lohse@lzk.de

Information und Anmeldung:

LZK Rheinland-Pfalz
Langenbeckstr. 2, 55131 Mainz
Tel.: 06131 96136-60
Fax: 06131 96136-89
Mail: aushilfe@lzk.de
www.lzk.de

Anzeige

e-WISE

Good To Know

- Interaktive Videokurse
- Zeitlich flexibles Selbststudium
- Aktuelle Inhalte

www.e-wise.de/
zahnmedizin

+49 30 22957-100

ZÄK Schleswig-Holstein



Fortbildungsveranstaltungen von ZÄK Schleswig-Holstein

Fachgebiet: Interdisziplinäre ZHK

Thema: Wenn meine Gedanken auf Reisen gehen – Hypnose in der Zahnarztpraxis

Referent/in: Dr. Christian Bittner, Salzgitter

Termin:

01.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

Ort: ZÄK Schleswig-Holstein,

Westring 496, 24106 Kiel

Fortbildungspunkte: 8

Kurs-Nr.: 18-02-013

Kursgebühr: 245 EUR

Fachgebiet: Chirurgie

Thema: EXTRUSION – REPLANTATION – INTERAKTION: Seminar

für Fortgeschrittene bzw. Anwender, Fallbesprechungen

Referent/in: Dr. Gernot Mörig,

Düsseldorf; Robert Svoboda,

Düsseldorf

Termin:

07.09.2018, 14.00 – 19.00 Uhr

Ort: ZÄK Schleswig-Holstein,

Westring 496, 24106 Kiel

Fortbildungspunkte: 5

Kurs-Nr.: 18-02-057

Kursgebühr: 325 EUR

Fachgebiet: Bildgebende Verfahren

Thema: Fachkunde im Strahlenschutz – Spezialkurs Dentale

Volumentomographie (DVT)

Referent/in: Dr. Kai Voss,

Kirchbarkau; Prof. Dr. Dr. Jörg

Wiltfang, Kiel; u. a.

Termin:

08.09.2018, 10.00 – 18.00 Uhr,

08.12.2018, 10.00 – 17.00 Uhr

Ort: ZÄK Schleswig-Holstein,

Westring 496, 24106 Kiel

Fortbildungspunkte: 18

Kurs-Nr.: 18-02-021

Kursgebühr: 690 EUR

Fachgebiet: Chirurgie

Thema: Atraumatischer Erhalt

eigentlich nicht mehr erhaltungswürdiger Wurzeln. Erhalt des bukkalen Knochens nach Exzision –

ohne Fremdmaterialien

Referent/in: Dr. Gernot Mörig,

Düsseldorf

Robert Svoboda, Düsseldorf

Termin:

08.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

Ort: ZÄK Schleswig-Holstein,

Westring 496, 24106 Kiel

Fortbildungspunkte: 9

Kurs-Nr.: 18-02-058

Kursgebühr: 435 EUR

Fachgebiet: Kommunikation

Thema: Kritikgespräche leicht(er)

gemacht. Wie sage ich es richtig?

Referent/in: Corinna Bäck, Strande

Termin:

14.09.2018, 14.00 – 19.00 Uhr

Ort: ZÄK Schleswig-Holstein,

Westring 496, 24106 Kiel

Fortbildungspunkte: 5

Kurs-Nr.: 18-02-023

Kursgebühr: 120 EUR

Fachgebiet: Interdisziplinäre ZHK

Thema: Physiotherapie und

Tape-Anlagen bei CMD

Referent/in: Martina Sander,

Hamburg

Termin:

15.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

Ort: ZÄK Schleswig-Holstein,

Westring 496, 24106 Kiel

Fortbildungspunkte: 8

Kurs-Nr.: 18-02-046

Kursgebühr: 125 EUR

Fachgebiet: Interdisziplinäre ZHK

Thema: Mundschleimhaut-

veränderungen und PZR

Referent/in: Dr. Dr. Stefan Kindler,

Greifswald; Livia Kluge-Jahnke,

Greifswald

Termin:

21.09.2018, 14.00 – 18.00 Uhr

Ort: ZÄK Schleswig-Holstein,

Westring 496, 24106 Kiel

Fortbildungspunkte: 4

Kurs-Nr.: 18-02-009

Kursgebühr: 195 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

KZV Hessen



Fortbildungsveranstaltungen von KZV Hessen

Fachgebiet: Abrechnung,

Alterszahnheilkunde, EDV,

Kommunikation, Prophylaxe,

Qualitätsmanagement, Recht

Thema: Infoveranstaltung KZVH/

LZKH

Termin:

05.09.2018, 14.30 – 17.00 Uhr

Ort: Frankfurt, Titus-Forum im

NordWestZentrum,

Walter-Möller-Platz 2,

60439 Frankfurt

Fortbildungspunkte: 3

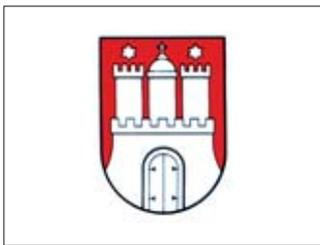
Kursgebühr: Kostenfrei für

Mitglieder der KZV Hessen

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Praxis 2030
Termin: 14.09.2018
Ort: Frankfurt, Lyoner Straße 21, 60528 Frankfurt
Kursgebühr: 85 EUR für Mitglieder der KZV Hessen
Anmeldung: Frau Hegeler-Thiel
 Anmeldeschluss: 30.08.2018

Veranstalter-Informationen:
 Kassenzahnärztliche Vereinigung
 Hessen
 Lyoner Straße 21, 60528 Frankfurt
 Fax: 069 6607-388 oder -344
 Mail: kzvh@kzvh.de, www.kzvh.de

ZÄK Hamburg



Fortbildungsveranstaltungen von Zahnärztekammer Hamburg

Fachgebiet: Prophylaxe
Thema: Adhäsivgeschiebe für Teilprothesen – eine Alternative zu Gussklammern und Teleskopen
Referent/in: Prof. Dr. Matthias Kern, Kiel
Termin:
 01.09.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: Zahnärztekammer Hamburg, Weidestr. 122 b, 22083 Hamburg
Fortbildungspunkte: 10
Kurs-Nr.: 40490 proth
Kursgebühr: 350 EUR
Anmeldung: Tel.: 040 733405-0

Fachgebiet: Interdisziplinäre ZHK, Prothetik
Thema: Intraoral Scannen oder doch lieber analog Abformen?
Referent/in: Prof. Dr. Bernd Wöstmann, Gießen
Termin:
 03.09.2018, 20.00 – 21.30 Uhr
Ort: Universität Hamburg, Anna Siemens Hörsaal, Von Melle Park 9, 20146 Hamburg
Fortbildungspunkte: 2
Kurs-Nr.: 88 inter
Kursgebühr: kostenlos
Anmeldung: Tel.: 040 733405-0

Fachgebiet: Implantologie
Thema: Sinusliftfeingriffe
Referent/in: Prof. Dr. Dr. Thomas Kreuzsch und Mitarbeiter, Hamburg
Termin:
 05.09.2018, 08.00 – 16.00 Uhr
Ort: Asklepios Klinik Nord-Heidberg, Haus 2, 2. Etage, Klinik für MKG-Chirurgie, Tangstedter Landstr. 400, 22417 Hamburg
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 31007 chir
Kursgebühr: 150 EUR
Anmeldung: Tel.: 040 733405-0

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Niederlassungsseminar-Start mit insgesamt vier Modulen
Referent/in: Diverse Referenten
Termin:
 07.09.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
 08.09.2018, 09.00 – 15.45 Uhr
 02.11.2018, 14.00 – 17.15 Uhr
 03.11.2018, 09.00 – 16.00 Uhr
 18.01.2019, 14.00 – 19.00 Uhr
 19.01.2019, 09.00 – 17.00 Uhr
 15.02.2019, 09.00 – 16.00 Uhr
 16.02.2019, 09.00 – 12.00 Uhr
Ort: Zahnärztekammer Hamburg, Weidestr. 122 b, 22083 Hamburg
Fortbildungspunkte: 53
Kurs-Nr.: 8305
Kursgebühr: 590 EUR
Anmeldung: Tel.: 040 733405-0

Fachgebiet: Interdisziplinäre ZHK
Thema: Kommunikationstraining für Zahnärzte – Leistungen sicher und erfolgreich kommunizieren
Referent/in: Michael Behn, Herrenberg
Termin:
 07.09.2018, 14.00 – 18.30 Uhr
Ort: Zahnärztliches Fortbildungszentrum im NFI, Möllner Landstr. 31, 22111 Hamburg
Fortbildungspunkte: 6
Kurs-Nr.: 40497 inter
Kursgebühr: 165 EUR
Anmeldung: Tel.: 040 733405-0

Fachgebiet: Interdisziplinäre ZHK
Thema: Selbstmanagement für Zahnärzte-Wie Sie wieder entspannter und motivierter Ihre Aufgaben erledigen
Referent/in: Michael Behn, Herrenberg
Termin:
 08.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Zahnärztliches Fortbildungszentrum im NFI, Möllner Landstr. 31, 22111 Hamburg
Fortbildungspunkte: 10
Kurs-Nr.: 40495 inter
Kursgebühr: 360 EUR
Anmeldung: Tel.: 040 733405-0

Fachgebiet: Endodontie
Thema: Endodontie Praxisgerecht – Grundlagen der modernen Endodontie von der Planung bis zur Wurzelfüllung. Theoretischer Kurs mit Behandlungsdemonstration
Referent/in: Dr. Johannes Cujé, Hamburg; Dr. Martin Brüsehaber, Hamburg
Termin:
 12.09.2018, 14.00 – 18.00 Uhr
Ort: Praxis Dres. Behring, Cujé, Küstermann und Willen, Wandsbeker Chaussee 44, 22089 Hamburg
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: 50151 endo
Kursgebühr: 140 EUR
Anmeldung: Tel.: 040 733405-0

Fachgebiet: Notfallmedizin
Thema: Notfälle in der zahnärztlichen Praxis, lebensrettende Sofortmaßnahmen – Teamwork: Zahnarzt und Mitarbeiterin
Referent/in: Markus Schüttler, Hamburg
Termin:
 12.09.2018, 15.30 – 19.30 Uhr
Ort: Zahnärztliches Fortbildungszentrum im NFI, Möllner Landstr. 31, 22111 Hamburg
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: 21150 inter
Kursgebühr: 95 EUR
Anmeldung: Tel.: 040 733405-0

Fachgebiet: Implantologie
Thema: Basis Curriculum Implantologie 8206-Start
Referent/in: Diverse Referenten
Termin: 14.09. – 02.11.2019, 14.00 – 18.00 Uhr
Ort: Zahnärztekammer Hamburg, Weiderstr. 122 b, 22083 Hamburg
Fortbildungspunkte: 138
Kurs-Nr.: 8206 impl
Kursgebühr: 6.200 EUR
Anmeldung: Tel.: 040 733405-0

Fachgebiet: Patientenbeziehung
Thema: Mit motivierten Patienten zu Ihrem Behandlungserfolg!
Referent/in: Julia Kitzmann, Hamburg
Termin:
 15.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Zahnärztliches Fortbildungszentrum im NFI, Möllner Landstr. 31, 22111 Hamburg
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 21151 praxisf
Kursgebühr: 240 EUR
Anmeldung: Tel.: 040 733405-0

Fachgebiet: Bildgebende Verfahren
Thema: Aktualisierung der Fachkunde im Strahlenschutz nach § 18 a RöV mit Erfolgskontrolle
Referent/in: Dr. Dr. Oliver Vorwig, Hamburg
Termin:
 19.09.2018, 14.30 – 19.30 Uhr
Ort: New Living Home, Julius-Vosseler-Str. 44, 22527 Hamburg
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 70072 rö
Kursgebühr: 70 EUR
Anmeldung: Tel.: 040 733405-0

Fachgebiet: Chirurgie
Thema: Update Chirurgie
Referent/in: Dr. Nina Psenicka, Düsseldorf
Termin:
 21.09.2018, 14.00 – 18.00 Uhr
 22.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Zahnärztliches Fortbildungszentrum im NFI, Möllner Landstr. 31, 22111 Hamburg
Fortbildungspunkte: 14
Kurs-Nr.: 40493 chir
Kursgebühr: 550 EUR
Anmeldung: Tel.: 040 733405-0

Fachgebiet: Interdisziplinäre ZHK
Thema: Top oder Flop? – Ihre Praxis in sozialen Netzwerken und Bewertungsportalen
Referent/in: Dipl.-Inf. Thomas Menzel, Dresden
Termin:
 26.09.2018, 14.00 – 18.00 Uhr
Ort: Zahnärztliches Fortbildungszentrum im NFI, Möllner Landstr. 31, 22111 Hamburg
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: 20006 inter
Kursgebühr: 160 EUR
Anmeldung: Tel.: 040 733405-0

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Controlling und Finanzmanagement
Referent/in: Ann-Kathrin Grieße, Oldenburg
Termin:
 28.09.2018, 13.00 – 19.00 Uhr
Ort: Zahnärztekammer Hamburg, Weidestr. 122b, 22083 Hamburg
Fortbildungspunkte: 7
Kurs-Nr.: 20012 praxisf
Kursgebühr: 265 EUR
Anmeldung: Tel.: 040 733405-0

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

Kongresse

■ September

47. Tagung für Zahnmedizinische Mitarbeiter/innen der Bezirkszahnärztekammer Tübingen

Thema: Was war – was ist – was ist in der Zukunft denkbar? Rückblick, Gegenwart und Ausblick

Veranstalter: Bezirkszahnärztekammer Tübingen

Wissenschaftliche Leitung:

Dr. Bernd Stoll, Albstadt

Referent/in: diverse

Termin:

14.09.2018, 09.30 – 17.45 Uhr

15.09.2018, 09.00 – 12.30 Uhr

Ort: Stadttheater Lindau, Fischergasse 37, 88131 Lindau (Bodensee)

Kursgebühr: 95 EUR

Anmeldung:

www.bodenseetagung.eu

BZK Tübingen

Bismarckstraße 96

72072 Tübingen

Tel.: 07071 911-0

Mail: info@bzk-tuebingen.de

53. Bodenseetagung 2018

Thema: Zahnerhaltung 2020
Konzepte / Materialien / Techniken

Veranstalter: Bezirkszahnärztekammer Tübingen

Wissenschaftliche Leitung:

Prof. Dr. Bernd Haller, Ulm

Referent/in: diverse

Termin:

14.09.2018, 09.00 – 17.45 Uhr

15.09.2018, 09.00 – 12.45 Uhr

Ort: Inselhalle Lindau,

Zwanzigerstraße 10,

88131 Lindau (Bodensee)

Fortbildungspunkte: 12

Kursgebühr: 195 EUR,

Zahnarzt/Zahnärztin

Assistent/Assistentin: 140 EUR

Anmeldung:

www.bodenseetagung.eu

Bezirkszahnärztekammer

Tübingen

Bismarckstraße 96

72072 Tübingen

Tel.: 07071 911-0

Mail: info@bzk-tuebingen.de

26. Fortbildungstage der ZÄK Sachsen-Anhalt

Thema: „Endodontie 2018 – von A bis Z“

Veranstalter: Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt

Referent/in:

siehe www.zaek-sa.de

Termin: 21. – 22.09.2018,

09.00 – 18.00 Uhr

Ort: Harzer Kongress Hotel,

Pfarrstr. 41, 38855 Wernigerode

Fortbildungspunkte: 6

Kurs-Nr.: ZA 2018-029

Kursgebühr: Staffelpreise

Anmeldung: Frau Stefanie Meyer

Tel.: 0391 73 939 -14

Mail:

meyer@zahnaerztekammer-sah.de

HERBSTKONFERENZ und Oktoberfest 2018:

Der Behandlungserfolg – Plan oder Zufall?

Fachgebiet: Kommunikation, Parodontologie, Patientenbeziehung, Praxismanagement, Qualitätsmanagement, ZFA

Termin:

28.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

Ort: Kongresshaus Baden-Baden,

Augustaplatz 10,

76530 Baden-Baden

Fortbildungspunkte: 8

Kurs-Nr.: 8797

Kursgebühr: ZÄ/ZA Herbst-

konferenz mit Abendver-

anstaltung 340 EUR,

ZFA Herbstkonferenz mit

Abendveranstaltung 220 EUR.

In den Teilnahmegebühren sind

die Kaffeepausen, das Lunch-

buffet im Kongresshaus sowie

die Abendveranstaltung im

Gasthaus Löwenbräu enthalten.

Für Begleitpersonen, die nicht

an der Konferenz teilnehmen,

wird für die Abendveranstaltung

ein Kostenbeitrag von 90 EUR

erhoben.

Anmeldung: Akademie für Zahn-

ärztliche Fortbildung Karlsruhe

Fortbildungssekretariat

Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe

Tel.: 0721 9181-202

Mail: fortbildung@za-karlsruhe.de

www.za-karlsruhe.de

■ 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 LZK

Flößergasse 1, 81369 München

www.bayerischer-zahnaerztetag.de

Sächsischer Fortbildungstag für Zahnärzte und das Praxisteam

Fachgebiet: Allgemeine ZHK

Termin: 26. – 27.10.2018,

09.00 – 16.30 Uhr

Ort: Stadthalle Chemnitz,

Theaterstr. 3, 09111 Chemnitz

Fortbildungspunkte: 8

Kursgebühr: 135 EUR (ZÄ),

65 EUR (PM),

30 EUR (Stud. / Azubi)

Frühbucherrabatt bis 29.09.2018

Herbsttagung der Thüringer Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde am

Universitätsklinikum Jena e. V.

Thema: Aus der Praxis, für die

Praxis: Behandlungskonzepte

aus dem gesamten Spektrum

der Zahnmedizin

Veranstalter: Conventus

Congressmanagement &

Marketing GmbH

Wissenschaftliche Leitung:

PD Dr. Wilfried Reinhardt

Friedrich-Schiller-Universität Jena

Poliklinik für Zahnärztliche

Prothetik und Werkstoffkunde

An der Alten Post 4, 07743 Jena

Dr. Ina M. Schüller

Friedrich-Schiller-Universität Jena

Poliklinik für Präventive Zahn-

heilkunde

Termin: 27.10.2018

Ort: Kassenärztliche

Vereinigung Thüringen,

Zum Hospitalgraben 8,

99425 Weimar

Kursgebühr: 80 EUR,

Nichtmitglieder 100 EUR

Studierende 20 EUR

Anmeldung: Anmeldung unter:
www.tgzmk-tagung.de/
anmeldung/

Bei Fragen zur Anmeldung

wenden Sie sich bitte an

Conventus:

Tel.: 03641 3116-160

Mail: registrierung@

conventus.de

FutureDent

Thema: Die Karriere fest im Blick

Veranstalter: Deutscher

Ärzteverlag GmbH

Termin:

27.10.2018, 09.00 – 19.30 Uhr

Ort: Westin Grand Hotel,

Arabellastraße 6, 81925 München

Kursgebühr: Kostenlos

Anmeldung:

https://www.futuredent.de/

Stefanie Burchard

Tel.: +49 (0)2234 7011-479

Mail: service@futuredent.de

■ November

51. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie

Thema: Neue Horizonte

Veranstalter: MCI Deutschland

GmbH

Wissenschaftliche Leitung:

Prof. Dr. Ingrid Peroz (Präsidentin

der DGFDT); Priv.-Doz. Dr. Anne

Wolowski (Beisitzer der DGFDT)

Termin: 15. – 17.11.2018,

14.00 – 17.00 Uhr

Ort: Maritim Hotel

Bad Homburg, Ludwigstraße 3,

61348 Bad Homburg vor

der Höhe

Kursgebühr: ab 50 EUR

Anmeldung: www.dgfdt.de

■ Januar

2. Internationale Alpenmeeting der Masters of Science in Oral Implantology and Periodontology

Thema: Komplexe Fälle,

Parodontologie, CAD-CAM, ...

Veranstalter: EAP® Produktions-

und Patentverwertungs-GmbH

Wissenschaftliche Leitung:

Prof. Dr. Ralf Rößler |

Dr. Mario Kern M.Sc. M.Sc.

Referent/in: Diverse

Termin: 25.01. – 01.02.2019,

19.00 – 12.00 Uhr

Ort: Congress Centrum Alpbach,

Alpbach 246, 6236 Alpbach in

Tirol, (A)

Fortbildungspunkte: 46
Kursgebühr: 749 EUR
Anmeldung: Anmeldung bitte nur über Online-Shop.

23. Jahreskongress der Österreichischen Gesellschaft für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie

Veranstalter: Ärztezentrale Med.Info
Referent/in: Tagungspräsident: Prof. DDDr. Emeka Nkenke
Termin: 29.01. – 01.02.2019
Ort: Kur- und Kongresszentrum Bad Hofgastein, Tauernplatz 1, 5630 Bad Hofgastein, (A)
Kursgebühr: k.a.
Anmeldung: Kongresssekretariat: Frau Hermine Rainer, Universitätsklinikum für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie, Allgemeines Krankenhaus der Stadt Wien, Währinger Gürtel 18-20, 1090 Wien, Tel.: (+43/1) 40400 42520, Fax: (+43/1) 40400 42530, Mail: kongress2019@oegmkg.at
 Homepage: www.mkg-kongress.at

Hochschulen

Universitätsklinik Tübingen

Fachgebiet: Kieferorthopädie
Thema: Extraktion versus NonEx-Therapie
Referent/in: Prof. em. Dr. Ingrid Rudzki
Termin: 01.09.2018, 09.00 – 16.30 Uhr
Ort: Universitätsklinik für Zahn-, Mund und Kieferheilkunde, großer Hörsaal, Tübingen
Fortbildungspunkte: 7
Kursgebühr: KieferorthopädInnen 180 EUR, WeiterbildungsassistentInnen 90 EUR
Anmeldung: Sekretariat Prof. Bernd Koos, Poliklinik für Kieferorthopädie, Melanie Mader, Tel.: 07071 29-82162

Veranstalter-Informationen: Universitätsklinik für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde Poliklinik für Kieferorthopädie, Oslanderstr. 2-8, 72076 Tübingen
 Tel.: 07071 29-82162

Zahnklinik Freiburg

Fachgebiet: Implantologie, Parodontologie
Thema: Masterstudiengang „Parodontologie und Implantattherapie“ Freiburg
Referent/in: Diverse
Termin: 19.10.– 30.09.2021, 00.00 – 00.00 Uhr
Ort: Zahnklinik Freiburg für die Präsenzveranstaltungen, Hugstetter Straße 55, 79106 Freiburg
Kursgebühr: 29.000 EUR, Rabatte für Absolventen eines Curriculums in Parodontologie oder Implantattherapie
Anmeldung: Angélique Presse
 Mail: angelique.presse@uniklinik-freiburg.de
 Tel.: 0761 270-47290

Veranstalter-Informationen: Zahnklinik Freiburg Hugstetter Straße 55 79106 Freiburg
 Tel.: 0761 270-47290
 Mail: angelique.presse@uniklinik-freiburg.de
 www.masterparo.de/

Wissenschaftliche Gesellschaften

DGAO e.V.

Fachgebiet: Kieferorthopädie
Thema: 5. Wissenschaftlicher Kongress für Aligner Orthodontie
Termin: 23. – 24.11.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: Gürzenich Köln, Martinstr. 29-37, 50667 Köln
Fortbildungspunkte: 16
Kursgebühr: 395 EUR, Frühbucher (bis 15.09.2018) Mitglieder: 545 EUR; Normalbucher (ab 15.09.2018): 495 EUR (Mitglieder) / 645 EUR; Weiterbildungsassistenten: Frühbucher

(bis 15.09.2018): 160 EUR; Normalbucher (ab 15.09.2018): 180 EUR

Anmeldung: Tagungsbüro Schwarze Konzept Veranstaltungsagentur Rösberger Str. 7, 50968 Köln
 Tel.: 0221 3679713
 Mail: dgao@schwarze-konzept.de
 Online-Anmeldung: www.dgao-kongress.de/anmeldung.html

Veranstalter-Informationen: DGAO e.V. Lindenspürstraße 29c 70176 Stuttgart
 Tel.: 0711 27395591
 Mail: info@dgao.com
 www.dgao.com

DGCZ

Deutsche Gesellschaft für computergestützte Zahnheilkunde



Fortbildungsveranstaltungen

Fachgebiet: CAD/CAM
Thema: CEREC Seitenzahnkurs für Fortgeschrittene
Referent/in: Dipl.-Stom. Oliver Schneider
Termin: 31.08. – 01.09.2018, 10.00 – 17.00 Uhr
Ort: Digital Dental Academy Berlin GmbH, Katharina-Heinroth-Ufer 1, 10787 Berlin
Fortbildungspunkte: 21
Kurs-Nr.: SZ840118
Kursgebühr: 1.650 EUR zzgl. MwSt./Mitglied DGCZ 1.550 EUR zzgl. MwSt.

Anmeldung: DGCZ-Deutsche Gesellschaft für Computergestützte Zahnheilkunde Katharina-Heinroth-Ufer 1 10787 Berlin
 Fax: 030 76764386
 Mail: info@dgcz.org
 Anmeldung: sekretariat@dgcz.org
 Tel.: 030 76764388

GAI

Gesellschaft für Atraumatische Implantologie

Fachgebiet: Implantologie
Thema: Implantationskurs für Miniimplantate am zahnlosen Unterkiefer mit Liveoperation unter praktischer Mitarbeit der Teilnehmer (max. 7 Teilnehmer)
Referent/in: Henning Elsholz
Termine: 08.09.18, 13.10.18, 10.11.18, 01.12.18
Ort: MKG- Praxis Henning Elsholz, Dr. Dr. Heinrich Bültemann-Hagedorn und Dr. Cornelia Thieme, Bremen
Fortbildungspunkte: 11
Kursgebühr: 395 EUR

Auskunft: GAI – Gesellschaft für Atraumatische Implantologie Faulenstr. 54, 28195 Bremen
 Tel.: 0421 382212
 Mobil: 0175 4014165
 Fax: 0421 39099532
 Mail: praxis@MKG-HB.de

Verlustmeldungen

ZÄK Niedersachsen

Verlust von Mitgliedsausweisen

Nr. 5189
 von Dr. Torsten Kühn

Nr. 1582
 von Dr. Wiro Siegling

Nr. 8603
 von Dr. Franziska-Sabine Thiel

Nr. 9448
 von Caroline Profitlich

Nr. 2539
 von Jürgen Hentzschel



F1 DENTALSYSTEME DEUTSCHLAND GMBH



Ausstattung

- Intramatic KaVo Lux Motor
- 6-Funktionspritze AE
- Lichtturbineeinrichtung
- Zahnsteinentfernungsgerät Acteon
- OP Lampe Vision
- Bottle Care System
- Entkeimungssystem
- Polsterfarbe wählbar
- WLAN Fußanlasser
- 3-Funktionspritze HE



F1 Plus Behandlungseinheit
ab 16.950 €
24 Monate Garantie

Premium Leasing

- 72 Monate, 10% Restwert
- incl. Montage
(im Wert von ca. 1000 €)
- mit VDE 0751 Prüfung
- incl. 2 Jahresinspektionen
(im Wert von ca. 700 €)

Monatlich nur 265,66€ + MwSt

INFO

Meldungen von unerwünschten Wirkungen und Produktmängeln von Medizinprodukten

Zu festgestellten unerwünschten Wirkungen und Mängeln an zahnärztlichen Medizinprodukten, die nicht der Meldepflicht nach § 3 der Medizinprodukte-Sicherheitsplanverordnung unterliegen, bietet die Arzneimittelkommission für die Kollegenschaft eine Beratung an. Das Meldeformular kann heruntergeladen, am Bildschirm ausgefüllt, gespeichert und per E-Mail versendet werden. Dieses und weitere Formulare und Informationen über Medizinprodukte finden Sie unter: <https://www.bzaek.de/UAW>.

Die eingegangenen Meldungen werden nicht an das BfArM weitergeleitet.

Erklärungen zu den markierten Punkten:

1. Jede Meldung erhält eine Identifikationsnummer, diesen Bereich bitte freilassen.
2. Die Kontaktdaten der meldenden Zahnärztinnen und Zahnärzte werden streng vertraulich behandelt und nicht weitergegeben.
3. Bitte geben Sie möglichst den Namen des Herstellers des Medizinprodukts an.
4. Bitte geben Sie möglichst den Handelsnamen des Medizinprodukts an.
5. Bitte geben Sie hier die Art des Medizinprodukts an (z. B. Füllungs-material oder Legierung).
6. Bitte geben Sie möglichst an, um welches Modell es sich handelt. Je umfangreicher die Informationen zu einem Fall sind, desto zuverlässiger kann das Produkt zurückverfolgt werden. Bei dem Verdacht, dass es sich um ein Qualitätsproblem handelt, ist die Angabe der Chargennummer wichtig.
7. Bitte geben Sie möglichst an, wann das Vorkommnis aufgetreten ist.
8. Die Patienteninitialen dienen dazu, bei Rückfragen die Identifizierung des Patienten zu erleichtern.
9. Bitte hier nur für die Meldung relevante Informationen (z. B. Implantatposition) vermerken.
10. Bitte beschreiben Sie hier das beobachtete Ereignis hinsichtlich der Lokalisation, Auswirkung und der erforderlichen Behandlung. Jeder zusätzliche Hinweis ist hilfreich.
11. Sie haben die Möglichkeit von der Arzneimittelkommission Zahnärzte einen Beratungsbrief zu dem von Ihnen gemeldeten Vorkommnis zu erhalten.
12. Sie können den ausgefüllten Bogen direkt per E-Mail senden oder ausdrucken und per Post oder Fax schicken. ■

Zentrale Nord-West

Breidenbrucher Str. 10a • 51674 Wiehl-Bomig (bei Köln)
Telefon (0 22 61) 80 74-00 • Fax (0 22 61) 80 74-01
www.f1-dentalsysteme.de • info@f1-dentalsysteme.de

Zentrale Süd-Ost

Neureutstr. 11, 75210 Kelttern- Dammfeld (bei Pforzheim)
Telefon (0 72 31) 280-180 • Fax (0 72 31) 28 01 8-18
www.f1-dentalsysteme.de • f1schmelcher@aol.com

Patienten mit Morbus Parkinson

Zahnärztliche Behandlung nach der Honeymoon-Phase

Greta Barbe, Michael J. Noack

Morbus Parkinson ist eine der häufigsten neurodegenerativen Erkrankungen – und die Anzahl der Patienten wird demografisch bedingt in den kommenden Jahren noch steigen. Das Risiko einer eingeschränkten Mundgesundheit ist für sie höher, außerdem benötigen sie eine spezialisierte zahnärztliche Behandlung.

Aktuelle epidemiologische Erhebungen gehen für Deutschland von etwa 300.000 bis 400.000 erkrankten Patienten aus. Weltweit wird bereits von einer zu erwartenden Parkinson-Pandemie gesprochen [de Lau and Breteler, 2006; Dorsey and Bloem, 2018]. Da Morbus Parkinson mit Einschränkungen und Problemen hinsichtlich der Mundgesundheit einhergeht, werden Zahnärzte und ihre Praxisteamer künftig bei der zahnärztlichen Behandlung vermehrt mit der Erkrankung und deren Management in Kontakt kommen. Daher ist es von Vorteil, wenn sie sich mit den Besonderheiten der Erkrankung an sich, aber auch mit den Auswirkungen auf die Mundgesundheit auseinandersetzen.

Definition der Erkrankung

Morbus Parkinson ist eine chronisch fortschreitende Erkrankung, charakterisiert durch das Absterben Dopamin-produzierender Nervenzellen in der Substantia nigra, einer Struktur des Mittelhirns [Lang and Lozano, 1998]. Sie beginnt meist zwischen dem 60. und dem 65. Lebensjahr, kann aber in Einzelfällen bereits vor dem 40. Lebensjahr auftreten („Young-onset Parkinson’s disease“). Charakterisiert ist die Erkrankung durch die motorischen Kardinalsymptome Rigor (Muskelsteifigkeit), Bradykinese (verlangsamte Bewegungen) bis hin zur Akinese (Bewegungslosigkeit), Tremor (Zittern) und posturale Instabilität (Haltungsstabilität) [Lees et al., 2009]. Viel Beachtung fanden in den vergangenen Jahren auch die nicht-motorischen Symptome wie beispielsweise Depression, Apathie, Schlafstörungen und erektile Dysfunktion [Shulman et al., 2002; Chaudhuri and Schapira, 2009].



Alle Fotos: Barbe

Abbildung 1: Beispielhafte Bilder von Patientinnen mit Morbus Parkinson (zwischen elf und 15 Jahre nach Erstdiagnose) mit unterschiedlichen zahnmedizinischen Problemen wie Hyposalivation, Bruxismus, reduzierte Zahnzahl sowie mit einer Einschränkung der häuslichen Mundhygienefähigkeit und dem resultierenden beeinträchtigten Hygienezustand

Die Vielzahl der unterschiedlichen Symptome hat neben der offensichtlichen großen Auswirkung auf das Allgemeinbefinden und die Organisation des Alltags der Betroffenen und ihrer Angehörigen auch Einfluss auf die Fähigkeit zur Mundhygiene, die Organisation des Besuchs der Zahnarztpraxis und die praktische zahnärztliche Behandlung und Therapieplanung. Neben den motorischen Einschränkungen (insbesondere in den späteren Krankheitsphasen), die das Zähneputzen erschweren, können Probleme wie fehlende Selbstwahrnehmung, kognitive oder Antriebsstörungen einer optimalen häuslichen Mundhygiene zusätzlich entgegenstehen.

Therapiemöglichkeiten

Unterschieden werden kann zwischen einer prämotorischen und einer motorischen Krankheitsphase. In der prämotorischen Phase, das heißt vor Ausbruch der Kardinalsymptome, klagten viele Patienten über Riechdefizite, Schlafstörungen oder Verdauungsprobleme [Braak et al., 2005]. Diese sogenannten Frühsymptome treten lange vor den typischen motorischen Auffälligkeiten auf.

Zu Beginn der motorischen Phase gibt es zunächst eine in der Regel gut zu therapierende Zeitspanne von etwa sieben bis zehn Jahren, „Honeymoon-Phase“ genannt. Aus klinischer Erfahrung unterscheidet sich die zahnärztliche Therapieplanung und Behandlung in dieser Zeitspanne wenig von der eines gesunden gleichaltrigen Patienten. Es besteht ein gutes Ansprechen auf die Parkinson-Medikation, die Symptome werden fast vollständig kompensiert und die Patienten fühlen sich nur minimal beeinträchtigt. Therapeutisch werden initial zumeist L-Dopa (über 70-jährige Patienten) oder Dopaminagonisten (jüngere Patienten) eingesetzt, im Verlauf stehen auch andere Substanzgruppen zur Verfügung, zum Beispiel COMT- oder MAO-Hemmer. Die medikamentöse Therapie unterdrückt die Symptome und stellt keine kausale Therapie dar. Wichtig für die zahnärztliche Behandlung ist bei der Therapie mit L-Dopa-haltigen Mitteln, dass nur Lokalanästhetika ohne Adrenalinzusätze



Quelle: © Medtronic

Abbildung 2: Beispielhafte Darstellung der Tiefen Hirnstimulation

verwendet werden (wie Mepivacain). L-Dopa beziehungsweise das daraus entstehende Dopamin sensibilisiert die Herzmuskulatur gegenüber Adrenalin, was bei Adrenalinhaltiger Lokalanästhesie dann häufiger zu Herzrhythmusstörungen führen kann.

Nach der Honeymoon-Phase kommt es zu einer deutlichen Verschlechterung der Symptome mit Wirkschwankungen [Stocchi et al., 2010] und zu einem gehäuften Auftreten von kognitiv-mnestischen Defiziten und gegebenenfalls auch zu psychiatrischen Symptomen. Auch für die zahnärztliche Behandlung stellt dieser Übergang von der Honeymoon-Phase zur Phase mit vermehrten Wirkschwankungen einen Wendepunkt dar.

Der Übergang in diese Phase ist oft nicht vorherzusehen und kann relativ rasch erfolgen, mit einer drastischen Verschlechterung der Mundhygienefähigkeit und einem negativen Einfluss auf die Mundgesundheit. Eigene Untersuchungen zeigen, dass die Häufigkeit der mundgesundheitspezifischen Symptome wie Mundtrockenheit, vermehrter Speichelfluss (Drooling) oder Schluckstörungen (Dysphagie) nach etwa acht Jahren deutlich ansteigt [Barbe, Heinzler et al., 2017].

Mit dem Beginn der späteren Krankheitsphasen können die Erreichbarkeit der Praxis, die mögliche Dauer der Therapiesitzungen

und die Lagerung auf dem Behandlungsstuhl schwieriger werden. Es bietet sich an, gerade in diesem Zeitraum etwa bei der Recall-Planung kürzere Intervalle und kürzere Termine in Erwägung zu ziehen und auch die Frequenz von PZR und zahnärztlicher Untersuchung zu erhöhen [Muller et al., 2011], selbst wenn noch kein akutes zahnmedizinisches Problem vorliegt. Sicher spielt auch eine Rolle, dass bei der Selbstwahrnehmung der Patienten die Mundhöhle häufig – verständlicherweise – ein untergeordnetes Problem darstellt, insbesondere im Zusammenspiel mit der Verschlechterung der anderen Symptome, die einen Hauptteil der Aufmerksamkeit beanspruchen [Barbe, Heinzler et al., 2017]. Hier kann ein geschultes Praxisteam helfen, im Rahmen von häufiger Remotivation auch die Angehörigen für die Probleme zu sensibilisieren. In diversen Arbeiten konnte gezeigt werden, dass Parkinsonpatienten häufiger als die Normalbevölkerung insbesondere an unbehandeltem Karies und Parodontitis sowie an Mundgeruch leiden [Hanaoka and Kashihara, 2009; Pradeep et al., 2015; Barbe, Deutscher et al., 2017], zudem treten gehäuft das Burning-Mouth-Syndrom, Kauprobleme und Bruxismus auf [Clifford and Finnerty, 1995; Zlotnik et al., 2015] (Abbildung 1).

Auch die Kaufunktion ist in den späteren Krankheitsphasen oftmals gestört, da die Kiefermobilität und die Geschwindigkeit der Kieferbewegungen im Rahmen der motorischen Symptomatik reduziert sind. Rigidität, die eingeschränkte Mobilität von Kiefer und Zunge sowie gegebenenfalls Zittern des Kiefers verhindern den optimalen Kauprozess sowie den Schluckakt [Bakke et al., 2011]. Die Patienten zeigen häufig Probleme hinsichtlich des Prothesenhalts, außerdem treten oft Druckstellen im Zusammenhang mit der prothetischen Versorgung auf, wobei der Verlust der neuromuskulären Kontrolle einer der Hauptfaktoren für den eingeschränkten Prothesenhalt ist [Clifford and Finnerty, 1995; Nakayama et al., 2004]. Die eingeschränkte Kaufunktion in Kombination mit Prothesenbedingten Beschwerden trägt zu den Ernährungs- und Schluckbeschwerden maßgeblich bei [Lorefalt et al. 2006].



Abbildung 3: Mundhöhle eines Patienten mit Morbus Parkinson (elf Jahre nach Erstdiagnose) mit starker Mundtrockenheit

Tiefe Hirnstimulation: Wenn die Therapie mit L-Dopa im Verlauf zu Wirkschwankungen führt, können andere Therapien eingesetzt werden, um die Symptome weiterhin bestmöglich zu unterdrücken. Hier haben sich die Tiefe Hirnstimulation als operatives Verfahren sowie die Apomorphin- oder Duodopapumpe als invasive Therapieoptionen etabliert [Pedrosa and Timmermann, 2013]. In späteren Krankheitsphasen ist die größte Herausforderung, einen konstanten Wirkspiegel der Parkinson-Medikamente herzustellen und damit die motorischen Schwankungen und/oder Dyskinesien möglichst gering zu halten. Bei der Apomorphinpumpe wird der Dopaminagonist subkutan appliziert, wobei der Wirkspiegel im Plasma in weniger als zehn Minuten erreicht wird. Hierbei stehen zwei verschiedene Methoden zur Verfügung: entweder die subkutane Apomorphininjektion bei Bedarf (APO-Pen) oder die kontinuierliche Injektion durch die Pumpe. Bei der Duodopapumpe wird L-Dopa durch eine PEG kontinuierlich in den Dünndarm abgegeben.

In den vergangenen Jahren hat sich zunehmend das operative Therapieverfahren der Tiefen Hirnstimulation etabliert. Durch eine hochfrequente elektrische Reizung im Zielgebiet kann die Nervenzellaktivität im erkrankten Hirnareal reversibel blockiert werden. Für die dauerhafte elektrische Reizung

wird eine Stimulationselektrode meist bihemisphärisch in das Zielgebiet implantiert und mit einem Generator verbunden. Dieser wird unterhalb des Schlüsselbeins eingesetzt, das Schrittmachersystem wird mithilfe eines Programmiergeräts telemetrisch eingestellt. So kann durch eine Veränderung der elektrischen Parameter die Wirkung verstärkt oder abgeschwächt werden [Pedrosa and Timmermann, 2013] (Abbildung 2).

Für die zahnärztliche Behandlung ist zu beachten, dass bei Parkinsonpatienten mit Tiefer Hirnstimulation die Möglichkeit schwerwiegender neurologischer Komplikationen nach Diathermieanwendung besteht, wodurch dies während der Behandlung kontraindiziert erscheint [Nutt et al., 2001; Roark et al., 2008].

Ebenso kann die Nutzung elektrischer Kauter in einem Komponentenversagen des Stimulators enden, aber das THS-System kann für die Dauer der Zahnarztbehandlung durch den Neurologen ausgeschaltet werden, was aber wieder mit einer Zunahme der motorischen Symptome verbunden ist.

Speichelfluss und Schlucken

Die Patienten leiden häufig sowohl an subjektiver (Xerostomie) als auch an objektiver (Hyposalivation) Mundtrockenheit [Barbe,

Heinzler et al., 2017], was die Lebensqualität negativ beeinflusst (Abbildung 3). Die genauen Mechanismen hierfür sind noch ungeklärt, eigene, noch nicht veröffentlichte Untersuchungen deuten darauf hin, dass die Dopaminagonisten eine maßgebliche Rolle bei der Entstehung der Mundtrockenheit spielen. Dies wird möglicherweise unterstützt durch eine krankheitsbedingte autonome Dysfunktion. Die Auswirkungen der Mundtrockenheit auf die Mundgesundheit, Diagnosefindung und Therapiemöglichkeiten sind ausführlich beschrieben. So stehen verschiedenste Produkte wie Mundspüllösungen, Mundgele, Zahnpasten und Mundsprays sowie Speichlersatz zur Verfügung, die den Patienten symptomatische Linderung verschaffen sollen. Hierbei zeigt die klinische Erfahrung, dass sich die Auswahl der Produkte durch Behandler und Patient maßgeblich nach dem Geschmack und dem Preis richtet und zum jetzigen Zeitpunkt aus Patientensicht häufig nur eine eher kurzfristige Hilfestellung bietet (etwa vor Terminen, bei denen viel gesprochen werden muss). Es besteht also dringender Entwicklungsbedarf hinsichtlich sozial-verträglicher Darreichungsformen für die dauerhafte Anwendung, die auch die patientenbezogenen Bedürfnisse und Präferenzen stärker mit einbezieht.

Viele Patienten mit Morbus Parkinson leiden unter dem sogenannten Drooling, was be-

deutet, dass der Speichel insbesondere in den späteren Krankheitsphasen ungewollt aus dem Mund läuft, was häufig zum sozialen Rückzug der Betroffenen führt (Abbildung 4). Drooling trägt zur Entstehung von perioraler Dermatitis und Halitosis bei und kann die Mundhygienefähigkeit zusätzlich reduzieren. Zudem besteht ein höheres Risiko für Atemwegsinfektionen („stille Aspiration“) [Srivanthapoom et al., 2014]. Untersuchungen konnten zeigen, dass dieses Symptom nicht durch eine Überproduktion von Speichel, sondern eher durch im Krankheitsverlauf auftretende Schluckbeschwerden und eine eingeschränkte Gesichtsmuskulaturkontrolle verursacht wird (Pseudohypersalivation) [Fasano et al., 2015].

Verwirrend mag erscheinen, dass die Patienten trotz des scheinbaren Speichelüberflusses in Form des Droolings gleichzeitig an einer Mundtrockenheit leiden können. Vermutlich werden die auftretenden Schluckbeschwerden durch die bestehende Mundtrockenheit noch verstärkt, was zu einer komplizierten Interaktion der Symptome Drooling, Mundtrockenheit und Dysphagie führt. Dysphagie ist assoziiert mit Gewichtsverlust, Malnutrition, Dehydrierung und erhöhten Mortalitätsraten aufgrund auftretender Aspirationspneumonien. Parkinsonpatienten wechseln im Krankheitsverlauf oft von normaler Ernährung hin zu weichen Speisen und eher flüssig-klebrigen Nahrungsmitteln. Hierdurch verändert sich der Nährwert, aber auch der Einfluss auf die Mundgesundheit [Pace and McCullough, 2010; Ortega et al., 2015]. Hier sind oftmals der Zahnarzt und das Praxisteam die ersten Ansprechpartner, die diesen Einfluss erkennen und dann präventiv agieren können. Darüber hinaus können weitere Maßnahmen initiiert werden, wie zum Beispiel die Überweisung zu einem spezialisierten Logopäden. Ist der Patient bereits wegen Dysphagie in therapeutischer Behandlung, kann es hilfreich sein, mit dem Therapeuten Rücksprache zu halten, um das klinische Bild des Betroffenen besser einschätzen zu können. Hier können zum Beispiel Hinweise zum Speichelmanagement des Betroffenen sowie die Auskunft zur individuellen Gefahr von laryngealer Penetration oder Aspiration gegeben werden.

Aus dem therapeutischen Kontext heraus können Hilfen für den Patienten im Rahmen der zahnärztlichen Behandlung benannt werden (Lagerung/Kopfposition, spezifische verbale Instruktion, möglichst kurze orale Stimulation und mehr).

Häufig unterschätzt wird der Einfluss des Drooling und der Dysphagie auf die praktische Behandlungsdurchführung. Hier kann das Team bereits vorab darauf achten, dass der Patient nicht zu tief gelagert wird und der Kopf auf eine Seite geneigt ist, damit der Speichel problemlos ablaufen kann, um eine mögliche Aspiration zu verhindern. Eine erfahrene Stuhlassistenz ist in diesen Fällen sicher hilfreich und kann bereits bei der Planung berücksichtigt werden.

Zahnärztliche Behandlung

Eigene Befragungen bei 100 Parkinson-Patienten ergaben, dass die Befragten ihre zahnärztliche Versorgung und Betreuung grundsätzlich als gut einschätzen und damit sehr zufrieden sind [Barbe et al., 2016]. Dennoch zeigte sich noch Verbesserungsbedarf bei der Beratungs- und Informationsqualität hinsichtlich der krankheitsspezifischen Symptome Mundtrockenheit und Drooling. Somit kann insbesondere im Hinblick auf die steigende Zahl an Senioren eine gute Vorbereitung und Sensibilisierung aller mit Senioren in Kontakt kommenden Praxismitarbeiter nur von Vorteil sein. Als Wegweiser für die Praxisplanung kann der „Gerostomatologische Wohlfühlfaktor“ dienen, der sich unter anderem durch die gute Erreichbarkeit, fehlende Stolperfallen sowie die Bereitstellung von seniorengerechten Hilfsmitteln auszeichnet [Nitschke et al., 2015]. Eine vorausschauende Terminvergabe kann die Behandlung für alle Beteiligten deutlich erleichtern: 60 bis 90 Minuten nach Einnahme der Parkinson-Medikamente wirken diese am effektivsten. Eine ruhige Atmosphäre hilft, Unsicherheiten und Aufregung zu vermeiden, da sonst häufig Hyperkinesien ausgelöst werden können. Da in der Fülle der Beschwerden die Mundgesundheit bei Patienten und Angehörigen häufig eine untergeordnete Rolle spielt, sollten Behandler und ihre Teams proaktiv nach den Parkinson-

NAMENSSCHILDER FÜR DEN PERFEKTEN ERSTEN EINDRUCK!

*TIPP: Mit extra starkem
Magnetverschluss!*





Abbildung 4: Patient mit leichter Hypomimie mit Drooling wenige Minuten nach Behandlungsbeginn: Sichtbar sind der über den rechten Mundwinkel herauslaufende Speichel und die beginnende periorale Dermatitis am rechten Mundwinkel.

spezifischen Einschränkungen der Mundgesundheit und Hygienefähigkeit fragen, dies kann gegebenenfalls mit regelmäßig zu aktualisierenden Fragebögen geschehen. Diese sollten die Hauptsymptome Mundhygienefähigkeit, Zuckerkonsum/Ernährung, Speichelprobleme, Dysphagie, Depressionen, kognitive Probleme sowie Veränderungen in der sozialen Versorgungssituation abdecken. Diese Information er-

Abbildung 5: Umfangreiche prothetische Versorgung, die die Patientin aufgrund mangelnder Kraft und Geschicklichkeit nur mithilfe ihrer Angehörigen herausnehmen und säubern kann: In Kenntnis, dass in Deutschland mit einem starken Anstieg etwa der Zahlen der von Demenz, neurodegenerativen Erkrankungen oder Multimorbiditäten betroffenen Personen gerechnet werden kann, sollte im Sinne einer präventiven vorausschauenden Betreuung bei der Planung und Neuanfertigung von Zahnersatz immer auch darauf geachtet werden, diesen langfristig praktikabel zu gestalten, gegebenenfalls auch für pflegende Angehörige oder Pflegekräfte in Hinblick auf die Fremd-Nachsorgekompetenz. Hierbei kann auch der Hinweis auf Hilfsmittel wie Eingliederungshilfen hilfreich sein.

möglicht ein präventionsorientiertes Vorgehen, das dazu beitragen kann, die Mundgesundheit und damit die Lebensqualität möglichst lange zu erhalten.

Behandlungsplanung, genaue Dauer und Anzahl der Termine sollten mit den Patienten und den Angehörigen transparent kommuniziert werden. Therapieentscheidungen und die Organisation der Termine brauchen häufig die Mithilfe von Angehörigen, ebenso können diese frühzeitig Rückmeldung über mögliche Veränderungen im Krankheitsverlauf geben [Muller, 2014]. Bei der Herstellung neuer Prothesen sollte Wert darauf gelegt werden, dass diese auch für spätere Krankheitsphasen praktikabel sind, sowohl für die Patienten selbst als auch für die Angehörigen und Pflegekräfte, die die Versorgung erwartbar übernehmen werden (Abbildung 5).

Zahnmedizinische funktionelle Kapazität

Die zahnmedizinische funktionelle Kapazität stellt ein oralgeriatrisches Erhebungsinstrument dar, das neben dem Nutzen bei wissenschaftlichen Betrachtungen auch für den speziellen Patienten im Praxisalltag gut anwendbar ist und zur Prüfung der Belastbarkeit älterer Patienten bei der zahnärztlichen Behandlung, seiner Mundhygienefähigkeit und der mundgesundheitsbezogenen Eigen-

verantwortlichkeit eingesetzt werden kann. Dieses Erhebungsinstrument kann auch dem Praxisteam helfen, die Patienten und deren Belastbarkeit in Bezug auf die zahnmedizinische Behandlung einfach und schnell zu evaluieren und die geplante Therapie dementsprechend individuell anzupassen [Jordan et al., 2014; Nitschke, 2016].

Wichtig ist hierbei, wie beschrieben, eine kontinuierliche Anpassung der Hilfsmittel und Empfehlungen an die aktuellen, sich verändernden Fähigkeiten der Patienten, insbesondere unter Einbeziehung der Angehörigen beziehungsweise Pflegekräfte. Elektrische Zahnbürsten, Griffhilfen oder Dreikopfbürsten und weitere speziell für Senioren mit manuellen Einschränkungen entwickelte Produkte stellen Möglichkeiten zur Optimierung der häuslichen Mundpflege dar, des Weiteren gibt es zahlreiche Produkte, die die zahnärztliche Behandlung vereinfachen können [Spatzier, 2017]. Eine individuelle und risikoorientierte Recallplanung hilft dabei, sich unter Umständen rapide verschlechternde Bedingungen nicht zu übersehen.

Fazit

- Parkinson-Patienten haben ein erhöhtes Risiko für eine eingeschränkte Mundgesundheit, insbesondere in späteren Krankheitsphasen.



- Der Übergang von früher zu später Krankheitsphase kann plötzlich auftreten. Regelmäßige und engmaschige Recalltermine können helfen, diese Übergänge nicht zu verpassen.
- Die komplizierte Interaktion der Symptome Mundtrockenheit, Drooling und Dysphagie stellt eine große Herausforderung hinsichtlich Behandlungsplanung und Therapie für den behandelnden Zahnarzt dar, ein Hinzuziehen von anderen Fachdisziplinen (wie Logopädie) ist in vielen Fällen sinnvoll.
- Die individuelle Behandlungsplanung im Sinne des gerostomatologischen Wohlfühlfaktors kann helfen, die Behandlung für alle Seiten so angenehm wie möglich zu gestalten, und kann helfen, Komplikationen zu vermeiden (Lagerung, Lokalanästhetika, Interaktionen mit Tiefer Hirnstimulation).
- Auch wenn die Mundgesundheit in der Selbst-/Wahrnehmung der Patienten und der Angehörigen eine eher untergeordnete Rolle im Vergleich zur Primärerkrankung spielt, ist es die Aufgabe des Zahnarztes und des Teams, möglichst frühzeitig präventiv tätig zu sein und die Mundgesundheit und damit auch die mundgesundheitsbezogene Lebensqualität bestmöglich zu erhalten.

Dr. Dr. Greta Barbe
 Fachbereich
 Parodontologie
 Spezialistin Senioren-
 zahnmedizin (APW)
 Leitung AG
 Seniorenzahnmedizin
 Poliklinik für Zahn-
 erhaltung und
 Parodontologie,
 Uniklinik Köln
 Kerpener Str. 32
 50931 Köln
 anna.barbe@uk-koeln.de



Foto: Uniklinik Köln

*Prof. Dr. Michael
 Noack*
 Direktor der Poliklinik
 für Zahnerhaltung und
 Parodontologie,
 Uniklinik Köln
 Kerpener Str. 32
 50931 Köln



Foto: Uniklinik Köln



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



Die **dentale Welt** zu Gast in Ihrer Region.

Innovationen

Fortbildung

Beratung

Dortmund · 8. Sept. 2018
 Messe Westfalenhallen Dortmund · Halle 7/8

München · 20. Okt. 2018
 Messe München · Halle B6

Frankfurt/M. · 9.–10. Nov. 2018
 Messe Frankfurt · Halle 5.0/5.1



Jetzt wird geputzt:
Die jungen Gäste
lernten spielerisch
die richtige Zahnpflege.



Rheinland-pfälzischer Jugendzahnpflegetag

Matadore der Jugendzahnpflege

Buntes Treiben in der Klosterruine Marienthal: 300 Mädchen und Jungen aus Kindertagesstätten und Grundschulen des Kreises Ahrweiler eroberten die alten Gemäuer der Klosterkirche. Aber nicht, um Wissen zur Kirchengeschichte zu erlangen. Beim rheinland-pfälzischen Jugendzahnpflegetag drehte sich alles um den Erhalt der Zahngesundheit.

Die Landesarbeitsgemeinschaft Jugendzahnpflege Rheinland-Pfalz (LAGZ) und die regionale Arbeitsgemeinschaft (AGZ) Ahrweiler hatten ins idyllische Ahrtal geladen. Für die jungen Gäste hatte das Team um den AGZ-Vorsitzenden Godehard Uthoff einen Erlebnisparkours aufgebaut: An zehn Lernstationen vertieften die Kinder ihr Wissen. Sie lernten etwa, warum Zucker den Zähnen schadet oder welche Lebensmittel den Zähnen gut tun, und sie übten die richtige Zahnputztechnik. Zur Stärkung gab es ein zahngesundes Frühstück mit Laugengebäck, Gemüsesticks

und frischem Obst. Höhepunkt war der Auftritt von Clown Marco. Der feuerspuckende Komiker bewies, dass sich die wichtigen und ernst gemeinten Botschaften der Zahngesundheit mit Klamauk und Zauberei verknüpfen lassen. Mitten in dem Gewusel dabei: Walross Max Schrubbel, das beliebte Maskottchen der rheinland-pfälzischen Jugendzahnpflege.

Der anschließende Festakt zum Jubiläum der AGZ Ahrweiler mit rund 100 Gästen bot Gelegenheit, all jenen zu danken, die Kinder an ein zahnbewusstes Verhalten heran-

führen – den Zahnärzten, den gesetzlichen Krankenkassen, dem Gesundheitsamt, den pädagogischen Fachkräften, den Lehrern und natürlich den Eltern. Seit 1988 sorgt die AGZ Ahrweiler mit ihrer Präventionsarbeit in Krabbelgruppen, Kitas und Schulen für gesunde Kinderzähne. Im Kreis sind heute 60 Prozent der Erstklässler kariesfrei. Von Anfang an dabei: Zahnarzt Godehard Uthoff, der die Bedeutung der Zahngesundheit für das gesamte körperliche und seelische Wohl der Kinder hervorhob: „Mit gesunden Zähnen lässt sich nicht nur gut lachen, sondern auch gut essen und sprechen.“

Mittendrin – Max Schrubbel

In der Region sind aktuell 35 Zahnärzte im Auftrag der AGZ im Einsatz. Flächendeckend betreuen sie alle 35 Grund- und Förderschulen sowie 55 Kindertageseinrichtungen. Dadurch erreichen sie insgesamt 10.000 Kinder. Schirmherr des Jugendzahnpflegetages war Landrat Dr. Jürgen Pföhler. „Die



Beste Unterhaltung
mit Lerneffekt:
Clown Marco

1994 die Karies bei den Zwölfjährigen um 90 Prozent reduziert. 87 Prozent der Kinder dieses Alters hätten heute naturgesunde Zähne. „Damit nehmen wir den Spitzenplatz im Bundesgebiet ein!“ Die rheinland-pfälzische Jugendzahnpflege sei eine „echte konzertierte Aktion“, bei der die Gesundheitspartner kooperieren. Als eines der ersten Bundesländer habe Rheinland-Pfalz mit 23 regionalen Arbeitsgemeinschaften die Flächendeckung erreicht. Zudem werde die Gruppenprophylaxe durch das Verweigerungssystem – ab der zweiten Klasse wird die zahnärztliche Untersuchung von der Schule in die Zahnarztpraxis verlegt – mit der Individualprophylaxe verzahnt. Stein stellte außerdem die Arbeit im Netzwerk sowie die zielgruppengerechte Ansprache heraus. Die Programme erreichten heute alle Altersgruppen im Bundesland – vom Säugling bis zum Teenager.

Fotos: LAGZ Rheinland-Pfalz



Die Gastgeber des
Jugendzahnpflegetages:
Sanitätsrat Dr. Helmut
Stein (l.), Max Schrubbel
und Godehard Uthoff

Jugendzahnpflege ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie erfolgreich Prävention sein kann“, hob er hervor. Als Zeichen der Anerkennung verlieh er Uthoff – stellvertretend für die AGZ Ahrweiler – die Ehrenurkunde des Kreises Ahrweiler.

Der Spitzenplatz bei naturgesunden Zähnen

Auch der Vorsitzende der LAGZ Rheinland-Pfalz, Sanitätsrat Dr. Helmut Stein, gratulierte den „erfolgreichen Matadoren der hiesigen Jugendzahnpflege“. Es sei genau diesem Engagement zu verdanken, dass sich die Zahngesundheit in Rheinland-Pfalz spektakulär verbessert habe. So habe sich seit

Katrin Becker
Pressereferentin der LAGZ, Mainz

AGZ AHRWEILER 30-jähriges Jubiläum

Manchmal sind Traditionen dazu da, um gebrochen zu werden: Statt wie gewohnt zum Tag der Zahngesundheit im September fand der diesjährige rheinland-pfälzische Jugendzahnpflegetag im Juni statt: Die Arbeitsgemeinschaft Jugendzahnpflege (AGZ) für den Landkreis Ahrweiler feierte mit dem Aktionstag ihr 30-jähriges Jubiläum. ■

Behandlung von iatrogenen Schäden von Ästen des Nervus trigeminus

Abwarten, Medikamente oder chirurgische Therapie?

Peer W. Kämmerer

Iatrogene Verletzungen des Nervus trigeminus sind unangenehme Komplikationen im Rahmen eines zahnärztlichen Eingriffs. Entscheidend ist dann die frühzeitige Planung der weiteren Therapie. Im vorliegenden Beitrag werden die derzeitigen Therapieoptionen diskutiert.

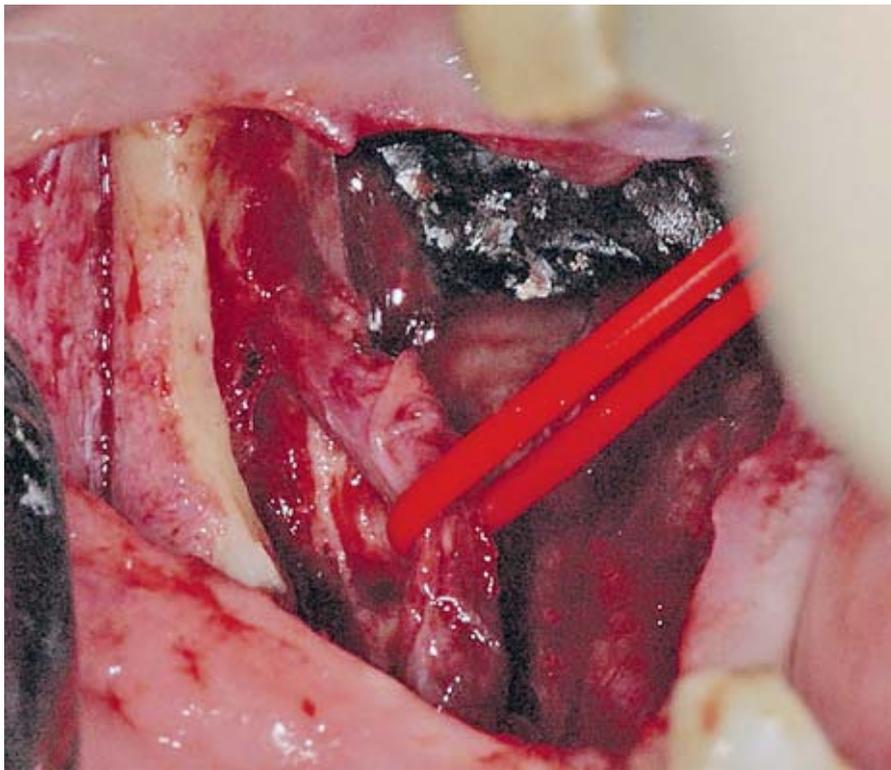


Foto: P. Kämmerer

des Nervus trigeminus können bei vielen invasiven zahnärztlichen oder zahnärztlich-chirurgischen Eingriffen auftreten (Abbildung 1) [Kämmerer PW et al., 2015]. Von iatrogenen Schäden nach invasiven zahnärztlichen Eingriffen sind vor allem der Nervus lingualis (lose im Weichgewebe im lingualen Unterkieferseitenzahnggebiet) und der Nervus alveolaris inferior (in seinem knöchernen Kanal beziehungsweise vor seinem Eintritt ins Foramen ovale) betroffen. Die Prävalenz einer temporären Nervschädigung des Nervus lingualis und/oder des Nervus alveolaris inferior nach Osteotomie von retinierten Weisheitszähnen liegt – je nach Studie – zwischen 0,3 und 13 Prozent [Kushnerev E, Yates JM, 2015]. Permanente Schäden (> 3 bis 6 Monate) sind seltener – so wird derzeit davon ausgegangen, dass beispielsweise die Leitungsanästhesie des Nervus alveolaris inferior eine permanente Nervschädigung in 0,0001 bis 0,001 Prozent aller Fälle zur Folge hat [Hillerup S, 2007].

Beeinträchtigungen der Nervfunktion persistieren mit höherer Wahrscheinlichkeit, wenn es sich um schwere Nervschädigungen gehandelt hat, wenn der Patient bereits älter ist, wenn ein längeres Zeitintervall zwischen dem Schaden und der Behandlung liegt sowie wenn der Schaden weiter proximal am Hauptnerv entsteht [Renton T, Yilmaz Z, 2012]. Ist ein Nervschaden aufgetreten, leiden die meisten Patienten oft trotz Anästhesie/Hypästhesie/Parästhesie im Versorgungsbereich an zusätzlichen neuropathischen Schmerzen, Dysästhesien, Allodymien und Hyperalgesien [Renton T, Yilmaz Z, 2012]. Daraus resultieren nicht selten

Verletzungen von peripheren Ästen des Nervus trigeminus (Nervus lingualis und/oder Nervus trigeminus) stellen mitunter die problematischsten Komplikationen im Rahmen invasiver zahnärztlicher Eingriffe mit potenziellen medizinrechtlichen Implikationen dar. Eine Therapie sollte frühzeitig erfolgen, wobei in der spärlich vorhandenen Literatur zum Teil von unbefriedigenden Zeitintervallen von mehr als zwölf Monaten zwischen Verletzung und Reparaturversuch berichtet wird. Dieses Phänomen beruht möglicherweise darauf, dass in der Mehrheit der Fälle eine Besserung von selbst auftritt. Tatsächlich sind die Folgen einer fehl-

geschlagenen Genesung für den betroffenen Patienten zu gravierend, um nicht in allen Fällen die potenziellen Optionen zur Rekonstitution auszuschöpfen.

Hintergrund und Fragestellung

Der Nervus trigeminus, der fünfte Hirnnerv, ist der größte peripher-sensorische Nerv des Körpers. Er versorgt sensibel das Gesicht, die Augen, den Mund und den Skalp über seine drei peripheren Äste (Nn. ophthalmicus, maxillaris, mandibularis). Ebenso innerviert er die Kaumuskulatur. Periphere Schädigungen

eine reduzierte Lebensqualität, psychische Beschwerden und soziale Behinderungen [Moon S et al., 2012]. Das veränderte Gefühl in der orofazialen Region kann das Sprechen, Essen, Küssen, Rasieren, Schminken, Zähneputzen und Trinken – in der Tat fast jede soziale Interaktion – beeinträchtigen (Abbildung 2) [Ziccardi VB, Zuniga JR, 2007].

Da es sich bei den zahnärztlichen Eingriffen oft um elektive Prozeduren handelt und die Patienten von der Behandlung funktionelle und/oder ästhetische Verbesserungen erwarten, fällt es ihnen schwer, mit solchen Folgen umzugehen [Renton T, Yilmaz Z, 2012], insbesondere in Fällen unzureichender präoperativer Aufklärung. Zur genauen Beurteilung dieser Verletzungen reicht eine lediglich mechano-sensorische Evaluation nicht aus. Vielmehr sollten, analog zu den Richtlinien der Weltgesundheitsorganisation (World Health Organization, WHO), die Ausprägungen der Nervverletzungen holistisch in Bezug auf Beeinträchtigungen, Aktivitätseinschränkungen und weitere Restriktionen untersucht werden [Renton T, Yilmaz Z, 2012].

Insgesamt existiert nur eine sehr begrenzte Zahl hochwertiger Studien, die die Auswirkungen von Behandlungsverzögerungen sowie die Ergebnisse rein beratender, medikamentöser und chirurgischer Therapien bei Verletzungen von peripheren Ästen des N. trigeminus untersuchten.

Grundlagen der Therapie

Bei der Behandlung traumatischer Verletzungen von peripheren Nerven handelt es sich um eine komplexe Herausforderung, die alle Aspekte der inhärenten Behinderung berücksichtigen sollte. Erste Priorität hat eine gemeinsam mit dem Patienten erarbeitete ehrliche Aussage, inwiefern eine dauerhafte Schädigung zu erwarten ist. Damit wird dem Patienten ein realistisches Fundament angeboten, aufgrund dessen er über zukünftige Behandlungen entscheiden kann. Anschließend sollten sowohl die Schmerzeinstellung als auch die Rehabilitation so schnell wie möglich eingeleitet werden [Renton T, Yilmaz Z, 2012], wobei sich diese an Ursache und Ausmaß, an den

Symptomen und selbstverständlich an der Wahl des Patienten orientieren.

Im Allgemeinen gilt für Läsionen der humanen peripheren sensorischen Nerven der Goldstandard, den Nerv so schnell wie möglich nach einer Verletzung zu reparieren [Birch R et al., 1991]. So sollten alle entstandenen Nervschäden innerhalb der ersten 24 Stunden postoperativ identifiziert werden. Zu den wichtigsten Managementstrategien gehören Beratung und Beruhigung, Medikation (Antiepileptika/Antidepressiva; topische Applikation von fünfprozentigem Lidocain) und Operation (Exploration mit oder ohne Dekompression oder auch direkte Anastomose).

■ Beratung und Beruhigung

Eine solche Beratung umfasst, dass der vom Patienten konsultierte Arzt nach objektiver Bestätigung der Nervverletzung beim Patienten realistische Erwartungen erzeugt. Insbesondere bei permanentem Schaden sollte Erwähnung finden, dass die Nervfunktion eventuell nie wieder vollständig hergestellt werden wird. Dennoch ist auch keine weitere Verschlechterung zu befürchten, und dem Patienten kann beispielsweise eine logopädische oder eine verhaltenstherapeutische Therapie angeraten werden.

Fortsetzung auf Seite 84

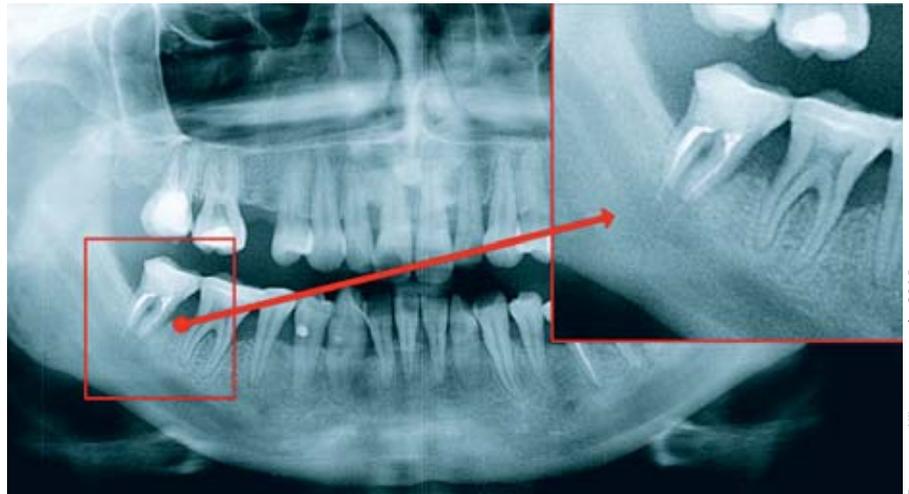


Abbildung 1: In den Nervus alveolaris inferior überstopftes Wurzelfüllmaterial

Foto: aus Kämmerer et al., 2015

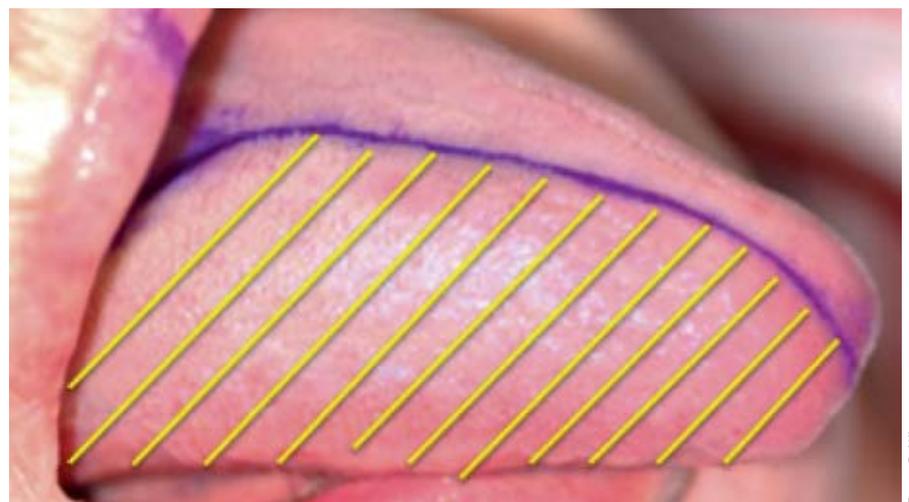


Abbildung 2: Sensibilitäts- und Geschmacksdefizit der rechten Zungenseite acht Monate nach rechtsseitiger Leitungsanästhesie des Nervus alveolaris inferior

Foto: P. Kämmerer

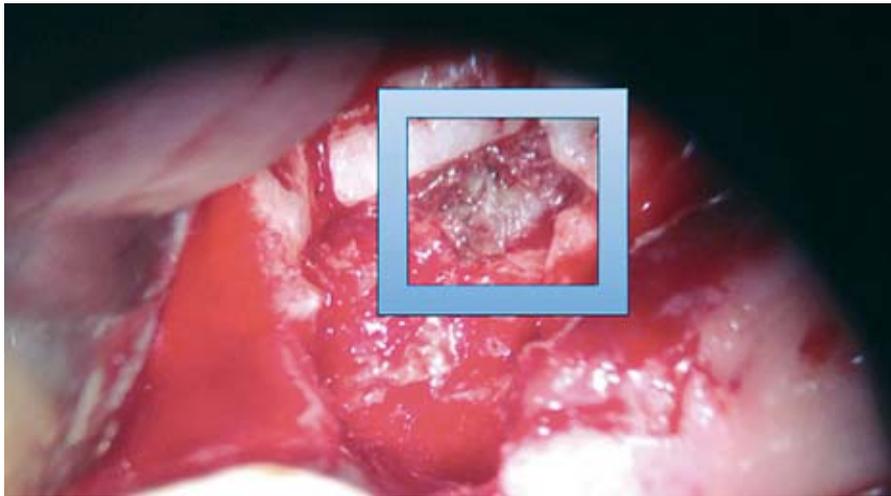


Foto: aus Kämmerer et al., 2015

Abbildung 3: Chirurgische externe Dekompression des knöchernen Kanals des Nervus alveolaris inferior

■ Medikation

Für die initiale Behandlung von Hypästhesie und Parästhesie kommen – zum Beispiel bei Verdacht auf ein Hämatom in Nervnähe, das den Nerv temporär komprimiert – orale Kortikosteroide in den ersten zehn Tagen zum Einsatz [Moon S et al., 2012]. Bei Patienten mit neuralgischen Schmerzen kann die Anwendung von fünfprozentigem Lidocain-Pflastern in dem entsprechenden Bereich – allein oder in Kombination mit

anderen Therapieformen – hilfreich sein [Renton T, Yilmaz Z, 2012]. Weiterhin hat sich bei posttraumatischer Neuropathie die systemische Anwendung von Antidepressiva (wie Amitriptylin) und Antikonvulsiva (wie Carbamazepin, Gabapentin, Pregabalin) als erfolgversprechend gezeigt [Clark G, 2008; Heir G et al, 2008]. Allerdings haben die besagten Medikamente eine Reihe teils schwerwiegender Nebenwirkungen, die ihren Dauereinsatz stark limitieren.

■ Operation

Kompressionen des Nervkanals, beispielsweise nach Weisheitszahnentfernung, durch zahnärztliche Implantate oder auch durch eine endodontische Behandlung stellen iatrogene Nervverletzungen dar, die innerhalb der ersten 24 bis 30 Stunden behoben werden sollten [Renton T, Yilmaz Z, 2012]. Ansonsten ist die Zeit bis zur chirurgischen Therapie ein kontrovers diskutiertes Thema mit unterschiedlichen Ergebnissen. Bei längerer Dauer ebenso wie bei Schädigungen durch die Applikation von Lokalanästhesie oder durch traumatische Kausa, ist die vorerst konservative Behandlung mit einer potenziell folgenden chirurgischen Therapie das Mittel der Wahl. Eine Übersicht der vorgeschlagenen Therapiemodalitäten findet sich in der Tabelle.

Von manchen Autoren wird ein explorativer chirurgischer Eingriff nach drei bis sechs Monaten ohne Verbesserung der Nervfunktion empfohlen [Renton T, Yilmaz Z, 2012; Susarla SM et al., 2007; Ziccardi VB et al., 2009], während andere erst nach mehr als neun Monaten [Bagheri SC et al., 2010] oder mehr als einem Jahr [Mozsary PG, Middleton RA, 1984] über ein signifikant höheres Risiko einer ausbleibenden Rekonstitution berichteten.

Leider gibt es keine Möglichkeit, Nerven nach außen wirksam darzustellen; daher ist eine explorative Operation erforderlich, und die Behandlungsentscheidung muss getroffen werden, während sich der Patient auf dem Operationstisch befindet [Kushnerev E, Yates JM, 2015]. Es gibt eine Reihe von Methoden, um Nervschäden zu reparieren. So kann je nach Bedarf gewählt werden zwischen externer Dekompression des N. alveolaris inferior (Abbildung 3) [Bagheri SC et al., 2012], direkten Nervnähten [Cornelius CP et al., 1997] und der Rekonstruktion mit autologen Transplantaten (Nerven (N. suralis / N. auricularis magnus) oder Venen) [Cornelius CP et al., 1997; Pogrel MA, Maghen A, 2001]. Weitere Möglichkeiten bestehen in der Anwendung von allogenen Manschetten um den beschädigten Nerv sowie in der großflächigen Freilegung, Mobilisation (Abbildung 4) und Readaptation der Nerven.

Vorgeschlagenes Vorgehen bei Nervbeeinträchtigungen

| Mechanismus | Dauer | Behandlung |
|---|------------|---------------------------------|
| bekannter oder vermuteter Nervabriss | | sofortige Exploration/Reparatur |
| belassene/verlagerte Zahnwurzeln | < 30 h | sofortige Exploration/Reparatur |
| Implantat | < 30 h | Rückdrehen/Entfernen Implantat |
| Implantat | > 30 h | konservative Behandlung |
| Endodontie | < 30 h | Entfernung Zahn/Überfüllung |
| Endodontie | > 30 h | konservative Behandlung |
| Weisheitszahnentfernung N. alveolaris inferior | < 3 Monate | Exploration |
| Weisheitszahnentfernung N. lingualis | < 3 Monate | Exploration |
| Weisheitszahnentfernung N. alveolaris inferior | > 6 Monate | konservative Behandlung |
| Weisheitszahnentfernung N. lingualis | > 6 Monate | konservative Behandlung |
| andere Gründe (Lokalanästhesie, Fraktur, Operation) | | konservative Behandlung |

Quelle: modifiziert nach Renton T et al., 2012

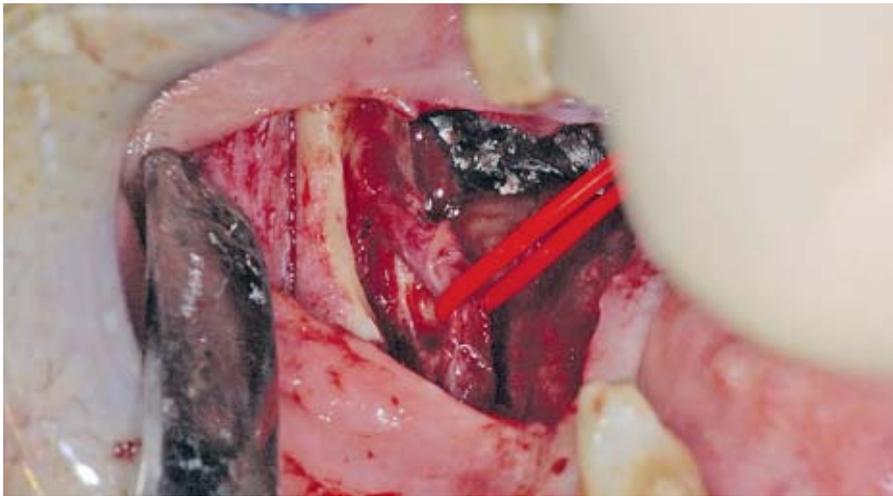


Foto: P. Kämmerer

Abbildung 4: Lyse und Verlagerung des Nervus alveolaris inferior (im roten Loop) bei einer ausgeprägten Unterkieferosteomyelitis

Schlussfolgerung

Viele Verletzungen können durch eine optimierte Patientenauswahl, Planung und Durchführung von zahnärztlichen Eingriffen vermieden werden. Das Patientenmanagement kann oft durch adäquate Aufklärung auf der Grundlage einer Risikobewertung und einer gesteigerten postoperativen Ver-

sorgung mit frühzeitiger Überweisung bei Nervverletzungen verbessert werden. Sollte eine sofortige Intervention nicht notwendig sein (Tabelle), wird angeraten, mindestens 70 bis 90 Tage auf eine Spontanheilung zu warten, bis eine chirurgische Intervention unternommen wird (Tabelle). Liegt zu diesem Zeitpunkt eine Verbesserung der Nervfunktion vor, sind weitere sechs Monate Nachbeobachtung indiziert.

Fazit für die Praxis

- Sowohl der Nervus alveolaris inferior als auch der N. lingualis sind anfällig für iatrogene Schäden, wobei die Osteotomie von Unterkieferweishheitszähnen die häufigste Ursache darstellt.
- Die frühzeitige Zuweisung eines Patienten mit Verdacht auf permanenten Nervschaden an einen Spezialisten oder an eine Fachklinik ist zu empfehlen, um die Chance einer Nervregeneration zu erhöhen und die Leidenszeit des Patienten zu verkürzen.
- Leider bedingt eine verkürzte Zeit bis zur Therapie nicht notwendigerweise eine sensorische Wiederherstellung.
- Im Gegenschluss haben auch später behandelte Patienten immer noch eine Chance auf eine Wiederherstellung der Nervfunktion.
- Bei der chirurgischen Therapie sind die externe Kompression oder die direkte Nervnaht zu bevorzugen.

PD Dr. Dr. Peer W. Kämmerer M.A., FE-BOMFS
Leitender OA, Stellvertr.
Klinikdirektor der Klinik
und Poliklinik für
MKG-Chirurgie an der
Universitätsmedizin
Mainz

Augustusplatz 2
55131 Mainz
peer.kaemmerer@uniklinik-mainz.de

Porträt: privat



Interessenkonflikt: Der Autor gibt an, dass in Zusammenhang mit diesem Beitrag kein Interessenkonflikt besteht.

Bei diesem Beitrag handelt es sich um einen Nachdruck aus der ZZI 1/2018 mit freundlicher Genehmigung des Deutschen Ärzteverlags.



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

Die neue selbstbohrende Twisted Trocar Schraube



Nie wieder bohren!

Die von Trinon Titanium entworfene selbstbohrende Twisted Trocar Schraube ist mit ihrer neuen Geometrie perfekt geeignet als Alternative für Anwendungen, bei denen Bohren erforderlich ist.



Q-Bone-Grafting-Set



- geeignet für präimplantologische Augmentationstechniken, wie Onlay-Plastiken und meshgestützte Aufbauten
- Knochenschrauben mit Durchmesser 1,0 und 1,3 mm
- Farbkodierung bei Schrauben und Instrumenten
- inklusive Titanschale als Anmischbehälter und Zwischenlager

Erlebnisbericht

Meine Woche beim Sanitätsdienst der Bundeswehr

Fast 20.000 Soldaten gehören zum Zentralen Sanitätsdienst der Bundeswehr. Ihr Auftrag ist klar definiert: Die Gesundheit der Soldaten schützen, erhalten und bei Bedarf wiederherstellen. Leo Hofmeier, Leiter der Pressestelle der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns (KZVB), verbrachte eine Woche beim Sanitätslehrregiment im niederbayerischen Feldkirchen. Hier schildert er seine Eindrücke vom Alltag der Soldaten.

„Haben Sie gedient?“, fragte mich Anfang dieses Jahres der stellvertretende Vorsitzende des Vorstands der KZVB, Dr. Rüdiger Schott. „Selbstverständlich!“, lautete meine Antwort. Der Hintergrund dieser Frage war mir zu diesem Zeitpunkt völlig unklar. Ich wusste zwar, dass sich mein Chef seit vielen Jahren als Reservist bei der Bundeswehr engagiert und den Rang eines Oberstarztes der Reserve hat. Dass ich ein paar Monate später einen „Einberufungsbescheid“ erhalten würde, hat mich dann aber völlig überrascht. Wenige Tage später folgte mein „Dienstplan“. Ich war einer der 22 Teilnehmer der Dienstlichen Veranstaltung zur Information des Sanitätsdienstes der Bundeswehr – kurz InfoDVag SanDstBw 2018 – von Herrn Generaloberstabsarzt Dr. Michael Tempel – Bezeichnungen und Abkürzungen, wie sie sich nur die Bundeswehr ausdenken kann. Die weiteren „Soldaten auf Zeit“ waren Führungskräfte und Multiplikatoren aus den Bereichen Gesundheitswesen, Industrie, Politik und Verwaltung. Ich erwartete also eine „Show-Veranstaltung“, die wenig mit dem tatsächlichen Alltag der Bundeswehr und ihrer Soldaten zu tun hat. Doch ich sollte eines Besseren belehrt werden.

Meine Erwartungen? Eine Show-Veranstaltung!

Am Sonntagmittag machte ich mich auf den Weg in meine Kaserne im niederbayerischen Feldkirchen bei Straubing. Am „Meldekopf“ begann das „Inprocessing“. Meine Personalien wurden überprüft und mir wurde meine Unterkunft zugeteilt. Danach folgte die Einkleidung. Schnell stellte ich fest, dass

die Bundeswehr im Jahr 2018 nicht mehr viel mit der Truppe zu tun, in der ich 1993 bis 1994 meinen zwölfmonatigen Grundwehrdienst ableistete. Ich bezog ein komfortables Einzelzimmer – Verzeihung: eine Einzelstube – mit Flachbildfernseher und Kühlschrank.

Hier wird die Handschrift Ursula von der Leyens spürbar. Schon kurz nach ihrem Amtsantritt hatte sie das Ziel ausgegeben, die Bundeswehr „zu einem der attraktivsten Arbeitgeber in Deutschland“ zu machen. Dabei ging es neben der Frage, wie die Truppe familienfreundlicher werden könnte auch darum, die Wohnsituation der Soldaten zu verbessern. 13,5 Quadratmeter sollen künftig jedem Soldaten zustehen, der in einer Kaserne untergebracht ist. Doch dafür braucht es noch umfangreiche bauliche Veränderungen.

Auch der Ton hat sich verändert. Unser Spieß hatte nichts mehr gemein mit den griesgrämigen Haudegen, die ich als Wehrdienstleistender erlebt habe. Er sieht sich eher als Partner und Dienstleister der Soldaten in seiner Kompanie. Die Bemühungen der Bundeswehr um ihr „Personal“ sind verständlich.

Der Nachwuchsmangel hat sich seit der Abschaffung der Wehrpflicht extrem verschärft. Alleine bei Offizieren und Unteroffizieren sind dem aktuellen Bericht des Wehrbeauftragten des Deutschen Bundestages zufolge 21.000 Dienstposten nicht besetzt. Besonders groß ist der Personalmangel in Verwendungen, die mit extremen körperlichen Anforderungen oder mit speziellen Fachfähigkeiten verbunden sind – zum Beispiel Piloten, Kampfschwimmer oder Minen-



taucher. Vergleichsweise gut sieht es dagegen noch beim Sanitätsdienst aus.

Frühstück um 6:00 Uhr

Meine Einheit war die 4. Kompanie des Sanitätslehrregiments Niederbayern, zu dem insgesamt sieben Kompanien gehören. Gewöhnungsbedürftig sind für Zivilisten nach wie vor die „Arbeitszeiten“ bei der Bundeswehr. Um 6:00 Uhr morgens wurde unser „Delta-Zug“ zum Frühstück geführt, um 6:45 Uhr hieß es antreten. Danach folgte ein dicht gedrängtes Programm, das einen sehr realistischen Einblick in den Alltag der Sanitätssoldaten gab und meist bis in die späten Abendstunden dauerte. Vorträge zu medizinischen Themen gehörten ebenso dazu wie die Ausbildung im Gelände und an der Waffe.

Entscheidend ist die Rettungskette

Im Mittelpunkt des Sanitätsdienstes steht jedoch die Versorgung verwundeter Soldaten unter Einsatzbedingungen. Die wird im Zentrum für Einsatzausbildung in Feldkirchen so realistisch wie möglich trainiert. Jeder Soldat, der in den Auslandseinsatz geht, verfügt über Grundkenntnisse in Erster Hilfe. Darüber hinaus gibt es Einsatzersthelfer mit verschiedenen Qualifikationsstufen (A-C). Je nach Qualifikation können die Einsatzersthelfer Blutungen stillen, einen Tubus legen



Fotos: KZVB

Übung unter realistischen Bedingungen: Erst nimmt ein Mediziner die Erstuntersuchung vor, dann wird der Verwundete zur Rettungsstation gebracht.

oder schmerzstillende Medikamente verabreichen. Ziel ist es, einen Verwundeten innerhalb der ersten zehn Minuten notzuversorgen. Danach greift die Rettungskette, die uns während der InfoDVag ebenfalls anschaulich gezeigt wurde.

In einer Rettungsstation in der Nähe des Einsatzortes werden die Verwundeten gesichtet und stabilisiert. Zu den Maßnahmen dort gehören die Schock- und Schmerzbekämpfung, die Stillung von Blutungen, das Freihalten der Atemwege und gegebenenfalls die künstliche Beatmung. Im Rettungszentrum können akute chirurgische Eingriffe durchgeführt werden.

Die nächste Stufe bildet das Einsatzlazarett, das über ähnliche Fähigkeiten wie ein Kreisrennenhaus verfügt. Falls notwendig, wird der Verwundete von dort nach Deutschland verlegt und in einem Bundeswehrkrankenhaus oder einer zivilen Klinik weiter ver-

sorgt. Beim Verwundetentransport kann die Bundeswehr auf den Airbus A310 MRTT zurückgreifen, der als fliegende Intensivstation Bekanntheit erlangte. Im Sanitätsdienst verfügt die Bundeswehr über Fähigkeiten wie weltweit nur wenige andere Armeen. Das ist auch dem Anspruch geschuldet, den Soldatinnen und Soldaten eine Versorgung zu kommen zu lassen, die im Ergebnis derjenigen im Inland vergleichbar ist.

Veraltete Technik, fehlende Fahrzeuge und Ersatzteile

Doch wie eingangs erwähnt, wurde uns bei der InfoDVag kein geschöntes Bild von der Lage der Bundeswehr gezeigt. In vielen Gesprächen mit Soldatinnen und Soldaten wurden auch die Defizite bei der Ausstattung deutlich. Veraltete Technik, zu wenig Fahrzeuge, fehlende Ersatzteile – all das be-

kommt auch der Sanitätsdienst zu spüren. Auch den Sinn von Auslandseinsätzen stellten einige Soldaten in vertraulichen Gesprächen infrage. Dass sich die Bundeswehr nun wieder stärker auf ihre Kernkompetenzen, nämlich die Landes- und Bündnisverteidigung konzentrieren soll, wird überwiegend positiv gesehen.

Als sehr gut wird übrigens die medizinische und zahnmedizinische Versorgung im Inland bewertet. So kümmern sich alleine rund 400 Zahnärzte um die Mundgesundheit der Soldaten. Ihre Fort- und Weiterbildung erfolgt an der Sanitätsakademie in München, die wir ebenfalls besichtigen durften.

Mein persönliches Fazit: Die Bundeswehr ist eine Armee im Umbruch. Ständige Struktur-reformen und der Sparkurs der vergangenen Jahre haben ihre Spuren hinterlassen. Doch die Soldatinnen und Soldaten, die dort ihren Dienst tun, sind hoch motiviert und qualifiziert. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen leisten sie hervorragende Arbeit.

Die größte Herausforderung der Zukunft wird es sein, wieder mehr junge Menschen zu finden, die bereit sind zum Dienst in den Streitkräften. Doch dazu braucht es mehr als Flachbildfernseher und Kühlschränke in den Stuben. Mein Dank gilt den Soldatinnen und Soldaten, die uns einen ehrlichen Einblick in ihren Alltag ermöglicht haben.

Leo Hofmeier
Leiter Pressestelle
KZVB, München

Sonderaktion zum Tag der Zahngesundheit am 25.09.2018



Liebigstraße 25
64293 Darmstadt
Tel. 061 51/1 37 37-10
Fax 061 51/1 37 37-30
www.zahnhygiene.de

0,95 €



0,99 €



Gestalten Sie Ihre Aktion!

In diesem Jahr lautet das Motto „Gesund im Mund- bei Handicap und Pflegebedarf“. Bundesweit werden Veranstaltungen am und um den 25. September über dieses Thema und über die Mundgesundheit im Allgemeinen aufklären. Machen Sie mit!

0,85 €

20 Stück
0,75 €50 Stück
6,90 €

Bestellung unter:
www.zahnhygiene.de

Viele weitere Aktionsartikel auf unserem Aktionsblatt unter: www.tagderzahngesundheit.de

Prof. Georg Meyer zur EU-Quecksilber-Verordnung

„Auch Füllungen sind ein Kompromiss am menschlichen Körper!“

Wie jede medizinische Intervention ist auch das Einbringen zahnärztlicher Füllungen ein Kompromiss, bei dem man Nutzen und Risiken gegeneinander abwägen muss. Einerseits sei die Industrie gefordert, bessere Materialien zu entwickeln, andererseits sollte das Herunterfahren der Amalgamverwendung mit verstärkten Anstrengungen im Bereich der Prävention verbunden werden, fordert Prof. Georg Meyer.

? Amalgamfüllungen dürfen – bis auf zwingende medizinische Indikationen – laut EU-Kommission nicht mehr bei Schwangeren und stillenden Frauen eingesetzt werden. Alternativ werden zahnfarbene Kompositmaterialien angewendet. Wie sieht es hier mit der Toxizität aus?

Prof. Georg Meyer: Nach bisherigen Kenntnissen können weder Amalgam- noch Kompositfüllungen als toxisch und damit als ungeeignet für die Patientenbehandlung qualifiziert werden. Wie jede medizinische Maßnahme, angefangen von Medikamenteneinnahmen über das Röntgen bis hin zu chirurgischen Eingriffen, sind auch zahnärztliche Füllungen ein Kompromiss am menschlichen Körper mit dem Ziel, den medizinischen Nutzen des Einsatzes und die Risiken einer Behandlung mit nachgewiesenermaßen weniger geeigneten Materialien oder gar einer Nichtbehandlung gegeneinander abzuwägen und zu einer für den individuellen Patientenfall optimalen Entscheidung zu gelangen.

Daraus folgt übrigens, dass Prävention mit dem Ziel, natürliche Zähne zu erhalten, die beste Alternative zu jeglicher Füllungstherapie ist. Folgerichtig wurden im Minamata-Protokoll für die Zahnmedizin die FDI-Vorgaben übernommen, dass nämlich ein Herunterfahren („Phase down“) der Amalgamverwendung letztendlich nur einhergehen kann mit einer entsprechenden Ausweitung der Anstrengungen in der Prävention. Zur eingangs gestellten Frage einer Füllungstherapie bei Schwangeren und stillenden

Frauen ist anzumerken, dass es keine seriösen wissenschaftlichen Studien gibt, die ein Risiko von Amalgam oder Komposit in diesem Zeitraum nachweisen. Es gibt für beide Werkstoffgruppen nur mehr oder weniger vage Hinweise, die allein aus Gründen des vorbeugenden Gesundheitsschutzes eine Anwendung in der Schwangerschaft und auch in der Stillzeit nicht empfehlen. Eine biomedizinisch seriösere Alternative sind reine – also unmodifizierte und nicht lackierte – Glasionomerfüllungen.



Foto: Fotolia – oksanazahray

? Über toxische Potenziale zahnärztlicher Füllungsmaterialien wird seit Jahrzehnten diskutiert. Denn einerseits findet die Wissenschaft oft keine eindeutigen Belege für konkrete Schädigungen, andererseits kann die Möglichkeit toxischer Wirkungen auch nie ganz ausgeschlossen werden. Woran liegt es, dass es anscheinend weltweit keine seriöse Studie gibt, die eine Unbedenklichkeit von Amalgam oder



Foto: privat

Prof. Dr. Dr. h.c. Georg Meyer gilt als führender Amalgam-Experte.

Komposit für den menschlichen Fötus bestätigt?

Solche Untersuchungen gibt es in der Tat nicht und es kann sie allein schon aus ethischen Gründen nicht geben. Man stelle sich doch einmal folgendes Studiendesign vor: 20 Schwangere werden in eine experimentelle und in eine Kontrollgruppe à 10 Personen eingeteilt. Die Experimentellen bekämen jede Woche neue Amalgam- beziehungsweise Kompositfüllungen, um deren Folgen für die fetale Entwicklung wissenschaftlich abzuklären ...

? Die Argumente in der Amalgamdiskussion sind weitgehend bekannt. Welche Problematik vermutet man bei den Kompositen?

Zuallererst wird derzeit – unabhängig von der Zahnmedizin – auf die Weichmacherproblematik fokussiert und hier insbesondere auf das Bisphenol A (BPA), das sogar schon als „Quecksilber des 21. Jahrhunderts“ tituliert wird. Dabei geht es um endokrine Wirkungen, denn das BPA koppelt sich beispielsweise an Östrogenrezeptoren an und täuscht dem Körper somit eine falsche Hormonsituation vor. Weiterhin konnte in Rattenversuchen experimentell Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) erzeugt werden, wenn in bestimmten Stadien der Zahnentwicklung pränatal beziehungsweise postnatal BPA zugeführt wurde. Das alles sind in erster Linie allgemeine Konsequenzen unseres Plastikzeitalters, aber auch die Zahnmedizin kann sich dem nicht ganz entziehen beim Einsatz von Kompositfüllungen.

? Was kann die Wissenschaft in dieser Situation tun? In welche Richtung sollte weiter geforscht werden?

Vorbeugen ist besser als reparieren. Deshalb sollte die Präventionsforschung vorangetrieben werden. Wichtige Ziele sind hier die Entwicklung noch effektiverer Spüllösungen und/oder wirksamerer Substanzen in Zahnpasten. So entdeckt man heute das Silbernitrat wieder, das schon in meiner Studenzeit in kariösen Kavitäten eingesetzt wurde. Vielleicht könnten Silberverbindungen wie Silberdiaminfluorid zukünftig in der Alterszahnheilkunde zur Arretierung der Wurzelkaries dienen.

Auf dem Füllungssektor sollten biomedizinisch und auch umweltbezogen weniger kritische Materialien entwickelt werden als Komposite und quecksilberbasierte Amalgame. Vielleicht gelingt es, Glasionomere so weit zu entwickeln, dass sie wenigstens für kleine Dauerfüllungen geeignet sind. Aus-

gedehnte Kavitäten könnten zukünftig sicherlich mit preisgünstigen, CAD/CAM-basierten Keramik- oder Metallrestaurationen versorgt werden. Selbst kompositbasierte Zementierverfahren sind dabei biomedizinisch erheblich unkritischer, weil die der Mundhöhle zugängliche Oberfläche der Kunststoffe dabei auf den Randspalt reduziert wird.

? Müssen sich Frauen, bei denen während der Schwangerschaft oder in der Stillzeit eine Kompositrestauration (wozu auch das Einkleben einer Keramikrestauration gehört) Sorgen machen, dass ihr Kind Schaden erleiden könnte?

Nach bisherigem Erkenntnisstand sicherlich nicht, aber vorbeugend sollte man möglichst Komposit- und Amalgamrestaurationen in der Schwangerschaft und in der Stillzeit vermeiden.

? Wenn eine Schwangere mit einer Karies in die Praxis kommt, welche Behandlung empfehlen Sie?

Ich empfehle eine Versorgung mit reinen Glasionomeren ohne irgendwelche Decklacke.

? Ab wann sollte dann eine definitive Füllung erfolgen?

Glasionomerfüllungen, die in der Schwangerschaft oder in der Stillzeit gelegt wurden, sollten erst dann ausgetauscht werden, wenn sie erkennbar klinisch nicht mehr funktionsfähig sind. sp/br

Prof. Dr. Dr. h.c. Georg Meyer war von 1993 bis 2016 Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung, Parodontologie, Endodontologie, Präventive Zahnmedizin und Kinderzahnheilkunde im Zentrum für ZMK-Heilkunde der Ernst-Moritz-Arndt-Universität Greifswald, von 2004 bis 2008 Präsident der DGZMK. Seit 2009 ist Meyer Mitglied im Wissenschaftsrat (Science Committee) der Weltzahnärztereinigung FDI (World Dental Federation).

DGI
Deutsche Gesellschaft für Implantologie

Master of Science Orale Implantologie und Parodontologie

Staatlich anerkannt · akkreditiert

Countdown* bis zum Kursbeginn:

04 : **26** : **30**
Monate Tage Plätze

inklusive
Dental Online College The Experience of Experts e.Academy DGI

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

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

*Minimalinvasive Prothetik***Ästhetikkammern im Frontzahnbereich****Peter Pospiech**

Eine Patientin störte sich an den sichtbaren Klammern ihrer Klammerprothese. Im Studentenkurs fand man eine die Seniorin überzeugende Kombination aus Funktionalität und Ästhetik.



Fotos: Pospiech

Eine minimalinvasive Therapie wird in allen medizinischen Fächern, wann immer möglich und sinnvoll, gegenüber klassischen Vorgehensweisen bevorzugt. Auch in der zahnärztlichen Prothetik ist dies durch die Anwendung der Klebetechnik und der Verwendung glasfreier Hochleistungskeramiken beim festsitzenden Zahnersatz gut zu realisieren – ohne die Ansprüche an naturidentischen Zahnersatz herabzusetzen.

In der Teilprothetik ist die konventionelle Modellgussprothese die einzige wirklich minimalinvasive und bewährte Methode, um ein Lückengebiss dauerhaft zu versorgen. Bukkal liegende, häufig sichtbare Klammeranteile sind aber ein Ärgernis – gerade bei Patienten, bei denen die Zähne stark entblößt werden. Das vorliegende Bei-

spiel zeigt eine Patientin, bei der eine gute Kombination zwischen Funktionalität und Ästhetik erreicht werden konnte.

Der Fall: Die 86-jährige Patientin stellte sich im Studentenkurs nach einer konventionellen Versorgung mit einer Modellgussprothese vor (Abbildungen 1 bis 4). Trotz sehr guter Passung und Funktion war sie mit dem Erscheinungsbild ihrer Prothese unzufrieden, weil sowohl der Frontzahnsattel als auch die Klammeranteile ihren Ansprüchen nicht genügten – eben da sie beim Lachen sichtbar waren.

Eine Versorgung mit einer Teleskopprothese oder gar eine implantatgestützte festsitzende Versorgung lehnte die Patientin aus Alters- und Kostengründen ab. Da die neu herge-

stellten Kronen auf den Zähnen 14 und 17 sehr gut passten, musste nur die klammerverankerte Prothese erneuert werden.

Nach Rücksprache mit dem zahntechnischen Labor haben wir uns für eine Kombination aus einer klassischen Konstruktion im nicht sichtbaren Bereich und einer aufwendigeren Konstruktion für den ästhetisch relevanten Bereich entschieden. Die flexiblen retentiven Klammerarme wurden durch den Polyamidkunststoff Valplast ersetzt (Abbildung 5a). Durch die hohe Flexibilität des Kunststoffs konnte eine ausreichende Retentionswirkung in den Infrawölbungen erzielt werden. Die fast transparente Erscheinung ließ diese Konstruktionselemente optisch fast unsichtbar erscheinen. Auch der Frontzahnsattel konnte mit einer sehr naturidentischen Farb-



DIE KARRIERE FEST IM BLICK

mit FutureDent – dem Kongress für junge Zahnmediziner und Praxisgründer.

Sie haben Ihr Zahnmedizinstudium erfolgreich beendet oder stehen kurz vor dem Abschluss. Sie sind bereit, mit Ihrer Karriere und Ihrer eigenen Praxis durchzustarten. FutureDent bietet Ihnen beste Startbedingungen, um die kommenden Herausforderungen zu meistern.

Informieren Sie sich in Vorträgen und Workshops über Ihre Karrieremöglichkeiten und Ihre Praxisgründung. Lernen Sie zukünftige Arbeitgeber oder Praxisabgeber kennen und knüpfen Sie wertvolle Kontakte. Im direkten Austausch mit Experten haben Sie außerdem die Möglichkeit, von deren Erfahrungen zu profitieren.

Starten Sie Ihre Zukunft auf FutureDent. Wir freuen uns auf Sie!

27.10.2018
MÜNCHEN

Westin Grand Hotel,
Arabellastraße 6

Jetzt kostenlos anmelden auf FutureDent.de

Besuchen Sie uns auch auf 

Mit freundlicher Unterstützung



In Kooperation mit



Veranstalter



Vorher – die alte Modellgussprothese



Abbildung 1: Eine 86-jährige Patientin stellte sich mit einer neu gefertigten Modellgussprothese vor und beklagte die sichtbaren Klammern.



Abbildung 2: Ausgeprägte Frontzahn­lücke und gut erhaltene Kieferkämme: Die Patientin wünschte aber keine Implantatlösung.



Abbildung 3a: Aufsicht des Oberkiefers: Kennedy-Klasse IV,2 mit ausgeprägter Schalt­lücke im Frontbereich, einer Seitenschalt­lücke und einer Freiendsituation



Abbildung 3b: Aufsicht des Oberkiefers mit klassischer Klammerprothese



Abbildung 4a: Patientin lächelnd ohne Zahnersatz: Die Patientin entblößt die Zähne stark.



Abbildung 4b: Durch die starke Entblößung sind die Klammern sehr stark sichtbar.

Die neue Lösung

Fotos: Pospiech



Abbildung 5a: Modifizierte Modellgussprothese auf dem Modell: Die sichtbaren Sattelanteile wie auch die bukkalen retentiven Klammerarme wurden durch einen Polyamidkunststoff ersetzt.



Abbildung 5b: Detailansicht: Stützelemente und Schubverteiler sind weiterhin in CoCrMo, nur die retentiven Klammeranteile wurden in elastischem Polyamid gefertigt.



Abbildung 6: Modifizierte Modellgussprothese in situ



Abbildung 7: Die hochzufriedene, lachende Patientin mit ihrer ästhetik-modifizierten Modellgussprothese

gestaltung mit diesem Material im vestibulären Bereich fast unsichtbar gestaltet werden. Alle funktionellen und lasttragenden Anteile wurden weiterhin mit klassischen Materialien und Methoden konstruiert, um die zweckmäßige Abstützung der Prothese und damit eine vertikale Lastaufnahme zu gewährleisten wie auch um die Kompensation horizontal wirkender Kräfte durch stabile Schubverteiler und Stützelemente aus einer CoCrMo-Legierung zu erzielen (Abbildung 5b).

Kritischer Ausblick

Das Ergebnis war (zumindest für die noch kurze Beobachtungszeit) zufriedenstellend.

Langzeitergebnisse über fünf Jahre liegen noch nicht vor. Es ist zu beachten, dass die Polyamidwerkstoffe thermoplastisch sind und einer aufwendigen Bearbeitung mit speziellen Fräsen bedürfen. Auch die Verbindung zu Metall- und PMMA-Teilen bedarf eines bestimmten Haftvermittlers und somit eines höheren Aufwands.

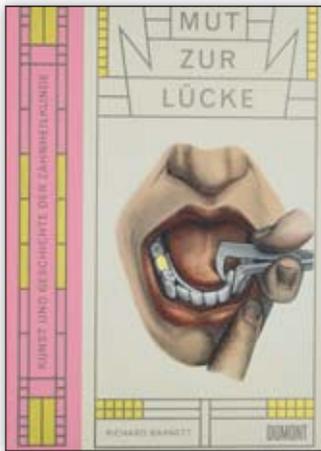
So ist dies zwar eine mögliche und auch funktionierende Lösung, kann aber sicherlich (noch) nicht zu den Standardlösungen innerhalb der Modellgussprothetik gezählt werden.

Die Herstellung der Arbeit konnte mit dem Dentallabor Lexmann, ZTM Holm Preußler, Dresden realisiert werden.

Prof. Dr. Peter Pospiech
Universitätsmedizin Berlin.
Campus Benjamin Franklin
CharitéCentrum ZMK-
Heilkunde CC 3
Zahnärztliche Prothetik,
Alterszahnmedizin und
Funktionslehre
Alßmannshäuser Str. 4–6
14197 Berlin
Peter.pospiech@charite.de



Foto: privat



Richard Barnett:

Mut zur Lücke. Kunst und Geschichte der Zahnheilkunde.

(Originaltitel: *The Smile Stealers. The Fine and Foul Art of Dentistry*)

DuMont Buchverlag, 2018.

ISBN: 978-3-8321-9937-1

34 Euro

Mut zur Lücke

Die Lektüre beginnt mit einer Irritation: Auf dem Cover die Illustration einer Eckzahnextraktion mit einem antiken Pelikan, daneben der Titel „Mut zur Lücke“. Hmm. Wie soll dieser Ausdruck passen zu einem Buch über Zahnmedizin? Wer lässt da (absichtlich) etwas weg, von dem er hofft, dass er es nicht brauchen wird? Ist die Zahnücke gemeint, sollen wir jetzt mit Zahnücke herumlaufen? Ein Pamphlet gegen Implantologie und Kieferorthopädie – Schluss mit Lückenschluss!

Der englische Originaltitel „The Smile Stealers“ und die Illustration legen noch eine andere Spur. Sie verweisen auf die Lücken, die die Zahnbrecher, diese Diebe des Lächelns, in die mittelalterlichen Münder gerissen haben. Eine besondere Art (Helden-)Mut gehörte sicherlich dazu, diese oftmals brachiale Prozedur so heroisch zu inszenieren. Oder auch zu erdulden. Allein, eine souveräne, „mutige“, selbst gewählte Lücke, die hoffentlich nicht auffällt, ist anders. Worum also geht es? Vertikal steht da noch „Kunst und Geschichte der Zahnheilkunde“. Der Einband, halb aus rosa Leinen, halb Hardcover, mit den vielen verschiedenen großen Vierecken mit „Goldinlays“ – man hat sofort das Gefühl, eine kleine Preziose in der Hand zu halten.

Doch der englische Untertitel „The Fine and Foul Art of Dentistry“ ist besser gewählt, viel treffender. Denn der englische Medizinhistoriker Richard Barnett liefert gerade nicht eine chronologische Geschichte des Faches, sondern blickt auf die stinkende, faulige und gleichzeitig feine Kunst der Zahnheilkunde. Er

erzählt eine Geschichte, die mit Fäulnis, Dreck und Brutalität begann und im perfekten Hollywoodlächeln gipfelt. Eine Geschichte über Schönheit und Hässlichkeit, über Hoffnungen und Ängste (der Patienten). Über Meilensteine des Fortschritts auf dem Weg zu moderner Prophylaxe, über Kosmetik, über Maler, Mode und Mundgeruch.

Dieser Zugriff erlaubt es ihm, sich bei den verschiedenen Wegmarken, Protagonisten und Anekdoten nach Belieben zu bedienen – und damit auch wegzulassen. Mut zur Lücke. Es ist dann auch sehr vieles da, was funkelt und ekelt in der Geschichte der Zahnheilkunde: Waterloozähne, der Marathon-Mann, Hip-Hop-Grillz, das Lächeln Marilyn Monroes, die Zahnfee und natürlich auch die Zähne Adolf Hitlers.

Kapitel 1 ist ein Parforceritt durch die Frühgeschichte über die Qualen der frühen Zahnheilkunde mit etruskischen Prothesen und bösartigen Zahnwürmern. Kapitel 2 zeigt, wie durch das Aufkommen von Zucker und Tabak im Mittelalter Karies zur Zahnkrankheit Nummer eins wurde – und zwar zuerst bei den Reichen, weil der Konsum damals noch eine exklusive Sache war. Mit so degenerierten Begleiterscheinungen wie goldenen Zahnstochern und Mundspülflakons mit Kinderurin.

Kapitel 3 schildert, wie sich Ende des 17. Jahrhunderts (in Paris) in Abgrenzung zu den Zahnreißern die Dentisten als Berufsgruppe selbst erfanden, um die „chirurgische Leiter“ (der kollegialen Anerkennung) ein wenig hochzuklettern. Erste, zarte Schritte hin zu mehr Zahnerhaltung bei

weniger Extraktion und die Geburtsstunde der Trias gute Zähne, Schönheit und Erfolg. Kapitel 4 widmet sich den falschen Zähnen – zunehmend wurden nun Prothesen als Distinktionsmerkmal eingesetzt. In die (solventen) Münder wanderten die Zähne toter Soldaten oder das Elfenbein arktischer Walrösser. Der Zahnhandel mit herausgerissenen Kinderzähnen blühte.

Kapitel 5 beschreibt den Siegeszug der Anästhesie im 19. Jahrhundert, der die Ära der modernen Zahnmedizin einleitete: weniger Schmerzen, bessere und neue Instrumente (auch in Schildpattoptik), mehr Fachkompetenz, mehr Wissen, mehr Anerkennung. Doch all diese Entwicklungen verliefen keineswegs linear, sondern offenbaren „die Spannungen zwischen der theatralischen Vergangenheit und der technologischen Zukunft der Zahnmedizin“. Kapitel 6 beschreibt, wie mit den Mitteln der forensischen Odontologie Massenmörder überführt oder Adolf Hitler und „Todesengel“ Josef Mengele identifiziert wurden.

Im abschließenden Kapitel 7 kommt Barnett zur für ihn potentesten Erfindung der Zahnmedizin: die „perlweiße Perfektion“ des strahlenden Hollywoodlächelns. Kurz erwähnt er, welche Entwicklungen dazu beitrugen, dass sich die kulturelle und ästhetische Einstellung zu Mund und Zähnen änderte.

Und dann spürt man es auch – ganz deutlich. Die Idee seines Buchs, so üppig bebildert. Was ist das nur für eine wunderbare, gruselige, abscheuliche, schmerzvolle, unglaubliche Geschichte.

mb



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?

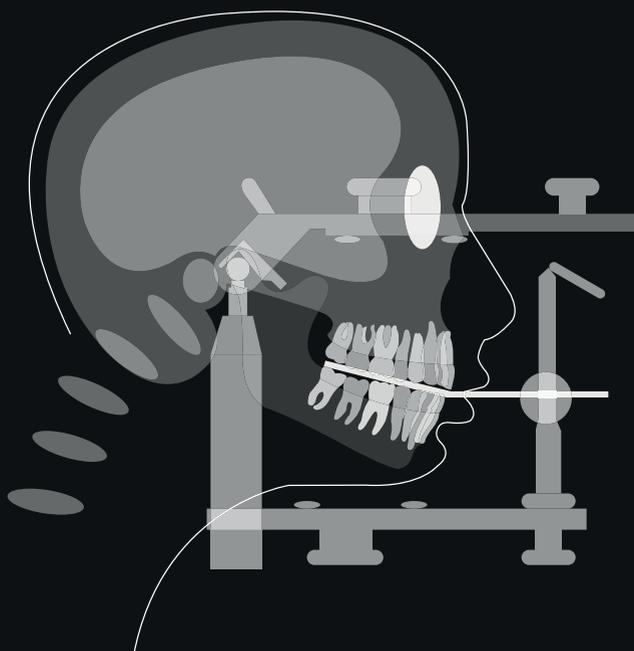
Wie vermeidet man langfristig prothetische Komplikationen?

Diese und weitere Fragen beantworten wir im

CURRICULUM

**FUNKTIONSDIAGNOSTIK UND
RESTAURATIVE THERAPIE**

**Praxisorientierte Fortbildung
für Zahnärzte und Zahntechniker**



Kursleiter und Termine 2018

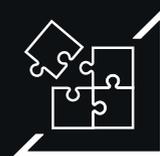
| | |
|--|---------------------|
| ■ Modul A – Referent: Prof. Dr. Ulrich Lotzmann | 21.09. – 22.09.2018 |
| ■ Modul B – Referent: Prof. Dr. Ulrich Lotzmann | 12.10. – 13.10.2018 |
| ■ Modul C – Referenten: Dr. Johannes Heimann und Ztm. Bruno Jahn | 19.10. – 20.10.2018 |
| ■ Modul D – Referenten: Dr. 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) oder per Mail und telefonisch bei Linda Budell (event@team-workmedia.de, Tel.: +49 8243 9692-14)

www.teamwork-campus.de

✉ campus@teamwork-media.de ☎ +49 8243 9692-14 🖨 +49 8243 9692-22



teamwork campus

Wegbereiter der Zahnheilkunde – Teil 19

Oskar Weski – Nestor der Parodontologie

Oskar Weski (1879–1952) steht für die Verwissenschaftlichung der Parodontologie, weil er die Fachsprache systematisierte und die parodontalen Krankheitsbilder erforschte. Außerdem machte er die radiologische Diagnostik für die Parodontologie fruchtbar und brachte das Fach institutionell voran – durch die Gründung einer Forschungsgemeinschaft mit eigener Fachzeitschrift.

Weski wurde am 8. August 1879 als Sohn des Gerichtsaktuars Rudolph Weski und der Malermeister-tochter Katharina Weski, geborene Gratzki, als das älteste von fünf Kindern in Bischofsburg in Ostpreußen geboren. Nach dem Abitur in Allenstein schrieb er sich 1897 in Königsberg zum Medizinstudium ein und wechselte nach dem sechsten Semester nach Greifswald, wo er am 4. Juni 1902 das ärztliche Staatsexamen ablegte. Drei Tage später wurde er mit der Dissertation „Beiträge zur Kenntnis des mikroskopischen Baus der menschlichen Prostata“ zum Dr. med. promoviert, am 23. Juni erlangte er die ärztliche Approbation.

Es folgte eine einjährige Assistenzzeit in Königsberg, bevor Weski nach Swinemünde und Kiel weiterzog. Sein Bruder Johannes hatte Zahnmedizin studiert und machte Oskar das junge, noch nicht akademisierte Fach schmackhaft: 1904 nahm Oskar als approbierter Arzt ein Zweitstudium der Zahnheilkunde auf und bereits nach zwei Semestern folgte die zahnärztliche Prüfung: Am 21. November 1905 erhielt er die zahnärztliche Approbation, nur wenige Wochen später eröffnete er in Berlin-Schöneberg eine zahnärztliche Praxis. Zeitgleich bildete sich Weski an der Berliner Charité in der Radiologie weiter – einer aufstrebenden Fachdisziplin, die nach der Entdeckung der Röntgenstrahlen 1895 sowohl in der Medizin als auch in der Zahnheilkunde eine rasante klinische Entwicklung durchlief. 1906 trug er sich nach einjähriger Ausbildung in Berlin als Fachröntgenologe ein. Er hatte nun Expertisen in den beiden Fachdisziplinen erworben, die sein weiteres Berufsleben bestimmen sollten: Zahnheilkunde und Radiologie [Koch, 1969]. Ende 1910 gründete Weski mit dem Zahn-

arzt Hans Sachs eine zahnärztliche Gemeinschaftspraxis am Kurfürstendamm. Beide gingen jedoch nach zwei Jahren wegen persönlicher Differenzen wieder getrennte Wege. Weski übernahm die Räume seines Kollegen und baute sie zu einem Röntgeninstitut aus [Koch, 1969].



Der QR-Code führt zu den anderen Teilen der Serie „Wegbereiter der Zahnheilkunde“

Foto: zm-Archiv

Auch Weskis privates Leben verlief diskontinuierlich: 1909 hatte er Wanda Behrens, die Tochter eines Kunsthändlers, geheiratet. Die Ehe, aus der 1913 ein Sohn namens Herbert hervorging, wurde 1919 wieder geschieden, nachdem beide schon längere Zeit in Trennung gelebt hatten. Noch im selben Jahr ging Weski die Ehe mit Käthe Bode ein. Doch auch diese Verbindung endete 1936 in einer Scheidung. Anschließend lebte Weski mit seiner Mitarbeiterin Leonie Salzer zusammen, die er im „Dritten Reich“ aufgrund ihrer Einordnung als „Halbjüdin“ nicht heiraten konnte. Letzteres holte das Paar nach dem Zweiten Weltkrieg nach. Die beiden letzten Ehen Weskis blieben kinderlos, nicht zuletzt weil Weski – wie viele

Radiologen der ersten Generation – Strahlenschäden davongetragen hatte. Er hatte eine Azoospermie entwickelt; damit blieb Weskis Sohn Herbert, der ebenfalls den Arztberuf ergriff, sein einziges Kind [Koch, 1969].

Schon im Ersten Weltkrieg war bei Weski ein „nervöses Herzleiden“ diagnostiziert worden, das ihn als „nicht kriegsverwendungsfähig“ einordnete. Allerdings wurde er aufgrund seiner Medizinkenntnisse zum leitenden Arzt der Röntgenabteilung des Reservelazaretts Rennbahn-Grunewald bestellt und er war in den Lazaretten Rathenow und Spandau tätig. Nach dem Krieg richtete Weski seinen Fokus auf die zahnärztliche Röntgenologie. Er betonte auf Vortragsreisen die wachsende Bedeutung des zahnärztlichen Röntgenbildes und verwies auf die Möglichkeiten der radiologischen Diagnostik „paradentaler“ Erkrankungen [Koch, 1969].

Im „Dritten Reich“ gelang es Weski, „unbehelligt“ zu bleiben, obwohl er mit einer Halbjüdin liiert war und auch seine wichtigste Mitarbeiterin Anna Schneider jüdischer Abstammung war [Koch, 1969]. Allerdings war es Weski nicht vergönnt, seine Karriere mit einem Ordinariat zu krönen. Selbst die Titularprofessur ließ lange auf sich warten: Erst 1943 im (vergleichsweise hohen) Alter von 63 Jahren erhielt er die Berechtigung, diesen Titel zu führen. Auch in der DGZMK erreichte er keine wichtigen Ämter [Koch, 1969; Groß/Schäfer, 2009]. Nach Kriegsende zog er mit seinem Röntgeninstitut in die Richard-Wagner-Straße, wo er bis zu seinem Lebensende 1952 tätig blieb. Im letzten Lebensabschnitt litt er an einer generellen Arteriosklerose und an einem Diabetes mellitus. Außerdem machte ihm eine Altersdepression zu schaffen. Weski starb am 22. November 1952 an den Folgen einer Rücken-Phlegmone. Er wurde in Zehlendorf beigesetzt [Harndt, 1953; Groß, 1953; Koch, 1969].

Sein ‚Paradentium‘ wurde offiziell Nomenklatur

Was waren die konkreten Verdienste Weskis um das Fach Parodontologie [Harndt, 1953; Groß, 1953; Koch, 1969]? Zunächst ist festzuhalten, dass er zu Beginn der 1920er-Jahre die Begriffe „Paradentium“ und „Paraden-

tose“ prägte. Auch wenn Weski schwerlich als Schöpfer dieser Termini gelten kann, war er es doch, der sie in die klinische Fachsprache einführte und näher definierte. Demnach stand die „Paradentose“ nach Weski für alle marginalen Veränderungen am Parodont, wobei er zwischen einer „Atrophia parodontii marginalis totalis“ und einer „Atrophia parodontii marginalis partialis“ (mit und ohne „Taschenvertiefung“) differenzierte. Darüber hinaus unterschied er zwischen supra- und infraalveolären Taschen sowie zwischen ulzerierten und nicht-ulzerierten Taschenwänden. Den bis dahin weit verbreiteten Begriff „Alveolarpyorrhoe“, der im Wesentlichen für den Eiterfluss aus Zahnfleischtaschen gebraucht worden war, lehnte er ab [Koch, 1969].

Mit den parodontalen Krankheitsbildern beschäftigte sich Weski in seinem bahnbrechenden Beitrag „Die chronischen marginalen Entzündungen des Alveolarfortsatzes mit besonderer Berücksichtigung der Alveolarpyorrhoe“ innerhalb der „Röntgenologisch-anatomischen Studien aus dem Gebiete der Kieferpathologie“ [Weski, 1921b, 1922]. Wegweisend waren Schriften wie „Die Röntgendiagnostik bei marginalen Paradentosen“ [Weski, 1921a, Witt, 1939].

Vor allem Weskis Terminus „Paradentose“ wurde kritisiert, weil er nicht an entzündliche Erkrankungsformen denken lasse. Dennoch wurde dieser Begriff 1931 auf Antrag der Terminologie-Kommission der F.D.I. offiziell empfohlen – auch, weil man ihn für gut etabliert und international verständlich erachtete. In Paris war damit „zum ersten Mal eine Erkrankung des Zahnhalteapparates in seiner Gesamtheit anerkannt worden. ‚Paradentium‘ im Sinne Weskis war jetzt offiziell Nomenklatur“ [Koch, 1969]. Dabei ist wichtig, dass Weski unter „Paradentium“ den gesamten Zahnhalteapparat verstand, also das Zahnfleisch, den Alveolarknochen, die Wurzelhaut mit den Sharpey-Fasern und das Wurzelzement. Den Terminus „Paradentose“ benutzte Weski für alle Erkrankungen des Zahnhalteapparates, das heißt für entzündliche und nicht-entzündliche Erscheinungsbilder. Auch wenn seine Kritiker behaupteten, dass der Begriff „Paradentose“ ausschließlich degenerative Krankheitsbilder beinhalte, ist zu



betonen, dass es in der Medizin viele Begrifflichkeiten gab – und gibt –, die das Suffix „-ose“ tragen und trotzdem entzündliche Krankheitsbilder subsumieren (etwa Thyreose, Dermatose).

Das zweite Verdienst Weskis bestand darin, die radiologische Diagnostik für die Parodontologie fruchtbar gemacht zu haben.

Auch die 1928 von Weski aufgestellte „Konstitutionsformel der Paradentose“ ging in die Geschichte ein. Sie bezeichnete die Hypothese, dass der Paradentose ein „endogener Ursachenkomplex“ zugrunde liege, womit Weski auf die komplexen ätiologischen Hintergründe von Parodontalerkrankungen abhob [Koch, 1969]. Es ging ihm darum, deutlich zu machen, dass Disposition und Konstitution bei der Entstehung von Parodontalerkrankungen eine große Rolle spielen. Seine Diagnostik umfasste einen „Dreiklang“ aus anatomisch-radiologischem Lokalbefund, funktionellem (Artikulations-) Befund und klinischem Bild, wobei Letzteres in einem „Paradentose-Status“ festgehalten wurde. Den PA-Status hatte Weski bereits 1925 entwickelt. Diese diagnostische Trias korrespondierte mit einer therapeutischen Trias aus Lokaltherapie (etwa Taschenausräumung), Entlastungsbehandlung (etwa Beseitigung von Artikulationshindernissen beziehungsweise Schienung) und Internbehandlung (mit diversen „lokal-umstimmenden“ Methoden) [Koch, 1969].

Auch in institutioneller Sicht wirkte Weski als Pionier: 1924 gründete er mit zwei Kollegen die „Arbeitsgemeinschaft für Paradentosenforschung“ (ARPA), die mit dem „Paradentium“ ein eigenes Organ hervorbrachte. Ihr folgte, ebenfalls auf Weskis Initiative, 1932 die erste Tagung der „ARPA Internationale“, die Weski 1939 zu seinem 60. Geburtstag zum Ehrenmitglied ernannte. Die deutsche

ARPA hatte bis 1970 Bestand; ihr folgte die „Deutsche Gesellschaft für Parodontologie“ [Koch, 1969; Groß/Schäfer, 2009].

Außerdem setzte Weski sich für eine systematische Behandlung der Zahnbetterkrankungen im Rahmen der Sozialversicherung ein. So kam 1932 ein „PA-Vertrag“ zwischen dem „Reichsverband der Zahnärzte Deutschlands“ und dem „Verband kaufmännischer Berufskassen“ zum Abschluss. Weitere Verträge dieser Art folgten. Basis jeder PA-Behandlung wurde der besagte PA-Status [Koch, 1969]. Ab Mitte des 20. Jahrhunderts wurden Weskis Termini sukzessive ersetzt. Statt „Paradentium“ setzte sich „Parodontium“ durch. Dabei wurde nun explizit auf den Begriff „Parodontitis“ abgehoben und betont, dass das Suffix „-itis“ für entzündliche und die Endung „-ose“ für atrophisch-degenerative Prozesse stehe. Umgangssprachlich blieb der Begriff „Paradentose“ jedoch weiterhin lebendig. Zu diesem Zeitpunkt hatte Weski seine prägende Rolle im Fach Parodontologie längst eingebüßt. Er musste sich eingestehen, „daß man ihn in seinem Denken und in seinen Leistungen nicht nur eingeholt hatte, sondern daß die Entwicklung [...] stürmisch weiterging“ [Koch, 1969]. Dies korrespondiert mit der Tatsache, dass Weski nach dem Zweiten Weltkrieg nur noch zwei – wenig beachtete – Fachbeiträge veröffentlichte. Stattdessen wurden ihm diverse Ehrenmitgliedschaften angetragen, etwa 1948 von der ARPA, aber auch von vielen Fachgesellschaften des Auslands. Doch derartige Auszeichnungen konnten nicht darüber hinwegtäuschen, dass Weski in seinen letzten Lebensjahren zu einem einsamen Mann geworden war, der das Gefühl hatte, „nur noch als ‚Ehrendreis‘ herumgereicht zu werden“ [Koch, 1969].

Univ.-Prof. Dr. med. Dr. med. dent.
Dr. phil. Dominik Groß
Institut für Geschichte,
Theorie und Ethik der Medizin
Medizinische Fakultät
RWTH Aachen University
MTI II, Wendlingweg 2, 52074 Aachen
dgross@ukaachen.de



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

2. Änderungsvereinbarung zur

„Grundsatzfinanzierungsvereinbarung zur Finanzierung der Maßnahmen nach § 291a Abs. 7b Satz 2 SGB V – Finanzierung der erforderlichen Komponenten und Dienste für die Einführung Telematikinfrastruktur für den Wirkbetrieb des Online-Rollout Stufe 1 (ORS1) – (GFinV) vom 19. Juli 2017“

Zuletzt geändert durch die 1. Änderungsvereinbarung zur „Grundsatzfinanzierungsvereinbarung zur Finanzierung der Maßnahmen nach § 291a Abs. 7b Satz 2 SGB V – Finanzierung der erforderlichen Komponenten und Dienste für die Einführung Telematikinfrastruktur für den Wirkbetrieb des Online-Rollout Stufe 1 (ORS1) – (GFinV) vom 19. Dezember 2017“

zwischen

der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, K. d. ö. R., in Köln,

und

dem GKV-Spitzenverband, K. d. ö. R., in Berlin,

Artikel 1

Redaktionelle Anpassungen in den Titeln

1. Der Titel der Grundsatzfinanzierungsvereinbarung wird wie folgt gefasst:

„Grundsatzfinanzierungsvereinbarung zur Finanzierung der Maßnahmen nach § 291a Abs. 7b Satz 2 SGB V (GFinV) zwischen der KZBV und dem GKV-Spitzenverband“.

2. Die Grundsatzfinanzierungsvereinbarung erhält die Bezeichnung „Anlage 11“.

3. Bei der Pauschalen-Vereinbarung, der Vereinbarung einer Stichprobenprüfung und der Finanzierungsvereinbarung gem. § 291a Abs. 7b Satz 3 SGB V entfällt jeweils der Titel „Anlage zur Grundsatzfinanzierungsvereinbarung ORS 1 (GFinV)“.

4. Die Pauschalen-Vereinbarung erhält die Bezeichnung „Anlage 11a“, die Vereinbarung einer Stichprobenprüfung erhält die Bezeichnung „Anlage 11b“ und die Finanzierungsvereinbarung gem. § 291 Abs. 7b Satz 3 SGB V erhält die Bezeichnung „Anlage 11c“.

Artikel 2

Änderung der GFinV

1. § 2 Abs. 1 Satz 17 wird wie folgt gefasst:

¹⁷Die Erstattung der Kosten der Smartcard SMC-B und der Smartcard HBA erfolgt als kumulierte Betriebskostenpauschale jeweils für die Laufzeit der SMC-B- bzw. HBA-Zertifikate zu Beginn der Laufzeit.

2. § 2 Abs. 3 Sätze 2 und 3 werden aufgehoben und durch Sätze 2 bis 5 ersetzt:

²Als Besuchsfälle werden Einlesevorgänge der eGK je Versicherten beschränkt auf einen Vorgang im Quartal gezählt. ³Für Praxen mit mindestens 100 Besuchsfällen im Vorjahr bzw. im aktuellen Jahr oder dem Nachweis des Abschlusses von mindestens drei Kooperationsverträgen gemäß § 119b Abs. 1 SGB V, wird die Ausstattung i. S. d. Satzes 1 zweimal je Standort finanziert, wenn an dem Standort mindestens zwei Zahnärzte tätig sind. ⁴Für Praxen mit mindestens 200 Besuchsfällen im Vorjahr bzw. im aktuellen Jahr oder dem Nachweis des Abschlusses von mindestens fünf Kooperationsverträgen gemäß § 119b Abs. 1 SGB V wird die Ausstattung i. S. d. Satzes 1 dreimal je Standort finanziert, wenn an dem Standort mehr als zwei Zahnärzte tätig sind. ⁵§ 2 Abs. 2 Sätze 5 und 6 gelten.

3. Nach § 2 Abs. 3 wird folgender Abs. 3a eingefügt:

¹Die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen übermitteln dem GKV-Spitzenverband und nachrichtlich der KZBV die Anzahl der anspruchsberechtigten Zahnärzte und Einrichtungen gem. § 2 Abs. 3 bis 31.08.2018. ²§ 6 Abs. 3 Satz 1 gilt. ³Der GKV-Spitzenverband ermittelt auf dieser Basis den Finanzierungsbedarf für die Ausstattung gem. § 2 Abs. 3 und leistet einmalig eine Zahlung an die von der KZBV benannten Kassenzahnärztlichen Vereinigungen zum 20. des dritten Quartalsmonats im ersten Quartal 2019.

4. § 3 Abs. 1 Satz 5 wird wie folgt gefasst:

⁵Die Finanzierung der laufenden Kosten der Smartcard SMC-B fällt

unter die Betriebskosten und wird gem. § 2 Abs. 1 in einer Summe ausbezahlt.

5. § 9 Abs. 5 wird wie folgt eingefügt:

Die Vertragspartner verpflichten sich, sobald der von der gematik im Vergabeverfahren „Entwicklung Modularer Konnektor“ (EU-Bekanntmachung Nr. 2016/S 172–309248 vom 07.09.2016) beauftragte Konnektor grundsätzlich für alle Zahnarztpraxen am Markt verfügbar ist, d. h. im Rahmen eines TI-Gesamtpaketes bestell- und installierbar ist, innerhalb von zwei Wochen eine Vereinbarung zu schließen, um unter Berücksichtigung der aktuellen Marktsituation und des im Rahmen des Vergabeverfahrens vereinbarten Konnektorpreises die Erstattungspauschale ab dem Folgequartal nach Inkrafttreten der Änderungsvereinbarung neu zu bemessen.

Artikel 3

Änderung der Pauschalen-Vereinbarung

1. Unter § 2 werden die folgenden Felder der Tabelle wie folgt gefasst (im Übrigen bleibt die Tabelle unverändert):

§ 2 Standard-Erstausrüstungspaket

| Inhalte | Pauschale im Quartal der erstmaligen Nutzung | Betrag in Euro |
|--|--|----------------|
| Konnektor mit zugelassener QES-Funktion inkl. gSMC-K gem. § 2 Abs. 1 GFinV § 9 Abs. 4 und 5 GFinV gelten. | 3. Quartal 2017 | 2.620,- |
| | 4. Quartal 2017 | 2.358,- |
| | 1. Quartal 2018 | 2.122,- |
| | 2. Quartal 2018 | 1.910,- |
| | 3. Quartal 2018 | 1.719,- |
| | 4. Quartal 2018 | 1.547,- |

2. § 3 wird wie folgt gefasst:

§ 3 Standard-Betriebspaket

| Inhalte | | Betrag in Euro |
|---|--|----------------|
| Monatliche Betriebskostenpauschale gem. § 3 Abs. 1 GFinV | vom 3. Quartal 2017 bis einschließlich 2. Quartal 2018 | 100,- |
| | ab 3. Quartal 2018 | 83,- |
| Pauschale für Betriebskosten Smartcard SMC-B, (kumuliert) als Einmalzahlung für 5 Jahre gem. § 2 Abs. 1 Satz 17 GFinV bzw. § 2 Abs. 3 GFinV | | 480,- |
| Pauschale für Betriebskosten Smartcard HBA (häufig), (kumuliert) als Einmalzahlung für 5 Jahre gem. § 3 Abs. 1 Satz 6, § 2 Abs. 1 Sätze 16 und 17 GFinV | | 233,- |

Zahnarztpraxen, die die Pauschale für die Smartcard SMC-B als monatliche Betriebskostenpauschale bis einschließlich Ende des zweiten Quartals 2018 abgerechnet haben, erhalten eine um die bereits abgerechneten Pauschalen reduzierte Einmalzahlung von der zuständigen Kassenzahnärztlichen Vereinigung. Die vereinbarten Abschlagszahlungen bis einschließlich viertes Quartal 2018 bleiben unberührt. Der Finanzierungsbedarf wird im Rahmen der sog. Spitzabrechnung gemäß § 6 Abs. 6 GFinV durch den GKV-Spitzenverband ausgeglichen.

Artikel 4

Inkrafttreten

Diese Vereinbarung tritt mit Wirkung zum 01.07.2018 in Kraft.

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 Sonderteile liegen außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Alle Rechte, insbesondere der Vervielfältigung und zur Einspeicherung in elektronische Datenbanken, sowie das Recht der Übersetzung sind vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Redaktion und des Verlages. Bei Einsendungen wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Für unverlangt eingesendete Manuskripte, Abbildungen und Bücher übernimmt die Redaktion keine Haftung.

Mitgliedern einer Zahnärztekammer empfehlen wir, sich bezüglich einer Änderung der Lieferanschrift direkt an die Bundeszahnärztekammer unter Tel. +49 30 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:

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 Anzeigenteil:

Katja Höcker, Tel. +49 2234 7011-286
E-Mail: hoecker@aerzteverlag.de

Key Account Manager/-in:

KAM Dental International Andrea Nikuta-Meerloo
Telefon: +49 2234 7011-308
E-Mail: nikuta-meerloo@aerzteverlag.de
KAM, Non-Health, Eric Le Gall, Tel.: +49 2202 9649510,
E-Mail: legall@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 Ärztekasse, Köln, Kto. 010 1107410
(BLZ 30060601), IBAN: DE 2830 0606 0101 0110 7410
BIC: DAAEDDD, 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 2. Quartal 2018:

Druckauflage: 77.700 Ex.

Verbreitete Auflage: 76.975 Ex.

108. Jahrgang

ISSN 0341-8995

Bicon: CAD/CAM-Material TRINIA

Besondere Verträglichkeit und Biegefestigkeit



Dr. Vincent J. Morgan, Zahnarzt und Eigentümer von Bicon

Mit dem revolutionären CAD/CAM-Material TRINIA hat Bicon eine Alternative zu herkömmlichen Metallrestorationen entwickelt, die sich durch ideale Materialeigenschaften und eine hohe Biokompatibilität auszeichnet. Dr. Vincent J. Morgan, Zahnarzt und Eigentümer von Bicon, erzählt im Interview, was TRINIA so universell einsetzbar und verträglich macht.

TRINIA wurde entwickelt, um Zahnärzten und Zahntechnikern eine CAD/CAM-gefrägte metallfreie Alternative zu Metallrestorationen anzubieten. Wo liegen die Nachteile von Metallrestorationen?

Dr. Vincent J. Morgan: Restaurationen aus Metall haben viele Nachteile, deswegen fragen Patienten ihre behandelnden Zahnärzte auch immer häufiger nach Alternativen. An erster Stelle steht wohl die Angst vor einer allergischen Reaktion, da Metalle diese unter Umständen auslösen können. Des Weiteren sind Metallrestorationen relativ schwer und werden daher vom Patienten eher als Fremdkörper im Mund empfunden. Auch entsprechen Restaurationen aus Metall nicht mehr dem gestiegenen Anspruch der Patienten an ästhetische Lösungen, denn die Farbe von Metallen hebt sich deutlich von Gingiva und Zähnen ab. Darüber hinaus isolieren Metalle gegen Temperatur weit schlechter als Zähne.

Das liegt an ihrer höheren Wärmeleitfähigkeit. Jeder Patient mit tiefen Amalgamfüllungen oder auch Gold-Inlays kennt das Problem. Die Verwendung von TRINIA hingegen bietet einen völlig neuen und verbesserten Patientenkomfort: Der Patient hat keinen unangenehmen metallischen Geschmack mehr im Mund und empfindet ein leichtes und spannungsfreies Tragegefühl gleich nach dem Einsetzen der Restauration. Auch überzeugt die ansprechende Ästhetik, die durch die Verwendung von TRINIA bei der Verarbeitung von Restaurationen erreicht wird.

Welche Materialeigenschaften machen TRINIA zu einer perfekten Alternative zu Metall?

Morgan: Bei der Entwicklung von TRINIA war es uns wichtig, ein Material herzustellen, das sich durch eine sehr hohe Biokompatibilität auszeichnet. Und das ist uns gelungen. Diverse Tests konnten zeigen, dass das Material auf Basis von Epoxidharz und Fiberglas weder erbgutschädigend ist, noch eine Zytotoxizität induziert. Der Werkstoff wirkt nicht reizend, führt zu keinerlei allergischen Reaktionen. Darüber hinaus verursacht TRINIA keine anderen negativen körperlichen Symptome beim Patienten nach dem Einsetzen einer entsprechenden Restauration.

Doch nicht nur die besondere Verträglichkeit von TRINIA macht es zum Produkt der ersten Wahl. Das Kunststoffmaterial zeichnet sich durch eine hohe Biegefestigkeit aus. Sein Elastizitätsmodul ist vergleichbar mit natürlichem Dentin. Durch diese außergewöhnliche Elastizität federt jede aus TRINIA gefertigte Konstruktion so gut ab, wie die Sharpey'schen Fasern des natürlichen Zahnhalteapparates. Dadurch eignet sich das Material, anders als deutlich unflexibleres Metall, auch zur Versorgung schwieriger Situationen. Und das trotz des sehr geringen Gewichts.

Für welche Arten von Restaurationen kann TRINIA eingesetzt werden?

Morgan: TRINIA eignet sich für die Herstellung von Kappen, Gerüstbauten oder Rahmenkonstruktionen sowie für Front- und Seitenzahnkronen und -brücken. Diese Konstruktionen lassen sich auf natürlichen Zähnen oder auch auf Implantaten anbringen. Restaurationen aus dem neuartigen Kunststoff TRINIA können zementiert werden, müssen es aber nicht. Darüber hinaus können sie mit verschraubten oder teleskopierenden Restaurationen verankert werden. Durch seine besonderen Materialeigenschaften ist TRINIA auch für die permanente Versorgung durch Inlays, Onlays, Kronen, Brücken, Veneers oder Teilprothesen geeignet.

Was macht den Einsatz von TRINIA so einfach?

Morgan: TRINIA ist kompatibel mit zahlrei-



TRINIA ist in Discs und Blöcken erhältlich.



TRINIA besteht aus 40 Prozent Epoxidharz und 60 Prozent Fiberglas.

chen führenden Implantatsystemen. Darüber hinaus kann das Material auf sämtlichen Maschinen mit Standardaufnahme, nass und trocken, verarbeitet werden. Die Discs und Blöcke entsprechen dem Industriestandard. TRINIA weist eine gute Verbundfähigkeit auf und auch die lieferbaren Grundfarben, Pink oder Elfenbein, erleichtern die Weiterverarbeitung. Auch ist kein Brennen erforderlich. Somit bringt der Einsatz von TRINIA eine erhebliche Kosten- und Zeit-Ersparnis im Labor mit sich.

BFS HEALTH FINANCE**Workshop zum Datenschutz**

Am 25. Mai hat ein neues Zeitalter in Sachen Datenschutz und Datensicherheit begonnen: Die EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) ist seit diesem



Datum unmittelbar anwendbar. Bei vielen Praxen sorgen die neuen Bestimmungen für Verunsicherung. „Der Datenschutz galt bislang als Exot, weswegen nur wenige Berater mit der Materie

vertraut sind“, erklärt Datenschutzexperte Dr. Robert Kazemi. „Den Arzt oder Zahnarzt stellt die neue Rechtslage jedoch vor ganz neue Herausforderungen, die mit seinem beruflichen Alltag und seiner Ausbildung nur wenig gemein haben.“ Genau hier setzte der Workshop an, den BFS health finance gemeinsam mit Dampsoft und der APW veranstaltete. Kazemi sensibilisierte zahlreiche Ärzte und Zahnärzte für die Herausforderungen der DSGVO. Der Workshop war gekennzeichnet durch einen intensiven Dialog zwischen den Zuhörern und Kazemi.

■ **BFS Health Finance GmbH**, Hülshof 24, 44369 Dortmund, Tel.: 0800 447 32 54, Fax: 0231 945 362 888, info@meinebfs.de, www.meinebfs.de

FLEMMING DENTAL**Neue Marke Flemming COMPLEO**

COMPLEO, so heißt das neue System für festsitzenden Zahnersatz von Flemming Dental. Dabei handelt es sich um ein strukturiertes und übersichtliches Konzept für die treffsichere Produkt- und Materialwahl im prothetischen Arbeitsalltag. Es überzeugt durch Einfachheit und konzen-



triert sich auf das Wesentliche. COMPLEO bietet den vollen Zugriff auf gängige Materialien wie Lithiumdisilikat, Zirkonoxid, Hybridkeramik, Hochleistungspolymer sowie Metalllegierungen für festsitzende Restaurationen. Unter Berücksichtigung der Werkstoffkunde wurde eine Produktmatrix mit verschiedenen Clustern (z.B. Festigkeit, Ästhetik, Indikation) definiert und somit eine logische, übersichtliche und funktionale Systematik für den Praxisalltag entwickelt. Auf das Wesentliche reduziert wird so der Dschungel an Materialien deutlich überschaubarer.

■ **Flemming Dental GmbH**, Lübecker Str. 128, 22087 Hamburg, Tel.: 040 32 102-0, Fax: 040 32 102-109, info@flemming-dental.de, www.flemming-compleo.de

ULTRADENT PRODUCTS**Zahnaufhellung: Patienten gewinnen**

Seit mehr als 25 Jahren steht Opalescence mit Marken wie Opalescence PF, Opalescence Boost oder Opalescence Go für professionelle Zahnaufhellung – sowohl kosmetisch als auch medizinisch. Die bewährten Produkte von Opalescence erfreuen sich großer Bekanntheit und Beliebtheit – nicht nur beim Praxisteam, sondern auch bei den Patienten. Doch wie findet der interessierte Patient die Praxis in seiner Nähe, die mit Opalescence arbeitet? Ganz einfach: über den Opalescence Zahnarztfinder. Der Opalescence Zahnarztfinder ist ein einfach zu nutzendes, online-basiertes Tool,



dass der Patient über www.opalescence.com/de erreicht. Über die Eingabe von Land und Postleitzahl erhält er einen Überblick über Zahnärzte in seiner Region, die professionelle Zahnaufhellung mit Opalescence-Produkten anbieten. Für die Praxis wiederum bedeutet das eine höhere Sichtbarkeit, mehr Zahnaufhellungsbehandlungen und eine Steigerung der Einnahmen.

■ **Ultradent Products GmbH**, Am Westhover Berg 30, 51149 Köln, Tel.: 02203 35 92 15, infoDE@ultradent.com, www.ultradent.com/de

DMG**Neue Veranstaltung „Die Interdentale“**

Mit der ersten Interdentale am 19. und 20. Oktober in Hamburg wird jungen Zahnmedizinern ein ganz neues Veranstaltungsformat angeboten. Initiiert von DMG, Philips, BEGO, Meisinger und Hu-Friedy, bietet die zweitägige Veranstaltung im exklusiven Rahmen ein abwechslungsreiches Programm für Assistenzzahnärzte, Praxisgründer und Studenten in den klinischen Semestern. Die Teilnehmer erwartet eine interaktive Mischung aus Theorie und Praxis – in Form von Vorträgen, Get-togethers und Workshops. Die Referenten sind renommierte Größen aus ver-

schiedenen Bereichen der Zahnmedizin, unter ihnen zum Beispiel Prof. Dr. Michael J. Nock von der Uniklinik Köln oder Dr. Nele Kettler vom Institut der



Deutschen Zahnärzte (IDZ). Das Event, für das bis zu 15 Fortbildungspunkte vergeben werden, findet im neuen DMG Dental Training Center statt. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal 100 Personen begrenzt, Karten sind ab 149 Euro erhältlich.

■ **DMG**, Elbgastr. 248, 22547 Hamburg, Tel.: 0800 364 42 62 (kostenfrei), info@dmg-dental.com, www.dmg-dental.com, www.facebook.com/dmgdental

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

DENT-O-CARE**BioMin F-Zahnpasta schützt dauerhaft**

Die Zahncreme BioMin F zielt mit ihrer besonderen Formulierung auf den langanhaltenden Schutz der Zähne ab: Eine kontinuierliche, niedrig dosierte Abgabe von Calcium-, Phosphat- und Fluoridionen schützt auch noch Stunden nach dem Putzen. Durch die Bildung von Fluorapatit erhöht sich der Schutz gegen Säureangriffe, und Hypersensibilitäten werden reduziert. Eine Untersuchung an der Queen Mary University of



London ergab, dass BioMin F selbst nach einer Zugabe von 6%iger Zitronensäure einen fast 100%igen Verschluss der Dentintubuli bewirkte. Auch bei einem Produkttest des Verbandes Deutscher Dentalhygieniker (VDDH) stellten zahlreiche Patienten schon nach wenigen Tagen eine spürbare Reduzierung ihrer Zahnempfindlichkeiten fest. Vertrieben wird die BioMin F-Zahnpasta auf dem deutschen und österreichischen Markt exklusiv von Dent-o-care.

■ **Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH**, Rosenheimer Str. 4a, 85635 Höhenkirchen, Tel.: 08102 7 772-888, Fax:-877, bestellung@dentocare.de, www.dentocare.de

ROOS DENTAL**Ihr neuer Katalog**

Um Kundenwünschen gerecht zu werden und Ihnen unsere Auswahl von mehr als 160 000 Artikeln in praktischer Form präsentieren zu können, gibt es nun wieder unseren umfangreichen Jahreskatalog. In diesem erwartet Sie eine große Auswahl unseres rundum erneuerten Artikelsortiments. Aber auch alte Dauerbrenner werden Sie nicht vermissen. Von Abformmaterialien über Prophylaxe, Einwegartikel und Geräten bis hin zu Laborbedarf wird hier jeder fündig werden. Fehlt Ihnen

dennoch ein Artikel, scheuen Sie sich nicht uns anzurufen oder uns eine Mail zu schreiben. Wir helfen Ihnen gerne individuell weiter. Nicht nur unser Sortiment entwickelt sich, sondern auch unser Service. Unsere Lieferungen erreichen Sie nun noch schneller. Den neuen, umfangreichen Katalog können Sie gerne telefonisch montags bis freitags von 8 bis 17 Uhr oder online anfordern.

**NEUER
KATALOG**

■ **ROOS Dental GmbH & Co. KG**, Friedensstr. 12-28, 41236 Mönchengladbach, Tel.: 02166 9 98 98-0, Fax: 02166 61 15 49, info@roos-dental.de, www.roos-dental.de

KETTENBACH**Auszeichnung: TOP 100 Innovator 2018**

Im Rahmen des 5. Deutschen Mittelstands-Summits am 29. Juni in Ludwigsburg wurde die Kettenbach GmbH & Co. KG als TOP 100 Innovator 2018 ausgezeichnet. In dem Auswahlverfahren überzeugte das Unternehmen mit 160 Mitarbeitern besonders in der Kategorie „Innovationserfolg“. Geschäftsführer Jens Kuhn und sein Team nahmen die Ehrung direkt aus den Händen des bekannten TV-Moderators und Wirtschaftsjournalisten Ranga Yogeshwar entgegen. Das TOP 100-Siegel wird seit 1993 vom Initiator compamedia an mittelständische Unternehmen vergeben für besondere Innovationskraft und überdurchschnittliche Innovationserfolge. „Innova-



v.l.n.r.: Dr. Petra Kiemer, Heiko Putz, Gabriele Jachnow, Dr. Maximilian Mörsdorf, Stephanie Rack-Schindler, Ranga Yogeshwar, Jens Kuhn, Veronika Fey, Enyinnaya Okpara

tion in unserem Sinne bedeutet vor allem, die Kundenbedürfnisse optimal zu bedienen und dadurch unsere Einzigartigkeit zu verdeutlichen“, sagt Kuhn. Heute sind neben modernen Materialien für die Abformung und die Bissregistrierung auch Komposite für restaurative Versorgungen im Portfolio des Mittelständlers zu finden. Dabei setzt das Unternehmen auf eigene Forschung und

Entwicklung sowie Produktion am Standort Deutschland. Qualität ist das oberste Gebot. Kettenbach befindet sich bei den ausgezeichneten Unternehmen in angenehmer Gesellschaft: Unter ihnen sind andere Weltmarkt- bzw. nationale Marktführer, die viele Patente halten und deren

Produktneuheiten starke Umsatztreiber sind. Dies macht die Unternehmen zu Job-Motoren: Zwischen 2017 und 2019 entstehen bei ihnen rund 14 000 neue Arbeitsplätze. Auch bei Kettenbach wuchs die Zahl der Mitarbeiter in den vergangenen drei Jahren um gut 15 Prozent an. Das Ergebnis von Engagement, Investition und unternehmerischem Mut. Jens Kuhn sagt: „Unser Erfolg hängt maßgeblich davon ab, ob wir für unsere Kunden Nutzen stiften.“ Innovation im Dienste des Kunden also; auf dieser Basis dürfte dem weiteren Unternehmenserfolg nichts mehr im Wege stehen.

■ **Kettenbach GmbH & Co. KG**, Im Heerfeld 7, 35713 Eschenburg, Tel.: 02774 7050, Fax: 02774 70533, info@kettenbach.de, www.kettenbach.de

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

ORANGEDENTAL**Die Garantieoffensive 2018**

Nachdem orangedental Ende 2017 sehr erfolgreich eine zehn Jahre-Garantieaktion mit dem Bestseller PaX-i 3D GREEN nxt¹² durchgeführt hat, stellt das Unternehmen erneut die außerordentliche Qualität und Zuverlässigkeit seiner Vatech-Produkte unter Beweis. Vatech ist mit einem jährlichen Absatz von mehr als 6000 Großröntgengeräten weltweit einer der beiden führenden Hersteller in diesem Segment. Das Selbstbewusstsein, eine derart lange Garantiezeit einräumen zu können, kommt nicht



von ungefähr. *Zwei Jahre Vollgarantie und weitere drei Jahre auf Sensor und Röntgenröhre für das OPG, bzw. zwei Jahre Vollgarantie und weitere acht auf Sensor und Röntgenröhre für das DVT, geben dem Kunden Sicherheit und bewahren ihn vor schlechten und teuren Überraschungen. Die Garantieoffensive 2018 ist ab dem 01.07. bis 31.12.2018 gültig. Der Preisvorteil (Garantieverlängerung) für den Kunden liegt, je nach Gerät, zwischen 5000 und 44 000 Euro.

■ **orangedental GmbH & Co. KG**, Aspachstr. 11, 88400 Biberach, Tel.: 07351 474990, Fax: 07351 4749944, info@orangedental.de, www.orangedental.de

OCO**Calxyl – Die regenerative Endodontie**

Entsprechend der Leitlinien der führenden Fachgesellschaften für Endodontologie ist Calciumhydroxid bei endodontischen Behand-

lungen, wie z.B. der Überkappung der Wurzel als Schutz der Pulpa, sowie zur Anregung einer Tertiärdentinbildung das Mittel der Wahl. Der natürliche Heilungsprozess von Dentin- und Pulpagewebe wird über verschiedene Prozesse gefördert. Calxyl kann durch die feinen Dentinkanälchen diffundieren und bei Kontakt mit Dentin- bzw. Pulpagewebe kommt es zur Freisetzung von Wachstumsfaktoren (z.B. TGF- β 1), zu einer Proliferation von Stammzellen und über die Aktivierung von Odontoblasten, zu einer Anreicherung von Kalzium und Phosphat. Calxyl führt zu einer aktiven Bildung von neuem Gewebe. Indikationen sind die definitive Versorgung des kariessfreien, pulpanahen Dentins, die Caries profunda-Behandlung, die indirekte und direkte Pulpenüberkappung, die Pulpotomie sowie die medikamentöse Wurzelkanaleinlage.



lungen, wie z.B. der Überkappung der Wurzel als Schutz der Pulpa, sowie zur Anregung einer Tertiärdentinbildung das Mittel der Wahl. Der natürliche Heilungsprozess von Dentin- und Pulpagewebe wird über verschiedene Prozesse gefördert. Calxyl kann durch die

■ **OCO Präparate GmbH**, Apotheker-Hummel-Str. 1+3, 67246 Dirmstein, Tel.: 06238 926810, www.oco-praeparate.de

STRAUMANN**Neue PTFE-Barrieremembran**

botiss-Produkte sind in Deutschland exklusiv bei Straumann verfügbar. Zum 1. Juli 2018 wurde das Produktportfolio um permamem erweitert. permamem ist eine neuartige PTFE-Barrieremembran, die in Anwendung und Leistungsfähigkeit überzeugt. Die nicht-resorbierbare Membran ist zu 100 Prozent synthetisch und besteht aus hochdichtem Polytetrafluorethylen (PTFE). permamem ist biokompatibel und zeichnet sich durch ihre außergewöhnlich dünne Struktur aus (~0,08 mm). Aufgrund ihrer nicht-porösen Eigenschaften stellt sie eine effiziente Barriere

gegen eine zelluläre und bakterielle Penetration dar, und kann daher in bestimmten klinischen Indikationen zur offenen Einheilung verwendet werden. Der Indikationsbereich von permamem umfasst alle gängigen Verfahren



zum Knochenaufbau (GTR und GBR), wie etwa Socket/Ridge Preservation, horizontale und vertikale Kieferkammaugmentationen sowie Dehiszenz- und parodontale Konchendefekte.

■ **Straumann GmbH**, Heinrich-von-Stephan-Str. 21, 79100 Freiburg, Tel.: 0761 45010, Fax: 0761 4501409, info.de@straumann.com, www.straumann.de

HEALTH AG**Co-Evolution Summit 2018**

Unter dem Motto „Neues vom Fortschritt“ lädt die Health AG am 14. September zum Co-Evolution Summit 2018 nach Hamburg ein und zeigt Zahnmedizinern sowie Praxis- und Abrechnungsmitarbeitern, wie sie die Herausforderung Digitalisierung erfolgreich meistern. Auf der solutions.hamburg, dem größten Digitalisierungskongress Deutschlands, nähert sich der IT- und Finanzdienstleister dem Thema auf kreative Weise. Die Teilnehmer erwartet ein vielfältiges Programm aus Talk-Formaten, einer begehbaren digitalen Patientenreise und fünf Co-Evolution Labs.

Die Health AG ist zusammen mit Google Cloud Diamant-Sponsor der solutions.hamburg. Unter dem Motto „Digitalisierung ist Teamsport“ geht der Digitalkongress in diesem Jahr in die vierte Runde. Die Teilnahme am Co-Evolution Summit ist kostenlos und berechtigt ebenfalls zum Besuch der solutions.hamburg am Freitag, den 14. September.



■ **EOS Health Honorarmanagement AG**, Lübeckertordamm 1-3, 20099 Hamburg, Tel.: 040 524 709-000, Fax: 040 524 709-020, info@healthag.de, http://co-evolution.jetzt/summit/

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

1. Taschenschirm „Pencil“

Taschenschirm aus der MoMA Kollektion. Design: Frank Lloyd Wright. Dieses bunte Accessoire bringt bei jedem Wetter gute Laune. Nylonbezug. Aluminiumstock. Ø 96 cm.

Bestell-Nr. A82-844 931 € 58,-

2. Porzellanvase „Konturen“

Originelle Vase aus der MoMA Kollektion. Design: Yuko Tokuda. Eine einzelne Blume wird zum Blickfang. Format 24 x 16,5 x 7 cm (H/B/T).
Lieferung ohne Deko.

Bestell-Nr. A82-844 966 € 98,-

3. LED-Tischuhr „Alume Cube“

Durch Antippen zeigt der „Alume Cube“ aus der MoMA Kollektion auf einem LED Display die Zeit sowie Datum und Temperatur an, ansonsten präsentiert er sich als moderner Holz-Würfel in Metalloptik. Mit Alarmfunktion. Format 7 x 7 x 7 cm (H/B/T).

Bestell-Nr. A82-845 055 € 64,-



3



2



4

4. Piet Mondrian: „2 Kaffeebecher im Set“

Bone China Porzellan. Fassungsvermögen je 0,38 l, spülmaschinengeeignet. ars mundi Exklusiv-Edition mit Künstlersignatur. Kaffeebecher im 2er-Set. Höhe 9 cm. Ø 8,2 cm. Gewicht 0,6 kg.

Bestell-Nr. A82-871 710 € 49,-

Mehr von der Kunstwelt online entdecken:
www.aerzteverlag.de/edition

Für Ihre Bestellung

Bitte einsenden an: EDITION Deutscher Ärzteverlag GmbH, Dieselstraße 2, 50859 Köln

Ja, ich bestelle mit 14-tägigem Widerrufsrecht
(nur unversehrt und als frankiertes Paket):

- | | |
|--|--------|
| __ Expl. Taschenschirm „Pencil“, A82-844 931 | € 58,- |
| __ Expl. Porzellanvase „Konturen“, A82-844 966 | € 98,- |
| __ Expl. LED-Tischuhr „Alume Cube“, A82-845 055 | € 64,- |
| __ Expl. P. Mondrian: „2 Kaffeebecher im Set“, A82-871 710 | € 49,- |

Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und zzgl. € 7,80 Versandkosten (Ausland auf Anfrage).

.....
Name, Vorname

.....
Straße, PLZ, Ort

.....
Telefon, Email-Adresse

.....
Datum / Ort, Unterschrift

0607.82 A82

Informer und Preisänderungen vorbehalten. Angebot freibleibend. Die Bestellabwicklung und der Versand erfolgen nach den AGB unseres Kooperationspartners ars mundi. Die AGB können Sie unter www.arsmundi.de einsehen. Eine Widerrufsbelehrung und ein Widerrufsformular erhalten Sie mit der Rechnung.
Deutscher Ärzteverlag GmbH – Sitz Köln – HRB 106 Amtsgericht Köln. Geschäftsführung: Jürgen Filmer

DENTSPLY SIRONA IMPLANTS**Acuris: Ohne Schrauben und Zement**

Mehr als 1000 Besucher aus fast 50 Ländern nahmen am Internationalen Ankylos-Kongress teil, der am 29. und 30. Juni 2018 in Berlin stattfand. Sie erlebten, wie engagierte Zahnmediziner, die sich ganz auf die digitale Zukunft konzentrieren, mit Hilfe der Implantologie optimale Ergebnisse für ihre Patienten hervorbringen können. Kongressteilnehmer konnten auf der Veranstaltung einen exklusiven Blick auf Acuris werfen, das neue konometrische Konzept, das im ab-



schließenden prothetischen Schritt der Implantatbehandlung die Befestigung der Krone auf dem Abutment durch Friktion ermöglicht – ohne Schrauben und ohne Zement. Diese neue Lösung spart Zeit, verbessert die Vorhersagbarkeit des Erfolgs und gewährleistet hochwertige Resultate. Diese bahnbrechende Innovation kombiniert das Beste aus zwei Welten: eine Retention, die für den Zahnarzt herausnehmbar, für den Patienten jedoch festsetzend ist.

■ **Dentsply Sirona Implants Deutschland**, Steinzeugstr. 50, 68229 Mannheim, Tel.: 0621 4302-006, Fax: -007, implants-de-info@dentsplysirona.com, www.dentsplysirona.com/implants

MECTRON**Ouli Uimonen neue Geschäftsführerin**

Mectron richtet sein Engagement in Deutschland strategisch neu aus und hat Ouli Uimonen zur neuen Geschäftsführerin ernannt. Sie folgt auf Robin Rocker, der am 07. Juni 2018 sein Amt als Geschäftsführer der mectron Deutschland Vertriebs GmbH niedergelegt hat und aus dem Unternehmen ausgeschieden ist. Frau Uimonen teilt sich die Geschäftsführung mit dem langjährigen Geschäftsführer Dr. Renato Bocchini. Unterstützt werden die beiden durch Lars Drekopf, Leitung Marketing und Vertrieb, der zum Prokuristen ernannt wurde. Uimonen bringt ihre langjährige Berufserfahrung als Vertriebs-

verantwortliche für verschiedene Märkte und Länder bei KaVo sowie Instrumentarium ein. Mit diesen organisatorischen Veränderungen und der daraus resultierenden Stärkung des operativen Geschäftes soll der Wachstumskurs noch weiter forciert werden. Gleichzeitig hat die mectron S.p.A. ihre Anteile an der mectron Deutschland Vertriebs GmbH aufgestockt und hält nun 100 Prozent der Gesellschaftsan-



■ **mectron Deutschland Vertriebs GmbH**, Waltherstr. 80/2001, 51069 Köln, Tel.: 0221 492015-0, Fax: 0221 492015-29, info@mectron.de, www.mectron.de

GERL. DENTAL**Telematikinfrastruktur: Schnelles Handeln gefragt**

Die Telematikinfrastruktur nimmt weiter Fahrt auf. Nach einem halben Jahr mit nur einem Anbieter ist seit einigen Wochen, neben dem Konnektor Kocobox med+, nun auch das Gerät der T-Systems offiziell zugelassen. Außerdem durchlaufen aktuell noch zwei weitere Konnektoren das strenge Zulassungsverfahren der Gematik. Mit dem Ziel, allen medizinischen Einrichtungen die Anbindung an die Telematikinfrastruktur durch die Erstattung kostendeckend anbieten zu können, wurde nach langen Verhandlungen zwischen KZBV und den GKV-Spitzenverbänden die Erstattung der Konnektoren für das 3. und 4. Quartal 2018 nochmal deutlich

angehoben. Somit können nun einige spezialisierte Unternehmen eine Lösung für die Anbindung an die Telematikinfrastruktur anbieten, die durch die Förderung bei Inbetriebnahme im dritten Quartal kostendeckend ist. Die meisten Praxisverwaltungssysteme sind bereits durch ein Softwaremodul für die Anbindung an die Telematik vorbereitet worden. Einige Softwareanbieter verlangen eine Gebühr für das sogenannte TI-Integrationsmodul. Diese Kosten muss man direkt bei dem Konnektor-Installationsbetrieb in Erfahrung bringen. Die Anbindung an die Telematik wirft in vielen Praxen noch einige Fragen auf. Um einen reibungslosen Ablauf und

eine fristgerechte Anbindung zu gewährleisten, muss in der Regel vor der Installation des Konnektors ein TI-Ready Check durch den Konnektor-Installationsbetrieb durchgeführt werden. Im Nachgang wird zusammen mit dem Konnektor-Installationsbetrieb und der Praxis entschieden, welche Maßnahmen noch getroffen werden müssen. Nach aktuellem Stand endet die Frist für die Anbindung an die Telematikinfrastruktur am 31. Dezember 2018. Die Umsetzung sollte daher zeitnah starten, denn aktuell sind ca. 9000 Zahnarztpraxen angebunden. Somit müssen insgesamt



noch ca. 170 000 Praxen (36 000 Zahnarztpraxen und 134 000 Arztpraxen) angeschlossen werden. Insgesamt stehen bundesweit geschätzt ca. 800 IT-Spezialisten für die Inbetriebnahme bis zum Jahresende zur Verfügung. Durch die zu erwartende, hohe Nachfrage in der zweiten Jahreshälfte wird es zu Engpässen bei der Installation kommen. Viele Lieferanten haben Lieferschwierigkeiten. Hier besteht in der Regel ein Sonderkündigungsrecht.

■ **GERL. Dental**
Tel.: 0800 801090-5, digital@gerl-dental.de, www.gerl-digital.de

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

Ihren Anzeigenauftrag senden Sie bitte direkt an:

Deutscher Ärzteverlag GmbH
Zahnärztliche Mitteilungen
Anzeigendisposition
Postfach 400254, 50832 Köln

E-Mail Rubrikanzeigen:

kleinanzeigen@aerzteverlag.de

Sie können Ihre Anzeige auch online aufgeben unter:

www.zm-online.de/anzeigenaufgabe

Erreichbar sind wir unter:

Tel. 02234 7011 - 290
E-Mail: kleinanzeigen@aerzteverlag.de
www.aerzteverlag.de

Ihre Chiffrezuschrift senden Sie bitte an:

Chiffre ZM
Deutscher Ärzteverlag GmbH
Zahnärztliche Mitteilungen
Postfach 400254, 50832 Köln
(Die Kennziffer bitte deutlich auf den Umschlag schreiben!)

oder per E-Mail an: zmchiffre@aerzteverlag.de

Anzeigenschluss
für Heft 18 vom 16.9.2018
ist am Freitag, dem 24.8.2018, 10:00

Rubrikenübersicht **zm**

| STELLENMARKT | Seite | RUBRIKENMARKT | Seite |
|---|-------|--|-------|
| Stellenangebote Zahnärztinnen/Zahnärzte | 108 | Gemeinschaftspraxis/Praxisgemeinschaft | 122 |
| Stellenangebote Ausland | 120 | Praxisabgabe | 123 |
| Stellenangebote Teilzeit | 121 | Praxisgesuche | 126 |
| Vertretungsangebote | 122 | Praxen Ausland | 127 |
| Stellenangebote Zahntechnik | 122 | Niederlassungsangebote | 127 |
| Stellenangebote med. Assistenz | 122 | Praxisräume | 127 |
| Stellengesuche Zahnärztinnen/Zahnärzte | 122 | Praxiseinrichtung/-Bedarf | 127 |
| Vertretungsgesuche | 122 | Ärztliche Abrechnung | 127 |
| Stellengesuche Teilzeit | 122 | Immobilienmarkt | 128 |
| Stellengesuche Zahntechnik | 122 | Immobilien Urlaubsgebiete | 128 |
| | | Kapitalmarkt | 128 |
| | | Reise | 128 |
| | | Freizeit/Ehe/Partnerschaften | 128 |
| | | Fort- und Weiterbildung | 128 |
| | | Verschiedenes | 128 |
| | | Studienberatung | 128 |



STELLENANGEBOTE ZAHNÄRZTINNEN/ZAHNÄRZTE

Saar-Pfalz: Nette Kollegin, netter Kollege gesucht!

Für meine Praxis (Scheine und Umsatz ca. 50% über Durchschnitt) suche ich mittelfristig kollegiale Unterstützung und langfristig passende Nachfolge. Der menschliche Umgang mit Patienten und Mitarbeitern steht bei uns vor Marketing-Überlegungen und Hightech-Medizin. Wenn Sie diese Einstellung teilen und Spaß an unserem schönen Beruf haben, melden Sie sich bei uns:
Saar-Pfalz-Zahnarzt@web.de

ZÄ/ ZA gesucht in Metzingen (Baden-Württemberg)

Wir erweitern und suchen ab 01.10.18 eine(n) erfahrene(n) Kollegen(in) zur langfristigen Zusammenarbeit ohne Kapitalanlage. Spätere Beteiligung möglich. Wir führen die Praxis in 2. Generation, arbeiten in renovierten und modern ausgestatteten Behandlungsräumen (DVT, ÖPG, Mikroskop) und sind ein gut ausgebildetes Team. Wenn Sie Ihrer Berufung als Zahnarzt, Berufserfahrung haben und sich weiterentwickeln wollen, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter:
info@dr-joachimschick.de
www.dr-joachimschick.de

KFO westlich von Köln

Wir suchen ab 1.10.2018 ein/eine freundliche/en und motivierte/en Weiterbildungsassistenten/in. Wir bieten ein freundliches und motiviertes Team. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.
Dr. F. Kirsch, Zeiss - Str. 3a, 50126 Bergheim, Tel.: 02271-63353 o. 01722519566

ZFA FÜR KFO GESUCHT (W/M) IN BERLIN-MITTE. Als Verstärkung des Teams suchen wir ab Mitte Juli eine ausgebildete und aufgeschlossene ZFA für KFO in Voll- oder Teilzeit. **ZM 035906**

Stuttgart Vaihingen

Wir suchen ab sofort **eine/n angestellte/n Zahnarzt/in** oder **Vorbereitungsassistenten/in** für eine langfristige engagierte und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Bewerbungen bitte an:
drhobach@aol.com
www.diezahnerie.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** oder **0221 - 2724340**

Angest. ZÄ/ZA Franken

Wir suchen langfristig angestellt. Zahnärztin/Zahnarzt zum nächstmöglichen Zeitpunkt nach Neustadt/Aisch. Wir sind eine lustige Truppe und bieten das gesamte Spektrum der Zahnmedizin. Ein späterer Einstieg ist möglich.
info@dr-toeptert.com

KFO Bad Tölz

Moderne KFO-Fachpraxis mit sympathischem Team sucht **FZA/FZA oder MSC.** ab sofort in VZ oder TZ zur langfristigen Zusammenarbeit. **praxis@abrischami.de**

KFO Wiesbaden

Wir sind eine moderne Gemeinschaftspraxis mit DVT, 4D Magnetvermessung noX-ray/Ceph, 3M Lingual, Invisalign. Wir suchen eine ZA/ZA mit Erfahrung in KFO als Teil- oder Vollzeit. Bewerbung unter **brandt@kfo1.de, Dres. I. und T. Brandt Kaiser-Friedrich-Ring 71, 65185 Wiesbaden 0611/ 86846 oder 0163 8081800**

Fachärztin/Facharzt für KFO

Wir suchen für die KFO Abteilung unseres MVZ im Süden von München eine angestellte Fachärztin oder einen Facharzt für KFO. Interessenten melden sich bitte unter Chiffre. **ZM 036050**

Attraktive Gelegenheit für KieferorthopädInnen:

Übernehmen Sie unsere bestehende KFO-Abteilung!

Erfolgreiche Mehrbehandlerpraxis in Oberursel/Hochtaunuskreis mit flexiblen Arbeitszeiten. Einarbeitung gewährleistet.

Bewerbung an **verwaltung@taunadent.de**



Angestellte(r) Zahnarzt/-ärztin für Konzeptpraxis in Aachen und Kiel gesucht.

Sie sind Zahnärztin oder Zahnarzt, möchten aus Ihrem Behandlungstrott raus und stattdessen innovative Zahnmedizin mit Unterstützung durch ein Team mit jahrelanger Erfahrung praktizieren? Sie haben ein hohes Interesse an der modernen Zahnmedizin und einen engen Bezug zur digitalen Technik?

Wenn Sie jederzeit die Möglichkeit haben möchten, sich mit Kollegen aus verschiedenen Nischen der Zahnmedizin austauschen zu können, dann sollten Sie sich bei uns bewerben:
bewerbung@diezahnarztpraxen.de

Weitere Infos finden Sie unter:
https://www.diezahnarztpraxen.de

Unser Team, rund um Dr. Dr. Olaf Klewer MSc. freut sich auf Sie!



Sabine Mesinger
 Endodontologin



Endo-Spezialist werden! In München.

EHRlich. RICHTIG. GUT.

Beste Technik. Schöne Fälle. 100 Prozent Endo.

In unserem Kompetenzzentrum für Endodontie mit mehr als 2.500 Mikroskopbehandlungen pro Jahr bilden wir Sie zum Profi aus. Lernen Sie die Praxis in 1:1 Betreuung durch einen unserer Spezialisten und die Theorie im parallel laufenden Curriculum Endodontie.

Infos: **www.alldent-familie.de**
 Bewerbung an: **bewerbung@alldent.de**



Innovative Zahnarztpraxis im Raum Göttingen

mit den Schwerpunkten Parodontologie, Oralchirurgie, Implantologie, Endodontie und Kinderzahnheilkunde sucht zur Verstärkung des Teams einen

Assistenz Zahnarzt (m/w) oder Weiterbildungsassistent (m/w)

mit deutschem Examen. Eine Weiterbildungsmöglichkeit für Oralchirurgie ist vorhanden.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!
ZM 036192

KFO-Praxis nahe HH

Für unsere moderne weiterbildungsberechtigte KFO Praxis suchen wir in Vollzeit oder Teilzeit eine/n freundliche/n Kollegin/en: Weiterbildungsassistent/in o. Master für KFO o. FZA/FZÄ KFO o. ZA/ZA mit KFO-Interesse (Wir arbeiten Sie gerne ein). Wir freuen uns über Ihre Bewerbung an:
moor@praxis-eckelt-weber.de
Dr. Nathalie Eckelt, Dr. Sabine Weber Heinrich-Boschen-Str. 11 25421 Pinneberg

Raum Karlsruhe

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine(n) engagierten **Zahnarzt(ärztin)** gerne mit KFO-Kenntnissen. Wir sind eine moderne, patientenorientierte KFO-Praxis, die ein breites Spektrum der Kinder- und Erwachsenenbehandlung umfasst. Wir freuen und auf Ihre Bewerbung.
post@praxis-kaeding.de

Kinderzahnarzt m/w

Sie suchen eine neue Herausforderung und möchten in einer der schönsten Praxen in Düsseldorf in TZ arbeiten? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.
www.milchzahn-experten.de
ralph.buettner@zahn-experten.de

DORTMUND

Für unsere moderne Praxis in Dortmund City suchen wir eine/n **angestellte/n ZA/ZA in Vollzeit oder Teilzeit.** Bewerbung an **zahnarzt-uelger@web.de** oder telefonisch **0231-8627650**

Raum Iserlohn

Angestellter Zahnarzt/Zahnärztin mit Berufserfahrung gesucht. Schnelle Partnerschaft auf Augenhöhe sowie Praxisübernahme in einem überschaubaren Zeitraum angestrebt. **ZM 036122**

Dortmund

Suche **Vorbereitungsassistent/-in** für Praxis im Dortmunder Vorort. Spätere Sozietät oder Übernahme sind möglich.
Email: kusitnatalie27@googlemail.com

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:
Klaus Keifenheim Tel. 0171/2176661
Bruns + Klein Tel. 0261/927 50 0
Fax 0261/927 50 40

Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) vertritt die Interessen der Vertragszahnärztinnen und Vertragszahnärzte in Deutschland. Sie ist die Dachorganisation der 17 Kassenzahnärztlichen Vereinigungen (KZVen). Wichtigste Aufgabe der KZBV und der KZVen ist die Sicherstellung der vertragszahnärztlichen Versorgung. Die KZBV ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts.

Die von der Bundeszahnärztekammer und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung herausgegebenen crossmedial ausgerichteten Zahnärztlichen Mitteilungen sind das offizielle Sprachorgan der deutschen Zahnärzteschaft und Marktführer in ihrer Branche. Sie erreichen alle approbierten Zahnärztinnen und Zahnärzte in Deutschland und erscheinen vierzehntägig mit einer Auflage von über 77.000 Exemplaren. Der Online-Auftritt www.zm-online.de bietet zusätzlich tagesaktuelle Informationen sowie einen wöchentlich erscheinenden Newsletter.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n qualifizierte/n

Redakteur/-in Zahnmedizin

für die Zahnärztliche Mitteilungen (zm) an unserem Standort Berlin. Die Besetzung in Teilzeit ist grundsätzlich möglich.

Ihre Aufgaben

- Sie erarbeiten einen lebendigen und fachlich ansprechenden redaktionellen Inhalt mit dem Themenschwerpunkt Zahnmedizin. Dazu gehören neben Nachrichten und längeren Artikeln vor allem auch recherchéintensive Themen. Dabei notwendig werdende Aufträge an Fremdautoren sind mit der Chefredaktion abzustimmen.
- Sie nehmen an externen Veranstaltungen wie Pressekonferenzen, Seminaren und Kongressen – auch am Wochenende – teil.
- Sie recherchieren die Bebilderung der zu veröffentlichenden Artikel im Sinne einer lebendigen, aber stets sach- und fachgerechten Publizistik.

Ihr Profil

- Sie haben ein naturwissenschaftliches Studium erfolgreich abgeschlossen, idealerweise in der Zahnmedizin oder Medizin.
- Sie verfügen über eine journalistische Berufsausbildung oder zumindest über langjährige Erfahrungen in der Öffentlichkeits- und Medienarbeit.
- Sie verfügen bereits über crossmediale redaktionelle Erfahrung.
- Sie verfügen über sehr gute Kenntnisse in MS Office.
- Neben sehr guten Deutschkenntnissen in Wort und Schrift beherrschen Sie mindestens eine Fremdsprache fließend, vornehmlich Englisch.
- Sie sind engagiert und zeitlich flexibel.
- Sie verfügen über ein großes Einfühlungsvermögen für die zahnärztliche Zielgruppe und legen Wert auf eine der Aufgabe entsprechende Wahrnehmung durch Dritte.

Wir bieten Ihnen eine spannende Aufgabe in einem motivierten Team, eine leistungsorientierte Vergütung, attraktive Sozialleistungen und eine angenehme Arbeitsumgebung. Für Rückfragen steht Ihnen der Leiter der Abteilung, Herr Dr. Uwe Axel Richter, unter der Telefonnummer 030 280179-41 oder mobil unter 015154386473 zur Verfügung.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, bewerben Sie sich online unter www.kzbv.de/jobs oder senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung bis zum 21. August 2018 (Posteingang) an die

Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV)

Abteilung Personal
Universitätsstr. 73
50931 Köln
E-Mail: rms@kzbv.de www.kzbv.de

Absolute Vertraulichkeit wird zugesichert. Schwerbehinderte werden bei gleicher Eignung bevorzugt.

Zahnarzt (m/w) in Kassel gesucht

Für eine moderne qualitätsorientierte Praxis im Zentrum von Kassel suche ich einen engagierten Zahnarzt/in (m/w) für langfristige Zusammenarbeit oder Partnerschaft mit sehr guter Verdienstmöglichkeit. Neben den fachlichen Voraussetzungen eines dt. Examens verfügen Sie über eine Approbation, sehr gute Deutschkenntnisse (C1), und haben Ihre Assistenzzeit absolviert.

Kontakt + tab. Lebenslauf mit Foto an Zahnarzt4@gmx.de



Kinderzahnheilkunde

- **Vorbereitungsassistent/-in** (auch gerne frisch von der Uni)
- **ZÄ/ZA (angestellt)**

Wenn Sie das gesamte Spektrum der Kinderzahnheilkunde erleben (inkl. Behandlungen mit Lachgas und in ITN) und unsere etablierte Praxis erfolgreich unterstützen wollen, dann freuen wir uns auf Ihre schriftliche Bewerbung.

Bitte senden Sie keine Originale ein, da wir aufgrund der rechtlichen Bestimmungen keine Unterlagen zurücksenden können.

Zahnarztpraxis für Kinder Ralf Gudden
Luisenstr. 111a, 47799 Krefeld

<http://Kinderzahnarzt-Praxis.de> [facebook.de/KzapGudden](https://www.facebook.com/KzapGudden)

Oberhausen

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

Zahnärztliche/en Kollege/In für langfristige Zusammenarbeit & Partnerschaft gesucht. Berufserfahrung von Vorteil. Bei Interesse bitte Mail an: mm@praxisklinikaachen.de

Region Coburg - Oberfranken

Für unsere etablierte Praxis, bestens eingeführt mit absolut autarkem Praxislabor, analog und digital, suchen wir zur Verstärkung unseres Ärzteteams einen Assistenzarzt/Ärztin mit gültiger Approbation. Ihre Bewerbungsunterlagen bitte unter **ZM 036100**

Oralchirurg/ MKG-Chirurg (m/w)

Wir suchen einen Kollegen/-in mit dt. Examen in Voll- od. Teilzeit für unsere moderne Zuweiserpraxis mit Spitzenrating, DVT, Sedierung, Lachgas, ITN, breitem oralchirurgischen und implantologisch-augmentativen Spektrum in wirtschaftlich und kulturell äußerst starker Region zw. Stuttgart (30min) und Ulm mit hohem Freizeitwert. Eine Partnerschaft wird angestrebt.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an: **bmvdh@gmx.de**

Remscheid

ZÄ/ZA (angst.), Vorbereitungsassistent/-in TZ/NZ für moderne Praxis gesucht.
info@zahnarztpraxis-dr-diederichs.de

Radolfzell am Bodensee

Angestellte/r Zahnärztin/Zahnarzt in Teil-/Vollzeit gesucht.

Bewerbung an

jobs@zahnarzt-praxis-radolfzell.de
Infos: www.zahnarzt-praxis-radolfzell.de

Bottrop

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n Vorbereitungsassistent/in für unsere fortbildungsorientierte Gemeinschaftspraxis zur langfristigen Zusammenarbeit.

Dr. Uwe Bauer & Nadine Hatzig
Pfarrstr. 14 , 46236 Bottrop

Esslingen am Neckar

Wir suchen ab sofort angestellten/e Zahnarzt/Zahnärztin mit mindestens 2 Jahren Berufserfahrung in Vollzeit, zur langfristigen, engagierten und vertrauensvollen Zusammenarbeit. Wir bieten Ihnen ein interessantes und qualitätsorientiertes Arbeitsumfeld (Implantologie, Parodontologie, DVT, Cerec, Endodontologie, Prophylaxe, Konservierende Zahnheilkunde, hochwertige Prothetik) und suchen eine/n Kollegin/en mit freundlichem Wesen und Teamgeist. **ZM 035891**

Berlin Süd - Gropiuspassagen

Frequentierte Mehrbehandlerpraxis sucht zeitnah ZÄ / ZA möglichst mit Berufserfahrung für Prothetik in Vollzeit / Teilzeit. Alle Formen der Zusammenarbeit sind möglich. Die Bezahlung erfolgt leistungsorientiert. Gute deutsche Sprachkenntnisse sowie Kenntnisse BEMA / GOZ sollten vorhanden sein.
Bewerbungen an: **ronald.harms@t-online.de**

Angestellte(r)

ZÄ/ZA oder Vorbereitungsassistent(in) in TZ/NZ

für unser junges, aufgeschlossenes Team und unsere modern ausgestattete Praxis in der beliebten Vulkaneifel gesucht. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.
r.kriegel@dr-kriegel.de

**Schnell informieren –
Anzeigen studieren**

Ulm/Umgebung

Für unsere renovierte, moderne, große Zahnarztpraxis suchen wir zur Verstärkung **eine/n angestellte/n ZA/ZA** im Raum Ulm ab sofort od. später. Wir suchen eine/n Kollegin/en, der/die sich fachlich kompetent einbringt, gern Verantwortung übernimmt sowie Humor und Freude am Beruf hat.

Wir bieten ein breites Behandlungsspektrum mit vorhandenem Patientenstamm, hohem Prothetikanteil und Option zur Sozialität/Partnerschaft.

BE/Schwerpunkt erwünscht, aber nicht Bedingung.

Großer Freizeitwert und sehr gute, leistungsorientierte Entlohnung.

bahren@netterchef.de

Wir suchen für unsere moderne, weiterbildungsberechtigte KFO-Praxis in **Dessau** eine **Weiterbildungsassistentin** oder eine **ausgebildete Kieferorthopädin** zur Verstärkung. Spätere Teilhaberschaft oder Übernahme möglich. Unser Spektrum: Festsitzende Apparaturen, Alignertherapie-mit eigenem 3Drucker, komplexe Gelenkdiagnostik-Schienen-therapie, Miniimplantate zur Verankerung, eigenes Praxislabor. **ZM 035957**

Kreis Lippe / Detmold

VB-Assistent/in oder **angest. ZÄ/ZA** zur Verstärkung unseres Teams gesucht. Wir bieten qualitätsorientiertes und eigenverantwortliches Arbeiten in moderner Praxis mit breitem Beh.-Spektrum. Voll- oder Teilzeit mit flexiblen Arbeitszeiten. Langfristige Zusammenarbeit erwünscht.
Dr. Nordloh / Dr. Lay
Lange Str. 65, 32756 Detmold
www.nordlohiay.de / Tel: 05231 38588

Schwerte

Angestellter ZA/ZÄ gesucht, Implantologie, Cerec, Praxislabor. Ab sofort.
Tel.: 02304-21671 www.drmergens.info



ZA/ZÄ Friesland / OL /WHV

Langjährig etablierte Praxis mit breitem Behandlungsspektrum (u.a. MKG, Implantologie) sucht ab sofort **ZA/ZÄ** mit Zulassung und/oder **VA/VA**. Gute Dienstmöglichkeiten, tolles Team, hohe Lebensqualität. Eingeführter Patientenstamm vorhanden.

Bewerbung@zahn-neuenburg.de

humanistisch.de
SOZIALES

Im Humanistischen Verband Deutschlands, Landesverband Berlin-Brandenburg KdöR wird

ab sofort, spätestens zum 01.09.2018

gesucht:

Zahnärzt_in für den TagesTreff für Wohnungslose und Bedürftige

(gerne auch im Ruhestand)

Menschlich, tolerant, konfessionsfrei – der Humanistische Verband Berlin-Brandenburg KdöR ist Träger von über 60 Einrichtungen in den Bereichen Kita, Jugend, Soziales und Bildung. Über 1.000 Kolleg_innen sind bereits dabei. Sie bald auch? Wir freuen uns über Ihre Bewerbung.

TagesTreff

Mit dem TagesTreff für Wohnungslose und Bedürftige stellt der Humanistische Verband im Bezirk Lichtenberg seit Jahren eine niedrigschwellige, ganzheitliche und zu festen Zeiten erreichbare Primär- und sozialpflegerische Versorgung sicher. Hier werden neben allgemein- und zahnmedizinischen Behandlungen auch weitere existenzielle und weiterführende Hilfen angeboten.

Weiteres siehe <https://humanistisch.de/tagestreff>

Wir bieten:

Eine voll ausgestattete Praxis mit felderfahrener Zahnzahntheilnehmerin, 6-8 Wochenstunden verteilt auf 2 Tage, eine entsprechende Honorarvergütung, Möglichkeiten der Fort- und Weiterbildung, die Tätigkeit in einem interdisziplinären Team bei einem Träger mit weltlich-humanistischem Profil.

Ihr Aufgabengebiet:

- Leitung der zahnmedizinischen Praxis
- Sicherstellung des ordnungsgemäßen Betriebsablaufes, Anleitung der Zahnzahntheilnehmerin
- Durchführung zahnmedizinischer Behandlungen

Anforderungsprofil:

- Approbation
- Hohes Maß an Empathie und Verständnis für die Zielgruppe
- Teamgeist und Engagement für die Zielgruppe
- gültiger Strahlenschutz wünschenswert

Wir sind eine moderne Organisation, die den Umgang mit gesellschaftlicher Vielfalt im Alltag lebt. Wir pflegen eine Unternehmenskultur, die von gegenseitigem Respekt und Wertschätzung geprägt ist. Die Förderung der Chancengleichheit aller Mitarbeiter_innen ist für uns selbstverständlich. Wir begrüßen daher Bewerbungen von Umsteigern und erfahrenen Fachkräften aus allen Altersgruppen, unabhängig von Geschlecht, kultureller und sozialer Herkunft, Behinderung, Religion, Nationalität, Weltanschauung und sexueller Orientierung.

Sind Sie neugierig geworden und möchten Teil unseres Teams werden? Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung. Insbesondere Menschen mit Behinderungen möchten wir dazu ermutigen.

Bewerber_innen mit anerkannter Schwerbehinderung werden bei gleicher Qualifikation bevorzugt berücksichtigt. Bewerbungen mit den üblichen Unterlagen sind bis zum **30.08.18** zu richten an:

bewerbung.gessoz@hvd-bb.de (maximal 5 MB in einer PDF Datei)

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Katrin Schwabow, Telefon: 0177 299 11 81

Bitte bewerben Sie sich online in unserem **Bewerbungstool**
Weitere Informationen zu Stellenangeboten des Humanistischen Verbands Deutschlands, Verband Berlin-Brandenburg

Der Humanistische Verband Deutschlands - Landesverband Berlin-Brandenburg K.d.ö.R ist Mitglied:

RAUM WÜRZBURG/FULDA

Für unsere moderne Praxis mit nettem Team suchen wir baldmöglichst einen Vorbereitungsassistenten oder angestellten ZA (m/w) in Vollzeit / Teilzeit. Wir bieten Ihnen nach einer Einarbeitungszeit selbständiges Arbeiten an Ihren Patienten in kollegialer Atmosphäre unter weitest gehender Berücksichtigung Ihrer Arbeitszeiteinstellungen. Unser Behandlungsspektrum beinhaltet allgemeine Zahnheilkunde, Prophylaxe, Implantologie und Kieferorthopädie. Zahnersatz fertigen wir in unserem eigenen Meisterlabor, vor allem auf digitalen Unterlagen an. Einen ersten Eindruck können Sie sich unter **www.drwähler.de** verschaffen. Auf Ihre Bewerbung freut sich: **Dr. Werner Wähler, An der Walkmühle 7 97762 Hammelburg, Tel. 09732-79613**

KASSEL

Qualitätsorientiert, dynam. Praxisteam sucht **Vorbereitungsassistent/in** sof. o. später. Wir bieten CEREC-Premium, hochwert. Prothetik, KZHK, Impla., PA, Endo, Fkt. ZHK, Oralchirurgie, Ästhet. ZHK. Flexible Arbeitszeit, Vollzeit o. Teilzeit. Lage 12 km bis Kassel.
Loeber-Plus-Zahnärzte.de
Loeber-Plus-Zahnärzte@t-online.de

Weiterbildungsassistent/in Düsseldorf

Kieferorthopädische Fachpraxis sucht **Weiterbildungsassistent / Weiterbildungssistentin** mit viel Engagement und Spaß an der Arbeit.

Bitte bewerben Sie sich per E-Mail: **info@dr-hoeschel.de**

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Assistenten/in in Vollzeit** zur Zusammenarbeit in moderner, digitalisierter, umsatzstarker Praxis. 6 Behandlungseinheiten und ein tolles Praxisteam erwarten Sie. **ZM 035936**

ZENTRUM
FÜR ZAHNMEDIZIN
FISCHER & KOLLEGEN

Wir suchen eine/n Kollegin/in zur Verstärkung unseres Behandlungsteams

Zahnarzt (w/m) im Raum Heilbronn

Wir sind eine Mehrbehandlerpraxis, die in allen Bereichen der Zahnmedizin tätig ist: Chirurgie, Ästhetik, Implantologie, Kinderbehandlung in ITN, Prothetik, Parodontologie. Eigenes Meister-Labor, 5 BHZ, 2 OPs. Eine langfristige Zusammenarbeit ist erwünscht.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter: **fischer@zfz-fischer.de**
Hagenbacher Straße 2, 74177 Bad Friedrichshall. 07136-972525

Glücklich bei Bonn (Rheinbach)

Sie sind gewissenhaft, motiviert, einfühlsam, begabt, kommunikativ, qualitäts-orientiert & humorvoll? Dann werden Sie bei uns sehr glücklich!
Kollege/in gesucht ab sofort in Vollzeit/Teilzeit Schwerpunkt Kinderzahnheilkunde mit mindestens 2 Jahren Berufserfahrung für Top-Zahnmedizin. Langfristige Zusammenarbeit wäre schön. Einblicke unter **www.maxerath.de**. Schriftliche Bewerbungen bitte an **zahngesund@maxerath.de** oder **per Post an die Praxisadresse**.

Antworten auf

Chiffre-Anzeigen per E-Mail an: zmchiffre@aerzteverlag.de

Für die 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!

KFO Bayern

Wir suchen zur Verstärkung unseres Behandlungsteams in unseren modernen KFO-Fachpraxen im Raum N/R/IN eine Kollegin/einen Kollegen mit Freude an der KFO (FZA /MSc /ZA). Teil- oder Vollzeit ab sofort bei attraktiven Konditionen. Gerne auch langfristiges Engagement. Über Ihre Bewerbung mit Wunschstandort freuen wir uns. Praxis Dres. Hofmann, Schmidt und Kollegen, Bahnhofplatz 3, 92318 Neumarkt.

www.kieferorthopaedie-neumarkt.de
m.hofmann@kieferorthopaedie-neumarkt.de



Wachsendes MVZ in Hamburgs Süden.

Zur Erweiterung unseres Teams in unserem Zahnmedizinischen Versorgungszentrum suchen wir ab sofort eine/n angestellte/n

Zahnarzt (m/w) in Vollzeit

Wir sind ein modernes medizinisches Versorgungszentrum im Herzen von Buchholz. Unser Behandlungsspektrum umfasst alle Gebiete der Zahnheilkunde: Oralchirurgie mit Schwerpunkt Implantologie (auch in ITN), ästhetische Zahnheilkunde, Prothetik, Parodontologie und Endodontie.

Vervollständigt wird unser ganzheitliches Behandlungskonzept durch eine, von unserer Fachzahnärztin für KFO geführten, kieferorthopädischen Abteilung.

Wir bieten Ihnen ein interessantes und qualitätsorientiertes Arbeitsumfeld, modernste Ausstattung, sowie ein großes innovatives Praxislabor in einem großen, motivierten Team.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!
info@zahnarztzuhause-buchholz.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**

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** oder **info@praxisklinikaachen.de**

Kinderzahnarzt m/w Kinderzahnarztpraxis in WÜ

sucht angest. Za/ZÄ oder Vorbereitungsassistent/in, der/die Freude an der Kinderbehandlung mitbringt. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter: **info@zahnfee-wuerzburg.de**
 Tel.: 0931-99161588

Bochum

Angestellte/r ZÄ/ZA oder Weiterbildungsassistent/in gesucht. Generalistenpraxis, nettes Team, flexible Arbeitszeiten möglich. Bewerbungen an: **gans-winhold@hotmail.de**

Kfo-Münsterl./Ruhrgeb.

Wir suchen angest. Kfo o. ZÄ/ZA u. Weiterbildung.-ass. m/w ab sofort o. später für moderne kieferorthopädische Fachpraxis in Selm. Flex. Arbeitsz., alle Beh.-Techniken **Dr. Gabriele Brockhaus, T:02592/977910, kfo@praxis-dr-brockhaus.de**

Kinderzahnärztin (m/w) in 22926 Ahrensburg gesucht

Für unsere gut eingeführte Kinderzahnheilkundepraxis suchen wir eine souveräne und engagierte ZÄ oder Vorbereitungsassistentin, gerne auch mit kieferorthopädischer Orientierung bzw. Interesse. Attraktive Arbeitszeiten und eine überdurchschnittliche Vergütung, sowie wunderschöne neue Räumlichkeiten warten auf Sie. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter: **T. 04102-88480 bansen@praxis-gunia-bansen.de**

AUGSBURG

Wir sind eine renommierte, etablierte und gut frequentierte Praxisklinik in Augsburg mit mehreren Behandlern, OP, ITN, DVT und Prophylaxeabteilung. Sie sind

Zahnärztin / Zahnarzt

engagiert, kompetent, fortbildungsinteressiert, verantwortungsbewusst und qualitätsbewusst, angestellt für die Bereiche restaurative Zahnheilkunde, Endodontie, Zahnersatz, Parodontologie, Implantologie und Chirurgie. Wir bieten Ihnen ein engagiertes und serviceorientiertes Team mit voll digitaler Ausstattung in wunderschönen und großzügigen neuen Räumen sowie ein attraktives Einkommen.



Praxisklinik für Zahnheilkunde und Implantologie, **Albert-Leidl-Str. 6, 86179 Augsburg, organisation@dentavida.de**

RAUM FRANKFURT/OFFENBACH

Wir suchen ab sofort **Zahnärzte (m/w)** oder auch **Assistenz Zahnärzte(m/w)** und **Oralchirurgen (m/w)** in unseren **Zahnärztlichen Gemeinschaftspraxen Dr. Derin, Boulaouin & Kollegen**

Zeil 65 oder **Marktplatz 11,**
60313 Frankfurt am Main oder **63065 Offenbach am Main**
E-Mail_info@zahnarztteam-frankfurt.de info@zahnarztteam-offenbach.de



25 km von Siegburg!

Moderne, etablierte Praxis mit breitem Behandlungsspektrum und großem Potential im schönen Eitorf sucht freundliche(n) und zuverlässige(n) angestellte(n) **ZA/ZÄ oder Assistent/in mit etwas BE (VZ, TZ)** für unseren hohen, wachsenden Patientenstamm. Langfristige Zusammenarbeit, gerne auch im Schichtdienst, erwünscht. Spätere Sozietät nicht ausgeschlossen.

Ein nettes und familiäres Team freut sich auf Ihre Bewerbung:
info@zahnarztpraxis-nuechel.de
 Weitere Praxisinfos unter: **www.zahnarztpraxis-nuechel.de**

Für unsere **moderne Praxis in Gehrden** suchen wir **eine(n) angestellte(n) Zahnärztin / Zahnarzt** in Vollzeit. **017620125002**

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 Berlin-City

moderne Fachpraxis sucht engagierte/n FZÄ/FZA/MSC in Teil- ggf. in Vollzeit. **berlin.kfo@gmx.de**

Heilbronn * Welcher junge und verantwortungsvolle Zahnarzt hat Lust, die freie Berufsausübung von der Pike auf zu erlernen und danach eine gut gehende Praxis zu übernehmen? Engagierte berufliche und private Unterstützung wird zugesichert. Bewerbungen bitte per Email an **dr@waldhier.de**

Raum Diepholz - ZÄ/ZA o. Vorbereitungsassistent

Aufstrebende, moderne Praxis (2 Behandler) sucht ab dem 01.01.19 ! Wir sind eine junge, forbildungsorientierte Praxis, die gemeinsam mit Ihnen wachsen möchte. Wir bieten ein grosses Behandlungsspektrum und ein nettes Team. Deutsche Approbation ist Voraussetzung. **Bewerbungen an: info@zahnzentrum-wagenfeld.de**

CONCURA GmbH
Info-Tel : 0621-43031350-0

Online-Stellenbörse für Zahnmediziner

www.concursa.de

HAMELN - Weiterbildungsassistent/in für Oralchirurgie zum sofortigen Zeitpunkt gesucht, 051518221830

KFO Raum Ulm

Weiterbildungsstelle in moderner Praxis (Damon, Invisalign, pins, Chirurgie) ab November 2018.
dres.bacher.heneka-bacher@t-online.de

KFO FZÄ/FZA oder ZÄ/ZA

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir für unsere KFO Praxis in Freising eine/n motivierte/n Kieferorthopädin/en oder eine/n MSc Kieferorthopädin/en. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung: asadeh@drhatami.de

Angest. ZA/ZÄ KC/CO/SON

Flexible Arbeitszeiten, Topverdienst, Fortbildung (bez. Curriculum)!

Mehr Info: 0151-10110555

MKG Chirurg / Oralchirurg Kreis MK (NRW)

Wir suchen eine/n Kollegen/-in mit dt. Examen in Voll- oder Teilzeit ab I/19 oder später zur langfristigen Zusammenarbeit in unserer modernen chirurgischen Zahnarztpraxis mit DVT, ITN und zusätzlicher kieferorthopädischer Ausrichtung. Näheres finden Sie unter: praxis-brehme.de. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an: praxismk@gmx.de

50 km von Ulm

50 km vom Bodensee: ZA oder ZÄ in TZ ges., alle Arten der Zus.-arbeit denkbar. stelle.zm@women-at-work.org

Wuppertal

Etablierte und moderne Praxis sucht eine/n engagierte/n angest. ZÄ/ZA für langfristige Zusammenarbeit. Wir bieten selbstständiges Arbeiten am eigenen Patientenstamm, überdurchschnittliche Bezahlung und eigenes Labor.
info@zahnarzt-wuppertal-barmen.de, 0177- 4364559

Duisburg

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 Laupheim, Raum Ulm

Vorbereitungsassistent/-in nach Laupheim bei Ulm gesucht
Praxis Dr. Laupheimer & Kollegen
kfo@dr-laupheimer.de
www.dr-laupheimer.de
Telefon: 07392 9748-14

Kirchheim unter Teck

Zur Verstärkung unseres Teams in einer neuen, modernen, qualitäts- und fortbildungsorientierten Zahnarztpraxis, suchen wir ab sofort eine Vorbereitungsassistentin (m/w) mit deutschem Examen.
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung: Zahnarztpraxis Diemer und Kollegen, Kolbstr. 36, 73230 Kirchheim u. Teck, email: praxis@zdk-kirchheim.de



Prof. Dr. Dhom & Kollegen Zahn-Heilkunde



Wir suchen Sie! Oralchirurg (m/w)

Ein starkes Team freut sich auf Sie!

- Sie haben eine abgeschlossene Weiterbildung zum Fachzahnarzt für Oralchirurgie (m/w)
- Sie sind ein qualitätsorientierter Zahnarzt/Zahnärztin
- Sie sind versiert in ambulanter Chirurgie
- Sie sind patienten- und überweiserorientiert
- Sie arbeiten gerne im Team
- Sie sind an einer längerfristigen Zusammenarbeit interessiert

Bei uns haben Sie gute Zukunftsperspektiven in unserer modernen Praxis mit vier Standorten. Wir verfügen über eine besondere Infrastruktur mit breitem OP-Spektrum, Anästhesieteam, umfassenden Fortbildungsmöglichkeiten, Schichtsystem und guten Verdienstchancen.

Sie fühlen sich angesprochen?

Dann senden Sie bitte Ihre schriftliche Bewerbung mit Lebenslauf und Foto an:

Prof. Dr. Dhom & Kollegen MVZ GmbH • z. Hd. Frau Mareike Rüter
Bismarckstraße 27 • 67059 Ludwigshafen
rueter@prof-dhom.de • www.prof-dhom.de

Bad Vilbel

Angestellter Zahnarzt (m/w) für Zahnarztpraxis gesucht. Voll- oder Teilzeit mögl. Interesse an Chirurgie wäre wünschenswert.
Dr. Annette Bigalke, Frankfurterstr. 2-6, 61118 Bad Vilbel, Tel. 06101/87766
info@drbigalke.de kontakt@zahnarztpraxis-badvilbel.de

Hannover Z-MVZ sucht Oralchirurg/MKG

Konzept sucht zur Verstärkung seines Teams in Anstellung fortbildungsorientierte, dynamische Kollegen. Gestalten Sie mit uns die Zukunft und genießen Sie eine gesunde work-life balance und die Sicherheit des Teams. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter DieZahnExperten@t-online.de

Rüsselsheim-Königstädten

Wir suchen auf Teilzeit oder Vollzeitbasis eine/n angestellte/n

Zahnärztin/Zahnarzt

zum 01.09.2018 oder später für langfristige vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Wir bieten:

- neue Praxisräume, modernste Ausstattung
- Mehrbehandlerpraxis/ flexible Arbeitszeiten / flexible Urlaubszeiten
- breites Behandlungsspektrum, außer KFO
- Praxislabor mit Zahntechnikmeisterin und Zahntechniker
- harmonisches Praxisteam in gewachsener Struktur

Wir freuen uns auf Sie!

Dr. Martin Stannarius

Zahnarzt und Fachzahnarzt für Oralchirurgie

Rathausstraße 39
65428 Rüsselsheim-Königstädten
Telefon 06142 - 53366
info@zahnarztpraxis-dr-stannarius.de
www.zahnarztpraxis-dr-stannarius.de



Esslingen (Raum Stuttgart)

Moderne und innovative Praxisklinik mit 4 Zahnärzten-Implantologie, Oralchirurgie, Ästhetische Zahnheilkunde, Endodontie, Prothetik, Kinder- und Jugendzahnheilkunde sucht -

Angestellten ZA (m/w) VZ/TZ mit BE und deutschem Examen mit Erfahrung in den Bereichen **Endodontie, Prothetik und Parodontologie**

sowie **Assistenz Zahnarzt (m/w)**, gerne mit Berufserfahrung.
kontakt@praxisklinik-ahnefeld.de
www.praxisklinik-ahnefeld.de

Karlsruhe - Stuttgart

ZÄ/ZA oder VBA (m/w) in Vollzeit, unbefristet, dauerhaft und mit **Option zur Sozietät / Partnerschaft!**



Stelleninformationen und Kontakt unter www.via-dent.de/jobs
info@via-dent.de
75443 Otisheim

Leipzig

Renommierte Zahnarztpraxis am Leipziger Völkerschlachtdenkmal mit breitem Behandlungsspektrum, freundlichem Team und moderner Ausstattung sucht **Zahnarzt / Zahnärztin (ca. 30 h/Woche)** mit dem Streben nach Qualität, kontinuierlicher Weiterentwicklung und Arbeit in angenehmer Atmosphäre.
bewerbung@polten.de

Rastatt

Wir suchen für unsere digit. Praxis, mit DVT, breitem Behandlungsspektrum ab sofort oder später eine/n angestellte/n ZÄ/ ZA mit Interesse an Chirurgie u/ od. Kinderzahnheilkunde in TZ/ VZ.
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung: willkommeninrastatt@mail.de

KFO/ZA Düsseldorf

Kieferorthopädische Fachpraxis sucht

Kieferorthopäden / Kieferorthopädin bzw. kieferorthopädisch interessierten Zahnarzt / Zahnärztin mit viel Engagement & Spaß an der Arbeit.

Bitte bewerben Sie sich per E-Mail: info@dr-hoeschel.de

Allgäu - Bad Wörishofen

Zahnarztpraxis Dr. Hennessen sucht zur langfristigen Verstärkung ab sofort eine/n

angestellte/n ZA (m/w)

und **Vorbereitungsassistent/in (m/w)**.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

hennessen@t-online.de

Unterer Niederrhein/ Kreis Kleve

Angestellte(r) ZÄ/ZA ab sofort für drei Tage die Woche gesucht! Geboten wird die gesamte ZHK (außer KFO)! Hoher Freizeitwert und gute Bezahlung! **Zuschriften bitte an:** garn@24zahnarzt.de

Engelskirchen

Wir suchen eine/n Vorbereitungs- oder angestellte/n Zahnärztin/ Zahnarzt ab Juli. Wir bieten eine volle Stelle, ein gutes Team und eine angemessene Vergütung.
kaiwende@me.com 0170-9988443

Raum Regensburg

Angestellter ZÄ/ZA zur Verstärkung in Kinder-ZA-Praxis gesucht. Gerne auch in Teilzeit.

Dres. Faltermeier, Donaupark 32, 93309 Kelheim, Tel: 09441/6853780

KFO-Raum Heilbronn

Fachübergreifende Gemeinschaftspraxis sucht ab sofort eine/n kieferorthopädische/n Weiterbildungsassistentin/ten für unsere moderne Praxis mit nettem Team. Bewerbung bitte an:

kfo@das-zahnaerztehaus.de

Oralchirurgie Berlin

Moderne Praxis für MKG-Chirurgie sucht Verstärkung durch FZA für Oralchirurgie oder chirurgisch interessierten Zahnarzt
ZM 036160

-76133 Karlsruhe-

Für unsere moderne und voll digitale Praxis suchen wir angestellte/n ZÄ/ZA oder Partner(m/w). info@denitd.de

MKG Aachen

MKG-chirurgische Gemeinschaftspraxis sucht **Fachärztin/Facharzt** für MKG-Chirurgie oder **Zahnärztin/Zahnarzt** für Oralchirurgie im Angestelltenverhältnis, spätere Assoziation möglich. Die Kollegen der Praxis behandeln das gesamte Spektrum des Fachs und sind im direkt benachbarten Marienhospital belegärztlich tätig.

Kontakt: praxisklinik@mkg-aachen.de

WB Oralchirurgie Berlin

Moderne Praxis für MKG-Chirurgie bietet WB-Stelle für Oralchirurgie.
ZM 036159

KFO - München

Wir suchen einen Fachzahnarzt/Msc/ Zahnarzt in Teil- oder Vollzeit.

Du kannst Dich im Grunde Deinem Geschmack entsprechend komplett austoben. Kinder, Erwachsene, OP-Fälle, Invisalign, Lingual, MiniPins, eigene Schienen.

Wir bieten all das was die anderen suchenden Kollegen auch anbieten zusätzlich auch noch Kaffee, Obst und Strom.

www.kfo-dipsche.de, Tel. 089174034
dipsche@googlemail.com

Biberach Riss: Erfahrene/r Prothetiker/in für moderne Mehrbehandlerpraxis gesucht, Umsatzbeteiligung, Teilzeit möglich.

Kontakt: Zahnarzt-biberach@gmx.de

ZA/ZÄ nach Norddschl.

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
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Eine deutsche Approbation ist Voraussetzung.



Angestellte(r) Zahnarzt/-ärztin für Konzeptpraxis in Aachen oder Kiel gesucht.

Sie sind Zahnärztin/Zahnarzt, möchten aus Ihrem Behandlungstrott raus und stattdessen innovative Zahnmedizin in einem Team mit jahrelanger Erfahrung praktizieren? Dann sollten Sie sich bei uns bewerben! bewerbung@diezahnarztpraxen.de

Weitere Infos finden Sie unter:

<https://www.diezahnarztpraxen.de>

Unser Team, rund um
Dr. Dr. Olaf Klewer MSc. freut sich auf Sie!



ÜBERLINGEN / BODENSEE ab sofort

Sie suchen eine neue Herausforderung als VB-/Entlastungs-Assistent oder Angestellter ZA – gerne auch Teilzeit – in einem freundlichen und motivierten, fortbildungsorientierten Team in einer modernst ausgestatteten Arbeitsumgebung?

Dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung, gerne auch per E-Mail, zu Händen von Frau Eva-Maria Jenter.

Dr. Matthias Siegler - Fachzahnarzt für Oralchirurgie

Aufkircher Str. 61, D-88662 Überlingen, Tel. 0 75 51 - 24 24, Fax 0 75 51 - 70 06, info@dr-siegler.de



PROF. DR. DR.
WEIBRICH
& KOLLEGEN
Zentrum für Zahnmedizin
und Implantologie



Moderne und große ÜBAG mit eigenem zahn-technischen Labor und umfassendem Behandlungsspektrum in MAINZ sucht Verstärkung:

- Vorbereitungsassistent/In
- angestellte/r Zahnarzt/In
- Weiterbildungsassistent/In Oralchirurgie

Wir bieten sehr gute persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten, modernste Praxisausstattung, ein sympathisches und motiviertes Team und Patienten mit hohen Qualitätsansprüchen.

Langfristige Zusammenarbeit und spätere Partnerschaft gerne möglich. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail an:

personalmkgmainz@web.de

Mehr Informationen auch unter: www.praxis-weibrich.de

Weinheim-Bergstrasse- Rhein Neckar Raum

Nachfolger/in f. Vorbereitungsassistenten/in in Vollzeit ab August/Sept. 2018 in Zahnärztlich-Oralchirurgischer Praxis gesucht. Wir sind eine langjährig etablierte Praxis, bieten ein hohes Qualitätsniveau und ein breites Arbeitsspektrum für Sie (Prophylaxe, PA, Implantologie, Chirurgie, Laser, Keramik, DVT)

Tel. 06201 25 99 680 www.boland-arnold.de praxis@boland-arnold.de

Kinderzahnarztpraxis in Mainz

Wir suchen für unsere Praxis eine engagierte, angestellte Zahnärztin oder Assistenz Zahnärztin. Im Herzen der Mainzer Altstadt bieten wir Kinderzahnheilkunde auf höchstem Niveau. Sie haben Interesse bei guter Bezahlung und angenehmer Atmosphäre in einem tollen Team zu arbeiten? Dann sind Sie bei uns richtig!

www.kleine-zaehne.de, info@kleine-zaehne.de
Kinderzahnarztpraxis Dres. Di Cristofano und El Monjid, Augustiner Str. 64-66, 55116 Mainz, 06131-9723800.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams eine/n angestellte/n

Zahnarzt/ärztin

in Voll- oder Teilzeit. Der Arbeitsort ist Hagen-Emst.

Eine abgeschlossene Vorbereitungsassistentenzeit in der Zahnmedizin wird vorausgesetzt. Erwünscht ist eine aktuelle Röntgenzulassung.

Weitere Informationen zur Praxis finden Sie unter www.dr-kracke.de.

Bitte richten Sie Ihre schriftliche und aussagekräftige Bewerbung an folgende Adresse: zahnarzt@dr-kracke.de

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 036085

Hamburg

Ab sofort suche ich für meine moderne, etablierte ZAPraxis **Vorb.ass. od. eine/n angest. ZA/ZÄ**. 4 BHZ, alle Gebiete u. Impl; außer KFO. Übernahme möglich.
ZM 036136

St. Wendel - Saarland

Ab sofort: Vorb.ass. möglichst mit Berufserfahrung o. angestellt. ZA/ZÄ f. Praxis mit gr. Eigenlab., TSP: Implant. u. Prothetik, biete qual. Ausbildung (auch in Abrechnung). zahnteam-schaefer.de

zahnteam-schaefer@t-online.de

Oberhausen, Assistenz-ZA (m/w)

Ich suche für meine moderne Praxis eine Verstärkung. Gesamte zahnmedizinische Spektrum (außer KFO). Cerec, Implantologie, Laser... Wie bieten ein freundlichen und familiäres Arbeitsumfeld.

info@zahn-schneider.de,
Tel: 0208-26759

Zahnarzt/Zahnärztin oder Oralchirurg/in gesucht

Moderne, etablierte Zahnarztpraxis in der Nähe von **Münster** und **Coesfeld** sucht Allrounder/in. Oralchirurgische/implantologische Kenntnisse wünschenswert.

Tel. 02502-7021, am@ankemikolajek.de

Zahnarztjobs in **Bayern**, Tel. 0221-82829090, Website: medizinjobs24.net, Email: contact@germanmedicine.net

KFO Berlin

Fachpraxis sucht erfahrene Zahnärztin mit Interesse an Kfo für eine langfristige Zusammenarbeit - in Teil.-o.Vollzeit. Auf ihre Bewerbung freuen wir uns.
info-kieferorthopaedie@web.de



Unsere Zahnarztpraxen in Essen **Überruhr** suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen kompetente/n und freundliche/n Zahnärztin/Zahnarzt mit Berufserfahrung.

Gerne auch Wiedereinsteiger.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an:
Zahnarztpraxen Essen Überruhr; Nockwinkel 85; 45277 Essen; 0201-586417; www.dr-assadi.de

Weiterbildung Oralchirurgie

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt **eine (n) Zahnarzt** für die Weiterbildung im Fach Oralchirurgie. Volle 3jährige Weiterbildung + Klinikjahr vorhanden.

Bewerbung unter: imp@gmx.de

Bodensee

Moderne ZMVZ in Friedrichshafen sucht **Zahnarzt/-in** aller Fachrichtungen in Festanstellung. Wenn Sie Lust auf Zahnmedizin in höchster Qualität haben und Teil eines großartigen jungen Teams werden möchten dann melden Sie sich gerne für weitere Informationen bei uns.

praxis@spaenle.de
www.spaenle.de



smile designer®
Willkommen im Land des Lächelns.

SMILEDESIGNER GESUCHT

Wir suchen keinen Zahnarzt, sondern einen Smiledesigner. Unterstützen Sie uns und werden Sie Teil eines besonderen Teams, bei dem Sie die Kunst der Zahnmedizin kennenlernen.

BEWERBUNG AN: PGERKEN@SMILEDESIGNER.DE

Für weitere Auskünfte wenden Sie sich gerne an Petra Gerken.

www.smiledesigner.de

LK Sigmaringen

Für unsere Praxen in **Mengen** u. **Pfullendorf** suchen wir ab sofort **Vorbereitungsassistent/in- oder angestellten ZA/ZÄ in VZ/TZ**. Geboten wird das komplette Behandlungsspektrum bei selbstständigem Arbeiten, mit eigenem Patientenstamm und überdurchschnittlicher Bezahlung. Bewerbung bitte an: info@kugler-praxis.de oder www.kugler-praxis.de

KÖLN BONN

Für unsere moderne und erfolgreiche Praxis (digitales Röntgen, Mikroskop, Praxislabor...) suchen wir eine/n motivierte/n und erfahrene/n Kollegen/in mit deutscher Approbation. Alle Formen der Zusammenarbeit, sowie Voll- und Teilzeit sind denkbar. Wir bieten sehr gute Bezahlung, einen eigenen netten Patientenstamm mit breitem Behandlungsspektrum mit Implantaten und Endos. Wir sind ein nettes und lockeres Team. Fortbildungen werden bezahlt. Wir suchen einen sympathischen Menschen mit Spaß an der Arbeit im Team, der Lust hat in rheinischer Umgebung Gas zu geben. Wir sind an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert und freuen uns Sie kennenzulernen.

Kontakt: christoph.singer1@gmx.de 0177-6805598
www.zahnheilkunde-wesseling.de

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
Weitere Informationen finden Sie auf www.kinderdentist.de/karriere.

Entlastungs-/Vorbereitungsassistent(in)

Für unser Kinderzahnland in Düsseldorf gesucht. Unsere Kinderzahnarztpraxis sucht ab sofort eine(n) nette(n) Zahnärztin/Zahnarzt als Voll- oder Teilzeitkraft für langfristige Zusammenarbeit.

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an:
Kinderzahnland, Schadowstraße 86-88, 40212 Düsseldorf

Kamp-Lintfort



Neue Zahnarztpraxis in **Kamp-Lintfort** sucht ab sofort angestellte **Zahnärzte/Zahnärztinnen** zum Aufbau eines jungen und modernen Teams. Bewerbungsunterlagen bitte an:
info@dentigo.de

DR. HAGER | Zahnärzte



Zahnärztin (w/m)

In Konstanz am Bodensee
gerne auch Berufsanfänger

für unsere Implantat/Prothetik Praxen in der Uni-Stadt Konstanz am Bodensee und Nähe Schaffhausen suchen wir:

- Zahnärztin w/m Anfängerin
- Zahnärztin w/m mit 1-2 jähriger BE

Bewerbung und Informationen: www.drhager.com/karriere



Wir suchen eine/n **Zahnärztin/arzt** mit Berufserfahrung für unsere **Kinderzahnarztpraxis** in **Beckum** und geplanten Standort in **Dortmund**.

Kenntnisse in der Kieferorthopädie sind wünschenswert.

Bewerbungen bitte an info@milchzahnsafari.de

Köln / Bonn

Arbeiten im Herzen des Rheinlandes – Arbeiten auf höchstem Niveau

Wir bieten:

Eine technisch hochmoderne, voll digitalisierte Praxis (OP-Mikroskop, DVT, Aufwachraum, ITN, Lachgas) mit Meister-Labor (CAD/CAM) und ein Super-Team, das ein großes Behandlungsspektrum durch Spezialisten abdeckt (Implantologie, Paro, Endo, Ästhetik, Komplettsanierungen).

Wir suchen:

Eine/n ZÄ/ZA mit Berufserfahrung (deutsches Examen) für eine längerfristige Zusammenarbeit, mit Freude & Engagement bei der Arbeit, beruflich belastbar & mit viel Herz, gerne mit Spezialisierung Endo (keine Voraussetzung) in Vollzeit.

Bewerbungen bitte per Email an a.arndt@casa-dental.de - Casa Dental ♦ Dr. Wolfram Arndt/Dr. Christian Empt ♦ www.casa-dental.de

Ab sofort: angestellte/r

Zahnärztin/Zahnarzt

STOB I A S

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

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 Freude an neuen Aufgaben und Interesse an der persönlichen Weiterbildung mitbringen.

WWW.STOBIAS.DE

BAHNHOFSTR. 17C • 49504 LOTTE
T: 0 54 04 / 42 61 • INFO@STOBIAS.DE



Albert-Ludwigs-Universität Freiburg

An der Medizinischen Fakultät der
Albert-Ludwigs-Universität Freiburg ist die

W 3-Professur für Zahnärztliche Prothetik (Nachfolge Prof. Dr. Jörg Strub)

zum nächstmöglichen Zeitpunkt zu besetzen.

Die Stelleninhaberin/ der Stelleninhaber soll das Fach in Forschung und Lehre vertreten und wird mit der Leitung der Klinik für Zahnärztliche Prothetik am Universitätsklinikum Freiburg betraut.

Gesucht wird eine Persönlichkeit mit breiter klinischer Erfahrung auf dem gesamten Gebiet der Zahnärztlichen Prothetik und mit ausgewiesener Leitungserfahrung sowie mit Erfahrungen in Personalführung, Krankenhausökonomie und -management. International anerkannte Forschungsleistungen, Einwerbung von begutachteten Drittmitteln sowie hervorragende Lehrleistungen werden erwartet.

Gewünscht wird die Bereitschaft zur engen, wissenschaftlichen Kooperation und aktiven Mitarbeit im Department für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde sowie die Integration in die Forschungsschwerpunkte der Medizinischen Fakultät.

Die Bewerberin/der Bewerber soll über erfolgreiche Aktivitäten im Bereich der computerassistierten Fertigung von Zahnersatz und in der Alterszahnheilkunde verfügen. Erwartet wird zudem eine intensive, klinische Zusammenarbeit mit den anderen Kliniken des Departments, hier insbesondere mit der Abteilung Translationale Implantologie der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie.

Einstellungsvoraussetzungen für Professorinnen bzw. Professoren sind neben den allgemeinen dienstrechtlichen Voraussetzungen ein abgeschlossenes Hochschulstudium der Zahnmedizin, pädagogische Eignung und eine herausragende Promotion. Über die Promotion hinausgehend wird eine Habilitation oder vergleichbare wissenschaftliche Leistungen in Forschung und Lehre gemäß § 47 Abs. 2. LHG erwartet.

Die Professur steht unbefristet zur Verfügung und wird gem. § 50 Abs. 1 LHG besetzt.

Die Personalpolitik der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg orientiert sich an den Prinzipien der Gleichstellung und Vielfalt. Die Universität bekennt sich nachdrücklich zu dem Ziel einer familiengerechten Hochschule. Für die hier ausgeschriebene Position freuen wir uns besonders über Bewerbungen von Frauen.

Bewerberinnen und Bewerber können sich unter dem folgenden Link die erforderlichen Bewerbungsunterlagen herunterladen: <http://www.med.uni-freiburg.de/de/verwaltung/berufungsverfahren-1>. Bei Rückfragen: Tel. +49-761-270-84661/84620; Fax +49-761-270-84670; E-Mail: dekanat-professuren@uniklinik-freiburg.de

Die Bewerbungsunterlagen einschließlich eines Nachweises der Lehrkompetenz und der Lehrpersönlichkeit senden Sie bitte bis zum 27.09.2018 per E-Mail an den Prodekan der Medizinischen Fakultät der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Professor Dr. N. Südkamp, 79085 Freiburg (professuren-bewerbungen@uniklinik-freiburg.de).

Weitere Informationen zum Berufungsverfahren finden Sie im Berufsleitfaden, abrufbar unter <http://www.zuv.uni-freiburg.de/formulare/berufsleitfaden.pdf>

KFO Raum Bonn

Moderne und qualitätsorientierte Praxis sucht

Weiterbildungsassistent/in

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an unsere Praxis, gerne auch per Mail.



Dollendorfer Straße 1-3
53639 Königswinter-Oberpleis
Telefon: 02244-900 902
e-Mail: Kontakt@Dr-Trebrueggen.de
www.Dr-Trebrueggen.de

Bochum / Dortmund / Witten

Große zahnmedizinische Praxisgemeinschaft sucht zum nächstmöglichen Termin eine/n angestellte/n Zahnarzt/-ärztin und einen/eine Vorbereitungsassistent/in in Teil- oder Vollzeit.

Wir bieten das gesamte Spektrum der modernen Zahnheilkunde, ein leistungsfähiges Team, flexible Arbeitszeiten, exzellente 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

Vorbereitungsassistent (m/w) zu September 2018 gesucht



Wir möchten unser innovatives Team erweitern und bieten Euch eine Vollzeitstelle als Vorbereitungsassistent mit Option auf „lebenslanglich“ an.

Unser Therapiespektrum umfasst die gesamte Zahnheilkunde mit Ausnahme der KFO und wird nach aktuellem Stand der Wissenschaft mit höchstem Qualitätsanspruch erfüllt.

Die Gestaltung der Arbeits- und Urlaubszeiten ist dank unseres Schichtsystems flexibel.

Neben einem tollen Praxisteam können wir auch nette Patienten bieten... und das ganz zentral in Paderborn!

Neugierig geworden?!

Das komplette Praxis- und Stellenprofil findet Ihr auf unserer Homepage unter:

www.blendent.de

Ansprechpartner:

Dr. Sandra Schümer-Simon, Neuhäuser Str. 61a, 33102 Paderborn

E-Mail: geschaeftsleitung@blendent.de



Düsseldorf-Zentrum

Dentigo Zahnmedizinisches Versorgungszentrum sucht ab sofort vielseitig interessierten

Angestellten Zahnarzt (m/w)

Wir bieten die Möglichkeit zum fortbildungsorientierten Arbeiten mit Einblicken in alle Bereiche der Zahnmedizin und freuen uns auf ihre Bewerbung: z.H. Herrn Dr. Sven Glindemann, Grafenberger Allee 136, 40237 Düsseldorf oder per Email: gli@dentigo.de

Bayern

Gut etablierte, umsatzstarke Praxis in zentraler Lage
mit langjährigem Patientenstamm sucht

engagierte/n Zahnarzt/Zahnärztin oder Assistenten/Assistentin

mit fachlichem Können und Freude am Beruf
zur Mitarbeit und Übernahme in ca. 2 Jahren.

Praxis mit Vollausstattung mit Praxislabor in Niederbayern/Kreisstadt.

13.000 Einwohner zwischen München und Passau (Universitätsstadt),
hoher Freizeitwert.

Wir bieten ein tolles Arbeitsklima.

Wir freuen uns auf Ihre aussagefähige schriftliche Bewerbung. **ZM 036189**

Kinderzahnheilkunde München

Für unsere moderne, etablierte Kinderzahnarztpraxis in München suchen wir ab sofort eine(n) engagierte(n) und motivierte(n) Zahnärztin/Zahnarzt, die/der uns bei der Behandlung unserer vielen kleinen Patienten unterstützen möchte. Sie haben bereits Berufserfahrung – ein abgeschlossenes Curriculum wäre von Vorteil, ist aber keine Voraussetzung – Sie haben Freude an Ihrem Beruf und am Umgang mit Kindern und möchten gerne in einem tollen Team arbeiten? Dann freuen wir uns auf Sie!
Bewerbungen gerne per E-Mail an: verwaltung@zahninsel.de





Wir wachsen weiter und suchen für den Standort Hannover-Hemmingen:

Zahnärzte (m/w)

Wir bieten:

- ein modernes Therapiekonzept
- hochwertige Ausstattung
- gute Work-Life-Balance
- ein junges, dynamisches Team
- Attraktive Verdienstmöglichkeiten

Sie bieten:

- Teamfähigkeit
- Fortbildungsbereitschaft
- mind. 2 Jahre Berufserfahrung

zMVZ Hannover-Hemmingen
Weetzer Landstr. 124, 30966 Hemmingen, Tel.: 0511- 87 81 30 30
www.zahnaerztezentrum.de
Bewerbung per E-Mail an: scharenberg@zahnaerztezentrum.de

Oralchirurg/MKG-Chirurg (m/w)

Für unsere modernst eingerichtete, rein chirurgische Überweiserpraxis mit hohem Qualitätsanspruch suchen wir zur Verstärkung unseres Teams einen kompetenten, freundlichen und zuverlässigen Kollegen (m/w) mit deutschem Examen. In unserer Praxis-klinik in Aalen bieten wir das gesamte Spektrum der dento-alveolären Chirurgie in angenehmer Arbeitsatmosphäre. Eine längerfristige Zusammenarbeit ist erwünscht.
Email: info@oralchirurgie-aalen.de

Werne an der Lippe / Kreis Unna - Gemeinschaftspraxis

sucht ab sofort eine/n ZÄ/ZA in Vollzeit als Vorbereitungsassistent/in oder Entlastungsassistent/in mit der Option auf Anstellung bzw. spätere Partnerschaft. Wir bieten Fortbildungsmöglichkeiten, Schichtarbeit und haben eine modern ausgestattete Praxis mit breit gefächertem Behandlungsspektrum. Unser junges, flexibles und freundliches Team freut sich auf Ihre schriftliche Bewerbung.
ZM 036153



Die Poliklinik für Präventive Zahnmedizin, Parodontologie und Kariologie sucht zum 01.10.2018 einen

Zahnarzt (w/m)

zunächst befristet auf zwei Jahre mit der Option auf Verlängerung, Teilzeit (70 %) | Entgelt nach TV-Ärzte

Gesucht wird eine engagierte und zuverlässige Persönlichkeit, die die Betreuung der Ausbildung zukünftiger Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie die Patientenbehandlung und Mitarbeit in Forschungsprojekten übernimmt.

Ihre Bewerbung richten Sie bitte bis zum 31.08.2018 an:

Universitätsmedizin Göttingen
Poliklinik für Präventive Zahnmedizin, Parodontologie und Kariologie
Frau Univ.-Prof. Dr. med. dent. Annette Wiegand
Direktorin der Poliklinik
37099 Göttingen
Tel.: 0551/39-22884
Fax: 0551/39-12616
E-Mail: annette.wiegand@med.uni-goettingen.de
Web: http://www.zahnerhaltung.med.uni-goettingen.de/

Ausführliche Infos:
http://jobs.med.uni-goettingen.de/2014

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail im PDF-Format bzw. per Post in Kopie und nicht in Mappen, es erfolgt keine Rücksendung!



EINE AUSWAHL UNSERER STELLENANGEBOTE

ZAHNÄRZTE ■ ASSISTENTEN ■ NACHFOLGER ^[m|w]

| | | |
|---|--|--|
| BERLIN ZEUTHEN DILLENBURG SIEGEN STRAUBING PASSAU GÖPPINGEN ESSLINGEN HEINSBERG ERKELENZ BERCHTESGADEN WEDEMARK HANNOVER BÜHL ETTLINGEN DINGOLFING LANDSHUT OBERFRANKEN COBURG | DORTMUND HERNE SIEGEN GIEREN EIFEL JÜLICH ASCHAFFENBURG SANKT AUGUSTIN MÄRKISCHER KREIS DESSAU ROSSLAU HH GEESTHACHT RHEINFELDEN BIELEFELD MINDEN | HEILBRONN KARLSRUHE DONAUWÜRTH BÜTTELBORN MEMMINGEN CRAILSHEIM LOTTE ESSEN KASSEL DETMOLD |
|---|--|--|

Kostenfreie Stellenanfrage: www.deutscher-zahnarzt-service.de | 0521/911 730 42

Parodontologie

Weiterbildung zum DG PARO Spezialisten



AMELIE
BÄUMER-KÖNIG
Spezialistin für Parodontologie

Renommierte Fachzahnarztpraxis für Parodontologie mit weite-rem Schwerpunkt Implantologie und Ästhetik bietet Weiterbil-dungsstelle für eine(n) überdurchschnittlich engagierte(n), spezi-fisch ausbildungsorientierte(n) Zahnärztin/Zahnarzt mit mindes-tens einem Jahr Berufserfahrung. Weitere Informationen:
www.paroplant.com/weiterbildung



Ausführliche Bewerbungen bitte an:

Praxis Priv.-Doz. Dr. med. dent. Amelie Bäumer-König, M.Sc.
Niederstraße 16 · 33602 Bielefeld · Tel. 05 21-17 96 88 ·
E-Mail: info@paroplant.com · www.paroplant.com

KFO-WEITERBILDUNG ESSEN

Unsere moderne und qualitätsorientierte KFO-Fachpraxis bietet eine WB-Stelle. Unser Behandlungsspektrum umfasst alle Bereiche der KFO (u.a. Erwachsene, invisalign, incognito, speed, minipins usw.) schriftl. Bew. bitte an **Dres. Marzi, Klemensborn 42, 45239 Essen** oder smile@dr-marzi.de

Stellenangebot

Kieferorthopäde (w/m) für unseren KFO-Bereich



DR. ROSSA
& PARTNER

Zahnmedizinisches Versorgungszentrum

Kieferorthopäde/Kieferorthopädin, aber richtig: Sorgen Sie für den richti-gen Biss. Nämlich in einer der größten Zahnarztpraxen Deutschlands. Bei uns. In Ludwigshafen am Rhein.

Sie bringen Zähne gerne wieder zusammen?

Unsere Patienten sind anspruchsvoll – wie wir auch. Deswegen suchen wir: Ihre Persönlichkeit, Ihren Einsatz, Ihr Verantwortungsbewusstsein, Ihre Leidenschaft und Ihren Teamgeist für unseren modernen und qualitäts-orientierten KFO-Bereich. Wenn Sie die nötige Erfahrung und Expertise besitzen, dann sind Sie bei uns genau richtig!

Wir bieten Ihnen neben einem professionellen Team, einem eigenen Zahn-labor und voll ausgestattetem KFO-Bereich alle Möglichkeiten, damit Sie Ihre Fähigkeiten entfalten können.

KFO-Profis senden Ihre Bewerbung an: monika.gruber@dr-rossa-partner.de

Dr. Rossa & Partner · Mundenheimer Straße 251 · 67061 Ludwigshafen
0621 - 56 26 66 · mail@dr-rossa-partner.de · www.dr-rossa-partner.de

MKG-Chirurg/in Wiesbaden

Langjährig etablierte chirg. Überweiserpraxis in exklusiver Innenstadtlage sucht ab 1.12.18

junge(n) , dynamische(n) MKG-Chirurg(in) mit Freude am Beruf
hoher Privat - und Implantatanteil, ca. 5000 Eingriffe pro Jahr
Facharzt nicht zwingend erforderlich MKG-Weiterbildungsberechtigung für 1 Jahr vorhanden keine implantologischen Vorkenntnisse erforderlich langfristige Zusammenarbeit und spätere Partnerschaft erwünscht
mkg-wiesbaden.de
Bewerbungsunterlagen bitte per mail an:
Dan-7@gmx.de



Köln-Mülheim
Seit 20 Jahren erfolgreicher Standort bietet Stelle für
angestellte Zahnarzt und
MKG/ Oralchirurgen.
www.dentigo.de
Email bitte an Za. Roland Münch rmu@dentigo.de



Adendorf/ Lüneburg ZÄ/ZA

Für unsere moderne qualitätsorientierte Praxis suchen wir nach Absprache eine/-n freundliche/-n und engagierete/-n angestellte(n) ZÄ/ZA in Voll- o. Teilzeit. Wir decken das komplette Behandlungsspektrum ab. Schwerpunkt Implantologie/ Oralchirurgie

www.zahnarztpraxis-adendorf.de
info@zahnarztpraxis-adendorf.de

Zur Ausweitung unserer Praxisklinik suchen wir eine/n Zahnarzt/ Zahnärztin, gerne mit Berufserfahrung.

Wir bieten Ihnen sehr gute Zukunftsperspektiven. Es erwartet Sie eine patientenorientierte Praxisklinik mit einem umfassenden Leistungsspektrum. Sie konzentrieren sich schwerpunktmäßig auf die allgemein-zahnärztliche Versorgung und bauen das vorhandene Potential aus. Bewerbungsunterlagen mit Lebenslauf und Foto bitte an folgende Adresse richten

**Praxisklinik Dr. Simone Esser, Am Markt 27
53937 Schleiden; esser@dr-simone-esser.de**

Bochum Zentrum

Für unsere qualitätsorientierte Praxis im großen Ärztehaus (Europähaus) suchen wir zur Verstärkung unseres Teams eine/einen

angestellte/n Zahnärztin/Zahnarzt in VZ/TZ

Wir bieten eine technisch hochmoderne, völdigitalisierte Praxis mit DVT, Intraoralscanner und Meisterlabor inkl. CAD/CAM-System sowie ein breites Behandlungsspektrum mit den Schwerpunkten Implantologie, Prothetik und Ästhetik bei überdurchschnittlichem Gehalt. Bitte bewerben Sie sich per E-Mail. info@dental.ruhr



Wir suchen in Voll- oder Teilzeit eine/n erfahrene/n und niederlassungsberechtigte/n Oralchirurgin/en oder MKG-Chirurgin/en

Die Hanse MKG ist eine überregionale Gemeinschaftspraxis mit Standorten in Hamburg-Bergedorf und Geesthacht.

Wir bieten Ihnen:

- Modernste medizinische Ausstattung inkl. DVT
- völdigitale Praxis
- ein breites Spektrum der ambulanten MKG-Chirurgie inkl. Dermatochirurgie, Narkose, Sedierung, Implantologie und augmentativer Chirurgie
- sehr schöne Praxisräumlichkeiten
- ein dynamisches, engagiertes und freundliches Team
- harmonisches Arbeitsklima
- gute Bezahlung
- gute Verkehrsanbindung (S-Bahn, Bus, Auto)
- Viele Formen der Zusammenarbeit möglich.

Was Sie mitbringen sollten:

- abgeschlossenes Zahnmedizinstudium mit dt. Examen
- abgeschlossene Weiterbildung zur/zum Fachzahnärztin/-arzt für Oralchirurgie oder zur/zum Fachärztin/-arzt für MKG-Chirurgie
- qualitätsorientierte Grundeinstellung
- Engagement, Flexibilität, Sorgfältigkeit, Zuverlässigkeit und Teamfähigkeit

Wir sind sehr an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert mit der Möglichkeit einer Partnerschaft / Sozietät.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Ihre Bewerbung schicken Sie bitte an: Hanse MKG, Dr. Dr. L. Dressel, Am Güterbahnhof 8a, 21035 Hamburg oder per E-Mail an post@hanse-mkg.de

Oldenburg

Vorbereitungsassistenten/- innen gesucht

Wir suchen für unsere schicke und moderne Praxis ab dem 01.09.2018 zur Verstärkung unseres Teams einen motivierten Teamplayer (deutsche Approbation).

Was wir bieten - komplettes Behandlungsspektrum, moderne Mehrbehandler-Praxis in familiärer Atmosphäre, flexible Arbeitszeiten, ein attraktives Gehalt, Universitätsstadt mit Lebensqualität und Erholungswert.

Sie fühlen sich angesprochen?

Dann freuen wir uns auf Ihre schriftliche Bewerbung per E-Mail an:

info@praxis-talk.de



Zahnarzt/Zahnärztin für unsere Praxisstandorte Berlin, Bremen, Flensburg, Garmisch-Partenkirchen, Hamburg, Mallorca, München und Stuttgart gesucht! Angestellte(r) Zahnärztin/Zahnarzt

Haben Sie Interesse in einem der führenden zahnärztlichen Medizinischen Versorgungszentren in Deutschland zu arbeiten? Dr. Hansen Zahnärzte bietet seinen Patienten eine umfassende und hochmoderne medizinische Versorgung mit persönlicher und individueller Betreuung.

Wir legen Wert auf Praxen mit 2-3 Behandlern, um eine patientenorientierte Atmosphäre zu schaffen sowie über ein etabliertes Netzwerk mit zentralen Strukturen und einer hochmodernen Ausstattung zu verfügen. Als stetig wachsende Familienunternehmen bieten wir Ihnen ein tolles Team, eine attraktive Vergütung sowie Fortbildungs- und Aufstiegsmöglichkeiten. Fühlen Sie sich angesprochen? Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an team@hansenzahnaerzte.de.

Raum Ulm

Für unsere ca. 50 km von Ulm entfernte Zahnarztpraxis suchen wir **ab sofort** einen **angestellten ZA (m/w) in Voll- oder Teilzeit**.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Zahnarztpraxis Dr. Spyra / Dr. Todorova
Spitalgasse 2 · 72534 Hayingen · Tel. 07386 1367
E-Mail: info@zahnarzt-hayingen.de

Zukunft in Hannover

Sie suchen gut organisierte etablierte Strukturen und freundliches unterstützendes Team, dann sollten Sie mit uns sprechen. Wir erwarten eine teamfähige, patientenorientierte Persönlichkeit. Sie sind spezialisiert oder wollen sich spezialisieren, dann ist das ein Plus. Wir unterstützen Sie darin. **TeamZahn@t-online.**

Idar-Oberstein / Hunsrück angestellte/n ZÄ/ZA in VZ/TZ ab sofort

(mit mind. 1-jähriger BE in Deutschland)

Für unsere etablierte und gut frequentierte Praxisgemeinschaft brauchen wir Ihre engagierte Unterstützung. Sie können selbstständig arbeiten, sind flexibel, aufgeschlossen, fortbildungsinteressiert und ländlich orientiert?

Dann bieten wir Ihnen die Mitarbeit in unserem motivierten Team - es gibt viel zu tun (KCH, Endo, Impl., Prophyl., ZE; Praxislabor im Haus).

Ihre Bewerbung (gerne auch per E-Mail) senden Sie bitte an:

Dr. Steffen Völker M.Sc. & Christian Müller

Bahnhofstr. 7, 55743 Idar-Oberstein

Tel.: 06781-24173

praxis@kompetente-zahnmedizin.de

www.kompetente-zahnmedizin.de

Aschaffenburg

Angestellter Zahnarzt (m/w) oder Vorbereitungsassistent (w/m)

Moderne, digitalisierte Praxis mit hohem Qualitätsstandard und breitem Behandlungsspektrum (außer KFO) sucht engagierte Zahnarzt (m/w) für längere Zusammenarbeit in Voll- oder Teilzeitbeschäftigung.

Wir bieten berufsorientierte Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten, eine abwechslungsreiche Tätigkeit und flexibel gestaltbare Arbeitszeiten.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

www.dr-deinzer.de - praxis@dr-deinzer.de - 06021 - 22866

praxis
DR. DEINZER

ZAHNÄRZTE
ASTHETIK | PROPHYLAXE
IMPLANTOLOGIE

KFO-Doppelpraxis im Herzen von Niederbayern sucht ab sofort:

Kieferorthopäde/-in oder Zahnarzt/-ärztin

Mit Freude an KFO

(gerne auch Neueinsteiger)

Wir bieten:

Moderne Praxisräume, nettes engagiertes Team

Voll digitalisierter Praxisablauf, breites Behandlungsspektrum

Schriftliche Bewerbungen bitte an:



Simon-Höller-Straße 24 /94315 Straubing

info@kiefel-kieferorthopaedie.de



Zahnmedizin Neckarsulm
Dr. Peter Fuchs & Kollegen

Unser Team sucht zur Verstärkung unserer modernen, qualitäts- und fortbildungsorientierten Praxis eine(n) **Zahnärztin/Zahnarzt**, gerne auch mit Schwerpunkt Endodontie.

Sie sind engagiert und teamfähig. Sie wissen Arbeit und Leben in einer der dynamischsten und vielfältigsten Regionen Deutschlands mit besten Perspektiven und vielen Freizeit-Angeboten zu schätzen?

Dann erwarten Sie tolle Kolleginnen und Kollegen, nette Patienten und ein abwechslungsreiches Behandlungsspektrum (auf allen Gebieten, ausser KFO) auf hohem Niveau. Unsere neue Praxis ist voll digitalisiert, verfügt über 3-D-Röntgen, Cerec und OP-Mikroskop.

Interesse? Dann richten Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung bitte an:

Zahnmedizin Neckarsulm

Dr. Peter Fuchs & Kollegen · Bahnhofplatz 6 · 74172 Neckarsulm oder per E-Mail an dr.peter.fuchs@zahnmedizin-neckarsulm.de

www.zahnmedizin-neckarsulm.de
www.facebook.com/zahnmedizinneckarsulm

:rhein-sieg-kreis

Der **Rhein-Sieg-Kreis** sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n **Zahnärztin/Zahnarzt**

in Vollzeit für den Zahnärztlichen Dienst des Kreisgesundheitsamtes. Der Dienstort ist Siegburg.

Die Bezahlung richtet sich nach Besoldungsgruppe A 14 LBesG NRW bzw. Entgeltgruppe 14 des Tarifvertrags für den öffentlichen Dienst (TVöD) und beinhaltet alle im öffentlichen Dienst üblichen Sozialleistungen.

Die genaue Beschreibung der Tätigkeiten und Anforderungen der Stelle finden Sie im Internet unter www.rhein-sieg-kreis.de, Bürgerservice, Stellenangebote.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an die Leiterin des Zahnärztlichen Dienstes Frau Baddour, Telefon: 02241/13-2529.

Der Rhein-Sieg-Kreis nutzt für dieses Stellenbesetzungsverfahren das Online Bewerbungsportal Interamt. Ihre Bewerbung können Sie bis zum 31.08.2018 online unter www.interamt.de, Stellen-ID 458368, einreichen. Bewerbungen per Post oder E-Mail können nicht berücksichtigt werden.



ERBACHER
Wirtschaftsdienste für Zahnärzte und Ärzte AG



Stellenvermittlung

- Lukrative Stellen für Angestellte
- Neues Personal für Praxisinhaber

www.erbacher.de

Zentrale: Hauptstraße 139 • 63773 Goldbach
Telefon: (0 60 21) 54 01 83 • E-Mail: erbacher@erbacher.de

Weiterbildungsassistent/in KFO - Raum Frankfurt

Moderne, freundliche und innovative KFO-Fachpraxis sucht Weiterbildungsassistent/in ab 01.06.2018. Allgemeinzahnärztliches Jahr erwünscht. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.
Dr. Markus Schweitzer, Wilhelmstraße 2, 61250 Usingen, Telefon 06081-44490, Email: an@dr-schweitzer.de

MKG - Praxis Raum Regensburg

sucht angestellten Zahnarzt (M/W)

Wir bieten das komplette ambulante Spektrum mit Schwerpunkt Implantologie und eine langjährige Ausbildungserfahrung.

Mit den üblichen superlativen Wortschöpfungen warten wir nicht auf. Kommen sie vorbei und machen sich selber ein Bild!
Zuschriften unter **ZM 036119**

KLINIKUM AUGSBURG



WIR WERDEN UNIKLINIK UND BRAUCHEN VERSTÄRKUNG

Wir suchen für unsere **Sektion Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie**, (im Klinikum Süd) zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine engagierte und kreative Persönlichkeit als

FACHÄRZTIN/-ARZT
mit abgeschlossener Weiterbildung
oder

ASSISTENZÄRZTIN/-ARZT
mit fortgeschrittener Weiterbildung

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.klinikum-augsburg-karriere.de

KLINIKUM AUGSBURG
BEREICH PERSONALMANAGEMENT
STENGLINSTRASSE 2 | 86156 AUGSBURG
BEWERBUNG@KLINIKUM-AUGSBURG.DE



sunshine smile

Standorte
DEUTSCHLANDWEIT

Bei Interesse
Email an
jobs@sunshinesmile.de
oder anrufen unter
+49 30 5490 8000

ZAHNARZT / KIEFERORTHOPÄDE (M/W) GESUCHT

Was Sie mitbringen sollten:

- Eine in Deutschland gültige Approbation
- Gute Deutschkenntnisse
- Wirtschaftliches Denken und Handeln
- Erfahrung in der Behandlung mit Zahnschienen

Wir bieten Ihnen:

- Überdurchschnittliche Vergütung
- Flexible Arbeitszeitmodelle
- Modernste medizintechnische Ausstattung
- Regelmäßige Fortbildungen und Schulungen

Raum Ulm - Augsburg / KFO Fachzahnarzt/ärztin

In unsere langjährig bestehende, umfangreiche Fachpraxis suchen wir ab 2019 Verstärkung. Leistungsgerechte Bezahlung, evtl. TZ, spätere Sozietät möglich.
KFO-Sued@gmx.de



smart teeth
Eine Marke der Zahnstation GmbH

KFO in KÖLN

Das smart teeth Spezialisten Team sucht einen erfahrenen Kollegen (m/w) für die Leitung und den Ausbau der **kieferorthopädischen Abteilung**.

Sie können sich eine Anstellung in Teil- oder Vollzeit vorstellen?

Sie arbeiten gerne eng in einem Team zusammen?

Sie sind motiviert und verantwortungsvoll?

Werden Sie Teil des smart teeth Teams! Wir bieten ein hochprofessionelles Arbeitsumfeld im Herzen Kölns.

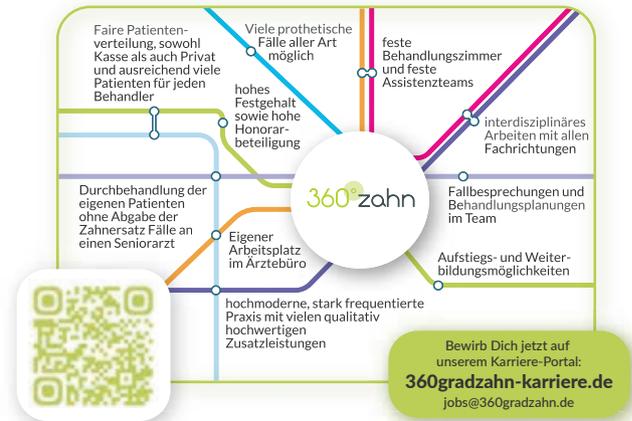
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

jobs@smart-teeth.com



Zahnarztpraxis smart teeth . Zeughausstraße 28-38 . 50667 Köln
Telefon: 02 21-3 555 666 . www.smart-teeth.com

DEINE ZUKUNFT BEI UNS!



Die Zahnarztpraxen Dres. Grebe in Dortmund und Lünen gehören als Experten für hochwertige Zahnmedizin, Implantologie und Ästhetik zu den führenden Praxen in NRW. Zur Umsetzung unseres hohen Serviceanspruchs suchen wir ab sofort für unseren Standort in Dortmund in Vollzeit eine/ einen

Zahnärztin / Zahnarzt

Ihr Profil: mindestens 1-jährige Berufserfahrung, hohes Engagement, Teamgeist, einfühlsamer Umgang mit Patienten, eine hohe Behandlungsqualität und Bereitschaft zu Fortbildungen.

Wir bieten einen modernen und attraktiven Arbeitsplatz in einem dynamischem Team. **Mehr über uns unter: www.dr-grebe.de**

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung z.Hd. Herrn Dr. Grebe an: bewerbung@dr-grebe.de / Schwannenwall 10, 44135 Dortmund.



Dr. Z Zähne gut, alles gut!

Unser Ziel: Moderne Zahnmedizin zu fairen Preisen – persönlich, kompetent und individuell.

Werden Sie Teil unseres zukunftsorientierten Teams als Angestellter Zahnarzt (m/w) an unseren Standorten in Aachen Bochum, Essen und Ingolstadt.

Was wir Ihnen bieten:

- Komplettes Behandlungsspektrum (außer Kfo) und anspruchsvolle Versorgung,
- moderne, digitalisierte Mehrbehandler-Praxen mit eigenem Labor und familiärer Atmosphäre,
- die Sicherheit einer langfristigen Perspektive und bewährter, zukunftsorientierter Strukturen,
- regelmäßige, kostenlose Fortbildungen in unserer Akademie,
- Curricula / Master,
- ein attraktives Gehalt und flexible Arbeitszeiten.

Wen wir suchen:

- Einen motivierten, fortbildungsorientierten Teamplayer (m/w) mit Spaß an der Arbeit,
- mind. 2 Jahren Berufserfahrung,
- deutscher Approbation,
- der gemeinsam mit uns seine anspruchsvollen Ziele verfolgen möchte.

Sie fühlen sich angesprochen?
Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail an bewerbung@doktor-z.net oder rufen Sie einfach an: 0152-21.95.3885. Herr Wolter steht Ihnen gerne als Ansprechpartner zur Verfügung.

Masur-Implantatzentrum + Masur-Kieferorthopädie
Zahnärzte und Spezialisten für Implantologie, Parodontologie und Kieferorthopädie

Wir suchen für alle Bereiche der Zahnheilkunde: (Kons/ZE/Endo/KFO/impli)

- Vorbereitungsassistenten/in
- Angestellte/n Zahnarzt/ärztin
- Weiterbildungsassistenten/in, ausgebildete/n Oralchirurgen/in
- Zahnärzte, mit und ohne Berufserfahrung

Standorte:

- Augsburg
- Bad Wörzshofen
- Hameln
- Kaufbeuren
- Fischen/Oberndorf
- Marktobendorf
- Ulm
- Wuppertal

Wir bieten: Ausbildung zum Spezialisten für Implantologie
Möglichkeit zur Promotion, Master (KFO)

Erreichen Sie Ihre Ziele und sichern Sie Ihre Zukunft – mit uns!
Ihre Bewerbungsunterlagen schicken Sie bitte an: bewerbung@implantissimo.de
Gerne vermitteln wir Ihnen auch Kontakte in Ihrer gewünschten Großstadt! (z.B. Wolfsburg oder Nähe Bremen)

KFO Düsseldorf/Duisburg
Moderne, qualitätsorientierte, weiterbildungsberechtigte Praxis sucht eine/n angestellte/n ZÄ/ZA mit Interesse, den **MSc in KFO** zu absolvieren oder ZÄ/ZA mit abgeschl. **MSc KFO**.

Ausführliche Bewerbung mit Abiturzeugnis an info@kfo-wittlaer.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

Raum Stuttgart

Alte Amalgamfüllung neben Implantat..., neue Krone und die PA nicht behandelt..., Implantate ohne Prophylaxe..., ZE auf schlechte Endo... **BEI UNS NICHT.** Arbeiten mit Konsequenz, großer Prophylaxeabteilung, tollen Patienten, großem Team, aktueller Technik, Labor, guter EDV und vor allem mit Konzept. Werden Sie ein Zahnprofi. Wir suchen einen Vorbereitungsassistenten oder angestellten Zahnarzt (m/w). Einfach ein Kollege/in im Sinne des Wortes.

Die Zahnprofis, Dr. Jens Konzelmann mit Team, Bahnhofstrasse 16-20, 71409 Schwaikheim, www.die-zahnprofis.de



KINDERZAHNARZTPRAXIS

im Hamburger Umland mit sehr guter Verkehrsanbindung, fortbildungsorientiert, und mit großem Patientenstamm sucht angest. ZA/ZÄ oder Assistenz ZA/ZA der/die Freude an der Behandlung mit Kindern mitbringt. Beginn ab sofort in Voll-, oder Teilzeit.

Wir freuen uns auf Ihre schriftl. Bewerbung an:
info@kinderzahnarzt-buchholz.de

Zahnarzt für Kinder
Ouldouz Otte
Poststraße 5, 21244 Buchholz
www.kinderzahnarzt-buchholz.de
Tel.: 04181 - 925 99 67

KFO Ruhrgebiet. Moderne, qualitätsorientierte Praxis sucht **FZA/FZÄ oder ZA/ZÄ** mit KFO-Erfahrung für langfristige Zusammenarbeit.
www.dr-heiermann.de
Kontakt: praxis@dr-heiermann.de

Südpfalz / KA Nähe
Vorbereitungs- oder Entlastungsassistent (m/w) gesucht. Breites Spektrum, interessante Praxis, modernste Ausstattung. Kontakt:
www.DrKusssmaul.de ZM 036261



zahnarztzentrum.ch

Das sind wir.

Allgemeinpraktizierende Zahnärzte und Spezialisten

Über uns
Seit unserer Gründung im Jahr 2003 sind wir mit Abstand zum grössten Anbieter zahnmedizinischer Leistungen in der Schweiz geworden. An über 30 Standorten arbeiten mehr als 300 Zahnärzte, Spezialisten und Dentalhygienikerinnen.

Wir bieten
ein kompetentes Team | gute Stimmung | attraktive Verdienstmöglichkeiten
ausgeglichene Work-Life-Balance | top Infrastruktur auf dem neusten Stand
effiziente Organisation | flexible Teilzeitleistungen

Ihre Qualifikation
Teamfähigkeit | mind. zwei Jahre Berufserfahrung | Minimalinvasive Behandlungsweise | Ihre Arbeitsweise ist geprägt von Ihrem hohen Qualitätsanspruch zum Wohle des Patienten

Bewerbung
Senden Sie Ihre Bewerbung mit Anschreiben, Lebenslauf, letzten Zeugnissen und Referenzschreiben per E-Mail an: zahnarzt-stellen@zahnarztzentrum.ch
Für mehr Informationen zu uns besuchen Sie unsere Internetseite:
<https://zahnarztzentrum.ch>

STELLENANGEBOTE AUSLAND



Lukrative Tätigkeit in Kabul / Afghanistan

Eine private deutsche Klinik (DK-German Medical Center) sucht **eine/n Zahnärztin / Zahnarzt**

Unsere etablierte Klinik besteht seit 13 Jahren und behandelt nationale und internationale Patienten. Das Center verfügt über 2 Arztpraxen, eine Zahnarztpraxis, Labor, Röntgen und Apotheke.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung (inkl. CV und Foto) per email an Christian Diering, General Manager (christian.diering@dkgmcd.com)
Weitere Infos auf www.medical-kabul.com

Für unsere moderne Klinik mit hohem Qualitätsanspruch in bester Lage im Zentrum Salzburgs suchen wir zur Verstärkung unseres Teams:

- Zahnärzte/Innen mit Erfahrung
- erfahrene Kinderzahnärzte/Innen
- Fachzahnärzte/Innen für Kieferorthopädie
- Fachzahnärzte/Innen für Oralchirurgie

Festgehalt + Umsatzbeteiligung + 13. und 14. Monatsgehalt

Bewerben Sie sich am besten noch heute mit aussagekräftigen Unterlagen per Mail: b.baumann@smile.at
Wir freuen uns jetzt schon auf Sie! Und das sind wir: www.smile.at

ANZEIGENMANAGEMENT

Wir sind für Sie da!

Telefon +49 (0) 2234 7011-290
kleinanzeigen@aerztverlag.de
www.aerztverlag.de/anzeigenservice

Die Vorarlberger Gebietskrankenkasse
sucht zur Mitarbeit in den Zahnambulatorien Dornbirn, Bregenz und Feldkirch ausgebildete Zahnärztinnen und Zahnärzte mit einer in Österreich anerkannten Berufsausbildung.

Wir bieten eine 4,5 Tage-Woche, geregelte Arbeitszeiten, 14 Monatsbezüge (steuerbegünstigtes Urlaubs- und Weihnachtsgeld), attraktive betriebliche Sozialleistungen und Fortbildungsmöglichkeiten. Genaue Details zu dem Stellenprofil und die Möglichkeit zur online Bewerbung finden Sie unter www.vgkk.at - Karriere. Bei Fragen können Sie sich gerne an die Personalstelle wenden: +43 (0) 50 8455 - 1124

Kollektivvertragliches Mindestentgelt: € 70.441,42 (jährlich brutto). Dieser Betrag erhöht sich, jedenfalls durch anrechenbare Dienstzeiten bei beruflicher Erfahrung.

Palma de Mallorca
Mallorca führendes medizinisches Facharztzentrum sucht erfahrene Kollegin/Kollegen zur Betreuung einer Praxis für Zahnheilkunde.
ZM 036130

Zahnarzt in Dubai und Schweiz?
MDC-IWI, Postfach 316
FL-9495 Triesen Tel.: 004232630090
www.mdc-iwi.com

Spanien Costa Blanca: Zahnarzt/in für 2 Tage (16 Stunden) pro Woche gesucht, Kontakt: claudia_p53@yahoo.de

Facharzt/-ärztin für Kieferorthopädie gesucht

Das Wiener Eitz Institut für Zahnregulierungen sucht **eine(n) Facharzt/-ärztin** für Kieferorthopädie.

Wen wir suchen

- Facharzt für Kieferorthopädie
- Erfahrung mit selbstligierenden Brackets
- Idealerweise auch Invisalign Erfahrung

Was Sie tun

- Beratungen
- Fallplanungen
- Behandlungen mit selbstligierenden Brackets und Invisalign

Was wir bieten

- Exzellente Bezahlung
- Ausgezeichnetes Assistentinnen Team
- Interessante Karriereoptionen
- Gute Work-Life Balance

Wien wurde übrigens wiederholt zur lebenswertesten Stadt der Welt gewählt. Das Eitz Institut zählt dabei zu den größten kieferorthopädischen Einrichtungen des Landes. Interesse geweckt? Dann bitten wir um Ihre schriftliche Bewerbung (CV, Foto, Zeugnisse) unter simone.happel@eltz.info



Universität
Basel

Professorin / Professor für Oral Health and Medicine

Die Medizinische Fakultät der Universität Basel hat die neu geschaffene Stelle einer/eines Professorin / Professors für **Oral Health and Medicine** zu besetzen. Die Anstellung auf diese strukturelle Professur erfolgt durch das Universitäre Zentrum für Zahnmedizin Basel (UZB) und ist mit der Leitung der Klinik für Oral Health & Medicine verbunden. Das UZB erfüllt einen Leistungsauftrag der Universität Basel in den Bereichen Lehre und Forschung und ist für die Umsetzung der Zahnpflegeverordnung des Kantons Basel-Stadt (soziale Zahnmedizin) zuständig.

Ihre Aufgaben

Sie vertreten das Fach in Forschung, Lehre und Patientenversorgung. Im UZB und in der Medizinischen Fakultät gestalten Sie den interdisziplinären Austausch auf allen Gebieten und arbeiten eng mit den relevanten Fachgebieten der Medizinischen Fakultät zusammen. Sie führen Ihre Mitarbeitenden ziel- und ergebnisorientiert und stellen sicher, dass die betriebswirtschaftlichen Vorgaben eingehalten werden.

Ihr Profil

Sie verfügen über ein herausragendes wissenschaftliches Profil mit **Forschungsschwerpunkt** in den Bereichen Oral Health and Oral Medicine und sind in der Grundlagen- und klinischen Forschung eng vernetzt mit den angrenzenden medizinischen Fachbereichen. Ihre Forschungsausrichtung sollte sich im Schwerpunkt "Public Oral Health and Microbiology" des UZB unter Berücksichtigung der Oralen Epidemiologie und der Versorgungsforschung abbilden. Es ist vorgesehen, die bereits an den UZB etablierten Disziplinen Alterszahnmedizin, Myoarthropathien und Gesichtsschmerz der Klinik für Oral Health & Medicine zuzuordnen. Das umfassende Spektrum von Oral Health and Medicine setzt voraus, dass der Bewerber / die Bewerberin für die von ihm/ihr nicht prioritär vertretenen Teilbereiche ein Konzept für deren Weiterentwicklung unterbreitet.

Sie verfügen über umfassende Kenntnisse in der Diagnostik und interdisziplinären **Behandlung von Patienten** mit zahnmedizinisch relevanten multiplen Allgemeinerkrankungen und kooperieren mit den assoziierten Gebieten der klinischen Medizin. Klinisch fokussieren Sie auf die systematische Prävention und Früherkennung oraler Erkrankungen bei Patienten mit besonderen Bedürfnissen (Special Care) unter Berücksichtigung des langfristigen Zahnerhalts. Für die Prävention, Diagnostik und Therapie oraler Manifestationen systemischer Erkrankungen verstehen Sie sich als Bindeglied zwischen Medizin und Zahnmedizin und berücksichtigen hierbei die regionalen und nationalen Anforderungen an die Patientenversorgung.

In der **Lehre** wird erwartet, dass Sie aufgrund Ihrer Lehrerfahrung die Grundlagen der oralen Gesundheit, der Prävention und der oralen Mikrobiologie in synoptische klinische Kurse einbringen und die Ausbildung der Studierenden im zugeordneten Bereich mit Engagement voranbringen.

Sie zeichnen sich als integrative Persönlichkeit aus. Aufgrund Ihrer bisherigen Tätigkeiten sind Sie in der Lage, eine **Führungsposition** auszufüllen und ein Team erfolgreich zu führen. Sie sind ziel- und resultatorientiert und berücksichtigen betriebswirtschaftliche Grundsätze in der Klinikleitung. Die Bewerberin / der Bewerber hat ein abgeschlossenes Hochschulstudium der Zahnmedizin. Innerhalb von zwei Jahren sollte der Unterricht auf deutsch erteilt werden können.

Wir bieten Ihnen

Die Universität Basel und das UZB stehen für Exzellenz durch Diversität, setzen sich für Chancengleichheit und Familienfreundlichkeit ein und bieten ein attraktives Arbeitsumfeld mit zeitgemässen Anstellungsbedingungen und hervorragenden Sozialleistungen.

Bewerbung / Kontakt

BewerberInnen reichen ihre Unterlagen bis spätestens 30.09.2018 ausschliesslich elektronisch an bewerbungen-medin@unibas.ch ein.

Leitfaden mit den gewünschten Unterlagen siehe:

<https://medizin.unibas.ch/dekanat/bewerbungen.html>

Weitere Auskünfte erteilt der Vorsitzende der Berufungskommission, Prof. J. Passweg, jakob.passweg@usb.ch

www.unibas.ch

STELLENANGEBOTE TEILZEIT

KFO Kreis Wesel – nördliches Ruhrgebiet

Junges Praxisteam in hochmoderner fortbildungsorientierter KFO-Praxis sucht engagierte/n und motivierte/n Kieferorthopädin/en.
Flexible Arbeitszeiten + verschiedene Formen der Zusammenarbeit mögl.
2-4 Tage pro Woche

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!
www.van-den-bruck.de
0281/206 204 0

Zahnärztin / Zahnarzt (Teilzeit)

Für unsere vielseitig ausgerichtete Zahnarztpraxis (Oralchirurgie, Endodontie mit Mikroskop, Prothetik mit eigenem Meisterlabor) in Coesfeld suchen wir zu 2019 eine Zahnärztin/Zahnarzt in Teilzeit für eine langfristige Zusammenarbeit. Sie erwartet ein super Team und nette Kollegen bei leistungsorientierter Bezahlung.

Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre schriftliche Bewerbung per Post oder Mail.

Zahnarztpraxis Dr. Dr. Börsting & Dr. Vater
Neustrasse 27 ♦ 48653 Coesfeld
email: verwaltung@zahnarzt-boersting.de

Wiesbaden

Wir suchen ab sofort einen freundlichen, zuverlässigen und motivierten **ZA/ZÄ** in Teilzeit. Sie erwartet ein breites Behandlungsspektrum und nettes Team. Alle Formen der Zusammenarbeit denkbar.
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:
www.drthoese.de, info@drthoese.de.

Rhein-Main

Moderne anspruchsvolle Praxis in Langen sucht angest. **ZA/ZÄ** in Teilzeit ab sofort
www.zahnarzt-langen.de

praxis@zahnarzt-langen.de
06103-830380

ZA im Ruhestand wird für die (Teilzeit-)Mitarbeit beim Aufbau einer Zahnarztpraxis gesucht. Die Aufgabenbereiche beinhalten u.a. die Bewertung und Beratung von Zahnarztpraxen im Übernahmeprozess. Im Kundenauftrag **ZM 036138**

Marburg

Moderne ZA-Praxis mit umfangreichem Beh.-Spektrum und nettem Team sucht engagierte(n) angestellte(n) **ZÄ/ZA** od. Entlastungsassistent (w/m) in Teilzeit.
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter
email: info@zahnarzt-lahntal.de

Dortmund

Angestellte(n) **ZÄ/ZA** in Teilzeit gesucht.
Wir freuen uns auf Sie.
Bewerbung an:

drkyrys@gmail.com

WIR SIND FÜR SIE DA!

Anzeigen
Telefon +49 (0) 2234 7011-290

Verkauf
Telefon +49 (0) 2234 7011-250

Vertrieb
Telefon +49 (0) 2234 7011-323

Anzeigenmanagement
Postfach 40 02 54
50832 Köln
kleinanzeigen@aerzteverlag.de
www.aerzteverlag.de/anzeigenservice



Deutscher
Ärzteverlag

dentists-for-china.com Agentur Dr. Seeberg

Für China suchen wir Zahnärzte aller Bereiche, sehr erfahrene wie auch Fast-Anfänger, die dort ungeheuer viel lernen können bei hoher Fallzahl und fehlender Bürokratie. Ärzte für Leitungsfunktionen, Freelancer und Referenten aus dem universitären Bereich. Exzellente Vergütung. Vertragsdauer 1-3 J. Flüge und Unterkunft frei. Nicht umsonst bleiben die meisten länger als geplant. Verträge und Betreuung auch während der China-Zeit durch uns.

info@dentists-for-china.com

VERTRETUNGSANGEBOTE

76 Baden-Baden. Schwangerschaftsvertretung in Teilzeit ab 1.6.2018, für ein Jahr gesucht. TEL. **017631257459**

AllDent Zahnzentrum sucht Notdienstzahnarzt für Frankfurt (m/w)

Zahnärzte gesucht, die neben ihrer Tätigkeit gerne regelmäßig Notdienste abends, nachts o. am WE übernehmen möchten. Räume u. Personal stehen zur Verfügung. www.alldent-familie.de, bewerbung@alldent.de

Notdienstzahnarzt für Stuttgart

Zahnärzte gesucht, die einzelne Notdienste in unseren Räumlichkeiten übernehmen möchten, z.B. am Wochenende oder nachts. **ZM 036197**

Nebenjob Stuttgart

Topmoderne hochfrequentierte Praxis sucht Kollegen/in für gelegentliche Aushilfen/Vertretungen. **ZM 036196**

VERTRETUNGSGESUCHE

DEUTSCHLANDWEIT

Dt. ZA, Dr., 61, Allrounder, kompetent, loyal, freundlich, seriös. **01577 3167787**

NRW - bundesweit

Dt. ZA, Dr., langj. BE, übernimmt zuverlässig Vertretungen u. Notdienste. Tel. **0160-9383 7285**

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**

Erfahrener Zahnarzt übernimmt Vertretungen, Notdienste bundesweit!
Zuverlässig, teamfähig, diskret, flexibel!
T:01523-4513054

Erf. Za., suche geringf. Tätigkeit! (50% Budget!) T: 01523-4513054

Vertr./ Notd. in N.-Dtstdl.:
übern. dt. ZA, langj. BE./ fortgeb.
0160/4887817. zahnarzt.hh@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

Zä_lj. BE_Komp_Vertrtg..01796000585

Vertretungsangebote und Gesuche
Vermittlung Mick (A. Bauer)
Telefon: **0171/5345213**
www.aerztevertretungen.de

Erfahrener deutscher Kollege vertritt Sie verantwortungsvoll und kompetent (außer KFO) sehr gerne in Ihrer Praxis, bundesweit. Kontakt: **Tel. 017626977949**, oder dentalvertretung@web.de

Gut und günstig
Dt. ZA, Dr. langj. BE übern. bundesw. Vertr.dienste. Telnr.: **017651669759**

Dt. Zahnarzt

übernimmt Vertretungen, auch längerfr. Zusammenarbeit mögl., **T. 01771402965**

Bundesweit
Dt. ZÄ (44 J.), langj. BE, vertretungserf., bietet Praxisvertr., 0163/7 70 73 60

Dt. ZA, langj. BE, übernimmt Ihre Praxisvertretung zuverlässig. zahnarzt.nrw@gmail.com

Erfahrene dt. ZÄ übernimmt zuverlässig + gerne Vertretung für Sie.
Tel. 02234/480663 , 0173/2076927

Kurz- oder längerfristig: erfahrene Zahnärztin vertritt Sie, bundesweit.
0170 244 0 330

BUNDESWEIT

Dt. Dr., langj. Berufserfahrung, zuverlässig und freundlich. **Tel.: 0176 / 48274726**

Dr. med. dent.

25 Jahre eigene Praxis, seit 7 Jahren Vertretungen aller Art. Ab einer Woche bundesweit. **Tel. 01577/3082045**

STELLENANGEBOTE ZAHNTECHNIK

KFO Techniker gesucht

Wir suchen für die KFO Abteilung unseres MVZ im Süden von München, einen erfahrenen KFO Techniker in Teilzeit.
jkaiser@kaiser-sauerlach.de
www.kaiser-sauerlach.de

Wenn Du glaubst das Beste gesehen zu haben, musst Du mich ja kennen!
ZaehnestattKronen@web.de

Anzeigen informieren!

STELLENANGEBOTE MED. ASSISTENZ

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams eine/n Zahnmedizinische/r Prophylaxe Assistent/in in Vollzeit oder Teilzeit

Wir bieten ein vielseitiges und selbstständiges Arbeitsumfeld mit einem freundlichen Team. Unsere Tätigkeitsschwerpunkte sind Implantologie, Kinderzahnheilkunde, Parodontologie und Kieferorthopädie. Schriftliche Bewerbung bitte an folgende Anschrift senden:
Dr. M. Lobert MSc., Kloster Str. 31, 46446 Emmerich am Rhein
oder praxis@dr-lobert.com

STELLENGESUCHE ZAHNÄRZTINNEN/ZAHNÄRZTE

KOSTENFREI BEWERBER ANFRAGEN



WIR SUCHEN FÜR SIE
ZAHNÄRZTE ■ ASSISTENTEN ■ PARTNER [m/w]

0521 / 911 730 40 • info@dzas.de • www.deutscher-zahnarzt-service.de

Großraum Rhein-Main/ Franken

ZA, TSP Endodontie (M.Sc.), sucht neue Herausforderung in Praxis mit interdisziplinärem Konzept. Langjährige Erfahrung mit mikroskopunterstützter Behandlung vorhanden. Soziale Kompetenz und Empathie können neben der entsprechenden fachlichen Qualifikation vorausgesetzt werden. mail-msc@web.de

Hamburg und Umland (50 - 100 km)
Oralchirurgie, Implantologie, Parodontologie FZA, zertifiziert und hoch qualifiziert, umfangreiche Qualifikationen in Praxis, Lehre und Forschung, bietet zur Erweiterung Ihres Leistungsspektrums Mitarbeit (Teilzeit) an. **ZM 036075**

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**

Rhein-neckar + bundesweit: zulassungsbef. ZA, 63 J., sucht geringfügige Beschäftigung (sumbiego@yahoo.de)

Oldbg. in OL. u. Umgebung

Erf. ZA, zuverl. u. fit, bietet Mitarbeit bei gering. TZ. **ZM 036186**

Niederlassungsber. ZÄ, dt., 62 J., sucht red. Mitarbeit (Budget), auch KFO. Dis-krektion geboten. **Niedersachsen + bundesweit. ZM 036248**

Schnell informieren – Anzeigen studieren

STELLENGESUCHE TEILZEIT

KFO Abteilung/Aufbau

Erfahrener FZA bietet sein know how zum Aufbau Ihrer KFO-Abteilung, OPG und FRS nötig.....okok3@ymail.com

Meppen + bundesweit: zul.-ber. ZÄ, dt., 62 J. sucht Mitarbeit in Mehrbehandler-praxis, auch KFO. ZM 036249

STELLENGESUCHE ZAHNTECHNIK

Erfahrene KFO Zahntechnikerin erstellt für Sie KFO-Platten in bester Qualität zu günstigen Konditionen ab August.
Tel.: 089 35 94 888

KFO-Techniker sucht TZ/VZ-Mitarbeit, Postvers. tägl. mögl. **ZM 036213**

GEMEINSCHAFTSPRAXIS/PRAxisGEMEINSCHAFT

Südliches Münsterland

Praxisanteil (50%) in langjährig bestehender, umsatz- und scheinstarker Gemeinschaftspraxis aus gesundheitlichen Gründen abzugeben. Moderne Einrichtung, ein professionelles Team und flexible Behandlungszeiten erwarten Sie. Risikoloser Einstieg, Einarbeitung möglich!! **ZM 036066**

Praxispartner(in) Nürnberg

Moderne u. qualitätsorientierte Praxis mit wachsenden Umsätzen an attraktivem Standort sucht Partner(in). Anspruchsvolles Spektrum Chir., Implantate und ZE. Vertraul. Erstkontakt: **F. Hoffmann (Dipl.-Kfm.) Tel.: 089-892633-77 oder florian.hoffmann@abzeg.de**

KFO Rhein-Neckar
FZÄ sucht Sozietät in KFO-Praxis od. Kollege/in als Partner für Übernahme od. Neugründung einer KFO-Praxis. kfo-partner@web.de

OCH sucht Einstieg o. Übern. Modern, digital, ab 4 Zi., in BAY BW RP HE: och2018@gmx.de

Raum Oberbayern

Zahnärztin mit langjähriger Berufserfahrung in eigener Praxis sucht ab 2019 Einstieg / Sozietät in moderne, etablierte Praxis; gerne auch als Nachfolger für Seniorpartner/in. **ZM 036124**

Sozietät - KFO - Raum Stuttgart

Ab 1.9.18 suche ich Verstärkung: eine/n freundliche/n, qualitätsorientierte/n Sozios / Sozia für junge KFO-Praxis im Raum Stuttgart. Kontakt via mail praxis-kfo@arcor.de oder **ZM 036181**

MSc KIEFERORTHOPÄDIE

FZA für KFO sucht MSc KFO für Partnerschaft mit profitabler Beteiligung in KFO-Gemeinschaftspraxis. Zuschriften bitte mit Lebenslauf an: **ZM 036108**

ZA mit Budget sucht Kooperationsmöglichkeit. **ZM 036176**

PLZ-Bereiche 1 und 20 bis 25
Gutgehende Praxis für 1 oder 2 ZÄ zur Übernahme in 2018 / 2019 gesucht. **ERBACHER Wirtschaftsdienste AG, Dr. Ralf Stecklina, Tel. 030-78 70 46 23**

ZA mit Bf. sucht ab sofort in TZ/VZ eine Stelle im Kreis BC, RV, UL.
zahnarztin1234@yahoo.com

D Zahnarzt, promoviert, langjährige Berufserfahrung, bietet Vertretung **bundesweit - vorzugsweise Norddeutschland und Berlin.** Zertifizierter Hypnosetrainer = sanfte Behandlung. Oralchirurgie, PA, Prothetik und Konservierende Zahnheilkunde sind guter Standard. **ZM 036204**

PRAXISABGABE

SEEHEIM - BERGSTRASSE

Etablierte, gewinnstarke Praxis mit 2 (3) Behandlungszimmern + Labor, gepflegt, hell, freundlich, in allerbesten Lage, mit sehr guten Rahmenbedingungen, ab sofort. **ZM 036184**

Schleswig Holstein - Ostsee

Was ist schöner, als dort leben und arbeiten zu dürfen, wo andere für ihren Urlaub zahlen müssen. In norddeutscher Kleinstadt mit allen Schulsystemen vor Ort und hohem Freizeitwert (Segeln, Surfen, Golfen) sucht eine umsatzstarke Einzelpraxis (> 50% Privatanteil), hochwertig und modern ausgestattet, einen neuen Inhaber. Zuzahlung seit vielen Jahren etabliert. **ZM 036200**

Raum Ludwigshafen am Rhein

Nachfolger/in für Praxis ab 01.07.2019 gesucht. Moderne Praxis mit 3 BHZ, Eigenlabor, dig. Röntgen, 3D u.v.m. **ZM 036148**

VON DER ZUGSPITZE BIS NACH SYLT -

Wir haben die KFO-Praxen im Blick! Wir finden für Sie, was zu Ihnen passt – persönlich und vertraulich. Florian Hoffmann (Dipl.-Kfm.) Tel. 089/892633-77 florian.hoffmann@abzeg.de



Praxisverkauf Pforzheim, verkehrsgünstige Lage

Moderne, außergewöhnliche, umsatzstarke Praxis mit 6 Behandlungseinheiten, voll digitalisiert, 400 qm, aus Altersgründen abzugeben. Ideal für 2 Zahnärzte oder Praxisklinik. **ZM 035938**

Erfolg im Dialog



Raum Koblenz

- Hunsrück (Nähe A 61) - Umsatzstarke Praxis- Einstieg o. Übernahme
- Zwischen Remagen und Koblenz—Nachfolger gesucht in 2019
- Mosel—6-Zimmer-Praxis Nachfolger gesucht Abgabe 2018
- Zwischen Koblenz u. Daun—4-Zimmer-Praxis—Abgabe Ende 2018
- Koblenz—Alterspraxis 4 Zimmer
- Koblenz 4 Zimmer Top-Einrichtung schnellstens

Zahnärzte/Zahnärztinnen zur Anstellung in Praxen gesucht, späterer Einstieg möglich

Bruns + Klein Dentalfachhandel GmbH

Ansprechpartner: **Klaus Keifenheim** Fon 0171-217 66 61
Geschäftsführer Fax 0261-927 50 40
Im Metternicher Feld 5 - 7 56072 Koblenz info@bk-dental.de

Px in PLZ 89 flexibel, gerne ab Mitte 2019 abzugeben

Ärzte- / Geschäftshaus, scheinestark mit Potential nach oben, 2 BHZ, 100 qm, modern, behindertengerecht, Immo opt., THP AG **ZM 036241**

umsatz- und scheinstarke Praxis Raum Weilheim / Schongau

zentral im Ort, 5-7 BHZ auf 240 qm, breites BHS, Labor vorh., Kernsanierung in 2013, Abgabe wg. Ruhestand, im Mandantenauftrag **ZM 036240**

Praxisabgabe, Übernahme, Neugründung, Sozietät



- Diskrete Beratung und Vermittlung Ihrer Praxisabgabe
- Aufbereitete Praxisangebote in Ihrer Wunschregion
- Praxisexposés mit detaillierter Praxisbewertung
- Standortanalyse, Finanzierungsbegleitung, Praxiskonzepte
- Kostenlose „Checklisten“ zur Vorbereitung der Übergabe
- Umfangreiches Leistungsangebot eines Dentaldepots mit mehr als 80 Jahren Erfahrung

Ihr direkter Kontakt:

Zentrale Mainz
06131 - 62020
info@altschul.de

Günther Wildmann
Armin Herrchen
Arthur Harbich

Die Experten für

Praxisvermittlung

- persönlich besichtigt
- wirtschaftlich geprüft
- umfassend aufbereitet
- aktiv betreut

www.concure.de

Tel.: 0621 4 30 31 35 00

Mail: kontakt@concure.de



Praxis südöstlich Kassel günstig abzugeben

3 BHZ auf 160 qm, gute Schein zahlen, digitalisiert, Immo auf Wunsch, im Mandantenauftrag, weitere Infos unter: info@thp.ag



ERBACHER

Wirtschaftsdienste für Zahnärzte und Ärzte AG



Praxisvermittlung

- Geprüfte Praxen für Existenzgründer
- Potentielle Übernehmer für Abgeber

www.erbacher.de

Zentrale: Hauptstraße 139 • 63773 Goldbach
Telefon: (0 60 21) 54 01 83 • E-Mail: erbacher@erbacher.de

digitalisierte, gewinnstarke Praxis nördl. Heilbronn in zentraler Lage

hoher Umsatz, 3 (4) BHZ, Labor vorh., modern, breites BHS, Immo optional, Ü-Soz. möglich, im Mandantenauftrag info@thp.ag

Praxisgründung ohne Bankdarlehen!

Modern ausgestattete und gut etablierte Praxis in Stadtteil von Ludwigshafen / Rhein zu verkaufen (3 BHZ, alle aktuellen Anforderungen werden erfüllt, langfr. Mietvertrag kann übernommen werden, Parkplätze, behindertengerecht etc.). Die monatlichen Kosten (Kaufpreis-Raten) können problemlos aus den Praxiseinnahmen bezahlt werden. Eine aktuelle Wertermittlung liegt vor. Der Wert liegt weiter über dem Kaufpreis. **ZM 036182**

Top-barrierefreie Px mit 40% Umsatzrentabilität bei Deggendorf

3 BHZ, 170 qm, mit Techniker, hoher Pv-Anteil, info@thp.ag THP AG

Besonderer Hinweis:

Die Herausgeber weisen darauf hin, daß bei den Angeboten für die Rubriken „Praxisabgabe, Praxisräume, Immobilien“ keine Gewähr dafür übernommen werden kann, daß zugesicherte Eigenschaften, insbesondere der Eignung für Niederlassungen tatsächlich vorhanden sind.

Es wird daher dringend empfohlen, vor der Niederlassung die Beratung durch die zuständige Kassenzahnärztliche Vereinigung in Anspruch zu nehmen.

Bergstrasse

Stadtpraxis aus Alters- und Gesundheitsgründen baldmöglichst zu fairen Bedingungen abzugeben. Stadtmitte, sehr gutes Patienten-Klientel mit gutem Zuzahler-Anteil, gute Parksit. und Busanschluss. 110 m², 2 Beh.-Zi., evtl. erweiterbar, Rö. incl. OPG und FR, vernetzte Comp.-Installation, i.-o. Foto, aktuellster Steri-Raum, Einarbeitung möglich, Angebote unter **ZM 036193**

Vorort Paderborn

Volldigitale schöne helle Px in zentralem Ärztehaus mittlere Zahlen wg. Alter preiswert. Mandantenauftrag. **ZM 036222**

ZÄ-Paar /Kinder-ZA Raum Ulm

Sehr schöne neue TOP-ZA-Praxis abzugeben, lichtdurchflutet, 3 BHZ, dig. RÖ, zentrale Citylage, großer Einzugsbereich hoher Bedarf, ideal für Neugründer da keine Altlasten und günstige Vermietung von privat. Ausführende Zuschriften: Chiffre **ZM 036165**

KFO Raum Augsburg - München

Modern eingerichtete KFO-Fachpraxis zum Jahreswechsel abzugeben. Gute Zentrums Lage, viele Patienten. Auf Wunsch befristete Mitarbeit des Abgebers. **ZM 036206**

Verkauf einer oralchirurgischen ZA-Praxis in Hannover-Bothfeld aufgrund ei. Todesfalles, ca. 170 qm, als Mehrbehandlerpraxis nutzbar, hoher GOZ-Anteil, kein Behandlungsstillstand, alles zur Übernahme vorhanden, zum nächstmöglichen Zeitpunkt, Immobilie kann mit erworben werden. **Tel. 0178-6014147!**

Praxisübernahme in Südhessen / Kreis Bergstrasse. Barrierefreie schöne helle Praxisflächen 200 qm. 3 Behandlungsräume Sirona M1. Digitales Röntgen. CEREC. Komplette eingerichtete Labor. Flexible Übernahme / Einarbeitung ist möglich. Mobil gewerblich: 0170-9078939

Wuppertal 4 BHZ

Langjährige solide digitale Px 160qm im Ärztehaus mit hoher Scheinzahl wg. Krankheit. Mandantenauftrag. **ZM 036218**

Ulm, 40 km südlich

Etablierte gut laufende Landpraxis wg. Todesfall abzugeben. 3 BHZ, Röntgen, OPG, stabiler Umsatz/Gewinn. Bei Interesse: obm480@gmail.com

Raum Darmstadt

Etablierte Zahnarztpraxis, großzügige Raumaufteilung (EG), 3 BHZ, OPG, Labor, Steri, 155 m², aus Altersgründen abzugeben. Verschiedene Abgabemodelle möglich. praxisoralch@gmx.de

RHEIN-MAIN

Etablierte, moderne Praxis, gewinnstark, zukunftssicher, auch für 2 Behandler: in 4 Jahren sind Sie lastenfrei! Übergang möglich. **ZM 036188**

Köln, West und Süd

Gepflegte Praxen wg. Ruhestand abzugeben. m.kloska@gerl-consult.de

Region Kamen/Bergkamen 4-5 BHZ Sehr patientenstarke Px in Laufage, sehr moderne Einrichtung, perfekter Steri, sicherer MV, stabiles profess. Team, mit Einarbeitung. Im Auftrag. **ZM 036220**

Vorort von Düsseldorf keine Altersabgabe

Seit langem etablierte Praxis, 170m², in guter Lage mit eigenem Ortskern, Abgabe aus privaten Gründen, 3 Behandlungszimmer, neues digitales OPG, Zuzahlungsbereiche sind etabliert(Endo, Füllungen, Inlays), Umsatz noch weiter ausbaubar. Sofortiger Praxisstart möglich, Option zur Mitarbeit des Abgebers. **☎ aewz Peter Krzemien 0221-9591210**



Praxisnachfolge richtig regeln!

Unsere Seminare 2018 für Zahnärztinnen und Zahnärzte

| | | |
|----------------------|------------------------|------------------------|
| Fr. 05.09. Magdeburg | Fr. 28.09. Freiburg | Fr. 09.11. Regensburg |
| Fr. 07.09. Hamm | Fr. 05.10. Münster | Mi. 21.11. Hannover |
| Mi. 12.09. Gütersloh | Fr. 19.10. Augsburg | Fr. 23.11. Düsseldorf |
| Fr. 14.09. Hamburg | Fr. 19.10. Frankfurt | Fr. 23.11. Fulda/Brück |
| Fr. 14.09. Leipzig | Fr. 26.10. Kiel | Do. 29.11. Dresden |
| Fr. 21.09. Oldenburg | Fr. 26.10. Nürnberg | |
| Mi. 26.09. Stuttgart | Mi. 07.11. St. Ingbert | |

Programminhalte:

- Strategische Vorbereitung Ihrer Praxisübergabe mit praktischen Erfahrungstipps und Marktüberblick
- Schaffung von Transparenz für den Übernehmer / Juniorpartner
- Praxisbewertung mit realistischen materiellen und ideellen Werten
- Praxiskaufvertrag und rechtliche Rahmenbedingungen
- Übergangsozialität, Zweigstellen und Übags
- Besteuerung des Praxisverkaufs

Unsere bundesweiten Seminartermine finden Sie unter www.dentalbauer.de/seminare-events/ oder rufen Sie gebührenfrei unsere Praxisabgabe-Hotline **0800 6644718** an. Melden Sie sich noch heute an, die Teilnehmerzahl ist begrenzt!

EXISTKONZEPT db
durchstarten mit dental bauer



www.dentalbauer.de

KFO Nordbayern

Etablierte, ganzheitlich geführte Praxis (FOCUS Empfehlung) im Zentrum einer attraktiven Mittelstadt, 3 BE, Eigenlabor, 200 m², moderne Ausstattung, ertragsstark, TOP Team, aus pers. Gründen in 2018 flexibel abzugeben. **ZM 036133**

medipark
www.medipark.de
ca. 300 aufbereitete Praxen mit Fotos und Beschreibung.

Täglich 9–21 Uhr
Tel. 063 22 947 24 21

Wir führen Zahnärzte zusammen

Ihre professionelle Praxisvermittlung seit 1991. Komplette Abwicklung und Kurzgutachten.

Vorort von Düsseldorf günstig abzugeben

Seit langem etablierte Praxis, 170m², in guter Lage mit eigenem Ortskern, Abgabe aus privaten Gründen, 3 Behandlungszimmer, neues digitales OPG, Zuzahlungsbereiche sind etabliert (Endo, Füllungen, Inlays), Umsatz noch weiter ausbaubar. Sofortiger Praxisstart möglich, keine Altersabgabe. **☎ aewz Peter Krzemien 0221-9591210**

KFO-Nordbayern

Qualitätsorientierte Praxis mit hohem Umsatz flexibel zu übergeben. Für 2 Behandler bestens geeignet. Vertraul. Erstkontakt: **F. Hoffmann (Dipl.-Kfm.)** Tel.: **089-892633-77** oder florian.hoffmann@abzeg.de

Alpenpraxis TEGERNSEE

3 BHZ, gute Lage, PZR eingeführt, Arbeiten, wo andere Urlaub machen. **0171 / 712 70 10 - reichl@alpenpraxis.de**

Praxisräume 140 qm, 3 Behandlungszimmer, alle Anschlüsse vorhanden, wegen Praxisaufgabe im Innenstadtbereich von 39576 Stendal ab Oktober zu vermieten. Erdgeschoss, rollstuhlgerecht, Parkplätze vorhanden. Für Neuzulassung geeignet. **Tel. 03931 313701**

Kassel – schöne und gut ausgestattete Praxis in guter Lager 20 Jahre am Platz, 170qm +70qm mit 3 BHZ und Praxislabor, Miete gering, Scheinstark, Zuzahlungspraxis, sucht einen Übernehmer, Übergang möglich. Mobil gewerblich : 0172/6517210

Toppraxis Bodensee

Extrem starke Ausnahmepx mit 5-7 BHZ, DVT, 300qm, an 1-2 Profis mit Überleitung abzugeben. Mandantenauftrag. **ZM 036225**

KFO Nordbayern

Umsatz- und gewinnstarke KFO-Praxis an attraktiven Standort zu übergeben. **Vertraul. Erstkontakt:** F. Hoffmann (Dipl.-Kfm.) **Tel.: 089-892633-77** oder florian.hoffmann@abzeg.de

Raum Ludwigshafen

Schöne, gewinnstarke, seit 23 Jahren bestehende Einzelpraxis, 2 BHZI, 110 qm, ab sofort zu verkaufen. **Tel. : 0177/2865512**

Rhein-Erft Kreis

Alteingesessene gut etablierte Zahnarztpraxis, 150 qm groß mit 3 BHZ, ab Ende 2018 aus Altersgründen abzugeben. **ZM 035611**

KFO Raum Stuttgart

Günstig gelegene, schöne KFO-Praxis mit allen modernen Behandlungstechniken und überdurchschnittlich ausgestattetem Labor abzugeben. Übergang kann individuell gestaltet werden. kfostuttgart@t-online.de

NRW Hövelhof

Zwischen Paderborn und Bielefeld Nachfolger/in für etablierte Praxis in guter Lage ab sofort gesucht. 2 BHZ (optional 3), 160 qm neuwertig, digitales Röntgen, moderner Sterilraum. In dieser Praxis benötigt man keine Investitionen, um neu zu starten. Aus privaten Gründen günstig abzugeben. **ZM 036202**

Zweibrücken-Pfalz

Nachfolger gesucht für eine seit 1986 etablierte **ZA-Praxis** in zentraler Lage; stabiler Patientenstamm, hoher Privatanteil, 2 BHZ, Übergabe Ende 2018, Dentallabor im Haus. Infos: ☎ **06332-17786** kontakt@immobilien-bohrmann.de

DORTMUND

Moderne Praxis, 2 Behandlungszimmer und 1 optional, EG behindertengerecht, dig. Röntgen, überdurchschnittliche Patientenzahl und Gewinne, kurz- bis mittelfristig abzugeben. Praxisbegehung 2016 erfolgt!
ZM 036207

Gut etablierte ZAP im Land Brandenburg (Teltow Fläming) aus Altersgründen ab 2021 abzugeben. Zentrale Lage, vorhandene Parkmöglichkeiten, 2 Behandlungszimmer, Röntgen, Steri und Sozialraum, 2 qualifizierte Mitarbeiterinnen, stabile Scheinzahl (d.h. viele liebe Patienten, die sich über eine Weiterführung der Praxis durch netten ZA oder ZÄ freuen würden) Bei Interesse: **Tel.- Nr. 03372/402085**

Reg Stgt-Ostfildern

Optisch schöne helle, recht moderne Praxis mit mittleren Zahlen (500 Scheine) barrierefrei wg. Alter. Mandantenauftrag.
ZM 036219

Raum Kleve

Sehr schöne Praxis, 3 Bhz (optional 4.). Attraktive Zahlen. Kein Investitionsstau. Info: **kirches@dentberatung.de**

Praxis in SG-Mitte abzug.: 2 BHZ, 2 kl. Rö.ger., OPG, kl. Lab., Pat. Parkpl., 2 Zugänge, Busbf., Ärzte, Apoth., Gesch./Markt 200 m entf. **ZM 035786**

MKG / Oralchirurgie im Ruhrgebiet

Übergabe von Praxis im Zentrum.
ZM 036005

Praxisabgaben Heidelberg

Überdurchschnittlich umsatz- und gewinnstarke 2BHZ Einzelpraxis, ca. 145 qm (1 BHZ frei in Reserve) zum Jahreswechsel aus Altersgründen abzugeben. Cerec seit Jahren eingeführt. Standort zentrumsnah und dennoch entwicklungsfähig. Im Mandantenauftrag.
ZM 035916

Großraum Trier

sehr ansprechende mod. Px in mod. Ärztehaus- Toplage, Zuzahlungsspektrum, wg. Alter Mandantenauftrag.
ZM 036217

PRAXISVERKAUF OFFENBURG

Schöne Zahnarztpraxis in **Zentrum Offenburg**, ca. 100 qm, 3 BZ, digitaler Röntgen. Ab sofort günstig zu verkaufen.
T. 01743085012

Magdeburg

Gutgehende Zahnarztpraxis mit Immobilie in bevorzugter Lage wegen Ruhestand ab 2019 abzugeben. **ZM 036065**

Leverkusen

Zahnarzt einer gut etablierten Praxis mit großem Patientenstamm sucht Kollegen/ in mit fachlichem Können und sozialer Kompetenz zur preiswerten Praxisübernahme zum Jahresende. Arbeitsweise: Moderne, ganzheitliche Medizin, prophylaxeorientiert. Ausstattung: 140 qm, (Parterre), 3 BHZ, OPG, Laser, eigenes Labor. Eigene Parkplätze im Hof vorhanden. **Handynr.: 0179-6801204**

Ostallgäu

Sehr gut eingeführte Praxis

Etablierte Praxis mit breitem Behandlungsspektrum, 4 BHZ (Funktionalität sehr gut), Eigenlabor, Parkplätze vorhanden, eingespieltes Praxisteam. Umsatz: 840 T €. Abgabezeitpunkt ab April 2019. Im Mandantenauftrag. **ZM 036107**

dental
bauer



Infotage für Existenzgründer

Unsere Seminare 2018 für Assistenz Zahnärzte/-innen, niederlassungsinteressierte Zahnärzte/-innen

| | | |
|----------------------|----------------------|------------------------|
| Sa. 01.09. Frankfurt | Sa. 22.09. Oldenburg | Sa. 27.10. Nürnberg |
| Sa. 08.09. Hamm | Sa. 29.09. Freiburg | Sa. 27.10. Fulda/Brück |
| Sa. 15.09. Hamburg | Sa. 06.10. Münster | Sa. 27.10. Kiel |
| Sa. 22.09. Nürnberg | Sa. 20.10. Frankfurt | Sa. 10.11. Dresden |
| Sa. 22.09. Stuttgart | Sa. 20.10. Augsburg | Sa. 24.11. Düsseldorf |
| | | Sa. 08.12. Mannheim |

Themen aus unserem umfassenden Programm:

- Pro und Contra PÜ/NEU-NL/Sozietät
- Praxisbewertung und Standortanalyse
- Miet-/Kauf-/Gesellschaftsvertrag
- Einnahmequelle – Wann rechnet sich die eigene Praxis?
- Praxisfinanzierung, Praxisversicherung und Inhaberabsicherung
- Praxisplanung/-gestaltung
- Praxismarketing
- Das richtige Praxiskonzept und Projekt (Praxisbörse)
- Unterschied zwischen Liquidität und Gewinn
- Hygienekonzept – RKI – QM
- Praxis-EDV und Digitalisierung
- Personalmanagement und Arbeitsrecht

Unsere bundesweiten Seminartermine finden Sie unter **www.dentalbauer.de/seminare-events/** oder rufen Sie gebührenfrei unsere Existenzgründer-Hotline **0800 6644718** an.

Melden Sie sich noch heute an, die Teilnehmerzahl ist begrenzt!

existKONZEPT db
 durchstarten mit dentalbauer



www.dentalbauer.de

Praxisabgabe in Schweinfurt Dr. Günter Seidel

Stadtmitte Schweinfurt / Unterfranken Praxismgemeinschaft (5 Zimmer, 2 Behandler) mit Labor im Ärztehaus sucht Kollegen/in für Seniorenpartner ab 01.06.2018 mit oder ohne Immobilie.
ZM 036048

HANAU

Kleine, alteingesessene, sehr ertragsstarke Praxis - geringe Personalkosten - hoher Gewinn zum 01. Januar 2019 oder 01. April 2019 zu verkaufen. U. a. OPG, neuer Behandlungsstuhl vorhanden, Erweiterungsfähig. Ich gehe in den Ruhestand. **ZM 036067**

MA- LU 3 BHZ

In stark frequent. Lage, Parterre- barrierefrei kommt eine sehr schöne volllaufende Px wg. Alter mit Überleitung zur Abgabe. Mandantenauftrag. **ZM 036221**

MKG/Oralchirurgie

Schöne moderne barrierefreie MKG-Praxis in zentraler Lage im Raum 2 sucht aus privaten Gründen Praxisnachfolge: 200 qm, 3 BHZ, digitales Röntgen, moderner Sterilraum, sehr gute Instrumente. Keine Investitionen für Nachfolger erforderlich.
ZM 036110

45... Raum Essen

Sehr gepflegte und gut organisierte KFO Praxis im Ärztehaus mit Tiefgarage, 2 BHZ, 145qm.
 Abgabegrund: Ruhestand
 Abgabezeitpunkt: Anfang 2019
 Verkaufspreis: 250.000 € VB
 Kontakt: Jacqueline.faure@nwd.de

LDK Darmstadt Zentrale Lage mitten im Stadtkern gute Infrastruktur, 150 qm Praxisfläche, alle Anschlüsse vorhanden, digitales Intra-Röntgen, auch OPG, aktuell 2 BHZ 3. u. 4. jederzeit möglich.
 Direktor S-Bahn Anschluß.
 Günstig ab 01/2019 abzugeben.
 Mobil gewerblich: 0170/9078939

Raum Stuttgart

Etablierte, gewinnstarke Einzelpraxis, 20 km bis **Stuttgart-Hbf.**, mit hohem Privatanteil, starkem Team, 2 BHZ, 7 Zimmer, sehr gute Rahmenbedingungen (sehr günstige Miete im Gemeindehaus), 5 Parkplätze, Aufzug, aus Altersgründen abzugeben. Übergangskooperation und spätere Mitarbeit möglich.
Tel.: (+49) 151 - 426 527 43

R. Kassel: Waldeck- Franken:

Optisch tolle, komplett digitalisierte Px 150qm, 3x KaVo- BHZ, OPG XG, perfekter Steri, 500-700 Scheine, wg. Erkank. preiswert. **Medipark 06322 - 947 24 21**

Alpenpraxis Rosenheim

etablierte ZahnEP ab sofort abzugeben
www.alpenpraxis.de Markus Reber 0160/94582325

Krefeld

Sehr schöne Praxis, 3 Bhz (bis 5 möglich). Kurzfristige Abgabe.
 Info: **kirches@dentberatung.de**

München SW

etablierte, schicke, moderne Praxis/ Immobilie, 3 BHZ, 100 m2, zentrale, 1A Geschäftslage, 2 Min S-Bahn, Ärzte-, Geschäftshaus, 2/3 privat, mit oder ohne Immobilie, nach 30 Jahren zu verkaufen.
 e-mail: **muc-sw@gmx.de**
Tel.: 0160 / 1165514

Lüneburger Heide

Landpraxis mit Fertighaus (1978), 138 qm, 4 x M1 (1990), Labor, 600 Scheine, 175 Tsd. Gewinn, Ende 2019/20 für 295 Tsd. **ZM 036259**

SCOUT.DENTAL

Stellen- und Praxisbörse

0800 4477600
 info@scout.dental
 www.scout.dental



LD-SÜW

Modern ausgestattete, digitale ZA-Praxis mit Eigenlabor an der dt. Weinstraße nach Absprache abzugeben.
Kein Makler! 195000 €.

ZM 036157

Bochum 3-5 BHZ

Äußerst solide stark besuchte schöne helle Px in hervorragenden Räumen in unterversorgter Stadtteilgasse mögliche Doppelpx. Mandantenauftrag.
ZM 036224

Düsseldorf Speckgürtel, modern, sehr gute Zahlen, kurzfristig, im Auftrag. ZM 036137

Oberallgäu

Einzelpraxis mit Ausbaupotential im Oberallgäu, alle Schulsysteme, hoher Freizeitwert, 2 BHZ, auf 3 erweiterbar, kleiner Laborraum, barrierefrei, ausreichend Parkplätze vorhanden, gute Mietkonditionen, ab 2019 abzugeben, Übergangszeit möglich. ZM 036118

Köln Topmod., 3 Z, R6-digit, 600 Pat./Q., voll- vernet., valid. Steri, Dampfsoft, isepb@gmx.de

Mayen/Koblenz

Doppelpraxis mit 4 Bhz. 150 qm, Parkplätze, seit 1990, zum 2. Quartal 2019 günstig abzugeben. Vorherige Einarbeitung möglich.
ZM 036158

Hannover

Patientenstarke, langjährig bestehende Praxis mit gut eingespieltem Team in gehobenem Stadtteil in 2018 zu günstigen Konditionen abzugeben. 2 BHZ (4 mögl.), RDG, kl. Labor, Röntgen analog. ZM 036086

Stuttgart Nord 3 BHZ

perfekte sichtbare Lage, mod. Gebäude/ Lift: langj. Px in schönen Räumen, gute Geräte, solide Zahlen wg. Alter 1/19, zverk. Mandantenauftrag. ZM 036216

Schwäbische Alb

3 Zimmer Praxis, 120qm, sehr günstig abzugeben. j.rohloff@gerl-dental.de

Mannheim moderne 4 Zimmer-Praxis in Bestlage, hoher Umsatz und Gewinn, für 2 Behandler geeignet, info@evius-consulting.de

Stadt im Allgäu

Großzügige ertragreiche Praxis mit Eigenlabor in neu renovierter Judenstilvilla abzugeben. Ideal für 2 Behandler geeignet. Kontakt: natasa.dzeba@nwd.de

Tübingen

Praxisgründung in Tübingen? Biete Praxisübergabe (Patientenstamm, Personal, Inventar) einer alteingeführten Praxis in Tübingen ohne Übernahme der Praxisräume. Interesse?
ZM 036143

Schwerin, Umland

Voll digitalisierte 3 BHZ + 1 Prophylaxe + Eigenlabor. Umfangreiche Ausstattung, umsatz- und gewinnstark. Zu Ende 2018.
ZM 036212

Krefeld Lauffage 3-4 BHZ

Unser Mandant übergibt moderne überdurchschn. 3 Stuhl Px auf 150qm mit Standardspektrum wg. Krankheit.
ZM 036214

Augsburg West

Nähe Uni-Klinik! 2 bis 3 Zimmer, Schule/ Bank/ Gechäfte/ Lokale/ Bus/ Neubauten im Umfeld. Auch für Schnellentschlussene. Tel. 0171 51319391, ZM 036251

KFO Praxis - Münster

Etablierte Fachpraxis im Ärztehaus abzugeben: 5 BE, eigenes Labor, hervorragend ausgebildetes Team, Nähe Schulzentrum, Tiefgarage, Aufzug, gute Anbindung.
kfo-uebergabe-ms@gmx.de
0151-27000488

Offenbach 4-6 BHZ

Mein Mandant verk. mod. digitl. Px in Traumlage, barrierefrei, gute Umsätze, kompl. Team sicherer Mietvertr.
ZM 036215

Aachen Zentrum

attraktive Praxis, 2BHZ, Ärztehaus. j.schlagmann@gerl-dental.de

Kfo Raum Stuttgart

Langjährig bestehende Kfo-Praxis in zentraler Lage abzugeben. ZM 036077

ZAP Brandenburg 03130 Spremberg bei Cottbus, 2700 Scheine/ Jahr, über Landesdurchschnitt, 3 BHZ, 165 m² im Ärztehaus. Neu: Digitalröntgen und Behandlungseinheit Buchwert Geräte FA/FA ca 40 TEUR, Hanne.Moll@gmx.net

Celle

Einzelbehandlerpraxis 225 qm groß, in bevölkerungsreichem Stadtteil gelegen, momentan 2 Behandlungsplätze, erweiterbar, digitales Kleinrö. und OPG + kl. Labor mit InLab MCXL, InEos blue und Brennofen. Aus Altersgründen ggf. mit Übergang abzugeben.
ZM 036211

DE 75 zwischen KA und PF

Praxis mit viel Potential günstig zu übernehmen. Alleinstellungsmerkmal im Ort, Landkreis Calw. Zahnarzt muss altersbedingt die Praxis aufgeben. Es besteht die Möglichkeit, die Praxis auf Mietbasis ohne Startkapital zu betreiben. Neben den Praxisräumen im EG, 2 BHZ, Rö., Steri, steht ein Labor im UG zur Verfügung. Kontakt: 0151-58603987

Bad Grund, Harz

Praxis zu vermieten, kann sofort übernommen werden, mehr Infos unter: www.immobilienscout24.de Scout-ID: 104215953 jnb@kpnmail.nl

Regensburg

Etablierte Praxis, zentrumsnah, 180 qm, 2-3 BHZ (erweiterbar), Eigenlabor, 2 Garagen, 4 Parkplätze. Anfang 2019 abzugeben. ZM 036230

Wuppertal

Etablierte ZA Praxis, 160 m², umsatzstark, gehobener Standort, digital, 3 BHZ, eigen. Lab., viele Alleinstellungsmerkmale, auch als Mehrbehandlerpr., flexibel abzugeben, da keine Alterspraxis, längere Einarbeitung möglich.
wuppertal-praxis@freenet.de

Ingolstadt

Etablierte, gut organisierte, umsatzstarke Einzelpraxis (3 BHZ, ca. 170 qm) mittelfristig abzugeben. Kein Investitionsstau. Einarbeitung (verschiedene Formen denkbar) wünschenswert. ZM 036151

Mönchengladbach

Praxis mit viel Potenzial. Aufteilung, Licht, ÖPNV, Parken. 3 Bhz (bis 5 möglich). Info: kirches@dentberatung.de

Raum Pforzheim/Enzkreis

etablierte Praxis altershalber zum 31.12.18 günstig abzugeben. 2 BHZ, kleines Labor, priv. Büro, 117 qm. ZM 036170

MKG Raum Karlsruhe

Volllaufende Px in zentr Bestlage, Lift, schöne Räume und zeitgemäße Ausstattung wg. Alter. zverk. im Auftrag.
ZM 036223

umsatz- /scheinstarke, moderne Praxis nördl. Bremen
Ärztelhaus, 3 BHZ, 125 qm, zertifiziertes QM, langjähriges Personal, Immo. kann opt. miterworben werden, im Mandatenauftrag ZM 036233

Praxis mit Top-Gewinn in Zwickau für 2 Behandler abzugeben
sehr scheinstark, hohe Umsatzrentabilität, digitalisiert, 3 BHZ, 130 qm, Labor vorh., weitere Infos bei der THP AG unter: info@thp.ag

Dortmund: umsatz- / scheinstark
3 BHZ auf 200 qm, modern ausgestattet, im Mandatenauftrag: info@thp.ag

moderne Praxis in Wiesbaden Zentrum abzugeben
scheinstark, 3 (4) BHZ, Ü-Phase auf Wunsch, THP AG ZM 036235

München-Bogenhausen (Jugendstilvilla)
2-3 BHZ, Labor, viele Pv-Pat., hohes Niveau, flex. Übergabe, anzeige@thp.ag THP AG

**Wertschätzung
Praxisvermittlung
Existenzgründung
Beratung BAG / MVZ**

Wirtschaftsberatung Böker
Tel.: 0211. 48 99 38
www.beratung-boeker.de

Suche Praxis zur Übernahme in Ratingen/Umgebung. 0172/9891181

Westl. Ostfriesland
Familienfreundlicher, schöner Standort an der Küste, Nähe NL. Großer, treuer Patientenstamm in unterversorgtem Gebiet. Moderne Praxis zu sehr günstigen Konditionen zeitl. flex. gerne mit Überleitung. Wahlweise langfr. Mietvertrag oder Kauf der Immobilie.
za-ostfriesland@t-online.de

KFO Nord-West-Niedersachsen
Erfolgreiche KFO-Fachpraxis in attraktiven, großzügigen Räumlichkeiten. Günstige Miete, Parkplätze. Motiviertes, qualifiziertes Team an einem gering versorgten Standort. Ausbaufähig, auch ideal als Doppelpraxis. Böker Wirtschaftsberatung Tel. 0211. 48 99 38

Zeitgemäß gestaltete 2 Behandlungszimmer Praxis in der Stadtmitte Koblenz abzugeben. ZM 034277

PRAXISGESUCHE

www.praxisboerse24.de **MedicusVerband**
Tel./Fax: 089 27 369 231

! Provisionsfrei ! über 500 Praxissucher !

NRW
Zwei dt ZA Anfang 30, Schwerpunkt fests. ZE, KONS, Impl. am Anfang, suchen ab sofort ausbaufähige Praxis mit 3-5 Stühlen. Mandantenauftrag.
ZM 036228

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**

Suche Zahnarztpraxis in OWL
35 jähriger deutscher Zahnarzt, sucht eine gut geführte Einzelpraxis im Raum Ostwestfalen-Lippe zur Übernahme. Auch ländliche Standorte kommen in Frage. Eine positive Ertragsituation sowie überdurchschnittliche Fallzahlen sind wünschenswert. Die Übernahme kann kurzfristig erfolgen.
0176 52003136 o. praxis_owl@gmx.de

KFO Fachpraxis Bundesweit
suchen wir erfolgreiche, überdurchschnittlich umsatzstarke KFO-Fachpraxen zur Vermittlung zu fairen Kaufpreisen an seriöse, solvente Übernehmer. Auch mit älterer Einrichtung. Aktuell dringend gesucht: Stadt und Region Hamburg.
Böker Wirtschaftsberatung
Tel. 0211. 48 99 38

Mettmann und Umgebung
Praxis zur Übernahme gesucht, gerne auch mit angestellten Zahnärzten und Praxislabor
GP Paulus, Abed Pour & Partner, Herr Biermann, Tel. 0202-2735533, **biermann@zahnarztteam.eu**

Großraum Köln/ Bonn/ Düsseldorf
sympathische, erfahrene ZÄ (Dr., 31J., TS: Prothetik) sucht schöne Praxis mit mind. 3 BHZ zur Übernahme/Teilhaberschaft
praxiskoelnzahn@gmail.com

Sachsen, S-Anhalt, Thüringen
Gutgehende Praxis für 1 oder 2 ZÄ zur Übernahme in 2018 / 2019 gesucht. **ERBACHER Wirtschaftsdienste AG, Dr. Volker Simon, Tel. 03 41 - 4 24 75 22**

Baden-Württemberg
Allrounder Uni Freiburg sucht scheinstarke Praxis ab 3 BHZ in stadtnäher Lage/Schulen. Mandantenauftrag.
ZM 036227

KFO-Rhein-Main: Erfahrender FZA sucht KFO Praxis zur Übernahme in der Region Rhein-Main. Vertraulichkeit garantiert.
Chiffre ZM 036017
eMail: suchepraxiskfo@gmx.de

Raum Waiblingen - Winnenden - Backnang
Erfahrener, fleißiger und sympathischer Generalist sucht existenzsichere Praxis ab 3 BHZ zur zeitnahen Übernahme 2019. Curriculum PA + Impl. **za-mueller1@web.de**

Rhein-Sieg-Kreis

Suche Praxis mit min. 3 Bhz. zur Übernahme zum 01.01.19 im rechtsrheinischen Teil SU und Umgebung
ZM 036002

Bayern

Gutgehende Praxis für 1 oder 2 ZÄ zur Übernahme in 2018 / 2019 gesucht.
ERBACHER Wirtschaftsdienste AG, Peter Balonier, Tel. 0 60 28 - 99 63 39

Praxis i. Deutschland

Suchen für ZÄ aus der EU gute und existenzsich. Praxen: **Tel. 0172/4058579, Manuel.Breilmann@gmx.de**

PRAXEN AUSLAND

SÜDTIROL

Seit 25 Jahren bestehende Praxis in Südtirol zum Jahresende abzugeben. Gesamtes Spektrum der Zahnheilkunde incl. KFO und Implantologie. Gute Lage in der Nähe von Meran.
ZM 035323

NIEDERLASSUNGSANGEBOTE

Praxisräume für Facharzt und/oder Zahnarzt in 86497 Horgau zu vermieten



Durch die Zusammenarbeit mit einem Investor entstehen in Horgau 2018 und 2019 Geschäftshäuser mit der Möglichkeit dort noch Praxen nach den Wünschen einer/s Ärztin/Arztes einzurichten. Die Gemeinde Horgau ist auf Wunsch gerne auch bei der Vermittlung von Wohnimmobilien behilflich. Horgau ist eine wachsende moderne Gemeinde ca. 15 km westlich der bayerisch-schwäbischen Metropole Augsburg. Durch ihre schöne Lage mitten im Naturpark „Augsburg westliche Wälder“ und die hervorragende Verkehrsanbindung ist die Gemeinde für Jung und Alt sehr attraktiv. Nähere Informationen erhalten Sie auch unter **www.horgau.de**.

Nähere Auskünfte erteilt der 1. Bgm. Thomas Hafner
Tel. 08294-80400 oder eMail: hafner@horgau.de

PRAXISRÄUME

2 KFO-Behandlungsräume eingerichtet zur Miete. **draenert@profdraenert.de**

Praxisräume Heidelberg – Dossenheim

Vollinstallierte Praxisräume provisorisch frei zu verkaufen oder zu vermieten. Installiert für 5 Behandlungszimmer – ideal Ein- oder Mehrbehandler. Einzugsgebiet: Großraum Heidelberg und darüber hinaus. Autobahn A5 - 5 min. Vorm. Zahnarztpraxis mit hohem Privatanteil (90%). Provisionsfrei zu verkaufen oder zu vermieten. **Tel: 0151/43235668 oder Teambuilding55@yahoo.com**

PRAXISEINRICHTUNG/ -BEDARF

Polster Dental Service
 Bundesweit. **Neubezüge von Bestuhlungspolstern. Alle Fabrikate.**
Tel. (0551) 79748133 Fax (0551) 79748134 www.polsterdentalSERVICE.de

ganz Deutschland
 www.stahlmoebel.dental
 Essen - 0201-3619714

Spanien

Privatpraxis direkt am Meer, Schwerpunkt Implantologie und Prothetik, bestens eingeführt und ausgestattet, sehr gute Rentabilität, internationale Klientel, Miete oder Kauf.
zahnarztpraxisspanien@gmail.com

Costa Blanca/Spain Zahnarztpraxis abzugeben: Verkauf - Teilverkauf - Vermietung - Mietkauf

2 Behandlungszimmer, OPG, Implantologieausstattung, Laser, Elektrotrom, Cavitron, Klimaanlage. Sämtliche Zulassungen vorhanden - Praxis kann sofort in Betrieb genommen werden. Bei Interesse fordern Sie bitte weitere Informationen unter:
zasonne2018@gmail.com

Top gepflegte umsatzstarke Wohlfühlpraxis in **Klagenfurt/Osterreich** sucht nach jahrelangem Bestand wegen Betriebsstättenwechsels neuen Chef. Gute Lage, komplett installiert, ohne Ablöse.
Tel.: 0043.650.5316753

Spanien Costa Blanca

Kleine aber feine Privat Praxis aus gesundheitl. Gründen abzugeben,
claudia_p53@yahoo.de



Ihr kompetenter Partner für alle Heilberufe

Datenschutz ist Vertrauenssache!

Vet-Co bietet eine Beratung und Betreuung für Heilberufe (insbesondere für Ärzte, Zahnärzte, Psychotherapeuten, Tierärzte, Kliniken und Apotheker) zur **DSGVO** und dem **BDSG** an.

Da unser Team aus Volljuristen, IT-Sicherheitsexperten, TÜV-zertifizierten Datenschutzbeauftragten und auch Vertretern der Heilberufe besteht, bieten wir **berufsspezifische, individuelle und maßgeschneiderte** Lösungen an.

Vereinbaren Sie einen Termin für ein Datenschutzaudit.
+49 (0) 162 91 82 476 • E-Mail: info@vet-co.de

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.Vet-Co.de

Johanna Maria Stettner • Richrather Strasse 246 • 40723 Hilden

Aus Praxisauflösung diverse Geräte/Instrumente günstig und neuwertig zu erhalten:

OP-Mikroskop ZEISS PRO ERGO, 2 M1- und 2 Rittereinheiten, 2 Siemens Heliodent Röntgengeräte, Statim, Thermodesinfektor, Endo-Geräte und Zubehör, Implantatzubehör und vieles mehr. Kontakt: **Tel. 0174 2170 459**

oder E-Mail: **hdr.walker@web.de**

Deutschlandweit
 www.standalone.dental
 Essen - 0201-3619714

- ◆ An- und Verkauf von Gebrauchsgeschäften
- ◆ Praxisauflösungen - Praxis-Vermittlung
- ◆ Modernisierungsprogramme

www.Bohmed.de
Telefon 04402 83021

kostenlose Online-Börse für gebrauchte Geräte, **www.2nd-dent.de** powered by Kohlschein Dental **Tel. 02505/932545**

REFIT DENTAL

Gebrauchsgeschäfte
 An- u. Verkauf
 Aufbereitung
 Praxisauflösung
 und vieles mehr

Tel. 0221 80109-190

www.refit.dental

Endomotor Funk Reziprok Längenm. € 820,-
 www.dentEurope.de Tel.: 01704827492

Saugschläuche, Sirona M1,
 heimes-dental@web.de

Suche Praxis- und Laborgeräte
Tel. (0961) 31949, www.second-dental.de

M1 / C2 gesucht. Tel. 05766/301

Günstige Neu- und Gebrauchsgeschäfte
 finden Sie unter **www.kdm-online.de**
 Kohlschein Dental-Team 02505/932518

Orthophos XG 3D

Mit PC und Software 4.0 -
 3,5 Jahre alt, **39.900,00 €**
Kontakt:
 service@zahnarztpraxis-zwickau.de

Dehnplatten VHB

Kfo-Labor-Berger.de fertigt auch nach BE-Liste günstig.
Info-Tel: 05802- 4030

Präzisions Schleiferei

Aufschliff aller Instrumente
LAPPDENTAL, Tel. (06128) 944787, info@lappdental.de

Winkelstücke

Poly-LampenTurbinen
 Reparaturen
 Info: 06123-7401022
 Peking Collection Frank Meyer

ZEISS OP- und U-Mikroskope
 OPMI PICO Ausstattungsgeräte
info@medisa.de, Tel. 0391/607460
 www.medisa.de

Zahnarztbehandlungseinheit Flex Integral FC-Unit

(1997), täglich im Gebrauch, für 2.000,-€ zu verkaufen. Übliche Gebrauchsspuren, sowie kleine Fehler, aber voll funktionsfähig. Abbau durch Dentaldepot Gerl Ende August. Die Einheit umfasst u.a. einen Dürr Amalgam - Abscheider, 1 Röntgen-Adapter Trophy, 2 Motoren Intra, 6-F-Spritze, 1 Arbeitssessel etc. Polster: grau WB 230, Lack: RAL 9010 reinweiß.
Tel.: 0172-6005365, Dr. Hans-Jörg Fuhr

ÄRZTLICHE ABRECHNUNG

Sie machen KFO

Wir Ihre Abrechnung

ZahnOffice **Tel. 0151-14 015156**
 info@zahnoffice.de
 www.zahnoffice.com

Wer sich für Anzeigen interessiert, ist immer bestens informiert.



PROFESSIONELLE ABRECHNUNG

ZAHNARZTPRAXEN

MKG KLINIKEN KFO

DENTALLABORE

DEUTSCHLANDWEIT FÜR SIE IM EINSATZ.

HOTLINE: +49 (0) 800-1642416

E-MAIL: INFO@DENTCON.DE

WWW.DENTCON.DE

FAKT-DENT

Sie suchen für die tägliche Herausforderung in der Abrechnung eine kompetente und versierte Unterstützung. Es können Fortbildungen für GÖZ/Bema gebucht werden. Tel: 02255 / 948974

Mobil: 01754168556

E-Mail: Brigitte.Scheidweiler@online.de

IMMOBILIENMARKT

Kapitalanlagen Potsdam, Berlin, Leipzig

Innerstädtische und Wasserlagen, Neubau, zuverlässiger und erfahrener Bauträger, provisionsfrei für den Käufer

Rex & Nyzsitor Immobilien Real Estate GmbH

info@rexandrynsztor.com

Tel.: 030 | 577045115

IMMOBILIEN URLAUBSGEBIETE

CH INTERLAKEN

5 1/2 Zi. Wohn. aus Altersgründen zu verk. Ausländerbewilligung vorh.

T. 089-637 6464

Mail: schindlerbruck@gmail.com

KAPITALMARKT

Engpass, Geldsorgen? Darlehen von € 10.000,- bis 2,5 Mio. auch in komplizierten Fällen vermittelt.

Konzept & Plan GmbH

0211-41603079 od. 0177-6342930

REISE

TOSKANA

Erholen Sie sich bei uns in schönem Ambiente und genießen diese einzigartige Kulturlandschaft Italiens in vollen Zügen.

Tel. 089/5022708 od. www.casa-al-fango.de

SARDINIEN

hier informieren:

Tel. 05563-1000

www.sardinienferienhaus.de

Anzeigen informieren!

FREIZEIT/EHE/PARTNERSCHAFTEN

An einen älteren Herrn... Christel, 65 J., bildhüb. Allg.-Ärztin i.R., ist e. unkompliz. Witwe mit sehr gt. Figur. Bin häuslich, koche + backe s. gerne, bin gt. versorgt, nicht ortsgeb., liebe Tiere, die Natur, lebe ganz alleine + habe niemanden um den ich mich kümmern kann. Gerne würde ich e. sympath. Mann, bis Anf. 80 J., kennenlernen, zum umsorgen + lieb haben. Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie sich gleich melden würden. Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

Nähe Stuttgart: Witwer Mitte 60, erfolg-reicher Unternehmer, möchte zukünftig mehr Lebensqualität erreichen...SIE auch? Er liebt, klass. Musik, Sport, Reisen... Ein Mann der mit Ihnen Zukunftspläne schmieden will, der alte Werte schätzt und e. Frau wie SIE es sind, auf Händen trägt.

Mehr u. 87332 Tel. 0711-2535-150. ERNESTINE GmbH. BESTE ADRESSEN www.pvernestine.de

AUS München. Attrakt. Ex-Unternehmer, Mitte 70, verwitwet; weit gereist, wü. sich niveauvolle SIE plus/minus 70, weltoffen u. jung geblieben. Der s. betuchte jung gebl. Senior freut sich schon heute a. Ihr Echo via Anruf auch SA/SO an: 089 - 89 867-100

Mehr u. Inserate Nr. 72652 ERNESTINE GmbH München. www.pvernestine.de

AUS HAMBURG:

WITWER-Architekt Flotter 80er ein MANN wie man ihn sich als Frau mit 70+ erträumt. Jung, vital; gepflegt mit wachem Geist. S. vermögend, doch leider kinderlos. Anruf an: 0171-4481775. Oder 0800-4444471. ERNESTINE GmbH/Senioren

Mehr u. Nr. 9865 Beste Adressen www.pvernestine.de

An eine ältere Dame... Charism. Prof. Dr., 74/180, Wwer, Naturw., attrakt. + von sportl. Eleganz, jugendl., mit Tatenrang + Lebensfreude, kult. auf hohem Niveau interess., sucht die niveauev., gebild. Dame, evtl. auch älter, zum behuts. Aufbau e. schö. Dauerfreundschaft, bei getr. Wohnen. Nicht ihr Alter sondern die Sympathie entscheidet. Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

Ulrike, 52/171, Oberärztin, Wwe, sportl., attrakt., mit schö. schlk Figur, junggebl. + anpassungsf., sucht smpath. Mann mit Herz, Humor + posit. Wesensart. Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

Einfühls. Kardiologe, 56/184, in eig. Praxis, Wwer, sportl. schlk, charm., + liebev., sucht gebild., attrakt. Partnerin, bis Ende 50. Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

Sportl. Kinderarzt, 42 J., led., kinderlos, attrakt., sympath., schlk. + charm.. Suche liebev. Partnerin, Kd. kein Hindernis. Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

Größte Auswahl akadem. Singles, 25-75 J., PLZ 0-9. Info üb. Tel. 0211-993 464 00 tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

Attrakt. Top-Unternehmer, 53/192, Akad., vermög., mit eig. Villenheim, glüchl. gesch., völlig frei, naturverb., sportl., lache gerne + bin unternehmungsl. sowie anpassungsfg.. DU (bis gleichalt), solltest sympath., natürl. + vor allem zuverl. sein. Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

Charm. Dipl.-Forstwirt 61/187, e. attrakt. Witwer, mit gt. Figur, männl. Äußeren, strahl. Augen + netten Lachfalten. Ich bin bestens situiert, lebe in e. Traumhaus + möchte nach überw. Trauer wieder e. neues Glück finden. Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

Julia, 39/170, Ärztin, schlk weibl. Traumfigur, schmales feines Gesicht - e. attrakt. Frau, sehnt sich nach Liebe + Geborgenheit. Bin natürl., häusl., aufgeschl. + suche e. ehrl., verlässl. Mann, bis Mitte 50. Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

Sabine, attrakt. Fünffzigerin, Witwe, Innenarchitektin, rank + schlank, sportlich. Für e. innige Beziehung + Liebe ohne Ende suche ich den aufgeschl. Partner, bis Ende 60. Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

Niveauev., sympath. Facharzt, 50/189, e. attrakt. Mann mit Herz, lebensfroh, feinfühlig, charakterstark, fürsorgl. + familiär. Sucht e. natürl., lebensbej. Partnerin bis Anf. 50. Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

Bildhüb. Dozentin, 34/174, blond, schlk, mit Traumfigur, unkompliz. + voller Sehnsucht nach Geborgenheit + vielen, vielen Streicheleinheiten. Ich suche den Mann (bis Anf. 50), der mir Herzklopfen bereiten kann. Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

Wir bitten um Aufmerksamkeit für die informativen Anzeigen.

Naturverb. Landarzt i.R., Mitte 60, Wwer, sehr gepfl. + mit liebev. Wesen, humorv., sportl., mag klass. + romant. Musik, reist gerne, interess. sich für Kunst, Theater uvm., sucht liebe, attrakt. Dame, pass. Alters. Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

Anja, 45/173, sehr hüb., aufgeweckte Akademikerin mit toller Figur, sucht wieder Liebe + Nähe. Habe e. großes Herz, bin zärtl. + treu, suche e. lieben Mann, bis Anf. 60. Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, **PV-Exklusiv.de**

FORT- UND WEITERBILDUNG

Repetitorium für zugewanderte Zahnmediziner in Vorbereitung auf die Kenntnisprüfung. Inhalte gem. VwV Gleichwertigkeitsprüfung - einschl. prakt. Übungen am Phantomkopf.

Leipzig, 08.10.2018 - 15.03.2019, **Voraus.: Fachsprachenprüfung bestanden**, indiv. Förderung m. Bildungsgutschein möglich.

Kontakt: info@probildung.org www.probildung.org

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 Patientenkaverts

Corona Metall GmbH Wallhovener 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

STUDIENBERATUNG

STUDIUM IM EU-AUSLAND

ZAHN- & HUMANMEDIZIN

z.B. Breslau, Bratislava, Riga, Rijeka & Wien ohne NC & Wartezeit * für Quereinsteiger erfahren & durch Fachanwälte geprüft

MediStart-Agentur | deutschlandweit

www.medistart.de | Tel. (040) 413 436 60

Anzeigen informieren!

Wissenschaftsberatung

Statistik, Literatur, Texterstellung seit über 25 Jahren (keine Promotionsberatung).

www.DrFranke.de, Tel. 05731/3002585, Fax. 05731/3002586

Zahnmedizinstudium im Ausland

z.B. Zagreb/Viinius/Pécs/Bratislava/Varna. StudiMed vermittelt den Platz und betreut vor Ort inkl. Vorbereitungskurs.

www.studimed.de | 0221/997 685 01

Anzeigen-Schlusstermine

zm-RUBRIKANZEIGENTEIL

Für Heft 18 vom 16. 9. 2018 am Freitag, dem 24. 8. 2018

Für Heft 19 vom 1. 10. 2018 am Freitag, dem 7. 9. 2018

Für Heft 20 vom 16. 10. 2018 am Freitag, dem 21. 9. 2018

Für Heft 21 vom 1. 11. 2018 am Freitag, dem 5. 10. 2018

Jeweils bis 10 Uhr



Zertifizierung
LACHGAS SEDIERUNG
inklusive
29 CME PUNKTE

Jetzt anmelden:
dental-online-college.com/sedierung

ONLINE-FORTBILDUNG: DENTALE SEDIERUNG MIT LACHGAS UND ORALEN SEDATIVA

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

Mehr Infos unter 02234 7011-580

lachgas@dental-online-college.com

Vorschau

Themen im nächsten Heft – *zm* 17 erscheint am 1. September 2018



Foto: iStock - Wavebreakmedia



Foto: Wilmes

Befestigung kieferorthopädischer Apparaturen

CAD/CAM-gesteuerte Insertion von Mini-Implantaten in der KFO

Der ethische Fall

Was tun, wenn der Chef die Zähne überkronen will, man selbst als Assistenzärztin aber für eine weniger invasive Versorgung plädiert?

Kolumne

Der Mond im achten Haus

„Immer wenn der Mond im achten Haus ist, schreibe ich einen kritisch-konstruktiven Leserbrief an die Redaktion“, schrieb ich an dieser Stelle in der ersten Ausgabe dieses Jahres.

Nun, es ist soweit: Der Mond steht wieder mal im achten Haus – und ich unterziehe meine damaligen Vorsätze einer kritisch-konstruktiven Analyse. Und komme sehr schnell zu dem ernüchternden Schluss, dass der innere Schweinehund, dieser Schuft, einmal mehr obsiegt.

Doch sehen wir es positiv: Im Unterschied zu mir haben sich nämlich viele Kollegen aufge-
rafft. Unzählige Beiträge, Faxe, Kommentare und E-Mails trudelten in der *zm*-Redaktion ein, dazu massenhaft Anrufe. Läuft!

Aber zurück zu mir und der mir anscheinend eigenen Prinzipienlosigkeit: Den Neujahrsvorsatz, mich aktiv in einer Hilfsorganisation zu engagieren, musste ich – das Kind war krank, wirklich! – leider auch drangeben, immerhin habe ich erfolgreich an „Zahnärzte ohne Grenzen“ gespendet.

Amüsant oder abseitig? Skurriles aus der zahnmedizinischen Welt

Und ein paar Dinge habe ja letztlich selbst ich geschafft: den Cash- und Workflow-Check zum Beispiel. Letzterer löste kurzzeitig Selbstzweifel aus (zu wenig sinnvoll delegiert, zu viel sinnlos bürokratisiert). Aber nach dem Besuch eines – zugegebenermaßen schon etwas älteren – Kollegen, der mir gestand, einer der letzten Handabrechner zu sein, dachte ich: Alles eine Frage der Perspektive.

Die geplante Patientenbefragung nehme ich trotzdem erst nach der Sommerpause in Angriff, im Moment sind ja eh alle in Urlaub. Genau die richtige Zeit für Terrasse, ein Glas Weißwein und die neueste

CME. Und dann wäre da ja noch die Teambefragung. Damit warte ich vielleicht, bis die Sterne noch etwas günstiger stehen ...

Tja, mit Neujahrsvorsätzen ist es eben so eine Sache. Ähnlich wie mit Medikamenten: Wenn sie schmecken, helfen sie nicht. Gute Vorsätze sind halt dazu da, dass man sie bricht.

VORTRAGSREIHE

Der Zahnarztpraxismarkt ab 2018

Chancen für die Praxis: **Hype? Investoren? Was ist richtig?**

- » **Praxisübergabe** als hoffnungsloses Unterfangen oder als Chance auf eine positive Zukunft
- » **Modelle und Möglichkeiten** der Praxisübergabe
- » **Erwartungshaltung und Hoffnungen** junger Zahnmediziner
- » **Praxisverkauf** an Investoren und Anleger | **Exklusive Einblicke** aus der Sicht eines Investors



| | | |
|------------|---------------------|-----------|
| 10.09.2018 | Frankfurt | 16-20 Uhr |
| 11.09.2018 | Stuttgart | 16-20 Uhr |
| 12.09.2018 | München | 16-20 Uhr |
| 13.09.2018 | Nürnberg | 16-20 Uhr |
| 24.09.2018 | Braunschweig | 16-20 Uhr |
| 25.09.2018 | Essen | 16-20 Uhr |
| 26.09.2018 | Berlin | 16-20 Uhr |
| 27.09.2018 | Hamburg | 16-20 Uhr |

4 Stunden inkl. Pausen
350,- Euro pro Person (zzgl. USt.)
Fingerfood & Getränke

Informationen und Anmeldung:
www.opti-zahnarztberatung.de
Telefon: 04644 - 95 89 00

Die Referenten:

Christian Henrici, geschäftsführender Gesellschafter der OPTI Zahnarztberatung GmbH (I.) und Prof. Dr. Bernd Halbe, Partner der Kanzlei DR. HALBERECHTSANWÄLTE

Die Referenten nehmen die Zuhörer mit in die Welt von

- » **verkaufsinteressierten Praxisinhabern**
- » **gründungs-/übernahmeinteressierten Zahnärzten**
- » **Investoren**

und stellen die Interessen der Stakeholder (Politik, Wirtschaft, Gesellschaft) vor.

Sie haben Fragen zum Thema Praxisabgabe?
Kontaktieren Sie uns einfach!



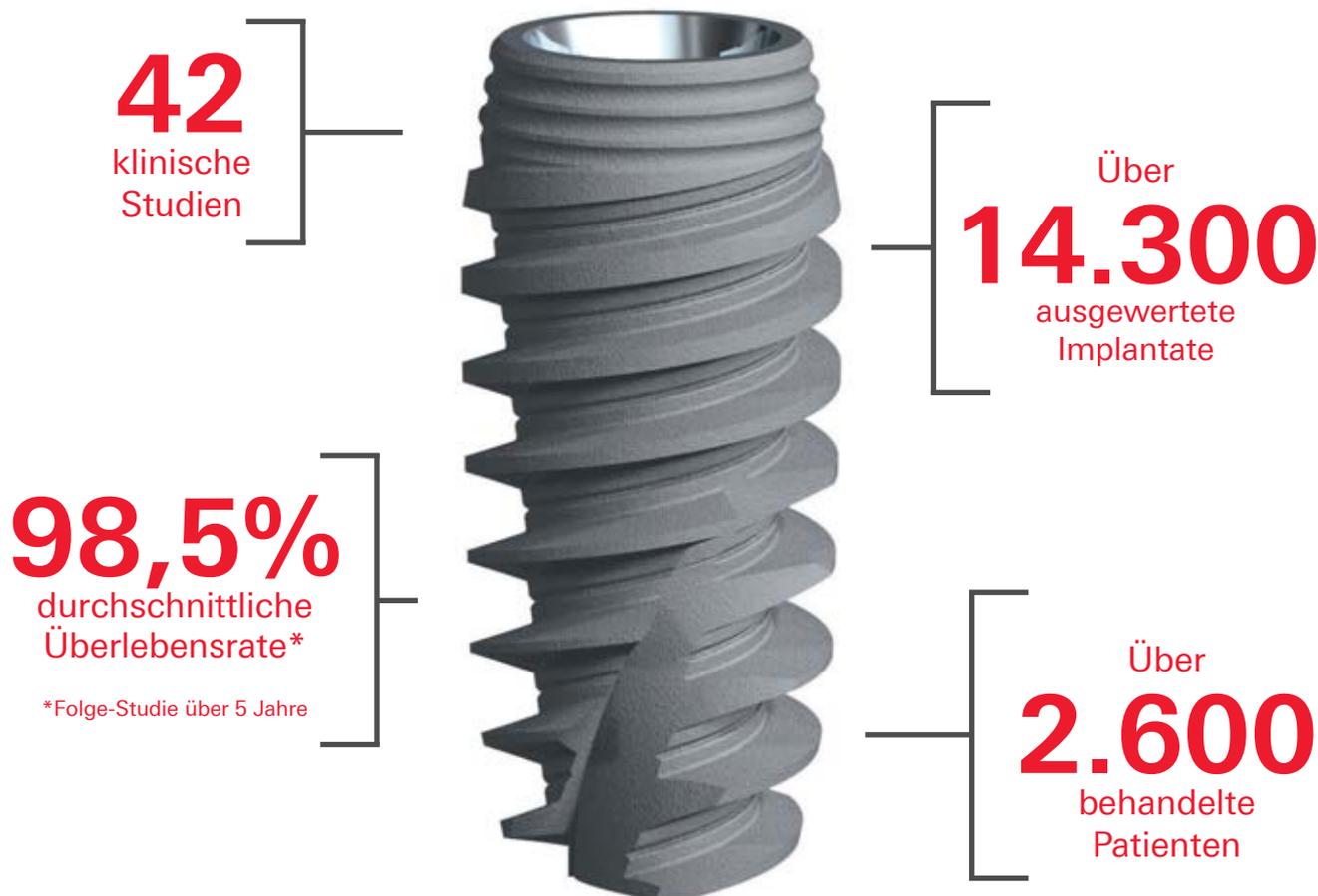
OPTI
der zahnarztberater

OPTI Zahnarztberatung GmbH
Eckernförder Straße 42 | 24398 Karby
T: 04644 - 95 89 00 | F: 04644 - 95 89 020
www.opti-zahnarztberatung.de

Unsere Themenpartner



NobelActive® – das Original seit 2008.



» Vielfach kopiert und nie erreicht

Seit seiner Einführung im Jahr 2008 haben Implantathersteller auf der ganzen Welt die einzigartigen Vorteile des NobelActive Implantats entdeckt. Heute sind zahlreiche „Doppelgänger“ des NobelActive Implantats auf dem Markt erhältlich, doch keines dieser Implantate verfügt über die breite Palette an Anwendungsmöglichkeiten, das umfassende Prothetiksoriment und die überzeugenden klinischen Nachweise des Originals - die Zahlen sprechen für sich.

© Nobel Biocare Deutschland GmbH, 2018. 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. 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.

nobelbiocare.com

