

20 Jahre CSA

So erfolgreich sind Keramikrestaurationen

Hygiene: Was
muss steril sein?

Praxisumsatz: Gewinne
sind nicht unanständig!

Sonderteil
zm-starter

GLANZPARADE



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

Sind MVZs kreative Zerstörer?

Disruption ist ein Begriff, der gemeinhin den Wirtschaftswissenschaften zugeschrieben wird, sich nun aber in die Begriffskiste deutscher Gesundheitspolitik einschleicht. Geprägt wurde er 1997 von dem Harvard-Ökonomen Clayton M. Christensen. Sein Buch „The Innovator's Dilemma – Warum etablierte Unternehmen den Wettbewerb um bahnbrechende Innovationen verlieren“ gilt als eines der 100 wichtigsten Wirtschaftsbücher. Obwohl – die „kreative Zerstörung“ will so gar nicht zu dem von Interessenausgleich und Konsens geprägten deutschen Gesundheitswesen passen. Viel treffender scheint hier das Wort Evolution für die schon Jahrzehnte andauernde „Weiter“entwicklung zu hochgradiger Regulierung und Institutionalisierung.

Nun gibt es auch in der Evolution den Begriff der disruptiven Selektion. Aktuell kommen neben der Digitalisierung und den MVZs auch noch Investoren und Fremdkapital ins evidenzbasierte(!) gesundheitspolitische Versorgungsspiel. Wenden wir uns kurz der Definition zu. „Disruptionen (von „to disrupt“: unterbrechen bzw. stören) sind Innovationen, die die Erfolgsserie einer bestehenden Technologie, eines bestehenden Produkts oder einer bestehenden Dienstleistung ersetzen oder diese vollständig vom Markt verdrängen.“ So erklärt Wikipedia den Begriff. Ein Beispiel: Heutzutage fotografieren nur noch Fans mit Kameras, meist edel und teuer, wie es sich für ein Hobby gehört, die Massen nutzen ihr Handy. Eine Riesenindustrie mit Hunderttausenden Arbeitsplätzen ist dabei den Bach runter-

gegangen, daran ändert auch die derzeitige Mode der Fotobücher nichts.

Zweifellos sind auch im Gesundheitswesen Disruptionen vorstellbar. So hat die zunehmende Digitalisierung das Potenzial, den Markt für die Marktteilnehmer vollständig zu verändern. Die erste digitale Krankenkasse ist bereits Realität, und die Konzeption der elektronischen Patientenakte weist den Weg für den Rest der Krankenkassen. Auch die Heilberufe sollten sich nicht in Sicherheit wiegen – künstliche Intelligenz und Diagnose-roboter sind bereits besser als die meisten Ärzte. Auch wenn die Diagnose nicht alles ist, was den Beruf ausmacht ...

Doch zurück zur Gesundheitspolitik und deren derzeitiger Lust an „gestalteter disruptiver“ Marktveränderung. Das ist im zuvor ausgeführten Sinne zwar ein Widerspruch in sich, aber eben typisch für das deutsche Gesundheitswesen. Sind also MVZs für die etablierte zahnärztliche Versorgung disruptiv? Aus meiner Sicht im Sinne der disruptiven Selektion schon. Denn eine politisch induzierte Unwucht im System ist an drei sehr sensiblen, auch versorgungssensiblen Punkten offensichtlich: Zuerst einmal ist ein ZMVZ selbstverständlich nicht gleichbedeutend mit einem zahnärztlichen MVZ. Dann nämlich, wenn man den bis dato uniformen Versorgungs“markt“ Zahnmedizin für Groß- und Finanzinvestoren via MVZ öffnet, ohne gleichzeitig auch den Sicherstellungsauftrag der KZVen anzupassen und die den KZVen zur Verfügung stehenden Instrumente zu klären. Ein banales Beispiel: kein Fremdinvestoren-MVZ im Speckgürtel ohne ein

auch in der Fläche betriebenes MVZ. Oder das für die Marktteilnehmer unauflösbare Problem, dass die Renditevorstellungen von Fremdinvestoren mit dem ärztlichen Ethos kollidieren. Das kann man als theoretisches Problem abtun, dennoch unterbrechen Fremdinvestoren-MVZs die ethische Einheit der Versorgung. Was man auch daran sehen kann, dass GmbH-MVZs – und Fremdkapital-MVZs sind dies zu 99% – der Kontrolle der Zahnärztekammern entzogen und Industrie- und Handelskammern zugeschlagen sind, aber die zahnärztlichen Beschäftigten nach wie vor zu 100% dem Berufsrecht unterliegen. Hätte die Politik vorab alles regeln können, tat sie aber nicht. Oder wieviel Gewinn hält die Politik für angemessen?

Sie halten das für eine verquere Frage? Dann lesen Sie mal auf Seite 14 die Ansichten der Politik beim Thema Pflege ... Es ist ja nun nicht so, dass Zahnärzte in ihren Praxen keine Gewinne machen würden. Ohne Gewinn ist keine helfende und heilende Dienstleistung möglich, selbst dann, wenn wir das Wort Versorgung dafür verwenden. Aber wenn vermehrt Großeinheiten im Markt aktiv sind, wird man für die erbrachte Dienstleistung immer weniger über Honorar reden können, sondern eher über Stückkosten. Abwegig? Ich verweise nur an die verquere „industrielle“ Begründung der Krankenkassen zur Degression, die gerade in der Anhörung zum TSVG zu hören war. Als ob zahnärztliche Tätigkeit mit Fließbandarbeit zu vergleichen wäre. An den vorgenannten Stellen verlaufen meines Erachtens die zukünftigen Bruchlinien, die die Kraft haben, das System zu verändern.



Dr. Uwe Axel Richter
Chefredakteur



Foto: Uni Mainz

30 Die entscheidenden Faktoren für den Erfolg von Keramikrestorationen sind Therapieentscheidung, Materialverarbeitung und Komplikationsmanagement. Die Ceramic Success Analysis (CSA) bietet konkrete praktische Empfehlungen.

TITELSTORY

20 Jahre CSA

So erfolgreich sind Keramikrestorationen

30

38 Freiliegender avitaler Knochen: Die S2k-Leitlinie zum Krankheitsbild der infizierten Osteoradionekrose (IORN) wurde aktualisiert.

MEINUNG

Editorial	3
Leitartikel	6
Leserforum	8

POLITIK

BZÄK und KZBV zum TSVG Optimierung der Versorgung ja – Investorenstärkung nein	12
---	-----------

MVZ-Debatte Ist das Fremdkapitalverbot der Freien Berufe in Gefahr?	14
--	-----------

Interview mit Dr. Jan Willem Vaartjes Niederlande: „Bei uns werden DHs zu Bachelor-Zahnärzten gemacht!“	16
--	-----------

ZAHNMEDIZIN

MKG-Chirurgie Das Eagle-Syndrom	20
---	-----------

S2k-Leitlinie Infizierte Osteoradionekrose der Kiefer	38
---	-----------

Bundesinstitut für Risikobewertung Zusammenhang zwischen MIH und Bisphenol-A-Aufnahme unwahrscheinlich	42
---	-----------

Titelfotos und Fotoblatt: Reiss



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



Foto: Teeth Collection



Foto: adobe.stock - animaflorea



Foto: zm-mth

56 „Regarde! Meine neuen Zähne ...“
Die Ausstellung „Teeth“ in London zeigt 150 Exponate aus der Geschichte der Zahnheilkunde.

124 „Alles war total verwüstet!“ Der Super-GAU: Einbruch in die Praxis – was Sie präventiv tun können und hinterher regeln müssen.

134 „Ich steh auf die Kontur deines Körpers“ – mit Zeilen wie dieser mischt die Zahnärztin Dr. Anne Enssle die Rap-Szene auf.

 **Der besondere Fall mit CME**
Ein bösartiger Hauttumor mit steigender Inzidenz – das Merkelzellkarzinom **44**

Kieferorthopädische Apparaturen
CAD/CAM-gesteuerte Insertion von Mini-Implantaten in der KFO **78**

Risikoklassifizierung zahnärztlicher Instrumente
Was muss steril sein? **86**

Neues WHO-Review
Vollkorn senkt Kariesrisiko **98**

PRAXIS

Das Jameda-Urteil des BGH und die Folgen
Können Arztbewertungsportale neutral sein? **24**

Jameda geht gegen Bewertungskäufer vor
Vom Saulus zum Paulus? **28**

Der besondere Fall aus CIRS dent – Jeder Zahn zählt!
Aus diesen Schäden wird man klug **52**
Notfall in der Zahnarztpraxis **53**

Die klinisch-ethische Falldiskussion
Therapieentscheidung pro Finanzen oder pro Patient? **72**

Die Henrici-Kolumne zu Ihren Praxisfragen
Nicht nur das Finanzamt schätzt saubere Verträge **84**

GESELLSCHAFT

Ausstellung in London
Wellcome-Collection zeigt „Teeth“ **56**

Zahngesundheit in Australien
Down Under hat es sich ausgelächelt **94**

Dental International Aid Network (DIANO)
Referent in einer völlig anderen Welt **96**

Wegbereiter der Zahnheilkunde – Teil 20
Philipp Pfaff (1713–1766) **102**

ZM-STARTER

Tipps für Praxisgründer
Plötzlich Chef! **119**

Vier Gründerinnen im Porträt
Niederlassung jetzt **120**

Einbruch in die Praxis
Wie im Horrorfilm **124**
Das sagt die Polizei **128**
„Mindestens eine RC2“ **130**

Die rappende Zahnärztin
ANSENs Music ist 100% Anne! **134**

Zahnarzt versus Anwohner
Ist ein „Arztparkplatz“ zulässig? **136**

Der Heilberufler als Unternehmer
Gewinne sind nicht unanständig! **138**

Pilotprojekt in Westfalen-Lippe
Zahnmedizin studierende sollen Versorgung auf dem Land sichern **144**

Längsschnittstudie aus Österreich
Zufriedenheit im Arztberuf **146**

MARKT

Neuheiten **147**

RUBRIKEN

Nachrichten **29**

Termine **58**

Formular
Meldungen unerwünschter Wirkungen von Medizinprodukten **70**

Bekanntmachungen **100**

Impressum **154**

Zu guter Letzt **174**

Fachkräftemangel und Wertschätzung

Täglich erreichen uns Informationen aus den verschiedensten Berufen, dass ein erheblicher Fachkräftebedarf besteht. Gut ausgebildete Fachkräfte sind zur Rarität auf dem Arbeitsmarkt geworden. Noch vor wenigen Jahren bekamen wir stapelweise Bewerbungen, wenn wir einen Auszubildenden einstellen wollten. Auch war es kaum mit Schwierigkeiten verbunden, bei einer Schwangerschaftsvertretung geeignete Fachkräfte zu finden. Dies alles hat sich ins Gegenteil verkehrt. Wenig tröstlich ist, dass wir mit diesem Schicksal nicht alleine sind. Im Gegenteil, wir stehen im Wettbewerb mit zahlreichen Berufsgruppen.

Diese Entwicklung zeigt sich im gesamten Bundesgebiet, deshalb beschäftigen sich die Koordinierungskonferenzen der Bundeszahnärztekammer unter Einbindung der Länderexpertise seit einigen Jahren mit Maßnahmen, die diesem Trend entgegenwirken sollen. So sind in vielen Kammern Ausbildungsberater beschäftigt, werden Hospitationen gefördert, Berufsbildungsmessen besucht, Schulen kontaktiert, aber auch die Zahnärzte selbst ermutigt, Ausbildung zu ermöglichen. Die Kammern

haben viele hervorragende Ansätze, wie man junge Menschen auf den ZFA-Beruf aufmerksam machen – oder eben halten kann.

Zwei Wege sind also notwendig: Einerseits müssen wir stärker auf den Beruf ZFA aufmerksam machen und die Attraktivität des Berufs deutlich verbessern. Zwar liegt bei den Frauen die ZFA auf Platz 3 der beliebtesten Ausbildungsberufe, aber leider weisen hohe Abbrecherquoten und verschiedene Berichte auf Problemlagen hin. Beklagt wird auch die sinkende Bildungs-, Sozial- und kommunikative Kompetenz der BewerberInnen. Zudem darf man nicht verschweigen, dass die Ausbildung in verschiedenen Praxen nicht immer den Anforderungen des Berufsbildungsgesetzes Rechnung trägt, und auch die Wertschätzung unzureichend ist. Kritisiert werden in diesem Zusammenhang auch fehlende Tarifverträge oder Gehaltsempfehlungen. Damit Fakten an die Stelle von Vermutungen treten, hat der BZÄK-Vorstand eine Studie zur Berufs- und Arbeitszufriedenheit der ZFA in Auftrag gegeben – um solide die Situation beurteilen zu können und Schlussfolgerungen

für konkrete Schritte zur Verbesserung zu ziehen.

Zwischenzeitlich gilt es aber, weitere Lösungsansätze zu entwickeln, auszutauschen und umzusetzen. Die zm hat gerade in der letzten Ausgabe ein paar gute Tipps veröffentlicht.

Ein zweiter Weg betrifft uns selbst: selbst ausbilden – und die eigene Kompetenz im Interesse einer erfolgreichen Ausbildung aktuellen Entwicklungen anzupassen und sich diesbezüglich fortzubilden. Auch dafür bieten viele Kammern umfangreiches Material. Nicht zuletzt: Social Media nutzen, die Auszubildenden oder ZFAs selbst zu Wort kommen lassen, damit sie selbst authentisch ihren Berufsalltag beschreiben. Die Module der Kammern stehen zur Verfügung und sollten genutzt werden – sharen, liken, retweeten Sie gerne! Auch hier „matcht“ die BZÄK.

Die Betreuung unserer Patienten ist Teamarbeit. Die Kompetenzen unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind von hohem Wert. Wertschätzung ist ein wesentlicher Schlüssel, um dem Fachkräftemangel zu begegnen.

Packen wir's an!



Prof. Dr. Dietmar Oesterreich

Vizepräsident der
Bundeszahnärztekammer

„ Wertschätzung ist ein wesentlicher Schlüssel, um dem Fachkräftemangel zu begegnen.“



Am Ende des Tages zählt Vorsprung.

Die Zahnmedizin kennt keinen Stillstand. Vertrauen Sie darum einer Marke, die es gewohnt ist, Erster zu sein. Die in weltweiter Zusammenarbeit mit anerkannten Zahnmedizinern und Universitäten kontinuierlich nach neuen Lösungen forscht. Und die mit ihren Innovationen regelmäßig Maßstäbe setzt, wie z. B. mit dem sterilen Standardsortiment. **Komet. Die Qualität der Qualität.**

komet-my-day.de

Raub der Arbeitsfreude – Wir müssen uns endlich hörbar machen!

■ Zum Leserbrief „Richtlinien, Gesetze und Verordnungen – Schwerer Raub der Arbeitsfreude“, zm 14/2018, S. 8–9.

Vielen Dank an Herrn Kollegen Vongerichten für seinen wunderbaren Artikel, der – chronologisch und in den uns allen so gut bekannten Details gründlich aufbereitet – uns sehr plastisch darbietet, was wir ohne Ende im Praxisalltag erleben müssen. Es ist echtes, dunkles Kopfkino über einen Zeitraum von inzwischen vielen Jahren, in dem stets neue hässliche Szenen in so rascher Folge sich ablösen bzw. überlagern, dass der gerade noch erlebte Schrecken hinter dem Neuen bereits fast wieder ins Vergessen gerät.

Eine erfreuliche Entwicklung dagegen ist die zunehmende Meinungsäußerung im Klartext der bisher so stillen Mitglieder aller Disziplinen unserer Zunft, wenn bisher auch nur im Rahmen der Fachpresse. Das lässt hoffen. Eine jede dieser Schriften müsste als ein weiterer Weckruf wider die schleichende Resignation in uns ein kollektives Bewusstsein aufrütteln und stärken. Gemäß unserer berufspolitischen Struktur sind zwecks Ansprache der politischen Kaste zunächst die exponierten Instanzen gefragt. Somit ist es natürlich wünschenswert, dass unsere delegierten Landesvertreter den Willen zeigen, in sachdienlicher Weise für die Mitglieder aktiv zu sein. Offensichtlich müssen diese, wir alle, eigeninitiativ werden. Frau Kollegin Buddes schöne Metapher („Rote Karte T1“, zm 13/2018, S. 11) passt perfekt zu den prekären Rahmenbedingungen unserer Berufsausübung. Zum „Bremseziehen“ brauchen wir den nämlichen „selben Strang“, an dem wir alle ziehen, nicht „sollten“, die Zeiten sind vorbei, sondern „müssen“.

Und, die vornehm bescheidene Wortwahl der Kollegin Budde in allen Ehren, niemand muss sich „trauen“. Worum es der Ärzteschaft gehen muss, ist nicht illegitim oder anrühlich. Wollen und Tun ist das Gebot. Leider ist nicht nur das Gesundheitssystem, darin die Situation aller Heilberufe und das Wohl der Menschen, die ärztlicher Hilfe bedürfen, zunehmend gefährdet. Es gilt darüber hinaus den weiteren Abbau unserer demokratischen Strukturen in Deutschland, wie er durch den autokratischen Machtmissbrauch der Politik auch mit Hilfe ihrer Klientele vorangetrieben wird, zu beenden und das Gebaren der Volksvertreter mit konsequenter Entschlossenheit in die Grenzen unseres Grundgesetzes zurückzuführen. Dazu haben wir als der Souverän in diesem Lande nicht nur die Macht, sondern vor allem gegenüber der nachfolgenden Generation die Pflicht.

Zitat Herr Kollege Vongerichten: Steht auf! Wo sind die anderen tausenden Kolleginnen und Kollegen?

Dr. Thomas Heger, Ahaus



Foto: [M] Cileam, Nmmam77 - stock.adobe.com

Raub der Arbeitsfreude – Endlich begehrt jemand mal auf

■ Zum Leserbrief „Richtlinien, Gesetze und Verordnungen – Schwerer Raub der Arbeitsfreude“, zm 14/2018, S. 8–9

ENDLICH möchte man rufen – auch wenn ich selbst (nach Praxisverkauf nur noch als Angestellter tätig) direkt von all dem Sch...rott nicht unmittelbar betroffen bin – endlich begehrt mal jemand auf. Diese Regelungen, so hat man den Eindruck, dienen in erster Linie der Umsatzsteigerung von Dienstleistern aller Art, nutzen dem Patienten aber mehr theoretisch als tatsächlich. Kollege Vongerichten hat in bestechender Art den Schwachsinn dargelegt, dem wir ausgesetzt sind. Als ehemaliger Standespolitiker fällt mir da nur eines ein: Uns hätten die Kollegen vor 30, 40 Jahren hochkant unter dem Ausruf „Und was habt ihr dagegen getan?“ aus dem Tempel gejagt, wenn wir das hätten verkaufen wollen/müssen. Heute wird gefragt: Wie können wir das umsetzen, wo können wir uns dafür fortbilden? Gibt es dafür auch Punkte? Danke Kollege Vongerichten, vielleicht wachen doch noch einige auf – früher war es z. B. der Freie Verband, der da aufmüpfig war, aber auch der ist wohl eingnickt ...

Dr. W. Gutermaun, Schriesheim

Raub der Arbeitsfreude – Wer will was tun?

■ Zum Leserbrief „Richtlinien, Gesetze und Verordnungen – Schwerer Raub der Arbeitsfreude“, zm 14/2018, S. 8–9.

Super, Herr Kollege! Hoffentlich findet sich jemand, der/die die Kollegen mobilisiert.

Dr. Stefan Hegedüs, Offenbach

Raub der Arbeitsfreude – Wie sind wir da bloß hineingeraten?

■ Zum Leserbrief „Richtlinien, Gesetze und Verordnungen – Schwerer Raub der Arbeitsfreude“, zm14/2018, S. 8–9

Brillant auf den Punkt gebracht, was Kollege Vongerichten über unseren Alltag ausführt. Diese rechtfertigende Bürokratie für alles und jeden Schritt ist es, die einem die Freude am Beruf nimmt. Man wird von allen Seiten täglich geprüft, kritisiert, ermahnt und bewertet. Es wird abgefragt, gelistet, überprüft, validiert, erhoben, erörtert, erneut kontrolliert und man kommt aus dem Rechtfertigen nicht mehr heraus. Am besten noch gekrönt von Honorarkürzungen wegen zu wenig Dokumentation, was ja auch nichts anderes ist als eine Rechtfertigung. Wieso dürfen sich inzwischen so viele Stellen anmaßen, das zahnärztliche Können bezweifeln zu dürfen? Und wie sind wir da hineingeraten, uns das gefallen zu lassen?

Dr. Tanja Goerres, Schwalmstadt

MVZ - Und in den Vordergrund rückt der Kommerz ...

■ Zu den Beiträgen „KZBV-Vertreterversammlung in Köln: MVZ: Strategien gegen den Ausverkauf“ und „Klausurtagung der BZÄK: MVZ greifen die Versorgungsstruktur an“, zm 14/2018, S. 34–37.

Die Kommerzialisierung der medizinischen Versorgung ist eine verhängnisvolle Entwicklung und wird unsere Gesellschaft mit Sicherheit auch noch viel Geld kosten, denn für die Schäden, die absehbar entstehen werden, werden nicht die Investorengruppen, sondern die Steuerzahler aufkommen müssen. Das Problem des niedergelassenen Zahnarztes, sich gegen die mächtige Konkurrenz der MVZs behaupten zu müssen, ist allerdings weitgehend hausgemacht. Viele unsinnige Entwicklungen wurden von unseren Berufsvertretungen nicht verhindert oder sogar mitgetragen: Mit der Aufhebung des Werbeverbots wurde die Show wichtiger als die Leistung. Großunternehmen können sich zudem teure Werbestrategien leisten. Werbeagenturen jedoch werden das in den Vordergrund setzen, was dem Kommerz dient und damit gerät die ärztliche Leistung des Zahnarztes immer weiter in den Hintergrund. Die Werbeaussagen sind schon jetzt oft auf dem Niveau einer Waschmittelreklame. Die ausufernde Bürokratisierung und die Dokumentationsexzesse belasten die Praxen wie jeden Kleinunternehmer immens und verschaffen Großunternehmen somit bedeutende Vorteile. Ein Großunternehmen hat keine Schwierigkeiten, eine/n Mitarbeiter/in für die Bewältigung dieser Aufgaben bereitzustellen, ein Kleinunternehmer dagegen schon. Würden die RKI-Richtlinien, die Qualitätssicherung, die Datensicherung und ähnliche Anforderungen in praxismgerechte und machbare Formen gebracht werden, wäre schon viel erreicht. Zudem gilt es, der ärztlichen Tätigkeit des Zahnarztes die ihr gebührende Bedeutung zu verschaffen. Vorrangig bin ich Zahnmediziner und nicht Kosmetiker.

Wolf Schillinger, Hamburg

■ 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.

„DAS IST DIE KRÖNUNG“



Zirkon-Vollkeramikkrone
(gefräst und individuell verblendet)

128,91*

- Hoher Tragekomfort
- Ästhetik & Langlebigkeit
- 5 Jahre Garantie
- Qualität zu Spitzenpreisen

* Euro, inklusive Material Zirkon sowie gültiger MwSt. und zzgl. Versandkosten nach BEL II

 **dentaltrade**[®]
...faire Leistung, faire Preise

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

EU-Quecksilber-Verordnung – Sind die neuen Regelungen gut oder schlecht?

■ Zum Beitrag „EU-Quecksilber-Verordnung: Die neuen Regelungen zu Amalgam“, zm 13/2018, S. 24–25.

Das mediale Echo war eindrucksvoll: Selten werden neue Regelungen im zahnärztlichen Gebührenordnungsdschungel so medienwirksam verbreitet wie zur erweiterten Gebührennummer 13. Spiegel-Online und Bild schrieben mit dem Kontext „Die Krankenkassen zahlen nun Kunststofffüllungen für Schwangere, Stillende und Kinder unter 15“. Aus Patientensicht liest es sich wunderbar und einige Tage auch aus (Kinder-)Zahnarztsicht, da nun viele kleine Patienten die Vorteile von adhäsiv befestigten Füllungen nutzen könnten.

Als dann die genauen Informationen ein bis zwei Werktage(!) vor Eintreten der Bestimmungen zu uns kassenzahnärztlich tätigen Zahnärzten durchsickerten, wurden Fragezeichen offenbar: 1) Wie weist eine Schwangere oder Stillende ihren Zustand nach? Muss sie nicht bzw. kann das den KZVen nicht auferlegt werden zu kontrollieren. 2) Nur bei persistierenden Milchzähnen ist die Abrechnung statthaft, bei allen anderen Milchzähnen nur nach strenger Indikationsstellung bzw. strikter Beachtung des Wirtschaftlichkeitsgebots. 3) Die Krankenkassen gehen davon aus, dass die neuen Positionen nicht mehr als 1% der Füllungen ausmachen werden. Ob Punkt 1 und 3 in Kombination funktionieren werden, bleibt fraglich, da in der Praxis wohl nun bestimmte Patientenklientele auf die Idee kommen könnten, direkt beim Zahnarztbesuch schwanger oder in der Stillzeit zu sein. Nachweisen

kann bzw. müssen sie das gar nicht erst. Die 1%-Hürde dürfte allein durch diese Tatsache vermutlich schon übersprungen werden. Aus kinderzahnärztlicher Sicht ist freilich Punkt 2 in Kom-

Genuss einer zuzahlungsfreien Kompositfüllung kommen, was wohl als ausgabenorientierte Indikationsstellung zu verstehen ist. Wann also ist die Indikation für eine Kompositfüllung bei einem

mit annähernd 30% beschrieben. Nun muss der (Kinder-)Zahnarzt entscheiden: „Verwehre“ ich dem Kind eine möglicherweise doch indizierte zuzahlungsfreie Kunststofffüllung und handle mir bei Berechnung über eine MKV Ärger mit den Eltern, deren Zusatzversicherung oder gar der KZV ein? Oder rechne ich die Füllung über 13e/f/g/h ab, aber lande dann am Ende in der Wirtschaftlichkeitsprüfung der KZV, da ich zwangsweise über der 1%-Grenze landen werde? In dieser Konstellation kann der (Kinder-)Zahnarzt nur verlieren, was final wohl dazu führen wird, dass zahlreiche Kollegen und Kolleginnen adhäsiv befestigte Kunststofffüllungen legen werden, aber unter Berechnung der traditionellen Positionen 13a/b/c/d. Insofern hat Herr Dr. Eßler, rezitiert durch Spiegel-Online und Co, die Wahrheit gesprochen: Kunststofffüllungen sind in Zukunft für den Patienten zuzahlungsfrei. Die Schlagzeilen in zwei Jahren sind auch schon gesichert: „Zahnärzte übertreiben es mit Abrechnung der neuen, viel profitableren Positionen und werden abgestraft.“ Eine Ergänzung der getroffenen Regelung ist zwingend erforderlich, denn Sie geht an den Anforderungen und Therapienotwendigkeiten in der Kinderzahnmedizin im Jahre 2018 leider vorbei.

Dr. Tobias Tetzlaff, Hannover



Foto: [M] probente e.V. - zm-rmg

bination mit den aktualisierten BEMA-Bestimmungen zur Gebührennummer 13 ein heißes Eisen. Dort heißt es: „Eine Zuzahlung durch den Versicherten ist nicht zulässig.“ Grundsätzlich nachvollziehbar, doch muss nun nach Begründung des G-BA „der behandelnde Zahnarzt bezogen auf den jeweiligen Einzelfall prüfen, ob eine Kompositfüllung erfolgen kann“ oder eben nicht. Ein Milchzahn von 100 kann also in den

Milchzahn zu stellen? Eine Kompositfüllung macht in meinen Augen Sinn bei einer MIH (v. a. Milch 5er, Kinder zwischen dem dritten und fünften Lebensjahr), die sich auszeichnet durch oftmals atypische Defekte und daraus resultierenden Kavitätengestaltungen, die eine Versorgung mit lichthärtendem GIZ oder anderen „zugelassenen Materialien“ nicht möglich macht. Zur Statistik: Hier wurde die Inzidenz zuletzt

EU-Quecksilber-Verordnung - Was soll das Getöse?

■ Zum Beitrag „EU-Quecksilber-Verordnung – Klinische Überlegungen: Die Minamata-Konvention und Amalgam“, zm 14/2018, S. 28–32.

Wenn ich vor über 30 Jahren in der Werkstoffkunde richtig aufgepasst habe, handelt es sich bei der Verwendung von Amalgamen um ein atomares metallisches Gemisch bestehend aus Quecksilber, Kupfer, Zinn und Spurenelemente ... und Silber. Dieses sollte nach heutigem Stand in einem Kapselmischgerät zubereitet werden und mittels Amalgampistole in die Kavität eingebracht werden. Laut meinem Kenntnisstand ist der menschliche Körper nicht in der Lage, Quecksilber zu Methylquecksilber zu methylieren. Also was soll das Getöse ...

Hingegen ist wissenschaftlich belegt, das Methacrylsäurebasierte Kunststoffe pulpen-toxisch und cancerogen wirken. Die restlichen Werkstoffe betrachte ich jetzt nicht, weil hier ebenso Vor- und Nachteile vorhanden sind. Was ich ernsthaft zu betrachten gebe, ist folgende Tatsache: Der Einsatz von Kompositen, Kompomeren, Zementen usw. ist zahnerhaltungstechnisch sehr schwierig und für viele Patientinnen und Patienten

finanziell untragbar, vor allem im Osten der Republik. Des Weiteren haben wir im heranwachsenden Gebiss sehr weite Tubuli und die Pulpa mit ihren Ausläufern ist noch extrem vergrößert. Die Folge sind häufig Wurzelbehandlungen und deren Begleiterscheinungen.

Thema Digitalisierung des Gesundheitswesens. Endlich mal was Schwachsinniges, was Deutschland auszeichnet und die ganze Welt schmunzeln lässt.

Wem nützt so was? Dem Staat! Wer hat Teilhabe? Die Krankenkassen!

Wer ist für Kollateralschäden verantwortlich? Der Praxisinhaber!

Wer macht die die damit zusammenhängende Bürokratie? Der Praxisinhaber!

Wer trägt die Kosten? Der Praxisinhaber!

Ich bin Auslaufmodell Zahnarzt, gelernt in der DDR, gut weitergebildet in Ost und West und froh, der Rente nah zu sein.

Dr. K. Knappe, Nimritz

LESERBRIEFE AUF ZM-ONLINE

Das sagen Ihre Kollegen



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



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

BZÄK und KZBV zum TSVG

Optimierung der Versorgung ja – Investorenstärkung nein

Zum Referentenentwurf eines Gesetzes für schnellere Arzttermine und eine bessere Versorgung (TSVG) fand am 22. August in Berlin eine Verbändeanhörung statt. Mit dem Gesetzesvorhaben will Bundesgesundheitsminister Jens Spahn (CDU) die medizinische und zahnmedizinische Versorgung verbessern. Zu der Anhörung hatten die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) eine gemeinsame Stellungnahme eingereicht und konnten auch vor Ort die Position der Zahnärzteschaft vertreten.



Foto: adobe stock - Aycatcher

Die Position von BZÄK und KZBV zum geplanten TSVG ist klar: Begrüßt werden die Abschaffung der Degression, die kommende Mehrkostenregelung in der KFO und die steigenden Festzuschüsse. Die Regelungen zu MVZ sind für die zahnmedizinische Versorgung aus ihrer Sicht dagegen desaströs.

In der Stellungnahme legen BZÄK und KZBV ihre Haltung dar. Sie weisen auf die dringende Notwendigkeit hin, die rasant fortschreitende Übernahme zahnärztlicher Versorgung durch Großinvestoren und Private-Equity-Fonds zu stoppen. Zugleich werden versorgungsverbessernde Elemente des TSVG ausdrücklich anerkannt und begrüßt.

■ Mehrkostenregelung bei KFO

Dazu zählt etwa das Vorhaben, mit dem Gesetz die Mehrkostenregelung bei zahnerhaltenden Maßnahmen auf den kieferorthopädischen Bereich auszuweiten. Zudem soll eine schriftliche Erklärung des Versicherten klarstellen, dass er über Behandlungsalternativen einschließlich einer zuzahlungsfreien Behandlung sowie über die mit den Alternativen verbundenen Kosten informiert worden ist. Dadurch soll das Leistungsgeschehen besser strukturiert und für alle Beteiligten transparenter gestaltet werden. „Die mit der Mehrkostenregelung im kieferorthopädischen Bereich einhergehende Stärkung der Patientenautonomie wird ausdrücklich begrüßt“, heißt es in der

Stellungnahme. Gleichfalls befürwortet werden die getroffenen Regelungen zur Kostentransparenz, „die eine Überprüfung des kieferorthopädischen Leistungsgeschehens erheblich vereinfachen“, so BZÄK und KZBV.

■ Abschaffung Punktwertdegression

Durch die geplante Abschaffung der Punktwertdegression für vertragszahnärztliche Leistungen sollen Zahnärzte ermuntert werden, sich in ländlichen und strukturschwachen Gebieten niederzulassen. BZÄK und KZBV heben diese Regelung positiv hervor. Begründung: Bislang wurden durch verminderte Honoraransprüche über die Degression gerade jene Zahnärzte regelrecht benachteiligt, die sich in nicht optimal versorgten Gebieten engagieren. Daher wird begrüßt, dass der Gesetzgeber mit der Beseitigung der Degressionsregelung die Rahmenbedingungen für eine flächendeckende und wohnortnahe Versorgung auch in ländlichen und strukturschwachen Regionen stärken und für den zahnärztlichen Nachwuchs attraktiver gestalten will.

■ Zahnärztliches Gutachterwesen

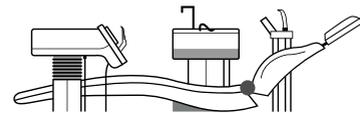
Gutgeheißen wird auch, dass mit dem Referentenentwurf eine Ermächtigungsgrundlage für das bundesmantelvertraglich vereinbarte Gutachterverfahren im vertragszahnärztlichen Bereich geschaffen werden soll. Geplant ist, dass Krankenkassen anstelle einer gutachterlichen Stellungnahme des Medizinischen Dienstes der Krankenversicherung auch eine Prüfung im Wege des im Bundesmantelvertrag für Zahnärzte vorgesehenen Gutachterverfahrens durchführen lassen können.

■ Festzuschüsse steigen

Die Festzuschüsse beim Zahnersatz sollen ab dem 1. Januar 2021 von 50 auf 60 Prozent steigen. Damit steigt auch der Bonus über das Bonusheft von 60 auf 65 Prozent beziehungsweise von 70 auf 75 Prozent bei vollständigem Bonusheft, die Härtefallregelungen werden an die Anhebung der Festzuschüsse angepasst. Für BZÄK und KZBV Anlass, um die Regelung vor allem aus Sicht der Patienten zu begrüßen.



..wir bauen für Sie eine neue M 1...



...mit ganz neuen Platinen,
Stuhlmotoren, Kabel,
Ventilen und Schläuche.
Neue Industrieprodukte,
die langfristig lieferbar sind!

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

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

Telefon 0 61 23 - 10 60:
Unsere Frau Knoche freut sich über ihren
Anruf, berät Sie gerne und beantwortet
alle Fragen.



Dental-S GmbH

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

MVZ

Gegen Kapitalinteressen von Groß- und Finanzinvestoren

Als erhebliche Bedrohung für die Sicherstellung der Versorgung gerade im ländlichen Raum sehen BZÄK und KZBV, dass Groß- und Finanzinvestoren massiv in den zahnärztlichen Markt investieren. Beide zahnärztlichen Organisationen verweisen darauf, dass bereits 2012 der Gesetzgeber mit dem GKV-Versorgungsstrukturgesetz die Berechtigung zur Gründung von MVZ erheblich eingeschränkt hat, um der Gründung von MVZ durch Investoren zu begegnen, die keinen fachlichen Bezug zur medizinischen Versorgung mehr aufweisen, sondern allein Kapitalinteressen verfolgen. Gleichwohl besteht für solche Investoren nach wie vor über den Erwerb einer gründungsberechtigten Einrichtung, vornehmlich eines Krankenhauses oder einer nicht-ärztlichen Dialyseinrichtung, ein Zugang zur vertragszahnärztlichen Versorgung.

Internationale Groß- und Finanzinvestoren haben diese Regelungslücke für sich entdeckt und drängen über den Kauf maroder Krankenhäuser auf den deutschen Dentalmarkt, führen BZÄK und KZBV an. Durch die mit dem GKV-Versorgungsstärkungsgesetz erfolgte Streichung des Merkmals „fachübergrei-

fend“ wurde die Gründung von arztgruppengleichen und reinen Zahnarzt-MVZ ermöglicht. Seitdem können auch bestehende Praxisformen in MVZ umgewandelt werden, so dass potenziell der gesamte ambulante Versorgungsmarkt dem Zugriff von Finanzinvestoren offensteht.

Auch wenn der Ansatz, MVZ für den zahnärztlichen Versorgungsbereich „fachgruppenübergreifend“ auszugestalten, für zielführend gehalten wird, so knüpft der Vorschlag in der Stellungnahme an die im TSVG vorgesehenen Regelungen an: Konkret wird vorgeschlagen, die Gründungsberechtigung von Krankenhäusern für MVZ auf räumlich-regionale sowie medizinisch-fachliche Bezüge zu beschränken. Dieser Lösungsvorschlag würde zu einer deutlichen Reduzierung der Probleme im zahnärztlichen Bereich führen, ohne die Möglichkeiten für Ärzte und Krankenhäuser grundlegend einzuschränken. Um die Informationslage über die Inhaberstruktur und Kettenbildung von MVZ zu verbessern, soll über ein MVZ-Register mehr Transparenz über Marktentwicklungen und vertragliche Verflechtungen bei MVZ hergestellt werden. ■

■ Erlaubte Herstellung von Arzneimitteln

Vorgesehen ist auch eine Klarstellung im Arzneimittelgesetz (AMG), wonach die bestehende Regelung für die erlaubnisfreie Herstellung von Arzneimitteln durch Ärzte auch für Zahnärzte gilt (mit den Folgeregelungen im Transfusionsgesetz). sg

MVZ-Debatte

Ist das Fremdkapitalverbot der Freien Berufe in Gefahr?

Benn Roolf



zm-Redakteur Benn Roolf

Lange Zeit hat die deutsche Politik das Fremdkapitalverbot als gesetzlich fixierten Grundpfeiler der Berufsausübung der Freien Berufe engagiert und zäh gegen Deregulierungsbestrebungen in der EU verteidigt. Es wäre ein Paradigmenwechsel, wenn man nun auf nationaler Ebene und ausgerechnet im Bereich des Gesundheitswesens, in dem es um hochsensible, besonders schützenswerte Güter geht, Einfallstore für seine allmähliche Abschaffung zulassen würde.

Wer die Diskussion um die Stärkung der Pflege verfolgt, kann das gesplante Verhältnis der Politik zu privaten Investitionen im Gesundheitswesen begutachten. Das Geld der privaten Kapitalgeber ist hochwillkommen, wenn es darum geht, in neue Infrastrukturen, moderne Gerätschaften, Technologien zu investieren. Neue Pflegeeinrichtungen, Digitalisierung, technischer Fortschritt in der Versorgung einer wachsenden Zahl von Pflegebedürftigen – das könne ohne das Engagement der Privaten gar nicht geleistet werden. Obendrein lasse sich der Wettbewerb um die wirtschaftlichste und beste Dienstleistung ankurbeln – heißt es unisono im Bundesgesundheitsministerium. Die politische Stimmung kann jedoch schnell umschlagen, wenn das Geld geflossen ist und die Investitionen getätigt sind. Dann nämlich, wenn die Kapitalgeber einen Gegenwert für ihre Investition sehen wollen, gibt man sich vom Renditebegehren plötzlich ganz überrascht.

Aktuell macht sich der Bundesgesundheitsminister in einem Gastbeitrag für das Handelsblatt Gedanken darüber, „ob ein kapitalmarktgetriebenes Fokussieren auf zweistellige (!) Renditeerwartungen angemessen wäre“ und findet, dass das „eher nicht“ der Fall sei. Jens Spahn stellt fest, dass bei den Pflegeanbietern „hohe Gewinne“ auflaufen und mutmaßt, dass diese „fast nur durch vorsätzliches Absenken der Versorgungsqualität zustande kommen können“. Wie auch immer die Renditen entstanden sein mögen: Es verwundert zunächst einmal schon, dass es überhaupt zu hohen Gewinnen und schlechter Qualität kommen konnte. Eigentlich sollte das ja der Wettbewerb richten: Mit dem Investorenkapital sollte alles billiger und besser werden. Das Ergebnis allerdings sieht anscheinend vollkommen anders aus. Der Wettbewerb hat – unter den spezifischen Bedingungen des Gesundheitswesens – wieder einmal nicht funktioniert.

Es ist beileibe nicht die erste Erfahrung dieser Art, was aber das BMG in seinem Glauben an die heilsame Wirkung des (vornehmlich wirtschaftlich verstandenen) Wettbewerbs nicht erschüttern kann. Die drohende Gefahr des rein renditeorientierten Hineinströmens von Investorenkapital aus Private-Equity-Gesellschaften in zahnärztliche MVZ-Strukturen und Praxisketten scheint hier förmlich abzuperlen. Man zeigt sich sehr zugeknöpft, wenn Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und Bundeszahnärztekammer (BZÄK) bei der Ausgestaltung des Terminservice- und Versorgungsgesetzes (TSVG)

darauf dringen, weitergehende Einschränkungen bei den Gründungsmöglichkeiten von MVZ vorzunehmen.

Nun könnte man einwenden, die Situation in der Pflege sei ganz und gar nicht mit der in der Zahnmedizin vergleichbar. Das ist zweifellos richtig. In der Pflege gab es in den vergangenen Dekaden die Herausforderung, möglichst schnell die Kapazitäten für Dienstleistungen auszuweiten – es musste im Eiltempo eine komplette Infrastruktur aus dem Boden gestampft werden. Das wäre ohne privates Kapital so sicher nicht zu schaffen gewesen. In der Zahnmedizin gibt es jedoch keine solchen Herausforderungen. Es ist weit und breit kein Bedarf an Fremdkapital zu sehen: kein Investitionsstau, kein Bedarf an schnellen Kapazitätsausweitungen, keine technologischen Umbrüche, die große Investitionen erfordern würden. Die Zahnmedizin funktioniert – auch aus der politischen Optik – hervorragend: unterdurchschnittliche Kostenentwicklungen in der GKV, gute und flächendeckende Versorgung, sinnvolle Weiterentwicklungen wie die verbesserte Betreuung von Pflegebedürftigen und die Bekämpfung frühkindlicher Karies. Nie war Deutschland so mundgesund wie heute. Warum nur – das ist die Frage an die Politik – überlässt man sehenden Auges ein in sich stimmig funktionierendes Versorgungssystem dem – um den Minister zu zitieren – „kapitalmarktgetriebenen Fokussieren“ auf Rendite? Welches Problem soll damit gelöst werden? Die Antwort darauf bleibt uns die Politik schuldig.

Auf die Konsequenzen einer Politik des Laufenlassens in Sachen MVZ und der Fremdkapitalbeteiligung machen die Vertreter der zahnärztlichen Standesorganisationen unermüdlich aufmerksam. In einer gemeinsamen Stellungnahme haben KZBV und BZÄK die im TSVG-Referentenentwurf enthaltenen Regelungen als unzureichend bezeichnet. In der Anhörung zum TSVG am 22. August forderten sie, die rasant fortschreitende Übernahme zahnärztlicher Versorgung durch Großinvestoren und Private-Equity-Fonds zu stoppen.

Dass diese Warnungen kein falscher Alarmismus sind zeigt auch ein Blick in die gesetzlichen Grundlagen der Berufsausübung der Freien Berufe. Dort finden sich zuhauf Regelungen, die eine Fremdkapitalbeteiligung verhindern sollen. So regeln die Paragraphen 59e/f der Bundesrechtsanwaltsordnung detailliert, wer Gesellschafter und Geschäftsführer einer Rechtsanwaltsgesellschaft sein darf. „Anteile an der Rechtsanwaltsgesellschaft dürfen nicht für Rechnung Dritter gehalten und Dritte nicht am Gewinn der Rechtsanwaltsgesellschaft

beteiligt werden“, heißt es dort. Paragraf 8 des Apothekengesetzes legt fest, dass mehrere Personen „eine Apotheke nur in der Rechtsform einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts oder einer offenen Handelsgesellschaft betreiben“ dürfen. GmbHs sind ausgeschlossen, ebenso sind stille Beteiligungen unzulässig, die auf Umsatz und Gewinn ausgerichtet sind. Paragraf 50a des Steuerberatergesetzes beschäftigt sich mit der Kapitalbindung und setzt Hürden für die Beteiligung von Fremdinvestoren. Ähnliche Regelungen finden sich in Paragraf 28 der Wirtschaftsprüferordnung. Auch Ländergesetze enthalten Regelungen zum Ausschluss von Fremdkapitalinvestoren: So fordert Paragraf 8 des Bayerischen Baukammergesetzes, dass bei einer Architektengesellschaft „die Mehrheit des Kapitals und der Stimmanteile in Händen von Mitgliedern der jeweiligen Kammer“ gehalten werden muss.

Das Verbot von Fremdkapitalbeteiligungen in Form von Private-Equity-Gesellschaften zählt zu den Grundpfeilern der Berufsausübung der Freien Berufe. So stellt der Bundesverband der Freien Berufe (BFB) in seinem Positionspapier „Regelungen zur Kapitalbindung in den Freien Berufen“ vom 9. November 2012 fest: „Das Fremdkapitalverbot, mithin der Ausschluss einer Beteiligung von Dritten an dem Geschäftsbetrieb eines Freiberuflers unter (allein) kommerzieller Zielsetzung besteht aus guten Gründen.“ Es gewährleiste die Unabhängigkeit der Berufsausübung „frei von den wirtschaftlichen Interessen Dritter“, lasse „einen Interessenskonflikt zwischen den Gewinnerwartungen der Kapitalgeber und den sachlichen Interessen der Kunden gar nicht erst entstehen“ und diene „dem Verbraucherschutz, indem [es] verhindert, dass berufsfremde Kapitalgeber Einfluss auf die Geschäftstätigkeit, die strategische Ausrichtung und vor allem die besonderen Berufspflichten unterliegende Leistungserfüllung eines Freiberuflers nehmen könnten“. Das Fremdkapitalverbot schaffe ein auf Dauer angelegtes, gesundes Wachstum und verhindere „gleichzeitig die ungebremste Ökonomisierung eines Bereiches unserer Wirtschaft, der wie kein anderer für die Vereinbarkeit von Wachstum und Gemeinwohlorientierung steht“.

Im Gegensatz zu anderen freien Berufen fehlen bei Ärzten und Zahnärzten bislang Regelungen zum Schutz vor Fremdkapital, weil Zahnheilkundengesellschaften bis vor wenigen Jahren keine Rolle spielten. Die Entwicklung um das MVZ zeigt, dass es Zeit ist, auch hier nachzusteuern. Kapitalanlagegesellschaften haben ausschließlich die Rendite im Blick und nicht das Wohl von Patienten und Angestellten. Es wäre vollkommen unverständlich, wenn man ausgerechnet im Gesundheitswesen die Einfallstore für das Fremdkapital nicht schließen würde. Wettbewerbliche Elemente sind zweifellos ein unverzichtbares Werkzeug im Instrumentenkasten einer guten Gesundheitspolitik. Dazu haben sich auch die zahnärztlichen Standesorganisationen bekannt. Sie müssen aber – wie jedes Element eines gesetzlichen Rahmens – sinnvoll an den sachlichen Erfordernissen bemessen und eng evaluiert werden. Was für das gestaltende Tun der Gesundheitspolitik zutrifft, gilt natürlich auch für das Unterlassen. Wenn das Versorgungssystem für 82 Millionen Zahnpatienten ganz offensichtlich von Noxen bedroht ist, muss gehandelt werden. Das wäre jedenfalls eine Gesundheitspolitik lege artis. ■

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

Interview mit Dr. Jan Willem Vaartjes

Niederlande: „Bei uns werden DHs zu Bachelor-Zahnärzten gemacht!“

Geht es nach dem niederländischen Gesundheitsminister, sollen Dentalhygienikerinnen (DHs) in Zukunft zahnärztliche Aufgaben übernehmen. Für Dr. Jan Willem Vaartjes, Präsident des niederländischen Zahnärzterverbandes ANT, ein No-Go.



Foto: privat

„Dentalhygienikerinnen sollten für die Prophylaxe zuständig sein, nicht für die gesamten zahnärztlichen Behandlungen“, sagt Dr. Jan Willem Vaartjes, Präsident des niederländischen Zahnärzterverbandes ANT.

? Die Zahnärzte in den Niederlanden sind besorgt über die Entwicklungen bei der zahnärztlichen Versorgung. Was passiert dort gerade?

Dr. Jan Willem Vaartjes: Vor Kurzem hat der niederländische Gesundheitsminister beschlossen, im Jahr 2020 ein Experiment zu starten, das es Dentalhygienikerinnen erlauben soll, ohne Anweisung oder Aufsicht eines Zahnarztes lokale Betäubungen vorzunehmen, Primärkarieskavitäten zu präparieren und zu füllen und Intraoralscans durchzuführen und auszuwerten, und das sogar in eigenen Praxen ohne Anwesenheit eines Zahnarztes.

Patienten werden sich direkt in Zahnhygienepraxen behandeln lassen können, ohne von einem Zahnarzt überwiesen worden zu sein. Das liegt zum Teil daran, dass unsere Universitäten aufgrund der Regierungspolitik in

den letzten acht Jahren nur sehr wenige Zahnärzte ausgebildet haben, was mit dem Bestreben zusammenhängt, bestimmte Arbeitsschritte vom Zahnarzt auf die Dentalhygienikerin zu übertragen. Das Ende vom Lied ist jedoch, dass fast ein Drittel aller Zahnärzte, die wir jetzt haben, aus anderen Ländern in die Niederlande gekommen sind.

? In den meisten europäischen Ländern stellen die Zahnärzte die Diagnose, entwickeln einen Behandlungsplan und delegieren die Aufgaben entsprechend an die Teammitglieder. Wie sind Zahnarztpraxen in den Niederlanden organisiert?

In den letzten 20 Jahren sind aus vielen Zahnarztpraxen mit einem oder zwei Zahnärzten und deren Helferinnen Einrichtungen geworden, die von einem großen Team be-

trieben werden, das aus Fachärzten (zum Beispielen Spezialisten für Implantologie oder Endodontie), Allgemein Zahnärzten, Dentalhygienikern und Zahnarztshelferinnen besteht (auch Letztere sind in die Behandlung von Patienten eingebunden).

Primäre und sekundäre Präventivmaßnahmen werden zum Großteil an Dentalhygienikerinnen und Assistentinnen delegiert. In einigen Großpraxen führen Dentalhygienikerinnen auch Behandlungen durch, zum Beispiel das Legen von Füllungen. Derzeit ist es rein rechtlich schon möglich, Behandlungsaufgaben an Assistentinnen zu delegieren; in der Praxis ist das aber noch selten der Fall.

? In den Niederlanden gibt es keine „klassische“ Zahnärztekammer, die Lobbyarbeit für den zahnärztlichen

WIE NENNEN SIE EINE ENDOFEILE,
DIE 700 % BRUCHSICHERER IST,
ALS ANDERE?

WIR NENNEN ES
Upgrade Dentistry

EINE IDEE WEITER

HyFlex™ EDM & CM

Extrem gekrümmte Wurzelkanäle erfordern großes Fingerspitzengefühl und erstklassige Endofeilen. Nichts ist ärgerlicher als eine abgebrochene Feile, ein perforierter oder verlagertes Wurzelkanal und Stufenbildung. Deshalb haben wir die extrem bruchsicheren HyFlex™ EDM Feilen mit optimaler Schneidleistung und perfekter Flexibilität entwickelt. 700 % mehr Bruchsicherheit – Auf diese Idee muss man erst einmal kommen.

BETTER QUALITY.
BETTER RELIABILITY.
BETTER PRACTISE.

www.coltene.com

 **COLTENE**

Berufsstand macht. Wer engagiert sich in Ihrem Land gegen solche (Fehl-) Entwicklungen?

Die niederländischen Zahnärzte sind in (zahnärztlichen) Berufsverbänden organisiert. Es gibt zwei derartige Verbände und ich bin Vorsitzender von einem der beiden. Diese Verbände übernehmen einige Aufgaben, die ihnen von der niederländischen Regierung übertragen wurden; dazu gehört zum Beispiel die Einrichtung eines Beschwerdeausschusses für Patienten.

Die zahnärztlichen Organisationen werden oft zur geplanten Regierungspolitik befragt, sie haben aber keine Handhabe, tatsächlich zu intervenieren. Das führt zu vielen Rechtsstreitigkeiten zwischen der Regierung und den zahnärztlichen Berufsverbänden; in jüngster Zeit war das Abrechnungssystem Gegenstand zahlreicher Gerichtsverfahren.

? Der niederländische Gesundheitsminister hat die Einführung eines detaillierten Katalogs zahnärztlicher Dienstleistungen angekündigt, um die praktizierenden Zahnärzte von einem Teil der Aufgaben zu entlasten, die mit den komplexen Verantwortlichkeiten einhergehen. Wie stehen Sie dazu?

Es passieren merkwürdige Dinge, wenn politische Entscheidungsträger die Zahnärzte von etwas „befreien“ wollen, was diese selbst gar nicht als Belastung betrachten.

? Gibt es Betroffene, die auf diese Initiative reagieren? Was wird getan oder was sollte getan werden?

Die zahnärztlichen Berufsverbände tun alles in ihrer Macht stehende, um diese Initiative zu stoppen. Die Instrumente, die wir einsetzen, reichen von Zeitungsartikeln über Pressemeldungen, die unsere Meinung zum Ausdruck bringen und vor den Problemen warnen, die dadurch auftreten könnten. Wir informieren die Öffentlichkeit auch darüber, dass zu wenige Studenten zum Zahnmedizinstudium an den Universitäten zugelassen werden und dass der Weg, der im Hinblick auf den Berufsstand des Dentalhygienikers beschritten wird, nicht der richtige ist, um dem Zahnärztemangel zu begegnen. Als letzter Ausweg haben die Zahn-

Kurz-CV Dr. Jan Willem Vaartjes

- 1998 Zahnmedizinischer Abschluss in Amsterdam
- 2004 Registrierter Implantologe (NVOI)
- 2005 Assoziiertes Mitglied der American Association of Implant Dentistry (AAID)
- 2013 Vorsitzender des Verbands niederländischer Zahnärzte (Associatie Nederlandse Tandartsen, ANT)

ärzte beschlossen, in einen Streik zu treten und Dentalhygienikerinnen während der vorgeschriebenen Praktika nicht mehr beizubringen, wie man Zähne präpariert und Füllungen legt. Über diesen „Streik“ wurde in nationalen Zeitungen und Radiosendern ausführlich berichtet.

? Was erwarten Sie in dieser speziellen Hinsicht von der Europäischen Union?

Da unser Berufsstand unter die Richtlinie über die Anerkennung von Berufsqualifikationen fällt und die freie Berufsausübung des Zahnarztes innerhalb von Europa einen Mindeststandard im Hinblick auf die Ausbildung bedingt, sollte sich die EU unseres Erachtens einschalten, wenn ein Land Maßnahmen ergreift, die in dieser Hinsicht beträchtliche Auswirkungen haben werden. Der Versuch, einem anderen Berufsstand zu erlauben, einen Großteil der ursprünglichen Aufgaben des Zahnarztes auszuführen, sollte aus europäischer Perspektive betrachtet werden.

? Haben Sie Kontakt zum Council of European Dentists, der Dachorganisation aller zahnärztlichen Verbände der EU-Mitgliedstaaten?

Ja, wir stehen in Kontakt mit dem CED. Im März hat der CED unserem Gesundheitsminister eine sehr kritische Stellungnahme geschickt, in deren Fokus die Rolle des Zahnarztes als Leiter des zahnärztlichen Teams stand und in der betont wurde, dass Dentalhygienikerinnen nicht die erforderliche Ausbildung besitzen, um Röntgenaufnahmen auszuwerten und alle Unregelmäßigkeiten und Erkrankungen zu diagnostizieren, die unter Umständen darauf zu erkennen sind.

? Was wird Ihrer Meinung nach – im Hinblick auf die Patienten und den Beruf des Zahnarztes – auf lange Sicht geschehen, wenn die Initiative der niederländischen Regierung an Triebkraft gewinnt und sich möglicherweise auf andere Länder ausweitet?

Die Regierungspolitik wirkt sich nachteilig auf die Zukunft der Zahnmedizin aus. Viele Entscheidungen werden ohne die Zustimmung der eigentlichen Experten getroffen: der Zahnärzte.

Die eigentliche Motivation, die dieser Politik zugrunde liegt, scheinen Kosteneinsparungen zu sein – Bildungskosten durch eine Verringerung der Zahnärzte oder Behandlungskosten durch wiederholte Gebührensenkungen –, indem anderen Mitgliedern des zahnärztlichen Teams oder sogar unabhängigen Dentalhygienikerinnen zahnärztliche Aufgaben übertragen und sie zu einer Art „Bachelor-Zahnarzt“ gemacht werden.

Wir gehen davon aus, dass die Kosten dadurch eher steigen werden als zu sinken, während gleichzeitig die Qualität schlechter werden wird.

Dentalhygienikerinnen sollten für die Prophylaxe zuständig sein, nicht für die gesamten zahnärztlichen Behandlungen. Sie sollten die Entwicklung von Karies verhindern, statt den Bohrer einzusetzen, um Füllungen zu legen. Außerdem kann ein zahnärztliches Team mit einem akademisch ausgebildeten Zahnarzt als Leiter und Koordinator viel effizienter und sicherer agieren als einzelne zahnärztliche Fachkräfte mit weniger Erfahrung und untergeordneter Ausbildung.

? Vielen Dank für dieses aufschlussreiche Interview!

Nachdruck aus BDIZ EDI konkret 2/2018
Das Interview führte Anita Wuttke, München.

ZM-ONLINE

„Wir rechnen mit mehr Kosten“



Auch Dr. Henk Donker, KNMT-Vizepräsident lehnt die Pläne seiner Regierung ab.

DAS **NEUE** FAIRE ICX-IMPLANTAT

ICX-ACTIVE ✓ MASTER

EIN KONZEPT FÜR DIE
SPEZIELLEN BEDÜRFNISSE VON ZAHNMEDIZINERN –
FÜR ANSPRUCHSVOLLE, ÄSTHETISCHE
SOFORT-IMPLANTATIONEN.



59,-€*
je ICX-ACTIVE
MASTER
Implantat
*zzgl. MwSt.

- ✓ Möglichkeit der aktiven Implantatausrichtung
- ✓ Optionales Rückwärtsschneiden

medentis[®]
medical

Service-Tel.: +49 (0)2641 9110-0
Mo.-Fr.: 7.30 bis 19 Uhr
www.medentis.de

MKG-Chirurgie

Das Eagle-Syndrom

Nils Heim, Valentin Wiedemeyer, Markus Martini

Eine 53-jährige Patientin stellt sich mit diffus ausstrahlender Schmerzsymptomatik und deutlichem Palpationsschmerz in der Fossa retromandibularis vor – eine odontogene Ursache kann ausgeschlossen werden.



Alle Fotos: Heim et al.

Abbildung 1: OPG mit Darstellung des signifikant verlängerten Processus styloideus

Eine 53-jährige Frau stellte sich mit seit etwa zwei Wochen bestehender, progredienter, diffuser Beschwerdesymptomatik im Bereich des rechten distalen Oberkiefers und des

rechten Kiefergelenks vor. Bei der initialen zahnärztlichen Untersuchung konnte eine odontogene Ursache der Beschwerden ausgeschlossen werden.

Befund und Diagnose: Durch unsere klinische Untersuchung konnten eine myogene sowie eine arthrogene Genese ausgeschlossen werden, es zeigte sich jedoch ein deutlicher Palpationsschmerz in der Fossa retromandibularis. Das Orthopantomogramm zeigte einen signifikant vergrößerten Processus styloideus (47 mm x 11 mm) mit zusätzlich kompletter Verknöcherung des Ligamentum stylohyoideum rechtsseitig (Abbildung 1). Die Kiefergelenkfunktionsaufnahme (TM1) erbrachte den gleichen Befund (Abbildung 2). Zur näheren Evaluation erfolgte eine Dünnschicht-CT, die den ausgeprägten Befund bestätigte (Abbildung 3). Auf Basis der klinischen und der radiologischen Befunde wurde die Diagnose eines Eagle-Syndroms gestellt. Es folgte die vollständige Resektion des Processus styloideus und von großen Teilen des Ligamentum stylohyoideum über einen zervikalen Zugang in Allgemeinnarkose (Abbildungen 4 und 5). In den postoperativen Kontrollen (aktuell 5,5 Jahre post-OP) zeigte sich die Patientin vollkommen beschwerdefrei.

Diskussion

Das Eagle-Syndrom ist eine insgesamt seltene Ursache für eine Reihe uneinheitlicher uni- oder bilateraler Schmerzsymptomatiken im



Abbildung 2: Kiefergelenkfunktionsaufnahme (TM1) mit elongiertem Processus styloideus

Eine Klasse für sich

WELTREKORD Nr.2

>> 1,9 Sek. beim Fast Scan CEPH <<



PaX-i3D GREEN^{next} 12

PaX-i3D GREEN^{next} 16

WELTREKORD Nr. 1

→ 4,9 Sek. 3D Umlauf (5x5; 8x9).
8,9 Sek. 3D Umlauf (12x9; 16x9)
1,9 Sek. Low Dose Scan CEPH
3,9 Sek. High Res Scan CEPH
7,0 Sek. Low Dose Pano
13,5 Sek. High Res Pano

PaX-i

Das einzige OPG mit
Fast Scan CEPH!

1,9 Sek. Low Dose
Fast Scan CEPH

3,9 Sek. High Res
Scan CEPH

NEU

orangedental & Vatech
sagen Bewegungsarte-
fakten den Kampf an!

www.orangedental.de | info@orangedental.de | Tel: +49 7351 474 990 | Fax: +49 7351 474 99 44

Fragen Sie Ihren orangedental Fachhändler.

orangedental
premium innovations





Abbildung 3:
CT-Scan des
Processus styloideus in
3-D-Rekonstruktion

Bereich von Oropharynx, Gesicht, Rachen, Hals und/oder Kiefergelenk. Verursacht wird die Symptomatik durch einen elongierten Processus styloideus (PS) (> 30 mm) oder durch ein kalzifiziertes Ligamentum stylohyoideum [Beder et al., 2005].

Das Eagle-Syndrom wurde erstmalig durch den gleichnamigen HNO-Arzt W. W. Eagle im Jahr 1937 erwähnt [Eagle, 1958]. Er beschrieb das Syndrom als Symptomenkomplex verschiedener diffuser Schmerzen im Kopf-Hals-Bereich. Aufgrund des breit gefächerten Beschwerdebildes konsultiert eine Vielzahl der Patienten vor der Diagnose eines Eagle-Syndroms bereits multiple andere Fachabteilungen (HNO, Neurologie, Zahnarzt, Psychiater). Die daraus resultierende zeitliche Verzögerung der Diagnosefindung führt mitunter zu hohem Leidensdruck.

Die Prävalenz eines verlängerten Processus styloideus ist mit vier Prozent der mitteleuropäischen Bevölkerung gering und die

Inzidenz eines Eagle-Syndroms erscheint mit etwa 0,16 Prozent ebenfalls sehr selten [Prasad et al., 2002]. Verglichen mit den operativ versorgten Fällen zeigt sich allerdings eine nicht unerhebliche Grauziffer an nicht diagnostizierten Fällen.

Ätiologisch für das Eagle-Syndrom werden verschiedene Theorien in der Literatur angeführt. Zwei der meistgenannten sind eine reaktive Metaplasie und Hyperplasie nach stattgehabtem Trauma und/oder operativer Intervention im anatomischen Gebiet, beispielsweise einer Tonsillektomie [Slavin, 2002].

Bei therapieresistenten oropharyngealen Beschwerden oder diffusen Schmerzen im Bereich des Kiefergelenks, des Ober- und Unterkiefers ohne Hinweis auf odontogene Ursachen oder andere häufige Entitäten sollte ein Eagle-Syndrom mittels Röntgen- und CT-Diagnostik ausgeschlossen werden [Chrcanovic et al., 2009].



Abbildung 4: Operationssitus des zervikalen Zugangs

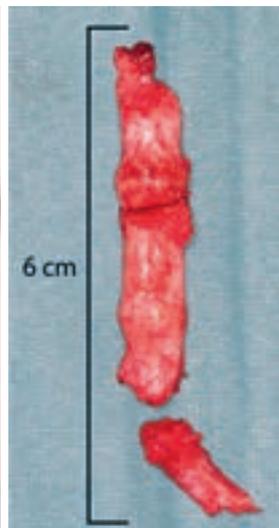


Abbildung 5: Resektat

Fazit für die Praxis

- Bei diffusen, ausstrahlenden Schmerz-sensationen im Bereich des Gesichts, der Kiefer, sowie bei Schluckbeschwerden und Schmerzen beim Drehen des Kopfes sollte eine Abklärung und gegebenenfalls eine Überweisung zum MKG-Chirurgen erfolgen.
- Ein OPG und eine Kiefergelenkfunktionsaufnahme können radiologische Hinweise zum Ausschluss der Diagnose geben. Besser eignet sich ein CT-Scan.
- Bei gesicherter Diagnose eines Eagle-Syndroms ist die Resektion in Allgemeinanästhesie durch einen MKG-Chirurgen angezeigt.

Für Fälle, die sich auf konservative Therapien (Physiotherapie, Neuroleptika und Analgetika) refraktär zeigen, stellt die operative Behandlung die Therapie der Wahl dar [Mortellaro et al., 2002]. Neben der Möglichkeit, den Processus styloideus transoral zu reseziieren, stellt der extraorale, zervikale Zugang eine sichere und übersichtliche Möglichkeit mit sehr gutem Outcome für die Patienten dar [Heim et al., 2017].

Dr. Nils Heim
Abteilung für Mund-,
Kiefer- und Plastische
Gesichtschirurgie,
Uniklinikum Bonn
Sigmund-Freud-Str. 25
53127 Bonn
Nils.heim@ukbonn.de



Alle Porträts: privat

Dr. Dr. Valentin Wiedemeyer
Abteilung für Mund-,
Kiefer- und Plastische
Gesichtschirurgie,
Uniklinikum Bonn
Sigmund-Freud-Str. 25
53127 Bonn
Valentin.wiedemeyer@
ukbonn.de



Dr. Dr. Markus Martini
Abteilung für Mund-,
Kiefer- und Plastische
Gesichtschirurgie,
Uniklinikum Bonn
Sigmund-Freud-Str. 25
53127 Bonn



zm Leber
service

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

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 Permadental. 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.

Das jameda-Urteil des BGH und die Folgen

Können Arztbewertungsportale neutral sein?

Frauke Schmid-Petersen

Im Februar sprach der Bundesgerichtshof (BGH) dem Arztbewertungsportal jameda seine Rolle als „neutraler Informationsmittler“ ab, weil auf den „Basis-Profilen“ der nicht zahlenden Kunden Werbung für die zahlende Konkurrenz zu sehen war. jameda stellte daraufhin diese vom BGH monierte Praxis ein. Doch das Geschäftsmodell verstößt immer noch gegen geltendes Recht – die zahlenden Ärzte haben nämlich weiterhin verdeckte Vorteile.



Der Bundesgerichtshof hatte am 20. Februar entschieden, dass jameda das Profil einer Kölner Dermatologin löschen muss – das Arztbewertungsportal hatte dann nach eigenen Angaben die Anzeigen sofort entfernt, kündigte allerdings an, dass die Medizinerin „damit leben müsste, wenn sie wieder bei jameda auftaucht“.

Zwar mag das „Arztempfehlungsportal“ jameda derzeit noch eines der meistgenutzten Bewertungsportale sein und aufgrund des Umstands, dass im Prinzip jeder Patient ein potenzieller Nutzer ist, breites Interesse genießen. Doch sind mittlerweile auch andere Branchen damit beschäftigt, sich mit diesem Thema zu befassen. In der Gastronomie und in der Hotellerie gibt es offenbar sogar das Phänomen, dass Gäste mit der Ankündigung einer schlechten Online-Bewertung versuchen, kostenlose Zusatzleis-

tungen zu erzwingen. Dass sich ein solches Unwesen auch irgendwann auf ärztliche Leistungen ausweiten könnte, erscheint nicht völlig undenkbar. Aber schon die jetzige Situation, die durch die freie Bewertungsmöglichkeit auf erzwungenen Profilen von Medizinern herbeigeführt wird, ist für viele Ärzte und Zahnärzte zu einer Quelle steten Ärgers geworden. Und der Anteil derjenigen, die sich die Bewertungen gar nicht erst anschauen, dürfte stetig kleiner werden – der Unmut über ungerechtfertigte, beleidigende

oder auch gekaufte Bewertungen dagegen immer größer. Die neueste Entscheidung des BGH (Februar 2018) zu der Frage, ob eine Kölner Hautärztin einen Anspruch auf Löschung des gesamten „Profils“ gegen jameda durchsetzen könne, hat jedenfalls Bewegung in die Sache gebracht. Erstmals – und im Unterschied zu einer Entscheidung aus dem Jahr 2014 – musste der BGH berücksichtigen, welches Geschäftsmodell der Bewertungsplattform zugrunde liegt und wie sich dieses auf die Darstellung der jeweiligen Arztprofile auswirkt.

Jetzt kommt Bewegung in die Sache

Waren in der Entscheidung aus 2014 noch die Interessen des Portalbetreibers als überwiegend anerkannt worden, hat der BGH nun entschieden, dass die Interessen der betroffenen Ärztin überwiegen, weil das Portal seine behauptete Stellung als „neutraler Informationsmittler“ zugunsten seines eigenen Werbeangebots verlassen habe. In einem solchen Fall könne die auf das Grundrecht der Meinungs- und Medienfreiheit gestützte Rechtsposition nur mit geringerem Gewicht geltend gemacht werden. Die Plattform verschaffe einzelnen Ärzten durch die Art der Werbung, die sie ihren Kunden auf ihrem an potenzielle Patienten gerichteten Bewertungsportal anbiete, verdeckte Vorteile. Dazu gehörte die – nach dem Urteil durch jameda alsbald eingestellte – direkte Werbung für die zahlende Konkurrenz auf den sogenannten Basis-Profilen, also den unge-

fragt angelegten Profilen nicht zahlender Mediziner und Angehöriger anderer Heilberufe. Unter Verweis auf die Überlegungen des ehemaligen Vorsitzenden des I. Zivilsenats des BGH, Wolfgang Büscher [Bücher, 2017], erkennt der BGH nun an, dass durch

„die Art der Werbung, die sie [jameda] Ärzten auf ihrem an potentielle Patienten gerichteten Bewertungsportal anbietet, einzelnen Ärzten verdeckte Vorteile“ [BGH, 2018]

verschafft werden und dass damit Druck auf die Ärzte ausgeübt wird, die sich nicht für diese Art der kostenpflichtigen Internetwerbung erwärmen konnten. Ausdrücklich heißt es in der Entscheidung:

„Durch ihr Geschäftsmodell sucht die Beklagte die ohne ihren Willen und nur mit ihren Basisdaten aufgenommenen Ärzte gezielt dazu zu bewegen, sich der Gruppe zahlender Ärzte anzuschließen, um nicht durch eine weniger vorteilhafte Darstellung und Werbeeinblendungen benachteiligt zu werden.“ [BGH, 2018].

Dieser Effekt führt nach Auffassung des BGH dazu, dass jameda nicht als „neutraler Informationsmittler“ angesehen werden kann. Damit wird aber in dem Urteil deutlich: Es kommt eben nicht nur konkret auf die – inzwischen abgestellte – Praxis der direkten Werbung für Konkurrenten auf dem Profil von Nicht-Zahlern an, sondern – gleichrangig (!) – auf die „weniger vorteilhafte Darstellung“. Und die hat jameda bis heute eben nicht verändert. Vielmehr gibt es weiterhin zahlreiche – offene und verdeckte – Ungleichbehandlungen zwischen zahlenden und nicht zahlenden Kunden. Die muss es aus Sicht von jameda natürlich auch geben, sonst könnte das Portal seine vermutlich lukrativen „Gold“- und „Premium“-Pakete schwerlich an den Mann bringen.

Die Frage, die sich aber nun stellt ist, ob die aktuell vorhandenen Unterschiede in der Darstellung, die sich aus dem Geschäftsmodell der Plattform ergeben, die Stellung von jameda als „neutralem Informationsmittler“ wiederherstellen können. Die Ant-

wort lautet: nein. Die Veränderungen, die jameda nach dem Urteil vorgenommen hat, haben allenfalls einen kosmetischen Effekt. Sie ändern nichts daran, dass jameda die ohne Mittun des Arztes angelegten „Basisprofile“ weiter als Werbefläche für die zahlende Kundschaft benutzt. Außerdem werden auch zahlreiche weitere Vorteile, zum Beispiel eine ausführliche Leistungsbeschreibung oder eben ein schönes Profilbild, nur für die sogenannten Premium-Kunden vorgehalten. Und da diese Vorteile für den Nutzer eben nicht offensichtlich als bezahlte Werbung zu erkennen sind, handelt es sich dabei um verdeckte Vorteile. Und das ist genau der Anknüpfungspunkt, um den es nach der BGH-Entscheidung geht.

Somit ist auch weiterhin – entgegen der von jameda gehandhabten Praxis – eine Nutzung der Daten der Ärzte nicht ohne deren Einwilligung zulässig.

jameda hat nur kosmetisch nachgebessert

Der Wechsel des Datenschutzregimes durch die Ablösung des alten Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) durch die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) könnte insoweit sogar noch zu einer Verschiebung der Interessengewichtung im Sinne der Ärzte führen. Denn nach der gesetzlichen Konzeption stellt die Unzulässigkeit der Speicherung den Regelfall, die Zulässigkeit dagegen den Ausnahmefall dar. Das Vorhalten des ungefragt angelegten Profils ist insbesondere nicht durch Art. 6 Abs. 1 lit. f DSGVO gedeckt, weil der betroffene Arzt ein überwiegendes schutzwürdiges Interesse daran hat, nicht ohne seine Einwilligung auf dem Portal verzeichnet zu werden. Dieses Interesse ergibt sich aus dem Umstand, dass es sich bei dem Portal eben nicht um ein dem Gemeinwohl verpflichtetes neutrales Bewertungsportal zur Steigerung der Transparenz im Gesundheitswesen handelt.

Vielmehr ist die Bewertungsmöglichkeit auf den Profilen auch der nicht-zahlenden Ärzte ein reines Vehikel zum Aufbau einer Werbeplattform für die Kunden von jameda. Es ist nicht ersichtlich, wie jameda die eigenen kommerziellen Interessen mit den angeblich

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

dem Gemeinwohl dienenden Interessen vereinen will. Die Zwangslistung von Ärzten dient allein dazu, möglichst viele Ärzte dazu zu veranlassen, sich von dem nichtssagenden „Basisprofil“ durch den Erwerb von „Premium-Paketen“ freizukaufen. Je mehr Ärzte und Zahnärzte sich dazu veranlasst sehen, umso größer wird der Druck auf die verbleibenden Mediziner, ihrerseits die offerierten Verbesserungsleistungen in Anspruch zu nehmen, um nicht als negativer Anker zur Bewerbung der Konkurrenz herhalten zu müssen. Die Kosten für ein solches Premium-Paket belasten zusätzlich das Marketingbudget einer Praxis, für die aufgrund der Erwartungshaltung des Publikums in der Regel eine eigene – ansprechende – Homepage vorgehalten wird. Umso ärgerlicher ist es dann übrigens für Nicht-Zahler, wenn deren jameda-Profil in den Suchmaschinen noch vor der eigenen Homepage aufgeführt werden, was nicht selten der Fall ist.

Auch die DSGVO stärkt die Mediziner

In datenschutzrechtlicher Hinsicht ist auch zu berücksichtigen, dass mit der Online-Verwertung von Daten ein erhöhtes Gefahrenpotenzial verbunden ist und eine erhöhte Missbrauchsgefahr besteht. Durch die dauerhafte, weltweite Abrufbarkeit der Daten unterscheidet sich diese Form der Nutzung von der in der Offline-Welt. Die Informationen, die über die Ärzte verbreitet werden, verlieren im Prinzip nie an Aktualität. Während ein online veröffentlichter Presseartikel irgendwann aufgrund abnehmender aktueller Relevanz in der Wahrnehmung (und in Suchmaschinenergebnissen) nach hinten „rutscht“, bleiben die Bewertungen eines Arztes bei jameda permanent abrufbar. Eine ältere Bewertung dürfte auch für die Entscheidung eines Nutzers über die Arztauswahl nicht weniger relevant sein als jüngere Bewertungen, zumal es in der Regel um persönliche Einschätzungen der Person und nicht etwa um aktuelle Ereignisse geht. Die „Basis“-Profile werden von jameda nur mit Namen, Fachrichtung, Anschrift und Telefonnummer des Arztes befüllt. Statt eines hübschen Profil-Bildes erscheint bei einem

Nicht-Zahler an der entsprechenden Stelle nur ein Schattenriss mit dem scheinheiligen Hinweis „Dieser Arzt hat leider noch kein Portrait hinterlegt“. Dass dies nur kostenpflichtig möglich wäre, wird tunlichst verschwiegen. Also entsteht bei dem Nutzer der Eindruck, der Arzt habe einfach kein Interesse an einer aussagekräftigen Darstellung seiner Person und seiner Leistungen. Wer würde da nicht auf eine ansprechende Seite eines „Premium“-Kunden wechseln?

Kein Profil, kein Interesse?

So wie bei dem Profilbild geht es weiter: Zahlende Kunden können die Adresse ihrer Praxiswebseite angeben und darauf verlinken, sie können Angaben zu ihrem Lebenslauf, ihren Behandlungsschwerpunkten und dem Leistungsspektrum ihrer Praxis machen und Bilder von ihrer Praxis oder sogar Fachartikel hochladen. All diese Felder bleiben auf dem „Basis“-Profil – wohlgermerkt auch insoweit ohne Hinweis auf die Kostenpflichtigkeit entsprechender Angaben – leer.

Des Weiteren werden die „Basis“-Profile weiterhin als Werbefläche für zahlende Kunden verwendet. Dies erfolgt nach dem BGH-Urteil zwar nicht mehr ganz so offensichtlich, sondern wird verbrämt durch die Veröffentlichung angeblicher „Fachartikel“ von zahlenden Kunden, die auf dem „Basis“-Profil eingeblendet werden und dann – siehe da – mit dem Profil eines zahlenden Arztes verlinkt sind. Zahlenden Kunden werden außerdem verschiedene Dienstleistungen angeboten, so zum Beispiel die Hervorhebung bei Suchanfragen oder die Veröffentlichung von „Fachbeiträgen“ auf anderen Unterseiten des Portals. Darüber hinaus bietet jameda seinen Kunden Hilfestellungen bei der Selbstdarstellung an und eine direkte Hotline mit Ansprechpartner.

Eine Höherbewertung des Interesses am Betrieb des Portals für den Betreiber und die Nutzer ist aber – wie Wolfgang Büscher in seinem Vortrag [Büscher, 2017] überzeugend dargelegt hat nicht mehr gerechtfertigt, wenn

„die Daten des bewerteten Unternehmers nicht mehr allein zur Information der Nutzer



Foto: privat

Dr. Frauke Schmid-Petersen ist Rechtsanwältin bei Höcker Rechtsanwälte in Köln und seit 1999 auf dem Gebiet des Medienrechts tätig.

verwendet werden, sondern auch dazu, entgeltlich geschaltete Werbung dritter Unternehmer zu platzieren oder den Unternehmer in eine Rangliste mit Konkurrenten zu bringen, die entgeltliche Verträge mit dem Bewertungsportal über die Präsentation abgeschlossen haben“.

Insofern ist das Recht auf informationelle Selbstbestimmung der Ärzte auch unter Berücksichtigung der berechtigten Interessen an der Abwehr von wirtschaftlichen Nachteilen, die aufgrund der Veröffentlichung personenbezogener Daten zu besorgen ist, höher zu bewerten als das Interesse von jameda an der Nutzung der Daten in erster Linie zu wirtschaftlichen Zwecken.

Nur wenn jameda den Weg zu einem „neutralen“ Portal finden würde, wird es sich künftigen Profillöschungsbegehren erfolgreich stellen und nebenbei auch dem erheblichen Glaubwürdigkeitsdefizit durch „gefakte“ und rechtswidrige Bewertungen etwas entgegensetzen können. Dieser Weg mag für einen kommerziellen Anbieter steinig sein, möglich erscheint ein entsprechendes Konzept nichtsdestotrotz. Ein Umdenken wäre aber in vielerlei Hinsicht erforderlich und würde jameda zwingen, sich des selbst postulierten Transparenzgedankens anzunehmen. ■

Höcker Rechtsanwälte vertreten aktuell Ärzte, die sich aus den jameda-Listen löschen lassen wollen, in Klageverfahren gegen das Bewertungsportal.

Literatur:

1. [BGH, 2018]: Urteil des BGH vom 20.2.2018, IV ZR 30/17, veröffentlicht u.a. in GRUR 2018, S. 636 ff.

2. [Büscher, 2017]: GRUR 2017, S. 433

RÜCKENWIND FÜR IHRE ABRECHNUNG.



GOZ ASSISTENT

An alles gedacht. Powered by DAISY.

Sichern Sie sich Umsatzpotentiale von bis zu 20%.

14 Tage kostenlos testen? www.dampsoft.de/goz

jameda geht gegen Bewertungskäufer vor

Vom Saulus zum Paulus?

Stand jameda seinerzeit in der Kritik, weil es Benotungen nicht richtig prüfte, geht das Arztbewertungsportal jetzt selber gegen Ärzte vor, die im Verdacht stehen, ihr Profil frisier zu haben.



Foto: zm-mg

Stand jameda bereits mehrfach wegen Verstößen gegen die Rechtsordnung vor Gericht, wird das Unternehmen nun selbst wegen Manipulationen seines Portals rechtlich aktiv.

Diese Ärzte haben angeblich eine Abmahnung erhalten und mussten sich strafbewehrt zur Unterlassung verpflichten. Ob zusätzlich Anwaltskosten gefordert wurden, ist nicht bekannt. Hintergrund der Abmahnungen ist die Unsitte mancher Ärzte, positive Bewertungen einfach von Dienstleistern zu kaufen, statt auf zufriedene Patienten zu setzen. Diese gekauften Bewertungen werden von Personen erstellt, die den bewerteten Arzt überhaupt nicht kennen. Der Inhalt solcher Bewertungen ist frei erfunden und oft geeignet, die Gebrüder Grimm neidisch zu machen.

Bewertungskäufe sind rechtswidrig

Die Manipulation von Bewertungen verzerrt nicht nur das Bild einer Arztpraxis in der Öffentlichkeit. Eine derartige Manipulation ist auch rechtswidrig, und zwar in zweierlei Hinsicht. Zum einen stellt der Bewertungskauf ein wettbewerbsrechtlich unzulässiges Verhalten dar. Sofern ein Mitbewerber hiervon Kenntnis erlangt, kann er seinen Konkurrenten kostenpflichtig abmahnen. Dies

gilt auch für Fälle, in denen der Arzt einem Patienten einen geldwerten Vorteil für eine positive Bewertung bietet.

Rechtsgrundlage für die Abmahnungen durch jameda war vermutlich eine andere, da das Unternehmen kein Mitbewerber der Ärzte ist. Hier kommt als Abmahngrund ein Verstoß gegen die Nutzungsbedingungen von jameda infrage. Diese stellen geltendes Recht dar, an das sich die Ärzte zu halten haben. Hiernach dürfen käuflich erworbene Bewertungen nicht eingereicht werden. Die jameda GmbH verfügt mittlerweile über eine Qualitätssicherung zum Aufspüren von entsprechend verdächtigen Bewertungen. Diese Qualitätssicherung hat nach eigenen Angaben mehrere Ärzte – darunter zahlende jameda-Kunden – beim Schummeln erwischt und entsprechend abgemahnt. Bereits in der Vergangenheit war die jameda GmbH erfolgreich gegen Unternehmen vorgegangen, die Ärzten für jameda Bewertungspakete angeboten hatten, so zum Beispiel die Five Star Marketing UG. Auf deren Website findet man derartige Angebote nicht mehr.



Foto: privat

Rechtsanwalt Matthias Hechler

Zuletzt wurde die jameda GmbH mehrfach von Gerichten wegen Verstößen gegen die Rechtsordnung gemäßregelt, etwa wegen fehlender Kennzeichnung von gekauften Platzierungen von Ärzten auf der Website (LG München I, Az. 37 O 19570/14), wegen des damals unzureichenden Prüfverfahrens (BGH, Az. VI ZR 34/15) oder aktuell wegen Werbeeinblendungen bei kostenfreien Arztprofilen (Az. VI ZR 34/15). Umso amüsanter ist es, dass das Portal nun selbst wegen Manipulationen seines Portals rechtlich aktiv werden muss.

Oft verklagt, nun selbst Kläger

Die oft sture Haltung von jameda bei der Löschung negativer Bewertungen mag zwar ein Anreiz sein, positive Bewertungen zu kaufen, um negative Bewertungen zu neutralisieren. Aus den genannten Gründen sollten Ärzte jedoch unbedingt von Bewertungskäufen Abstand nehmen. Neben Abmahnungen von Konkurrenten drohen nun auch Abmahnungen von jameda selbst sowie die Löschung der oft teuer eingekauften Bewertungen. Ein anwaltliches Vorgehen gegen rechtswidrige Bewertungen dagegen ist nach wie vor eine Erfolg versprechende Vorgehensweise.

*Matthias Hechler, M.B.A., Rechtsanwalt,
Schwäbisch Gmünd
www.bewertungs-abwehr.de*

5. Vertreterversammlung der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung

Vorläufige Tagesordnung steht

Die vorläufige Tagesordnung für die 5. Vertreterversammlung der KZBV steht fest: Sie findet am 7./8. November 2018 in Frankfurt/Main im Hotel Hilton Frankfurt, Hochstr. 4, Raum „Liberty“ statt.

Beginn: Mittwoch, 7.11.2018, 13.00 Uhr.

Fortsetzung: Donnerstag, 8.11.2018, 09.15 Uhr.

1. Begrüßung der Teilnehmer
2. Standespolitischer Impulsvortrag
3. Bericht des Vorsitzenden der Vertreterversammlung
4. Fragestunde
5. Bericht des Vorstandes
6. Beschlussfassung über eingebrachte Anträge
7. Bericht des Datenkoordinationsausschusses
8. Personalangelegenheiten

KZBV

9. Jahresabschlussbericht 2017

a) Bericht des Kassenprüfungsausschusses und Genehmigung des Jahresabschlusses zum 31.12.2017

b) Entlastung des Vorstandes für das Jahr 2017

10. Bericht über den aufgestellten Haushaltsplan für das Jahr 2019 und Genehmigung des Haushaltsplanes 2019

11. Bestellung eines Wirtschaftsprüfers gem. § 16 Abs. 1 der Satzung der KZBV zur Prüfung der Betriebs- und Rechnungsführung

12. Verschiedenes

Stand: 08.08.2018



Abformpräzision mit High-Speed. Die superschnellen Fast Varianten von Honigum Pro.

Feinste Detailwiedergabe bei höchstem Tempo – ohne Einschränkungen.
Mit den Fast Varianten der Honigum Pro Familie.

Mehr Info unter www.dmg.dental/fast



 **DMG**

So erfolgreich sind Keramikrestaurationen

Bernd Reiss

Therapieentscheidung, Materialverarbeitung und Komplikationsmanagement sind die drei entscheidenden Faktoren für den Erfolg im Praxisalltag. Die Ceramic Success Analysis (CSA) bietet hierfür für vollkeramische Restaurationen ein Optimierungsinstrument mit konkreten praktischen Empfehlungen für den Zahnarzt.



Abbildung 1: Ausgangssituation, eingesetzte Restauration und Befund nach mehr als 20 Jahren

Quelle: Reiss

Die CSA basiert mittlerweile auf der Langzeitbeobachtung von mehr als 12.000 befundeten vollkeramischen Restaurationen aus 150 Zahnarztpraxen, die über einen Zeitraum von bis zu 20 Jahren nachuntersucht wurden (Abbildung 1).

Die Teilnahme an dieser multizentrischen internetbasierten Studie der Arbeitsgemeinschaft für Keramik (AG Keramik) ist kostenfrei und einfach: Die Praxen übermitteln anonymisiert zunächst die klinischen Ausgangsbefunde – Zahnvitalität, Papillenblutungsindex, Restaurationsgröße, Lage der Restauration und Zahntyp – unter Angabe ihrer klinischen Vorgehensweisen, der verwendeten Materialien sowie der Verarbeitungstechniken an die AG Keramik. Unter www.csa-online.de werden die Daten in einem Passwort-geschützten Bereich eingetragen, dabei erleichtern individualisierbare Voreinstellungen die Eingabe bei standardisierten Vorgehensweisen.

Im Anschluss erhält der Teilnehmer eine grafische Darstellung seiner individuellen Befunddaten und Vorgehensweisen im Vergleich zu den Mittelwerten aller Studienteilnehmer. Bei besonders auffälligen Unterschieden zwischen Individualdaten und Mittelwert erhält er zusätzlich zur grafischen Aufbereitung einen Kommentar mit entsprechenden Hinweisen. So können eigene Vorgehensweisen hinterfragt und anonym mit dem Procedere anderer Zahnärzte verglichen werden (Abbildung 2).

Im weiteren Verlauf untersuchen und dokumentieren die CSA-Teilnehmer die von ihnen eingegliederten vollkeramischen Restaurationen und übermitteln ihre Nachuntersuchungsbefunde sowie Ereignisse an die AG Keramik. Wie bei den Einsatzbefunden ist der Download der aktuellen, individuellen Auswertungen direkt nach Eingabe der Daten möglich. Der Zahnarzt erhält neben einer grafischen Aufbereitung der Datenbank auch eine indi-

viduelle Kaplan-Meier-Auswertung seiner persönlichen Langzeitergebnisse im Vergleich mit den Mittelwerten aller CSA-Teilnehmer.

Restaurationen aus Vollkeramik funktionieren

Die Studienergebnisse: Dank der großen Datenmenge können fundierte Aussagen über die Indikationsmöglichkeiten getroffen werden: Vollkeramische Restaurationen funktionieren! Es gibt auch keinen Hinweis auf Verschleiß bei längeren Liegezeiten: Die jährlichen Misserfolgsraten bleiben über den Beobachtungszeitraum von 20 Jahren konstant niedrig (Abbildung 3). Defektorientierte Inlays, Onlays und Teilkronen schneiden insgesamt besser ab als Vollkronen. Innerhalb der Gruppe der Teilrestaurationen hat die Größe der Restauration überraschenderweise keinerlei Einfluss auf die Langzeitprognose (Abbildung 4).

Ganz privat – können die auch!

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank –
der Vertrauenspartner, wenn es um
Ihre persönliche Vermögensanlage geht.

Joe Bausch
Schauspieler, Autor, Arzt
und apoBank-Mitglied

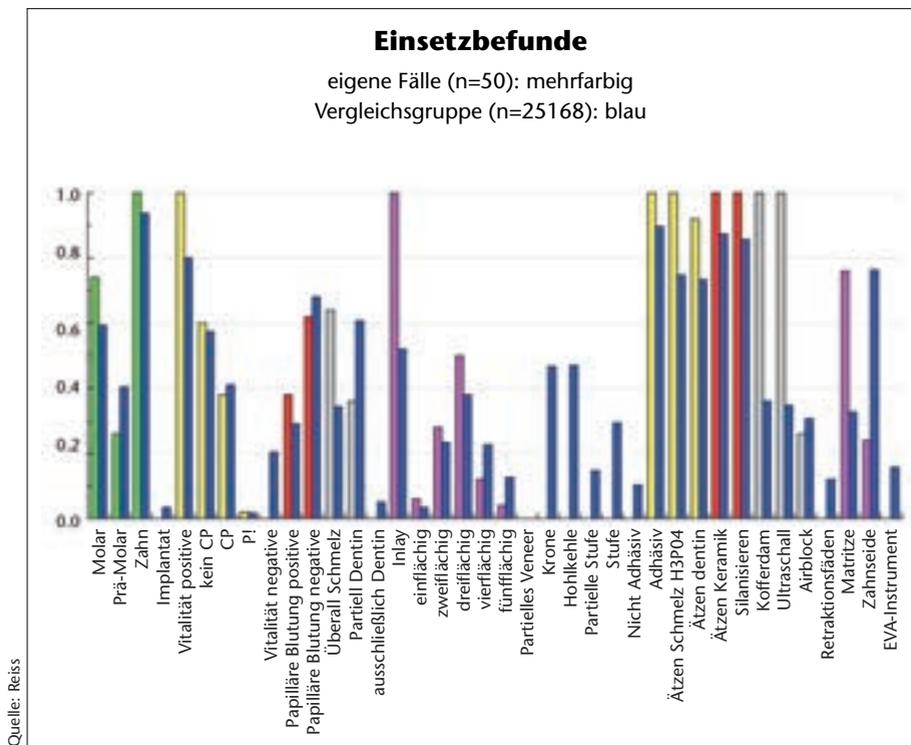


Abbildung 2: Vergleich der eigenen Einsetzbefunde mit dem Mittelwert aller Teilnehmer

Daraus ergeben sich enorme klinische Konsequenzen: Kronen zu vermeiden bedeutet eine Verbesserung der Langzeitprognose des Zahnes sowohl aufgrund der Art der Versorgung als auch aufgrund der geringeren Invasivität des Eingriffs. Falls eine Teilversorgung infolge eines Misserfolgs neu angefertigt werden muss, kann der Zahn meist noch mit einer Krone versorgt werden, umgekehrt ist das nicht möglich. Die Teilrestauration kann streng defektorientiert bleiben: Dünne Restwände bei vier- und fünfblächigen Restaurationen haben auf die Gesamt-Langzeitprognose keinen negativen Einfluss. Mikroinvasivität bedeutet also nicht ein 360°-Veneer, sondern den Erhalt jedes gesunden Teils der Restzahnschubstanz, also eine rein defektorientierte Präparation.

Als größte Risikogruppe stellt sich die Versorgung primär avitaler Zähne dar. Dies gilt sowohl für die Kronenversorgung als auch für die Teilrestauration. Der Patient sollte daher vor der Behandlung über die erhöhte Gefahr eines Misserfolgs aufgeklärt werden. Bei der adhäsiven Eingliederung einer Teilrestauration treten endodontische Komplikationen deutlich seltener auf als beim traditionellen Zementieren einer Vollkrone.

Das Risiko für einen Misserfolg erhöht sich durch die endodontische Behandlung mit Zugang durch die vorhandene Restauration. Allerdings ist diese Risikosteigerung niedriger als das Misserfolgsrisiko bei einer Neuanfertigung beim primär avitalen Zahn, so dass eine obligate restaurative Neuversorgung bei endodontischer Komplikation nicht empfohlen werden kann.

Für die Versorgung von Implantaten mit vollkeramischen Restaurationen liegen bisher nur Sieben-Jahres-Ergebnisse vor. Diese sind jedoch – im Vergleich zur Versorgung natürlicher Zähne – mit besseren Resultaten sehr vielversprechend.

Feldspat- und Glaskeramik haben sich bewährt

Die Fülle der angebotenen Materialien bei der Versorgung mit vollkeramischen Restaurationen ist riesig und macht eine Bewertung schwierig. Dabei spielt der individuelle Umgang mit dem Material eine große Rolle. Insgesamt zeichnen sich für den Einsatz der verschiedenen Materialgruppen folgende Tendenzen ab: Feldspatkeramik und Leucitverstärkte Glaskeramik haben sich in der

Einzelzahnversorgung bewährt. Lithiumdisilikat- und Lithiumsilikatrestaurationen sind vielversprechend, ohne dass anhand der aktuell verfügbaren Daten eine signifikante Verbesserung bereits belegt werden könnte. Vollanatomische Zirkonversorgungen sind komplikationsarm.

Die Materialverarbeitung ist ein entscheidender Faktor für den Langzeiterfolg. Dank der Dokumentation des klinischen Vorgehens können erfolgsrelevante Vorgehensweisen erkannt und Empfehlungen formuliert werden. Die Ergebnisse des CSA zeigen: Retentionsverluste sind seltene Ereignisse; die Überschusskontrolle ist sehr wichtig, die Anwendung von Kofferdam bei adhäsiv eingesetzten Restaurationen sinnvoll. Der Konditionierung der Substratoberflächen kommt eine große Bedeutung zu: Auf der Keramikseite zeigt die Verwendung von Silan bei den relevanten Materialien eine signifikante Verbesserung der klinischen Langzeitergebnisse. Auf der Zahnseite ist neben der Schmelzätzung die Verwendung von Dentinadhäsiven relevant. In der Vergangenheit waren die traditionellen Mehr-Flaschen-Systeme den Ein-Flaschen-Systemen überlegen. Für die neueste, sehr vielversprechende Generation der MDP-haltigen Adhäsive können wir noch keine Langzeitaussage formulieren.

Schlechte Mundhygiene gleich mehr Misserfolge

Eine Analyse der Ursachen für einen Misserfolg zeigt, dass Frakturen mit fast 50 Prozent die mit Abstand häufigste Komplikation darstellen, alle anderen Ursachen sind sehr selten. Der Behandler kann durch Materialauswahl, Schichtstärken, Einsetztechnik sowie Oberflächenbearbeitung (Politur oder Glanzbrand) das Frakturrisiko mit beeinflussen und sollte daher diesen Parametern besondere Aufmerksamkeit schenken (Abbildung 6).

In den meisten Fällen (n=224) war es nach einem Misserfolg möglich, den Zahn mit einer neuen Restauration zu versorgen. In 55 Fällen wurde der Zahn extrahiert. Die Extraktionen betrafen Kronen und Teilkronen gleichermaßen.



Misserfolgsrate

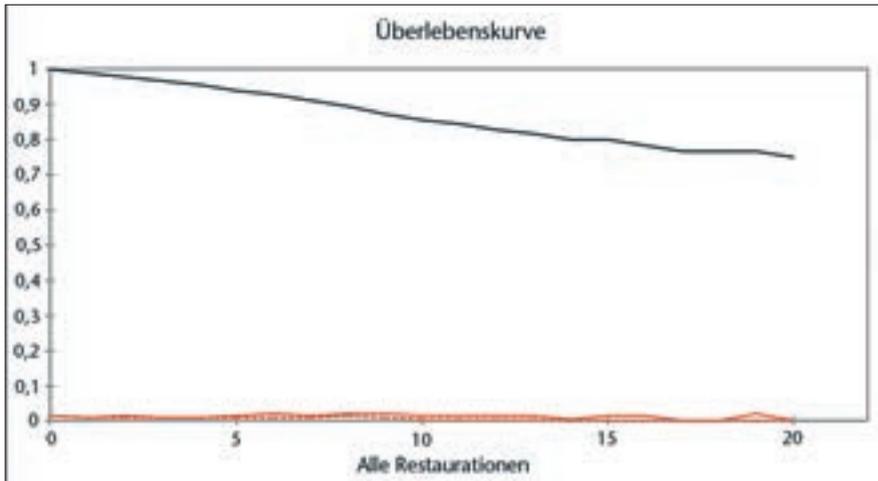


Abbildung 3: Kaplan-Meier-Analyse aller Restaurationen und prozentuale Misserfolgsrate/Jahr

Überlebensrate Restaurationen

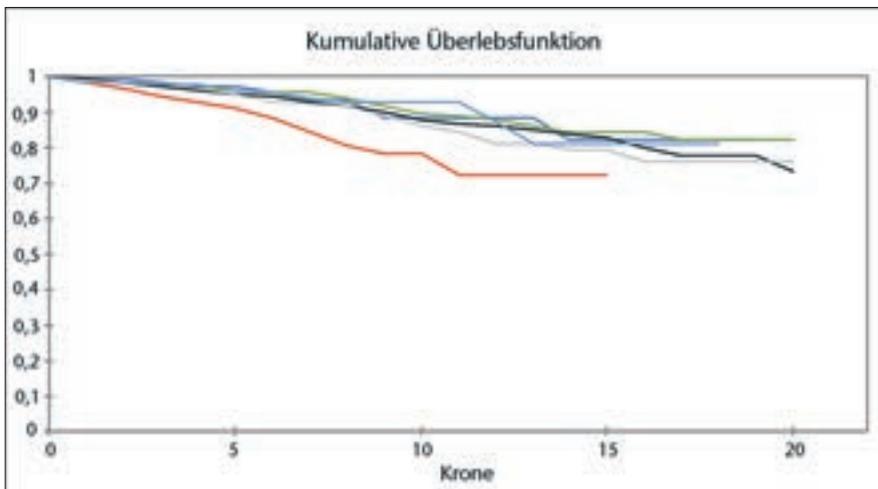


Abbildung 4: Überlebensraten ein- bis fünfflächiger Restaurationen im Vergleich zu Kronen

Vitalitätsverlust

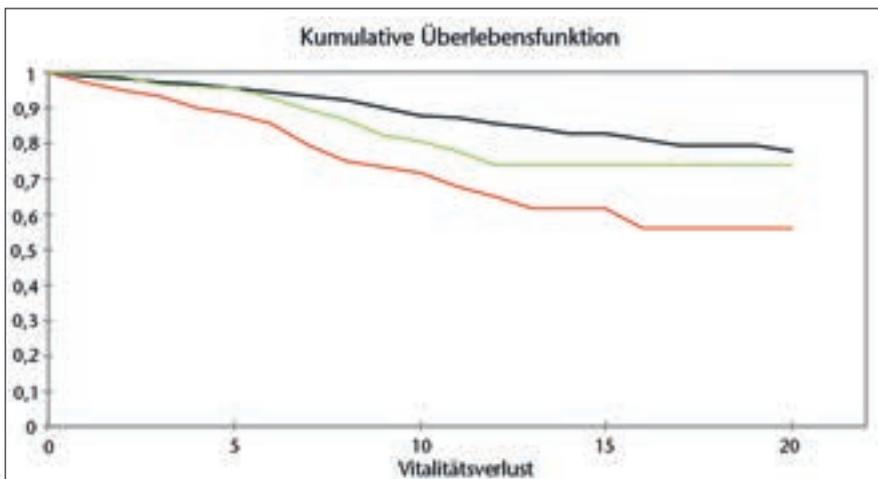


Abbildung 5: Vitale Zähne, avitale Zähne und Vitalitätsverlust

Quelle: Reiss

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

Misserfolge

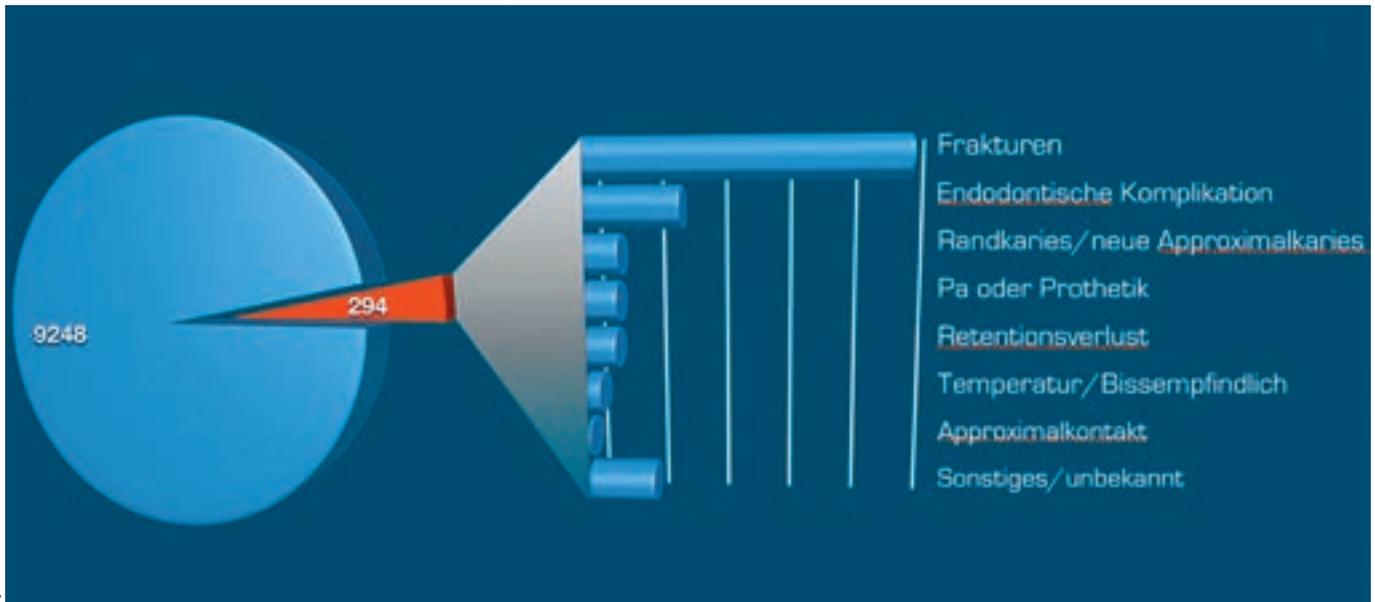


Abbildung 6: Misserfolge – Anzahl und Ursachen

Misserfolge lassen sich beim Arbeiten im biologischen Milieu nicht verhindern. Die Stärke der CSA liegt darin, dass konkrete individuelle Risikofaktoren erkannt werden können. Eine Häufung von Komplikationen bei Risiko-Patienten ist belegbar. So zeigen beispielsweise Patienten mit tendenziell schlechterer Mundhygiene (PBI als Indikator) eine höhere Misserfolgsrate. Prophylaxe und Maßnahmen zur Verbesserung des häuslichen Putzverhaltens sind also absolut sinnvoll und belegbar nützlich.

Es gibt aber auch den „Risiko Zahnarzt“: Bei nur 4 Prozent der teilnehmenden Zahnärzte treten 50 Prozent der Frakturen auf. Eine allgemeine Qualitätsverbesserung kann also nicht mit einer generischen Empfehlung erzielt werden, sondern es ist auch ein Blick in die Einzelpraxis vonnöten. Der erhobene Zeigefinger ist nicht zielführend. Ebenso wenig trägt die teils auswuchernde Dokumentationspflicht für klinisch irrelevante Vorgaben zu einer besseren Erfolgsprognose bei. Vielmehr kann die fundierte, dezidierte und konkrete Empfehlung eines Experten die tatsächliche Verbesserung des klinischen Erfolgs sichern.

Jeder CSA-Teilnehmer kann jederzeit seine eigene Erfolgskurve im Vergleich zur Gesamtgruppe abrufen. Auch das Misserfolgsprofil

ist grafisch online abrufbar. Darüber hinaus bekommt jeder Teilnehmer einmal jährlich einen individuellen Anschrieb mit einer Analyse der Besonderheiten nebst Urkunde und Fortbildungspunkten für das Engagement (Abbildung 7).

Vier exemplarische Fälle:

Bei Zahnarzt **2546** deutet der plötzliche Misserfolgsanstieg nach einem sehr guten klinischen Verlauf in den ersten zehn Jahren auf einen möglichen Materialverschleiß hin. Die bei Zahnarzt **2574** nach einer anfänglich auffallend hohen Misserfolgsrate eingetretene Stabilisierung der Ergebnisse spricht für eine erfolgreiche Lernkurve beim klinischen Vorgehen.

Für Zahnarzt **10868** wird eine fundierte CSA-Analyse der Misserfolgsursachen sehr hilfreich sein, um künftig erfolgreicher zu behandeln (hier konkret die CSA-Empfehlung: Verwendung eines bewährten, nicht Anwendungstechnik-sensitiven Dentinadhäsivs).

Behandler **11698** ist ein klassisches Beispiel für einen Fall, bei dem die sofort online abrufbare CSA-Auswertung und die CSA-Empfehlungen äußerst hilfreich sind, um durch schnelles Ändern der Behandlungsstrategie weitere Misserfolge zu vermeiden.

Die CSA – Entscheidungshilfe für den Praxisalltag

Materialentwicklungen gehen weiter, neue wissenschaftliche Erkenntnisse führen zu neuen Empfehlungen. Entscheidungshilfen bei der Frage, ob diese im eigenen Praxisalltag zum Einsatz kommen sollen, sind meist Fortbildungen, das Literaturstudium, der Austausch mit Kollegen, Anzeigen des Herstellers oder Empfehlungen des Depotvertreters. Die CSA bietet hier ein zusätzliches Tool, das wesentlich aussagekräftiger ist. Die Eingabe des Einsetzprotokolls in verschiedene Untergruppen (Kohorten) ermöglicht – idealerweise sogar beim gleichen Patienten bei mehreren Restaurationen in der gleichen Sitzung – als Split-mouth-Design – einen direkten Vergleich: Neue Materialien oder klinische Vorgehensweisen können getrennt oder in Kombination betrachtet werden. Beispiele hierfür sind unterschiedliche Befestigungssysteme (Adhäsivzement des Herstellers A im Vergleich zum Zement des Herstellers B) oder der Einsatz von Ultraschall bei der Insertion vollkeramischer Teilkronen. Die CSA ermöglicht die direkte Überprüfung und den Vergleich des klinischen Ergebnisses.

Entdecken Sie die Anästhesie der Zukunft

QuickSleeper⁵

Schmerzlose Anästhesie, die immer wirkt.

- ✓ Intraossäre Anästhesie
- ✓ Funktioniert immer
- ✓ Völlig schmerzfrei
- ✓ Ohne Taubheitsgefühl
- ✓ Kein Mandibularblock mehr
- ✓ Wirkt sofort



Finden Sie uns auf den Dentalmessen!

• Dortmund (B02) • Stuttgart (10E03) • München (B6E38) • Frankfurt



Kostenlose Demo
in Ihrer Praxis



Melden Sie sich an!
Webinar 24.09/25.10

straight.dental

✉ info@straightdental.com

🌐 www.quicksleeper.de

Vier exemplarische Fälle

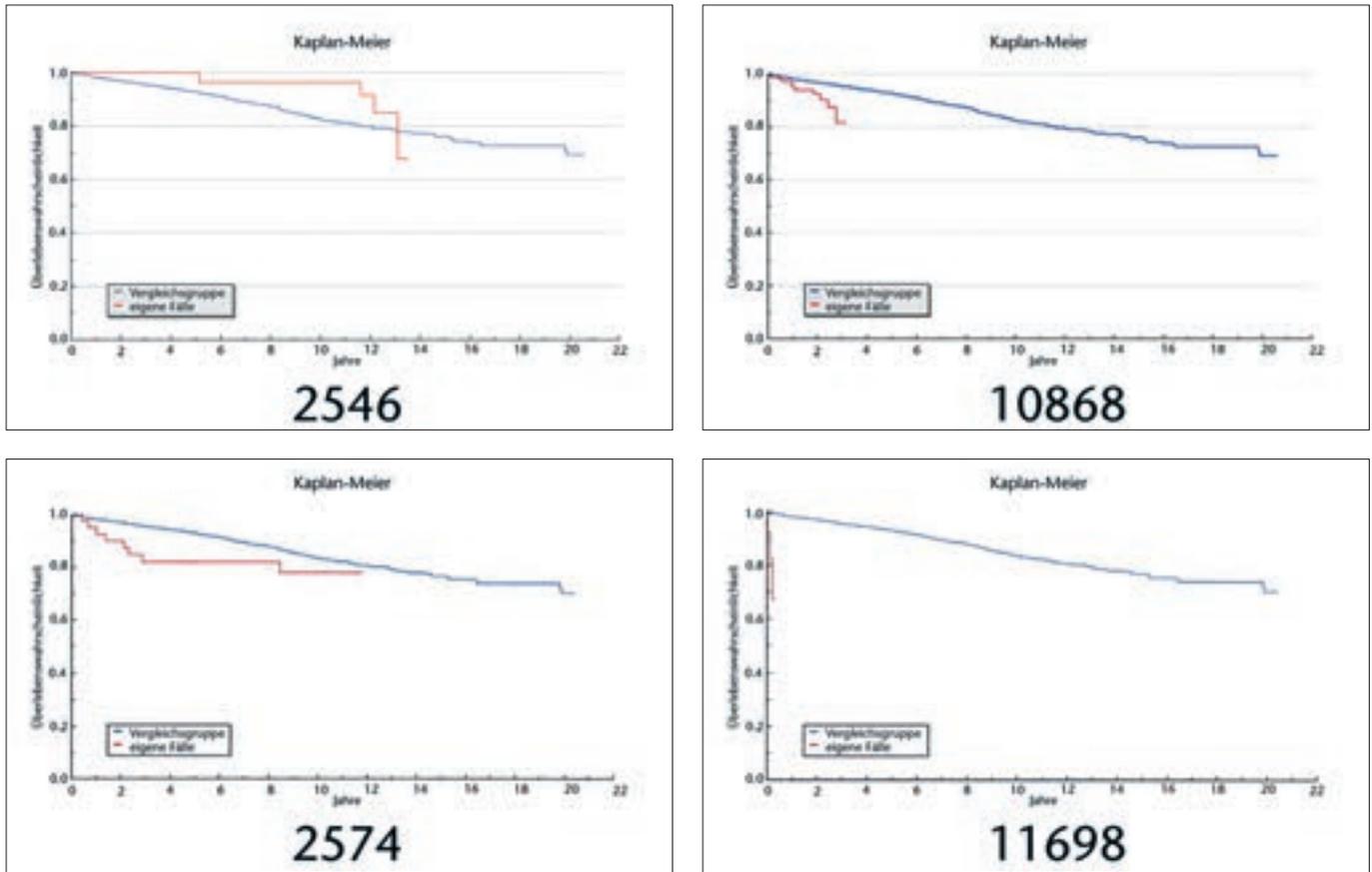


Abbildung 7: Vier Zahnärzte mit unterschiedlichem KM-Verlauf

Zudem können innerhalb einer Großpraxis oder Universität auch bei gleicher Vorgehensweise die Ergebnisse verschiedener Behandler evaluiert werden, um eine fundierte fachliche Diskussion zu führen.

Evidenz allein reicht nicht aus

Klinische Langzeitstudien sind die Königsdisziplin der evidenzbasierten Zahnmedizin. Bei den erfassten Parametern wird jedoch der vielleicht wichtigste Erfolgsfaktor – der einzelne Behandler – nicht berücksichtigt. Da es sich um eine nicht randomisierte Studie handelt und eine Selbstbeurteilung erfolgt, ist der Evidenzgrad der CSA-Ergebnisse zwar niedrig (< 2), der Nutzen aber für die Patienten, die bei einem selbstkritischen CSA-Teilnehmer in Behandlung sind, ist sehr hoch. Hohe Erfolgsraten bei wenigen Komplikationen sollten das vorrangige (zahn-)ärztliche Behandlungsziel sein. Evi-

denzbasiertes Vorgehen ist wichtig, aber kein Garant für klinischen Erfolg.

Die Digitalisierung schafft nicht nur neue Bestimmungen und Verordnungen, sondern sie bietet auch – wenn man sie aktiv nutzt – Chancen und Möglichkeiten für eine bessere Behandlung, mehr Sicherheit, mehr Erfolg und damit auch Freude in der Praxis. ■

Dr. Bernd Reiss
Hauptstr. 26,
76316 Malsch
breiss@t-online.de



Foto: privat

Link zum 10-Jahres-Bericht:
<https://www.zm-online.de/archiv/2008/02/zahnmedizin/zehn-jahre-ceramic-success-analysis-csa/>

CSA+

Beim kommenden Deutschen Zahnärztag wird die brandneue Anwendung der Ceramic Success Analysis für plastische Füllungen als CSA+ vorgestellt. Initiatoren und Unterstützer sind die Deutsche Gesellschaft für computergestützte Zahnheilkunde (DGCZ) und die AG Keramik. Die Erkenntnisse der CSA fließen in die Entwicklungen der unterstützenden Firmen ein und sind im Handbuch „Vollkeramik auf einen Blick“ abgebildet. Gleicher-

maßen bilden sie die Grundlage für zahlreiche Empfehlungen. Auch bei dem jungen Berliner Kurszentrum „Digital Dental Academy DDA“, mit dem ein Meilenstein für kompetente Fortbildung in perfekter Umgebung geschaffen wurde, fließen die Erkenntnisse der CSA in die Kursinhalte mit ein. CSA in Verbindung mit kompetenter Fortbildung ist eine Erfolg bringende Kombination für die nachhaltige Sicherung des klinischen Erfolgs. ■

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



S2k-Leitlinie

Infizierte Osteoradionekrose der Kiefer (IORN)

Maximilian Krüger, Bilal Al-Nawas, Knut A. Grötz

Zum Krankheitsbild der infizierten Osteoradionekrose (IORN) ist jetzt eine Aktualisierung der S2k-Leitlinie erschienen. Ihre Überarbeitung erfolgte interdisziplinär unter Beteiligung von Zahnmedizinern, Fachärzten für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie sowie Strahlentherapeuten im Auftrag der Deutschen Gesellschaft für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie (DGMKG).



Alle Fotos: Klinik für MKG-Chirurgie – plastische Operationen, Universitätsmedizin Mainz

Abbildung 1: Klinisches Bild einer infizierten Osteoradionekrose (IORN). Freiliegender avitaler Knochen am linken aufsteigenden Unterkieferast sowie Granulationsgewebe mit putriden Sekretionen regio 37 bei einer Patientin, die aufgrund eines zervikalen Lymphoms eine adjuvante Bestrahlung erhalten hatte.

Die aktualisierte Leitlinie richtet sich an alle in die Betreuung von Patienten mit Strahlentherapie im Kopf/Halsbereich eingebundenen Ärzte und Zahnärzte. Sie beschreibt, welche Maßnahmen vor, während und nach einer Strahlentherapie notwendig und sinnvoll sind, um die Ereignisrate der IORN zu senken. Außerdem werden Maßnahmen zur Früherkennung und zur suffizienten Diagnostik und Therapie der Erkrankung genannt.

Im Rahmen des interdisziplinären periradiotherapeutischen Behandlungskonzepts kommt der zahnärztlichen Betreuung von Patienten mit Bestrahlung im Kopf-Hals-Bereich durch den behandelnden Zahnarzt

eine zentrale Rolle zu. Dieser Beitrag fasst die wichtigsten Inhalte der Leitlinie für den zahnärztlichen Alltag zusammen.

Unter dem Begriff IORN versteht man ein Krankheitsbild, bei dem es durch die Behandlung mit hochenergetischer Strahlung im Rahmen einer Tumorthherapie des Kopf-Hals-Bereichs zur Ausbildung umschriebener Nekrosen des Kieferknochens mit Superinfektion durch ortsständige Keime der Mundhöhle kommt. Typische klinische Merkmale sind enorale Schleimhautulzerationen mit chronisch freiliegendem Kieferknochen [Morrish et al., 1981, Beumer et al., 1979; Marx, 1983]. Die Symptomatik ist durch ein variables und schwer klassifizier-

bares klinisches Bild gekennzeichnet. Zu den IORN bedingten Komplikationen zählen vor allem Beeinträchtigungen der Kau-, Schluck- und Sprechfunktion.

■ Das klinische Leitsymptom der IORN ist der langfristig (3 bis 6 Monate) inspektiv und sondenpalpatorisch freiliegende avitale Kieferknochen bei sattgehabter Bestrahlung im Kopf-Hals-Bereich.

Die Angaben zur Prävalenz dieser schwerwiegenden Langzeitkomplikation der (tumorthera-
peutischen) Bestrahlung im Kopf-Hals-Bereich reichen von 0 bis 23 Prozent [Schoorhuis et al., 2015]. Häufigste Lokalisation ist der Unterkiefer, was vermutlich auf die geringere Gefäßversorgung, die geringere Zahnersatzauftragfläche und die häufigere Integration in das Bestrahlungsvolumen zurückzuführen ist. Zu den patienten- und erkrankungsbedingten Risikofaktoren zählen vor allem das männliche Geschlecht, eine schlechte Mundhygiene sowie Prothesendruckstellen [Reuther et al., 2003; Raguse et al., 2016]. Zu den therapiebedingten Risikofaktoren zählen ausgedehnte Tumorsektionen mit Osteotomie – vor allem im Unterkiefer [Studer et al., 2016] –, periradiotherapeutische dentoalveoläre Eingriffe [Thorn et al., 2000] sowie die Höhe der applizierten Gesamtdosis [Lee et al., 2009].

■ Patienten vor und nach einer Strahlentherapie sollen über das Risiko einer IORN aufgeklärt und zu einer überdurchschnittlichen Mundhygiene angehalten werden.

■ Dentoalveoläre Eingriffe gehen lebenslang mit einem hohen IORN-Risiko einher.



Interdisziplinäre Betreuung

Insgesamt kommt der interdisziplinären Betreuung von Patienten mit Radiatio der Kopf-Hals-Region eine sehr wichtige Bedeutung zu. Der Hauszahnarzt soll über die bevorstehende Strahlentherapie des Patienten unterrichtet werden. Der Sanierungsplan vor Beginn der Strahlentherapie soll interdisziplinär vom Strahlentherapeuten, Zahnarzt und gegebenenfalls Mund- Kiefer-Gesichtschirurgen erstellt werden. Der Strahlentherapeut soll Informationen bezüglich Dosis, Zielvolumen sowie Dringlichkeit der Therapieeinleitung und Kurabilität übermitteln.

■ In Absprache mit dem Strahlentherapeuten sollen ausschließlich notwendige zahnärztliche Maßnahmen vor der Strahlentherapie schnellstmöglich durchgeführt werden, um zeitnah mit der Strahlentherapie zu beginnen.

Zahnsanierung vor Strahlentherapie

Die Notwendigkeit zur präradiotherapeutischen Sanierung der Mundhöhle ist durch verschiedene Studien belegt [Grötz et al., 2001; Curi und Dib, 1997]. In Abhängigkeit von Grunderkrankung und Allgemeinzustand umfasst die Mundhöhlensanierung die Entfernung aller harten und weichen Beläge am Restzahnbestand, die Extraktion avitaler und nicht bereits wurzelkanalbe-

handelter, fortgeschritten parodontalgeschädigter und kariös zerstörter Zähne, Wurzelreste und nicht erhaltenswerter Implantate, die konservierende Therapie am Restzahnbestand (Glätten scharfer Kanten an Zähnen/Zahnersatz), die chirurgische Sanierung persistierender Epitheldefekte, das Abtragen scharfer Knochenkanten und Exostosen, die Sanierung von Schlupfwinkelinfektionen (Perikoronitis), die Motivation und Instruktion zur überdurchschnittlichen Mundhygiene und das Eingliedern in ein Nachsorge-Programm. Eine prophylaktische Entfernung von erhaltungswürdigen Zähnen sollte nicht erfolgen.

■ Die individuelle Indikation und das Ausmaß der Zahnsanierung sollten sich neben der Zielsetzung der Bestrahlung (kurativ versus palliativ) und der geschätzten Lebenserwartung an der Bestrahlungsdosis, dem Zielvolumen und an patientenspezifischen Parametern orientieren.

Maßnahmen unter und nach Strahlentherapie

Oberste Priorität unter der Bestrahlung hat neben einer intensiven Mundhygiene die Gewebeschonung und das Vermeiden eines Unterbrechens der Strahlentherapie. Deshalb soll in der Phase der Bestrahlung bis zum Abheilen der radiogenen Akuttoxizitäten

Überblick über die notwendigen Maßnahmen vor Strahlentherapie entsprechend der Eingruppierung der Patienten in eine der vier Gruppen

Patienteneigene Parameter	Maßnahmen vor Strahlentherapie
Zahnlose Patienten ohne enorale Weichteil-Knochen-Wunden und ohne radiologisch nachweisbare pathologische Befunde	Nach Bildgebung keine weitere Vorbehandlung
Konservierend nicht sanierbarer Zahnstatus	Indikation zur Totalsanierung
Konservierend therapierbare Karies und Zahnfleischtaschen <3mm (Sondierung)	Zurückhaltende risikoadaptierte Zahnsanierung
Keine aktiven kariösen Läsionen und sehr gute Mundhygiene	Keine Zahnsanierung notwendig

Tabelle 1; Quelle: Krüger et al.

**FACH
DENTAL
LEIPZIG**

28.–29.09.2018
LEIPZIGER MESSE

**FACH
DENTAL
SÜDWEST**

id infotage
dental

12.–13.10.2018
MESSE STUTTGART

Innovationen, Fortbildung, Beratung:
Die wichtigsten Dental-Fachmessen in Südwest- sowie Mittel- und Ostdeutschland decken alle Themen ab, die Ihre Branche bewegen.

Informieren Sie sich schnell und kompakt über:

- **Prophylaxe**
- **Hygiene**
- **Praxisführung**
- **und vieles mehr**

Mehr Informationen unter:
www.fachdental-suedwest.de
www.fachdental-leipzig.de



Abbildung 2a: Radiologisches Bild einer IORN. Orthopantomogramm eines Patienten mit ausgeprägter IORN des Unterkiefers nach Bestrahlung aufgrund eines Zungengrundkarzinoms. Es imponieren sklerotische sowie osteolytische Zonen, die den gesamten rechten Unterkiefercorpus durchsetzen.

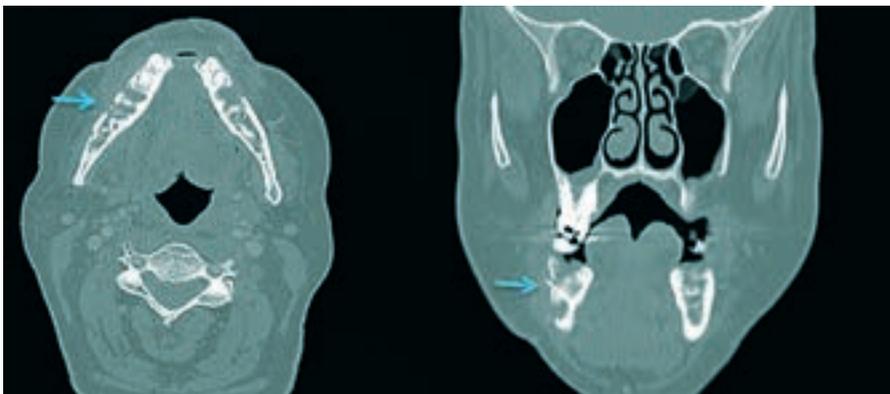


Abbildung 2b: Computertomografie des Patienten. Neben den osteolytischen Zonen kommen in der koronaren und axialen Darstellung kleine Sequester (Pfeil) zur Darstellung.

(circa sechs bis acht Wochen nach Abschluss der Strahlentherapie) auf jegliche zahnärztliche und chirurgische Behandlung, die mit einer Traumatisierung einhergeht, verzichtet werden [Chrcanovic et al., 2010]. Die Verwendung eines Schleimhautretraktors als Abstandhalter der Schleimhaut von metallischen dentalen Restaurationen auf Metallbasis oder beispielsweise Zirkonoxidgerüsten dient der Dosisreduktion durch Vermeidung von Streueffekten an der Oberfläche sehr dichter Materialien [Obinata et al., 2003] (Abbildung 3a).

Mehrere Studien verweisen auf den protektiven Effekt der topischen Fluoridierung bei Patienten nach Strahlentherapie zur Vermeidung einer radiogen bedingten Karies [Dreizen et al., 1977; Sennhenn-Kirchner et al., 2009]. Die Fluoridapplikation sollte nach

Möglichkeit mittels Fluoridierungsschiene durchgeführt werden (Abbildung 3b). Entscheidend ist die lebenslange Durchführung. Die Prothesenkarenz unter Strahlentherapie und bei Mukositis dient der Vermeidung von Druckstellen. Die Morbidität der fortgeschrittenen IORN sowie das hohe Komplikationsrisiko rechtfertigen eine strukturierte und dauerhafte Nachsorge unter Inanspruchnahme professioneller Mundhygienemaßnahmen. Hierbei soll im Hinblick auf die Früherkennung einer IORN eine eingehende klinische Untersuchung der Mundhöhle erfolgen.

■ Unter laufender Strahlentherapie bis etwa sechs bis acht Wochen nach ihrem Ende sind Zahn-, Mund- und Kiefereingriffe mit einem hohen Komplikationsrisiko assoziiert.

■ Ein Schleimhautretraktor soll immer dann eingegliedert werden, wenn von einer relevanten lokalen Dosisüberhöhung (zum Beispiel bei Schleimhautkontakt von Metall) ausgegangen werden kann.

■ Bei Patienten mit erhaltenem Zahnschmelz soll die Anwendung topischer Fluoride auf den Schmelz lebenslang durchgeführt werden.

■ Eine Prothesenkarenz soll unter der Strahlentherapie und bei fortdauernder Mukositis erfolgen.

Operative Eingriffe und Zahnentfernungen sollen bei Patienten dauerhaft nach einer Strahlentherapie unter besonderen Kautelen (Antibiotikagabe, atraumatische Operation, primär plastische Deckung) erfolgen. Dabei kann auch die Überweisung an einen Spezialisten erforderlich werden.

Diagnostik der IORN

Entsprechend der Definition der IORN ist die Diagnosestellung an eine gezielte Anamnese und klinische Untersuchung von Mundhöhle und Perioralregion gebunden. Neben der Inspektion und Palpation umfasst diese auch die Vitalitätsprüfung benachbarter Zähne sowie eine Sensibilitätsprüfung. Der die IORN fachlich behandelnde Arzt beziehungsweise Zahnarzt legt Ausmaß und Umfang der Diagnostik (dreidimensionale Bildgebung) fest. Das Orthopantomogramm (OPTG) weist im Vergleich zu schichtbildgebenden Verfahren (Computertomografie, Magnetresonanztomografie) eine reduzierte Sensitivität auf [Store und Larheim, 1999]. Wichtigste Differenzialdiagnose der IORN ist ein malignes Geschehen (zum Beispiel Rezidiv, Metastase), weswegen eine histologische Sicherung erfolgen sollte [Marwan et al., 2014].

■ Bei klinischem Verdacht auf eine IORN soll eine histologische Sicherung zum Ausschluss eines malignen Geschehens erfolgen.



Abbildung 3a: Wangenretraktoren für Ober- und Unterkiefer zur Vermeidung von Dosisüberhöhungen unter Bestrahlung



Abbildung 3b: Applikatorschiene zur Fluoridapplikation unter Bestrahlung

Therapie der IORN

Je nach Ausmaß der IORN kann zwischen umschriebenen und fortgeschrittenen Befunden unterschieden werden, nach denen sich die weitere Therapie richtet. Während bei umschriebenen Befunden noch konservative Maßnahmen zur Anwendung kommen, besteht die Therapie der fortgeschrittenen IORN in der chirurgischen Sanierung [Pitak-Arnop et al., 2008]. Ziel der konservativen Therapie ist die Schmerzfreiheit des Patienten sowie die Vermeidung des Fortschreitens der IORN. Hierfür stehen Analgetika, lokal antiseptische Maßnahmen, orale systemische Antibiotika-Abschirmung oder eine begrenzte operative Therapie zur Verfügung. Grundsätzlich beschränkt sich die konservative Therapie auf umschriebene Befunde und Frühstadien der IORN. Fortgeschrittene Befunde sollten zeitnah einer operativen Therapie unter speziellen Kautelen

(antibiotische Therapie, atraumatische Operation, primär plastische Deckung) zugeführt werden. Als notwendige Begleitmaßnahmen gelten eine systemische Antibiotikatherapie sowie eine ausreichende Anästhesie (bei IORN oft OP unter Intubationsnarkose). Fakultativ kann die Änderung der Kostform von flüssiger oder weicher Kost bis hin zur temporären Umgehung der oralen Nahrungspassage durch Ernährungssonden erwogen werden.

■ Bei Vorliegen einer IORN soll die zielgerichtete Behandlung in den Händen eines hierfür spezialisierten Behandlers liegen.

■ Der die IORN Behandelnde soll die Wahl der Kautelen (stationäre Betreuung, Intubationsnarkose, i.v.-Antibiotikaabschirmung, temporäre Sondenernährung) festlegen.

Fazit

Die IORN der Kiefer bei therapeutischer Bestrahlung im Kopf-Hals-Bereich ist eine schwerwiegende Therapiefolge, die wichtige Aspekte der mundbezogenen Lebensqualität beeinträchtigen kann. Daher sind Maßnahmen vor, unter und nach einer Strahlentherapie im Kopf-Hals-Bereich sinnvoll und zur Früherkennung im Rahmen der regulären hauszahnärztlichen Betreuung gegebenenfalls unter Einbeziehung anderer Fachdisziplinen notwendig. Während bei umschriebenen Befunden eine konservative Therapie oder die wenig invasive Operation zielführend sein kann, ist bei der fortgeschrittenen IORN oft die operative Therapie unter strengen Kautelen notwendig. ■

Dr. med. Dr. med. dent.
Maximilian Krüger
Funktionsoberarzt der Klinik für
Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie – Plastische Operationen
Universitätsmedizin Mainz
Augustusplatz 2
55131 Mainz



Univ.-Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Bilal Al-Nawas
Direktor der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie – Plastische Operationen
Universitätsmedizin Mainz
Augustusplatz 2
55131 Mainz



Prof. Dr. med. Dr. med. dent.
Knut A. Grötz
Klinikdirektor Mund- Kiefer und Gesichtschirurgie
Helios Dr. Horst Schmitt Kliniken
Wiesbaden
Ludwig-Erhard-Str. 100
65199 Wiesbaden



Alle Porträts: privat

zm Leser service

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

Bundesinstitut für Risikobewertung

Zusammenhang zwischen MIH und Bisphenol-A-Aufnahme unwahrscheinlich

Ein „Zusammenhang zwischen ‚Kreidezähnen‘ bei Kindern (Molar-Incisor-Hypomineralisation, MIH) und der Aufnahme von Bisphenol A ist nach dem zeitigen Stand des Wissens unwahrscheinlich“. Zu dieser Schlussfolgerung kommt das Bundesinstitut für Risikobewertung (BfR) nach der Bewertung der Studienlage.



Foto: Norbert Krämer

Nach wie vor ist unklar, wodurch eine MIH entsteht. Als eine mögliche Ursache werden Umwelttoxine (wie Bisphenol A) diskutiert – hierzu hat das BfR nun neue Erkenntnisse präsentiert.

Im Mai dieses Jahres hatte die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) vor der besorgniserregenden Zunahme von Molaren-Inzisiven-Hypomineralisationen (MIH) gewarnt. Bei der Suche nach möglichen Ursachen geriet das in Kunststoffen verwendete Bisphenol A in den Fokus. Nun äußert sich das Bundesinstitut für Risikobewertung (BfR) zu dem Thema.

Die Forscher hatten trächtigen und laktierenden Ratten-Muttertieren und den entwöhnten Nachkommen eine Dosis von 5 Mikrogramm BPA pro kg Körpergewicht verabreicht. Daraufhin wurden bei 12 von 16 BPA-exponierten Ratten weißliche Verfärbungen an den Schneidezähnen beobachtet. Bei sechs Tieren dieser Gruppe war die gesamte Zahnoberfläche betroffen, bei drei Tieren war der Zahnschmelz zerstört. In der Kontrollgruppe dagegen waren alle Tiere ohne Befund.

Die betroffenen Zähne von acht Ratten wurden chemisch und optisch untersucht und

mit menschlichen MIH-geschädigten Zähnen verglichen, wobei die Forscher eine weitgehende Ähnlichkeit der Krankheitsbilder bei Menschen und Ratten feststellten.

Neben einigen Stärken der Studie von Jedeon et al. (unter anderem die phyto-

östrogen-freie Diät der Tiere, BPA-freie Käfige und Trinkflaschen) sieht das BfR jedoch auch Schwächen im Studiendesign. So wurde die Untersuchung zunächst ausschließlich an männlichen Tieren durchgeführt – in nachfolgenden Arbeiten der Arbeitsgruppe zeigte sich, dass die Effekte der Mineralisationsstörungen bei weiblichen Tieren signifikant schwächer ausgeprägt waren [Jedeon et al., 2014]. Gründe dafür sehen die Forscher in unterschiedlichen Testosteron-Spiegeln und in der Wirkung von Testosteron auf die Mineralisierung der Zähne [Houari et al., 2016; Jedeon et al., 2016b]. Zu den Unsicherheiten der Studie zählt auch, dass die bei Ratten nach dem 30. Lebenstag gesehenen Mineralisationsstörungen nach dem 100. Lebenstag nicht mehr vorhanden waren. Zu diesem Zeitpunkt war kein Unterschied mehr zur Kontrollgruppe festzustellen.

Die Autoren begründen das Auftreten von Effekten am Tag 30 nach der Geburt mit einer deutlich schwächer ausgeprägten Fähigkeit embryonaler und neonataler Ratten zur Phase-II-Metabolisierung (und anschließender Ausscheidung) von BPA im Vergleich zu adulten Tieren. Dies führe im Zeitfenster um die Geburt herum zu deutlich höheren

Auszug aus der Studie von Jedeon et al. von 2013

„So werden bei beiden eine Abnahme des Calcium/Phosphor- und vor allem des Calcium/Kohlenstoff-Verhältnisses sowie typische Veränderungen der Zahnoberfläche im Vergleich zu nicht betroffenen Zähnen beobachtet.

Die molekularbiologischen Untersuchungen zeigten nach 30 Tagen in der behandelten Gruppe einen erhöhten Proteingehalt des Schmelzproteins Enamelin (beteiligt an Strukturierung und Mineralisierung des Zahnschmelzes) und des exogenen Albumins. Mittels quantitativer Polymerase-Kettenreaktion (qPCR) wurde

zudem eine höhere Konzentration an Enamelin codierender messenger RNA (mRNA) sowie eine niedrigere Konzentration an mRNA, die die Kallikrein-related peptidase 4 (klk-4) codiert, nachgewiesen. KLK4 ist in die Entfernung von Schmelzproteinen (z. B. Enamelin) in der Reifungsphase des Zahnschmelzes (Härtungsphase) involviert. Dieses Ergebnis konnte in vitro in HAT-7-Ameloblasten der Ratte reproduziert werden. Zudem konnte eine höhere Promotoraktivität für Enamelin bzw. eine niedrigere Promotoraktivität für klk-4 nachgewiesen werden.“ ■

BPA-Konzentrationen im Blut im Vergleich zu heranwachsenden und adulten Tieren. Als Folge könne bei heranwachsenden und adulten Ratten keine Auswirkung des BPA auf die sich bei Nagetieren lebenslang vollziehende Zahnschmelzbildung beobachtet werden.“ Ein einfacher Übertrag dieser Phänomene auf den menschlichen Organismus verbietet sich jedoch, da die Zahnschmelzbildung beim Menschen im Gegensatz zur Ratte im Kindesalter abgeschlossen wird. Nicht alle Unsicherheiten der Studien weisen in Richtung eines fehlenden Zusammenhangs zwischen BPA-Exposition und Mineralisationsstörungen. Dennoch kommt das BfR in seiner Risikobewertung zu dem Ergebnis, dass schädigende Wirkungen von BPA auf die Mineralisation von Zähnen nach dem gegenwärtigen Stand des Wissens „unwahrscheinlich“ sind. Als Gründe dafür werden insgesamt sinkende BPA-Expositionen und die toxikokinetischen

Unterschiede zwischen Ratte und Mensch angeführt. Das BfR weist auch darauf hin, dass bislang nur die Arbeitsgruppe um Jedeon et al. die Wirkung von BPA auf die Zahnentwicklung von Nagern beschrieben hat. In anderen Untersuchungen an Ratten mit höheren BPA-Dosierungen seien Zahnschäden nicht beobachtet worden, so das BfR. br

Das Bundesinstitut für Risikobewertung (BfR) ist eine wissenschaftlich unabhängige Einrichtung im Geschäftsbereich des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL). Es berät die Bundesregierung und die Bundesländer zu Fragen der Lebensmittel-, Chemikalien- und Produktsicherheit. Das BfR betreibt eigene Forschung zu Themen, die in engem Zusammenhang mit seinen Bewertungsaufgaben stehen.

Literatur:

1. Houari S., Loiodice S., Jedeon K., Berdal A., and Babajko S. (2016): Expression of Steroid Receptors in Ameloblasts during Amelogenesis in Rat Incisors. *Front Physiol* 7, 503. DOI: 10.3389/fphys.2016.00503

2. Jedeon K., Berdal A. and Babajko A. (2016a): Impact of three endocrine disruptors, Bisphenol A, Genistein and Vinclozolin on female rat enamel. *Bulletin du Groupement international pour la recherche scientifique en stomatologie & odontologie* 53 (1), e28. revistes.ub.edu/index.php/bullgirso/article/view/16191/19186

3. Jedeon K., De la Dure-Molla M., Brookes S.J., Loiodice S., Marciano C., Kirkham J., Canivenc-Lavier M.C., Boudalia S., Berges R., Harada H., Berdal A. and Babajko S. (2013): Enamel defects reflect perinatal exposure to bisphenol A. *Am J Pathol* 183 (1), 108–118. DOI: 10.1016/j.ajpath.2013.04.004

4. Jedeon K., Loiodice S., Marciano C., Vinel A., Canivenc Lavier M.C., Berdal A. and Babajko S. (2014): Estrogen and bisphenol A affect male rat enamel formation and promote ameloblast proliferation. *Endocrinology* 155 (9), 3365–3375. DOI: 10.1210/en.2013–2161

5. Jedeon K., Loiodice S., Salhi K., Le Normand M., Houari S., Chaloyard J., Berdal A. and Babajko S. (2016b): Androgen Receptor Involvement in Rat Amelogenesis: An Additional Way for Endocrine-Disrupting Chemicals to Affect Enamel Synthesis. *Endocrinology* 157 (11), 4287–4296. DOI: 10.1210/en.2016–1342

Schmerzfrei positioniert – Entspannung für Körper und Geist

Bambach® Sattelsitz

DER EINZIGE mit der patentierten Wölbung

- ✓ Zur Beseitigung und Vorbeugung von Rückenschmerzen, mindert signifikant den Bandscheibendruck
- ✓ Registriertes Medizinprodukt
- ✓ Ergotherapeutischer Spezialsitz
- ✓ Neigung und Höhe verstellbar

Jetzt kostenlos
Praxistest
vereinbaren!
+49 (203) 99269-888



verändert
ihre Haltung



verändert
ihr Leben



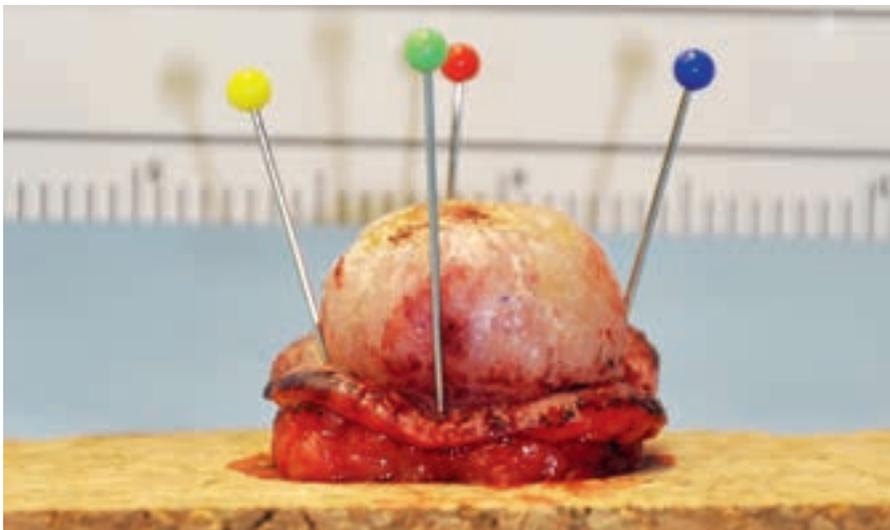
Vertrauen Sie nur dem Original!

Der besondere Fall mit CME

Ein bösartiger Hauttumor mit steigender Inzidenz – das Merkelzellkarzinom

Daniel G. E. Thiem, Andreas Erbersdobler, Bassam Saka, Peer W. Kämmerer

Im Januar 2018 stellte sich eine 88-jährige Frau nach Überweisung durch den niedergelassenen Dermatologen mit der Verdachtsdiagnose eines nodulären Basalzellkarzinoms der linken Wange in der Klinik und Poliklinik für Mund-, Kiefer- und Plastische Gesichtschirurgie der Universitätsmedizin Rostock vor. Die Patientin störte die Hautveränderung nur ästhetisch – der Dermatologe hatte aber mit der Überweisung zur MKG-Chirurgie richtig reagiert.



Fotos: Thiem

Auf Nachfrage berichtete die Patientin von einer für sie wahrnehmbaren Größenprogression der oben genannten Hautveränderung seit zwei Monaten. Bei der klinischen Untersuchung zeigte sich der beschriebene Befund als schmerzlose 2,1 x 0,8 cm messende, prall elastische Gewebeproliferation im Bereich der äußeren Wange (Abbildungen 1a und 1b), die die Patientin selbst als ästhe-

tisch störend empfand. Aus ihrer Krankenanamnese ergab sich neben einer ausgeprägt kardialen Beeinträchtigung (Aortenstenose II°, permanentes Vorhofflimmern und NYHA Klasse III) kein Hinweis für das Vorliegen dermalen Tumoren.

Zur histopathologischen Dignitätsklärung der hochgradig Malignom-verdächtigen Gewebeeränderung erfolgte die diagnostische Befundexzision mit Sicherheitsabstand sowie temporärer Deckung mittels Kunsthaut und Überknüpfverband noch in derselben Woche (Abbildungen 2a und 2b).

Der Befund zeigte ein R0-reseziertes Merkelzellkarzinom mit multiplen Lymphgefäßbrüchen, wobei die tumorfreien Sicherheitsabstände mit 4 mm in horizontaler und 1 mm in basaler Richtung entsprechend der aktuell gültigen S2k-Leitlinie als unzureichend gewertet werden mussten (Abbildung 3). Die beim Merkelzellkarzinom immunhistologisch etablierten Marker CK20 und Synaptophysin

waren positiv, der Ki-67-Proliferationsindex lag bei 50 Prozent. Zum Ausschluss einer stattgehabten Lymphknoten- und Fernmetastasierung erfolgte anschließend das weitere Staging mithilfe der sonografischen Halslymphknotenuntersuchung und der Kontrastmittelgestützten CT-Schnittbildgebung der Kopf-Hals-Region sowie von Thorax und Abdomen. Bei klinisch-radiologischer cN0-Situation wurden entsprechend der interdisziplinären Tumorboard-Entscheidung die Sentinel-Lymphknotenbiopsie mit Nachexzision des ehemaligen Tumorbetts sowie die plastische Defektdeckung mittels Vollhauttransplantation durchgeführt (Abbildungen 4a bis d). Bei histopathologisch nachgewiesener Lymphknotenmetastasierung erfolgte unter Berücksichtigung des hohen Alters und der umfangreichen Komorbiditäten der Patientin anschließend die isoliert adjuvante Strahlentherapie ohne die beidseitige Ausräumung der Halslymphknoten.

Im Rahmen der postoperativen Nachsorge erwies sich die Einheilung des Vollhauttransplantats unter der laufenden Strahlentherapie als suffizient (Abbildungen 5a bis c). In der klinischen Verlaufsbeobachtung von nunmehr einem halben Jahr zeigte sich kein Hinweis auf ein Rezidiv.

Diskussion

Diese Falldarstellung thematisiert mit dem Merkelzellkarzinom (MCC) einen äußerst seltenen primären, neuroendokrinen Tumor der Haut unklarer Genese, der vornehmlich im Bereich der Gesichtshaut älterer Patienten (mittleres Lebensalter 70 Jahre) auftritt [Oram, Bartus et al., 2016]. Erhebungen



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.



Abbildungen 1a und b: Klinisches Bild eines 2,1 x 0,8-cm großen Merkelzellkarzinoms der äußeren Wange in (a) der Aufsicht und (b) der Seitansicht.

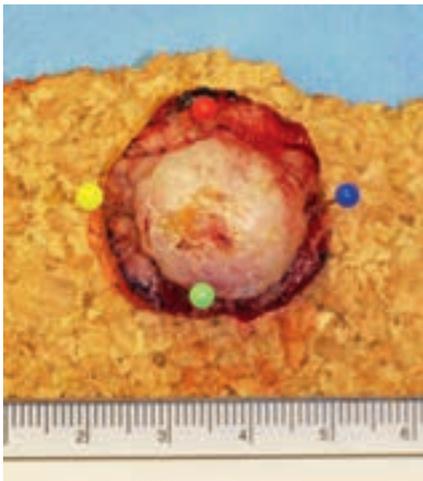


Abbildung 2a: Klinisches Bild des auf Kork fixiert und nadelmarkierten Geweberesektats in der Aufsicht.

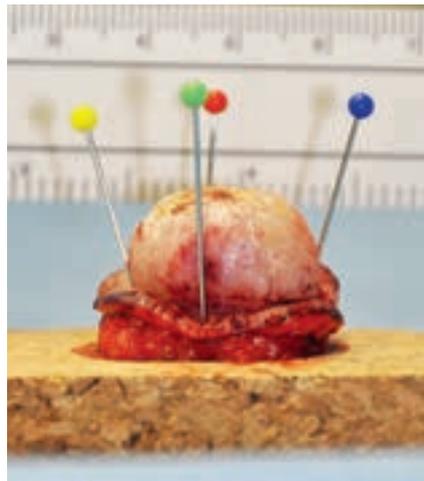


Abbildung 2b: Klinisches Bild des auf Kork fixiert und nadelmarkierten Geweberesektats in der Seitansicht.

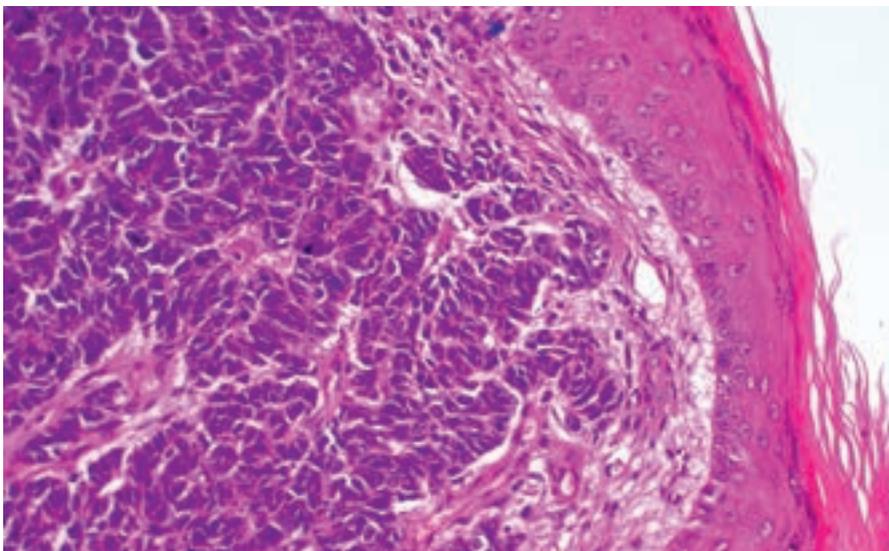


Abbildung 3: Histologisches Bild in H.E.-Färbung (50x Vergrößerungsfaktor)

zufolge geht man derzeit von einer stetig zunehmenden Inzidenz (aktuell 0.4/100.000 pro Jahr) und Mortalität aus [Han, North et al., 2012]. Ätiologisch gilt, nicht zuletzt aufgrund der bevorzugt fazialen Lokalisation und dem gehäuftem Auftreten in der Bevölkerung sonnenreicher Regionen, wie Westaustralien [Han, North et al., 2012], eine anamnestisch gesteigerte UV-Exposition als Hauptursache in der Karzinom-entstehung, wobei eine vorliegende Immunsuppression oder Immundefizienz ebenfalls einen wichtigen Risikofaktor darstellt [S2k-Kurzleitlinie, 2012; Oram, Bartus et al., 2016].

Beachtet werden muss hierbei das häufig synchrone Vorliegen von Zweitkarzinomen wie einem kutanen Plattenepithelkarzinom, einem malignen Melanom oder einem Basalzellkarzinom [Donepudi, DeConti et al., 2012; Oram, Bartus et al., 2016]. Das im Jahr 2008 neu identifizierte human-onkogene Merkelzell-Polyomavirus (MCPyV) gilt ebenso mit als Hauptverursacher des MCC. In diesem Zusammenhang zeigte eine Studie von Feng et al. den positiven Virusnachweis bei 80 Prozent der untersuchten MCC-Fälle [Feng, Shuda et al., 2008]. Da Viren auch im Trachealsekret nachgewiesen wurden, gilt das Virus als über die Atemluft übertragbar, so dass aktuelle Untersuchungen von einer 80-prozentigen Durchseuchung der Gesamtbevölkerung ausgehen. Die Seltenheit der Tumormanifestation erklärt sich durch den bei gesunden Virusträgern ausschließlichen Nachweis der nicht-mutierten Wildtyp-Virusvariante. Die Mehrheit der aus MCC isolierten MCPyV-Genome zeigten jedoch mindestens zwei Mutationen, welche eine Übertragung ausschließen [Shuda, Feng et al., 2008; Bhatia, Afanasiev et al., 2011]. Klinisch zeichnet sich das Merkelzellkarzinom durch ein schnelles Wachstum und die auch in dem vorliegenden Fall beobachtete charakteristische violett-blau-rot-kugelige Form mit glatt glänzender Oberfläche aus [Goessling, McKee et al., 2002; S2k-Kurzleitlinie, 2012]. In seltenen Fällen kann es auch zu einem plaqueartigen Wachstum kommen, das jedoch vornehmlich im Bereich des Körperstamms auftritt [S2k-Kurzleitlinie, 2012]. Die Tumorgroße liegt zum Zeitpunkt der Diagnosestellung

Genug geträumt, jetzt wird gespart: Ihre Wunsch-Behandlungseinheit.



KV_09_18_0328_REVO © Copyright KaVo Dental GmbH.

Eine Vision wird Wirklichkeit:
Traumkonditionen bei KaVo mit bis zu 13.145 € Preisvorteil*!

Sichern Sie sich jetzt eine KaVo ESTETICA™ E70/E80 Vision zu Traumkonditionen und mit traumhafter Ausstattung: ergonomisches Schwebestuhlkonzept, intuitiv bedienbares Arztelement mit Touchdisplay, dazu Hygienecenter sowie Endofunktion integriert und vieles mehr – jetzt fast zum Preis einer ESTETICA E50 Life.

Jetzt traumhafte Angebote sichern:
www.kavo.com/de-de/aktionen

* Aktion gültig auf den KaVo Listenpreis, Stand 01/2018,
bei Auftragserteilung bis 14.09. und Auslieferung bis 28.09.2018.

KaVo Dental GmbH | Bismarckring 39 | 88400 Biberach | Deutschland
www.kavo.com



KAVO
Dental Excellence

bei durchschnittlich 20 mm, wobei es sich klassischerweise um einen schmerzlosen Lokalbefund handelt.

Zusammenfassen lässt sich die Charakteristik des Merkelzellkarzinoms mit dem Akronym „AEIOU“, wobei A für asymptomatisch, E für rasche Expansion, I für immunsupprimiert, O für ältere (older) Patienten und U für die UV-Assoziation steht [Heath, Jaimes et al., 2008]. Erstbeschreiber des MCC war im Jahr 1875 der deutsche Pathologe Sigmund Merkel, der den Tumor als epidermalen Ursprungs, mit nicht-dendritischem und nicht-keratinisierendem Wachstumsmuster charakterisierte. Heute herrscht Uneinigkeit über die Zugehörigkeit der Karzinomzellen, wobei die eindeutige histogenetische Verbindung mit den physiologisch vorkommenden Merkelzellen bisher nicht sicher nachgewiesen werden konnte [Oram, Bartus et al., 2016].

In der HE-Färbung zeigen sich die meist mittelgroßen Zellen klassischerweise monomorph mit hyperchromatisch gelappten Zellkernen und einem schwach gefärbten Zytoplasma. In der Literatur häufig beschrieben wird die histopathologische Ähnlichkeit von MCC mit der des Lymphoms, des kleinzelligen Bronchialkarzinomen, mit Neuroblastomen, Rhabdomyosarkomen und Ewing-Sarkomen, wobei die Abgrenzung zum kleinzelligen Bronchialkarzinom aufgrund seiner Häufigkeit von besonderer Bedeutung ist [Oram, Bartus et al., 2016]. Potenzielle zur sicheren Abgrenzung herangezogene immunhistologische Marker sind Chromogranin und Neuron-spezifische Enolase (NSE), wobei Synaptophysin, Melan-A, S100 und Cytokeratin 20 am häufigsten verwendet werden [Han, North et al., 2012; S2k-Kurzleitlinie, 2012; Oram, Bartus et al., 2016].

Staging und Prognose

Unabhängig von der Tumorgöße empfehlen aktuelle Studien, nicht zuletzt aufgrund fehlender Leitlinienprotokolle, neben der klinisch-sonografischen Untersuchung des Lymphabstromgebiets die standardmäßige Sentinel-Lymphknotenbiopsie bei allen Betroffenen im Rahmen des Stagings [Han,



Abbildung 4a: Klinisches Bild der Nachresektion (blaue Farbmarkierung) im Bereich des Tumorbettes, sowie der Sentinel-Lymphknotenextirpation mit Darstellung des Lymphknotens im Bereich des Vorderrandes des M. Sternocleidomastoideus.



Abbildung 4c: Klinisches Bild des auf Kork fixierten und nadelmarkierten Nachresekts (5 x 5 cm) unter Einhaltung eines makroskopischen Sicherheitsabstandes von 2 cm in der Aufsicht.

North et al., 2012; Oram, Bartus et al., 2016]. In diesem Zusammenhang zeigte der Einsatz moderner bildgebender Verfahren wie dem PET/CT (Positronen-Emissions-Tomografie) vielversprechende Ergebnisse und ist damit Bestandteil aktueller Untersuchungen [Poulsen, Macfarlane et al., 2018].

Bezüglich der Prognose liegt die durchschnittliche 5-Jahresüberlebensrate bei einer Tumorgöße kleiner/gleich 2 cm und einer negativen Lymphknotenmetastasierung (c/pN0) bei 66 Prozent. Bei positivem Lymphknotenstatus (pN+) reduziert sich die



Abbildung 4b: Bild des entnommenen Sentinel-Lymphknotens (2 x 1 cm).



Abbildung 4d: Klinisches Bild zeigt die Defektdeckung mit einem autologen Vollhauttransplantat von supraklavikulär.

5-Jahresüberlebensrate hingegen bereits auf 26 bis 42 Prozent sowie auf lediglich 18 Prozent bei positiver Fernmetastasierung (cM1) [Donepudi, DeConti et al., 2012; Oram, Bartus et al., 2016].

Therapie

Bei der Therapie des Merkelzellkarzinoms gilt das chirurgische Vorgehen mit adjuvanter Strahlentherapie weiterhin als Goldstandard [National Comprehensive Cancer Network, 2017]. Allgemein anerkannt ist dabei die histologisch kontrollierte Tumorentfernung



Abbildung 5a: Klinisches Bild zeigt die Patientin am 8. postoperativen Tag mit zeitgerecht eingeeiltem Vollhauttransplantat, sowie in situ befindlichem Nahtmaterial im Bereich der linken Wange (vergrößerter Ausschnitt rechts im Bild).



Abbildung 5b: Klinisches Bild am 14. postoperativen Tag mit entferntem Nahtmaterial.



Abbildung 5c: Klinisches Bild mit homogen eingeeiltem Vollhauttransplantat am 44. postoperativen Tag.

unter Respektierung der anatomischen Nachbarstrukturen mit einem Sicherheitsabstand von mindestens 2 cm. Ist die Diag-

nose aufgrund der klinisch eindeutigen Befundcharakteristik wahrscheinlich und eine ausgedehnte Lokalexzision erforderlich,

wird die synchrone Durchführung von Karzinomexzision und Sentinel-Lymphknotenbiopsie empfohlen. Präoperativ durchge-

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 inklusiv!)
Freiburg im Breisgau
- 5 Implantologische und implantatprothetische Planung unter besonderer Berücksichtigung durchmesser- und längenreduzierter Implantate (Minis und Shorties)
Ort wird individuell bekannt gegeben
- 6 Hart- und Weichgewebsmanagement
Konstanz
- 7 DVT-Schein³ & Röntgenfachkunde (DVT-Schein inklusiv!)
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.

führt werden soll die Sentinel-Lymphknotenbiopsie bei geplanter Tumorentfernung mit intraoperativ-histopathologischer Kontrolle der Absetzungsränder auf Tumorfreiheit (Mohs-Chirurgie). Andernfalls ist bei beiden Vorgehensweisen eine Verfälschung des szintigraphischen Untersuchungsergebnisses durch eine Veränderung des Lymphabflusses nicht auszuschließen [Han, North et al., 2012; Oram, Bartus et al., 2016]. Aufgrund der hohen lymphogenen Metastasierungsrate von MCCs im Kopf-Hals-Bereich, sollte bei positivem Sentinel-Lymphknotenachweis eine therapeutische Lymphknotenraumräumung der betroffenen Region oder zusätzlich der kontralateralen Region, bei Manifestation im Bereich der Mittellinie durchgeführt werden [Fields, Busam et al., 2011; Hoetzenecker, Guenova et al., 2011; S2k-Kurzleitlinie, 2012]. Die Durchführung einer adjuvanten Strahlentherapie im Bereich des Tumorbetts und des Lymphabstromgebiets wird aufgrund der hohen Lokalrezidivrate sowohl für Primärkarzinome als auch für Lokalrezidive empfohlen [Ghadjar, Kaanders et al., 2011]. Demgegenüber stehen Studienergebnisse, die keinen Unterschied in Bezug auf die Lokalrezidivrate im

Vergleich zwischen primär und adjuvant strahlentherapeutisch behandelten Patienten zeigen konnten [Han, North et al., 2012]. Chemotherapeutika spielen aufgrund der ausgeprägten Resistenzbildung der MCC gegenüber den meisten Wirkstoffen aktuell eine eher untergeordnete Rolle und sind vornehmlich als palliative Therapieoption bei stattgehabter Fernmetastasierung zu heranzuziehen.

Besonders erwähnt werden muss in diesem Zusammenhang der Einsatz der neuartigen als „Checkpoint Inhibitoren“ bekannten Immuntherapeutika. Als monoklonale Antikörper verabreicht hemmen sie die malignominduzierte peritumorale Immunsuppression und machen die Tumorzellen dadurch zugänglich für die körpereigene Immunantwort. Als Mitglied der Immunglobulin-Superfamilie und Angriffsort für die genannten Immuntherapeutika ist das Oberflächenprotein PD-1 (Programmed cell death protein 1) an der Hemmung der körpereigenen Immunantwort beteiligt und fungiert damit als Angriffsort für den monoklonalen Antikörper Pembrolizumab® (anti-PD-1 Ak).

Nach positivem Nachweis einer gesteigerten PD-L1-Expression beim Merkelzellkarzinom [Afanasyev, Yelistratova et al., 2013] konnte unter Verwendung der monoklonalen PD-1-Immun-Checkpoint-Inhibitoren Pembrolizumab [Nghiem, Bhatia et al., 2016], Avelumab [Kaufman, Russell et al., 2016] und Nivolumab im Rahmen klinischer Studien eine Verbesserung des progressionsfreien Überlebens gezeigt werden, was in den USA zur FDA-Medikamentenzulassung bei der Behandlung des metastasierten Merkelzellkarzinoms führte – unabhängig davon, ob zuvor eine Chemotherapie durchgeführt wurde oder nicht [National Comprehensive Cancer Network, 2017].

Nachsorge

Aufgrund des hohen Lokalrezidiv-Risikos wird während des ersten Jahres nach Tumorentfernung eine engmaschige Nachsorge im sechswöchigen Intervall empfohlen, anschließend eine Ausdehnung der Intervalle

auf einen vierteljährlichen Abstand für 12 Monate und alle sechs Monate während der darauffolgenden fünf Jahre. Zusätzlich wird empfohlen, die Patienten in die regelmäßige Selbstuntersuchung einzuweisen. ■

Dr. Daniel G. E. Thiem
Klinik und Poliklinik
für Mund-, Kiefer- und
Gesichtschirurgie
Universitätsmedizin
Rostock
Schillingallee 35,
18057 Rostock

Porträts: privat



Prof. Dr. Andreas Erbersdobler
Direktor des Institutes für
Pathologie
Universitätsmedizin
Rostock
Strempelstraße 14,
18055 Rostock



PD. Dr. Dr. Bassam Saka
Leitender Oberarzt und stellvertretender
Klinikdirektor
Klinik und Poliklinik für Mund-, Kiefer- und
Gesichtschirurgie
Universitätsmedizin Rostock
Schillingallee 35,
18057 Rostock

PD. Dr. Dr. Peer W.
Kämmerer, MA, FEBOMFS
Leitender Oberarzt
und stellvertretender
Klinikdirektor
Klinik und Poliklinik
für Mund-, Kiefer- und
Gesichtschirurgie
Universitätsmedizin Mainz
Augustusplatz 2, 55131 Mainz



Fazit für die Praxis

- Bei älteren Patienten mit einem rasch wachsendem rot-violett-knotigem Hauttumor ist das Merkelzellkarzinom als Differentialdiagnose mit einzubeziehen.
- „AEIOU“ als Akronym für das charakteristische Erscheinungsbild des Merkelzellkarzinoms (A = asymptomatisch; E = rasche Expansion; I = immunsupprimierte Patienten; O = ältere (older) Patienten; U = UV-Strahlung).
- Umgehende Überweisung zum Facharzt für Dermatologie oder Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie bei Verdacht auf Vorliegen eines Merkelzellkarzinoms bei früher Lymphknotenmetastasierung.
- Regelmäßige und engmaschige Nachsorge des Patienten bei hoher Lokalrezidivrate.
- Ausschluss von möglichen Zweitkarzinomen wie eines Basalzellkarzinoms, kutanen Plattenepithelkarzinoms oder malignen Melanoms.

zm Learn service

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

CME AUF ZM-ONLINE Merkelzellkarzinom



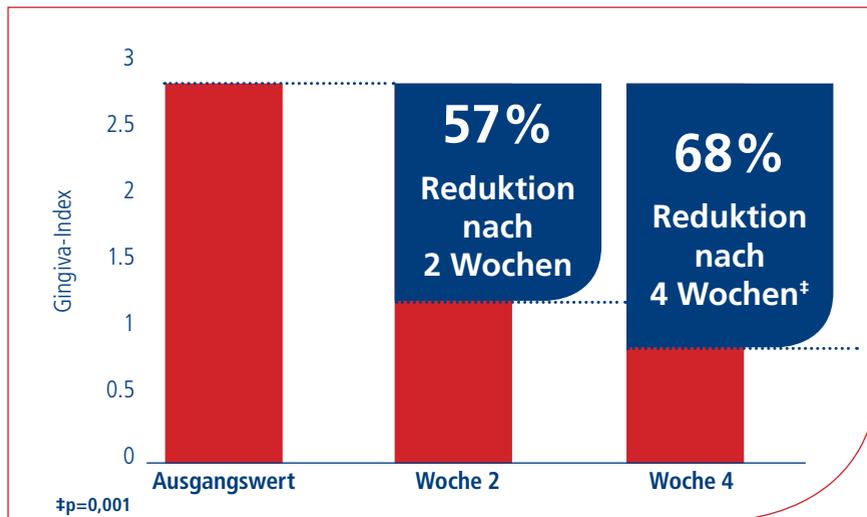
Für eine erfolgreich gelöste Fortbildung erhalten Sie 2 CME-Punkte der BZÄK/DGZMK.

INTENSIVE BEHANDLUNG FÜR ENTZÜNDETES ZAHNFLEISCH

CHLORHEXIDIN 0,2% REDUZIERT NACHWEISLICH DIE SYMPTOME EINER ZAHNFLEISCHENTZÜNDUNG

57% Reduktion des Gingiva Index* nach 2 Wochen

68% Reduktion des Gingiva Index* nach 4 Wochen



Reduktion gegenüber Ausgangswert bei zweimal täglicher Anwendung nach einer professionellen Zahnreinigung.

Empfehlen Sie Ihren Patienten mit Zahnfleischentzündung Chlorhexamed Mundspülung.



Marken sind Eigentum der GSK Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert.

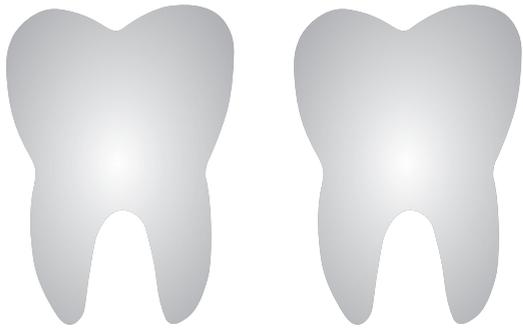
*Gingiva-Index misst Zahnfleischbluten und Zahnfleischentzündung
Todor R, et al. Oral Health Prev Dent 2012;10(3):291–296.

Chlorhexamed FORTE alkoholfrei 0,2% (Wirkstoff: Chlorhexidinbis(D-gluconat)).

Zus: 100 ml Lösg. enth. 0,2 g Chlorhexidinbis(D-gluconat), Pfefferminzaroma, Macroglyglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.), Glycerol, Sorbitol-Lösg. 70% (nicht kristallisierend) (Ph. Eur.), gereinigtes Wasser. **Anw.:** Die antiseptische Lösung wird angewendet zur vorübergehenden Keimzahlverminderung im Mundraum, Unterstützung der Heilungsphase nach parodontalchirurgischen Eingriffen durch Hemmung der Plaque-Bildung, vorübergehenden unterstützenden Behandlung bei bakteriell bedingten Zahnfleischentzündungen (Gingivitis) und bei eingeschränkter Mundhygienefähigkeit. **Kontraind.:** Überempfindlichkeit geg. Chlorhexidinbis(D-gluconat), Pfefferminzaroma oder einen der sonstigen Bestandteile. Darf nicht angew. werden: auf schlecht durchblutetem Gewebe, bei Wunden und Geschwüren (Ulzerationen), oberflächlichen, nicht-blutenden Abschilferungen der Mundschleimhaut (erosiv-desquamativen Veränderungen), sowie von Personen, die das Schlucken nicht richtig kontrollieren können (u. a. Kdr. < 6 J.). **Nebenw. Häufig:** reversible Verfärbungen des Zahnhartgewebes, reversible Verfärbungen von Restaurationen (u. a. Füllungen) u. der Zungenpapillen (Verfärbungen kann zum Teil durch sachgemäße Anwendung entsprechend der Dosierungsanleitung sowie einem reduzierten Konsum von stark färbenden Lebensmitteln und Getränken wie z. B. Tee, Kaffee oder Rotwein vorgebeugt werden. Bei Vollprothesen empfiehlt sich ein Spezialreiniger). **Gelegentlich:** kribbelndes oder brennendes Gefühl auf der Zunge zu Beginn der Beh. (Diese NW verschwindet gewöhnl. mit fortgesetzter Anw.). **Selten:** Überempfindlichkeitsreaktionen (u. a. Urtikaria, Erythem, Pruritus). **Sehr selten:** anaphylaktischer Schock. **Nicht bekannt:** reversible Parotisschwellung; reversible desquamative Veränderungen der Mukosa, kribbelndes oder brennendes Gefühl der Zunge zu Beginn der Beh., reversible Beeinträchtigung des Geschmacksempfindens, reversibles Taubheitsgefühl der Zunge (Diese NW verschwinden gewöhnl. mit fortgesetzter Anw.). **Warnhinw.:** Enthält Pfefferminzaroma u. Macroglyglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.). Apothekenpflichtig

GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG, Barthstraße 4, 80339 München Referenz: CHX2-F02

CIRS dent



Aus diesen Schäden wird man klug

Überall dort, wo Menschen arbeiten, entstehen Fehler – da sind auch Zahnärzte keine Ausnahme: Abläufe funktionieren nicht immer so, wie es sein sollte, Diagnosen sind manchmal nicht einfach zu stellen, Therapien versagen aus unerwarteten Gründen, Geräte und Hilfsmittel zeigen Schwächen. Die Liste möglicher „unerwünschter Ereignisse“, die in der Praxis eintreten können, ist lang.

Aus „unerwünschten Ereignissen“ kann man jedoch lernen, es künftig besser zu machen. Hilfreich ist dabei der Erfahrungsaustausch mit Kollegen. Die Bundeszahnärztekammer und die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung haben Anfang 2016 das internetbasierte Berichts- und Lernsystem „CIRS dent – Jeder Zahn zählt!“ gestartet (CIRS = Critical Incident Reporting System). Dort können Zahnärzte Fallberichte aus der Praxis von Kollegen lesen und auch selbst vollkommen anonym eigene Berichte einstellen. Die eingesandten Berichte werden von einer Fachredaktion geprüft, gegebenenfalls bearbeitet.

Daten, die eine Rückverfolgung auf die Praxis oder den Patienten ermöglichen würden, werden entfernt, die Berichte erst danach veröffentlicht. In der Rubrik „Der besondere Fall aus CIRS dent!“ veröffentlichen wir künftig Fallschilderungen, die eine besonders weitreichende Bedeutung haben.



Jeder Zahn

zählt

Der besondere Fall aus CIRS dent – Jeder Zahn zählt!

Notfall in der Zahnarztpraxis

Im vorliegenden Fall kam es nach einer schmerzhaften Intervention zur hypertonen Blutdruckentgleisung und Hyperventilation. Ängstliche Patienten sollten daher vorab identifiziert werden, Hypertoniker idealerweise vor Behandlungsbeginn gut eingestellt sein. Im Zweifel kann es nützlich sein, den Hausarzt vor Beginn der zahnärztlichen Behandlung zu konsultieren, um eine optimale Ausgangssituation zu gewährleisten.



Foto: adobe.stock - picture-factory

Was war passiert?

Der Patient kam zur Eingliederung von drei Kronen 15, 36, 46. Anästhesiert wurde ein Lokalanästhetikum mit den Wirkstoffen Articainhydrochlorid und Epinephrinhydrochlorid (Adrenalinhydrochlorid). An Zahn 15 erfolgte eine Infiltrationsanästhesie, an den Zähnen 36 und 46 eine intraligamentäre Anästhesie (STA). Die Kronen an den Zähnen 15 und 36 wurden nach entsprechender Einprobe komplikationslos definitiv zementiert.

Beim Einsetzen der Krone an 46 bemerkte der Patient eine leichte Schmerzempfindung, die er aber aushalten konnte. Die Eingliederung der Krone wurde fortgesetzt. Kurze Zeit später gab er an, im Kiefer einen stechenden Schmerz zu spüren. Der Blutdruck stieg auf RR 180/110, der Patient begann zu hyperventilieren, war aber klar ansprechbar. Der angeforderte Notarzt legte in der Zahnarztpraxis einen Zugang und verabreichte dem Patienten ein Sedativum.

Nach insgesamt 1,5 Stunden konnte der Patient die Praxis mit dem Notarzt verlassen und wurde zur weiteren Untersuchung in ein Krankenhaus eingewiesen. Die dort durchgeführten Untersuchungen blieben ohne Befund, das EKG war unauffällig. Nach dem Wochenende stellte sich der Patient erneut in der zahnärztlichen Praxis vor und hatte keinerlei Symptome und Beschwerden.

Welche Gründe gab es für das Ereignis?

Hypertonie und Hyperventilation während der Zahnbehandlung gehören Studien zufolge zu den häufigsten Notfällen (Tabelle 1). Die Ätiologie in diesem Fall lässt sich im Einzelnen nicht eruieren, wobei ein Zusammenhang zu dem beschriebenen Schmerzeignis auffällig ist.

Hätte man das Ereignis verhindern können?

Patienten, die eine leichte bis mittelgradige Hypertonie ohne sekundäre Organschäden aufweisen, können in der Regel ohne Verzug

Neue
Niederlassung

BREMEN
ERÖFFNUNGSFEIER

21.09.2018

14:00 – 19:00 Uhr

Anton Gerl GmbH
Marie-Astell Straße 2
28359 Bremen

Tel.: 0421 33009615
bremen@gerl-dental.de



Notfälle in der Zahnarztpraxis

Notfall	Deutschland (n = 620)	England (n = 302)	Brasilien (n = 374)
Synkope	58	62.9	12.7
Angina pectoris	-	11.9	6.8
Krampfanfall	7	9.9	6
Hypoglykämie	4	9.6	5.6
Orthostatische Hypotonie	-	-	44.4
Asthma bronchiale	4	4.6	15
Atemwegsverlegung	0.8	4.6	2.2
Hypertonie	7	0.9	15
Anaphylaxie	1	0.9	0.4
Myokardinfarkt	-	0.7	0.2
Herzstillstand	-	0.3	0.2
Schlaganfall	0.6	-	-

Tabelle 1; Quelle: Eigene Darstellung des Autors nach Muller [2008], Girdler [1999] und Arsati [2010]

behandelt werden (Abbildung 1) [Howell, 2004]. Schlecht eingestellte Hypertoniker, die sich einer elektiven Behandlung unterziehen, sollten – sofern nicht bereits geschehen – vor der Behandlung hausärztlich beziehungsweise internistisch abgeklärt werden [Sear, 2008]. Ängstliche Patienten, die möglicherweise während der Behandlung psychisch dekomensieren könnten, sollten vorab identifiziert werden [Nunn, 2000]. Neben einer optimalen Lokalanästhesie und ruhiger verbaler Führung können beide Komplikationen – Hypertonie und Hyperventilation – durch geeignete Sedierungsmaßnahmen abgefangen werden [Matsuura, 1989].

Was kann man aus dem Ereignis lernen?

Die enge zeitliche Beziehung zwischen dem Schmerz, dem Bluthochdruck und der psychischen Erregung mit Hyperventilation deutet auf einen kausalen Zusammenhang zwischen den Ereignissen hin. Das wissen-

schaftliche Interesse an der Pathophysiologie der Hypertonie, gerade in Zusammenhang mit zahnmedizinischen Behandlungen, ist außerordentlich groß [Hatch, 1984]. Akute Schmerzen dienen der Vermeidung von Gewebeschäden und führen zu einer aufsteigenden Nozizeption und Rekrutierung segmentaler spinaler Reflexe. Abhängig von der Intensität und Dauer des Schmerzreizes werden das sympathische Nervensystem aktiviert, der periphere Widerstand, die Herzfrequenz und das Schlagvolumen erhöht. Hinzu kommt eine Aktivierung des neuroendokrinen Systems, und die Hypothalamus-Hypophysen-Nebennierenrinden-Achse (Stressachse) wirkt dabei ebenfalls auf das sympathische Nervensystem. Diese Phänomene sind geläufig, aber der umgekehrte Einfluss einer Hypertonie auf das Schmerzempfinden ist vielen nicht bekannt. So kommt es in diesem Zusammenhang zu einer „hypertension-associated hypoalgesia“, das heißt, es kommt zu einer

Dämpfung des Schmerzempfindens bei steigenden Blutdruckwerten [Dworkin, 1979].

Schmerzen und Angst regen aber nicht nur das sympathische Nervensystem an. Häufig sind sie auch Auslöser einer psychischen Erregung, die in einem Hyperventilationssyndrom mündet. In amerikanischen Studien ist das Phänomen nach der vasovagalen Synkope (60 Prozent) der zweithäufigste Notfall (7 Prozent) in der Zahnmedizin [Haas, 2006].

Wie sieht in dem Fall ein Notfallmanagement aus?

Die Hyperventilation kann häufig durch ruhiges Zureden abgefangen werden. Schwierigere Fälle können gelegentlich eine notärztliche Intervention erfordern, wobei intravenöse Benzodiazepine den Goldstandard darstellen. Die früher beschriebene Rückatmung mittels Plastiktüte wird, nach schwerwiegenden Komplikationen, nicht

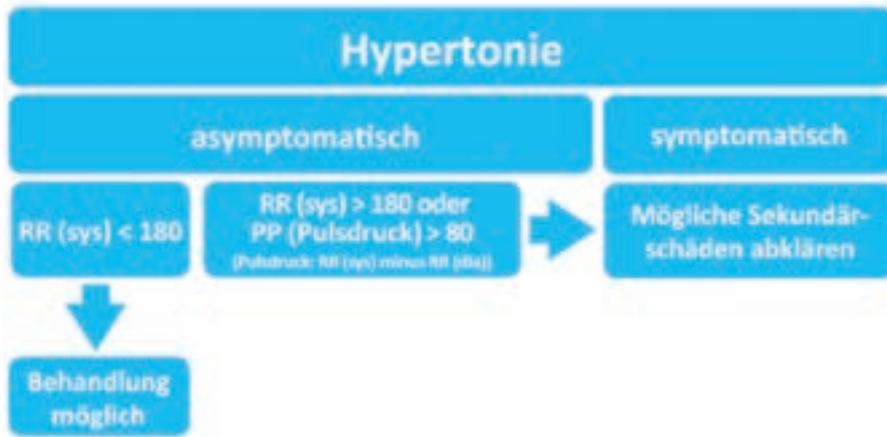
DIE ABFORM- DESINFEKTION MIT DIROMATIC®



FÜR ALLE
ABFORM-
MATERIALIEN
GEEIGNET!

- Desinfiziert Ihre Abdrücke
- Einfach Abdrucklöffel einhängen und Vorgang starten
- Mit dem Abdruckdesinfektionssystem Diromatic ersparen Sie sich das Tauchbad
- Ökonomisches Desinfektionssystem für alle Abformungen (Alginate, Hydrokolloide, Polyethergummi, Polysulfide u.a.)

Tel. 02744/92000
www.beycodent.de



Quelle: Howell [2004]

Abbildung 1: Algorithmus zum Umgang mit Hypertonie vor zahnmedizinischen Behandlungen

mehr empfohlen [Mathers, 2015]. Nitro-Spray, vielen Zahnmedizinern als Akuttherapie des Angina pectoris bekannt, wird zur Senkung des Blutdrucks im Akutfall eingesetzt. Sollten 2 x 2 Hub NitroSpray sublingual nicht zu einer adäquaten Blutdrucksenkung ausreichen, sollte der Patient umgehend internistisch abgeklärt werden. Das früher gebräuchliche sublinguale Adalat (Nifedipin) wird nicht mehr als Akutintervention empfohlen, weil es zu unkontrollierten Blutdruckabfällen führen kann [Mathers, 2015]. ■

Weitergehende Hilfe:

Dr. med. Frank G. Mathers
Goltsteinstr. 95
50968 Köln (Bayenthal)
info@dr-mathers.de



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

CIRS dent – Jeder Zahn zählt! So kann ich mitmachen

„CIRS dent – Jeder Zahn zählt!“ (CIRS: Critical Incident Reporting System) ist ein Online-Berichts- und Lernsystem von Zahnärzten für Zahnärzte. Auf der Website www.cirsdent-jzz.de können dort angemeldete Kolleginnen und Kollegen auf freiwilliger Basis, anonym und sanktionsfrei über unerwünschte Ereignisse aus ihrem Praxisalltag berichten, sich informieren und austauschen.

Ziel ist es, so aus eigenen Erfahrungen und denen anderer Zahnärzte zu lernen. Damit leistet jeder Teilnehmer einen aktiven Beitrag zur Verbesserung der Patientensicherheit. Mehr als 5.300 Zahn-

ärzte haben sich bereits registriert und mehr als 130 Berichte eingestellt. Machen auch Sie mit – es lohnt sich!

Zur Anforderung eines neuen Registrierungsschlüssels, etwa im Fall eines Verlusts, können sich Praxisinhaber an ihre zuständige Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZV) oder an cirsdent@kzbv.de wenden. Privatärztlich tätige Kollegen und die Leiter universitärer zahnärztlicher Einrichtungen erhalten die Registrierungsschlüssel von ihrer (Landes-)Zahnärztekammer. Die Mitglieder der Bundeswehr erhalten ihre Registrierungsschlüssel von ihren Standortleitern. ■

Ausstellung in London

Noch bis 16.9. – Wellcome-Collection zeigt:



Foto: Wellcome Collection

150 historische zahnmedizinische Objekte sind zu sehen: Cartoons und Karikaturen, Schutzamulette, Zahnbohrer, Werbung für Zahnpasta – und Napoleons Zahnbürste.

Planen Sie noch in diesem Jahr einen Trip nach London? Falls Sie flexibel in Ihrer Reiseplanung sind: Bis zum 16. September zeigt die Wellcome Collection Zähne, englisch schlicht „Teeth“. Von Vampiren und Zahnfeen bis hin zu frühen Badern und heutigen Zahnmedizinern: Die Ausstellung zeichnet nach, wie sich die Beziehung des Menschen zu seinen Zähnen entwickelt hat. Neben Cartoons und Karikaturen, Schutzamuletten, Werbung für Zahnpasta umfasst die Kollektion eine Auswahl an Stühlen, Bohrern und Trainingsgeräten. Zu den besonderen Exponaten zählen die Zahnbürste von Napoleon I. (Kaiser der Franzosen), das Instrumentenetui des Zahnarztes von Königin Victoria und Zahnprothesen von König William IV. (beide Monarchen des Königreichs von Großbritannien und Irland, Victoria zudem Kaiserin von Indien).

Einige Ausstellungsstücke wurden bereits von Sammlungsbegründer Sir Henry Solomon Wellcome zusammengetragen, einige Leihgaben stammen aus wichtigen nordeuropäischen Sammlungen. Auch die British Dental Association hat einen Teil aus ihren umfangreichen Beständen beigesteuert.

Ein Streifzug durch Kultur und Geschichte

Die Geschichte der Zahnmedizin ist immer auch ein Abbild der Gesellschaft. Gemälde von Badern und Schmieden, die Extrakte für die weniger Privilegierten angefertigt haben, sind ebenso ausgestellt wie

Karikaturen, die das Leiden der Armen dem protzigen Lächeln der Wohlhabenden gegenüberstellen, die ihren neuen, glänzenden Zahnersatz zeigen. Im 19. und im 20. Jahrhundert führten neue Technologien



Zahnpastaposter aus dem Jahr 1970, British Dental Association Museum

Foto: Museum der Britischen Zahnvereinigungen/ British Dental Association Museum



Foto: Wellcome Collection

Arbeit in einem menschlichen Mund zuwenden durften.

Der Blick geht zurück bis in die Antike: Gezeigt werden römische Votivgaben, Amulette aus dem 19. Jahrhundert, die vor Schmerzen schützen sollen, neben Bildern der heiligen Apollonia (der Schutzpatronin von Zahnschmerzen, die nach dem Zerschneiden ihrer Zähne gemartert wurde). Und auch die besondere Beziehung, die Kinder zum Zahndurchbruch und -verlust haben (unterstützt von der international bekannten Zahnfee), hat ihren Platz in „Teeth“.

mth

Inspiriert wurde die Ausstellung von Richard Barnetts „The Smile Stealers“, herausgegeben von der Wellcome Collection und Thames & Hudson. In Deutschland ist das Buch unter dem Titel „Mut zur Lücke“ bei Dumont erschienen. Eine Besprechung der deutschen Ausgabe finden Sie in der zm 15-16/2018 auf Seite 94.

Napoleons Biograf behauptete, der Feldherr habe seine Zähne zweimal täglich geputzt und seine Zunge mit einem silbernen Schaber gereinigt. Das ist die mit eingraviertem Wappen verzierte Bürste.

zu einem stärker industrialisierten Ansatz in der Zahnpflege. Zu sehen sind die wechselnde Verfügbarkeit und Erschwinglichkeit von Konsumgütern wie Zahnpasten und Bürsten sowie die Entwicklung von Zahnbohrern, der Einsatz von Röntgenstrahlen und die Einführung von Anästhetika. Riesige Münder und übergroße Lehrmittel aus den Sammlungen der Universität von Utrecht (Niederlande) verdeutlichen die Techniken für die Ausbildung von Zahnärzten, die an großen Modellen üben mussten, bevor sie sich der Komplexität der



Foto: Museum der Britischen Zahnvereinigungen/ British Dental Association Museum

Ein Objekt der Maya: menschlicher Zahn mit einer Einlage aus Jade (ca. 500–1000)



Foto: Christopher Payne

Die Geschichte der Zahnmedizin ist immer auch ein Abbild der Gesellschaft. Im Bild: Patientenzahnbürsten aus dem Hudson River State Hospital, Poughkeepsie/New York, von 2005



Foto: Filip Cierlinski

Instrumentenetui von Sir Edwin Saunders (1814–1901), Zahnarzt von Königin Victoria

INFO

Fortbildungen im Überblick

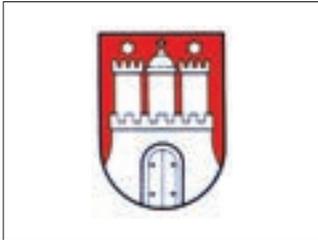
Abrechnung	ZÄK Bremen	S. 59	Implantologie	LZK/ZÄK/BZK Berlin/Brandenburg	S. 64	
	KZV Baden-Württemberg	S. 61		BZK Pfalz	S. 66	
	LZK Baden-Württemberg	S. 63		Interdisziplinäre ZHK	ZÄK Hamburg	S. 59
	KZV Hessen	S. 67		ZÄK Schleswig-Holstein	S. 66	
	LZK Rheinland-Pfalz	S. 68		Kieferorthopädie	KZV Baden-Württemberg	S. 61
Allgemeine ZHK	ZÄK Bremen	S. 59	LZK Baden-Württemberg	S. 63		
	KZV Baden-Württemberg	S. 62	LZK/ZÄK/BZK Berlin/Brandenburg	S. 64		
	LZK Sachsen	S. 64	Kinderzahnheilkunde	ZÄK Bremen	S. 60	
Allgemeinmedizin	LZK Sachsen	S. 63	KZV Baden-Württemberg	S. 61		
	LZK/ZÄK/BZK Berlin/Brandenburg	S. 64	BZK Pfalz	S. 66		
Anästhesie	ZÄK Bremen	S. 60	Kommunikation	ZÄK Bremen	S. 59	
Arzneimittel	ZÄK Bremen	S. 59	Konservierende ZHK	LZK Baden-Württemberg	S. 63	
Ästhetik	ZÄK Bremen	S. 60	Marketing	LZK Rheinland-Pfalz	S. 68	
	KZV Baden-Württemberg	S. 61	Parodontologie	LZK/ZÄK/BZK Berlin/Brandenburg	S. 65	
	ZÄK Nordrhein	S. 68	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 66		
Bildgebende Verfahren	ZÄK Hamburg	S. 59	ZÄK Nordrhein	S. 67		
	ZÄK Bremen	S. 59	Patientenbeziehung	LZK Baden-Württemberg	S. 63	
	KZV Baden-Württemberg	S. 62	ZÄK Nordrhein	S. 67		
Chirurgie	ZÄK Hamburg	S. 59	Praxismanagement	ZÄK Hamburg	S. 59	
	KZV Baden-Württemberg	S. 61	ZÄK Bremen	S. 59		
	ZÄK Westfalen-Lippe	S. 62	LZK Baden-Württemberg	S. 63		
	LZK/ZÄK/BZK Berlin/Brandenburg	S. 65	LZK Sachsen	S. 63		
	ZÄK Nordrhein	S. 67	LZK/ZÄK/BZK Berlin/Brandenburg	S. 64		
Dentale Fotografie	ZÄK Bremen	S. 60	ZÄK Sachsen-Anhalt	S. 66		
Endodontie	LZK/ZÄK/BZK Berlin/Brandenburg	S. 65	KZV Hessen	S. 67		
	BZK Rheinhessen	S. 66	ZÄK Nordrhein	S. 67		
Ergonomie	ZÄK Schleswig-Holstein	S. 67	Prophylaxe	LZK/ZÄK/BZK Berlin/Brandenburg	S. 64	
Finanzen	ZÄK Bremen	S. 59	ZÄK Nordrhein	S. 67		
Funktionslehre	ZÄK Westfalen-Lippe	S. 62	Restaurative ZHK	LZK/ZÄK/BZK Berlin/Brandenburg	S. 64	
	LZK Baden-Württemberg	S. 63	Prothetik	KZV Baden-Württemberg	S. 61	
	LZK/ZÄK/BZK Berlin/Brandenburg	S. 65	ZÄK Westfalen-Lippe	S. 62		
	ZÄK Nordrhein	S. 67	Qualitätsmanagement	KZV Baden-Württemberg	S. 61	
	LZK Sachsen	S. 63	ZÄK Nordrhein	S. 67		
Homöopathie	LZK Sachsen	S. 63	Recht	KZV Baden-Württemberg	S. 62	
Hypnose	LZK Baden-Württemberg	S. 63	Restaurative ZHK	LZK/ZÄK/BZK Berlin/Brandenburg	S. 64	
Implantologie	KZV Baden-Württemberg	S. 61	ZFA	KZV Baden-Württemberg	S. 61	
	ZÄK Westfalen-Lippe	S. 62	ZÄK Sachsen-Anhalt	S. 66		

Fortbildungen der Zahnärztekammern**Seite 59****Kongresse****Seite 68****Hochschulen****Seite 69****Wissenschaftliche Gesellschaften****Seite 69**

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

Kammern und KZVen

ZÄK Hamburg



Fortbildungsveranstaltungen von Zahnärztekammer Hamburg

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

Fachgebiet: Interdisziplinäre ZHK, Patientenbeziehung, Praxismanagement
Thema: Dental English – How can we help you? Fit in der Betreuung englischsprechender Patienten
Termin: 29.09.2018, 09.00 – 15.30 Uhr
Ort: Zahnärztekammer Hamburg, Weidestr. 122 b, 22083 Hamburg
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 21147 praxisf
Kursgebühr: 210 EUR
Anmeldung: Tel.: 040 733405-0

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Immer Ärger im Team? Generationenkonflikten in der Zusammenarbeit präventiv begegnen
Referent/in: Wilma Mildner, Dresden
Termin: 29.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Zahnärztliches Fortbildungszentrum im NFI, Möllner Landstr. 31, 22111 Hamburg
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 20011 praxisf
Kursgebühr: 240 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

ZÄK Bremen



Fortbildungsveranstaltungen von Zahnärztekammer Bremen

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 Woolßmann
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, Dependence 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

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)

Fachgebiet: Abrechnung, Praxismanagement, Recht
Thema: Versiegeln unter Kofferdam – Der 4. Schritt-Fit beim Versiegeln und beim Kofferdam
Referent/in: Christine Marschausen
Termin: 27.09.2018, 17.00 – 20.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK, Dependance Buschhöhe, Buschhöhe 8, 28357 Bremen
Kurs-Nr.: 18022
Kursgebühr: 140 EUR

Fachgebiet: Ästhetik
Thema: Ästhetik mit direkten Kompositfüllungen – Workshop
Referent/in: Wolfgang M. Boer
Termin: 28.09.2018, 14.00 – 19.00 Uhr
 29.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK, Bremen Dependance Buschhöhe, Buschhöhe 8, 28357 Bremen
Fortbildungspunkte: 16

Kurs-Nr.: 18527
Kursgebühr: 478 EUR

Fachgebiet: Kommunikation
Thema: Die ZE-Beraterin – Das kompetente Zusammenspiel im zahnärztlichen Beraterteam
Referent/in: Martin Sztraka, Rubina Ordemann
Termin: 28.09.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18232
Kursgebühr: 252 EUR (ZÄ), 207 EUR (ZFA)

Fachgebiet: Abrechnung, Allgemeinmedizin, Patientenbeziehung, Prophylaxe
Thema: Diabetespatienten – Herzlich Willkommen – Der 6. Schritt: Diabetespatienten optimal betreuen
Referent/in: Sona Alkozei
Termin: 28.09.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18024
Kursgebühr: 198 EUR

Fachgebiet: Abrechnung, Allgemeine ZHK, Implantologie
Thema: Implantologie und angewandte Augmentationsverfahren: Komplexes Wissen und Update-Wissen
Referent/in: Sylvia Wuttig
Termin: 28.09.2018, 08.30 – 15.30 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der Zahnärztekammer Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18008
Kursgebühr: 324 EUR

Fachgebiet: Kommunikation
Thema: Die Geheimnisse der Körpersprache – Was wir ständig mitteilen und was wir damit bewirken ... können.
Referent/in: Herbert Prange
Termin: 29.09.2018, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK, Dependance Buschhöhe, Buschhöhe 8, 28357 Bremen
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18204
Kursgebühr: 485 EUR (ZÄ), 388 EUR (ZFA)

Fachgebiet: Abrechnung
Thema: BEL-II – Die Berechnung von zahntechnischen Leistungen für Regelversorgungen
Referent/in: Sylvia Wuttig
Termin: 29.09.2018, 08.30 – 15.30 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der Zahnärztekammer Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18234
Kursgebühr: 298 EUR (ZÄ), 243 EUR (ZFA)

Fachgebiet: Dentale Fotografie
Thema: Das perfekte Patientenfoto – Ein Kurs für alle, die in der Patientenfotografie nichts dem Zufall überlassen wollen
Referent/in: Erhard Scherpf
Termin: 29.09.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18536
Kursgebühr: 425 EUR

Fachgebiet: Abrechnung, Recht
Thema: Festzuschuss-Grundlagen – Gruppe 1-7
Referent/in: Regina Granz
Termin: 11.10.2018, 19.00 – 22.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der Zahnärztekammer Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 4
Kurs-Nr.: 18026
Kursgebühr: 140 EUR

Fachgebiet: Abrechnung
Thema: Kommunikation mit Versicherungen und Beihilfestellen – Strategie statt Zeiträuber
Referent/in: Helen Möhrke
Termin: 12.10.2018, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der Zahnärztekammer Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18028
Kursgebühr: 298 EUR

Fachgebiet: Abrechnung, Parodontologie
Thema: Parodontologisch – Abrechnung parodontologischer Leistungen
Referent/in: Caroline-Kristina Havers
Termin: 12.10.2018, 14.00 – 19.00 Uhr

Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 6
Kurs-Nr.: 18533
Kursgebühr: 262 EUR

Fachgebiet: Kinderzahnheilkunde
Thema: Update Kinderzahnheilkunde
Referent/in: Prof. Dr. Christian H. Splieth
Termin: 13.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18517
Kursgebühr: 320 EUR

Fachgebiet: Abrechnung
Thema: KFO-Abrechnung: Aufbau-Seminar mit Workshop/ Klinische Fälle
Referent/in: Helen Möhrke
Termin: 13.10.2018, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18237
Kursgebühr: 348 EUR (ZÄ), 278 EUR (ZFA)

Fachgebiet: Kommunikation
Thema: Erfolgreiche Menschen sprechen anders – Begeistern Sie durch Sprache
Referent/in: Martin Sztraka und Rubina Ordemann
Termin: 16.10.2018, 19.00 – 22.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 4
Kurs-Nr.: 18231
Kursgebühr: 188 EUR (ZÄ), 150 EUR (ZFA)

Fachgebiet: Kommunikation, Recht
Thema: Datenschutz!?! – Leidiges Thema oder: alles in perfekter Ordnung?
Referent/in: Dr. Daniel Combé
Termin: 16.10.2018, 19.00 – 21.00 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 3
Kurs-Nr.: 18114
Kursgebühr: 98 EUR

Fachgebiet: Kommunikation, Patientenbeziehung
Thema: >Die Angst vergeht, der Zauber bleibt< – Therapeutisches Zaubern
Referent/in: Annalisa Neumeyer
Termin: 17.10.2018, 13.00 – 17.30 Uhr
Ort: Fortbildungsinstitut der ZÄK Bremen, Universitätsallee 25, 28359 Bremen
Fortbildungspunkte: 6
Kurs-Nr.: 18005
Kursgebühr: 215 EUR

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: 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

Fachgebiet: Abrechnung, ZFA
Thema: Schnittstellen zwischen BEMA und GOZ – Umsetzung von Behandlungskonzepten beim GKV-Patienten
Termin: 26.09.2018, 14.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 4
Kurs-Nr.: 18FKT19903
Kursgebühr: 69 EUR

Fachgebiet: ZFA
Thema: Praktisch fitter in der Prophylaxe – Ein Refresher-Kurs für Prophylaxehelferinnen, ZMP's und ZMF's
Referent/in: Christina Bregenhorn, Freiburg und Iris Karcher, Freiburg
Termin: 27.09.2018, 08.30 – 17.30 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Kurs-Nr.: 18FKM31222
Kursgebühr: 225 EUR

Fachgebiet: Implantologie
Thema: Augmentation 4.0 – Bewährtes und Mutiges
Referent/in: Prof. Dr. Dr. Karl Andreas Schlegel, München

Termin: 28.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18FKZ30323
Kursgebühr: 395 EUR

Anzeige

Landeszahnärztekammer Hessen



www.lzkh.de



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

Aktuelle Fortbildungen
und Informationen unter:
www.fazh.de



Fachgebiet: ZFA
Thema: Psychologische Raffinesse für die Praxismanagerin – Ein Update für Zahnmedizinische Verwaltungsassistentinnen und Mitarbeiterinnen im Praxismanagement
Referent/in: H. Prange, Bellavista
Termin: 28. – 29.09.2018, 14.00 – 15.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Kurs-Nr.: 18FKM20523
Kursgebühr: 365 EUR

Fachgebiet: Ästhetik
Thema: Ästhetische Korrekturen mit Komposit – Es geht besser als man glaubt
Referent/in: Prof. Dr. Bernd Klaiber, Würzburg
Termin: 28. – 29.09.2018, 14.00 – 16.00 Uhr

Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 13
Kurs-Nr.: 18FKZ30624
Kursgebühr: 535 EUR

Fachgebiet: Chirurgie
Thema: Komplikationen der zahnärztlich-chirurgischen Behandlung
Referent/in: Prof. Dr. Dr. Jürgen Hoffmann, Heidelberg
Termin: 29.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18FKZ30525
Kursgebühr: 395 EUR

Fachgebiet: ZFA
Thema: Basistraining für CEREC CAD/CAM Assistentinnen – Ein praktischer Arbeitskurs für Zahnmedizinische Fachangestellte
Referent/in: Angela Schmidt, Langensendelbach
Termin: 04.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Kurs-Nr.: 18FKM31814
Kursgebühr: 375 EUR

Fachgebiet: Kinderzahnheilkunde
Thema: Kinderzahnheilkunde – Ein Update
Referent/in: Prof. Dr. K. Bekes, Wien
Termin: 06.10.2018, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18FKZ31326
Kursgebühr: 325 EUR

Fachgebiet: Ästhetik, ZFA
Thema: CEREC chairside Einführungskurs – Ein praktischer Arbeitskurs am CEREC-Gerät für das Praxisteam (ein ZA + 1 ZFA)
Referent/in: Dr. Gabriel Bosch, Zürich; Dr. Andreas Ender, Zürich
Termin: 06.10.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18FKT31809
Kursgebühr: 540 EUR (ZÄ/ZA), 295 EUR (ZFA / Mitarbeiter/-in)

Fachgebiet: ZFA
Thema: Das Abrechnungstraining für Auszubildende
Referent/in: K. Schüssler, Heidelberg
Termin: 11.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Kurs-Nr.: 18FKM19925
Kursgebühr: 109 EUR

Fachgebiet: ZFA
Thema: Prophylaxe mit Strategie, die wirkt – Individualität und Aktualität sprechen klar und nachhaltig
Referent/in: Annette Schmidt, Tutzing
Termin: 12.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Kurs-Nr.: 18FKM31227
Kursgebühr: 225 EUR

Fachgebiet: ZFA
Thema: Weil jeder Zahn zählt! Abrechnung moderner Prophylaxe-Konzepte und Parodontal-Behandlungen bei GKV und PKV
Referent/in: Andrea Räuber, Edingen-Neckarhausen
Termin: 12.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Kurs-Nr.: 18FKM10426
Kursgebühr: 295 EUR

Fachgebiet: Abrechnung, Funktionslehre
Thema: Physiotherapeutischer Befund und Behandlung von CMD
Referent/in: Peter Fischer, Tübingen; Bernhard Maier, KZV BW – BD Karlsruhe
Termin: 12.10.2018, 14.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 4
Kurs-Nr.: 18FKZ20302
Kursgebühr: 69 EUR

Fachgebiet: Allgemeine ZHK, ZFA
Thema: Die Zunge – Fit in der Zungendiagnostik und -therapie
Referent/in: Prof. Dr. Andreas Filippi, Basel
Termin: 13.10.2018, 09.15 – 17.00 Uhr

Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18FKT30419
Kursgebühr: 335 EUR pro Person

Anzeige

Fachgebiet: Abrechnung, Endodontie, ZFA
Thema: Zahlen oder Ziehen? Endodontie-Abrechnung von A wie Aufbereitung bis Z wie Zahlungsvereinbarung
Referent/in: Andrea Räuber, Edingen-Neckarhausen
Termin: 13.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18FKT10118
Kursgebühr: 295 EUR pro Person

Fachgebiet: ZFA
Thema: Mund-gesund: Mundhygiene in der Praxis und Zuhause – Lebendige Prophylaxe für jede Situation und jeden Menschen
Referent/in: Annette Schmidt, Tutzing
Termin: 13.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Kurs-Nr.: 18FKM31228
Kursgebühr: 225 EUR

Fachgebiet: Recht
Thema: Zahnärztliche Dokumentation – Lästige Pflicht oder Instrument der Qualitätssicherung
Referent/in: RA Peter Schabram, Freiburg
Termin: 17.10.2018, 14.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 4
Kurs-Nr.: 18FKZ20335
Kursgebühr: 150 EUR

Fachgebiet: Bildgebende Verfahren
Thema: Erwerb der Fachkunde im Strahlenschutz
Referent/in: Dr. Burkhard Maager, Denzlingen
Termin: 18. – 20.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: FFZ / Fortbildungsforum Zahnärzte, Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg
Fortbildungspunkte: 27
Kurs-Nr.: 18FKZ30827
Kursgebühr: 530 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: 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
Ort: Akademie für Fortbildung der ZÄKWL, Auf der Horst 31, 48147 Münster
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18711101
Kursgebühr: 399 EUR, je Baustein
Anmeldung: Petra Horstmann

Fachgebiet: Prothetik
Thema: Konventielle 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 ZÄKWL, Auf der Horst 31, 48147 Münster
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18740008
Kursgebühr: 399 EUR (ZA), 199 EUR (ZFA)
Anmeldung: Dirc Bertram

Fachgebiet: Chirurgie
Thema: Hands-on-Chirurgie für Zahnärztinnen
Referent/in: Prof. Dr. Margrit-Ann Geibel, Ulm
Termin: 20.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Akademie für Fortbildung der ZÄKWL, Auf der Horst 31, 48147 Münster
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18740007
Kursgebühr: ZA: 399 EUR, ASS: 199 EUR
Anmeldung: Dirc Bertram

Fachgebiet: Funktionslehre
Thema: Welche Schiene wann?
Referent/in: Dr. Horst Kares, Saarbrücken
Termin: 20.10.2018, 09.30 – 14.30 Uhr
Ort: Flughafen Dortmund, Terminal 1, 2. OG, Flughafenring 2, 44319 Dortmund
Fortbildungspunkte: 7

Kurs-Nr.: 18750029
Kursgebühr: ZA: 199 EUR,
 ASS: 99EUR
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: 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/Brsq.; Manuela Klaube,
 Freiburg/Brsq.
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)

Fachgebiet: Funktionslehre
Thema: Praxisgerechte individuelle
 CMD-Therapie mit der modularen
 Rehabilitationsschiene – prakti-
 scher Arbeitskurs mit einem neuen
 Schienenkonzept
Referent/in: Prof. Dr. Hans-Jürgen
 Schindler, Karlsruhe; PD Dr. Daniel
 Hellmann, Heidelberg
Termin:
 06.10.2018, 09.00 – 13.00 Uhr,
 05. – 15.10.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche
 Fortbildung Karlsruhe,
 Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe
Fortbildungspunkte: 14
Kurs-Nr.: 8779
Kursgebühr: 700 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement,
 ZFA
Thema: Die Rezeption –
 Das Herz der Praxis!
Referent/in: B. Kühn, ZMV, Tutzing
Termin:
 12.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche
 Fortbildung Karlsruhe,
 Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe
Kurs-Nr.: 8807
Kursgebühr: 180 EUR

Fachgebiet: Funktionslehre,
 Interdisziplinäre ZHK
Thema: Einfach kommunizieren
 auch bei schwierigen Patienten
Referent/in: PD Dr. Anne
 Wolowski, Münster
Termin:
 12.10.2018, 14.00 – 18.00 Uhr,
 13.10.2018, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche
 Fortbildung Karlsruhe,
 Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe
Fortbildungspunkte: 13
Kurs-Nr.: 8686
Kursgebühr: 600 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement,
 ZFA
Thema: Willkommen am Telefon –
 der erste Eindruck
Referent/in: Brigitte Kühn, ZMV,
 Tutzing
Termin:
 13.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche
 Fortbildung Karlsruhe,
 Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe
Kurs-Nr.: 8808
Kursgebühr: 180 EUR

Anzeige

praxiskom[®]
 AGENTUR FÜR
 PRAXISMARKETING

**WERDEN SIE
 NOCH GESUCHT
 ODER SCHON
 GEFUNDEN?**

Verlassen Sie sich auf einen
 erfahrenen Partner.

WE SPEAK DENTAL
 www.praxiskom.de

Fachgebiet: Konservierende ZHK
Thema: Treating the Untreatable!
 Neue Hoffnung für hoffnungslose
 Zähne durch Extrusion und
 Reimplantation
Referent/in: Prof. Dr. Gabriel
 Krastl, Würzburg
Termin:
 19.10.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche
 Fortbildung Karlsruhe,
 Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 8753
Kursgebühr: 450 EUR

Fachgebiet: Kieferorthopädie
Thema: Die Toronto-Technik
Referent/in: Dr. M. Schüßler, Hei-
 delberg; Dr. C. G. Metz, Rastatt
Termin:
 19.10.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
Ort: Akademie für Zahnärztliche
 Fortbildung Karlsruhe,
 Lorenzstr. 7, 76135 Karlsruhe
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 8697
Kursgebühr: 550 EUR

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

LZK Sachsen



Fortbildungsveranstaltungen von LZK Sachsen

Fachgebiet: Homöopathie
Thema: Homöopathie in der Zahn-
 heilkunde – 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

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Arbeitsschutz aktuell und
 wichtig – Gefährdungsbeurteilung
 in der Zahnarztpraxis
Referent/in: Tobias Räßler M.Sc.,
 Dresden
Termin:
 26.09.2018, 15.00 – 18.00 Uhr
Ort: Fortbildungsakademie der
 LZK Sachsen, Schützenhöhe 11,
 01099 Dresden

Fortbildungspunkte: 4
Kurs-Nr.: D 77/18
Kursgebühr: 75 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: In 5 Schritten zu einem effizienten Zeit- und Terminmanagement

Referent/in: Dr. Wolfgang Stoltenberg, Bochum

Termin:
 28.09.2018, 14.00 – 19.00 Uhr
Ort: Fortbildungsakademie der LZK Sachsen, Schützenhöhe 11, 01099 Dresden

Fortbildungspunkte: 6
Kurs-Nr.: D 78/18
Kursgebühr: 195 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Gute Leistung für ein angemessenes Honorar – wie setze ich es um, wie sage ich es meinen Patienten?

Referent/in: Dr. Wolfgang Stoltenberg, Bochum

Termin:
 29.09.2018, 09.00 – 15.00 Uhr
Ort: Fortbildungsakademie der LZK Sachsen, Schützenhöhe 11, 01099 Dresden

Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: D 79/18
Kursgebühr: 205 EUR

Fachgebiet: Allgemeine ZHK
Thema: Organisation der Hygiene in der Zahnarztpraxis

Referent/in: Dr. R. Hilger, Kürten

Termin:
 04.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Fortbildungsakademie der LZK Sachsen, Schützenhöhe 11, 01099 Dresden

Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: D 80/18
Kursgebühr: 175 EUR

Fachgebiet: Allgemeine ZHK
Thema: Organisation der Hygiene in der Zahnarztpraxis

Referent/in: Dr. Richard Hilger, Kürten

Termin:
 05.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Fortbildungsakademie der LZK Sachsen, Schützenhöhe 11, 01099 Dresden

Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: D 81/18
Kursgebühr: 185 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

**LZK/ZÄK/BZK
 Berlin/Brandenburg**



**Fortbildungsveranstaltungen
 von Philipp-Pfaff-Institut**

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 A. Göpfert, Berlin; ZMV C. 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 Fanghanel, 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

Anzeige



**Der geniale
 Preisvergleich
 für Dentalartikel**

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

www.wawibox.de

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

Fachgebiet: Kieferorthopädie
Thema: Qualifizierte Assistenz: Kieferorthopädie
Referent/in: Univ.-Prof. Dr. med. Dr. med. dent. R. J. Radlanski, Berlin

Termin:
 28.09.2018, 14.00 – 19.00 Uhr,
 29.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14195 Berlin

Kurs-Nr.: 9077.8
Kursgebühr: 295 EUR

Fachgebiet: Prophylaxe
Thema: Kinder- und Jugendprophylaxe mit FU, IP1-IP4, KFO-Betreuung und Fissurenversiegelung (IP5)

Referent/in: DH R. Regensburg

Termin:
 28.09.2018, 09.00 – 17.30 Uhr,
 29.09.2018, 08.15 – 17.15 Uhr

Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14195 Berlin

Kurs-Nr.: 3071.17
Kursgebühr: 375 EUR

Fachgebiet: Restaurative ZHK
Thema: Vollkeramische Restaurationen: Maximale Ästhetik und Funktion vom Veneer bis zur Seitenzahnbrücke

Referent/in: Univ.-Prof. Dr. med. dent. Jürgen Manhart, München

Termin:
 28. – 29.09.2018,
 10.00 – 18.00 Uhr,
 29.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14195 Berlin

Kurs-Nr.: 4025.6
Kursgebühr: 595 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Türkisch in der Zahnarztpraxis

Referent/in: ZMV E. Parlak, Berlin

Termin:
 29.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14195 Berlin

Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 9136.0
Kursgebühr: 175 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Die Rezeption – Das Herz der Praxis

Referent/in: ZMV B. Kühn, Tutzing

Termin:
 29.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14195 Berlin



F1 DENTALSISTEME DEUTSCHLAND GMBH



Einfach und Gut

- NSK LED Mikromotor NBX
- 6-Funktionenspritze AE
- Lichtturbinieneinrichtung
- NSK LED Zahnstein-entfernungsgerät Various 170
- 3-Funktionsspritze HE
- OP Lampe Vision
- Bottle Care System
- Entkeimungssystem
- Polsterfarbe wählbar
- WLAN Fußanlasser

F1 Plus LED Behandlungseinheit Einfach und Gut

power by **NSK**

~~18.950,00 €~~



16.950,00 €

BASIC Leasing

24 Monate Garantie
incl. Montage & E-Prüfung (Wert 1.000,00 €)

72 Monate: 246,35 € Restwert: 1.695,00 €

Optional F1 Sorglos Paket

Garantieverlängerung auf 36 Monate (Wert 800,00 €)
3 Jahreswartung (Wert 1.200,00 €)

36 Monate: 55,55 €

Alle Preise & Leasingraten in Euro zzgl. MwSt

Zentrale Nord-West

Breidenbrucher Str. 10a • 51674 Wiehl-Bomig
Tel. (0 22 61) 8074-00 • Fax (0 22 61) 8074-01
www.f1-dentalsysteme.de • info@f1-dentalsysteme.de

Zentrale Süd-Ost

Neureutstr. 11 • 75210 Keltern- Dammfeld
Tel. (0 72 31) 280-180 • Fax (0 72 31) 28018-18
www.f1-dentalsysteme.de • f1schmelcher@aol.com

Kurs-Nr.: 9129.4
Kursgebühr: 185 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Englisch in der Zahnarzt-praxis

Referent/in: Anke Roux, Paris

Termin:

05.10.2018, 14.00 – 19.00 Uhr,
06.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

Ort: Philipp-Pfaff-Institut,
Aßmannshäuser Straße 4-6,
14195 Berlin

Kurs-Nr.: 9141.2

Kursgebühr: 225 EUR

Fachgebiet: Funktionslehre
Thema: Funktionslehre – Kompakt
(inkl. ABC der aktuellen Schienentherapie)

Referent/in: Univ.-Prof. Dr. med.
dent. Dr. h. c. G. Meyer, Greifswald

Termin:

05.10.2018, 14.00 – 19.00 Uhr,
06.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

Ort: Philipp-Pfaff-Institut,
Aßmannshäuser Straße 4-6,
14195 Berlin

Kurs-Nr.: 1007.8

Kursgebühr: 375 EUR

Fachgebiet: Chirurgie
Thema: Aktuelle Entwicklungen in
der zahnärztlichen Chirurgie –
Kompakt mit Hands-on

Referent/in: Dr. med. dent.
Jens C. Eberle, Berlin; Dr. med.
dent. Michael Petschler, Berlin

Termin:

06.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

Ort: Philipp-Pfaff-Institut,
Aßmannshäuser Straße 4-6,
14195 Berlin

Kurs-Nr.: 0617.5

Kursgebühr: 295 EUR

Fachgebiet: Allgemeinmedizin
Thema: Aktualisierung der
Sachkunde zur Aufbereitung von
Medizinprodukten in der Zahn-
heilkunde (für ZAH/ZFA)

Referent/in: diverse

Termin:

06.10.2018, 09.00 – 18.00 Uhr

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

Kurs-Nr.: 6099.4

Kursgebühr: 225 EUR

Fachgebiet: Endodontie

Thema: Ab- und Berechnung
intensiv: Endodontie

Referent/in: ZMV E. Parlak, Berlin

Termin:

10.10.2018, 14.00 – 19.00 Uhr

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

Fortbildungspunkte: 6

Kurs-Nr.: 4063.9

Kursgebühr: 160 EUR

Fachgebiet: Parodontologie

Thema: Curriculum Parodontologie

Referent/in: diverse

Termin:

12.10.2018, 14.00 – 19.00 Uhr,
06.04.2019, 09.00 – 17.00 Uhr

Ort: Philipp-Pfaff-Institut,
Aßmannshäuser Straße 4-6,
14195 Berlin

Kurs-Nr.: 0419.8

Kursgebühr: 3.990 EUR, ermäßigt
3.590 EUR, bei Anmeldung bis
zum 14.09.2018 und Zahlung bis
zum 28.09.2018

Fachgebiet: Prophylaxe

Thema: Refresher 2018 für DH:
Die Klassifikation parodontaler
und peri-implantärer Erkrankun-
gen – Alles neu?

Referent/in: Univ.-Prof. Dr. med.
dent. Henrik Dommisch, Berlin

Termin:

12.10.2018, 16.00 – 19.00 Uhr,
13.10.2018, 09.00 – 14.00 Uhr

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

Kurs-Nr.: 3119.0

Kursgebühr: 275 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement

Thema: Auffrischung der Kenntnisse
in Abrechnung und Verwaltung:
Basis HKP I

Referent/in: ZFA A. Göpfert,
Berlin; ZMV C. Gramenz, Berlin

Termin:

13.10.2018, 09.00 – 16.00 Uhr

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

Kurs-Nr.: 9095.15

Kursgebühr: 185 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement

Thema: Workshop Praxisgründung
und -übernahme – Potsdam:
Der Weg in die eigene Praxis –
Chancen einer Niederlassung

Referent/in: Dr. jur. Ronny Hilde-
brandt, Berlin; StB Dipl. oec. Frank
Pfeilsticker, Potsdam; Robert
Schmidt, Potsdam

Termin:

17.10.2018, 14.00 – 18.30 Uhr

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

Fortbildungspunkte: 6
Kurs-Nr.: 5077.17
Kursgebühr: 45 EUR

Fachgebiet: Chirurgie
Thema: Behandlung von Zahntrauma: aktuell – effektiv – praxisbezogen
Referent/in: Univ.-Prof. Dr. med. dent. Andreas Filippi, Basel
Termin: 18.10.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin

Fortbildungspunkte: 7
Kurs-Nr.: 0601.3
Kursgebühr: 275 EUR

Fachgebiet: Parodontologie
Thema: Weichgewebemanagement – was funktioniert? Und was nicht?
Referent/in: Prof. Dr. med. dent. Daniel Grubeanu, Trier; Univ.-Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Ralf Smeets, Hamburg

Termin: 19.10.2018, 14.00 – 19.00 Uhr, 20.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin
Kurs-Nr.: 0429.3
Kursgebühr: 445 EUR

Fachgebiet: Chirurgie
Thema: Strukturierte Fortbildung: Zahnärztliche Chirurgie
Referent/in: Univ.-Prof. Dr. med. dent. Andreas Filippi, Basel; OA Prof. Dr. med. dent. Sebastian Kühl, Basel
Termin: 19.10. – 08.12.2018, 13.00 – 14.00 Uhr
Ort: Philipp-Pfaff-Institut, Aßmannshäuser Straße 4-6, 14197 Berlin
Kurs-Nr.: 0603.9
Kursgebühr: 1.850 EUR, ermäßigt 1.665 EUR bei Anmeldung bis zum 21.09.2018 und Zahlung bis zum 05.10.2018

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 Rheinhessen



Fortbildungsveranstaltungen von BZK Rheinhessen

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: ZFA
Thema: Reibungslose Abläufe in der Implantologie – Alles eine Frage der optimalen Vorbereitung
Referent/in: Marina Nörr-Müller
Termin: 28.09.2018, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: Erwin-Reichenbach-Institut der ZÄK, Große Diesdorfer Str. 162, 39110 Magdeburg

Kurs-Nr.: ZFA 2018-016
Kursgebühr: 160 EUR
Anmeldung: Frau Bierwirth

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Kurzcurriculum Praxis-einstieg – Der Weg in die Niederlassung 2018
Referent/in: diverse
Termin: 28. – 29.09.2018, 14.00 – 16.00 Uhr
Ort: Erwin-Reichenbach-Institut der ZÄK, Große Diesdorfer Str. 162, 39110 Magdeburg
Fortbildungspunkte: 38
Kurs-Nr.: ZA 2018-501
Kursgebühr: Kurspaket 595 EUR, (nur im Paket buchbar), Einzelkurs-gebühr M 1 – 3 je 295 EUR (Fr./Sa.)
Anmeldung: Frau Meyer

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

BZK Pfalz



Fortbildungsveranstaltungen von BZK Pfalz

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

ZÄK Schleswig-Holstein



Fortbildungsveranstaltungen von ZÄK Schleswig-Holstein

Fachgebiet: Interdisziplinäre ZHK
Thema: Mundschleimhautveränderungen und PZR
Referent/in: Dr. Dr. Stefan Kindler, Livia Kluge-Jahnke
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

Fachgebiet: Parodontologie
Thema: Minimal-invasive plastische und prä-prothetische Parodontalchirurgie step-by-step am Schweinekiefer
Referent/in: Priv.-Doz. Dr. Moritz Kepschull, Bonn
Termin: 28. – 29.09.2018, 14.00 – 16.00 Uhr
Ort: ZÄK Schleswig-Holstein, Westring 496, 24106 Kiel
Fortbildungspunkte: 14
Kurs-Nr.: 18-02-026
Kursgebühr: 315 EUR

Fachgebiet: Ergonomie
Thema: Recreave kompakt – Auftanken, statt auf der Strecke bleiben
Referent/in: C. Gutzeit, Strande
Termin:
 29.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: ZÄK Schleswig-Holstein, Westring 496, 24106 Kiel
Fortbildungspunkte: 8
Kurs-Nr.: 18-02-011
Kursgebühr: 170 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@kzv.de, www.kzv.de

ZÄK Nordrhein



Fortbildungsveranstaltungen von Zahnärztekammer Nordrhein, Karl-Häupl-Institut

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Praxisabgabeseminar
Referent/in: RA J. K. Mann, Düsseldorf; RA'in S. Harms, Düsseldorf; Dr. jur. J. Axer; Ass. jur. M. Kustos
Termin:
 07.09.2018, 14.00 – 18.00 Uhr,
 08.09.2018, 09.00 – 14.30 Uhr
Ort: ZÄK Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18397
Kursgebühr: 160 EUR

Fachgebiet: Parodontologie
Thema: Keep On Swinging – Ultraschallbehandlung in der Parodontologie
Referent/in: Dr. Michael Maak
Termin:
 12.09.2018, 12.00 – 19.00 Uhr
Ort: ZÄK Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf
Fortbildungspunkte: 9
Kurs-Nr.: 18103
Kursgebühr: 290 EUR, Praxismitarbeiterin (ZFA) 190 EUR

Fachgebiet: Chirurgie
Thema: Fit in zahnärztlicher Chirurgie 1
Referent/in: Prof. Dr. Thomas Weischer, Essen
Termin:
 19.09.2018, 14.00 – 18.00 Uhr
Ort: ZÄK Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf
Fortbildungspunkte: 6
Kurs-Nr.: 18104
Kursgebühr: 200 EUR

Fachgebiet: Patientenbeziehung
Thema: Ausstrahlung – mittels Körpersprache noch erfolgreicher Patienten gewinnen und binden
Referent/in: Dr. G. Brieden, Hilden; M. Orschel-Brieden, Hilden
Termin:
 21.09.2018, 14.00 – 18.00 Uhr,
 22.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: ZÄK Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf
Fortbildungspunkte: 13
Kurs-Nr.: 18109
Kursgebühr: 290 EUR, Praxismitarbeiterin (ZFA) 190 EUR

Anzeige

e-WISE
 Good To Know

- Interaktive Videokurse
- Zeitlich flexibles Selbststudium
- Aktuelle Inhalte

www.e-wise.de/zahnmedizin

+49 30 22957-100

Fachgebiet: Qualitätsmanagement
Thema: Hygiene in der Zahnarztpraxis Teil 1, Praxisorganisation, -ausstattung, QM, Hier sind Chefin und Chef willkommen
Referent/in: Dr. J.Szafraniak, Düsseldorf; Dr. T. Hennig, Düsseldorf
Termin:
 21.09.2018, 16.00 – 20.00 Uhr
Ort: ZÄK Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf
Fortbildungspunkte: 4
Kurs-Nr.: 18101
Kursgebühr: 130 EUR, Praxismitarbeiter 70 EUR

Fachgebiet: Prophylaxe
Thema: Gekonnt befunden u. gezielt empfehlen: „DEINS“ – Häusliche Mundhygiene-Hilfsmittel praktisch
Referent/in: A. Schmidt, Tutzing
Termin:
 21.09.2018, 14.00 – 20.00 Uhr
Ort: ZÄK Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf
Fortbildungspunkte: 7
Kurs-Nr.: 18105
Kursgebühr: 240 EUR, Praxismitarbeiterin (ZFA) 140 EUR

Fachgebiet: Parodontologie
Thema: Wenn gesunde Zähne den Halt verlieren....PARO pur

Referent/in: A. Schmidt, Tutzing
Termin:
 22.09.2018, 09.00 – 15.00 Uhr
Ort: ZÄK Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf
Fortbildungspunkte: 7
Kurs-Nr.: 18106
Kursgebühr: 120 EUR, Praxismitarbeiter (ZFA) 80 EUR

Fachgebiet: Qualitätsmanagement
Thema: Hygiene in der Zahnarztpraxis Teil 2, Praxisorganisation, -ausstattung, QM, für die Verantwortlichen in der Praxis (Hygienebeauftragte)
Referent/in: Dr. J. Szafraniak, Düsseldorf; Dr. T. Hennig, Düsseldorf
Termin:
 26.09.2018, 15.00 – 20.00 Uhr
Ort: ZÄK Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: 18102
Kursgebühr: 170 EUR, Praxismitarbeiter (ZFA): 90 EUR

Fachgebiet: Praxismanagement
Thema: Erfolgreiche Gesprächsführung mit Patienten in der zahnärztlichen Praxis
Referent/in: R. Budinger, Geldern
Termin:
 28.09.2018, 14.00 – 19.00 Uhr
Ort: ZÄK Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf
Fortbildungspunkte: 5
Kurs-Nr.: 18112
Kursgebühr: 150 EUR

Fachgebiet: Funktionslehre
Thema: Okklusionsschiene und dann? Behandlungskonzept zur Stabilisierung einer therapeutischen Okklusionsposition, Teil 3 einer 3-teiligen Kursreihe
Referent/in: Dr. Uwe Harth
Termin:
 28.09.2018, 14.00 – 19.00 Uhr,
 29.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: ZÄK Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf
Fortbildungspunkte: 15
Kurs-Nr.: 18011
Kursgebühr: 450 EUR

Fachgebiet: Ästhetik
Thema: Curriculum Ästhetische Zahnmedizin, Baustein VI Vollkeramische Restaurationen
Referent/in: Dr. Urs Brodbeck D.D.S., Zürich
Termin:
 28.09.2018, 14.00 – 19.00 Uhr,
 29.09.2018, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: ZÄK Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf

Fortbildungspunkte: 15
Kurs-Nr.: 18065
Kursgebühr: 590 EUR

Fachgebiet: Chirurgie
Thema: Chirurgie – Basiskurs
Referent/in: Dr. Nina Psenicka
Termin:
 05.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: ZÄK Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf
Fortbildungspunkte: 10
Kurs-Nr.: 18114
Kursgebühr: 300 EUR

Fachgebiet: Funktionslehre
Thema: Einführung in die klinische Funktionsanalyse und Manuelle Strukturanalyse (CMD-I)
Referent/in: Prof. Dr. Axel Bumann
Termin:
 05.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
 06.10.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: ZÄK Nordrhein, Emanuel-Leutze-Str. 8, 40547 Düsseldorf
Fortbildungspunkte: 17
Kurs-Nr.: 18113
Kursgebühr: 460

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

LZK Rheinland-Pfalz



Fortbildungsveranstaltungen von LZK Rheinland-Pfalz

Fachgebiet: Marketing, Praxismanagement
Thema: Strategische Praxisnachfolge – Seminar
Referent/in: Vertreter der LZK, KZV
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

Fachgebiet: Abrechnung, Allgemeine ZHK, Parodontologie
Thema: DER „PARO-PATIENT“ für das Praxisteam- State of the Art
Referent/in: Prof. Dr. R. Rössler DH B. Bush Gissler; S. Storch
Termin:
 27.09.2018, 10.00 – 18.00 Uhr
 28.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
 29.09.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Ort: LZK Rheinland-Pfalz, Langenbeckstr. 2, 55131 Mainz
Fortbildungspunkte: 26
Kurs-Nr.: 188300
Kursgebühr: 790 EUR, 690 EUR für Curricula-Teilnehmerpraxen
Anmeldung: albrecht-ochss@lzk.de

Fachgebiet: Abrechnung, Kommunikation, Patientenbeziehung, Praxismanagement, Psychologie, Qualitätsmanagement, Recht
Thema: Fortbildungslehrgang zur/zum Zahnmedizinischen Verwaltungsassistent/-in (ZMV) – Vollzeit
Termin: 01.10.– 28.02.2019
Ort: LZK Rheinland-Pfalz, Langenbeckstraße 2, 55131 Mainz
Kurs-Nr.: 188212
Kursgebühr: 3.300 EUR
Anmeldung: lazic@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

Kongresse

■ September

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 Herbstkonferenz mit Abendveranstaltung 340 EUR, ZFA Herbstkonferenz mit Abendveranstaltung 220 EUR. Für Begleitpersonen, die nicht an der Konferenz teilnehmen, wird für die Abendveranstaltung ein Kostenbeitrag von 90 EUR erhoben.
Anmeldung: Akademie für Zahnärztliche 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-zahnaerztag.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. Schüler
 Friedrich-Schiller-Universität Jena Poliklinik für Präventive ZHK
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 DGFD); Priv.-Doz. Dr. Anne Wolowski (Beisitzer der DGFD)
Termin: 15. – 17.11.2018, 14.00 – 17.00 Uhr
Ort: Maritim Hotel
 Bad Homburg, Ludwigstraße 3, 61348 Bad Homburg vor d. Höhe
Kursgebühr: ab 50 EUR
Anmeldung: www.dgfd.de

■ Januar

7 Decades of Experience

Thema: Endodontie, Implantologie, Parodontologie
Veranstalter: Quintessenz Verlags GmbH
Wissenschaftliche Leitung:
 Christian Haase
Referent/in: diverse
Termin: 10.01.2019 – 12.01.2019, 14.00 – 18.00 Uhr
Ort: Estrel Congress Center Berlin, Sonnenallee 225, 12057 Berlin
Fortbildungspunkte: 20
Kursgebühr: Zahnarzt/Zahnärztin Frühbucher bis 30.09.18: 510 EUR, Zahntechniker/in Frühbucher bis 30.09.18: 490 EUR
 Assistent/in Frühbucher bis 30.09.18: 180 EUR
 Studierende Frühbucher bis 30.09.18: 90 EUR
 ZFA Frühbucher bis 30.09.18: 180 EUR
Anmeldung: Quintessenz Verlag
 Tel.: 030 761 80 -630
 E-Mail: kongresse@quintessenz.de

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 Prof. DDDr. Emeka Nkenke
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, Osianderstr. 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
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: angélique.presse@uniklinik-freiburg.de
 Tel.: 0761 270-47290

Veranstalter-Informationen:
 Zahnklinik Freiburg
 Hugstetter Str. 55, 79106 Freiburg
 Tel.: 0761 270-47290
 Mail: angélique.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: 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

Arbeitsgemeinschaft Röntgenologie (ARö) der DGZMK

Fachgebiet: Bildgebende Verfahren, CAD/CAM, Implantologie
Thema: 20 Jahre DVT – und die Zukunft von 3D | 55. Jahrestagung der A Rö
Termin: 21. – 22.09.2018, 12.00 – 14.00 Uhr
Ort: Fortbildungsforum Zahnärzte (FFZ), Merzhauser Str. 114-116, 79100 Freiburg im Breisgau
Fortbildungspunkte: 8
Kursgebühr: 60 EUR für Nichtmitglieder
Anmeldung: Erster Vorsitzender:
 Dr. Christian Scheifele
 Mail: c.scheifele@uke.de

Veranstalter-Informationen: Arbeitsgemeinschaft Röntgenologie (ARö) der DGZMK
 UKE ZMK ROE O58 Martinstr. 52
 20246 Hamburg
 Tel.: 040 7410 53649
 Fax: 040 7410 54701
 c.scheifele@uke.de

Bekanntmachungen

ZÄK Westfalen-Lippe

Die Herbstsitzung der Kammerversammlung der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe findet am Samstag, den 17. November 2018 um 9.00 Uhr s.t. in der Kassenärztlichen Vereinigung Westfalen-Lippe, Robert-Schimmrigk-Str. 4-6, 44141 Dortmund, statt.
 Die Sitzung ist gem. § 6 (2) der Satzung für Kammerangehörige öffentlich.
 Dr. Klaus Bartling, Präsident

Bei der DGI



lerne ich von
den Besten

Da gibt es
für jeden die
passende
Fortbildung

jetzt
buchen

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. ■

DGI SPECIAL – das neue Format

➔ Update Periimplantäre Infektionen

4 Experten – international – Workshops
29.09.2018 | Frankfurt/Main

➔ Sedierung und Notfallmanagement in der implantologischen Praxis

6 Experten – kompakt – mit Hands-on
17.11.2018 | Frankfurt/Main

Die nächsten Tageskurse

➔ Digital-prothetisches Behandlungskonzept für einen biologischen ästhetischen Langzeiterfolg

S. Harder et al. | 13./14.09.2018 | München

➔ Misserfolge vermeiden und bewältigen

G. Dhom / A. Zöllner | 06.10.2018 | Ludwigshafen

➔ Implantologische Behandlungsstrategien und Krisenmanagement in der OK-Front

C. Hammächer | 06.10.2018 | Aachen

➔ Marketing und Management – wie begeistere ich mich und meine Patienten?

G. Dhom | 12./13.10.2018 | Ludwigshafen

online buchen unter: www.dgi-fortbildung.de

DGI-Fortbildung Organisation / youvivo GmbH
Fon: 089 55 05 209-0 | info@dgi-fortbildung.de

Die klinisch-ethische Falldiskussion

Therapieentscheidung pro Finanzen oder pro Patient?



André Müllerschön, Bernd Oppermann, Ralf Vollmuth

Assistenz Zahnärztin und Chef sind sich uneins, wie sie eine langjährige Patientin behandeln sollen: Während er eine Überkronung für notwendig hält, befürwortet sie eine Versorgung mit plastischem Füllungsmaterial. Schließlich argumentiert er, dass die Kollegin später in ihrer eigenen Praxis solch eine Entscheidung anders treffen könne, er als Inhaber aber eine Praxis zu finanzieren habe – inklusive ihres recht ordentlichen Gehalts!

Foto: [MJ] iStockPhoto.com - sasum1990

B. arbeitet seit etwa einem Jahr als Vorbereitungsassistentin in der Praxis. Inhaber Dr. M., der sich vor etwa 25 Jahren in der Kleinstadt niedergelassen hat, pflegt zwar vordergründig einen liberal-kollegialen Führungsstil, lässt aber keinen Zweifel aufkommen, dass er als Chef auch betriebswirtschaftliche Interessen verfolgt. Eines Tages stellt sich die 62-jährige Frau P. bei Zahnärztin B. vor. Die Patientin befindet sich seit vielen Jahren bei Dr. M. in Behandlung. Während eines Kontrolltermins vor vier Wochen hatte er einen prothetischen Behandlungsbedarf erkannt und ihr entsprechend erläutert. Bedingt durch eine anstehende längere Urlaubsreise wollte P. die Maßnahme nun umgehend durchführen lassen. Allerdings war es nicht möglich, zeitnah einen entsprechenden Termin bei Dr. M. zu finden. Frau P. erklärte sich daher einverstanden, dass die Assistenz Zahnärztin die Therapie übernimmt.

Im Arzt-Patienten-Gespräch mit B. berichtet Frau P., Dr. M. habe ihr die Überkronung zweier gefüllter Zähne – die erneut kariös seien – dringend empfohlen; aufgrund des großen, bereits bestehenden Substanzverlusts sei eine erneute konservierende

Therapie nicht mehr möglich. Im Rahmen der Befundaufnahme zeigt sich, dass die in Rede stehenden Zähne 25 und 26 lediglich mit mittelgroßen Füllungen versorgt sind: Neben einer alten okklusaldistalen Kompositfüllung am Zahn 25 ist die mesial-okklusale Amalgamfüllung an 26 gebrochen. Beide Versorgungen weisen Randspalten und Zeichen einer Sekundärkaries auf. Im Widerspruch zu ihrem Chef, der die Patientin ausschließlich über eine prothetische Therapie aufklärte und dies auch entsprechend in der Behandlungskarte dokumentierte, ist sich die junge Zahnärztin sicher, beide Zähne weniger invasiv mit plastischem Füllungsmaterial versorgen zu können.

Sie sucht das Gespräch mit Dr. M., um mit ihm das weitere Vorgehen zu besprechen. Dieser macht ihr deutlich, dass er eine Überkronung weiterhin für notwendig erachtet und es sich bei Frau P. um seine Patientin handelt, die er bereits entsprechend aufgeklärt habe. Gleichzeitig gibt er B. zu verstehen, dass sie später in ihrer eigenen Praxis solch eine Entscheidung anders treffen könne, er aber jeden Monat seine Praxis zu finanzieren habe, was im Übrigen auch ihr recht ordentliches Gehalt umfasse.

B. ist sich sicher, dass der notwendige Zahnhartsubstanzverlust eine Überkronung auf keinen Fall rechtfertigen würde und befindet sich im Zwiespalt. Wie kann sie einen möglichen Vertrauensverlust von P. in ihren langjährigen Zahnarzt nach Aufzeigen einer neuen Behandlungsoption verhindern? Wäre es falsch, die Kronenversorgung bei der Patientin – trotz fachlicher Zweifel und entgegen der eigenen Überzeugung – im Hinblick auf die gesamtwirtschaftliche Lage der Praxis zu präparieren? Muss sie die Äußerung von Dr. M. als Anweisung verstehen oder kann sie davon abweichen? ■

Oberfeldarzt Dr. André Müllerschön
Sanitätsversorgungszentrum Neubiberg
Werner-Heisenberg-Weg 39,
85579 Neubiberg
andremuellerschoen@bundeswehr.org



Portrait: privat

Kommentar 1

„Die Zahnheilkunde ist kein Gewerbe“

Im Rahmen der Entscheidungsfindung für oder gegen eine Therapiemaßnahme stellt die Indikation ein wesentliches Kriterium dar. Nur durch eine begründete Indikationsstellung lässt sich professionelles zahnärztliches Handeln rechtfertigen. Daher soll zuerst betrachtet werden, welche der vorgeschlagenen Behandlungsmaßnahmen grundsätzlich angezeigt und gerechtfertigt wären. Zweifellos besteht ein Befund (Sekundärkaries, Randspalten, Füllungsfraktur) an den Zähnen 25 und 26, der therapiert werden muss. Sowohl mit der von Dr. M. geplanten Überkronung als auch durch die von B. favorisierten weniger invasiven Füllungen wird das Therapieziel erreicht. Allerdings überwiegen bei der Kronentherapie die Risiken (Präparationstrauma) und Nachteile (höhere Kosten) für die Patientin P. Die Füllungstherapie verursacht geringere Kosten und geht mit einem geringeren Verlust gesunder Zahnhartsubstanz einher. Da keine weiteren Faktoren wie Bruxismus, schlechte Mundhygiene oder Allergien vorzuliegen scheinen, die eine Kontraindikation für die Füllungstherapie darstellen, ist diese aus zahnmedizinischer Sicht primär indiziert. Für die Indikationsstellung reicht es

nicht, nur die zahnmedizinischen Fakten zu beurteilen, es müssen zusätzlich auch die Präferenzen und individuelle Faktoren der Patientin berücksichtigt werden. In dem vorliegenden Fall ist dies nicht geschehen. Für die weitere Bewertung ist es sinnvoll, das bewährte Modell der Prinzipienethik nach Beauchamp und Childress anzuwenden, um zu einer begründeten, ethisch verantwortlichen Entscheidung zu kommen.

Respekt vor der Patientenautonomie (Selbstbestimmungsrecht):

Grundvoraussetzung für jede Behandlung ist die Zustimmung des Patienten zu der geplanten Therapie. Eine valide Zustimmung, die der Respektierung der Patientenautonomie entspricht, kann nur erfolgen, wenn zuvor eine entsprechende Aufklärung im Rahmen des „Informed Consent“ durchgeführt wird. Der Informed Consent stellt in der Terminologie der Prinzipienethik eine Spezifizierung des Respekts vor der Patientenautonomie dar. Eine adäquate Aufklärung muss wesentliche Informationen beinhalten (Befund, Diagnose, Vorgehen beziehungsweise Art des Eingriffs, Nutzen, Risiken, Alternativen und Kosten). Dr. M. hat die



Experten präsentieren Fälle mit ethischem Klärungsbedarf.

Patientin nur über die Kronentherapie informiert und ihr daher nicht die Möglichkeit gegeben, sich für eine Alternative zu entscheiden. Dieses Vorgehen widerspricht dem „Respekt vor der Patientenautonomie“. Rechtlich bedeutet dies, dass die Einwilligung unwirksam ist. Damit besteht zivilrechtlich kein Behandlungsvertrag und es drohen möglicherweise gar strafrechtliche Konsequenzen.

Non-Malefizien (Nichtschadensprinzip):

Die Risiken (Präparationstrauma, Verlust gesunder Zahnhartsubstanz) und die Kosten sind bei der Füllungstherapie deutlich geringer als bei der Kronentherapie, daher ist es sehr wahrscheinlich, dass sich die Patientin, wenn sie über diese relevanten Informationen verfügt, für die Füllungs-

Die Prinzipienethik

Ethische Dilemmata, also Situationen, in denen der Zahnarzt zwischen zwei konkurrierenden, nicht miteinander zu vereinbarenden Handlungsoptionen zu entscheiden oder den Patienten zu beraten hat, lassen sich mit den Instrumenten der Medizinethik lösen. Viele der geläufigen Ethik-Konzeptionen (wie die Tugendethik, die Pflichtenethik, der Konsequentialismus oder die Fürsorge-Ethik) sind jedoch stark theoretisch hinterlegt und aufgrund ihrer Komplexität in der Praxis nur schwer zu handhaben. Eine methodische Möglichkeit von hoher praktischer Relevanz besteht hingegen in der Anwendung der sogenannten Prinzipienethik nach Tom L. Beauchamp und James F.

Childress: Hierbei werden vier Prinzipien „mittlerer Reichweite“, die unabhängig von weltanschaulichen oder religiösen Überzeugungen als allgemein gültige ethisch-moralische Eckpunkte angesehen werden können, bewertet und gegeneinander abgewogen.

Drei dieser Prinzipien – die Patientenautonomie, das Nichtschadensgebot (Non-Malefizien) und das Wohluntersgebot (Benefizienz) – fokussieren ausschließlich auf den Patienten, während das vierte Prinzip Gerechtigkeit weiter greift und sich auch auf andere betroffene Personen oder Personengruppen, etwa den (Zahn-)Arzt, die Familie oder die Solidargemeinschaft, bezieht.

Für ethische Dilemmata gibt es in den meisten Fällen keine allgemein verbindliche Lösung, sondern vielfach können differierende Bewertungen und Handlungen resultieren. Die Prinzipienethik ermöglicht aufgrund der Gewichtung und Abwägung der einzelnen Faktoren und Argumente subjektive, aber dennoch nachvollziehbare und begründete Gesamtbeurteilungen und Entscheidungen. Deshalb werden bei klinisch-ethischen Falldiskussionen in den zm immer wenigstens zwei Kommentatoren zu Wort kommen.

Oberstarzt Prof. Dr. Ralf Vollmuth

therapie entscheidet. Die Füllungstherapie entspricht damit dem Gebot des Nichtschadens.

Benefizienz (ärztliche Verpflichtung auf das Wohl des Patienten):

Das Gebot des Wohltuns erfährt durch die Vermeidung der genannten Risiken und den geringeren Behandlungsaufwand der Füllungstherapie hinreichend Beachtung.

Gerechtigkeit/Fairness gegenüber Dritten:

Auch dem vierten Prinzip wird die Füllungstherapie gerecht. Sie belastet beispielsweise im Rahmen der GKV-Versorgung die Solidargemeinschaft geringer und verbraucht insgesamt weniger Ressourcen.

Fazit/Handlungsempfehlung:

Nach Abwägung der genannten Argumente ist die Entscheidung der Zahnärztin B. zahnmedizinisch und ethisch gerechtfertigt, die Füllungstherapie als die geeignete Therapiemaßnahme anzusehen. Es bleibt aber noch der praxisinterne Konflikt zwischen ihr und ihrem Chef Dr. M. zu klären.

Unabhängig davon, dass jede Praxis betriebswirtschaftlich erfolgreich arbeiten muss, um die Existenzgrundlage der Praxisbetreiber und ihrer Mitarbeiter zu gewähr-

leisten, bleibt festzustellen, dass die Zahnheilkunde kein Gewerbe ist. Dies bedeutet, dass der wirtschaftliche Erfolg der Praxis zwar grundlegend wichtig ist, sich aber der Ausübung der Zahnheilkunde nach wissenschaftlichen Erkenntnissen unterzuordnen hat. Daher muss sich B. auch aus diesen Gründen für die Füllungstherapie entscheiden. Fachliche Anweisungen des Vorgesetzten dürfen nicht dem Gesetz zur Ausübung der Zahnheilkunde widersprechen. Würde B. blind der Weisung ihres Chefs folgen, hätte sie im Zweifelsfall selbst mit juristischen Konsequenzen zu rechnen. Allerdings sollte sie vor dem Aufklärungsgespräch mit Frau P. in einem kollegialen Gespräch mit

Dr. M. ihre Argumente darstellen und auch aufzeigen, dass Kompositfüllungen bei entsprechender Honorierung wirtschaftlich sein können. Da Dr. M. einen „liberal-kollegialen Führungsstil“ pflegt, kann davon ausgegangen werden, dass durch ein klärendes Gespräch ein Konsens erzielt wird. Prinzipiell ist das Offenlegen von Interessenkonflikten gegenüber der Patientin ethisch gerechtfertigt. Inwieweit aber hierdurch eine Störung des Vertrauensverhältnisses zwischen Dr. M. und Frau P. verhindert werden kann, bleibt offen. Trotz eines möglicherweise vorhandenen Konfliktpotenzials der Situation muss das Patientenwohl weiterhin an oberster Stelle stehen. ■

AUFRUF

Schildern Sie Ihr Dilemma!

Haben Sie in der Praxis eine ähnliche Situation oder andere Dilemmata erlebt? Schildern Sie das ethische Problem – die Autoren prüfen den Fall und nehmen ihn gegebenenfalls in diese Reihe auf.

Kontakt:
Prof. Dr. Ralf Vollmuth
vollmuth@ak-ethik.de

Dr. Bernd Oppermann
Bahnhofsallee 33
31134 Hildesheim
bernd.oppermann.za@arcor.de



Foto: privat

Kommentar 2

„Hierarchien heben nicht die Eigenverantwortung auf!“

In der geschilderten Situation sind bei der ethischen Bewertung zwei Ebenen zu unterscheiden: Im Fokus steht einerseits das Verhältnis der beiden Zahnärzte – Praxisinhaber und angestellte Zahnärztin – zur Patientin im Hinblick auf eine ethisch vertretbare Versorgung und ein vertrauensvolles, ungestörtes Arzt-Patient-Verhältnis. Die zweite Ebene bildet hingegen das Binnenverhältnis dieser beiden Zahnärzte, das sich wiederum mehrschichtig darstellt und zum einen durch das hierarchisch strukturierte Angestelltenverhältnis der Zahnärztin B. beim

Praxisinhaber Dr. M. gekennzeichnet ist, dem zum anderen aber auch eine kollegiale Stellung auf Augenhöhe innewohnt.

Meines Erachtens sind die Sachverhalte unter Anwendung der Prinzipienethik von Beauchamp und Childress folgendermaßen zu beurteilen:

Nach den Grundsätzen des **Nicht-Schadensgebots** hat die Patientin Anspruch auf eine Versorgung, die eine dauerhafte und zuverlässige Wiederherstellung der betroffenen Zähne und deren Funktion umfasst. Eine Übertherapie unter Opferung gesunder Zahn-

hartschubstanz ist hier ebenso zu vermeiden wie beispielsweise Füllungen, die zur Instabilität der Zähne führen oder deren kurz- bis mittelfristige Erneuerungsbedürftigkeit bereits zum Zeitpunkt der Therapie abzusehen ist. Diese grundsätzliche Forderung gehorcht auch dem **Wohltunsgesetz**, um der Patientin sowohl unnötige expansive Behandlungssitzungen im Rahmen der Übertherapie als auch etwaige Füllungsverluste mit den entsprechenden Beschwerden und Folgebehandlungen zu ersparen. Dass bei der Diagnosestellung die Grenzen zwischen

ICH BIN IHR KATALOG

Praxis & Labor 2018

JETZT
anfordern
+49 (0) 2166-9 98 98-0
www.roos-dental.de

UNSERE VORTEILE FÜR SIE

- ☑ über 160.000 Artikel für Praxis und Labor
- ☑ viele Artikel können Sie bequem über unseren Onlineshop bestellen
- ☑ ab 150€ Nettowarenwert versandkostenfrei
- ☑ hauseigener Reparaturservice
- ☑ Ihr Dental-Partner seit 46 Jahren

einer konservierenden Füllungsversorgung und der Überkronung oft fließend sind, dürfte nun fachlich unstrittig sein. Genauso unstrittig ist jedoch der Grundsatz, dass die Therapieentscheidung beziehungsweise die der Patientin anempfohlene Therapieform aus rein fachlichen Erwägungen resultieren sollte und Fragen der Gewinnoptimierung in diesem Entscheidungsgang keinen Platz haben.

Überträgt man diese Feststellungen auf das Verhältnis der beiden beteiligten Zahnärzte, bleibt festzuhalten, dass Zahnärztin B. weder das Vertrauensverhältnis der Patientin zu Dr. M. beschädigt, noch ihren Chef desavouiert, wenn sie im Aufklärungsgespräch genau diese fließenden Grenzen und den individuellen fachlichen Ermessens- beziehungsweise Beurteilungsspielraum eines jeden Zahnarztes akzentuiert.

Diese umfangliche Aufklärung ist auch im Hinblick auf das **Prinzip Patientenautonomie** wichtig und notwendig: Letztlich ist es nicht die Entscheidung des Zahnarztes Dr. M. oder seiner Angestellten Zahnärztin B., welche Form der Therapie zur Ausführung kommt, sondern allein die Patientin ist auf der Grundlage der ihr verständlich und neutral vermittelten fachlichen Einschätzung und Therapieoptionen in die Lage zu versetzen,

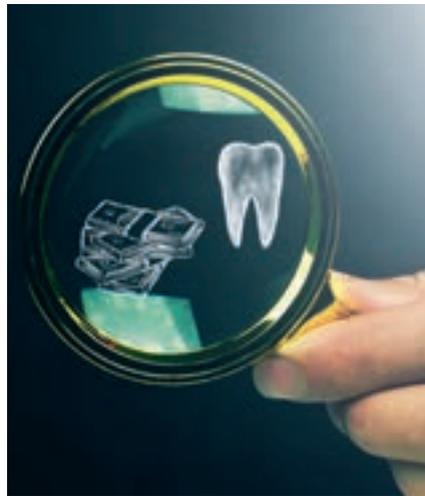


Foto: iStockPhoto.com - Sasun1990

im Sinne eines „Informed Consent“ und des „Informed Decision Making“ über die Eingriffe an ihrem Körper zu entscheiden. Diese Entscheidung bindet den behandelnden Zahnarzt, so dass die Frage nach einer Behandlung durch Zahnärztin B. gegen deren eigene Überzeugung und ihr Gewissen sicherlich etwas zu apodiktisch gestellt ist. Im Zweifel ist ein Arzt oder Zahnarzt ethisch wie auch standesrechtlich immer dem eigenen Gewissen verpflichtet, allerdings darf bei allen fachlichen Kontroversen und Diskussionen sowie der Berufung auf die ärztliche Therapiefreiheit niemals der Patient, um dessen Wohl es am Ende geht, in den Hintergrund rücken.

Aus dem Gesagten resultieren auch die Ableitungen zum **Prinzip Gerechtigkeit**: Die Patientin hat den Anspruch auf eine schadens- und risikogerechte Behandlung – dies nicht nur in fachlicher Hinsicht, sondern auch in Bezug auf die damit verbundenen wirtschaftlichen Belastungen. Dieser Aspekt berührt, je nach Versicherungsform und Kostenträgerschaft, auch die Interessen der Solidargemeinschaft, die im Falle einer Überversorgung unnötig belastet würde. Zahnärztin B. hat einen Anspruch darauf, nicht nur als Erfüllungsgehilfin oder verlängerter Arm des Praxisinhabers funktionalisiert, sondern vielmehr als eigenständige Zahnärztin und Kollegin geachtet zu werden. Kollegialität und Eigenverantwortung werden auch durch wirtschaftliche Abhängigkeit und Hierarchien im Arbeitsverhältnis nicht außer Kraft gesetzt. Dr. M. wiederum

muss als Träger des wirtschaftlichen Risikos und Gesamtverantwortlicher für die Praxis als Unternehmen selbstverständlich auch die Rentabilität und Wirtschaftlichkeit im Blick haben, um die eigene Existenz sowie die Arbeitsplätze seiner angestellten Zahnärztin und des zahnmedizinischen Assistenzpersonals nicht zu gefährden. Diese Gefährdung wird allerdings durch solche Einzelentscheidungen und Grenzfälle auch nicht entstehen, vielmehr muss es das Ziel sein, eine dauerhaft ausgewogene Praxisphilosophie und Praxisführung zu erreichen.

In der vorliegenden Situation sollte Kollegin B. ein Gespräch mit Dr. M. herbeiführen, das sicherlich besser in der Anbahnung oder zu Beginn des Arbeitsverhältnisses geführt worden wäre und in dem die gegenseitigen Erwartungen hinsichtlich der Therapiefreiheit, der therapeutischen wie wirtschaftlichen Freiräume, des Fehler- und Konfliktmanagements und der Ausgestaltung des kollegialen Miteinanders reflektiert und abgeklärt werden. Nur auf dieser Basis lassen sich auf Dauer Missverständnisse und Dissonanzen, Enttäuschungen und frustrane Erfahrungen auf beiden Seiten vermeiden. ■

*Oberstarzt Prof. Dr. Ralf Vollmuth
Zentrum für Militärgeschichte und Sozialwissenschaften der Bundeswehr
Zeppelinstr. 127/128
14471 Potsdam
vollmuth@ak-ethik.de*



Foto: Bayer

Arbeitskreis Ethik



Der Arbeitskreis verfolgt die Ziele:

- das Thema „Ethik in der Zahnmedizin“ in Wissenschaft, Forschung und Lehre zu etablieren,
 - das ethische Problembewusstsein der Zahnärzteschaft zu schärfen und
 - die theoretischen und anwendungsbezogenen Kenntnisse zur Bewältigung und Lösung von ethischen Konflikt- und Dilemmasituationen zu vermitteln.
- www.ak-ethik.de

MEHR AUF ZM-ONLINE

Ethische Falldiskussionen



Alle bisher erschienenen Fälle lesen Sie hier.



Füllungsfrakturen? Chippings?
Reparaturen mit iBOND® Universal.

iBOND® Universal

Entdecken Sie die Effektivität
von intraoralen Reparaturen.

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

Für weitere Informationen zur intraoralen Reparatur mit iBOND Universal besuchen Sie uns auf www.kulzer.de/intraoraleReparatur.

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Befestigung kieferorthopädischer Apparaturen

CAD/CAM-gesteuerte Insertion von Mini-Implantaten in der KFO

Prof. Dr. Benedict Wilmes, Prof. Dr. Dieter Drescher

Mithilfe von Mini-Implantaten ist es möglich, kieferorthopädische Apparaturen unabhängig von der Patienten-Compliance zu befestigen. Kollegen, die sich in die Techniken einarbeiten wollen, können eine Insertionsschablone einsetzen. Das schafft zusätzliche Sicherheit und erweist sich auch für den erfahrenen Behandler als vorteilhaft. Wir zeigen das Vorgehen anhand eines klinischen Falls.

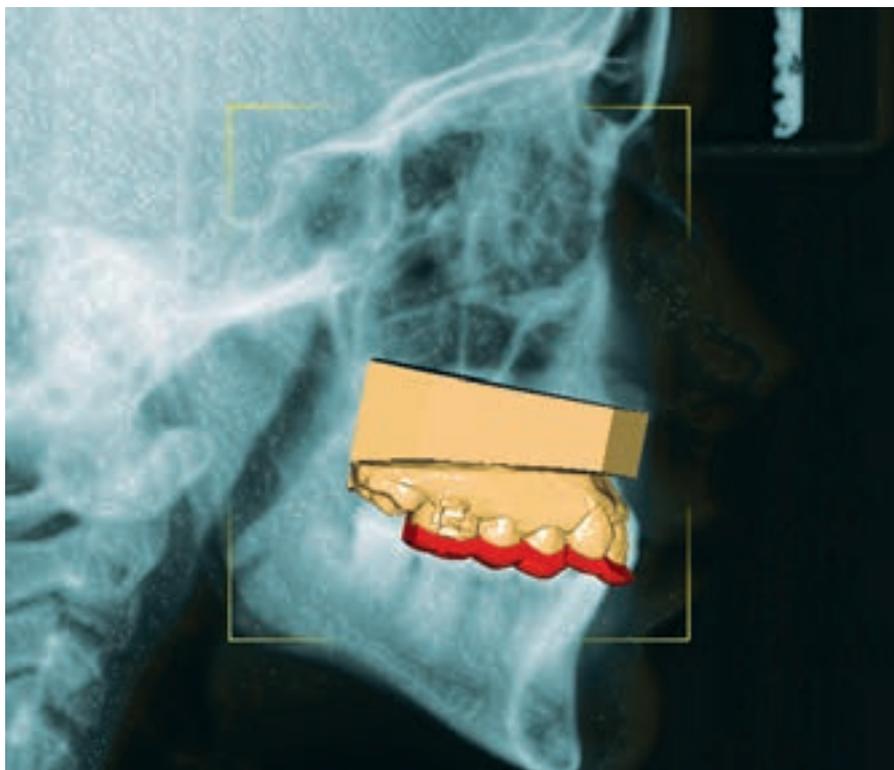


Abbildung 1: Überlagerung des Oberkiefers-Scans und des Fernröntgenseitenbildes

Wie beim Einbringen von Zahnimplantaten schaffen die computergestützte Planung und die Verwendung von Schablonen auch bei der Insertion von Mini-Implantaten mehr Sicherheit für den Behandlungserfolg. Für die zunächst virtuelle Insertion werden ein Abdruck oder ein Scan sowie ein Röntgenbild (FRS oder DVT) überlagert [De Gabriele, 2017] (Abbildungen 1 und 2, Easy Driver Software, Labor Uniontech, Parma/IT). Während in einem normalen Fall das FRS ausreicht, ist bei schwierigen Situationen (zum Beispiel LKG-Spalte, palatinal ver-

lagerte Eckzähne) sicherlich die Anfertigung eines DVTs empfehlenswert. Basierend auf der computergestützten Planung wird eine Insertionsschablone per Rapid-Prototyping-Verfahren (RKS Labor, Rastede/D, Abbildung 3) zusammen mit dem gewünschten kieferorthopädischen Gerät im zahntechnischen Labor hergestellt.

Da mit einer solchen Schablone der Insertionsort, die Angulation und die Insertionstiefe eindeutig determiniert sind, werden mögliche Fehlerquellen reduziert und die Intervention als Ganzes wird sicherer. Ein

weiterer Vorteil ist, dass die Mini-Implantate und das Behandlungsgerät in nur einem Termin eingesetzt werden können.

Ist der Headgear noch notwendig?

Herkömmliche Geräte zur Distalisierung von Oberkiefermolaren sind in ihrer Effektivität oft begrenzt und teilweise von der Mitarbeit des Patienten abhängig [Feldmann, 2006, Guray, 1997]. Des Weiteren wird bei vielen Non-Compliance Geräten (wie zum Beispiel bei der Pendulum Apparatur) ein Verankerungsverlust von teilweise über 50 Prozent im Sinne einer unerwünschten Mesialwanderung der Prämolaren beobachtet [Bussick, 2000; Ghosh, 1996]. Die skelettale Verankerung erweist sich in vielen Fällen als vorteilhaft und hat nicht zuletzt wegen der Vermeidung von dentalen Nebenwirkungen und der Unabhängigkeit von der Patientencompliance das Behandlungsspektrum enorm erweitert [Costa, 1998; Freudenthaler, 2001; Kanomi, 1997; Melsen, 2000; Wilmes, 2006]. Insbesondere die Mini-Implantate haben sich dabei aufgrund ihrer geringen Invasivität etabliert. Werden sie im Alveolarfortsatz zwischen den Zahnwurzeln inseriert, lassen sich die benachbarten Zähne maximal 1 bis 1,5 mm bewegen, da es dann zum Kontakt von Mini-Implantat zur Wurzeloberfläche kommt und die weitere Bewegung somit verhindert wird. Ist eine orthodontische Zahnbewegung in mesialer oder distaler Richtung geplant, erweist sich die interradikuläre Insertion damit als ungeeignet. Für viele Behandlungsaufgaben im

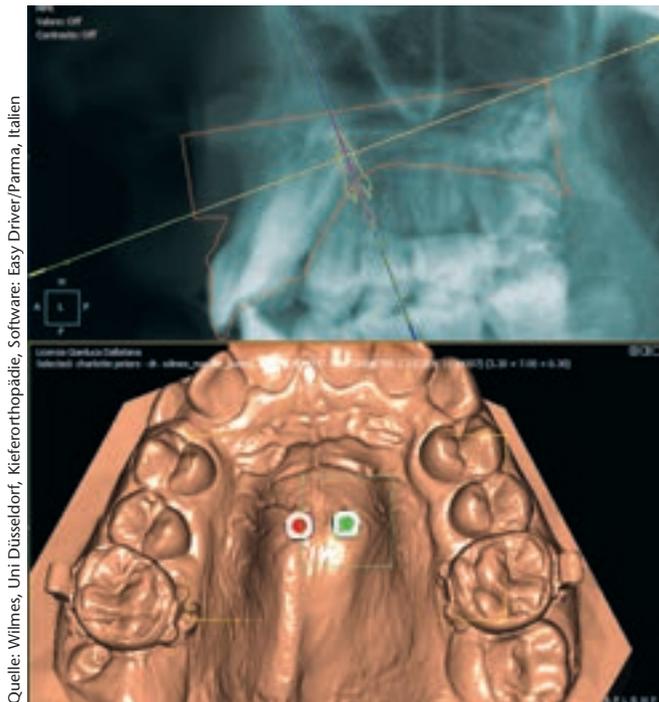
Quelle: Wilmes, Uni Düsseldorf, Kieferorthopädie, Software: Easy Driver/Parma, Italien

JETZT NEU
www.gerl-shop.de



Art. Nr.: 201845
Buch: **Datenschutz
in der Zahnarztpraxis
nach DSGVO**

€ 34,90



Quelle: Wilmes, Uni Düsseldorf, Kieferorthopädie, Software: Easy Driver/Parma, Italien

Abbildung 2a: virtuelle Planung der geeigneten Insertionsstellen auf dem 3-D-Modell des Oberkiefers

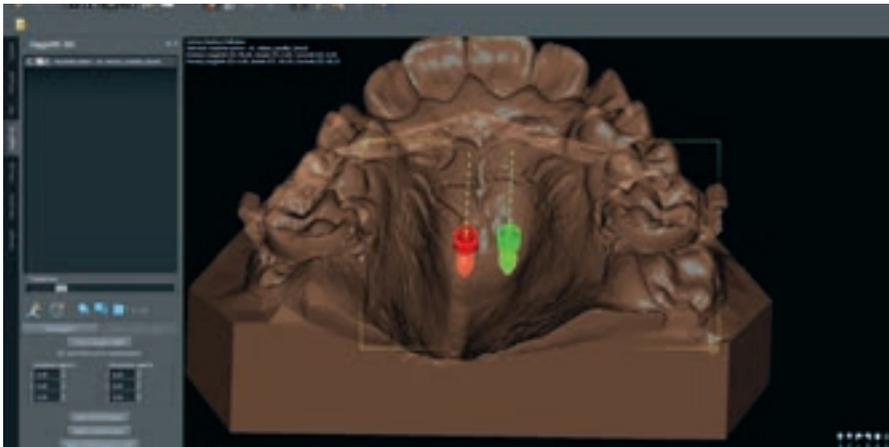
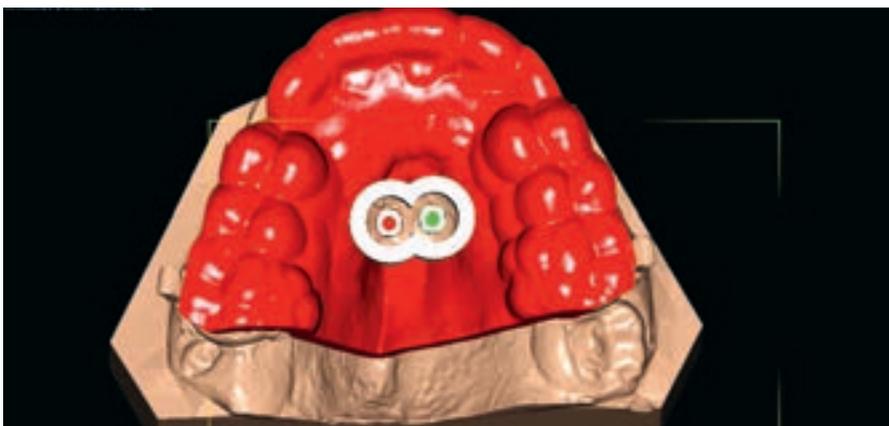


Abbildung 2b: virtuelle Planung der geeigneten Insertionsstellen



Quelle: Wilmes, Uni Düsseldorf, Kieferorthopädie, Software: Easy Driver/Parma, Italien

Abbildung 3: CAD-Design der Insertionsschablone, die anschließend im Rapid-Prototyping-Verfahren hergestellt wird.

Oberkiefer (Distalisierung, Mesialisierung, Verankerung, Intrusion von Molaren) bietet sich im Gaumen insbesondere die sogenannte T-Zone posterior der Gaumenfalten an [Ludwig, 2011; Wehrbein, 1996; Wilmes, 2016]. Als Vorteile müssen hier das gute Knochenangebot gepaart mit einer befestigten und dünnen Mukosa genannt werden. Des Weiteren ist das Risiko einer Interaktion mit den Zahnwurzeln – insbesondere bei einer medianen Insertion äußerst gering. Median und paramedian inserierte Mini-Implantate weisen eine vergleichbare langfristige Stabilität auf [Nienkemper, 2015]. Um eine stabile Kopplung beziehungsweise eine Kraftapplikation mit der Dentition zu erreichen, sind orthodontische (Mini-) Implantate mit Abutments empfehlenswert.

Mittlerweile sind mehrere verschiedene Systeme verfügbar (zum Beispiel Benefit System/PSM, Ortho easy/Forestadent, Ortholox/Promedia). So kann die Suprakonstruktion je nach gewünschter Aufgabe individuell gestaltet werden.

Klinisches Beispiel

Das Prinzip einer CAD/CAM-gesteuerten Insertion wird anhand einer zehnjährigen Patientin mit einem Platzmangel für die oberen Eckzähne dargestellt (Abbildungen 4a, 4b). Die Behandlung begann mit dem Anpassen von Molarenbändern und einem Silikon-Abdruck des Oberkiefers, der mit dem FRS an das zahntechnische Labor gesendet wurde und dort mit dem FRS der Patientin überlagert wurde. So konnten geeignete Insertionsstellen virtuell geplant werden (Abbildungen 1, 2a, 2b). Nach Rücksprache mit dem Behandler bezüglich der Mini-Implantatpositionen erfolgte die Herstellung der Insertionsschablone (Abbildung 3). Parallel dazu wurde auch der Beneslider [Wilmes, 2010] hergestellt, der zusammen mit der Insertionsschablone geliefert wurde (Abbildung 5). Mithilfe der Insertionsschablone konnten die Mini-Implantate und der Beneslider im selben Termin eingesetzt werden (Abbildungen 6, 7a, 7b). Nach 10 Monaten Distalisierung waren die Molaren in der Zielposition und es war aus-

reichend Platz für die Eckzähne vorhanden (Abbildungen 8a, 8b), so dass Brackets für die zweite Phase der Behandlung eingesetzt werden konnten. Die Multibracket-Apparatur (Abbildung 9) konnte nach 12 Monaten entfernt werden (Abbildungen 10, 11).

Kosten und Nutzen

Vorteile:

- Einfache Insertion, die insbesondere weniger erfahrene Behandler unterstützt.
- bessere Planungsmöglichkeiten bei schwierigen Situationen (zum Beispiel LKG-Spalte, palatinal verlagerte Eckzähne)
- Abdrucknahme nach Mini-Implantat-Insertion ist nicht mehr notwendig.
- Mini-Implantate und Gerät können in nur einem Termin eingesetzt werden.

Nachteil:

- höhere Kosten (Herstellung der Insertionsschablone) ■

Fortsetzung des Artikels auf Seite 82 ➔



Quelle Abbildung 4a: Uni Düsseldorf, Kieferorthopädie
Quelle Abbildung 4b: Praxis Dres. Schulz & Weist, Hattingen

Abbildungen 4a, 4b: Zehnjährige Patientin mit einem Platzmangel für die oberen Eckzähne (Patientin aus der Praxis Dres. Schulz & Weist, Hattingen).

Wie vergibt man Termine an Patienten, wenn gerade keine Hand frei ist?

Mit dem praktischen TerminService.

Nutzen Sie den TerminService auch für Ihre Praxis. Ihre Patienten vereinbaren dann Termine bequem online und in der App – überall und zu jeder Zeit.

Anmeldung unter: www.dastelefonbuch.de/terminbuchung

**Jetzt gratis
sichern!**





Quelle: Uni Düsseldorf, Kieferorthopädie

Abbildung 5: Insertionsschablone und Beneslider werden gleichzeitig im Labor hergestellt und zusammen in die Praxis gesendet.



Quelle: Uni Düsseldorf, Kieferorthopädie

Abbildung 6: Insertion der Mini-Implantate mittels CAD/CAM: Die Insertionsschablone determiniert sowohl Insertionsregion, -angulation als auch -tiefe eindeutig.



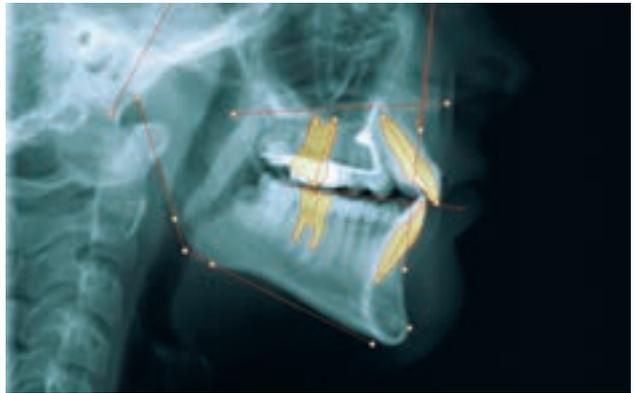
Quelle: Uni Düsseldorf, Kieferorthopädie



Abbildungen 7a, 7b: Einbringen der Mini-Implantate (links) und des Benesliders (rechts) in nur einem Termin



Quelle: Praxis Dres. Schulz & Weist, Hattingen

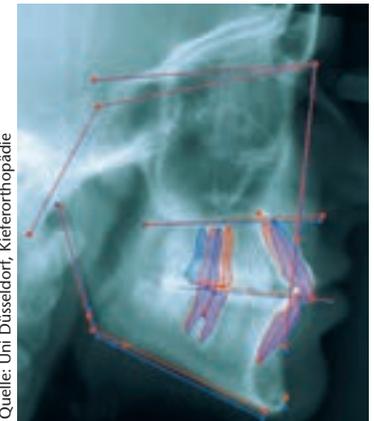


Abbildungen 8a, 8b: Nach zehn Monaten Distalisierung sind die Molaren in der Zielposition.



Quelle: Praxis Dres. Schulz & Weist, Hattingen

Abbildung 9: OPG am Ende der zwölfmonatigen Multiband-Phase, die sich der Distalisierung der Molaren anschloss.



Quelle: Uni Düsseldorf, Kieferorthopädie

Abbildung 11: Überlagerung der Fernröntgen-seitenbilder vor und nach der Behandlung

Abbildung 10: Zustand nach Entbänderung der Patientin nach insgesamt 22 Monaten



Quelle: Uni Düsseldorf, Kieferorthopädie

Prof. Dr. Benedict Wilmes
 Poliklinik für Kieferorthopädie
 Westdeutsche Kieferklinik
 Universitätsklinikum
 Düsseldorf
 Moorenstr. 5, 40225 Düsseldorf
 wilmes@med.uni-duesseldorf.de



Portrait: privat

Univ.-Prof. Dr. Dieter Drescher
 Poliklinik für Kieferorthopädie
 Westdeutsche Kieferklinik
 Universitätsklinikum
 Düsseldorf, Moorenstr. 5
 40225 Düsseldorf
 d.drescher@uni-duesseldorf.de



Portrait: privat



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

**SCHMELZEN
 AUCH SIE
 IHR ALTGOLD
 IN DER SCHWEIZ EIN**

Nutzen Sie die Vorteile eines Zinsesparenplans in Ihrem Schweizer Konto:
 - Einmalzahlung: 1000, 2000, 3000, 4000, 5000, 6000, 7000, 8000, 9000, 10000
 - Einmalzahlung: 1000, 2000, 3000, 4000, 5000, 6000, 7000, 8000, 9000, 10000
 - Einmalzahlung: 1000, 2000, 3000, 4000, 5000, 6000, 7000, 8000, 9000, 10000

Vorteile:
 - Einmalzahlung: 1000, 2000, 3000, 4000, 5000, 6000, 7000, 8000, 9000, 10000
 - Einmalzahlung: 1000, 2000, 3000, 4000, 5000, 6000, 7000, 8000, 9000, 10000

BAD Edelmetall AG
 - Einmalzahlung: 1000, 2000, 3000, 4000, 5000, 6000, 7000, 8000, 9000, 10000
 - Einmalzahlung: 1000, 2000, 3000, 4000, 5000, 6000, 7000, 8000, 9000, 10000



Rechtsschutzstelle der
 Ärzte-, Zahnärzte- und
 Tierärzteschaft r.k.V.

Einladung

zur Mitgliederversammlung der Rechtsschutzstelle
 der Ärzte-, Zahnärzte- und Tierärzteschaft r.k.V

Datum: 24. Oktober 2018, Zeit: 16.00 Uhr
 Ort: Rechtsschutzstelle der Ärzte-, Zahnärzte- und Tierärzteschaft,
 Leisewitzstr. 43, 30175 Hannover

- Tagesordnung:
1. Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2017
 2. Genehmigung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2017
 3. Beschlussfassung über die Verwendung des Jahresergebnisses
 4. Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017
 5. Neufassung der Satzung
 6. Verschiedenes

Der Jahresabschlussbericht für das Jahr 2017 liegt in der Geschäftsstelle der RST zur Einsicht aus.

Rolf Mencke,
 1. Vorsitzender

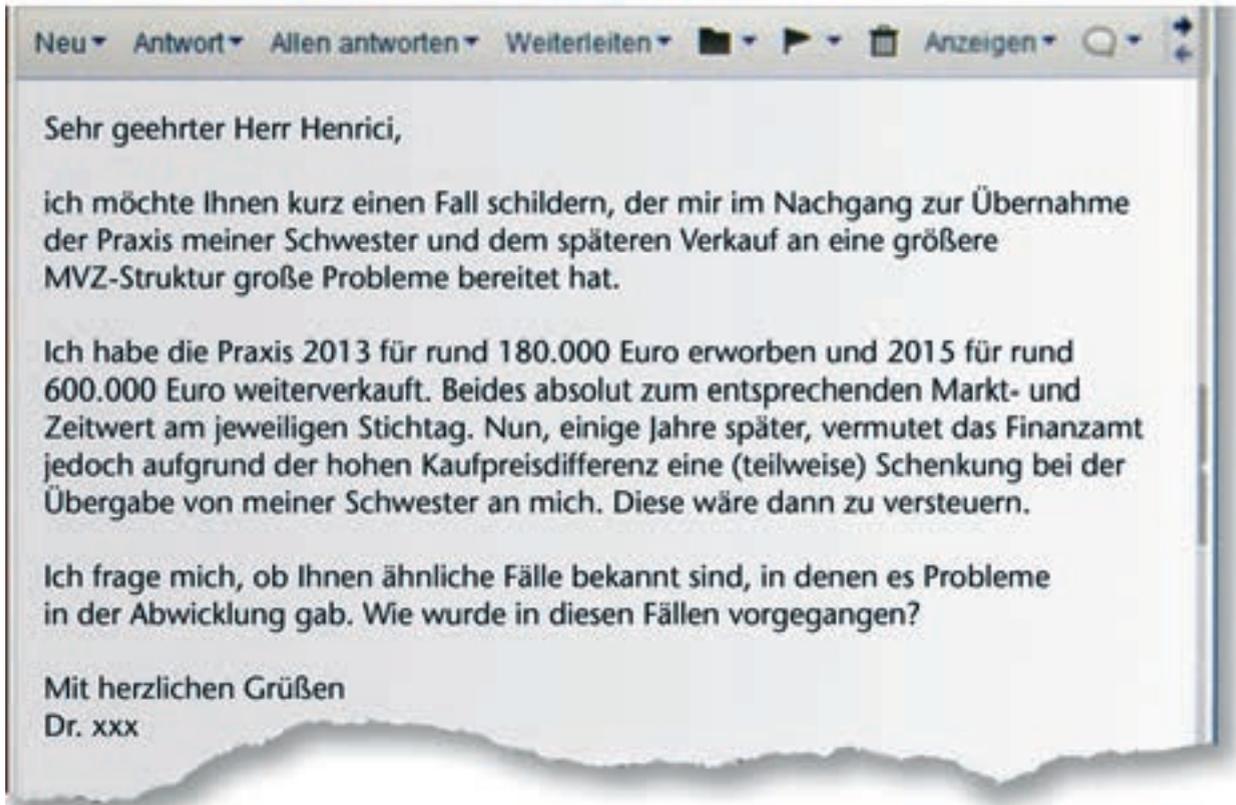
**STOPPT
 SCHNARCHEN!**

www.schnarcherhilfe.de

Alle
 Zahnärzte
 sind
 gefragt

Die zm-Kolumne um die relevanten Praxisfragen

Nicht nur das Finanzamt schätzt saubere Verträge



Die Besteuerung der Übertragung von Firmenanteilen oder Immobilien innerhalb der Familie wird in Deutschland durch die Erbschafts- beziehungsweise Schenkungssteuer geregelt. Je nachdem, in welchem Verwandtschaftsverhältnis die Verwandten zueinander stehen, greifen verschiedene Steuerfreibeträge, die es zu beachten gilt. Egal um welche Summen es geht, sollten zur Absicherung aller Beteiligten ein sauberes Vertragswerk und eine Einschätzung beziehungsweise Bewertung der Immobilie vorgenommen werden, um behördliche Fragen und auch innerfamiliäre Fehden zu einem späteren Zeitpunkt einzudämmen.

Vor dem Abschluss des Kaufvertrags sollte daher zunächst der Ist-Zustand der Praxis analysiert und bewertet werden. Hierzu empfiehlt sich ganz klar das Hinzuziehen eines Spezialisten, mit dem beide Verkaufsparteien einverstanden sind. Ebenso können beide Parteien unabhängig voneinander

eine Bewertung veranlassen, um diese anschließend zu einem gemeinsamen Ergebnis zusammenzuführen. Entscheidend ist, dass bereits zu diesem Zeitpunkt die beteiligten Parteien handelseinig und alle mit dem Vorgehen einverstanden sind.

Freunde, Familie? Machen Sie keine Ausnahme!

Das Ergebnis der durchgeführten Praxisbewertung(-en) dient dann als Anlage zum eigentlichen Vertragswerk und kann als objektive Rechtfertigung für den ausgehandelten Kaufpreis dienen. Dabei ist jedoch zu beachten, dass der durch einen externen Dritten ermittelte Wert der Praxis nicht mit dem tatsächlichen Marktwert gleichzusetzen ist. Letzterer übertrifft die ermittelten Werte in Ballungszentren häufig um ein Vielfaches, in ländlichen Regionen kann der tatsächliche Kaufpreis dagegen un-

ter dem ermittelten Zeitwert liegen. Sollten größere Abweichungen auftreten, empfiehlt es sich, diese schriftlich zu begründen.

Unabhängig davon, zwischen wem die Übernahme vereinbart wird: Schriftliche Verträge bilden die absolut notwendige Grundlage und bedürfen bei Immobilien- oder Anteilsverkäufen auch der notariellen Beurkundung, um die saubere Abwicklung des Vorgangs zu bestätigen. Dabei bewährt es sich immer wieder – vor allem bei familiären Übergaben oder bei dem Verkauf unter Freunden –, detaillierte Aufzeichnungen und Verträge zu erstellen. Nicht immer schaffen es alle Beteiligten, in den nächsten zehn Jahren die gleiche Beziehungsebene aufrechtzuerhalten – es kann also zu Streitereien kommen, die nicht selten in der Diskussion um geschlossene Verträge und deren Rechtmäßigkeit enden. Insbesondere dann, wenn wie im obigen Fall durch den Wiederverkauf der Praxis ein Mehrwert

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. ■



Fotos: [M] nosorogua/marttaired-Fotolia / zm-mg

fen demgegenüber nur auf eine geringere Akzeptanz bei Finanzamt und anderen Adressaten stoßen. Sie erwecken den Anschein einer nachträglich manipulierten Wertermittlung, die allein dazu dient, das bereits Geschehene zu rechtfertigen.

Fazit

Auch in diesem Bereich gilt: Vorsorge ist besser als Nachsorge. Grundsätzlich kann ich Ihnen mit der Erfahrung aus etlichen begleiteten Praxisübergaben in den vergangenen Jahren nur empfehlen, in der deutschen Bürokratie eher die Vor-, denn die Nachteile zu sehen. Ein sauber aufgesetztes Vertragswerk mit einer objektiven Bewertung eines unabhängigen Dritten hilft Ihnen auch bei einer Steuerprüfung, den Kaufprozess transparent und für die Behörden nachvollziehbar darzulegen, ohne in Erklärungsnot zu kommen. Insbesondere, wenn sich der Praxiswert seit dem Kauf erhöht hat – und nur das kann ja das Ziel eines jeden Inhabers sein.

*In diesem Sinne ...
Ihr Christian Henrici*

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

generiert wird, mit dem der ursprüngliche Inhaber in diesem Rahmen nicht gerechnet hatte. Mindestens genauso wichtig ist, das Vorgehen der Behörden zu verstehen und sich gegen mögliche Nachforderungen von Anfang an abzusichern.

Unternehmen Sie bei der Abwicklung des Kaufvertrags daher keine Alleingänge. Auch wenn – und eigentlich gerade dann – die Bewertung keinen hohen Preis für den Ver-

handlungsgegenstand, die Praxis, ergeben hat, sollte diese Bewertung als Anlage zum Vertrag festgehalten und bei Bedarf vorgelegt werden können, um böse Überraschungen zu vermeiden. Das gleiche Vorgehen ist zwingend beim Weiterverkauf der Praxis zu beachten, um eine objektive Begründung beziehungsweise Grundlage der Wertsteigerung vorweisen zu können. Nachträgliche Bewertungen nach Kaufvertragsschluss dür-

GREEN&CLEAN HD zur hygienischen Händedesinfektion

- > hochwertiger Alkohol verhindert Austrocknung der Haut
- > parfümfrei
- > erhält den natürlichen pH-Wert der Haut
- > dermatologisch getestet



METASYS

info@metasys.com | www.metasys.com

Risikoklassifizierung zahnärztlicher Instrumente

Was muss steril sein?

Lutz Jatzwauk, Hans Jörg Staehle

Seit Jahren gibt Diskussionen über die Notwendigkeit und Art der Reinigung, Desinfektion oder Sterilisation zahnärztlicher Instrumente. Dabei sind die Empfehlungen der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention (KRINKO) am Robert Koch-Institut (RKI), die die Grundlage für die behördliche Überwachung der Aufbereitung von Medizinprodukten in Zahnarztpraxen bilden, keineswegs immer eindeutig. Orientierungshilfen für die tägliche Praxis.



Foto: Fotolia.com - S.Duda

Aus der Sicht von KRINKO und BfArM

Der Stand der Wissenschaft auf dem Gebiet der Infektionsprävention wird gemäß Paragraph 23 des Infektionsschutzgesetzes [Infektionsschutzgesetz, 2017] durch die Empfehlungen der KRINKO [KRINKO, 2012] zu den „Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten“ (2012) repräsentiert. Auf dieser Basis kontrollieren Überwachungsbehörden in den Bundesländern die Aufbereitung von Medizinprodukten in Zahnarztpraxen. Die dort angegebene Risikoklassifizierung in unkritische, semikritische und kritische Medizinprodukte beruht prinzipiell auf Kriterien von E. H. Spaulding [Spaulding, 1960], welche nach fast 60 Jahren und der Weiterentwicklung des (zahn)medizinischen Instrumentariums heute zwangsläufig eine gewisse Unschärfe haben müssen. In den Empfehlungen der KRINKO werden unkritische Instrumente (Hautkontakt) von semikritischen (Kontakt mit Schleimhaut oder erkrankter Haut) und kritischen Instrumenten unterschieden (Tabelle 1). Kritische Instrumente sind als solche definiert, „...die **bestimmungsgemäß** die Haut oder Schleimhaut durchdringen **und** dabei in Kontakt mit Blut [...] kommen“ (Hervorhebungen durch die Verfasser). Mitunter wird die Meinung vertreten, dass Instrumente, die mit Blut in Kontakt gekommen sind, zwingend sterilisiert werden müssen. Demgegenüber ist es den Empfehlungen der KRINKO zufolge nicht allein die Kontamination mit Blut, sondern der Verwendungszweck, nämlich die Haut oder Schleimhaut zu durchdringen oder mit

Der häufig praktizierten Verfahrensweise, vorsichtshalber alle zahnärztlichen Instrumente vor der Anwendung am Patienten (unverpackt oder verpackt) zu sterilisieren, stehen die Empfehlungen der KRINKO am RKI gegenüber, die die Notwendigkeit der Sterilisation nur auf jenen Teil des zahnärztlichen Instrumentariums, der invasiv eingesetzt wird, beschränken. Auch im Hygieneleitfaden des Deutschen Arbeitskreises für Hygiene in der Zahnmedizin (DAHZ) wird nur für definierte, invasiv eingesetzte Instrumente eine abschließende Sterilisation verpackter Medizinprodukte vor der Anwendung gefordert. Kompliziert wird die Problematik unter anderem durch die Tatsachen, dass:

- ... die Frage, welche diagnostischen oder therapeutischen Verfahren der Zahnmedizin

als invasiv bezeichnet werden, unklar ist.

- ... vergleichende klinische Studien zu den infektiösen Komplikationen nach Einsatz steriler oder lediglich desinfizierter Instrumente fehlen.

- ... zunehmend Werkstoffe (zum Beispiel Zirkonabutments) zum Einsatz kommen, die keine abschließende Dampfsterilisation erlauben.

- ... das Postulat existiert, dass eine abschließende Dampfsterilisation nur dann erfolgreich möglich sei, wenn vorher eine maschinelle Reinigung, die zuverlässig alle Verschmutzungen beseitigt, stattgefunden hat.

Folgend soll deshalb die Sinnhaftigkeit einer Sterilisation zahnärztlicher Instrumente unter Berücksichtigung unterschiedlicher Sichtweisen diskutiert werden.



Cool Mint



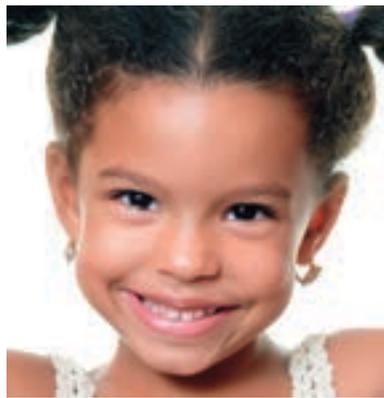
Orange Cream



Bubble Gum



Walterberry



FLUORIDIERUNG GANZ NACH MEINEM GESCHMACK !



Enamelast Fluoridlack besticht durch seine überdurchschnittliche Fluoridaufnahme und seine glatte, angenehme Konsistenz. Darüber hinaus ist Enamelast fast transparent und unsichtbar! Woran sich Patienten aber am liebsten erinnern, sind die vier angenehmen Geschmacksrichtungen: Walterberry, Orange Cream, Bubble Gum und Cool Mint!



Risikoeinstufung von Medizinprodukten nach den Kriterien der KRINKO [KRINKO, 2012]

Einstufung	Definition	Reinigung und Desinfektion	Sterilisation
unkritisch	Medizinprodukte, die lediglich mit intakter Haut in Berührung kommen	x	x
semikritisch	Medizinprodukte, die mit Schleimhaut oder krankhaft veränderter Haut in Berührung kommen.	x	(x)
kritisch	Medizinprodukte zur Anwendung von Blut, Blutprodukten oder anderen sterilen Arzneimitteln. Medizinprodukte, die bestimmungsgemäß die Haut oder Schleimhaut durchdringen und dabei in Kontakt mit Blut bzw. an inneren Geweben oder Organen zur Anwendung kommen, einschließlich Wunden.	x	x

Tabelle 1: x = obligat, (x) = optional; Quelle: Jatzwauk, Staehle

Akzeptanzkriterien für die mikrobiologische Qualität nicht-steriler Formulierungen [Pharmacopoea Europaea, 2014]

Anwendungszweck	Koloniezahl aerober Bakterien in KBE / ml (g)	Koloniezahl von Pilzen in KBE / ml (g)	Nachweis spezifischer Mikroorganismen
Nicht wässrige Lösungen zur oralen Verwendung	10 ³	10 ²	Abwesenheit von Escherichia coli (1g oder 1 ml)
Wässrige Lösungen zur oralen Verwendung	10 ²	10 ¹	Abwesenheit von Escherichia coli (1g oder 1 ml)
Gingivale Verwendung	10 ²	10 ¹	Abwesenheit von Staphylococcus aureus oder Pseudomonas aeruginosa (1g oder 1 ml)

Tabelle 2; Quelle: Jatzwauk, Staehle

Wunden in Berührung zu kommen, aus dem die Notwendigkeit einer Sterilisation resultiert. Dieser Meinung schließt sich auch der DAHZ in seinem Hygieneleitfaden an. Allerdings ist der Begriff „bestimmungsgemäß“ nicht exakt definiert. Wenn es zwar nicht der eigentliche Verwendungszweck des Instruments ist, man aber in der Praxis nur unter Durchdringung beziehungsweise Verletzung der Schleimhaut

den Verwendungszweck eines Instruments erfüllen kann, darf dies nicht außer Acht gelassen werden. So führen zahlreiche zahnärztliche Instrumente regelmäßig und vielfach unvermeidbar zu Gewebeerletzungen oder berühren Wunden, ohne dass das der eigentliche Bestimmungszweck ist (zum Beispiel Aircaler bei subgingivalem Scaling oder subgingivaler Kürettage oder Zangen und Hebel bei der Zahnextraktion).

Die KRINKO fordert: „Bei Zweifeln an der Einstufung ist das Medizinprodukt der höheren (kritischeren) Risikostufe zuzuordnen“ [KRINKO, 2012].

Unabhängig von der Frage, wie man den Begriff „bestimmungsgemäß“ definiert, gilt aber die Rechtsgrundlage der KRINKO-Empfehlung: Für semikritische Instrumente ist eine Sterilisationsmaßnahme nach Desinfektion optional.



Nach den in Deutschland als Stand der Wissenschaft geltenden Empfehlungen der KRINKO ist nur für zahnärztliche Instrumente, die bestimmungsgemäß die Haut oder Schleimhaut durchdringen und dabei in Kontakt mit Blut kommen, eine Sterilisation zwingend erforderlich (kritische Instrumente). Dies kann behördlich eingefordert werden.

Hat der Zahnarzt bei definierten Instrumenten aus seiner praktischen Erfahrung Zweifel an dieser formellen Einstufung, sollten semikritische Instrumente abschließend (unverpackt oder verpackt) dampfsterilisiert werden. Die Instrumente werden damit nicht zwangsläufig als kritische Instrumente klassifiziert.

Für eine Infektion ist es aber letztlich unerheblich, ob sie durch ein Instrument mit bestimmungsgemäßem oder nicht-bestimmungsgemäßem Einsatz hervorgerufen wurde. Gleichwohl ist durch die KRINKO diese Zweckbestimmung auch für andere Fachgebiete der Medizin gewählt worden. So werden beispielsweise flexible Endoskope wie Gastroskope oder Koloskope musterhaft als Instrumente der Risikoklassifizierung „semikritisch B“ aufgeführt, obwohl zahlreiche Untersuchungen mit diesen Instrumenten okkult oder sichtbar blutig verlaufen. Eine ähnliche Risikobewertung bezüglich der mikrobiologischen Anforderungen wird im europäischen Arzneibuch [Pharmacopoea Europaea, 2014] auch für Mundspüllösungen vorgenommen (Tabelle 2). Eine Sterilität wird von Mundspüllösungen nicht gefordert. Es besteht lediglich die Forderung nach definierten Grenzkeimzahlen und Abwesenheit definierter Indikatorkeime, obwohl Mund-

spüllösungen mit Sicherheit auch Schleimhautverletzungen benetzen.

Aus mikrobiologischer Sicht

In der Zahnmedizin ist die Vermeidung einer Kreuzinfektion durch Viren (wie Hepatitis B, HIV) besonders wichtig. Infektionen durch Sporen spielen demgegenüber praktisch keine Rolle. Dennoch wird als qualitativer Unterschied zwischen den in der Zahnarztpraxis üblichen Desinfektions- und Sterilisationsverfahren von Mikrobiologen die Sporidie der Sterilisationsverfahren herangezogen. Endosporen werden von Bakterien der Gattungen Bacillus und Clostridium gebildet und durch Desinfektionsverfahren in der Regel nicht ausreichend abgetötet. Die überwiegende Anzahl der Bazillen ist apathogen. Infektionen durch Bacillus cereus, einem ubiquitär in der Umwelt vorkommen-

Validiertes Aufbereiten

Alles aus einer Hand

Euronda[®]
Pro System

www.euronda.de

Live vor Ort
auf den Fachmessen in:
Dortmund, Leipzig, Stuttgart,
München und Frankfurt

Eurosafe 60



Desinfizieren

Euroseal[®] Valida



Verpacken

E10



Sterilisieren



Eine abschließende Sterilisation der semikritischen Instrumente ist bei validierten maschinellen Aufbereitungsverfahren nicht erforderlich. Erlauben die Geräte kein validiertes Reinigungs- und Desinfektionsverfahren, sind diese stillzulegen oder es sind die Instrumente abschließend unverpackt einer Dampfsterilisation zu unterziehen.

den aeroben Bakterium, sind in der Zahnmedizin nicht bekannt. Infektionen durch *Clostridium perfringens* (Gasbrand) und *Clostridium tetani* (Tetanus) sind theoretisch möglich, aber bisher extrem selten und dann auch nicht zweifelsfrei beschrieben worden. Clostridien wachsen nur anaerob und wären daher nur dann von klinischer Bedeutung, wenn zum einen ein speicheldichter Wundverschluss durchgeführt wird und zum zweiten die Durchblutung des betreffenden Gewebes nicht gewährleistet ist. In der RKI-Empfehlung zur Hygiene in der Zahnmedizin ist Folgendes vermerkt: „Besondere hygienische Anforderungen sind bei zahnärztlich-chirurgischen/oralchirurgischen Eingriffen mit nachfolgendem speicheldichten Wundverschluss (zum Beispiel bei Implantationen, Transplantationen von autologem Knochen- oder Bindegewebe, Sinus-Lift-Operationen, Wurzelspitzenresektionen) und in der Regel bei allen zahnärztlich-chirurgischen/oralchirurgischen Eingriffen bei Patienten mit erhöhtem Infektionsrisiko einzuhalten“ [KRINKO, 2006]. Was die KRINKO unter „besonderen hygienischen Anforderungen“ genau versteht, geht aus ihren Mitteilungen allerdings nicht hervor. Sobald es um die konkrete Kategorisierung (in unkritisch, semikritisch, kritisch) geht, bezieht sie sich in ihren Empfehlungen nicht mehr auf das Kriterium „speicheldichter Verschluss“ sondern nur noch auf das Kriterium „Durchdringen der Schleimhaut“.



Wissenschaftlich ist die Beschränkung der Anwendung steriler Instrumente auf Eingriffe mit abschließendem speicheldichten Wundverschluss bisher nicht eindeutig geklärt. Es fehlen aussagekräftige Untersuchungsergebnisse.

Probleme beim Gebrauch des Kriteriums „speicheldichter Wundverschluss“ wurden in der Literatur diskutiert [Staehe, 2017]. Würde man es prioritär zugrunde legen, würde dies in der Tat bedeuten, dass nur in Fällen einer Naht (oder Ähnlichem) mit kritisch eingestuftem Instrumentarium gearbeitet werden muss. Bei anderen chirur-

gischen Interventionen (auch wenn es sich um umfangreiche Eingriffe handelt) könnten hingegen semikritisch zugeordnete Instrumente verwendet werden. Folgerichtig müsste, wenn es während eines zahnärztlichen Eingriffs zu Änderungen des geplanten Vorgehens kommt (etwa wenn mit semikritisch eingestuftem Instrumentarium begonnen wurde, sich aber während des chirurgischen Eingriffs herausstellt, dass doch genäht werden muss), ein Wechsel des gesamten semikritischen Instrumentariums zu sterilem (kritischem) Instrumentarium erfolgen. Es ist zudem nicht immer abschätzbar, ob ein Mukosa- oder Mukoperiostlappen mittels Naht so fixiert wurde, dass eine primäre Speichelundurchlässigkeit besteht oder nicht. Die Vorausplanung kann bei besonderen Zahnstellungen oder -formen (zum Beispiel Konkavitäten) zu beträchtlichen Herausforderungen führen, ganz abgesehen von der vorab nicht immer klar abzuschätzenden Patientencompliance. Auch im Fall der Drainage einer mittels Naht fixierten Wunde wäre das Kriterium der Speicheldichtigkeit zu hinterfragen.

Manuell aufbereitete semikritische Instrumente

Desinfektionsverfahren (chemische oder thermische Desinfektion im Thermodesinfektor oder unverpackte Behandlung im Autoklaven) versetzen Instrumente unter optimalen Bedingungen (das heißt bei zuverlässiger Vorreinigung und korrektem Vorgehen mit sicherer Verhinderung von Spülschatten usw.) in einen derart keimarmen Zustand, dass sie bei der weiteren Verwendung nicht mehr infizieren können. Durch die Behandlung mit Reinigungslösung im Thermodesinfektor (RDG) werden mindestens 4 log-Stufen (99,99 Prozent) anhaftender Erreger mechanisch entfernt (abgespült). Hinzu kommt bei vegetativen Bakterien und Pilzen (bei Hepatitisviren sind derartige Untersuchungen bisher nicht bekannt) eine thermische Desinfektionswirkung ($\geq 90^\circ\text{C}$, 5 Minuten) von etwa 100 log-Stufen. Hierdurch geht man davon aus, dass sogenannte Kreuzinfektionen (auch Hepatitisinfektionen) sicher auszuschließen

sind. Bei chemischen Desinfektionsverfahren (Tauchdesinfektion) werden vegetative Bakterien und Viren um mindestens 4 bis 5 log-Stufen (99,99 bis 99,999 Prozent) reduziert. Da die manuelle Reinigung von Instrumenten in viel kürzerer Zeit als die maschinelle Reinigung durchgeführt wird – es reinigt und spült kaum jemand 20 Minuten an einem einzigen Instrument –, werden hier in der Regel lediglich 2 log-Stufen mechanisch entfernt. Insgesamt resultiert aus der manuellen Aufbereitung also eine Keimzahlreduktion von 6 bis 8 log-Stufen. Da bei einem Patienten mit akuter Hepatitis B eine Virämie von ca. 10^{10} pro Milliliter auftreten kann, sollten manuell aufbereitete semikritische Medizinprodukte nach den Empfehlungen des DAHZ [DAHZ, 2018] zusätzlich abschließend unverpackt im Dampfsterilisateur behandelt (desinfiziert) werden. Diese Forderung wird durch die Tatsache erhärtet, dass ungenügend gereinigte Instrumente durch chemische Verfahren nicht ausreichend desinfiziert werden [Spicher & Peters, 1991; Chaufour et al., 1999]. Hier wurde im Tierversuch eine Übertragung von HBV nachgewiesen. Dampfsterilisationsverfahren werden dagegen durch Restverschmutzungen nicht wesentlich beeinflusst [9]. Ein Abwischen von Instrumenten mit Reinigungs- oder Desinfektionsmitteln stellt keine wirksame und reproduzierbare Aufbereitungsmethode von Instrumentarium dar. Jeder praktizierende Zahnarzt kennt das Problem von Instrumentenverunreinigungen, die sich durch Abwischen (zum Beispiel mit einem Zellstofftupfer) nicht befriedigend entfernen lassen, auch bei sorgfältiger Prüfung zuweilen initial kaum sichtbar sind und deshalb erst nach Behandlung im RDG und/

oder Dampfsterilisator detektiert werden können.



Manuell aufbereitete (gereinigte und desinfizierte) semikritische Medizinprodukte, bei denen die Effektivität der Reinigung geringer als bei validierten maschinellen Aufbereitungsverfahren ist, müssen abschließend unverpackt im Dampfsterilisator behandelt (desinfiziert) werden.

Die Validierung von maschinellen und manuellen Reinigungs- und Desinfektionsverfahren und eine korrekte Beladung der Geräte sind unbedingte Voraussetzungen für eine wirksame Aufbereitung. Bei der Beladung des Reinigungs- und Desinfektionsgeräts ist durch geeignete Einsätze und sachgerechte Lagerung der Instrumente darauf zu achten, dass keine Spülschatten

entstehen [Jatzwauk, 2017; Ebner et al., 2000]. Vor diesem Hintergrund verständlich erscheint die Forderung des US-amerikanischen Centers for Disease Control and Prevention (CDC) beziehungsweise des National Center for Chronic Disease Prevention and Health Promotion: „Critical items, such as surgical instruments and periodontal scalers, are those used to penetrate soft tissue or bone. They have the greatest risk of transmitting infection and should always be sterilized using heat“ [CDC, 2016].

Aus klinischer Sicht

Systematische klinische Studien zur Häufigkeit von infektiösen Komplikationen nach konservierenden, prothetischen oder oralchirurgischen Interventionen, die mit sterilen versus desinfizierten Instrumenten ausgeführt wurden, gibt es nicht. Bei verschiedenen konservierend- und prothetisch-restaurativen

Interventionen wird seit Jahrzehnten mitunter mit lediglich desinfizierten Instrumenten gearbeitet. Bei parodontologischen, zahnärztlich-chirurgischen und endodontologischen Eingriffen kommen demgegenüber traditionell sterilisierte Instrumente (allerdings nicht immer steril verpackt) zum Einsatz. Dies mag die historisch gewachsene Differenzierung in konservierend- beziehungsweise prothetisch-restauratives und oralchirurgisches Instrumentarium begründen. In einer Arbeit von Brewer aus dem Jahr 2016 wurden auch bei zahnärztlich-chirurgischen Eingriffen keine Unterschiede in der Rate der Wundinfektionen gefunden, wenn mit unsterilen Handschuhen und damit möglicherweise mit durch diese kontaminierten Instrumenten gearbeitet wurde [Brewer et al., 2016; Tzscheutschler, 2007]. Neben den zahnärztlichen Instrumenten müssen in der Tat auch andere bei der Behandlung verwendete Medizinprodukte



Deutsche Gesellschaft
für Implantologie

Master of Science Orale Implantologie und Parodontologie

Staatlich anerkannt · akkreditiert

Countdown* bis zum Kursbeginn:

04

Monate

: 10

Tage

27

Plätze



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

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

Empfehlungen des DAHZ zur Risikoklassifikation von Instrumenten bei zahnärztlichen Behandlungen (modifiziert nach [DAHZ, 2006])

Art der Behandlung	Durchdringung von Haut oder Schleimhaut/ Intervention in iatrogen erzeugter Wunde	Besondere hygienische Anforderungen	Speicheldichter Wundverschluss	Kontaminationsklasse	Klassifikation der eingesetzten Instrumente nach RKI	Kühlflüssigkeit	Lokale Infektionshäufigkeit
1. Prothetik/Zahnerhaltung							
Präparation am Zahn (z. B. Füllung/Krone)	Subgingival Ja Supragingival Nein	Nein	Entfällt	Entfällt	Semikritisch	Betriebswasser*	Entfällt
Endodontologie	Ja	Nein	Ja/Nein	Entfällt	Semikritisch/ Kritisch**	Betriebswasser* /Spülflüssigkeit	Nicht bekannt
2. Parodontologie							
Zahnstein-entfernung (supragingival)	Nein	Nein	Entfällt	Entfällt	Semikritisch	Betriebswasser*	Entfällt
Subgingivales Scaling bzw. geschlossene Kürettage	Ja		Nein	Kontaminiert			Nicht bekannt
Offene parodontal-chirurgische Maßnahmen	Ja		Nein	Kontaminiert			Nicht bekannt
3. Dentoalveoläre Chirurgie							
Zahnextraktion	Ja	Nein	Nein	Kontaminiert	Semikritisch/ Kritisch	Betriebswasser*	Nicht bekannt
Zahnextraktion mit Trennen der Wurzeln	Ja						
Wurzelspitzen-resektion/ Plastische Deckung	Ja	Ja	Ja	Kontaminiert/ infiziert	Kritisch	steril	
Osteotomie eines Zahnes	Ja	Nein	Nein	Kontaminiert/ infiziert	Semikritisch	Betriebswasser*	
Osteotomie eines impaktierten Zahnes	Ja	Nein	Nein	Sauber kontaminiert			
Osteotomie eines impaktierten Zahnes mit speicheldichtem Wundverschluss	Ja	Ja	Ja	Sauber kontaminiert	Kritisch	steril	
Transplantation von Knochen oder Bindegewebe	Ja	Ja	Ja	Sauber kontaminiert	Kritisch	steril	
4. Implantologie							
Insertion eines enossalen Implantats	Ja	Ja	Ja	Sauber kontaminiert	Kritisch	Steril	<2%
Kieferkammaufbau mit Alloplastik/ autologem Knochen	Ja						<5%
Sinusboden-elevation (extern/intern)	Ja						<5%

Tabelle 3; Quelle: Jatzwauk, Staehle

Legende zur Tabelle 3

**Bei zahnärztlichen Behandlungen von Patienten ohne zusätzliche Risikofaktoren ist es bisher wissenschaftlich nicht nachgewiesen, welche Spezies (Bakterien bzw. Pilze) in welcher Konzentration im Wasser von Behandlungseinheiten zum Auftreten von nosokomialen Infektionen nach der Behandlung führen können; entsprechende Studien und Fallberichte fehlen nahezu vollständig. Man geht daher in Deutschland davon aus, dass die Anzahl von Bakterien im Wasser der Behandlungseinheit nicht höher sein sollte als im Trinkwasser, für das die Trinkwasserverordnung gilt, die eine Koloniezahl von max. 100 KBE/ml fordert. In den USA definierten die Centers for Disease Control (CDC) 2003 in Anlehnung an die Gesetzgebung für Trinkwasser eine Koloniezahl von maximal 500 KBE/ml für das Wasser zahnärztlicher Behandlungseinheiten bei nicht-chirurgischen Eingriffen. (zitiert nach AWMF-Leitlinie „Hygienische Anforderungen an das Wasser in zahnärztlichen Behandlungseinheiten“ – Rg.Nr. 075–002)*

*** Da bisher bei endodontischen Behandlungen durchgehend sterile Kautelen nicht möglich sind (z.B. Spüllösungen, Wurzelfüllungsmaterialien) ist die Notwendigkeit für den Einsatz sterilen Instrumentariums für jeden Teilschritt als wissenschaftlich ungeklärte Frage anzusehen und liegt daher im Ermessen des Behandlers*

und äußere Gegebenheiten (siehe unten) berücksichtigt werden. Hinzu kommen patientenbezogene Variablen. Wie oben ausgeführt, ist es für die Ätiologie einer Wundinfektion unerheblich, auf welchem Infektionsweg pathogene Erreger in die Wunde eingetragen werden. Der Zustand des Gewebes vor und während der Behandlung, die Infektabwehr des Patienten sowie die Virulenz und Anzahl der Erreger sind für das Zustandekommen einer Wundinfektion von Bedeutung. Nach den Regeln der formalen Logik ergeben – vordergründig betrachtet – sterile Instrumente nur dann einen Sinn, wenn auch ansonsten konsequent auf Sterilität geachtet wird. Dazu gehören beispielsweise sterile Hand-

schuhe und sterile Kühl- und Spüllösungen. All dies ist im Rahmen konservierender, prothetischer, kieferorthopädischer und teilweise auch oralchirurgischer Behandlungen traditionell nicht der Fall. Auch steriles Füllungsmaterial, etwa bei endodontologischen Behandlungen, ist nicht üblich. Andererseits erscheint es bezüglich des Infektionsrisikos auch nicht unlogisch, zwischen Substanzen und Medizinprodukten, die an verschiedenen Patienten zum Einsatz kommen, und solchen, die als Einmalprodukte fungieren, zu differenzieren. Unter Berücksichtigung diverser Aspekte wurden durch den DAHZ Empfehlungen zur Risikoklassifikation von Instrumenten bei zahnärztlichen Behandlungen vorgeschlagen (Tabelle 3), die zwar nicht durchgehend evidenzbasiert sind, sich aber an den langjährigen Erfahrungen zahnärztlicher Kollegen orientieren („bewährte zahnärztliche Praxis“). Die oben angesprochenen Probleme bei der Zuordnung zu den Kategorien semikritisch und kritisch lassen sich auch in der Tabelle ablesen. In solchen Fällen wird dann als Differenzierungskriterium in der Regel der vorhandene oder fehlende „speicheldichte Verschluss“ herangezogen. Diese Vorgehensweise lässt sich, wie oben begründet, allerdings bislang nicht ganz widerspruchsfrei begründen und bedingt eine patientenbezogene zahnärztliche Risikoanalyse.

Zusammenfassung

Die Notwendigkeit des Einsatzes von sterilen zahnärztlichen Instrumenten ist nach dem Stand von Wissenschaft und Technik (nach den Empfehlungen der KRINKO) gegeben, wenn diese die Schleimhaut bestimmungsgemäß verletzen oder Wunden zweckbestimmt berühren. Ein weiteres, allerdings nicht unumstrittenes Differenzierungskriterium ist die Frage, ob anschließend ein speicheldichter Wundverschluss gewährleistet werden kann. Werden Instrumente als „kritisch“ klassifiziert, müssen sie gereinigt, desinfiziert, verpackt, sterilisiert und bis zum Einsatz vor Rekontamination geschützt gelagert werden. Bei den übrigen („semikritischen“) Instrumenten

genügt eine maschinelle Reinigung und thermische Desinfektion in validierten Aufbereitungsverfahren. Manuell aufbereitete semikritische Medizinprodukte müssen nach der Reinigung und chemischen Desinfektion abschließend unverpackt im Dampfsterilisator behandelt (desinfiziert) werden. So kann bei beiden Verfahren der Patientenschutz gewährleistet sein. Hat der Zahnarzt bei definierten Instrumenten aus seiner praktischen Erfahrung Zweifel an dieser formellen Einstufung, sollten semikritische Instrumente abschließend (unverpackt oder verpackt) dampfsterilisiert werden. Die Instrumente werden damit nicht zwangsläufig als kritische Instrumente klassifiziert.

Sind bei bestimmten Patienten hinreichend abschätz- und definierbar lokale oder systemische Risikofaktoren vorhanden, die beispielsweise eine verzögerte Wundheilung (vor allem ungenügende Durchblutung) vermuten lassen, kann im Einzelfall ein Abweichen von dieser allgemeinen Vorgehensweise und der Einsatz steriler Medizinprodukte (dann gegebenenfalls auch unter weiteren sterilen Kautelen) erforderlich sein.

Prof. Dr. rer. nat. et rer. medic. habil. Lutz Jatzwauk
Universitätsklinikum Carl Gustav Carus
Leiter des Zentralbereiches
Krankenhaushygiene/
Umweltschutz
Fetscherstr. 74
01307 Dresden



Portrait: Universitätsklinikum Carl Gustav Carus

Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Hans Jörg Staehle
Universitätsklinikum Heidelberg
Ärztlicher Direktor der Poliklinik
für Zahnerhaltungskunde
Im Neuenheimer Feld 400
69120 Heidelberg



Portrait: Universitätsklinikum Heidelberg



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

Zahngesundheit in Australien

Down Under hat es sich ausgelächelt

Das berühmte Aussie-Smile enthüllt sofort den sozioökonomischen Status, ist der erste Indikator für Karriereaussichten und ein Prädiktor für die körperliche Gesundheit. In Australien erreicht die Debatte um den Wert der Mundgesundheit einen Höhepunkt.



Foto: adobe.stock - Dario Lo Presti

Ob in Australien jemand Geld hat, erkennt man, sobald er den Mund aufmacht.

Nirgends kommen in Australien die zunehmenden Ungleichheiten zwischen armen und reichen, ländlichen und städtischen, indigenen und nicht-indigenen Bevölkerungsgruppen stärker zum Ausdruck als bei der Mundgesundheit. Das zeigen erstmalig Zahlen der Australian Health Policy Collaboration von März 2018. Gerade für indigene Australier ist die Lage laut aktuellen Berichten katastrophal, besonders in abgelegenen Gegenden, in denen zuckerhaltige verarbeitete Lebensmittel allgegenwärtig sind, aber zahnärztliche Versorgung knapp ist.

Den Statistiken zufolge gab es im ganzen Land von 2015 bis 2016 insgesamt 67.060 vermeidbare Krankenhausaufenthalte wegen oraler Gesundheitsprobleme – das sind 10 Prozent aller vermeidbaren Krankenhausaufenthalte – zu geschätzten Kosten von etwa 230 Millionen US-Dollar. Immer mehr

aufenthalte – zu geschätzten Kosten von etwa 230 Millionen US-Dollar. Immer mehr

Kinder müssen außerdem wegen Karies unter Anästhesie im Krankenhaus zahnärztlich behandelt werden.

Die Whitlam-Regierung schloss in den 1970ern die Zahnpflege in der Medibank (dem Vorläufer von Medicare) nicht mit ein, unter anderem weil die Staaten und Territorien bereits eigene öffentliche zahnmedizinische Systeme besaßen. Jetzt finanzieren das Commonwealth und die Staaten gemeinsam zahnmedizinische Leistungen für Menschen mit geringem Einkommen durch nationale Partnerschaftsabkommen. Die Gesamtausgaben der Regierungen im Zeitraum 2015 bis 2016 beliefen sich auf 2,4 Milliarden US-Dollar.

916 Tage Wartezeit auf einen Zahnarzttermin

Aber während 36 Prozent der Bevölkerung Anspruch auf zahnärztliche Leistungen haben, reichen die Kapazitäten für nur etwa ein Fünftel dieser Gruppe. Von 2015 bis 2016 betrug die geringste durchschnittliche Wartezeit 87 Tage (Westaustralien), die höchste 916 Tage (Tasmanien).

Australien

Mundgesundheit in Zahlen

- Im Zeitraum 2015 bis 2016 betragen die jährlichen Ausgaben für Zahnmedizin 9,9 Milliarden US-Dollar.
- Im Durchschnitt bezahlten die Patienten 58 Prozent der Behandlungskosten selbst.
- Aber 20 Prozent der Bevölkerung können sich erforderliche zahnmedizinische Behandlungen nicht leisten
- 44 Prozent der nicht versicherten und 20 Prozent der versicherten Australier gehen zu spät oder gar nicht zum Zahnarzt.

- Nur die Hälfte aller Australier putzt sich zweimal am Tag die Zähne.
- Jedes vierte Kind im Alter von 5 bis 10 Jahren leidet unter unbehandeltem Milchzahnkaries.
- Einer von 25 Australiern ab 15 Jahren besitzt keine eigenen Zähne mehr.
- Ungefähr 5,7 Millionen Australier leben mit mindestens einem Zahn- oder Mundgesundheitsproblem.
- Etwa jeder fünfte Australier erreicht nicht das empfohlene Level an Mundgesundheit.



DEXIS DEXimpression

DIE DIGITALE ABFORMUNG INTEGRIERT IM BILDARCHIV

Direkte Ablage der Abformung
im Bildarchiv des Patienten

Schneller Zugriff auf die digitale
Abformung aus der Karteikarte
der Praxisverwaltungssoftware

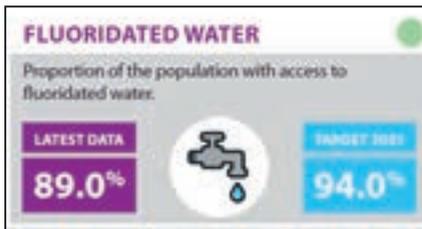
Gleichzeitiger Zugriff auf alle Bild-
dokumente aus der Patientenkartei

Vorschau in der DEXIS®-Software

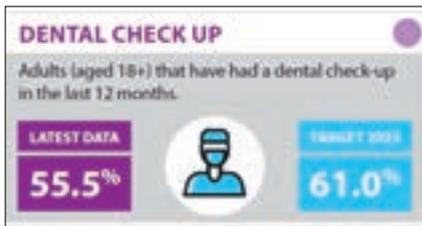
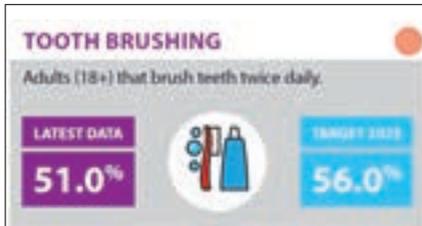


Damit nur
Ihr Lächeln
strahlt.

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



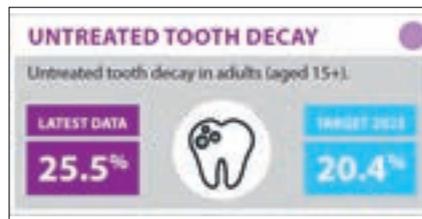
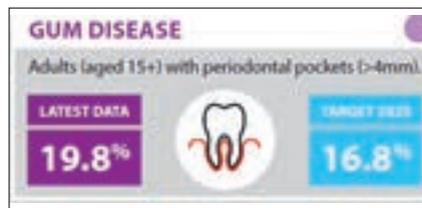
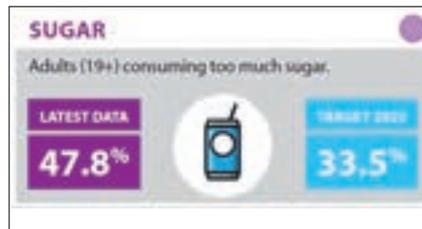
Der „Oral Health Tracker“-Report formuliert Zielmarken für ein gesünderes Australien im Jahr 2015.



Die private Zusatzkrankenversicherung, die 55,7 Prozent der Bevölkerung besitzen, ist teuer und leistet nicht das, was sie leisten soll: einen Schutz vor unerwarteten Kosten. Im Allgemeinen zahlt sie zahnärztliche Leistungen nur bis zu einer definierten Obergrenze, was bedeutet, dass für die Mehrheit der dort versicherten Erwachsenen bei Zahnarztbesuchen trotzdem Kosten anfallen. Die Situation verschärft sich, weil die Regulierung der Zahnmedizin sich nicht auf die Preisgestaltung oder die Definition geeigneter Behandlungsmethoden erstreckt.

80 Prozent der Zahnärzte arbeiten in der Stadt

Zwar hat Australien ein Überangebot an Zahnärzten, doch 80 Prozent arbeiten in städtischen Gebieten und in privater Praxis.



Als Folge davon berichten Menschen, die in ländlichen Gebieten wohnen, über vollständigen Zahnverlust, den geringsten Zahnversicherungsschutz und die höchste Unzufriedenheit mit ihrer Mundgesundheit.

Es gibt Forderungen, diese Ungleichheiten und Ungerechtigkeiten durch die Einführung eines Medicare-ähnlichen Systems anzugehen. Das könnte aber bis zu zwei Milliarden Dollar pro Jahr kosten.

Jüngsten Umfragen zufolge wollen 48 Prozent der Australier die Steuersubventionierung für die private Krankenversicherung abschaffen und die daraus resultierenden Einsparungen für die zahnmedizinische Versorgung verwenden. Freigesetzt würden damit bis zu 12 Milliarden US-Dollar, was zusammen mit den laufenden Kosten für Zahnarztpraxen und den indirekten Kosten für die Wirtschaft (geschätzte 1,2 Milliarden US-Dollar) ein Programm für die zahnärztliche Grundversorgung – ähnlich dem von der National Health and Hospitals Reform Commission vorgeschlagenen Denticare-Programm – finanzieren könnte.

Dental International Aid Network (DIANO)

Referent in einer völlig anderen Welt

In vielen Ländern haben Zahnärzte keine Möglichkeiten, ihr Fachwissen zu erweitern. Tobias Bauer von der Organisation DIANO erzählt, warum es sich lohnt, in Kuba Hilfe zu leisten – als Fortbildungsreferent!



Fotos: Bauer

Fortbildung in Manzanillo. Im Bild rechts erkennbar: Referent Dr. Holger Gerlach aus Öhringen präsentiert den Teilnehmern eine gut dokumentierten Fallvorstellung parodontal stark geschwächter Zähne.

Besonders zur Universitätszahnklinik in Manzanillo – genauer zur Universidad de Ciencias Médicas de Granma Celia Sánchez Manduley – haben wir in den letzten Jahren sehr intensive Kontakte aufgebaut, unter für alle Beteiligten sehr positiven Vorzeichen. Allein die Fahrt ins wirklich sehr abseits gelegene Manzanillo ist bereits ein Abenteuer. Gut und gerne vier Stunden ist man vom Flughafen Holguin über holprige Landstraßen durch endlose Zuckerrohrfelder unterwegs, bis man am Ziel ankommt.

Die Wertschätzung ist mit den Händen zu greifen

Es ist wahrlich eine Zeitreise, denn hier sind die Uhren vor über 100 Jahren stehengeblieben. Noch immer beherrschen die Kutschen das Straßenbild: hochrädige Planwagen oder offene Chaisen mit breiten Ledersitzen: Erwachsene zahlen für eine Wegstrecke 8 Cent, Schüler und Studenten die Hälfte.

Nicht fehlen dürfen die kubanischen Oldtimer, auch wenn sie in diesem Zipfel eher nicht ganz so häufig vorkommen. Statt auf Gegenverkehr trifft man bei einer Überlandfahrt eher auf Ziegen. Die Eindrücke, die uns für die Mühen entlohnen, sind einzigartig. Auch die Freundlichkeit, mit der man empfangen wird, hat eine besondere Note. Es ist mit den Händen zu greifen, dass man als ausländischer Referent eine besondere Wertschätzung erfährt, und dies wirkt sehr motivierend. Fortbildungsveranstaltungen finden in Kuba in der Regel mitten in der Woche statt, und nicht wie bei uns eher am Wochenende, schließlich ist den so gut wie ausnahmslos angestellten Zahnärzten das Wochenende heilig, was bei der nicht gerade üppigen Entlohnung nur zu gut nachvollziehbar ist.

So haben wir die Einladung für die „Mediteces“, zum „V. Simposio de las Ciencias Médicas de Granma“ gerne angenommen. Gleich zwei Referenten aus Deutschland beteiligt: Dr.

Holger Gerlach aus Öhringen, der eine gut dokumentierten Fallvorstellung parodontal stark geschwächter Zähne präsentierte und ich mit Einsteigerkonzepten für Implantatversorgungen. Für den Gasthörer ist die Themenvielfalt eine sehr interessante Abwechslung. Die bei uns üblichen Vorträge findet man in Kuba weniger, dafür wird fachübergreifend referiert.

Weisheitszahnoperation nur unter Hypnose – wow!

Besonders als Gast freut man sich über Beiträge, die auch Themen wie Sexualmedizin oder die Innere streifen. Besonders interessant sind aber Vorträge zur Naturmedizin in der Zahnheilkunde – in Kuba durch die Blockade ein wichtiges Thema, das auch unsere Neugier weckt. Beeindruckend war der Livebericht von einer Weisheitszahnoperation, die nur unter Hypnose und ohne Anästhesie durchgeführt wurde. Dagegen wirkten un-

sere Beiträge eher profan: Erhaltung von kompromittierten Zähne und Aufbau eines zweckmäßigen Implantatkonzepts. Sehr angenehm ist das reichhaltige Kulturprogramm: Für jeden Abend hatten sich die Gastgeber etwas anderes ausgedacht und immer stand die Musik im Mittelpunkt. Wer sich für karibische Klänge im Stil des Buena Vista Social Club begeistert, bekam hier ein Highlight nach dem anderen serviert. Insgesamt geben sich die Gastgeber jedes Mal viel Mühe, ihren Besuchern so viel wie möglich vom Land zu zeigen. Neben den kulturellen Sehenswürdigkeiten stehen die Besuche in Gesundheitseinrich-

tungen im Vordergrund. Schnell steht fest: Ohne Improvisationstalent wird man hier den Klinikalltag nicht überstehen. Die Kontraste sind immens, wenn man etwa die zum Trocknen an der Leine hängenden Einmalhandschuhe sieht, oder den Sterilisator, der mehr an einen russischen Panzermotor erinnert ...

Einmalhandschuhe hängen zum Trocknen an der Leine

Die Klinikführungen stellen sich als Besuch in einer ganz anderen Welt dar und man empfindet sehr viel Respekt, und genau des-

halb verdienen die Kolleginnen und Kollegen, die dort unter erschwerten Bedingungen arbeiten, unsere uneingeschränkte Solidarität. Die nächsten Teilnehmer an Kongressen in Kuba stehen bereits fest, doch weitere Veranstaltungen sind bereits in Planung, so dass Referenten, die sich für einen ehrenamtlichen Einsatz begeistern können, immer wieder die Möglichkeit haben, international Erfahrungen zu sammeln. ■

Tobias Bauer, Singen

*Dental International Aid Network
dental.aid.project@gmail.com
www.dentaid.tk*

TOBIAS BAUER EMPFIEHLT

„Helfen Sie, indem Sie Ihr Wissen weitergeben“

Kuba oder Science-Input wanted

Hilfe bedeutet mehr als Almosen zu verteilen und – auf die Zahnmedizin bezogen – in fremde Länder zu reisen und ein paar Zähne zu ziehen. Für die meisten Hilfsorganisationen in unserem Fachbereich geht es längst darum, in einen qualifizierten Austausch mit den Partnerländern zu treten, sich die Nöte und Sorgen anzuhören und daraus Schlüsse zu ziehen.

Zuhören ist gefragt, und dies sehr genau!

Gemeinsam sollen Ideen entwickelt werden, aus denen Projekte entstehen, die ebenfalls gemeinsam umgesetzt werden und letztlich die Lage der Menschen am jeweiligen Ort merklich verbessern. Dabei ist immer wieder festzustellen, dass die Situation in den verschiedenen Ländern kaum unterschiedlicher sein kann. Auch die Helfer verzeichnen mit jedem Einsatz ein Lerneffekt – jeder, der mit offenen Ohren und Augen durch ein Land reist, nimmt etwas mit. Zuhören ist gefragt, und dies sehr genau!

Genauso unterschiedlich wie die Länder sind die Bedürfnisse an Unterstützung. Zahnärztliche Hilfe kann durchaus auch bedeuten, die einheimischen Kolleginnen und Kollegen vor Ort zu unterstützen und eigene Bedürfnisse und Herausforderungen in der Form einer flinken Zange auch mal zurückzustellen.

Jeder wissenschaftliche Beitrag, jeder Vortrag ist ein Highlight

Selten ist die Ausbildung, die einheimische Zahnärzte vor Ort erfahren, der unsrigen ebenbürtig. Zudem fehlt es oftmals an Möglichkeiten zur Weiterqualifikation, vom Besuch eines internationalen Fachkongresses gar ganz zu schweigen, denn die Kosten dafür verschlingen oft mehrere Monatsgehälter. Deshalb ist jeder wissenschaftliche Beitrag, jeder Vortrag und jedes Symposium ein Highlight in dem jeweiligen Land. Diese Form der Gastgeschenke und werden sehr geschätzt!

Dank der guten Kontakte in verschiedenen Ländern kann das Dental International Aid Network nun schon seit einigen Jahren Kolleginnen und Kollegen aus Deutschland als Referenten gewinnen für gemeinsame Symposien, Einzelvorträge, aber auch für die Teilnahme an Kongressen.

Zuhörer und Referenten profitieren von der Initiative

Für die Zuhörer sind Beiträge von ausländischen Gästen etwas ganz Besonderes, doch auch die Referenten selber profitieren von dieser Initiative, sind sie doch ausnahmslos von der gastfreundlichen Atmosphäre sehr angetan und kommen zudem mit einer Vielfalt neuer Eindrücke zurück. Die Vorbereitungszeit ist gut investiert, wobei der persönliche Lerneffekt



Foto: privat

für die Referenten selbst nicht hoch genug eingeschätzt werden kann, erlebt man doch in jedem Fall eine völlig neue Atmosphäre.

Einen großen Bedarf an internationalen Gastdozenten hat Jamaika, denn die zahnmedizinische Ausbildung im Lande ist mehr oder weniger aus einer Privatinitiative entstanden und auch heute noch weitgehend auf sich selbst gestellt. Dabei kommt die Landessprache Englisch den Gästen sehr entgegen.

Überraschenderweise ist auch Kuba ein begeisterungsfähiges Vortragsland: Die Referenten sind ausgesprochen angetan von den vorgefundenen Bedingungen im Land, wobei die überaus großzügige Gastfreundschaft zum Gesamteindruck beiträgt. Vorgetragen wird meist in Englisch, aber für Deutsch gibt es Dolmetscher und einige haben sich auch schon an einen Vortrag in der Landessprache Spanisch gewagt. ■

Neues WHO-Review

Vollkorn senkt Kariesrisiko

Eine Studie der Weltgesundheitsorganisation WHO zeigt, dass verarbeitete Kohlenhydrate in der Nahrung die Mundgesundheit schädigen. Beim Essen sollten wir uns daher an Vollkorn halten und verarbeitete Stärke, insbesondere Zucker, vermeiden.



Foto: drubig-photo

Ein Vollkornbrot ist gesünder als Kekse – auch für die Zähne!

Die Ergebnisse eines Review mit 33 wissenschaftlichen Arbeiten zu einem möglichen Zusammenhang von der Aufnahme von Stärke und der Mundgesundheit deuten darauf hin, dass eine vollkornkohlenhydratreiche Ernährung – langsam verdauliche Stärken (SDS) – die Mundgesundheit weniger schädigt als eine, die verarbeitete Stärke – verdauliche Stärken (RDS) – enthält.

Analysiert wurden Studien, in denen Lebensmittel mit schnell verdaulichen Stärken (wie Weißbrot, Cracker, Kekse, Kuchen, Brezeln) mit denen mit langsam verdaulichen Stärken (wie Vollkorn und Hülsenfrüchte) verglichen und deren Folgen in Bezug auf Karies, Mundkrebs und Parodontitis beschrieben wurden.

Zu den Datenquellen gehörten MEDLINE, Embase, die Cochrane-Datenbank systematischer Reviews, das Cochrane Central Register of Controlled Trials, LILACS und Wanfang. Von 6.080 identifizierten Untersuchungen wurden 33 (28 Studien) in den RDS-SDS-Vergleich eingeschlossen: 15 (14 Studien) bewerteten die Beziehung zwischen

SDS und/oder RDS und Zahnkaries, 16 (12 Studien) betrachteten Mundkrebs und 2 (2 Studien) untersuchten Parodontitis. Für die Gesamtstärke wurden 23 Arbeiten (22 Studien) eingeschlossen: 22 bewerteten die Auswirkungen auf Karies und eine betrachtete Mundkrebs.

Verarbeitete Stärke schwächt Mundgesundheit

Obwohl die Forscher keinen Zusammenhang zwischen der Gesamtmenge der mit der Nahrung aufgenommenen Stärke und Karies fanden, stellten sie fest, dass die verarbeitete Stärke im Essen das Kariesrisiko erhöht. Grund dafür ist, dass im Mund die Stärke durch Amylase im Speichel in Zucker umgewandelt werden kann. Insgesamt lassen die Ergebnisse den Schluss zu, dass die RDS-Einnahme das Kariesrisiko signifikant erhöhen kann.

„Alles deutet darauf hin, dass eine Ernährung, die reich an Vollkornkohlenhydraten ist, weniger wahrscheinlich die Mundgesund-

heit schädigt als Essen, das verarbeitete Stärke enthält“, erläuterte Studienleiterin Paula Moynihan, Professorin für Ernährung und Mundgesundheit an der Universität Newcastle.

WHO erneuert Leitlinien zur Kohlenhydrataufnahme

Die WHO aktualisiert derzeit ihre Leitlinien zur Kohlenhydrataufnahme, einschließlich der Bewertung der Ballaststoff- und Stärkequalität. Derzeit empfiehlt die WHO, die Zufuhr von freiem Zucker auf weniger als 10 Prozent der Gesamtenergieaufnahme (Kalorienzufuhr) zu reduzieren, für die Zukunft schlägt sie eine weitere Senkung auf weniger als 5 Prozent vor.

Weitere von der WHO in Auftrag gegebene Untersuchungen zu den Auswirkungen der Kohlenhydratqualität auf andere Gesundheitsprobleme, einschließlich Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Krebs und Typ-2-Diabetes, sollen als Grundlage für die bevorstehende Leitlinie dienen. ck

K. Halvorsrud, J. Lewney, D. Craig, P. J. Moynihan: *Effects of Starch on Oral Health: Systematic Review to Inform WHO Guidelin*, in: *Journal of Dental Research* 8/18, first Published August 3, 2018

Freie Zucker

Unsere Nahrung enthält verschiedene Arten stärkehaltiger Kohlenhydrate mit unterschiedlichem Verarbeitungsgrad. Freie Zucker sind Zucker, die Lebensmitteln vom Hersteller, von Köchen oder vom Verbraucher hinzugefügt werden, sowie jene, die natürlich in Honig, Sirup, Fruchtsäften und Fruchtsaftkonzentraten vorkommen. ■



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!

Kriminalpolizei bittet um Mithilfe**Unbekannter Toter vom Duisburger Hauptbahnhof**

Die Kriminalpolizei Duisburg bittet um Mithilfe: Am Montag, dem 02.04.2018, gegen 21:20 Uhr wurde am Hauptbahnhof Duisburg, Gleisbett 3, ein männlicher Leichnam geborgen. Der Mann hatte sich dort vermutlich suizidiert.

Der Verstorbene führte keinerlei Dokumente mit sich, die zu seiner Identifizierung hätten beitragen können. Trotz sofort eingeleiteter Ermittlungsmaßnahmen konnte die Identität des Verstorbenen bis heute nicht festgestellt werden. Auch ein Abgleich seiner DNA und der Fingerabdrücke führte zu keinem Ergebnis.

Personenbeschreibung:

Geschlecht: männlich
Herkunft: vermutlich Asien
Alter: ca. 35–50 Jahre
Körpergröße: ca. 160–163 cm
Körpergewicht: ca. 55 kg
Haare/Haarfarbe: 1 cm langes, schütteres, hellgraues Haar

Besondere Merkmale:

■ Tätowierung auf der Brust (schemenhafter Drachenkopf, laienhaft ausgeführt)

Bekleidung:

■ blaue Jeans mit weißem Gürtel
■ weiße Turnschuhe mit einem schwarzen Querbalken, Schuhgröße 40
■ weißes T-Shirt, darüber ein weißes Hemd
■ schwarze blousonartige Jacke
■ silberne Herrenuhr am linken Handgelenk

Anmerkungen:

■ behandlungsbedürftiges Gebiss
■ prothetisch unversorgte Bereiche oben und unten
■ Zähne 16 + 17: Wurzelrest

Alle Fotos: Polizeipräsidium Duisburg



Bild des Verstorbenen



Oberkieferansicht



Unterkieferansicht

- Zähne 18, 27, 28 34, 35, 36, 37, 41, 45, 46, 47 und 48 fehlen
- Diastema im Oberkiefer zwischen 11 und 21
- Zahnanomalie: evtl. Zahn 22
- Zahnverfärbung: Zahn 25
- Zahnfarbe: gelbbraun

Hinweise zur Identität des Toten bitte an:

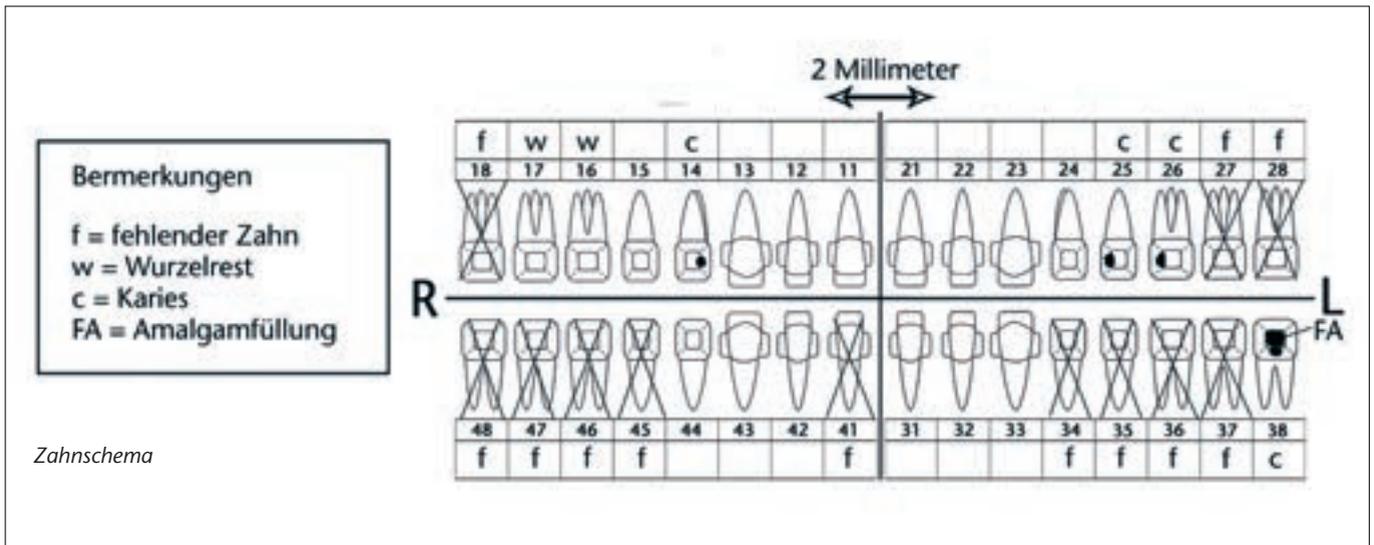
Polizeipräsidium Duisburg, Dir. K, KK 11
 z. Hd. Herrn André Schulz
 Düsseldorfer Straße 161-163
 47053 Duisburg
 Tel.: 0203/2804503
 Fax.: 0203/2804119
 Andre.Schulz@polizei.nrw.de



Unterkieferfrontalaufsicht



Oberkieferfrontalaufsicht



Wegbereiter der Zahnheilkunde – Teil 20

Philipp Pfaff (1713–1766) – DER Wegbereiter des Fachs

Wer sich mit der Geschichte der deutschen Zahnmedizin beschäftigt und dabei auf die wissenschaftlichen Anfänge des Fachs blickt, wird unweigerlich auf den Namen Philipp Pfaff stoßen. Pfaff gilt vielen als erster Wegbereiter des Fachs im deutschsprachigen Raum.

Philipp Pfaff wurde mit hoher Wahrscheinlichkeit Anfang 1713 in Berlin geboren. Das exakte Datum ist unbekannt; allerdings existiert ein Taufbucheintrag vom 27. Februar 1713 in der Berliner Domgemeinde, der auf diesen Geburtszeitraum schließen lässt.

Zu Beginn des 18. Jahrhunderts war die Zahnheilkunde noch kein eigenständiges Fach. Sie lag noch teilweise in den Händen von sogenannten Zahnbrechern oder Zahnreißern, das waren nicht oder nicht regelmäßig ausgebildete Behandler, die ihre Tätigkeit zumeist im Umherziehen ausübten („Wanderheiler“) und ihre Heilkunst in unterschiedlichem Ausmaß beherrschten. Daneben widmete sich auch ein kleiner Teil der zeitgenössischen Wundärzte der Zahnheilkunde. Auch sie waren nicht Teil des akademischen Ärztestandes, sondern handwerklich ausgebildete Chirurgen. Erst in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts wurde die Ausbildung zum Chirurgen an den Nachweis des Abiturs und an ein verpflichtendes Medizinstudium gebunden, wodurch die Chirurgie ein integraler Bestandteil der akademischen Heilkunde wurde. Noch deutlich später – im Jahr 1909 – wurde auch die Zulassung zum Spezialstudium der Zahnmedizin vom Abitur abhängig gemacht und so ebenfalls akademisiert.

Pfaff entschied sich nach der Schulzeit für eine wundärztliche Ausbildung: Er erlernte die Chirurgie an der Charité, wo er als Gasthörer auch einzelne Lehrveranstaltungen im Fach Medizin und – soweit damals bereits verfügbar – in der Zahnheilkunde besuchen konnte. Dieser Ausbildungsweg lag insofern nahe, als Pfaff selbst der Sohn eines Chirurgen war: Sein Vater, der Heidelberger Wundarzt Johann Leonhard Pfaff, war 1710 nach Berlin gekommen und 1726 zum Amtschirurgen



Foto: zsm-Archiv

und Prosektor an der Charité avanciert. Johann Leonhard Pfaff gehörte damit zu den Lehrern seines Sohns, der in Berlin seine chirurgische Abschlussprüfung vor dem Collegium Medicum absolvierte – ein Examen, das auch zur zahnärztlichen Tätigkeit (die als „niedere Chirurgie“ galt) berechtigte.

Nach seiner chirurgischen Ausbildung absolvierte Pfaff seinen Militärdienst in den Infanterie-Regimentern Nr. 25 des Oberst von Kalckstein und Nr. 34 des Prinzen Louis Ferdinand von Preußen. Grundlage dieses obligatorischen militärischen Engagements war das von „Soldatenkönig“ Friedrich Wilhelm I. (1713–1740) revidierte „Preußische Medicinal Edict“. Auch nahm Pfaff als Kompaniechirurg am Ersten Schlesischen Krieg (1740–1742) teil, in dem Preußen und Österreich um die Vorherrschaft in Schlesien kämpften. Gerade in jenen Jahren konnte Pfaff in Anbetracht der vielen behandlungs-

bedürftigen Kriegsverletzten und -versehrten seine praktischen Kenntnisse in der Wundversorgung und Traumatologie maßgeblich erweitern.

Nach dem Kriegsende eröffnete Pfaff in Berlin mit Konzession des Königs eine wundärztliche Praxis. Wann genau und warum er sich von der Chirurgie ab- und der noch wenig prestigeträchtigen Zahnmedizin zuwandte, ist nicht bekannt. Allerdings wissen wir, dass er um 1751 seine chirurgische Praxis an den Amtschirurgen Knappe veräußerte. Spätestens zu diesem Zeitpunkt dürfte er sich demnach auf die Zahnmedizin konzentriert haben.

Pfaff war verheiratet, blieb jedoch kinderlos. Er starb bereits am 4. März 1766 im Alter von 53 Jahren an der „Brustkrankheit“ – wobei es sich vermutlich um Tuberkulose handelte, eine in jener Zeit ebenso gefürchtete wie verbreitete Erkrankung.

Das erste klare Bekenntnis zum Zahnerhalt

Pfaff setzte sich zeitlebens intensiv mit der wissenschaftlichen Zahnheilkunde auseinander. Wichtigster fachlicher Bezugspunkt war in dieser Zeit das Lehrbuch des Franzosen Pierre Fauchard (1678–1761): Fauchard hatte 1728 die weltweit erste umfassende Monografie über Zahnmedizin verfasst, die 1733 auch ins Deutsche übersetzt worden war. Es besteht kein Zweifel, dass Pfaff sein Wissen zu erheblichen Teilen aus diesem Lehrbuch schöpfte; allerdings sparte er auch nicht an Kritik an manchen Ausführungen Fauchards. Überdies brachte Pfaff viele eigene Behandlungserfahrungen ein. Sie betrafen unter anderem die erste Beschreibung einer extraoralen retrograden Wurzelfüllung im



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

Rahmen einer Zahnreplantation, eine direkte Überkappung der vitalen Zahnpulpa mit Goldplättchen sowie eine Abdrucknahme vom Kiefer mit Siegelwachs. Bemerkenswert ist vor allem auch Pfaffs klares Bekenntnis zum Zahnerhalt – in einer Zeit, in der die Zahnextraktion noch als die Standardtherapie bei schadhafte Zähnen galt. Hinzu kamen Hinweise zum zahnärztlichen Instrumentarium, zur Mundhygiene und zu Arzneimitteln (rezepte)n.

Pfaff konnte sein angelesenes wie auch sein empirisch erprobtes Wissen 1756 im Alter von etwa 43 Jahren in Form des ersten von einem deutschen Zahnarzt verfassten Lehrbuchs über Zahnmedizin veröffentlichen. Die Monografie trug den Titel „Abhandlungen von den Zähnen des menschlichen Körpers und deren Krankheiten“ und enthielt etliche diagnostische und therapeutische Anweisungen, die wegweisenden Charakter entfalteten [Pfaff, 1756].

Pfaffs Werk versammelte das zahnmedizinische Wissen seiner Zeit und wurde somit zum ersten Markstein einer (proto)wissenschaftlichen Zahnheilkunde in Deutschland. Zu den interessanten Anekdoten rund um Pfaff gehört die Geschichte, dass er sein Buch König Friedrich dem Großen am 19. Mai

1756 persönlich vorlegen durfte. Seine Leistung hinterließ offensichtlich Eindruck: Der König ernannte Pfaff jedenfalls späterhin zum Hofrat und Hofzahnarzt.

Die tatsächliche Verbreitung des Buchs, das seinerzeit in einfacher Ausstattung 16 und mit besserem Papier 20 Groschen kostete und damit dem zehnfachen Tageslohn eines Knechts entsprach, ist heute nicht mehr zu rekonstruieren. Fest steht aber, dass es bereits am 20. Mai 1756 eine positive Buchbesprechung in den „Berlinischen Nachrichten“ gab und dass einige Originalexemplare den Weg in Universitätsbibliotheken fanden. Heutzutage sind zudem Faksimile-Nachdrucke seines Werks verfügbar – ein untrüglicher Hinweis auf die Tatsache, dass Pfaff es in das kollektive Gedächtnis der heutigen Zahnärzteschaft und Fachbuchliebhaber geschafft hat.

Während Fauchard durchaus wohlhabend war, blieb Pfaff zeitlebens arm. Wenngleich ihm sein Werk also keinen Wohlstand einbrachte, bescherte es ihm einen beträchtlichen Nachruhm. Geist-Jacobi war Ende des 19. Jahrhunderts der erste (Zahn-)Medizinhistoriker, der Pfaffs Bedeutung für die Entwicklung der Zahnheilkunde umfassend herausstellte [Geist-Jacobi, 1896]. Seitdem wurde Pfaff in vielen Beiträgen gewürdigt und kaum weniger häufig mit Fauchard verglichen. In jüngerer Zeit hat sich insbesondere Rolf Will in mehreren Publikationen mit Pfaff befasst, so auch im Rahmen einer kenntnisreichen Monografie [Will, 2002]. Vom anhaltenden Stellenwert Pfaffs zeugt auch die Tatsache, dass dieser Namensgeber der gemeinsamen Fortbildungseinrichtung der Zahnärztekammer Berlin und der Landes Zahnärztekammer Brandenburg ist („Philipp-Pfaff-Institut“); seit September 2002 hat diese Einrichtung ihren Sitz im Haus der Zahnklinik Süd, Charité – Campus Benjamin Franklin. Zudem trägt eine zahnärztliche Gesellschaft seinen Namen: die „Deutsche Zahnärztliche Philipp-Pfaff-Gesellschaft Mannheim e.V.“. Sie wurde 1980 gegründet und tritt als zahnärztliche Organisation der Region um Mannheim, Heidelberg und Ludwigshafen auf. Ziel der Gesellschaft, die in Form eines gemeinnützigen Vereins ehrenamtlich geführt wird,



ist die praxisnahe Fortbildung und die Förderung des kollegialen Austauschs. Die „Deutsche Gesellschaft für Stomatologie der DDR“ stiftete 1968 die Philipp-Pfaff-Medaille für besondere wissenschaftliche Verdienste; sie wurde zwar 1973 in Wolfgang-Rosenthal-Preis umbenannt, zeigte jedoch weiterhin das Konterfei von Philipp Pfaff. Schließlich hat sich das Dentalmuseum im sächsischen Zschadraß jüngst dem Leben und Werk Philipp Pfaffs gewidmet, indem es das Behandlungs- und Studierzimmer Pfaffs aus Anlass seines 250. Todestages in originalgetreuer Rekonstruktion präsentiert. Gezeigt werden zudem Instrumente, Mobiliar und Gemälde aus dem zeitgenössischen Umfeld von Pfaff, so dass ein authentisches Ambiente aus der Zeit um 1750 entstanden ist.

Die besagten Initiativen belegen, dass Philipp Pfaff auch mehr als 250 Jahre nach seinem Tod unvergessen ist. Kein anderer deutscher Zahnarzt des 18. Jahrhunderts hat einen vergleichbaren Bekanntheitsgrad erlangt. Wichtigster Schrittmacher seines Nachruhms war seine 1756 erschienene Monografie, die wiederum ein ideales Forum für seine diagnostischen und therapeutischen Entwicklungen bot und Pfaff letztlich zum Nestor der deutschen wissenschaftlichen Zahnheilkunde werden ließ. ■

*Univ.-Prof. Dr. mult. 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.

Pfaffs Leben und Werk

- geboren Anfang 1713
- gestorben am 4. März 1766
- Chirurg und Königlich-Preußischer Hofzahnarzt von Friedrich dem Großen
- veröffentlichte 1756 das erste bedeutende deutsche Lehrbuch der Zahnheilkunde
- beschrieb wesentliche Maßnahmen der Zahnerhaltung (Erstbeschreibung einer extraoralen retrograden Wurzelfüllung im Rahmen einer Zahnreplantation, direkte Überkappung der vitalen Zahnpulpa mit einem konkav gebogenen Goldplättchen) und der zahnärztlichen Prothetik (Abdrucknahme vom Kiefer mit Siegelwachs und dessen Ausgießen mit Gips)
- gilt als Nestor der deutschen wissenschaftlichen Zahnheilkunde und als bedeutendster deutscher Zahnarzt des 18. Jahrhunderts

MISSERFOLGE erkennen, beherrschen, vermeiden

9. – 10. November 2018 | Congress Center Messe | Frankfurt am Main



2018

- Dokumentierte Misserfolge in der ZMK
- Live OP 1 Intervention bei einer periimplantären Infektion mit Prof. Dr. Frank Schwarz
- Live OP 2 Implantation nach CBR mit Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas
- Keynote European Space Agency – Wie man im Team Fehler vermeidet
- Filmpremiere – Kommunikation der Zellen – Episode 6

WISSENSCHAFT ZUKUNFT

www.dtzt.de

Gastgeber:



Mit-Gastgeber:



Organisation:



Kooperationspartner:



Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen,

sicher kennen Sie die gemeinschaftliche Initiative „CIRS dent – Jeder Zahn zählt“ (Critical Incident Reporting System) der BZÄK und KZBV. Über 5.400 Praxen und zahnärztliche Einrichtungen haben sich schon in dem Online-Berichts- und Lernsystem zu unerwünschten Ereignissen in der Diagnostik und Therapie registriert. Der Deutsche Zahnärztag widmet sich in diesem Jahr einem ähnlichen Thema, das

„Misserfolge – erkennen, beherrschen, vermeiden“

lautet, denn Erfahrung als die Synthese von Erfolgen und Misserfolgen zeichnet unsere ärztliche und zahnmedizinische Kompetenz aus. Erfolge sieht man überall, über Misserfolge wird lieber nicht gesprochen.

Ziel ist es, Misserfolge auf den verschiedensten Gebieten der ZMK vorwiegend anhand von Behandlungsfällen wie einen roten Faden durch die gesamte Veranstaltung zu präsentieren. Unsere Guest Speakers und Experten der Fachgesellschaften der DGZMK gewährleisten hierzu einen gelungenen Mix. Sie werden Vorträge erleben, die Sie so noch nicht gehört haben. Lassen Sie sich überraschen, lernen Sie von den Misserfolgen wie sie erkannt, beherrscht und vermieden werden können oder welche Folgemaßnahmen sinnvoll für den weiteren Therapieverlauf sind.

Schon traditionelle Highlights sind die Live-OP's, dieses Mal mit Herrn Prof. Dr. Frank Schwarz zum Thema „Intervention bei einer periimplantären Infektion“ und die Film Premiere Episode 6 „Kommunikation der Zellen“. Neben bewährten Elementen werden wir auch 2018 auch neue spannende und erhellende Kongressformate anbieten.

Ganz besonders freuen wir uns auf die Keynote mit Herrn Prof. Dr. Johann Dietrich Wörner, dem Generaldirektor der Europäischen Weltraumorganisation ESA, zu dem Thema „Space Missions – zusammen sind wir stärker, wie man im Team Fehler vermeidet“, um damit auch einmal einen Einblick zu geben, wie unvorhersehbare Notfallsituationen im Team trainiert werden.

Wir laden Sie herzlich zum Deutschen Zahnärztag am 09. und 10. November 2018 nach Frankfurt ein.

Es wird bestimmt wie immer ein persönlicher und fachlicher Gewinn!

Ihre DGZMK mit allen Fachgesellschaften, Arbeitskreisen und Arbeitsgemeinschaften, der Bundeszahnärztekammer, die Landes Zahnärztekammer Hessen und des Quintessenz Verlags.

Prof. Dr. Michael Walter
Präsident der
DGZMK



Dr. Peter Engel
Präsident der
BZÄK



Dr. Michael Frank
Präsident der
LZK Hessen



PREMIUM PARTNER

Behandlungseinheiten, Röntgen, DVT und Endodontologie

Morita
www.morita.de

Restaurative Materialien, Ästhetische Lösungen

VITA Zahnfabrik
www.vita-zahnfabrik.com

Regeneratives Gewebemanagement

Geistlich Biomaterials
www.geistlich.de

Implantologie

CAMLOG
www.camlog.de

Praxishygiene

BLUE SAFETY
www.bluesafety.com

Banken

Deutsche Apotheker- und Ärztebank
www.apobank.de

Praxissoftware

DAMPSOFT
www.dampsoft.de

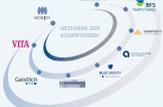
Abrechnungslösungen & Services

BFS health finance
www.meinebfs.de

Abrechnungswissen

DAISY Akademie + Verlag
www.daisy.de



MITWOCHE 07.11.2018	DONNERSTAG 08.11.2018	FREITAG 09.11.2018	SAMSTAG 10.11.2018
 VEREINIGUNG DER HOCHSCHULELEHRER FÜR ZAHN-, KUNST- UND Kieferheilkunde VHZMK Fachgruppen	 VEREINIGUNG DER HOCHSCHULELEHRER FÜR ZAHN-, KUNST- UND Kieferheilkunde VHZMK Mitgliederversammlung	 BUNDESZAHNÄRZTKAMMER BZÄK Bundesversammlung	 BUNDESZAHNÄRZTKAMMER BZÄK Bundesversammlung
 KZBV KZBV Vertreterversammlung	 KZBV KZBV Vertreterversammlung	 DGZMK Mitgliederversammlung	KONGRESSPROGRAMM Dentsply Förderpreis
	 AKWLZ-Symposium	Pressekonferenz KONGRESSPROGRAMM Freie Kurzvorträge	Freie Kurzvorträge ZFA Programm / Praxisteam Posterausstellung
	 BUNDESZAHNÄRZTKAMMER  KZBV Festakt zur Eröffnung des Deutschen Zahnärztetages	Freie Kurzvorträge ZFA Programm / Praxisteam Posterausstellung Premium Partner Ausstellung  Symposien der Arbeitskreise Kongress-Happy-Hour im Foyer id infotage dental 2018	Premium Partner Ausstellung  Symposien der Arbeitskreise Studententag Zukunftskongress für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte Live OPs  id infotage dental 2018

- | | | |
|--|---|---|
|  Deutsche Gesellschaft für ästhetische Zahnmedizin - DGAZ
 DGAZ - Deutsche Gesellschaft für Alterszahnmedizin
 Interdisziplinärer Arbeitskreis für Zahnärztliche Anästhesie - IAZA
 Arbeitsgemeinschaft Zahnmedizin für Menschen mit Behinderung - AGZMB
 Deutsche Gesellschaft für computergestützte Zahnheilkunde - DGCZ
 Arbeitskreis für Epidemiologie, Public Health und Versorgungsforschung - AK EPHV
 Arbeitsgemeinschaft für Ergonomie in der Zahnheilkunde - AGEZ
 Arbeitskreis Ethik - AK Ethik
 Arbeitskreis Ethno- und Paläozahnmedizin der DGZMK - AK EPZ
 Deutsche Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie in der DGZMK - DGFDT |  Arbeitskreis Geschichte der Zahnheilkunde - AK GZ
 Arbeitsgemeinschaft für Grundlagenforschung - AIG
 Deutsche Gesellschaft für Implantologie - DGI
 AG Keramik
 Arbeitsgemeinschaft für Kieferchirurgie - AG Ki
 Deutsche Gesellschaft für Kieferorthopädie - DGKFO
 Deutsche Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde - DGKIZ
 Deutsche Gesellschaft für Laserzahnheilkunde - DGL
 Deutsche Gesellschaft für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie - MKG Chirurgie
 Deutsche Gesellschaft für Parodontologie - DG PARO |  Deutsche Gesellschaft für Präventivzahnmedizin - DGPZM
 Deutsche Gesellschaft für Prothetische Zahnmedizin und Biomaterialien - DGPro
 Arbeitskreis Psychologie und Psychosomatik - AKPP
 Transdisziplinärer Arbeitskreis Regenerative Medizin - TAK RegMed
 Deutsche Gesellschaft für Restaurative und Regenerative Zahnerhaltung - DGRZ
 Arbeitskreis Wehrmedizin - AK Wehrmedizin
 Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung - DGZ
 Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde - DGZMK |
|--|---|---|

Keynote

Space Missions – Kooperation, Erfolg und Misserfolg

Prof. Dr. Ing. Johann-Dietrich Wörner
 Generaldirektor der Europäischen Weltraumorganisation ESA
 Samstag, 10.11.2018 von 09:00 bis 09:40 Uhr
 Saal Harmonie



Die Raumfahrt lebt heute in besonderem Maße von der Kooperation. Keine der ESA-Wissenschaftsmissionen wird ohne internationale Beteiligung durchgeführt, die Ergebnisse werden weltweit zur Verfügung gestellt. Einen besonderen Punkt stellte die astronautische Raumfahrt dar. Hier ist die Kooperation unmittelbar lebenswichtig. Die Anforderungen an die Astronauten lauten demnach auch neben der fachlichen und gesundheitlichen Eignung insbesondere „Teamfähigkeit“. Damit ist gemeint: Bereitschaft, in einem Team zusammen nach Lösungen zu suchen, Bereitschaft, den klaren Anweisungen des Teamleiters zu folgen und auch die Bereitschaft, Teamleitung zu übernehmen. Die gleichzeitige Erfüllung dieser drei Teamfähigkeiten ist eine Voraussetzung, die im Auswahlverfahren festgestellt werden muss. Erfolg und Misserfolg liegen bei der

Raumfahrt immer dicht beieinander, da man sich häufig auf völlig neue Gebiete vorwagt. Ein rationaler Ansatz zur Risikoabwägung und zur Risikobewältigung ist daher von besonderem Wert.



VITA

Johann-Dietrich („Jan“) Wörner trat am 1. Juli 2015 sein Amt als ESA-Generaldirektor an. Er war zuvor von März 2007 bis Juni 2015 Vorsitzender des Vorstands des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt (DLR). Wörner wurde 1954 in Kassel geboren. Nach seinem Studium des Bauingenieurwesens an der Technischen Universität Berlin und der Technischen Hochschule Darmstadt, wo er im Jahr 1985 promovierte, arbeitete Wörner bis 1990 im Ingenieurbüro König und Heunisch. 1982 ging er im Rahmen seines Studiums für einen Forschungsaufenthalt zum Thema Erdbebensicherheit von Kernkraftwerken für ein Jahr nach Japan. 1990 kehrte Wörner zur Technischen Hochschule Darmstadt zurück, wo er zum Professor für Bauingenieurwesen ernannt wurde und die Leitung der Prüf- und Versuchsanstalt übernahm. Bevor er 1995 zum Präsidenten der TU Darmstadt gewählt wurde, war er Dekan des Fachbereichs Bauingenieurwesen. Er leitete die Universität von 1995 bis 2007 und führte sie als eine der ersten in Deutschland in die Autonomie. Wörner wurde mit einer Reihe von Preisen und Auszeichnungen, wie z. B. dem Preis der Vereinigung von Freunden der Technischen Hochschule Darmstadt für „Hervorragende wissenschaftliche Leistungen“, geehrt. Außerdem wurde er in die Berlin-Brandenburgische Akademie der Wissenschaften berufen und ist Mitglied der Deutschen Akademie der Naturforscher Leopoldina und des Konvents für Technikwissenschaften acatech. Des Weiteren erhielt Wörner die Ehrendoktorwürde der New York State University in Buffalo, der Technischen Universitäten von Bukarest und Ulan Bator, der Universität St. Petersburg für Wirtschaft und Finanzen und der École Centrale de Lyon. Er ist Träger des Verdienstkreuz 1. Klasse des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland sowie des Hessischen Verdienstordens am Bande. Mit dieser Auszeichnung wurden seine Verdienste um den Wissenschafts-, Technologie- und Wirtschaftsstandort Deutschland sowie sein kontinuierlicher Einsatz für den wissenschaftlichen Nachwuchs in den „MINT-Fächern“ gewürdigt. Er ist außerdem Ritter der französischen Ehrenlegion. Wörner war Vizepräsident der Helmholtz-Gemeinschaft und außerdem Mitglied in verschiedenen nationalen und internationalen Aufsichtsratsgremien, Beiräten und Kuratorien sowie Hochschulräten. Vor seiner Ernennung zum ESA-Generaldirektor war Wörner von 2007 bis 2015 Leiter der deutschen Delegation in der ESA und von 2012 bis 2014 Vorsitzender des ESA-Rats.

denburgische Akademie der Wissenschaften berufen und ist Mitglied der Deutschen Akademie der Naturforscher Leopoldina und des Konvents für Technikwissenschaften acatech. Des Weiteren erhielt Wörner die Ehrendoktorwürde der New York State University in Buffalo, der Technischen Universitäten von Bukarest

und Ulan Bator, der Universität St. Petersburg für Wirtschaft und Finanzen und der École Centrale de Lyon. Er ist Träger des Verdienstkreuz 1. Klasse des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland sowie des Hessischen Verdienstordens am Bande. Mit dieser Auszeichnung wurden seine Verdienste um den Wissenschafts-, Technologie- und Wirtschaftsstandort Deutschland sowie sein kontinuierlicher Einsatz für den wissenschaftlichen Nachwuchs in den „MINT-Fächern“ gewürdigt. Er ist außerdem Ritter der französischen Ehrenlegion. Wörner war Vizepräsident der Helmholtz-Gemeinschaft und außerdem Mitglied in verschiedenen nationalen und internationalen Aufsichtsratsgremien, Beiräten und Kuratorien sowie Hochschulräten. Vor seiner Ernennung zum ESA-Generaldirektor war Wörner von 2007 bis 2015 Leiter der deutschen Delegation in der ESA und von 2012 bis 2014 Vorsitzender des ESA-Rats.

Guest Speaker



Decision making in the Retreatment of Failures in Dental Medicine – Live on tape

Dr. Giorgio Tabanella DDS, MS
 Freitag, 09.11.2018 von 09:45 bis 10:45 Uhr
 Saal Harmonie

Iatrogenic conditions which results from medical errors are dramatically increasing. However no specialty is focusing on this topic. The decision whether a retreatment should be performed is ideally driven by update evidence-based information but also by educational background, periodontist clinical experience, access to technology, patient and site's risk assessment, predictors of disease, economic aspects, probabilities and uncertainties of treatment outcome as well as longterm stability of the results. Retreating these „special clinical cases“ requires passion, ethics, and the willpower of helping patients who presents with very high expectations and exacting psychological aspects. Variables such as periodontal biotype, biological and anatomical potential for tissue regeneration and the nature of the underlying osseous architecture surrounding the ailing teeth or endosseous implants will influence the clinical decision-making to achieve optimal „biomimetic“ results. Novel protocols, techniques, instruments and materials were developed to retreat these type of patients: patients with no room for error.

VITA

Dr. Tabanella is a Diplomate of the American Board of Periodontology and active member of the Italian Academy of Esthetic Dentistry. He graduated from the University of Southern California-Los Angeles-USA where he obtained the Certificate in Periodontics as well as the Master of Science in Craniofacial Biology. He has been awarded „Outstanding Periodontal Graduate Student Research in Surgery and Implantology“ by the California Society of Periodontists for his study on bone remodeling. He is the scientific coordinator of the International Implant Conference, director of O.R.E.C.-Oral Reconstruction and Education Center (www.tabanellaorec.com), and reviewer and author of original articles published in peer-reviewed journals. Dr. Tabanella lectures in Europe, Asia, Middle East, South Africa as well as in the US on implant and periodontal surgery, aesthetic management in dental implantology and periodontal therapy, peri-implant bone remodeling, soft and hard tissue reconstruction around natural teeth and implants as well as the re-treatment of failures. His research focuses on tissue regeneration and augmentation with different bone and soft graft materials, peri-implant and dental bone loss, novel protocols for the repair of ailing dental

implants. He maintains a private practice in Rome (Italy) where he also holds advanced courses and live surgeries on tissue regeneration and re-treatment of implant failures for a limited numbers of participants.

WISSENSCHAFT ZUKUNFT www.dtz.t.de



Filmpremiere

„KOMMUNIKATION DER ZELLEN – PERIIMPLANTITIS UND PRÄVENTION“

Samstag, 10. November 2018 14:20 bis 14:55 Uhr
Congress Center, Saal Harmonie, Ebene/Etage: C2



GLIEDERUNG

- Einführung: Periimplantitis und ihre Prävention
- Von der periimplantären Gesundheit zur Mukositis
- Der Übergang von der periimplantären Mukositis zur Periimplantitis
- Therapie und Prävention

Produktion:

Quintessenz Verlag | iAS interActive Systems

Projektpartner:



AUTOREN

Prof. Dr. T. Berglundh (Schweden)
Prof. Dr. Dr. S. Jepsen (Deutschland)
Prof. Dr. Dr. B. Stadlinger (Schweiz)
Prof. Dr. Dr. H. Terheyden (Deutschland)

ADVISORY BOARD

Prof. Dr. I. Chapple (UK)
Prof. Dr. W. Giannobile (USA)
Prof. Dr. L. Heitz-Mayfield (Australien)
Prof. Dr. Y. Maeda (Japan)
Prof. Dr. M. Sanz (Spanien)
Prof. Dr. F. Schwarz (Deutschland)



INHALT

Eine Entzündung der den Implantatthals umgebenden Schleimhaut führt nicht selten im weiteren Verlauf zu einer Entzündung des Implantatbetts, charakterisiert durch periimplantären Knochenabbau oder sogar Implantatverlust.

Der neue computeranimierte 3-D Wissenschaftsfilm „Periimplantitis und ihre Prävention“ beschreibt mittels Visualisierung der hochkomplexen pathophysiologischen Zusammenhänge die einzelnen Prozesse beginnend mit periimplantärer Gesundheit, der Entwicklung einer periimplantären Mukositis, dem Übergang zur Periimplantitis und schlussendlich der Heilung und Prävention. Besonderes Augenmerk wird dabei auf die Situation um das funktionsfähige Implantat herum, die Aggregation von Bakterien an der Implantatoberfläche sowie auf die Bildung des Biofilms gelegt.

Ziel der Reihe „Kommunikation der Zellen“ ist es, Zahnmediziner/innen aber auch Mediziner/innen und Patient(inn)en aktuelle und hochrelevante Wissensinhalte in verständlicher Art und Weise näherzubringen, dem Zuschauer ein besseres Verständnis pathophysiologischer Zusammenhänge zu vermitteln sowie seine Motivation zu steigern, sich mit aktuellen biologischen Themen auseinanderzusetzen, die unmittelbare Relevanz haben.



Live OP



**Live OP 1:
Chirurgische Kombinationstherapie
einer fortgeschrittenen Periimplantitis
in der ästhetischen Zone**

Prof. Dr. Frank Schwarz
Samstag, 10.11.2018 von 14:55 bis 15:55 Uhr
Saal Harmonie

Während die perimplantäre Mukositis reversibel therapiert werden kann, gestaltet sich die Therapie der Periimplantitis häufig komplexer. Adjuvante Therapieverfahren können die größte klinische Effektivität der nichtchirurgischen Therapie, insbesondere bei initialen Läsionen, verbessern. Refraktäre oder fortgeschrittene Läsionen sind derzeit jedoch nur durch chirurgische Therapieverfahren zu kontrollieren. Chirurgisch augmentative Maßnahmen zeigen hierbei die größte klinische Effektivität. In der geplanten Live OP soll eine chirurgische Kombinationstherapie bei einer fortgeschrittenen Periimplantitis in der ästhetischen Zone dargestellt

werden. Das chirurgische Protokoll beinhaltet die nachfolgenden Komponenten:

- Dekontamination • Implantatplastik im Bereich vestibulärer/oraler Dehiszenzen sowie bei suprakrestalen Komponenten >1 mm
- Augmentation intraossärer Defektkomponenten + Membrantechnik • Simultane Volumenaugmentation (Bindegewebstransplantat oder Kollagenmatrix) zur Prävention postoperativer mukosaler Rezessionen
- Lappen-/ Nahttechniken

Live OP



**Live OP 2:
Implantation nach Customized Bone
Regeneration mit Titanium Mesh**

Prof. Dr. Bilal Al-Nawas
Samstag, 10.11.2018 von 15:55 bis 16:40 Uhr
Saal Harmonie

Im Rahmen einer Live OP anlässlich des Zahnärztetages 2017 wurde ein komplexer Frontzahndefekt mit vertikalem und horizontalem Defizit mittels individuellem, 3-D-gedrucktem Titangitter aufgebaut. Nun soll das Ergebnis und der weitere Verlauf dieser schwierigen Situation im Rahmen einer weiteren Live

OP dargestellt werden. Hierbei wird Prof. Dr. Bilal Al-Nawas (Mainz) zuerst „Live on Tape“ die Entfernung des Titangitters sowie die Weichgewebekonditionierung kommentieren und dann im Anschluss die Insertion der Implantate in das aufgebaute Knochenlager durchführen.



FREITAG KONGRESSPROGRAMM

Kongresseröffnung 08:30 – 09:00	Saal Harmonie <i>Prof. Dr. Michael Walter, Dr. Peter Engel, Dr. Michael Frank</i>
Vortrag 09:00 – 09:45	Saal Harmonie Probleme der dentalen Traumatologie <i>Prof. Dr. Gabriel Krastl</i>
Impulsvortrag 09:45 – 10:45	Saal Harmonie Decision making in the Retreatment of Failures in Dental Medicine – Live on tape <i>Dr. Giorgio Tabanella DDS, MS</i>
10:45 – 11:15	PAUSE
Vortrag 11:15 – 12:00	Saal Harmonie Erfolg und Misserfolg in der KiZ (AT) <i>Prof. Dr. Norbert Krämer</i>
Vortrag 12:00 – 12:45	Saal Harmonie Misserfolge aus Sicht der Funktionsdiagnostik und -therapie <i>Prof. Dr. Ingrid Peroz, Dr. Bruno Imhoff</i>
12:45 – 14:15	Pause
Vortrag 14:15 – 15:00	Saal Harmonie Gefahr erkannt – Gefahr gebannt: Sind alle Misserfolge in der prothetischen Zahnmedizin vermeidbar? <i>Prof. Dr. Peter Reinhard Pospiech</i>
Vortrag 15:00 – 15:45	Saal Harmonie CSA+ der sichere Weg zum eigenen klinischen Langzeiterfolg (AT) <i>Dr. Bernd Reiss</i>
15:45 – 16:15	Pause
Vortrag 16:15 – 17:00	Saal Harmonie Fehler bei der Bewertung von Mundschleimhauterkrankungen vermeiden: Wann ist eine Bürstenbiopsie angezeigt? <i>Prof. Dr. Andrea Maria Schmidt-Westhausen</i>

PARALLELPROGRAMM

09:00 – 13:00	Spektrum 1 AGEZ
09:00 – 12:30	Spektrum 2 DGL
09:00 – 12:30	Fantasie 1 AKPP
09:00 – 13:00	Fantasie 2 AK Wehrmedizin
09:00 – 12:30	Illusion 2 DGCZ + AG Keramik
13:30 – 15:00	Fantasie 1 DGZ (mit DGPZM + DGRZZ)
13:30 – 17:30	Spektrum 2 TagRegMed + AfG
14:00 – 16:30	Spektrum 1 DGAZ
15:30 – 17:00	Fantasie 1 AKEPHV (DGEV)

GILEAD HIV SYMPOSIUM

ID MITTE (HALLE 5.1)

11:30 – 12:30



HIV und Testung – HIV und Begleiterkrankungen: Erkennen und behandeln

*Dr. Dr. Gundolf Schüttfort,
Gilead Sciences GmbH*

Umgang mit HIV im Zahnarztalltag: Fallbeispiele

*Dr. Oksana Petruchin,
Gilead Sciences GmbH*



SAMSTAG KONGRESSPROGRAMM

Keynote 09:00 – 09:40	Saal Harmonie Space Missions – Kooperation, Erfolg und Misserfolg <i>Prof. Dr. Ing. Johann-Dietrich Wörner</i>
Vortrag 09:40 – 10:20	Saal Harmonie Endodontische Komplikationen beherrschen, Misserfolge vermeiden <i>Dr. Jörg Schröder</i>
10:20 – 10:50	PAUSE
Vortrag 10:50 – 11:30	Saal Harmonie Pitfalls in der Kieferorthopädie und Vermeidungsstrategien <i>Prof. Dr. Heike Korbmacher-Steiner</i>
Vortrag 11:30 – 12:10	Saal Harmonie Risiko in der Parodontologie – Wo lauern Misserfolge? <i>Prof. Dr. Stefan Fickl</i>
Vortrag 12:10 – 12:50	Saal Harmonie Weichgewebsästhetik (AT) <i>PD Dr. Dr. Markus Schlee</i>
12:50 – 13:50	PAUSE
The Winner is ...! 13:50 – 14:20	Saal Harmonie The Winner is ...!
Filmpremiere 14:20 – 14:55	Saal Harmonie Kommunikation der Zellen – Periimplantitis und Prävention <i>Prof. Dr. Dr. Bernd Stadlinger</i> <i>Prof. Dr. Dr. Hendrik Terheyden</i>
Live-OP I 14:55 – 15:55	Saal Harmonie Live OP 1: Chirurgische Kombinationstherapie einer fortgeschrittenen Periimplantitis in der ästhetischen Zone <i>Prof. Dr. Frank Schwarz</i>
Live-OP II 15:55 – 16:40	Saal Harmonie Live OP 2: Implantation nach Customized Bone Regeneration mit Titanium Mesh <i>Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas</i>
Ausblick 16:40 – 16:45	Saal Harmonie Verabschiedung und Ausblick 2019 <i>Prof. Dr. Michael Walter</i>

PARALLELPROGRAMM

09:00 – 13:30	Spektrum 1 DGCZ + AG Keramik
09:00 – 10:30	Spektrum 2 DGZ (mit DGPZM + DGR²Z)
09:00 – 13:00	Conclusio 1 AK Geschichte
11:00 – 14:00	Spektrum 2 DG Paro
13:30 – 17:00	Conclusio 2 IAZA
13:30 – 17:00	Illusion 1 AK Ethik
14:00 – 15:30	Conclusio 1 AK Ethno

GILEAD HIV SYMPOSIUM

ID MITTE (HALLE 5.1)

11:30 – 12:30 **HIV und Testung – HIV**



Begleiterkrankungen: Erkennen und behandeln,

Dr. Dr. Gundolf Schüttfort
Gilead Science GmbH

Umgang mit HIV im Zahnarztalltag: Fallbeispiele,

Dr. Oksana Petruchin
Gilead Science GmbH

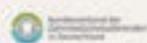
WISSENSCHAFT ZUKUNFT www.dtz.t.de



PARALLELPROGRAMM SAMSTAG

STUDENTENTAG KINDESWOHLGEFÄHRDUNG UND HÄUSLICHE GEWALT – SIEH HIN UND TU WAS!

(FANTASIE 1+2) 10:00 – 13:30



Bundesverband der Zahnmedizin-studierenden in Deutschland e.V. (BdZM)

young dentists (YD²)

Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK)

10:00 – 13:30

Moderation

PD Dr. Dietmar Weng

Begrüßung/Eröffnung

Lotta Westphal, Prof. Michael Walter, Prof. Dietmar Oesterreich

10:30 – 11:10

Kinderschutz – Das geht uns alle an

Dr. Marco Baz-Bartels

11:10 – 11:50

arzt

Kindesmisshandlung und Kindeswohlgefährdung – Auch der Zahn-

ist gefordert

Prof. Dr. Christian Splieth

11:50 – 12:20

Pause

12:20 – 13:00

Forensische Zahnmedizin – was ist das? Einblicke in eine interdisziplinäre Wissenschaft

Dr. Dr. Claus Grundmann

13:00 – 13:30

Hilfsprojekte und Famulaturen – Wie packe ich's an?

Tobias Bauer

PARALLELPROGRAMM SAMSTAG

ZUKUNFTSKONGRESS BERUF UND FAMILIE – DINGE, DIE MAN UNBEDINGT WISSEN ODER BESSER LASSEN SOLLTE

(FANTASIE 1+2) 14:00 – 17:00



Bundeszahnärztekammer (BZÄK)

Dentista e.V. (Dentista)

Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V. (BdZA)

14:00 – 14:10

Begrüßung / Eröffnung

Prof. Dr. Dietmar Oesterreich, Dr. Susanne Fath, Ingmar Dobberstein
Moderation: FZÄ Sabine Steding

14:10 – 14:40

Praxisgründung – ganz einfach

Prof. Dr. Christoph Benz

14:40 – 15:20

Zukunft der Medizin: Veränderungen durch Digitalisierung

Müller

Martin U.

15:20 – 16:00

Familiengründung und Zahnarztpraxis – Fragen und Antworten aus Arbeitgeber und Arbeitnehmersicht

Birgit Wolff, PD Dr. Dr. Christiane Gleissner

16:00 – 16:30

Juristisches Grundwissen für den Berufsstart

Martin Dennis Boost

16:30 – 17:00

Sei kein Lemming – Berufsbild mitgestalten – Wie willst du morgen arbeiten und leben?

Dr. Juliane von Hoyningen-Huene, Ingmar Dobberstein

SONDERAUSSTELLUNG ZAHNÄRZTLICHE HILFSPROGRAMME

„ICH BIN DABEI!“

IM RAHMEN DES DEUTSCHEN ZAHNÄRZTETAGES HALLE 5.1

WISSENSCHAFT ZUKUNFT www.dtz.t.de



ANMELDEFORMULAR FÜR DAS PRAXISTEAM PER FAX AN 069 / 427 275 194

KURSGEBÜHREN:

Einzelpreis für die Workshops: 95,00 € inkl. MwSt.

Paketpreis „3 für 2“:

bei Buchung von 3 Workshops: 190,00 € inkl. MwSt.

Die Messe „infotage-dental“ hat am Freitag den 09.11.2018 von 12–19 Uhr und am Samstag den 10.11.2018 von 09–17 Uhr geöffnet.

**Zu folgenden Workshops
melde ich mich verbindlich an:**

Zahnmedizinische Fachangestellte 1

Kurs-Nr. [] / [] / []

Name, Vorname: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Zahnmedizinische Fachangestellte 2

Kurs-Nr. [] / [] / []

Name, Vorname: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Zahnmedizinische Fachangestellte 3

Kurs-Nr. [] / [] / []

Name, Vorname: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

ZAHLUNG

SEPA-Lastschriftmandat:

Ich/Wir ermächtige(n) die Fortbildungsakademie Zahnmedizin Hessen GmbH (Rhonestraße 4, 60528 Frankfurt), Zahlungen von meinem/unserem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise(n) ich/wir mein/unser Kreditinstitut an, die von dem oben genannten Zahlungsempfänger auf mein/unser Konto gezogenen Lastschriften einzulösen.

Hinweis: Ich kann/Wir können innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem/unserem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Gläubiger-Identifikationsnummer: DE55FZH00000556826
Mandatsreferenz: Wird separat (auf der Rechnung) mitgeteilt

Titel Vorname Name (Kontoinhaber) _____

Straße Hausnr. _____

PLZ Ort _____

Land _____

Name des Kreditinstituts _____

BIC _____

IBAN: DE __ | ____ | ____ | ____ | ____

| __

Ort/Datum _____

Unterschrift _____

Anmeldeschluss: 28.10.2018.

Danach sind Anmeldungen nur noch vor Ort möglich. Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Quintessenz Verlags GmbH und bestätige, die Datenschutzerklärung gelesen zu haben.

(www.quintessenz.de/privacy.php)

**Bitte faxen oder senden Sie die Anmeldung an die
Fortbildungsakademie Zahnmedizin Hessen GmbH
Rhonestraße 4, 60528 Frankfurt am Main
Telefax: 069 427275-194 | E-Mail: seminar@fazh.de**

ANMELDUNG FÜR ZAHNMEDIZINER PER FAX AN 069 / 427 275 194

Fortbildungsakademie Zahnmedizin Hessen im Auftrag des Quintessenz Verlags

per Fax: 069-42 72 75 194
online unter www.dtz.de
oder per Post an:

Fortbildungsakademie Zahnmedizin Hessen GmbH,
Rhonestr. 4, 60528 Frankfurt

Vielen Dank für Ihr Interesse am Deutschen Zahnärztetag 2018.

Mit diesem Formular können Sie sich für das wissenschaftliche Programm am 09. und 10.11. 2018 anmelden.

Wenn Sie sich bis zum 30.09.2018 anmelden,
erhalten Sie einen vergünstigten Frühbuche Preis.
Für DGZMK-Mitglieder gelten ebenfalls spezielle
Konditionen.

Hiermit melde ich mich verbindlich an:

m / w, Titel

Vorname Name

Praxis, Universität, Firma

Straße Hausnr.

PLZ Ort

Tel./ Fax

E-Mail

Ich bin DGZMK-Mitglied ja nein

Zahnarzt/Zahnärztin (DGZMK-Mitglieder)

Frühbuche: (bis 30.09.2018) 346,- €
Spätbuche: (ab 01.10.2018) 395,- €

Zahnarzt/Zahnärztin (Nicht-Mitglieder)

Frühbuche: (bis 30.09.2018) 395,- €
Spätbuche: (ab 01.10.2018) 450,- €

Assistent/in / Zahnarzt/Zahnärztin im
Ruhestand / postgrad. Studierende
(jew. mit Nachweis)

Frühbuche: (bis 30.09.2018) 280,- €
Spätbuche: (ab 01.10.2018) 320,- €

Tageskarte: Freitag / Samstag je 250,- €

Studierende (nur mit Nachweis)
Registrierungsgebühr: 15,- €/Tag
 Freitag / Samstag

In den Gebühren sind die Kaffeepausen und die Snacks zum Lunch und das Get-together sowie 19 % MwSt. enthalten.

ZAHLUNG

SEPA-Lastschriftmandat:

Ich/Wir ermächtige(n) die Fortbildungsakademie Zahnmedizin Hessen GmbH (Rhonestraße 4, 60528 Frankfurt), Zahlungen von meinem/unserem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise(n) ich/wir mein/ unser Kreditinstitut an, die von dem oben genannten Zahlungsempfänger auf mein/unser Konto gezogene(n) Lastschriften einzulösen.

Hinweis: Ich kann/Wir können innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem/unserem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Gläubiger-Identifikationsnummer: DE55FZH00000556826

Mandatsreferenz: Wird separat (auf der Rechnung) mitgeteilt

Titel Vorname Name (Kontoinhaber)

Straße Hausnr.

PLZ Ort

Land

Name des Kreditinstituts

BIC

IBAN: DE __ | ____ | ____ | ____ | ____

__ | __

Ort /Datum

Unterschrift

Anmeldeschluss: 28.10.2018.

Danach sind Anmeldungen nur noch vor Ort möglich. Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Quintessenz Verlags-GmbH und bestätige, die Datenschutzerklärung gelesen zu haben. (www.quintessenz.de/privacy.php)

www.dtz.de



Ihre Ansprechpartnerin: Frau Silvia Tragesser, Telefon: 069/427275-193, E-Mail: tragesser@fazh.de



Behandlungseinheiten, Röntgen, DVT und Endodontologie

Morita

www.morita.de

Restaurative Materialien. Ästhetische Lösungen

VITA Zahnfabrik

www.vita-zahnfabrik.com

Regeneratives Gewebemanagement

Geistlich Biomaterials

www.geistlich.de

Implantologie

CAMLOG

www.camlog.de

Praxishygiene

BLUE SAFETY

www.bluesafety.com

Banken

Deutsche Apotheker- und Ärztebank

www.apobank.de

Praxissoftware

DAMPSOFT

www.dampsoft.de

Abrechnungslösungen & Services

BFS health finance

www.meinebfs.de

Abrechnungswissen

DAISY Akademie + Verlag

www.daisy.de

Tipps für Praxisgründer

Plötzlich Chef!

Als junger Praxisinhaber ist man auf einmal auch Chef seines Praxisteam. Aber wie findet man überhaupt gute Mitarbeiter? Und was ist wichtig, damit die Zusammenarbeit klappt? Darüber haben wir mit Stephan Grüner, dem Geschäftsführer der eazf, gesprochen.

? Herr Grüner, wie finde ich als Praxisgründer gute Mitarbeiter?

Stephan Grüner: Der Arbeitsmarkt für zahnärztliches Personal hat sich in den letzten Jahren grundlegend gewandelt. Konnten Praxen früher noch aus einer Vielzahl von Bewerbungen auswählen, so sind es heute die Praxen, die sich um qualifizierte Mitarbeiter „bewerben“ müssen. Das gilt insbesondere für qualifizierte Verwaltungskräfte und Prophylaxemitarbeiter.

Deshalb ist es wichtig, die eigene Praxis als attraktiven Arbeitgeber zu positionieren. Das beginnt bei der Form der Stellenausschreibung und endet bei der Art und Weise, wie Personalarbeit in der Praxis täglich gelebt wird – daneben spielen natürlich auch Entwicklungsmöglichkeiten und das Gehalt eine Rolle. Bei vielen Praxen sehe ich da noch erhebliches Verbesserungspotenzial. Gerade für Existenzgründer ist es wichtig, sich frühzeitig und intensiv mit dem Thema Personal auseinandersetzen. Der Erfolg einer Praxisgründung oder -übernahme hängt ganz maßgeblich davon ab, ob das Team mitzieht beziehungsweise ob man überhaupt passende Mitarbeiter findet.

? Wer gute Mitarbeiter gefunden hat, muss sie natürlich auch halten können. Worauf kommt es da an?

Mitarbeiterbindung ist angesichts der aktuellen Arbeitsmarktsituation eine der wichtigsten Führungsaufgaben – das ist vielen Zahnärzten noch nicht so klar. Immer wieder sind Praxisinhaber völlig überrascht, wenn Mitarbeiter kündigen. So etwas zeichnet sich im Regelfall schon viel früher ab – Anzeichen für Unzufriedenheit oder nachlassende Arbeitsmotivation sollten auch einem jungen Chef nicht entgehen. Das setzt einen regelmäßigen Kontakt zum Team voraus: In Teamsitzungen können Themen, die den Mit-

arbeitern wichtig sind, zur Sprache kommen. Hier ist es von Vorteil, sich als Chef in der Kunst des Zuhörens zu üben und Mitarbeitern das Gefühl zu geben, dass ihre Meinung zählt und diese in die Entscheidungen der Praxisleitung einfließt. In Mitarbeitergesprächen sollten, neben Lob und Verbesserungswünschen, immer auch individuelle Entwicklungsmöglichkeiten zur Sprache kommen.

? Bei einer Praxisübernahme gibt es häufig schon ein eingespieltes Team. Wie binde ich als junger Chef die Mitarbeiter meines Vorgängers am besten ein?

Die erfahrenen Mitarbeiter des Vorgängers sind grundsätzlich die wichtigsten Stützen nach der Übernahme. Sie sollten von Anfang an gut in Entscheidungen eingebunden werden. Allerdings besteht natürlich auch die Gefahr, dass sich gerade ältere Mitarbeiter skeptisch gegenüber Veränderungen zeigen und diese manchmal offen oder heimlich boykottieren. Für ein gutes Zusammenfinden sind am Anfang etwas Zurückhaltung und ein behutsamer Umgang mit – sicher notwendigen und berechtigten – Veränderungswünschen ratsam.

Im Übrigen empfehle ich bei Praxisübernahmen, dass die zukünftigen Chefs schon vor dem Stichtag der Übernahme für ein halbes Jahr oder Jahr in der Praxis als Angestellte mitarbeiten. In dieser Zeit sollten sie von ihrem Vorgänger dem Team gegenüber klar als zukünftige Chefs eingeführt werden. Offene Kommunikation ist hier geboten, keine Geheimhaltung!

? Welche Fähigkeiten sollte ein Chef mitbringen, um von seinen Mitarbeitern respektiert und geschätzt zu werden?

Wer als Chef respektiert und geschätzt werden will, der sollte auch respektvoll und wert-



Foto: BLZK

Stephan Grüner, Geschäftsführer der eazf – Europäische Akademie für zahnärztliche Fort- und Weiterbildung der Bayerischen Landes-zahnärztekammer (BLZK)

schätzend mit Mitarbeitern umgehen. Führung hat viel mit Ehrlichkeit, Verlässlichkeit, Fairness und authentischem Auftreten zu tun. Führung heißt auch, klare Entscheidungen zu treffen und zu diesen zu stehen. Außerdem sollte man eigene Fehler eingestehen können.

Zahnärzte werden leider weder während des Studiums noch in der Assistentenzeit auf eine spätere Führungsverantwortung vorbereitet. Wer also später als Chef bestehen will und nicht schon ein Naturtalent in Sachen Führung ist, sollte sich mit der zukünftigen Führungsrolle rechtzeitig auseinandersetzen. In den Niederlassungsseminaren der BLZK und der eazf und der individuellen Existenzgründerberatung wird zu oft noch deutlich, welche Defizite die jungen Zahnärzte in Sachen Führung mitbringen. Insofern freut es mich, dass diesem Thema auch auf dem Kongress „FutureDent“ ein Forum gegeben wird. ■

Stephan Grüner ist Referent auf dem Kongress „FutureDent“, der am 27. Oktober erstmals in München stattfindet. Veranstalter ist der Deutsche Ärzteverlag in Kooperation mit der Bayerischen Landes Zahnärztekammer, der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns und dem Bundesverband der implantologischen tätigen Zahnärzte in Europa e.V. (BDIZ EDI). Weitere Informationen auf futuredent.de.

Die Fragen stellte Stefanie Hanke.

Vier Gründerinnen im Porträt

Niederlassung jetzt

Vier Frauen, drei Geschichten: Marie-Therese Herkel und Albertina Herkel, Nora Wellenberg und Stephanie Cabot wollen gründen und haben vor Kurzem oder Längerem gegründet.

Marie-Therese Herkel und Albertina Herkel

„Die Praxis möchte ich zusammen mit meiner Schwester Albertina führen“, erzählt Marie-Therese Herkel, die ältere der beiden Schwestern. „Das hat zum Beispiel den Vorteil, dass man sich in vielen Fällen gegenseitig unterstützen kann, etwa im Krankheitsfall, und dass man sich die Verantwortung in vielen Bereichen teilen kann.“ Gemeinsam mit ihren Eltern planen sie, sich im September 2019 niederzulassen. Sie hätten gerne die elterliche Praxis fortgeführt, doch sind die Räumlichkeiten zu klein. „Ob wir zu Anfang alle vier Praxisinhaber sind oder unsere Eltern eine Weile angestellt bleiben und dann peu à peu bis zur Rente ihre Arbeitszeit reduzieren, müssen wir noch sehen.“ Fest steht: Die Junior-Herkels gründen an einem neuen Ort neu, die Stadt bleibt dieselbe: Bad Rappenau zwischen Heidelberg und Heilbronn.

Die Planung befindet sich noch in der Anfangsphase, aber das Ziel ist, bis September 2019 ein Konzept erarbeitet zu haben, mit dem alle zufrieden sind. Dies liegt auch an Marie-Therese Herkels persönlicher Situation. Im Januar erwartet sie ein Kind. Wie die Betreuung des Nachwuchses aussehen wird, steht noch nicht fest: „Mein Mann und ich wollen im ersten Lebensjahr für das Kind da sein und uns mit der Elternzeit gegebenenfalls abwechseln.“ Ein Vorteil der Selbstständigkeit besteht aus ihrer Sicht darin, Arbeitszeiten flexibel anpassen zu können. So müsse man auch nicht allzu lange zu Hause bleiben. „Leider hat man als schwangere Frau keine rechtlich-finanzielle Unterstützung in der Selbstständigkeit“, bedauert Herkel. „Und im Angestelltenverhältnis wird einem die Entscheidungsfähigkeit genommen weiter zu arbeiten, auch wenn



Foto: privat

„Selbstständigkeit bedeutet für mich Selbstverwirklichung. Als Praxisinhaberin kann ich meine Ideale und Ideen umsetzen. Als Angestellte muss man doch über vieles diskutieren.“

Marie-Therese Herkel

man die Risiken selbst sehr gut einschätzen und ohne Probleme für sich wie auch für das

Ungeborene den Beruf weiter ausüben könnte. Das ist keine Gleichberechtigung“, beklagt die Gründerin in spe.

Ihr Entschluss steht jedoch fest, denn: „Selbstständigkeit bedeutet für mich Selbstverwirklichung. Als Praxisinhaberin kann ich meine Ideale und Ideen umsetzen. Als Angestellte muss man doch über vieles diskutieren, und es dauert lange, bis man ein Okay bekommt. Das fängt schon bei Kleinigkeiten an, ob man bestimmte Materialien verwenden darf oder nicht.“ Die Zahnmedizin sei ein Berufszweig, bei dem sich ständig neue Technologien etablieren. „Das Gute daran ist, dass ich dann entscheiden kann, in welche Richtung bestimmte Schwerpunkte der Praxis gelegt werden können und welche Weiterbildungen hier-

Eckdaten

Fläche: 286 Quadratmeter in einem Neubau, geplant sind fünf Behandlungsräume, davon einer für die Prophylaxe

Preis: steht noch nicht fest, da er zum einen noch zu verhandeln ist und zum anderen noch nicht entschieden ist, ob die Schwestern kaufen oder mieten werden

Zahl der Mitarbeiter (ZFA und Auszubildende): steht ebenfalls noch nicht fest, die Herkels wollen aber grundsätzlich ausbilden

Biografie: Albertina Herkel
1989 in Heilbronn geboren
9/2009–1/2012 Ausbildung zur Zahn-technikerin
10/2012–12/2017 Zahnmedizinstudium an der Universität Witten Herdecke, Zertifikat Behindertenorientierte Zahnmedizin

3/2016–4/2017 Ausbildung TCM, Schwerpunkt Akupunktur
seit 05/2017 Assistenzzahnärztin in der elterlichen Praxis

Biografie: Marie-Therese Herkel
1987 in Heilbronn geboren
10/2007 Studium der Zahnmedizin an der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg
12/2012 Approbation als Zahnärztin
2018 Promotion in der Neurologie des Universitätsklinikums Heidelberg
2013–2015 Vorbereitungsassistentzeit in Karlsruhe
2015–2018 Weiterbildungsassistentin für Oralchirurgie in Karlsruhe und Landau
2018 Fachzahnärztin Oralchirurgie

für notwendig sind. Natürlich bringt die Position auch eine höhere Verantwortung und mehr Verpflichtungen mit sich“, sagt Marie-Therese Herkel.

Ihre Schwester Albertina freut sich über die Möglichkeit einer sinnvollen Arbeitsteilung. „Marie-Therese wird sich verstärkt um die Oralchirurgie kümmern, mein Schwerpunkt wird sowohl die konservierende als auch die prothetische Versorgung unserer Patienten sein. Letztere liegt mir besonders am Herzen, schließlich bin ich auch ausgebildete Zahntechnikerin. Und außerdem will ich die Traditionelle Chinesische Medizin (TCM) anwenden, mit dem Fokus auf Akupunktur.“ Dabei wird sie es aber nicht belassen: Albertina Herkel möchte zusätzlich Curricula für Kinderzahnheilkunde und Endodontologie belegen. Schon jetzt kümmert sie sich in der elterlichen Praxis auch um betriebliche Belange wie den Schichtplan. „Dazu habe ich eine App ausgewählt, die sich das Praxisteam auf dem Smartphone installiert hat.“ Demnächst will sie einen digitalen Terminkalender und die Zeiterfassung per Fingerscanner einführen.

Nora Wellenberg

Die derzeitige Inhaberin, eine Polin, würde sie jeden Tag in ihrer Entscheidung zur Niederlassung bestärken, erzählt die 38-Jährige. „Als sie nach ihrer Assistenzzeit die Praxis gegründet hat, konnte sie kaum ein Wort Deutsch und stand kurz vor der Geburt ihrer Tochter. Sie sagt, sie könne es manchmal immer noch nicht begreifen, wie sie so verückt sein konnte. Aber sie hat die Praxis 32 Jahre lang allein erfolgreich geführt und sich und ihrer Familie ein gutes Leben aufgebaut.“

Familie und Beruf besser zusammenzubringen war ein wichtiger Grund für die heutige Mutter von zwei Söhnen (vier Jahre und elf Monate), das Thema Niederlassung anzugehen. „Bei einem Arbeitgeber bekam ich immer nur befristete Stellen, da man wohl vermutete, dass ich irgendwann schwanger werde.“ Als angestellte Zahnärztin in einer Sechs-Behandler-Praxis habe sie dann als Mutter oft so ungünstige Arbeitszeiten er-



Foto: picturepeople

„Als Angestellte durfte ich meistens nur das machen, worauf die Chefs keine Lust hatten.“
Nora Wellenberg

lebt, dass sie – obwohl der Kindergartenplatz 45 Stunden pro Woche abdeckte – immer auf die Hilfe der Familie angewiesen war. „Trotz Teilzeitstelle habe ich mein Kind an zwei Nachmittagen pro Woche nicht gesehen“, beschreibt Wellenberg das Dilemma. Ursprünglich wollte sie sich gar nicht selbstständig machen. „Das hat sich unter anderem dadurch geändert, dass ich meistens nur das machen durfte, worauf die Chefs keine Lust hatten.“ All das soll mit der Gründung anders werden: „In meiner Praxis kann ich die Öffnungszeiten selbst festlegen und mich nach meinen Vorgaben organisieren.“ Auch ein Vorteil: „Wenn ein Kind aus Krankheitsgründen nicht in die Kita darf, kann ich es in die Praxis mitnehmen. Die Räumlichkeiten befinden sich auf zwei Ebenen. Oben ist der private Bereich und unten der für die Patienten.“ Für Wellenberg kommt die Familie an erster Stelle: „Ich

möchte nicht darauf verzichten, meine Kinder aufwachsen zu sehen und bin bereit, finanzielle Abstriche zu machen.“ Außerdem möchte sie selbst entscheiden, wie sie behandelt, mit Personal und Patienten umgeht und welche Geräte und Materialien angeschafft werden. „Ich möchte etwas aus meinem Beruf machen und das schaffe ich nicht, wenn ich angestellt bin.“ Mit ihren bisherigen Chefs sei sie sehr zufrieden gewesen und habe von allen viel lernen können, aber jetzt sei es Zeit, auf eigenen Beinen zu stehen und Verantwortung zu übernehmen.

Es habe natürlich auch Hindernisse und Schwierigkeiten gegeben. Der Vermieter war zwei Monate lang nicht erreichbar. Der vermeintlich gemeinsame Anwalt von Verkäuferin und Käuferin habe lieber eigene Verträge entworfen, als dem Wunsch der Auftraggeberin zu entsprechen. Die geplante Finanzierung warf Wellenberg nach der Teilnahme an der „Opti SummerSchool“ über Bord. Dann gab es diverse Termine bei Beratern. Und in der Folge sehr viele Entscheidungen, die sie in relativ kurzer Zeit treffen musste. „Das macht aber Spaß, auch wenn es nicht immer glatt läuft.“ Immerhin: Wellenbergs Mann arbeitet in einer Medizintechnik-Firma und kann sich seine Zeit relativ frei einteilen, inklusive Homeoffice. Außerdem hat die bisherige Praxisinhaberin versprochen, noch an ein bis zwei Nachmittagen pro Woche mitzu-

Eckdaten

Kaufpreis der Praxis: 135.000 Euro, Miete 19.200 Euro brutto im Jahr für 177 Quadratmeter, inklusive Nebenkosten. Monatlich: 1.300 Euro netto plus 300 Euro Nebenkosten

Biografie:

1980 geboren
8/2000–8/2003 Ausbildung zur Zahntechnikerin in Essen
10/2003–11/2010 Studium der Zahnmedizin an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

11/2010 Staatsexamen
2/2011–4/2013 Assistenzzeit in Essen
4/2013–7/2014 angestellte Zahnärztin
7/2014–6/2015 Elternzeit
9/2015–5/2016 angestellte Zahnärztin an der Implantologischen Tagesklinik Essen
6/2016 – 2/2018 angestellte Zahnärztin in einer Gemeinschaftspraxis in Bottrop
8/2018–1/2019 Entlastungsassistentin in der Praxis ihrer Vorgängerin in Essen, danach Übernahme geplant

arbeiten. „Später möchte ich noch eine Kollegin oder einen Kollegen in Teilzeit anstellen.“ Möglichkeiten, sagt sie, finden sich immer.

Stephanie Cabot

„Am Tag, als mein zweites Kind kam, stand ich wie gewohnt bis 12 Uhr in der Praxis. Um 16 Uhr fuhr ich in die Klinik, wo um zwei Uhr nachts unser jüngster Sohn auf die Welt kam“, berichtet Stephanie Cabot, heute Inhaberin zweier Praxen (in Bonn und in Grafschaft-Gelsdorf) mit 23 Mitarbeitern. Ihre Stillpausen legte sie damals zwischen die Patiententermine. „Bevor es mit zwei Jahren in den Kindergarten kam, ist mein Kind sozusagen in der Praxis aufgewachsen. Auch die Patienten kennen mein Jüngstes.“ Die Räumlichkeiten in Bonn hatten sie besonders angesprochen, erzählt Cabot. „Es ist ein typischer Altbau in einer Jugendstilvilla, meine Patienten finden also keine sterile medizinische Atmosphäre vor, sondern ein eher familiäres Umfeld. Die Praxis war zwar altmodisch eingerichtet, aber technisch war alles vorhanden, was nötig ist. Der Praxisinhaber war ein älterer Kollege aus Dänemark. Mitgearbeitet habe ich dort seit Mai 2007. Als er krankheitsbedingt ziemlich plötzlich aufhören musste, habe ich die Praxis dann schon im Juli 2007 übernommen.“ Von den zwei übernommenen



Foto: Sascha Cabot

„Man sollte sein eigener Berater werden, denn da handelt man in ureigenem Interesse!“

Stephanie Cabot

ZFA trennte sie sich, stellte stattdessen Mitarbeiter ein, die ihren Vorstellungen von Patientenorientierung und Qualitätsbewusstsein entsprachen. „Anfangs habe ich in Bonn auch noch die Prophylaxe gemacht.“ Inzwischen hat sie sich dafür an beiden Standorten Unterstützung geholt und die Belegschaft kontinuierlich vergrößert.

In Grafschaft-Gelsdorf galt es, eine Praxis in einem neu errichteten Einkaufszentrum einzurichten. „Dort hatte ich kompletten Einfluss auf die Gestaltung. Diese zweite Praxis haben wir ab Estrich selbst geplant, zum Beispiel, wo die Steckdosen und Netzwerkanschlüsse liegen sollen und wie die Räume gestaltet werden. Sogar die Möbel wurden von meinem Mann selbst entworfen. Ein befreundeter Schreinermeister hat

die Rezeption, die Schränke und weitere Möbel nach Maß angefertigt.“ Fünf Monate musste Cabot am zweiten Standort ohne Telefon und Internet auskommen. Neue Patienten fanden trotzdem zu ihr – dank zahlreicher Empfehlungen.

Die Geburt von Kind Nummer zwei ist jetzt fünfeinhalb Jahre her, niedergelassen ist sie seit gut elf Jahren. Alles kein Problem für Cabot. Auch weil ihr Lebenspartner – ein gelernter Schlosser und Metallbaumeister – seinen Beruf aufgegeben hat und sie als Praxismanager und in allen organisatorischen, steuerlichen und handwerklichen Belangen unterstützt. „Ich brauche nur selten externe Handwerker zu beauftragen und er nimmt meinem Steuerberater viel Arbeit ab, was Kosten spart“, freut sie sich. „Wir haben aber noch eine Haushaltshilfe, einfach, um den Kindern gerecht werden zu können und die gemeinsame Zeit nicht mit Haushaltsdingen zu verschwenden.“

Der Anfang war aber steinig, erinnert sie sich, vor allem, weil sie mit der Beratungsfirma nicht gut gefahren ist: „Wir wären fast baden gegangen. Der Berater hatte sich hinter meinem Rücken mit der Bank zusammengesetzt und ohne mein Wissen Absprachen mit ihr getroffen. Da hat mein Mann das Ruder übernommen und die Zusammenarbeit beendet.“ Aus Fehlern habe sie aber viel gelernt. Vor allem, sich nur noch auf sich selbst und ihren Mann zu verlassen. „Wir werden im Studium fachlich prima vorbereitet, aber nicht auf die Realität.“ Es sei überlebenswichtig, sich selbst in steuer- und betriebswirtschaftliche Dinge einzuarbeiten, Verhandlungen mit Banken, Vermietern selbst zu führen und die Abrechnung zu erlernen. „Man sollte sein eigener Berater werden, denn da handelt man im ureigenen Interesse“, fasst Cabot ihre Erfahrungen zusammen.

Marie-Therese Herkel und Nora Wellenberger waren Stipendiatinnen der Opti Summer-School 2018. In dem einwöchigen „Trainingslager“ in Eckernförde an der Ostsee wird den Teilnehmern, allesamt junge Zahnärztinnen und Zahnärzte, das wesentliche Grundlagenwissen für eine erfolgreiche Niederlassung vermittelt.

Eckdaten

Praxen: In Bonn: im Erdgeschoss 120 Quadratmeter, im 1. Obergeschoss mit Eigenlabor und DVT-Gerät 100 Quadratmeter, im 2. Obergeschoss mit Sozialräumen 80 Quadratmeter, in Grafschaft-Gelsdorf: 340 Quadratmeter, mit DVT-Gerät und kleinem Eigenlabor

Mitarbeiter: 23 an zwei Standorten (inklusive Praxisinhaberin und Ehemann), davon 3 Auszubildende

Biografie:

1977 in Alzenau in Unterfranken geboren, in Frankfurt am Main aufgewachsen
7/1997–12/2002 Studium der Zahnmedizin an der Johann-Wolfgang-Goethe Universität in Frankfurt a. M.

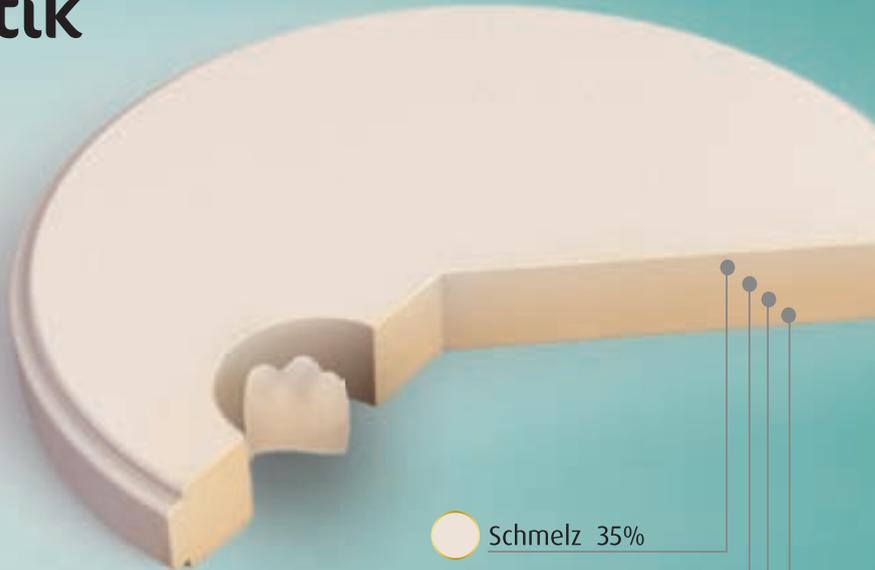
1/2003–7/2003 Assistenzärztin in Frankfurt a. M.

8/2003–4/2007 Assistenzärztin und dann angestellt in einer Gemeinschaftspraxis in Mechernich
seit 7/2007 in Bonn niedergelassen, seit 11/2016 zusätzlich in Grafschaft-Gelsdorf

3-jährige
Garantie

Multilayer Zirkone: Die Vereinigung von Technik und Ästhetik

Für ein dauerhaftes und natürliches Ergebnis



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



PRÄZISION
CAD/CAM gefräst



ÄSTHETIK
Multilayer Zirkone verfügt über eine höhere
Transluzenz als herkömmliches Zirkon



STÄRKE
3-jährige Garantie

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



Einbruch in die Praxis

Wie im Horrorfilm

Mehr als 25 Jahre fühlten wir uns wohl und sicher in unseren Praxisräumen. Dieses Gefühl ging meinem Praxisteam und mir abrupt verloren: Die organisierte Kriminalität hatte zugeschlagen, wir waren ausgeraubt worden und von heute auf morgen nicht mehr in der Lage, unseren Beruf weiter auszuüben.



Foto: adobe stock animaflorea

Als ich am Ostermontag, dem 28. März 2016, gegen 11 Uhr meine Praxisräume im dritten Geschoss eines Ärztehauses betreten wollte, stellte ich fest, dass meine Schlüssel weder in die Etagen- noch in die Praxistür passten. Zudem wurde die angelehnte Praxistür durch ein Papierknäuel im oberen Bereich der Tür offengehalten. In der Aufregung kam ich so ungeschickt an die Tür, dass das Bündel Papier heraus- und die Tür zufiel, so dass ich die Praxis nicht mehr betreten

konnte. Unverzüglich alarmierte ich die Polizei und einen Schlüsselnotdienst. Die Polizei teilte mir noch mit, dass ich aus sicherheits- und versicherungstechnischen Gründen den Tatort auf gar keinen Fall vor dem Eintreffen der Polizeibeamten betreten sollte.

Als die Polizei vor Ort war, wurden sofort der Hauseingang, das gesamte Treppenhaus, der Flur vor unserer Praxis und die Praxisräume mit gezogener und entsicherter

Waffe kontrolliert, denn es lag der Verdacht nah, einer oder mehrere Täter könnten sich noch im Objekt befinden. Ein Polizist versuchte vergeblich, die Praxistür mit dem zugehörigen Schlüssel zu öffnen. Er teilte mir mit, dass der Schließzylinder aller Voraussicht nach professionell manipuliert worden war. Das Schloss müsse später auf jeden Fall ausgebaut und kriminaltechnisch auf Spuren hin untersucht werden. Dies sei notwendig, um die Manipulation bei der Versicherung nachweisen zu können. Nachdem der Schlüsselnotdienst die Tür geöffnet hatte, betraten die Polizeibeamten die Praxis. Als feststand, dass sich niemand mehr in der Praxis befand, durfte ich eintreten.

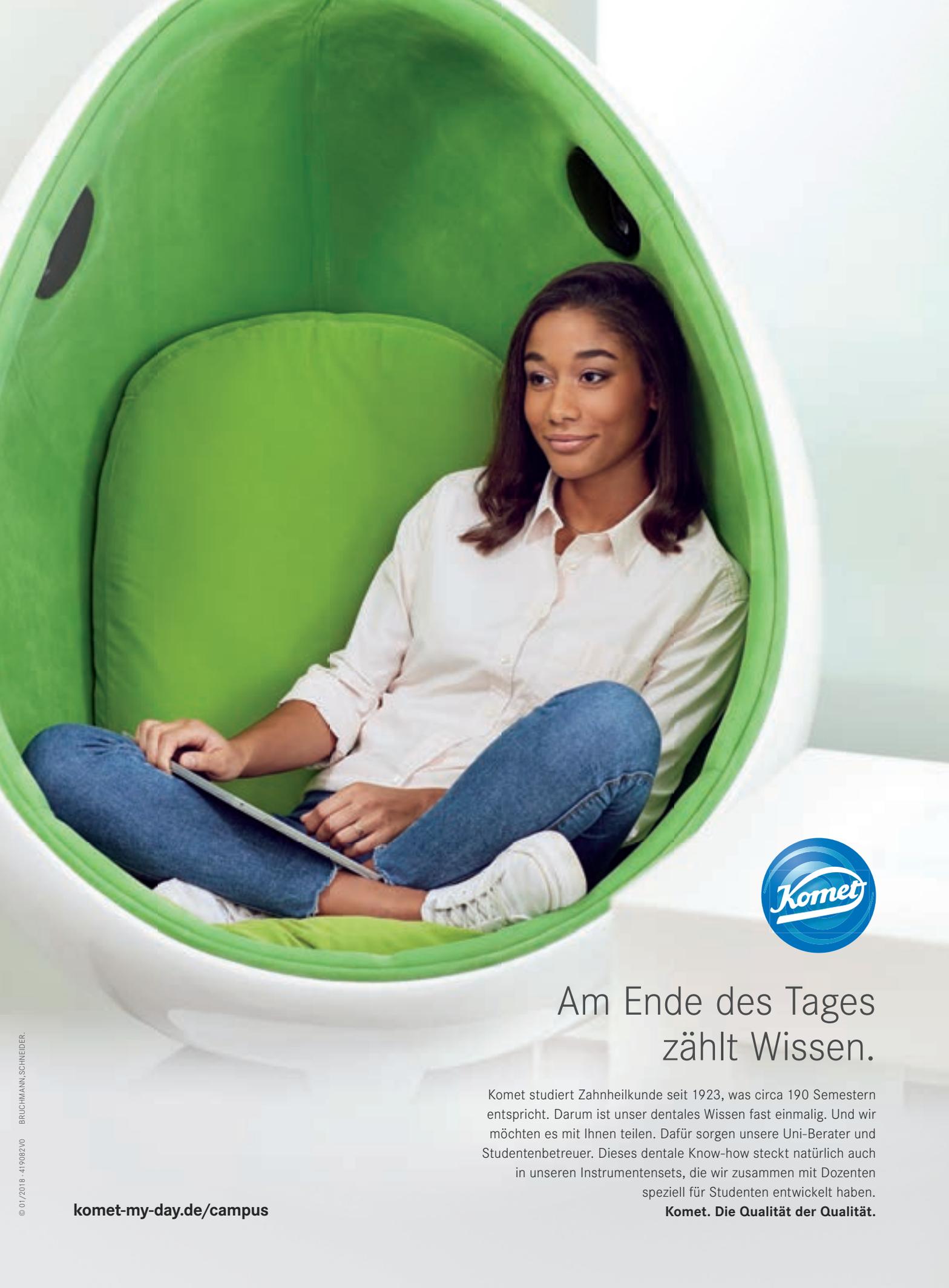
Das waren Profis!

Unvorstellbar, mit welcher Professionalität die Einbrecher vorgegangen waren: Insgesamt waren fünf Türen gewaltsam, aber professionell geöffnet worden, sogar eine Stahltür mit zusätzlicher Verriegelung im Mauerwerk war nach Information der kri-

Nur 10 Sekunden

Für das Aufbrechen eines Fensters reichen 10 bis 15 Sekunden. Ein guter Schutz gegen Einbrüche sind daher alle Maßnahmen, die den Zeitaufwand des Täters erhöhen. Fenster und Türen sollten daher zusätzlich mit einbruchhemmenden Schutzbeschlägen, Querriegel- und Kastenschlössern oder Schließblechen gesichert sein. ■

Quelle: GdV-Einbruchreport 2017



Am Ende des Tages zählt Wissen.

Komet studiert Zahnheilkunde seit 1923, was circa 190 Semestern entspricht. Darum ist unser dentales Wissen fast einmalig. Und wir möchten es mit Ihnen teilen. Dafür sorgen unsere Uni-Berater und Studentenbetreuer. Dieses dentale Know-how steckt natürlich auch in unseren Instrumentensets, die wir zusammen mit Dozenten speziell für Studenten entwickelt haben.

Komet. Die Qualität der Qualität.

komet-my-day.de/campus



Die komplette Fotoausrüstung für intraorale Aufnahmen wurde entwendet.



Ein eingebauter, in der Wand verankerter Tresor wurde samt Inhalt gestohlen.

Alle Fotos: privat

minimaltechnischen Untersuchung innerhalb von wenigen Minuten aufgebrochen worden. Eine Alarmanlage und die komplette Elektrik der Praxis waren fachmännisch funktionsuntüchtig gemacht worden. Wir liefen von Raum zu Raum und waren fassungslos, was die Einbrecher alles ent-

wendeten hatten. Sämtliche Schubladen in den Behandlungszimmern waren herausgezogen und geleert worden, alle Handstücke, Motorschläuche und Motorpatronen an den Behandlungsstühlen fachgerecht abgeschraubt. Alle zusätzlichen zahnärztlichen Geräte, die auf fahrbaren Carts neben

den Behandlungsstühlen gestanden hatten, waren ebenfalls gestohlen worden. Die Einbrecher mussten stundenlang Zeit gehabt haben, um ihr Diebesgut über das Treppenhaus abzutransportieren.

Checkliste Einbruchsprävention

Auf Basis seiner Erfahrungen hat Dr. Thomas Höner seine Masterarbeit zur Einbruchsprävention in Zahnarztpraxen geschrieben. Seine wichtigsten Tipps:

- Kassenbestände so niedrig wie möglich halten – gegebenenfalls am Ende des Arbeitstages und am Wochenende eine geöffnete Geldkassette mit einem niedrigen Bargeldbetrag sichtbar an der Rezeption der Praxis abstellen. Gelegenheitsdiebe können so schnell Beute machen, halten sich dadurch nur kurz in der Praxis auf und zerstören in der Regel kein Mobiliar.
- Praxisinventarverzeichnis aktuell halten.
- Jährlich die Höhe der Praxisinventarversicherung an die aktuellen Gegebenheiten der Praxis anpassen (drohende Unterversicherung) – Stichwort: integrierte Dynamik.
- Die Versicherungssumme sollte dem Neuwert der Praxis, also dem aktuellen Wiederbeschaffungswert, entsprechen.

■ Wertgegenstände nur im Bankschließfach oder im Tresor lagern. Rechnung für Kauf des Tresors aufbewahren, beim Kauf die Widerstandsklassen, in die Tresore eingeteilt sind, berücksichtigen.

■ Zugangstüren zur Praxis mit Magnet- und Riegelkontakten ausstatten, Fenster mit abschließbaren Fenstergriffen sichern. Herkömmliche Schließ- gegen einbruchssichere Transpondersysteme tauschen.

■ Regelmäßige Datensicherung – am besten voll automatisiert, zum Beispiel durch eine regelmäßige Spiegelung der Festplatten oder mithilfe eines zusätzlichen Rechners, der zur Datensicherung eingesetzt wird. Datensicherung auf unterschiedlichen Medien durchführen.

Thomas Höner
Einbruchsprävention und Krisenmanagement. Einbruch in einer Zahnarztpraxis.
Grin Verlag, 2017.
ISBN/EAN: 9783668685710

Ein Bild der Verwüstung

Als wir unsere Büroräume betraten, bot sich uns auch dort ein Bild vollständiger Verwüstung. Sämtliche abgeschlossenen Schranktüren waren gewaltsam geöffnet worden, wertvolle zahnärztliche Gerätschaften wie Chirurgielaser, Helbo®-Laser, Laserschutzbrillen, Lupenbrillen, Diagnostent™-Geräte, Spiegelreflexkamera, Blitzgeräte, Implantate, elektronische Geräte, Computer und Beamer – nicht mehr da; Tresore und Wertschränke geöffnet. Tresore, die sie nicht hatten aufmachen können, hatten die Diebe aus der Wand herausgerissen und entwendet, zudem sämtliche Elektroleitungen aus den Wänden herausgerissen und durchtrennt. Im Steriraum und im Labor hatten die Einbrecher alle Schubladen aufgezogen und geplündert: Es fehlten alle Handstücke, Winkelstücke und Turbinen – ebenso wie das komplette zahnärztliche Instrumentarium, das chirurgische Instrumentarium, alle Operationstrays, unsere digitale Cerec-Aufnahmeeinheit und vieles mehr. Die Beute war über das Treppenhaus abtransportiert, schwere Güter mit dem Fahrstuhl nach



Chaos unter dem Schreibtisch – die Diebe demontierten fachmännisch Alarmanlage und Elektroinstallation.



Alle Schubladen in den Behandlungszimmern und im Sterilisationsraum wurden geplündert.

unten gebracht und in ein bereitstehendes Fahrzeug verladen worden. Keiner der Anwohner hatte etwas gesehen, niemand im Haus hatte etwas gehört – kein Mieter, kein Nachbar, kein Passant.

Keine Spuren, nirgends

Vergeblich versuchten drei Kriminalbeamte der Spurensicherung Fingerabdrücke an den aufgebrochenen Türen und der Einrichtung der Praxis sicherzustellen: Die Einbrecher hatten Handschuhe getragen und keinerlei Spuren hinterlassen. Die Kriminalpolizei machte sehr viele Fotos zur Beweissicherung

CHECKLISTE

Nach dem Einbruch

- Tatort vor dem Eintreffen der Polizei nicht betreten. Nicht eigenmächtig handeln. Das Leben und die Gesundheit sind höher zu bewerten als alle Sachwerte.
- Anzeige erstatten. Die Vorgangsnummer der Versicherung mitteilen.
- Steuerberater und Rechtsanwalt informieren und diese bitten, beim Begehungstermin der Versicherung dabei zu sein.
- Zeitnah einen Termin mit dem Sicherheitsbeauftragten der Polizei vereinbaren und ein Konzept für die Praxisräume entwickeln.

Auszug aus Höners Checkliste

und forderte uns auf, ebenfalls so viele Fotos wie möglich zur Dokumentation anzufertigen. Außerdem informierten mich die Kriminalbeamten, dass ich noch heute meine Praxisinventarversicherung über den Einbruch in Kenntnis setzen und unverzüglich damit beginnen solle, eine Schadenliste zu erstellen, um sie in den nächsten zwei Tagen der örtlichen Polizeidienststelle vorzulegen.

Da ich als Versicherungsnehmer eine Schadenminderungspflicht habe, war es zusätzlich meine Aufgabe, sofort dafür zu sorgen, dass die Praxisräume wieder ordentlich verschlossen werden konnten. Die Kriminalpolizei sagte uns noch, dass dieser Einbruch kein Einzelfall sei: An dem Wochenende seien mehrere Zahnarztpraxen in Deutschland ausgeraubt worden – es sei sehr schwierig, die Täter zu finden und zur Rechenschaft zu ziehen. Fest stehe lediglich: Es geht um organisierte Kriminalität.

Ohnmächtig, ausspioniert, ausgeliefert

Wir waren alle sehr schockiert von dem Ausmaß des Einbruchs. Die Gefühle, die in so einem Moment in einem aufkommen, sind kaum in Worte zu fassen. Man fühlt sich ohnmächtig, ausspioniert, verraten und ausgeliefert. An eine zahnärztliche Berufsausübung ist nicht mehr zu denken. Jetzt geht es um die Existenz, ums betriebswirtschaftliche Überleben, jetzt ist zweitrangig, ob ein Kronenrand unterfahrbar ist oder



Foto: privat

Dr. Thomas Höner

nicht. Sofort quält einen der Gedanke, ob das Praxisinventar ausreichend versichert ist, ob alle Geräte, die in einem langen Praxisleben angeschafft wurden, durch eine regelmäßige Erhöhung der Versicherungssumme abgedeckt sind, ob zusätzlich eine ausreichende Betriebsunterbrechungsversicherung abgeschlossen wurde, damit die laufenden Kosten wie Löhne, Lohnnebenkosten, Miete und Finanzierungskosten gedeckt sind.

Fast ein Jahr hat es gedauert, bis wir alle den Einbruch einigermaßen verarbeitet, alle entwendeten zahnärztlichen Geräte wiederbesorgt hatten und die Formalitäten mit den Versicherungen abgeschlossen waren. Eine Zeit, die geprägt war von sehr viel Stress und einer sehr hohen physischen, psychischen und finanziellen Belastung.

Dr. Thomas Höner
67227 Frankenthal

Einbruch in die Praxis

Das sagt die Polizei

Zahnarztpraxen sind immer wieder das Ziel von Einbrechern. Warum das so ist, weiß Joachim Bossek, Kriminalhauptkommissar und Leiter Zentrale Prävention des Polizeipräsidiums Rheinland-Pfalz in Ludwigshafen.

? Warum wird gerade in Zahnarztpraxen eingebrochen?

Joachim Bossek: In Arzt- und insbesondere Zahnarztpraxen werden hochwertige und hochpreisige ‚Werkzeuge‘ eingesetzt. Diese Werkzeuge kann sich nicht jeder leisten. Darum sind gerade solche Facharztpraxen ein begehrtes Ziel von Tätern!

? Gibt es auch in diesem Bereich organisierte Kriminalität?

Generell kann ein Täter zunächst mit erbeutetem Werkzeug aus Zahnarzt- und sonstigen Facharztpraxen nichts anfangen. Er benötigt die ‚Abnehmer‘ dafür. Genau aus diesem Grund werden die meisten Einbrüche in solche Objekte von organisierten, professionellen Tätergruppen durchgeführt, die meistens bereits speziell für diesen Einbruch durch die Abnehmern ‚beauftragt‘ werden.

? Wie gehen die Täter vor?

Im Regelfall nehmen die Täter vor ihrer Tat die Praxis in Augenschein. Das erreichen sie zum Beispiel, indem sie sich für eine Behandlung in der Praxis anmelden. Meistens bleiben die Täter dann nicht im Wartezimmer, sondern verlassen die Praxis, wenn sie sich einen ausreichenden Eindruck verschafft haben. So kann man die Wartezeit in Zahnarztpraxen natürlich auch nutzen. Das Vorgehen der Täter richtet sich dann nach Lage und bereits vorhandenen Sicherungseinrichtungen der jeweiligen Praxis.

? Wann wird bevorzugt eingestiegen?

Einbrüche in Praxen werden naturgemäß hauptsächlich nach Praxisschluss oder am



Foto: Polizeipräsidium Rheinland-Pfalz

Kriminalhauptkommissar Joachim Bossek

Wochenende oder an Feiertagen verübt. Hier sind sich die Täter einfach sicher, dass sie selten Personen antreffen. Es lässt sich jedoch nicht festlegen, welche der drei Zeitperioden von den Tätern bevorzugt werden. Hier halten sich die Zeiten die Waage.

? Und wo wird bevorzugt eingebrochen?

Natürlich fühlt sich ein Einbrecher ‚wohler‘, wenn er in eine Praxis einbricht und niemand oder nur sehr wenige Menschen sich unmittelbar an oder neben der Praxis befinden. Deshalb sind Praxen (wenn das Anwesen nicht auch vom Facharzt bewohnt wird) im ländlichen Raum oder in Ärztehäusern ein beliebtes Einbruchsobjekt. Die Frage nach dem Stockwerk stellt sich für den Einbrecher nur dann, wenn er nicht durch die meistens schlecht geschützte Haustür das Gebäude betreten kann. Als „Fassadenkletterer“ hat er massive Probleme, das meist gewichtige Diebesgut abzutransportieren.

? Laut Kriminalstatistik gab es in den vergangenen Jahren weniger Einbrüche, dennoch steigt die Angst. Gibt es eine gefühlte Realität und die „echte“?

Gerade im Jahr 2017 ist die Zahl der Einbrüche drastisch gesunken. Dieser Trend konnte bereits die beiden vergangenen Jahre festgestellt werden. Da jedoch trotzdem jeder Bürger Opfer eines Einbruchs werden kann, bleibt natürlich die abstrakte Angst vor einer solchen Tat. Die Vorstellung, die ja für manchen zur Tatsache wird, dass der/die Täter in meinem intimsten Bereich (‚meine eigenen vier Wände‘) war(en), verunsichert viele Bürger.

? Wie erkennt man verdächtige Personen und was sollten Geschädigte als Erstes tun?

1. Patienten, die zu einem vereinbarten Termin erscheinen, aber vor der Behandlung die Praxis bereits wieder verlassen, oder aber einfach in der Praxis erscheinen, über Beschwerden klagen, aber vor der Behandlung bereits gegangen sind, sind immer verdächtig.
2. Melden Sie einen festgestellten Einbruch (auch einen Versuch) immer direkt Ihrer Polizei.
3. Versuchen Sie bis zum Eintreffen der Beamten so wenig wie möglich zu berühren oder zu verstellen. Am besten ist, wenn Sie vor der Praxis auf das Eintreffen der Polizei warten.
4. Genauso wichtig ist aber die Vorbeugung. Lassen Sie sich von der Polizei vor Ort beraten. Die Beamten erstellen eine Schwachstellenanalyse und erläutern Ihnen, wie Sie mit mechanischen und/oder elektronischen Sicherheitseinrichtungen eine deutlich höhere Einbruchshemmung erreichen können. Diese Vor-Ort-Beratungen sind deutschlandweit kostenfrei. ■

SCHLÜSSELFERTIG.

IHRE TRAUMPRAXIS WARTET BEREITS.



Werden Sie Praxisinhaber:
portal.dampsoft.de

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMPSTOFT
Die Zahnarzt-Software

Einbruch in der Praxis

„Mindestens eine RC2!“

Sinzheim bei Baden-Baden, Hauptstraße 15: Hier sind die Zahnärzte Breuer und Schütte gerade dabei, ihr neues Domizil in einem ehemaligen Bürohaus zu einer Praxis umzuwandeln. Beim Vor-Ort-Termin geht es heute um Sicherungsmaßnahmen zum Schutz vor Einbrüchen. Die zm waren dabei.



Alle Fotos: zm-sg

Wie kann ich schon während der Bauphase meine Praxis so sicher wie möglich machen? Zahnarzt Wolfgang Breuer (r.) mit Kriminalhauptkommissar Klaus-Dieter Strauß (Mitte) und Ewald Wanyer bei der Praxisbegehung auf der Baustelle.

Staub und Bohrhammer dominieren noch die Baustelle. Trotzdem: Vor dem zweigeschossigen Haus treffen sich Kriminalhauptkommissar Klaus-Dieter Strauß und Ewald Wanyer mit Zahnarzt Wolfgang Breuer, denn der Umzugstermin naht. Strauß und Wanyer sind von der kriminalpolizeilichen Beratungsstelle Rastatt des Polizeipräsidiums Offenburg. Ihr Job: Sie beraten Eigentümer und Mieter, wie man Heim und Hof einbruchssicher macht. Ihre Tipps geben sie Privatpersonen wie Geschäftsleuten. Und zwar in jedem Bundesland, nicht nur in Baden-Württemberg. In Sinzheim möchte sich auch Kollege Breuer über einbruchssichernde Maßnahmen beraten lassen.

Einbruch auf Bestellung

Hintergrund der Visite: Immer wieder wird auch in Zahnarztpraxen eingebrochen, wobei entwendetes Diebesgut im Wert von 100.000 bis 200.000 Euro keine Seltenheit ist. Von Hand- und Winkelstücken über Intraoralkameras bis zu Röntgengeräten, zum Teil fachmännisch abgebaut. „Solche Täter sind keine Dummköpfe“, sagt Strauß. „Hierbei handelt es sich oft um gezielten Diebstahl, bei dem die Abnehmer auf Bestellung einbrechen lassen. Oft wird das Diebesgut direkt ins Ausland verfrachtet. Die Täter sind da nicht die Abnehmer.“

Wolfgang Breuer, bei dem 2003 bereits einmal eingebrochen worden war, möchte sich für die neue Praxis gleich von vornherein besser absichern. Damals war es nur „ein geringer Schaden“, sagt er, aber ein mulmiges Gefühl sei geblieben. Bei der Begehung machen ihn Wanyer und Strauß auf die neuralgischen Punkte aufmerksam, die bei der Einbruchssicherung von Privat- und Geschäftsräumen wesentlich sind: Lage des Objekts, Sicherung der (Eingangs-)Türen und der Fenster sowie die Installation einer Einbruchmeldeanlage.

Die neue Praxis entsteht in einem Haus, das im 19. Jahrhundert mal eine alte Brauereigaststätte war. Das Objekt liegt direkt an einer viel befahrenen Landstraße, der B3 alt. Dies bewerten Strauß und Wanyer als einbruchshemmend: „Einbrüche finden in der Regel nachts statt“, befinden sie. Die direkte Straßenbeleuchtung und die kaum vorhandenen „Schlupfwinkel“ – Bäume, Hecken uneinsichtige Ecken oder Hinterhöfe – erschweren so ein Eindringen. „Die Lage spielt hier der Praxis in die Hände“, so Wanyer. „Es besteht nur eine geringe Wahrscheinlichkeit, dass hier eingebrochen wird, jeder könnte es sehen.“

Türen brauchen einen Stangenriegel

Gleich gesehen haben die beiden aber, dass die Hauseingangstür im Erdgeschoss nicht den Anforderungen an Sicherheitstüren entspricht. Die Einbruchssicherheit von Türen ist in sogenannte Widerstandsklassen eingeteilt, erläutern sie. Bezeichnet wird die Einstufung nach dem Kürzel für „resistance class“, also RC. „Bei einer RC1 ist ein Einbruch leicht, bei RC 6 sehr, sehr schwierig. Nicht mal Frau Merkel hat RC6“, vermutet Strauß.

Die Zukunft ist LinuDent!

„LinuDent.Royal
– hab ich
meinem Kollegen
empfohlen!“

„Vielen
Dank
dafür!“

LinuDent.Royal – Praxismanagement next Generation!

LinuDent.**Royal** – genau auf Ihre Bedürfnisse angepasst. Durch die klare Benutzerführung, den strukturierten Aufbau und das einfache Handling erleichtert LinuDent.**Royal** die tägliche Praxisarbeit und sorgt für einen sicheren Arbeitsablauf.



Das MEHR an Leistung!

- Moderne Praxismanagementsysteme
- Intuitive Abrechnungssoftware
- Leistungsstarke Hardware
- Digitales Röntgen
- Kompetenter Service
- Regionale Nähe: über 650 Mitarbeiter
- 14 Geschäftsstellen
- Praxisorientierte Fortbildung

☎ 08151 / 55 07 812

@ info@linudent.de

🌐 www.linudent.de

⚙️ Powered by PHARMATECHNIK

LinuDent
Praxissoftware für Zahnärzte · KFO

Bei der aktuellen Tür in Sinzheim handelt es sich um eine RC1-Klasse. Wanyer und Strauß empfehlen mindestens eine RC2, die mit einem vertikalen oder horizontalen Stangenriegel versehen und somit fester im Mauerwerk verankert ist. „Die Tür wird noch ausgetauscht“, sagt Breuer, „das ist noch die alte.“ Nachdem ihm mehrere Firmen sicherheitstechnisch ungenügende Angebote gemacht haben, fertigt ihm ein örtlicher Metallbauer gerade die neue. Hier im Erdgeschoss bringen die polizeilichen Sicherheitsbeauftragten für die Fenster eine Außenvergitterung ins Gespräch. „Natürlich nicht für die Behandlungsräume“, beruhigen sie, „welcher Patient möchte schon während einer Zahnbehandlung aus einem vergitterten Fenster blicken?“ Sie denken eher an das Materiallager – und die Aufenthaltsräume.

Keine Fenster ohne abschließbare Beschläge

Als es zu den Fenstern im ersten Stockwerk geht, ist Breuer etwas verwundert. Mit dem Bauleiter sei abgesprochen worden, dass die neu eingesetzten Fenster unter anderem verschließbare Griffe erhalten sollen, das ist bislang nicht passiert. Eingesetzt wurden herkömmliche Ausführungen ohne jegliche Sicherheitsvorkehrungen.

„Diese Fenster entsprechen natürlich nicht dem, was wir empfehlen würden“, sagen dann auch die Spezialisten. Sie demonstrieren, wie Einbrecher nur mit einem Schraubendreher ein Fenster öffnen können: An der



Hier wird noch nachgerüstet: Man sollte unbedingt auf abschließbare Beschläge achten.



Alle Fotos: zm-sg

Wanyer demonstrierte, wie Einbrecher mit einem einfachen Schraubendreher ein Fenster aufhebeln können.

Stelle des Fenstergriffs wird das Glas eingeschlagen, mit dem Schraubendreher wird der Fenstergriff so aufgehebelt, dass sich das Fenster öffnen lässt. „So schnell ist der Täter in der Praxis“, sagt Wanyer. Daher raten die beiden Fachmänner dazu, integrierte Beschläge und Zusatzriegel am Fenster anzubringen.

Sie empfehlen konkret, das Fenster mit sogenannten Pilzköpfen nachzurüsten. Die rasten im zugehörigen Gegenstück ein und geben einen besseren Halt. Generell könnten Fenster durch die Nachrüstung von einbruchshemmenden Fensterbeschlägen auch noch nachträglich verbessert werden. „Und unbedingt darauf achten, dass die Fenster DIN-geprüft sind, das ist nicht bei jedem Fenster, das Schreinereien anfertigen und liefern, automatisch gegeben“, so Strauß.

Alarmanlage – gekoppelt an den Sicherheitsdienst

Für alle Beteiligten an diesem Vormittag in Sinzheim ist klar, dass in die neue Praxis auch eine Einbruchmeldeanlage gehört. Als unverzichtbare Grundausstattung nennen die Kriminalisten einen Bewegungsmelder und die dazugehörige Elektroanlage. Prinzipiell müssen Alarmanlagen geprüft und zer-

tifiziert sein, der Einbau darf nur von Fachleuten erfolgen. Die Berater erläutern, dass es bei den Systemen auch Ausführungen gibt, bei denen – bei einem erkanntem Einbruch – Hilfe leistende Stellen wie Wach- und Sicherheitsunternehmen alarmiert werden.

„Und was soll ich tun, wenn Fehlalarm ausgelöst wurde?“, fragt Breuer. Er kenne einen Kollegen, dem es so erging – und dem die Polizei dann wegen ihres vergeblichen Einsatzes eine Rechnung ins Haus schickte. „Das Risiko für einen Fehlalarm bei geprüften und zertifizierten Anlagen ist äußerst gering“, beruhigen die beiden. Fakt ist aber, dass sogenannte Infra-Schall-Anlagen schon Alarm geben, wenn ein Einbrecher versucht, ein Fenster auszuhebeln. Eigentlich ein guter Schutz, denn so wird der Täter abgeschreckt, bevor ein Schaden entsteht. Dennoch können die polizeilichen Berater derlei Systeme nicht empfehlen. Grund: Bereits das Geräusch von am Haus vorbeidonnenden LKWs könne möglicherweise einen Alarm auslösen.

Bevor die Begehung zu Ende ist und Zahnarzt Breuer wieder zurück in die (alte) Praxis muss, haben Wanyer und Strauß noch einen Tipp: Bei den Landeskriminalämtern sind sogenannte Firmen- und Errichterlisten zu bekommen. Die weisen seriöse, geprüfte und zertifizierte Unternehmen aus, die zu empfehlende Meldeanlagen vertreiben und einrichten. Wer auf Nummer sicher und Scharlatanen nicht auf den Leim gehen will, der solle sich hier schlau machen. sg

3Shape TRIOS MOVE

Begeistern Sie Ihre Patienten. Erhöhen Sie die Behandlungsakzeptanz.



Erreichen Sie die nächste Stufe in der Patientenkommunikation

- Voll verstellbares, ergonomisches Design
- Kombinierbar mit allen TRIOS 3 Intraoralscannern
- Optimale Ausrichtung des Bildschirms
- Stärkere Einbindung des Patienten in die Behandlungsplanung
- Verbesserte Patientenkommunikation
- Höhere Behandlungsakzeptanz



Informieren Sie sich unter:
3shape.com/jointhemovement, contactus.de@3shape.com

3shape 

Die rappende Zahnärztin

ANSENs Music ist 100% Anne!

Eine promovierte Zahnärztin, die rappt? Yes. Dr. Anne Enssle – Tätigkeitsschwerpunkte Funktionskieferorthopädie und Kinderzahnheilkunde – startet als „ANSEN“ in der Szene gerade durch. Wir haben sie in Berlin getroffen.



Ihren YouTube-Channel haben fast 700 Fans abonniert, das Video „Keine Liebe“ wurde mehr als 60.000-mal aufgerufen. ANSENs (gesprochen: Änsen) Instagram-Account hat 19.200 Follower, ihre Facebook-Seite gefällt immerhin 13.400 Nutzern.

Musik hat sie eigentlich schon immer gemacht: Mit 16 nannte sie sich „Miss Deluxe“, mit 18 „Bacs“. Den heutigen Künstlernamen gab man ihr schon in der Kindheit. Ihr Vater war der erste, der sie so rief.

„ Wenn du lachst, wie ein Gestörter, Fang wir an, denn wir brauchen keine Wörter. Ich steh auf die Kontur deines Körpers. Deine Figur, wie ein Prince of Persia yeahhhh

Auszug aus dem Song „Keine Liebe“

Enssle wurde 1989 in Oranienburg bei Berlin geboren. Von 2009 bis 2014 studierte sie an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg Zahnmedizin. Die akademische Ausbildung der Künstlerin klingt in ihrem Lied „Carpe Diem“ an. „Mit dem Titel ‚Carpe diem‘ schließe ich vielleicht einige Menschen aus, weil sie damit nichts anfangen können“, mutmaßt die 29-Jährige. „Aber so etwas wie einen Wunsch-Fan habe ich nicht, jeder rezipiert ja Musik anders. Und solange ich Menschen mit meiner Musik bewegen kann, ist mir jeder willkommen.“

Sexy und intelligent – das geht auch im Rap

Wie ist das so als Frau in der Musikszene, speziell in dieser Musikrichtung? „Gerade im Rap werden Frauen oft als schwach oder als bloßes Anhängsel eines Mannes dargestellt. Ich möchte beweisen, dass man sexy

Foto: Oppelt Fotografie

und intelligent sein kann. Das schließt sich nicht aus.“ Mit ihrem Song „Keine Liebe“ wolle sie keineswegs „die Monogamie diskreditieren“. Im Gegenteil, sie sei „Fan davon“. „Aber wenn man nicht gerade in einer Beziehung steckt und beide Parteien sind sich einig, sollte es für Männer und Frauen okay sein, Spaß ohne Verpflichtungen zu haben.“

„Ich will nicht mein Leben lang bei meinem Ehemann angestellt sein. Das engt mich ein. Ich will mich frei entfalten, und das schaffe ich über die Musik.“

ANSEN

Kein bloßes Anhängsel zu sein, ist Enssle auch in ihrem ersten Beruf als Zahnmedizinerin wichtig: „Bei meinem Ehemann, der ein hervorragender Zahnarzt ist, bin ich nur angestellt. Ich will aber nicht mein Leben lang bei meinem Ehemann angestellt sein. Das engt mich ein. Ich will mich frei entfalten, und das schaffe ich über die Musik. Das ist auch ein Grund, warum ich mich in Berlin bei vier Praxen beworben habe.“ Bis Oktober will sie noch ihre Nachfolgerin in der Nürnberger Praxis einarbeiten – dann geht es nach Berlin. „Für die Musik habe ich mein Privatleben damit natürlich auch an die zweite Stelle gestellt“, räumt sie ein. Dass Enssle nach Berlin geht, liegt in ihrer Biografie begründet. „Als Jugendliche war ich oft in Berlin, und da vor allem auf dem Ku’damm. Das war echt ein Kultur-Clash, mit der ganzen High Society. Deshalb ist Berlin für mich Heimat, auch wenn ich in Oranienburg geboren bin. In Reinickendorf war ich in der Rap-Szene unterwegs.“

In der Hauptstadt will sie sich „jede freie Minute der Musik widmen“, aber auch im Bereich Kieferorthopädie fortbilden. Ihre Steckenpferde: die Funktionsdiagnostik inklusive Axiografie und die Slavicek-Technik. „Die Slavicek-Technik fasziniert mich, einfach weil sie den Menschen in seiner Gesamtheit sieht, nicht nur den einzelnen Zahn. Diese Therapieform eignet sich auch für chronische Schmerzpatienten, die teilweise als psychisch krank betitelt werden, obwohl sie es gar nicht sind.“

Auch nach dem Umzug nach Berlin will sie mit ihrem Nürnberger Produzenten Fabian Weisbrod – „Fabo-beatz“ – weiterarbeiten. „Er war es, der mich von Anfang an gefordert und gefördert hat. Ihm schicke ich auch öfter Ideen in Form von Texten, Gesang, manchmal auch nur Gesumme.“

Wie beschreibt sie selbst ihre Musik? ANSEN über ANSEN: „Ich mache Rap mit Pop-Elementen. Musikalisch lässt sich das vielleicht als R ,n’ B einordnen. Aber eigentlich will ich mich in keine Schublade stecken lassen, weder musikalisch noch persönlich. Denn in ANSENs Music ist 100% Anne, also auch in meinen Texten.“ Gibt es musikalische Vorbilder? „Ich lasse mich von Missy Elliott inspirieren. Ansonsten höre ich gerne Bushido, Haftbefehl, Taylor Swift und viele andere.“

Als persönliches Vorbild sieht Enssle ihre Großmutter, bei der sie als Kind viel Zeit verbracht hat. „Sie ist Allgemeinmedizinerin und arbeitet trotz ihres Alters von fast 80 Jahren immer noch in zwei Praxen.“ Das mit der Musik halte die Oma zwar für Quatsch, was der Enkelin nach eigener Aussage aber nichts ausmacht.

Dem Nürnberger Marktspiegel sagte Enssle im März 2018: „Ich will von meiner Musik leben können – und höre erst auf, wenn ich in den Charts bin.“ Bis dahin ist es noch ein Stück Weg. Ihre neueste Single „Bei dir“ erreichte zum Verkaufsstart am 17. August Platz 167 der iTunes-Charts. mth



Foto: zm-mth

Zahnarzt versus Anwohner

Ist ein „Arztparkplatz“ zulässig?

Eine Praxis in Bad Nauheim hat direkt vor dem Haus einen öffentlichen Stellplatz für sich reserviert. Die Anwohner sind verärgert, die Zahnärzte beharren auf ihrem „Arztparkplatz“. Wer hat recht?



Foto: adobe.stock - V. Blös

Eindeutig: die Nachbarn. Das Niedersächsische Oberverwaltungsgericht Lüneburg schon urteilte 2012, dass auch Ärzte keinen Anspruch auf öffentliche Parkmöglichkeiten in der Nähe ihres Praxis haben (Urteil vom 17. Februar 2012, Az.: 7 ME 185/11, siehe Kasten). Ein solcher Anspruch lässt sich den Richtern zufolge weder aus den Eigentumsrechten noch aus dem Grundrecht der Berufsfreiheit ableiten.

Wer aber als Mediziner nachweislich viele Notfalleinsätze absolviert, kann bei seiner

Kammer ein Schild mit der Aufschrift „Arzt-Notfall-Dienst“ beantragen, so dass er den fälligen Strafzettel nicht zahlen muss, wenn er im Dienst ordnungswidrig parkt. Außerdem hat er die Möglichkeit, bei seiner Kommune eine Ausnahmegenehmigung vom Halte- und Parkverbot zu erwirken, so dass er sein Auto im Notdienst auch in der Nähe seiner Praxis im Halteverbot abstellen kann. In einigen Bundesländern – zum Beispiel in NRW – erteilt die Kommune eine entsprechende Genehmigung, mit der der Arzt im

Das Urteil

Grundstückseigentümer haben keinen Anspruch auf öffentliche Parkmöglichkeiten direkt in der Nähe. Ein solcher Anspruch lässt sich weder aus den Eigentumsrechten noch aus anderen Grundrechten ableiten. Die Richter wies en damit die Inhaber eines Geschäftshauses ab.

Die beklagte Kommune in Niedersachsen wollte die Autos von ihrem Marktplatz verbannen und dafür Bänke und Spielmöglichkeiten für Kinder schaffen. Die Geschäftsleute sahen dadurch ihre Eigentumsrechte und ihre Berufsfreiheit verletzt. Aus ihren Eigentumsrechten können Grundstückseigentümer nach allgemeiner Auffassung das Recht auf sogenannten Anliegergebrauch ableiten. Das umfasst beispielsweise das Recht, von der Straße den Bürgersteig zu überfahren, um auf das Grundstück zu kommen, oder das Recht, am Abholtag Mülltonnen an die Straße zu stellen. Geschützt sei damit aber nur „eine noch angemessene Nutzung des Grundeigentums“, stellte das OVG klar. Öffentliche Parkplätze vor der Haustür seien davon ausgenommen. Auch das Grundrecht der Berufsfreiheit gebe für einen solchen Anspruch nichts her, befanden die Lüneburger Richter – zumal im konkreten Fall in einer Entfernung von ganzen 20 Metern ausreichend Parkplätze zur Verfügung stünden.

*Niedersächsisches Oberverwaltungsgericht Lüneburg
Az.: 7 ME 185/11
Urteil vom 17. Februar 2012*

Notdienst auch einen Stellplatz vor seiner Praxis kennzeichnen und damit für sich reservieren darf. ck

Seien Sie Ihr eigener Chef!

Sie starten durch - um Ihren Aufbereitungsprozess kümmern wir uns.

Ganz egal welche Art von Instrumenten Sie aufbereiten - kritisch oder semi-kritisch, SciCan hat für alle Aufbereitungsschritte die richtige Lösung.



Vom ersten Tag Ihrer Selbständigkeit bis zu Ihrem Ruhestand sind unsere Spezialisten für Praxishygiene für Sie da. Wir helfen Ihnen Ihre Prozesse effizient und regulatorisch normkonform zu gestalten, so dass Sie und Ihr Team sich auf das Wesentliche konzentrieren können - Ihre Patienten.

Kontaktieren Sie unsere SciCan - Berater und wir unterstützen Sie bei allen Fragen rund um die normkonforme Aufbereitung sowie der Umsetzung in Ihrer neuen Praxis.

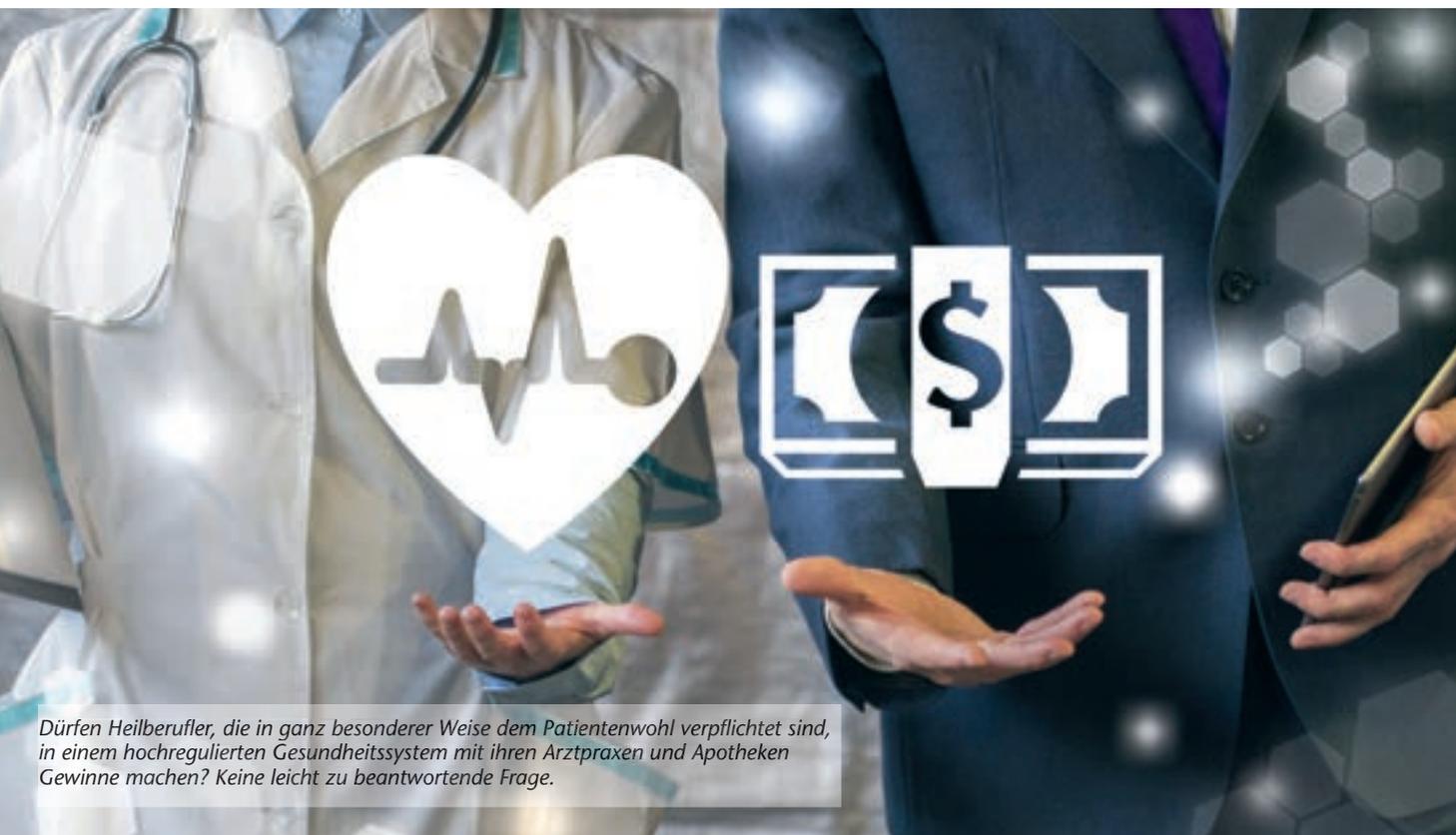
**Sie erreichen uns unter: www.scican.de.com
oder telefonisch: + (0)175 435 0175**

SciCan | Your Infection Control Specialist™

Ein Plädoyer für den unternehmerisch tätigen Heilberufler

Gewinne sind nicht unanständig!

Von mehr Präsenzzeiten der Ärzte, zahnärztliche High-End-Versorgung, mehr Leistungen in der Pflege bis zur durchgehenden Digitalisierung: Natürlich will man neue oder zusätzliche Leistungen im Gesundheitswesen haben. Doch wenn es um die Vergütung geht, werden die Lippen meist schmal, und es heißt „Das ist alles schon in die bisherigen Honorare eingepreist“ oder „Wir akzeptieren maximal die Erstattung notwendiger Kosten“. Aber Gewinne für Heilberufler? Nö! Sind offenbar zu einem Tabu geworden. Brechen wir es auf, sprechen wir es an!



Dürfen Heilberufler, die in ganz besonderer Weise dem Patientenwohl verpflichtet sind, in einem hochregulierten Gesundheitssystem mit ihren Arztpraxen und Apotheken Gewinne machen? Keine leicht zu beantwortende Frage.

Dass in einem marktwirtschaftlichen Umfeld, auch in einer sozialen Marktwirtschaft, Gewinne für Unternehmer gesellschaftlich akzeptabel sind, steht grosso modo nicht infrage. Die Chance zur Gewinnerzielung ist ein enorm bedeutsamer Motivationsmotor. Doch bei Gewinnen für Heilberufler werden selbst die Industrie- und Arbeitgeberverbände, die ansonsten nicht auf die Idee kämen, diese zu verteufeln, vorsichtig – und vermuten schnell die Verschleuderung von Sozialversi-

cherungsbeiträgen, die ihre Umsatzrendite schmälern. Ist das Gesundheitswesen in Sachen Unternehmensgewinn etwa ein Ausnahmebereich?

Werfen wir einen Blick auf das ordnungspolitische Setting, in dem die heilberufliche Tätigkeit erfolgt, ehe wir auf die Frage eingehen, ob Heilberuflern für ihre Berufsausübung nur Kostenerstattung oder auch Gewinne zustehen. Die Leistungserbringung durch Ärzte und Zahnärzte, Apotheker, Pflege-

berufe, Krankenhäuser und Pflegeheime, Gesundheitshandwerker, wie Optiker und Hörgeräteakustiker, erfolgt in einem besonderen und deshalb auch besonders reguliertem Umfeld – nicht nur in Deutschland, sondern auch in praktisch allen anderen entwickelten Staaten der Welt.

Warum entscheiden sich Länder bei ihren Gesundheitswesen für besondere Systemregulierungen? Selbstverständlich könnte ein Staat sein Gesundheitswesen auf der Basis

des reinen Marktmechanismus organisieren. Die notwendigen Erfolgsbedingungen für den reinen Marktmechanismus sind:

- Ausschließlich Anbieter (der Arzt) und Nachfrager (der Patient) regeln den Preis.
- Es gibt keinerlei räumliche, persönliche, zeitliche Präferenzen zwischen Anbietern und Nachfragern.
- Es herrscht symmetrische Information zwischen allen Akteuren.
- Alle Akteure verhalten sich wie der idealtypische „homo oeconomicus“.
- Es gibt nur „one shot contracts“ unter Spotmarktbedingungen, keine längerfristigen Vertragsbeziehungen.
- Es gibt nur eine minimale staatliche, aber keine branchenspezifische Regulierung, das heißt, es wird ein Rechts- und Geldsystem bereitgestellt.

Doch sind diese Bedingungen bei der Versorgung im Krankheitsfall gegeben? Wohl

kaum. Kein entwickelter Staat wagt es, sich beim Design seines Gesundheitswesens für den reinen Marktmechanismus zu entscheiden. Warum? Die Menschen reagieren hypersensibel auf Probleme oder Bedrohungen im Gesundheitssystem.

Wenn der Markt regiert

Wer als Gesetzgeber den Marktmechanismus benutzt, ohne dass dessen Erfolgsvoraussetzungen erfüllt sind, muss Marktversagen in Kauf nehmen, muss also für sein Land Phänomene wie unkontrollierte Monopole oder Oligopole mit einseitig diktierten Preisen und Produktqualitäten, eingeschränkte Verfügbarkeiten bis hin zur Nichtversorgung, ineffiziente Ressourcenallokationen und nicht zuletzt Täuschung, Irrtümer, Überforderung von Verbrauchern hinnehmen. Das scheut der Gesetzgeber aus gut nachvollziehbaren Gründen.

Das ordnungspolitische Gegenmodell ist die Institutionenökonomik.

Das Gegenmodell

Sie verfolgt den Grundsatz, nicht den Marktmechanismus um jeden Preis einzusetzen, sondern Marktversagen zu vermeiden, indem die besonderen Spezifika des jeweiligen Marktes mit einer adäquaten branchengerechten Regulierung berücksichtigt werden. Was sind die Spezifika der Gesundheitsversorgung? Im Wesentlichen lassen sich drei fundamentale Besonderheiten herausstellen:

- **Patientenbesonderheit:** Patienten haben ein krankheitsbedingtes Handicap, das mehr oder weniger stark ausgeprägt sein kann, aber keinesfalls ignoriert werden darf. Es führt zwangsläufig zu zeitlichen, räumlichen und personellen Präferenzen, zu langfristigen Beziehungen zwischen dem Patienten als



Endo
Easy
Efficient

Gelassenheit
inklusive | Das Endo-
System



Verlassen Sie sich auf uns. Schon seit 1869 widmen wir uns der Endodontie mit dem höchsten Ziel, dass Sie und Ihre Patienten zufrieden sind. Deshalb verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz: Perfekt aufeinander abgestimmte Produkte treffen auf klinische Ausbildung, kombiniert mit exzellentem Kundenservice. Für einfache und effiziente Endo-Behandlungen – jetzt und in Zukunft. Gehen Sie keine Kompromisse ein: **Entscheiden Sie sich für das VDW Endo-System – mit Gelassenheit inklusive.**

Entdecken Sie mehr unter vdw-dental.com

Principal und dem Leistungserbringer als seinem Agent. Die Situation zwischen dem Patienten und seinen Heilberuflern ist im Unterschied zu anonymen Spotmarktsituationen grundsätzlich außergewöhnlich.

■ **Produktbesonderheiten:** Über die Produkte und Dienstleistungen, die im Krankheitsfall zur Verfügung stehen, herrschen zwischen den Anbietern auf der Leistungserbringerseite und den Nachfragern auf der Patientenseite asymmetrische Informationen. Seien es die diagnostischen Möglichkeiten oder die therapeutischen Konzepte – es handelt sich um hochspezifische Nicht-Laien-Produkte, zu denen der Patient anders als bei Produkten und Dienstleistungen des alltäglichen Gebrauchs keine Informationen hat, um mit dem Anbieter auf Augenhöhe interagieren zu können.

■ **Versicherungsbesonderheiten:** Alle entwickelten Staaten überlassen die Gesundheitsversorgung nicht einfach den Bürgern selbst, sondern schaffen mehr oder weniger komplexe Versicherungssysteme. Damit wird aber aus dem simplen Zwei-Personen-Spiel des vollständigen Marktes ein komplexes Multi-Personen-Spiel – neben dem Patienten und dem Leistungserbringer ist die Versicherung nun dritter Akteur. Ein Beispiel: Derjenige, der das Arzneimittel für den Patienten auswählt, bekommt es nicht und er bezahlt es auch nicht. Derjenige, der das Arzneimittel bezahlt, hat es nicht ausgewählt und bekommt es auch nicht. Und derjenige schließlich, der das Arzneimittel bekommt, hat es weder ausgewählt, noch bezahlt. In Gesundheitssystemen auf Versicherungsbasis sind wechselnde Koalitionen zwischen den drei Akteuren möglich und normal.

Unfreiwillig im Einsatz Staates

Zusammengefasst veranlassen diese drei Spezifika jeder modernen Gesundheitsversorgung alle entwickelten Staaten zu branchenspezifischen Regulationen. Wenig überraschend, dass das Ausgestaltungsspektrum dabei enorm ist. Zu diesen Spezifika kommen weitere, allgemeinere entwick-

lungshistorische, kulturelle Momente der jeweiligen Gesellschaft. So ist vom hippokratischen Eid über das Edikt des Stauferkaisers Friedrich II. zur beruflichen Trennung von Arzt und Apotheker bis hin zur heutigen Form der Verkammerung der Heilberufe die Freiberuflichkeit ein prägendes Element des deutschen Gesundheitswesens. Sei es der niedergelassene Arzt, sei es der niedergelassene Apotheker – die ethische Verpflichtung, den Beruf zum Wohl des Patienten auszuüben, hat einen besonderen, in der Gesellschaft über Jahrhunderte verankerten Stellenwert.

Begonnen im Mittelalter, aufgegriffen von Bismarck und verstärkt in der Weimarer Republik hat sich der Korporatismus als ein zweites prägendes Element des deutschen Gesundheitswesens etabliert. Mit der Verbändestruktur ist die Nachfrager- und Anbieterseite (wie GKV-Spitzenverband, Bundesärztekammer, Kassenärztliche Bundesvereinigung, Deutsche Krankenhausgesellschaft, ABDA und Deutscher Apothekerverband) klar strukturiert. Spätestens seit den Kostendämpfungsgesetzen ab Mitte der 1970er-Jahre hat der Gesetzgeber diese Struktur für seine Gesundheitspolitik genutzt, indem er die Verbände der Anbieter- und Nachfragerseite zu „beliehenen Unternehmern“ machte – ihnen also spezifische gesetzliche Aufträge erteilte, die sie wiederum auf ihre Mitgliedschaft herunterzubrechen haben: beispielsweise bi- oder trilaterale Rahmen- und Detailverträge abzuschließen, bestimmte Einsparziele zu erreichen, ja sogar neue hybride Anbieter-Leistungserbringer-Institutionen wie den Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA) oder die gematik zu gründen. Und für den Fall, dass die Verbände die Umsetzung der ihnen auferlegten Aufträge nicht hinbekommen, ist ein mittlerweile weitgehend durchreguliertes Schiedsstellenwesen bis hin zur ministeriellen Ersatzvornahme etabliert worden, so dass im Ernstfall anstelle der Verbände eine Entscheidung und Umsetzung stattfinden kann.

Für den einzelnen Arzt in seiner Praxis oder den Apotheker in seiner Apotheke findet damit die heilberufliche Tätigkeit in einem besonderen ordnungspolitischen Setting statt, dem er sich – wenn er seinen Beruf in

Deutschland ausüben will – nicht entziehen kann. Er ist aber nichtsdestoweniger auch Unternehmer und damit zugleich auch noch in einem weiteren Setting, in dem betriebswirtschaftliche Fakten eine hohe Relevanz haben.

Das Thema ist heikel

Die Frage, die sich stellt: Dürfen Heilberufler, die in ganz besonderer Weise dem Patientenwohl verpflichtet sind, in einem hochregulierten Gesundheitssystem mit ihren Arztpraxen und Apotheken Gewinne machen? Sind Gewinne bei Heilberuflern unanständig? Sind die Heilberufler in ihrer Unternehmerschaft unausgesprochen dem Altruismus verpflichtet? Selbst die Berufsorganisationen der freien Heilberufe tun sich angesichts des medialen Umfelds, in dem die Diskussion stattfindet, schwer damit, offen zu fordern, dass ihre Mitglieder so vergütet werden, dass ihre Betriebe mit betriebswirtschaftlichem Gewinn arbeiten.

Das Thema ist heikel. Wenn es um EBM oder BEMA, GOÄ oder GOZ oder die AMPreisV geht, wird allenthalben das Kostenerstattungsprinzip proklamiert. Beispielsweise interpretiert Iris an der Heiden von 2hm & Associates, die für das Bundeswirtschaftsministerium ein Gutachten zur Anpassung der Apothekenhonorierung erstellt hat, die Rechtslage des § 78 AMG so, dass 2004 in der AMPreisV die Apothekervergütung ausschließlich auf Kostenerstattungsbasis hätte festgesetzt werden dürfen. Der Wortlaut des § 78 AMG besagt jedoch, dass lediglich die Anpassung der Apothekervergütung „entsprechend der Kostentwicklung der Apotheken bei wirtschaftlicher Betriebsführung“ zu erfolgen habe – die initiale Festlegung durch das Ministerium war überhaupt nicht auf das Kostenerstattungsprinzip beschränkt.

Die Verfechter des Kostendeckungsprinzips bei der Vergütung der freien Heilberufe tun sich sogar schon schwer, alle betriebswirtschaftlich relevanten Kosten zu berücksichtigen und beschränken sich oft auf die steuerlich abzugsfähigen Kosten. Gerne werden auch nur die Tarifgehälter und nicht die marktbedingt notwendigen, höheren Effektivgehälter berücksichtigt. Iris an der Heiden von

Prophylaxe schafft Zukunft

Was haben Schulkinder, Studierende, Schwangere und Senioren gemeinsam? Sie alle müssen sich aktiv um die eigene Mundgesundheit kümmern. Lebenslang. Und zwar mit Ihrer professionellen Unterstützung. Gesunde Patienten sind zufrieden, glücklich – und kommen gerne wieder. Das Motto „ein Produkt für alle Fälle“ wäre allerdings daneben. Unterschiedliche Lebenssituationen, aber auch bestimmte Risikofaktoren und Vorerkrankungen, erfordern individuelle Strategien. Jedoch gilt in jedem Fall: Kariesprophylaxe ohne Fluoride ist wie Waschen ohne Wasser. Netter Versuch, aber ziemlich sinnlos.

elmex® und Duraphat® – starke Begleiter für die Praxis und daheim

elmex® KINDER Zahnpasta unterstützt schon ab dem ersten Zahn – mit altersgerechten 500 ppm Aminfluorid. Für die Größeren ab 6 Jahren gibt es elmex® JUNIOR mit 1.400 ppm Aminfluorid.

Für Erwachsene ist elmex® KARISSCHUTZ PROFESSIONAL™ Zahnpasta plus Zuckersäuren-Neutralisator™ der ideale Begleiter zur täglichen Kariesprophylaxe. Die Zahnpasta verringert die Produktion von Säuren aus dem bakteriellen Zuckerabbau im Zahnbelaag, neutralisiert bereits entstandene Säuren und hilft, durch den Säureangriff entstandene frühe Kariesschäden schnell zu remineralisieren.

Zusätzlicher Schutz mit kleinem Aufwand – das macht elmex® gelée mit 12.500 ppm Aminfluorid möglich. Das Gelée wird einfach einmal wöchentlich, am besten vor dem Schlafengehen, für etwa zwei Minuten eingebürstet, ausgespült – fertig.

Auch in der Praxis kommen Intensivfluoride zum Einsatz – zum Beispiel nach einer Professionellen Zahnreinigung, bei Karies-Risikopatienten oder zur Behandlung überempfindlicher Zahnhäule. Duraphat® Fluoridierungslack mit 22.600 ppm Natriumfluorid ist leicht handhabbar und effektiv – seine Wirksamkeit wurde in über 100 klinischen Studien belegt.



elmex®
und
Duraphat®

Alles im Blick für eine moderne Zahnmedizin

Die Website für alle Dental Professionals:

www.cpgabaprofessional.de



Das Fortbildungs-Highlight

Exklusive OnDemand-Videos vom CP GABA Symposium 2018 – jederzeit und überall abrufbar im Dental Online College

GABA GmbH

Duraphat® Dentalsuspension **Wirkstoff:** Natriumfluorid. **Zusammensetzung:** 1 ml Suspension enthält 50 mg Natriumfluorid (entsprechend 22,6 mg Fluoridionen). **Sonstige Bestandteile:** Ethanol 96 %, Gebleichtes Wachs, Kolophonium, Himbeer-Aroma, Schellack, Mastix, Saccharin. **Anwendungsgebiete:** Kariesprophylaxe, Behandlung überempfindlicher Zahnhäule. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegen den Wirkstoff oder einen der sonstigen Bestandteile. Ulcerierende Gingivitiden und Stomatitiden, allergisches Asthma bronchiale. **Nebenwirkungen:** Bei Neigung zu allergischen Reaktionen sind in Ausnahmefällen, besonders bei breitflächiger Applikation, ödematöse Schwellungen der Mundschleimhaut beobachtet worden. In sehr seltenen Fällen wurden ulcerierende Gingivitiden und Stomatitiden, Brechreiz und Übelkeit sowie Hautreizungen und Angioödem beschrieben. Bei Patienten mit allergischem Asthma bronchiale können in seltenen Fällen Asthmaanfälle auftreten. **Warnhinweis:** Enthält 33,14 Vol-% Alkohol. Arzneimittel für Kinder unzugänglich aufbewahren. Pharmazeutisches Unternehmen: CP GABA GmbH, Beim Strohhause 17, 20097 Hamburg. Verschreibungspflichtig Stand April 2014

elmex® gelée. **Zusammensetzung:** 100 g elmex® gelée enthalten: Aminfluoride Dectafur 0,287 g, Olafur 3,032 g, Natriumfluorid 2,210 g (Fluoridgehalt 1,25 %), gereinigtes Wasser, Propylenglycol, Hyetellose, Saccharin, Apfel-Aroma, Pfefferminzaroma, Krauseminzöl, Menthol-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

Zhm & Associates hat in ihrem Gutachten zur Apothekerhonorierung ein Modell entwickelt, in dem zunächst die Gesamtkosten der Apotheken anhand der Packungen in einen rezeptpflichtigen und einen nicht-rezeptpflichtigen Teil zerlegt werden und dann die RX-Vergütung der Apotheker so justiert wird, dass nur der durch die RX-Packungen „verursachte“ Teil erstattet wird. Eine Kostenzuordnung ausschließlich anhand des Kriteriums Packungen führt aber dazu, dass packungsunabhängige Kosten völlig unberücksichtigt bleiben.

Im Fokus der Bank ist auch der BWL-Gewinn

Betriebswirtschaftlich ist völlig klar, dass sich eine Bank, bevor sie dem freien Heilberufler seine Arztpraxis oder seine Apotheke mit einem Darlehen in sechstelliger Höhe die Gründung finanziert, einen Businessplan vorlegen lässt. Wenn dieser nur die Deckung der steuerlich abzugsfähigen Kosten ausweist, wird sie das Darlehen ablehnen. Sie erwartet vom Heilberufler wie von anderen Unternehmern, dass die Gewinn- und Verlustrechnung des Gründers nicht nur die steuerlich absetzbaren, sondern auch die kalkulatorischen Kosten abdeckt und zusätzlich ein akzeptabler Gewinn ausgewiesen wird. Es genügt also keinesfalls, nur auf das steuerliche Betriebsergebnis zu schauen, vielmehr muss auch das betriebswirtschaftliche Betriebsergebnis fokussiert werden: Das ist der betriebswirtschaftliche Gewinn.

Umsatz

./. Wareneinsatz

./. Personalkosten (ohne Inhaber)

./. Raumkosten (jedoch nicht für Räume, die dem Inhaber gehören)

./. Fremdkapitalzinsen

./. sonstige Betriebskosten

= steuerliches Betriebsergebnis

./. kalkulatorischer Unternehmerlohn

./. kalkulatorische Miete

./. kalkulatorische Eigenkapitalverzinsung

= betriebswirtschaftliches Betriebsergebnis

Bei Personengesellschaften – die einzige Rechtsform, in der die freien Heilberufler Arzt und Apotheker ihre niedergelassene Tätigkeit ausüben können – sind steuerlich nur die direkten Kosten abzugsfähig. Für die profunde betriebswirtschaftliche Analyse ist jedoch eine umfassendere Sicht notwendig. Für einen Vergleich mit Betrieben, die in der Rechtsform von Kapitalgesellschaften betrieben werden – etwa weil man eine Gemeinschaftspraxis mit einem MVZ vergleichen, weil man den Firmenwert ermitteln oder weil man eine bisher inhabergeführte Apotheke in eine Filiale umwandeln möchte –, müssen zwingend zusätzlich die kalkulatorischen Kosten (Opportunitätskosten für den Unternehmer, für sein im Unternehmen gebundenes Eigenkapital sowie für von ihm dem Unternehmen bereitgestellte eigene Räume) berücksichtigt werden. Hierzu dienen über alle Branchen hinweg die maßgeblichen Standards des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW).

Gestattet wird zunehmend nur die Kostendeckung

Bei einigen Protagonisten ist zunehmend die Grundlinie erkennbar, den Heilberuflern bei Vergütungsanpassungen lediglich „Kostendeckung“ zu gestatten – frei nach dem Motto: „Wenn unterm Strich für den niedergelassenen Arzt ein Krankenhausoberarztgehalt oder für den niedergelassenen Apotheker ein Krankenhausapothekenleitergehalt als steuerliches Betriebsergebnis herunkommt, muss das genug sein.“ Wenn jedoch – mit Duldung oder gar aktiver Unterstützung des Gesetz- und Verordnungsgebers – die Vergütungen der freien Heilberufe auf solche Weise angepasst werden, werden die betriebswirtschaftlichen Betriebsergebnisse und Umsatzrenditen der Ärzte, Zahnärzte und Apotheker systemisch gedrückt. Das deutsche Gesundheitswesen mit seinen freien Heilberufen und korporatistischen Verbändestrukturen ist auf besondere und vielfältige Weise reguliert. Doch es wäre eine ordnungspolitische Sackgasse, den freien Heilberufler, den niedergelassenen Arzt, Zahnarzt und Apotheker, durch ein entsprechendes Systemdesign sukzessive zu einem Non-Profit-Unternehmen gestalten zu wollen.



Foto: Treuhand Hannover GmbH

Dr. Frank Diener ist Generalbevollmächtigter der Treuhand Hannover GmbH Steuerberatungsgesellschaft.

Fazit

Betriebe, deren betriebswirtschaftliches Betriebsergebnis und deren Umsatzrendite den Wert null haben, haben keinen Firmenwert. Sie haben kein Investitionspotenzial, bekommen keinen Bankkredit. Sie sind für neue Inhaber nicht attraktiv, denn sie sind unter kaufmännischen Aspekten nicht wirtschaftlich überlebensfähig. Man mag ja darüber streiten, wie hoch ein angemessenes Betriebsergebnis für einen Heilberufler sein mag. Es müssen keine zweistelligen Umsatzrenditen sein, aber null geht nicht.

Die Neuformulierung oder Anpassung von EBM, BEMA, GOÄ, GOZ und AMPPreisV stehen bei den akademischen Heilberufen an. Eine wichtige Frage dabei wird sein, ob den freien Heilberufen auch angemessene betriebswirtschaftliche Gewinne zugestanden werden. Es gibt keine ökonomische Rechtfertigung dafür, den Heilberufen unter Verweis auf ihre ethische Verantwortung einen Gewinnverzicht aufzuerlegen.

Ein striktes Kostendeckungsprinzip wäre fatal. Es würde bei der Vergütung de facto ein Gewinnverbot für freie Heilberufe bedeuten. Ordnungspolitisch wäre es geradezu aberwitzig, wenn durch solch ein striktes Kostendeckungsprinzip ganze Leistungsbereiche des Gesundheitswesens so honoriert würden, dass die Firmenwerte systemisch auf null gestellt werden. Perspektivisch würden solche Bereiche aus dem Wirtschaftsleben komplett verschwinden. Und mit ihnen die Versorgung, die wir einmal wollten. ■

Bei diesem Text handelt es sich um einen modifizierten Nachdruck aus *observer-gesundheit.de*.



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



Pilotprojekt in Westfalen-Lippe

Zahnmedizinstudierende sollen Versorgung auf dem Land sichern

Die Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZVWL) und die Zahnärztekammer (ZÄKWL) haben in Westfalen-Lippe ein Pilotprojekt angestoßen: Hospitationen für Zahnmedizinstudenten. Die Youngster sollen die zahnmedizinische Versorgung in strukturschwachen Gebieten sichern – und sich für die Niederlassung auf dem Land begeistern.



Praxischef Uwe Rehmet aus Witten hofft, dass die Idee der Famulatur ausgebaut wird: „Meine Erfahrung ist durchgehend positiv! Für beide Seiten eine Bereicherung.“

Foto: privat

ZUM HINTERGRUND

Chancen und Ziele

Eine formale Unterversorgung existiert in Westfalen-Lippe aktuell (noch) nicht. In einzelnen Kreisen gibt es zwar einzelne schlecht versorgte Gemeinden, eine Kompensation erfolgt jedoch durch benachbarte gut versorgte Gebiete. Man kann also aktuell sowohl bei der zahnärztlichen als auch bei der kieferorthopädischen Versorgung in Westfalen-Lippe von einer ausreichenden und guten Verteilung sprechen. Allerdings zeichnet sich auch für Zahnärzte in Westfalen-Lippe ein Schrumpfungsprozess der Niedergelassenen in einigen strukturarmen Regionen ab – auch erkennbar daran, dass dort teilweise in den vergangenen fünf Jahren keine Praxisneugründungen oder Übernahmen erfolgt sind. Auch sind viele Zahnärzte in den Regionen über 55 Jahre alt, somit ist absehbar, dass langfristig der Ruhestand ansteht. Dann könnte es problematisch werden. Um dem entgegenzuwirken, arbeitet die KZVWL an den verschiedenen Projekten. Kern der Konzepte ist eine frühe Einbindung der Studierenden und jungen Zahnmediziner. ■

Bei den Hausärzten ist das Problem bekannt: Immer weniger Ärzte lassen sich in ländlichen Gebieten nieder. Die Folge: eine schlechtere hausärztliche Versorgung, was vor allem für ältere und immobile Patienten zu einem Problem wird. Soweit möchten es die Zahnärzte im Bezirk Westfalen-Lippe nicht kom-

men lassen: Sie entwickelten für Studierende der klinischen Semester ein Hospitationsprogramm auf dem Land. Die Initiatoren – KZV-Chef Dr. Holger Seib und Kammerpräsident Dr. Klaus Bartling – sehen das Projekt als Versuch, den Alltag als Zahnarzt im ländlichen Raum erfahrbar zu machen.

Das Angebot soll auch dazu dienen, die Vorteile der Niederlassung in eigener Praxis insgesamt, besonders jedoch in den schlechter versorgten Regionen in Westfalen-Lippe zu zeigen. Eine weitere Zielsetzung: den Studenten eine Ergänzung zur studentischen Ausbildung zu bieten, um eben den



Foto: privat

„Die Famulatur ist eine gute Möglichkeit, dem Famulus einen Einblick in die alltägliche Praxis-tätigkeit zu geben. Uns als Praxis freut es, die Famulatur unterstützen zu können“, sagt Katja Kehlbeck, Praxis Savenije & Kollegen, Rahden.

zahnärztlichen Berufsalltag in den Praxen erleben zu können.

Ein Testballon wurde Anfang des Jahres an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (WWU) gestartet. Über alle Maßen erfolgreich: Die Famulatur stieß ausschließlich auf positive Resonanz – sowohl aufseiten der Zahnärzte als auch der Studenten. Mehr als 500 Praxisinhaber ließen sich bei der KZVWL vormerken, etwa 80 Prozent der an der Vorlesung teilnehmenden Studenten trugen sich noch vor Ort in die Listen ein. Anfang des Jahres fanden 31 Famulaturen

statt, diesen Sommer wurden bereits 48 Paare gebildet – die ersten Famulaturen laufen schon.

Am Anfang steht die Pärchenbildung

Und so funktioniert das Projekt: Um die Zuordnung zu koordinieren, bekommen die Studenten regionale Listen, die zeigen, wie viele Famulaturplätze in welcher Region verfügbar sind, wie die Praxen fachlich ausgerichtet sind und ob sie einen hohen oder

geringeren Versorgungsgrad haben. Anhand dieser Kriterien können sich die Studierenden dann für die anonymisierten Praxen eintragen. Die finale Zuteilung erfolgt schließlich durch die KZV, das heißt, Praxis und Student erhalten ihr „Match“ und treffen die weiteren Absprachen (Zeitraum) individuell. Ein bis zwei Wochen dauert die Hospitation. Die Famulanten erhalten dafür von der KZVWL eine Aufwandsentschädigung in Höhe von 300 Euro. Die Teilnahme wird auf die Anzahl der Hospitationen, die jeder angehende Zahnmediziner im Laufe seines Studiums nachweisen muss (160 Stunden sind es an der der UW/H), angerechnet.

Künftig sollen die Famulaturen immer in den Semesterferien vom siebtem bis zum zehnten Semester angeboten werden, neben der WWU jetzt auch gemeinsam mit der UW/H. Da so viele Zahnärzte bereit sind einen Famulus aufzunehmen, können die Studierenden theoretisch jedes Semester an der Famulatur teilnehmen und müssen es nicht bei einer belassen.

Nach dem Studium für alle Anforderungen gerüstet

Eine Win-win-Situation – für die Praxen, die Studierenden – und für die Uni. „Wir wollen als Universität unsere Studierenden so ausbilden, dass sie für die aktuellen und zukünftigen Anforderungen des Gesundheitswesens gerüstet sind“, betont Prof. Stefan Zimmer, Leiter der Abteilung für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin und des Departments für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde an der Universität Witten/Herdecke. Eine der Herausforderungen werde die Sicherstellung der zahnmedizinischen Versorgung auf dem Land sein. „Wir wollen zeigen, dass die Berufsausübung als Zahnärztin oder Zahnarzt nicht nur in städtischen Ballungsgebieten und Großpraxen attraktiv sein kann, sondern auch in kleinen Praxen auf dem Land. Unsere Studierenden sollen dies kennenlernen und nach Möglichkeit Teil der Lösung sein“, sagt Zimmer. „Ein weiterer Aspekt ist, dass wir als Universität Witten/Herdecke immer auch einen gesellschaftlichen Beitrag leisten wollen, der über das Engagement in Lehre und Forschung hinausgeht.“ ck/nb

FAMULATUR IN WESTFALEN-LIPPE

„Für beide Seiten eine Bereicherung“

Bereits im März 2018 wurden die ersten Famulaturen in Kooperation mit der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (WWU) in Westfalen-Lippe angeboten. KZVWL und ZÄKWL hatten zuvor eine Interessenabfrage bei den Vertragszahnärzten gestartet, wer bereit sei, einen Studenten für eine Woche zu betreuen – mit enormer Resonanz, wie die KZVWL mitteilt. Über 500 Praxen bekundeten ihr Interesse und ließen sich für die Famulaturen vormerken – darunter Dr. Andre Gürsesli aus Sassenberg. „Die Woche mit der mir zugewiesenen Studentin war eine rundum gelungene Sache“, berichtete Gürsesli anschließend der ZBWL-Redaktion. „Ich hätte mir so eine Famulatur zu

Studentenzeiten ebenfalls gewünscht, da die universitäre Ausbildung und der tägliche Praxisalltag nunmal nicht wirklich vergleichbar sind, und man als Student der Zahnmedizin nicht wirklich weiß, was einen im alltäglichen Arbeitsleben erwartet.“ Die Famulantin habe sich sehr schnell ins Praxisteam eingefügt, die eine Woche sei wie im Flug vergangen. Auch Dr. Judith Brockmann aus Lienen zeigt sich von dem Projekt überzeugt: „Es geht darum, Werte zu vermitteln. Nur im guten Vorbild wird man nachgeahmt. Nur das dient als Orientierung. Es wird eine sehr positive Entwicklung nehmen, denn die Sache steht unter einem guten Stern!“

Längsschnittstudie aus Österreich

Vier Charakterstärken sorgen für Zufriedenheit im Arztberuf

Forscher aus Innsbruck haben Medizinstudenten und Jungärzte über einen langen Zeitraum begleitet. Sie wollten wissen: Welche Voraussetzungen müssen für ein erfülltes Arztleben gegeben sein?



Foto: adobe.stock - Kurhan

Autonomie, Wertschätzung und eine offene Kommunikationskultur sind jungen Ärzten in ihrem Arbeitsumfeld wichtig.

Wie können Medizinstudenten ihre Motivation durch das Studium aufrechterhalten und wie lässt sich für die heranwachsende Ärztegeneration ein Arbeitsumfeld schaffen, in dem sie trotz aller Anforderungen gesund bleibt und sich wohlfühlt? Ein Team um Stefan Höfer von der Medizinischen Universität Innsbruck hat mit dieser Fragestellung erstmals in einer Längsschnittstudie mehr als 400 Medizinstudenten über vier Jahre sowie 275 Jungärzte über eineinhalb Jahre begleitet.

In Interviews, Befragungen und Beobachtungen im Spital haben die Forscher abgefragt, welche individuellen und organisatorischen Voraussetzungen für ein erfülltes Arztleben gegeben sein müssen. Vier Charakterstärken wurden von ihnen identifiziert, die laut Selbsteinschätzung der Befragten positive Effekte auf ihr Berufsleben haben: 1. Freundlichkeit, 2. Authentizität, 3. Urteilsvermögen und 4. Beziehungsfähigkeit.

„Entgegen der Annahme, dass vorhandene Charakterstärken konstant angewendet werden, hat sich bei den Medizinstudenten, die wir über Jahre begleitet haben, gezeigt, dass es zu großen Schwankungen kommt“,

berichtet Höfer erste Ergebnisse des Projekts, dessen Endbericht Ende 2018 vorliegen wird. Das bedeutet, die Studierenden durchleben unterschiedliche Phasen im Studium, die es erfordern, in unterschiedlichem Ausmaß ihre persönlichen Stärken einzubringen. „Während die Stärken konstant bleiben, ist deren Anwendung also situationsbedingt“, erklärt Höfer. Ob und wie vorhandene Stärken eingesetzt werden können, hängt jedoch stark vom persönlichen und institutionellen Umfeld ab.

Nur wer sich wohlfühlt, kann seine Stärken abrufen

„Die gängige Meinung, dass das Wohlbefinden gesteigert wird, wenn bestimmte Stärken hoch ausgeprägt sind, scheint so nicht zu stimmen. Wir haben festgestellt, dass Stärken erst dann angewendet werden können, wenn es den Personen gut geht und sie sich wohlfühlen“, erklärt der Projektleiter.

Über den gesamten Beobachtungszeitraum von vier Jahren waren die Studierenden in einer stabil guten Verfassung. „Das ist über-

raschend, da es in der Literatur Hinweise darauf gibt, dass bis zu 30 Prozent der Studierenden depressive Symptome entwickeln“, berichtet Höfer.

Wer sich in einer bestimmten Umgebung wohlfühlt und gute Beziehungen aufbauen kann, der kann sich und seine Stärken entfalten. Im Fokus der Organisation sollten daher Aspekte wie Wertschätzung von Vorgesetzten und Kollegen, transparente Kommunikation, Fehlerkultur und Entwicklungsmöglichkeiten stehen.

Eben diese Faktoren wurden in dem Forschungsprojekt von den Befragten als wünschenswert genannt. „Wenn ein gutes sozio-moralisches Klima im Arbeitsumfeld herrscht, bildet sich das auch in der Kommunikation ab und wirkt sich positiv auf Leistung und Zufriedenheit aus“, sagt Höfer. Auch flexible, ihren Bedürfnissen entgegenkommende Arbeitszeiten, werden von den heranwachsenden Ärzten als wichtig eingestuft.

„Das kann gerade in einem Krankenhaus eine Herausforderung sein, aber es ist wichtig den Fördergedanken und das Wohlwollen des Personals institutionell zu verankern“, betont Höfer. Es dürfe nicht von einzelnen Personen abhängen, wie sich Arbeitsklima und Wohlbefinden gestalten.

ck/pm

Die empirischen Befunde der vorliegenden Studie sollen eine wichtige Grundlage für die Entwicklung von praxistauglichen Instrumenten sowohl zur Studien- und Berufsberatung liefern als auch zu einem gesundheitsförderlichen Arbeitsklima im Krankenhaus beitragen. Auf persönlicher Ebene geht es darum, für den Beruf wichtige Charakterstärken zu aktivieren.

Stefan Höfer ist Gesundheitspsychologe. Er lehrt und forscht am Department für Medizinische Psychologie der Medizinischen Universität Innsbruck.

Zusammen ist man schlauer

Open Innovation: Health AG Vorreiter in der Dentalbranche

Spielzeughersteller Lego, Süßwarenkonzern Haribo und Elektroautoschmiede Tesla setzen schon lange auf Open Innovation – ein Konzept, bei dem Unternehmen ihre Innovationsprozesse für Externe öffnen und im Austausch mit ihren Kunden neue Produkte entwickeln. Die Hamburger Health AG hat diese Methodik unter dem Namen Co-Evolution vor zwei Jahren in der Dentalbranche eingeführt. Ein Interview mit Jan Schellenberger, Chief Technology Officer der Health AG



Health AG (2)

Die Coevo App der Health AG funktioniert als Messenger und Austausch-Tool der User und Lab-Teilnehmer. Außerdem werden die neuesten Informationen zu Veranstaltungen uvm. übersichtlich bereitgestellt.

Herr Schellenberger, was verbirgt sich hinter dem Wort Co-Evolution?

Jan Schellenberger: Ganz einfach: Co-Evolution steht für „gemeinsam besser werden“. Das ist unser Ziel und unser Antrieb. Wir erarbeiten gemeinsam mit Zahnärzten und Praxismitarbeitern intelligente Produkte, die den Praxisalltag erleichtern. Warum tun wir das nicht allein und hinter verschlossenen Türen? Auch das ist leicht zu beantworten: Produkte, die am Bedarf vorbei konzipiert wurden, gibt es schon genug. Wir möchten die Schmerzpunkte im Praxisalltag kennen und dafür digitale Lösungen entwickeln, die wirklich funktionieren und die Arbeit erleichtern. Und das gelingt nur mit der Hilfe des gesamten Praxisteams. Bei uns ist der Nutzer der Produktentwickler.

Der Zahnarzt als Produktentwickler – wie sieht das konkret aus?

Schellenberger: Der Austausch mit unseren Co-Evolutions-Partnern findet regelmäßig statt. Auf sogenannten Co-Evolution Labs. Mehrmals im Jahr veranstalten wir Labs, also Workshops, in denen wir miteinander in den Dialog gehen, Bedarfe abfragen und auch Ergebnisse vorstellen, die aus vorherigen Labs entstanden sind. Wir haben viele Wiederholungstäter unter den Teilnehmern, manche Praxen begleiten uns schon seit Anfang an. An dieser Stelle möchte ich übrigens betonen, dass die Mehrheit

unser Co-Evolutions-Partner keine Health AG Kunden sind.

Sie haben mittlerweile rund 600 Co-Evolutions-Partner. Gibt es eine Obergrenze oder kann jeder mitmachen?

Schellenberger: Eine Obergrenze haben wir nicht. Teilnehmen kann jeder, der daran interessiert ist, verkrustete Prozesse in der Praxisverwaltung aufzubrechen und neu zu denken – ob Praxisinhaber, Mitarbeiter, freie Praxismanager oder auch Dienstleister. Gerade die Diversität bringt uns weiter. Ich

glaube: Die Herausforderung Digitalisierung können wir nur gemeinsam meistern.

Auf dem Co-Evolution Summit am 14. September stellen Sie Ihre neue Coevo Community-App vor. Was kann die Anwendung?

Schellenberger: Die Coevo Community-App ist DAS Medium, über das wir mit unseren Co-Evolutions-Partnern kommunizieren und über neue Veranstaltungen oder Entwicklungen informieren. Aber sie ist noch viel mehr als das: Die User können andere Partner entdecken, sich untereinander vernetzen und austauschen, über den Coevo-Chat oder in privaten Gruppen. Auch die App ist übrigens ein Resultat unserer Co-Evolution: Unter den Teilnehmern unserer Labs sind teilweise richtige Freundschaften entstanden, der Wunsch und die Freude, in regelmäßigem Kontakt zu stehen, ist also groß. Das Herzstück der App ist das Community Board. Dort können die Nutzer Fragen, Wünsche oder Ideen posten und so mit allen teilen. Eine richtige Gemeinschaft eben. Die App ist kostenlos und im App Store für iOS und für Android verfügbar. Und Sie können es sich sicherlich schon denken: Auch die Coevo-App wird nach dem Co-Evolutions-Prinzip immer weiter entwickelt. Stillstand gibt es bei uns nicht.

INFO

Co-Evolution Summit 2018

Neues vom Fortschritt:

Packen Sie gemeinsam mit der Health AG die Zukunft aus. Am Freitag, dem 14. September 2018 ab 9 Uhr erfahren Zahnmediziner und ihre Praxisteams in einer spektakulären Erlebniswelt Neues vom Fortschritt. Und packen selbst aktiv an. Weitere Informationen und Tickets unter www.co-evolution.jetzt/summit



Jetzt die Coevo App herunterladen:
www.co-evolution.jetzt/coevo

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

VDW

Endo-System: Gelassenheit inklusive

Gelassenheit, Sicherheit und Sorglosigkeit bei endodontischen Behandlungen – das wünschen sich Zahnärzte und Patienten. Wurzelkanalbehandlungen gehören jedoch zu den anspruchsvollsten und komplexesten zahnärztlichen Maßnahmen. Gerade in diesen Situationen reicht es nicht aus, sich nur auf einzelne, voneinander losgelöste Produkte zu verlassen. Denn nur wenn die einzelnen Komponenten in allen Behandlungsschritten zusammenspielen, sind Behandlungserfolg und damit zufriedene Patienten ga-



rantiert. Das Endo-System von VDW bietet daher einen gesamthafte Ansatz von verschiedenen Produkten – von der Wurzelkanalaufbereitung über Spülung und Füllung bis zur postendodontischen Versorgung – und Services aus einer Hand. Für Ergebnisse, die einfach, sicher, effizient und vorhersehbar sind, mit mehr Gelassenheit für alle Beteiligten inklusive.

■ **VDW GmbH**, Bayerwaldstr. 15, 81737 München, Tel.: 089 627340, Fax: 089 627 34304, info@vbw-dental.com, www.vbw-dental.com

SHOFU

Satte Prozepte bei der Herbstaktion



Bei Shofu gibt es vom 1. September bis einschließlich 15. Dezember 2018 die beliebtesten Produkte für Zahntechniker und Zahnmediziner noch günstiger. Ob Komposit- oder Keramiksysteme, CAD/CAM-Materialien, Einbettmassen oder die moderne Dentalkamera EyeSpecial C-III: Bei der Herbstaktion des japani-

schen Herstellers gibt es bis zu 50 Prozent Rabatt auf ausgewählte Materialien, Sets und Geräte. So gibt es außerordentliche Sonderpreise auf diverse Kits aus den Systemen Ceramage und Ceramage UP, Beautifil Flow Plus X, Beautifil II LS, Vintage PRO sowie SHOFU Block HC und Ceravety Press & Cast. Auch auf die neuen One Gloss Mounted-Polierer und auf die EyeSpecial C-III erhält man bis zum 15. Dezember einen besonderen Nachlass. Nähere Infos gibt es beim Außendienstmitarbeiter, im Dentalfachhandel oder direkt bei der Firma Shofu (s. Kontaktdaten).

■ **SHOFU Dental GmbH**, Am Brüll 17, 40878 Ratingen, Tel.: 02102 86640, Fax: 02102 866465, info@shofu.de, www.shofu.de

DÜRR DENTAL

Erster German Innovation Award

Die Produkte von Dürr Dental SE aus Bietigheim-Bissingen stehen seit Jahren für ausgezeichnetes Design und wurden bereits mehrfach mit den renommierten Design Awards „reddot design“, „if design“, „german design“ oder „good design“ ausgezeichnet. Erstmals wurde in diesem Jahr der Dampf-Sterilisator Hygoclave 90 für seine technische und innovative Errungenschaft mit dem „German Innovation Award Winner“ ausgezeichnet. Der Dürr Dental Dampf-Sterilisator Hygoclave 90 überzeugt als technisches Meisterwerk und wird mit der Auszeichnung „Winner“ prä-

miert. Eine Vielzahl hygienischer Anforderungen bestimmen den Alltag aller Zahnarztpraxen. Besonders anspruchsvoll stellt sich häufig das Feld der Instrumen-



tenhygiene dar. Dampfsterilisatoren, wie der Hygoclave 90, sind daher aus dem Praxisalltag nicht mehr wegzudenken und werden somit zum Taktgeber im Hygienekreislauf.

■ **Dürr Dental SE**, Höpfigheimer Str. 17, 74321 Bietigheim-Bissingen, Tel.: 07142 705525, Fax: 07142 705441, info@duerrdental.com, www.duerrdental.com

WAWIBOX

Transparenz auf dem Dentalmarkt

Auf dem Markt gibt es teilweise enorme Preisunterschiede bei Praxis- oder Labormaterialien. Wawibox, der geniale Preisvergleich für Dentalartikel, macht diese Unterschiede jetzt sichtbar und sorgt so für Transparenz auf dem Dentalmarkt. Bei Wawibox findet man nicht nur Preisangebote, sondern auch die Lieferbedingungen der verschiedenen Händler, so dass User frei und unabhängig ihre Kaufentscheidung treffen kön-



nen. Mit mehr als 200 000 Artikeln bietet Wawibox einen genialen Preisvergleich für Dentalprodukte. Zahnarztpraxen und Dentallabore können mehr als 1,8 Millionen aktuelle Preise kostenfrei vergleichen und mit wenigen Klicks bestellen. Durch das optionale Upgrade auf Wawibox Pro wird der Marktplatz zur professionellen Materialverwaltung, mit der man mühelos Lagerbestände, Haltbarkeitsdaten und Chargennummern verwalten kann.

■ **Caprimed GmbH**, Emil-Maier-Str. 16, 69115 Heidelberg, Tel.: 06221 520 4803-0, Fax: 06221 520 4803-1, mail@wawibox.de, www.wawibox.de

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

OPTI ZAHNARZTBERATUNG**Vortragsreihe zur Praxisübergabe**

Früher oder später stellt sich jeder Praxisinhaber diese eine Frage: Wer wird eigentlich mein Nachfolger? Die Übergabe der eigenen Praxis ist einerseits eine



Herzessache, andererseits nur mit sorgfältiger Planung erfolgreich umzusetzen. Prof. Dr. Bernd Halbe (Foto, r.), Partner der Kanzlei DR. HALBE RECHTS-

ANWÄLTE, und Christian Henrici (Foto, l.), geschäftsführender Gesellschafter der OPTI Zahnarztberatung GmbH, blicken auf verschiedene Modelle und Möglichkeiten der Praxisübergabe. Neben einer ehrlichen Einschätzung der aktuellen Praxissituation geht es dabei vor allem um eine klare Zielvorstellung für den Verkaufsprozess, um die optimale Lösung zu finden. Im Zeitraum vom 10. bis 27. September sind die Referenten in insgesamt acht Städten zu Besuch. Interessierte können sich das Anmeldeformular unter www.opti-zahnarztberatung.de herunterladen.

■ **OPTI Zahnarztberatung GmbH**, Eckernförder Str. 42, 24398 Karby, Tel.: 04644 95 89 00, Fax: 04644 95 89 020, info@opti-zahnarztberatung.de, www.opti-zahnarztberatung.de

ROOS DENTAL**Ihr neuer Katalog**

Um Kundenwünschen gerecht zu werden und ihnen eine Auswahl von mehr als 160 000 Artikeln in praktischer Form präsentieren zu können, gibt es nun wieder den umfangreichen Jahreskatalog von Roos Dental. In diesem findet man eine große Auswahl des rundum erneuerten Artikelsortiments. Aber auch alte Dauerbrenner fehlen nicht. Von Abformmaterialien über Propy-

laxe, Einwegartikel und Geräten bis hin zu Laborbedarf wird hier jeder fündig werden. Wer dennoch einen Artikel vermisst, kann sich per Telefon oder E-Mail melden. Das Roos Dental-Team hilft Interessierten gerne individuell weiter. Nicht nur das Sortiment entwickelt sich, sondern auch der Service. Die Lieferungen erreichen die Kunden nun noch schneller. Der neue, umfangreiche Katalog kann telefonisch von montags bis freitags von 8 bis 17 Uhr oder online angefordert werden.



■ **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

MIS**Innovative Knochenregeneration**

Dentaler Knochenaufbau für eine erfolgreiche Implantation oder Zahnersatzlösung gelingt mit BOND-BONE optimal. Es besteht einzig und allein aus selbst-



phasige, als „All-in-One“ 1cc Spritze erhältliche Knochen- transplanta- 4MA- TRIX aus Calci- umsulfaat und Hydroxylapatit vereint Materia- lien mit schnellen und langsamen Resorptionseigenschaften. Zum Zeitpunkt der Anwendung werden diese Knochen- transplanta- materialien mit Kochsalzlösung vermischt. Das so entstandene zähflüssige, schnell abbindende Komposit wird eingespritzt und verspricht optimale Regenerati- onsergebnisse am Knochen der Extraktionsstelle.

■ **MIS Implants Technologies GmbH**, Simeons carré 2, 32423 Minden, Tel.: 0571 727 620, Fax: 0571 97 276 262, service@mis-implants.de, www.mis-implants.de

STRAUMANN**Nachwuchskongress in Barcelona**

Key Note Lectures, Workshops, Party: Am 5. und 6. Oktober 2018 lädt Straumann junge



Zahnmediziner nach Katalonien in das W Hotel Barcelona zum ersten Europäischen Young Professional Summit ein. In den Vorträgen und Workshops dreht sich alles um den Start in die eigene Praxis, was das Digitalmarketing

bringt und wie man den digitalen Workflow in das eigene Praxiskonzept einbaut. Die Veranstaltung kostet 99 Euro für Mitglieder des Young Professional Program, nicht-Mitglieder zahlen 179 Euro. Die Kosten beinhalten die Teilnahme am Kongress, Verpflegung und das Abendevent am Freitag. Anreise- und Übernachtungskosten müssen selbst getragen werden. Alle Informationen zu den Referenten und dem genauen Ablauf der Veranstaltung sowie die Anmelde- möglichkeit finden Interessierte unter www.straumann.com/ypp-summit

■ **Straumann GmbH**, Heinrich-von-Stephan-Str. 21, 79100 Freiburg, Tel.: 0761 45010, Fax: 0761 4501409, info.de@straumann.com, www.straumann.de, www.straumann.com/ypp-summit

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

KOMET**Flexibel mit SFQ10T und SFQ11**

In die Identifikationsnummer der SF10T und SF11 hat sich ein Q platziert: SFQ10T und SFQ11. Q steht für Quick, denn mit diesem Anschluss, dem Quick-Gewinde, bieten die beiden Schallspitzen im Handumdrehen noch mehr Komfort am Behandlungsstuhl. Das machte eine Lizenz in Kooperation mit KaVo möglich. Die Eigenschaften der Spitzen bleiben dadurch unangetastet: Die schlanke SF10T mit innovativer spezieller Ösenform ermöglicht auch bei engstehen-



den Situation oder tiefen Zahnfleischtaschen ein effektives Entfernen von weichen und harten subgingivalen Belägen und wenn gewünscht eine minimalinvasive Glättung der Wurzeloberfläche. Die SF11 erleichtert mit ihrer ausgeklügelten Knospenform die maschinelle Furkationsbehandlung. Die Spitzen sind nicht nur im Komet Schallhandstück SFQ2008L einsetzbar, sondern auch im KaVo SONICflex quick Schallhandstück der Serie 2008/S/L/LS.

■ **Komet Dental/Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG**, Trophagener Weg 25, 32657 Lemgo, Tel.: 05261 701-700, Fax: 05261 701-289, info@kometdental.de, www.kometdental.de

LINUDENT**LinuDent.Royal – smart, sicher, intuitiv**

Die zunehmende Digitalisierung und stets verändernde Marktanforderungen fordern heute neue technologische Konzepte, um den steigenden Anforderungen wie der gesetzlich geforderten Dokumentation und die damit verbundenen Erfassungen von zahnärztlichen Leistungen durch alle Praxismitarbeiter gerecht zu werden. Ihre Praxissoftware muss dabei mehrere Dinge unter einen Hut bekommen, zudem sollte sie intuitiv, hilfreich und effektiv anwendbar sein. Bei LinuDent.Royal steht die Anwenderfreundlichkeit im Fokus. Ein

klar strukturierter und übersichtlicher Aufbau ermöglicht dem Anwender, sich in allen Bereichen der Software so einfach wie



möglich zu orientieren und somit die Praxisabläufe so effizient wie möglich zu gestalten. Nutzen auch Sie die Chance, die LinuDent.Royal Ihnen und Ihrem Praxisteam bietet. Eine kostenlose LinuDent.Royal Demoversion steht Ihnen hier zur Verfügung: www.linudent.de/royal-demo/

■ **LinuDent – Pharmatechnik GmbH & Co. KG**, Münchner Str. 15, 82319 Starnberg, Tel.: 08151 5507-812, Fax: 08151 5507-813, info@linudent.de, www.linudent.de/royal-demo/

MIRUS MIX**Sattelstuhl 14 Tage Probesitzen**

Mirus Mix präsentiert auf den regionalen Dentalmessen im Herbst einen Sattelstuhl mit ErgoSwing-Funktion, den es mit einer schmalen (Dynamic) oder einer breiten (Calypso) Sitzfläche gibt. Die ErgoSwing-Funktion ermöglicht es dem Stuhl, allen Bewegungen des Benutzers dynamisch zu folgen – dadurch werden die Muskeln im unteren Rückenbereich

sowie die Bauchmuskeln angesprochen. Der Körper macht kontinuierlich kleine, häufig unmerkliche ausgleichende Bewegungen, um das Gleichgewicht auf dem Sitz zu halten und trainiert dabei eine Vielzahl von Muskeln, die üblicherweise in der Ruheposition nicht beansprucht werden. Dies stärkt die Beweglichkeit und den Stoffwechsel und aktiviert

den gesamten Körper. Testen Sie kostenlos dieses neue Sitzgefühl selbst in der Praxis. Mirus Mix stellt potenziellen Kunden gerne einen Probestuhl für 14 Tage zur Verfügung, um die Vorteile des Stuhls kennen zu lernen. Dank der hochwertigen handwerkli-

chen Qualität der dänischen Marke ScanChair wird einer Hersteller-garantie von zwei Jahren gewährt. Weitere ergonomische Stühle finden Sie auf der Firmenhomepage – so wie alle Termine der Dentalmessen, auf denen Mirus Mix vertreten ist.

■ **Mirus Mix Handels-GmbH**, Römerstr. 13, 69198 Schriesheim, Tel.: 06203 64668, Fax: 06203 68442, info@mirusmix.de, www.mirus-mix.de

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

BFS HEALTH FINANCE**Workshop: Zukunft der MKG-Praxis**

BFS wagte sich mit den Teilnehmern des Workshops „Zukunft MKG-Praxis“ Ende Mai auf in Richtung Neuland. Erstmals wurde MKG-Chirurgen ein Workshop geboten, der sich speziell auf die Bedürfnisse und Fragestellungen ihrer Branche fokussierte und ihnen die Möglichkeit zum Austausch bot. Referent Dr. Ingo Kock, Geschäftsführer der perScience GmbH und Spezialist für die Organisationsentwicklung von Praxen, präsentierte den Teilnehmern Lösungsmöglichkeiten für die besonderen Herausforderungen, denen sie gegenüberstehen. Der Work-



shop bot den Teilnehmern vor und während der Seminareinheiten die Möglichkeit zum offenen Gedankenaustausch in entspannter Atmosphäre. Aufgrund des guten Feedbacks und der hohen Nachfrage wird der Workshop für MKG-Chirurgen 2019 erneut angeboten: Vom 20. – 22. Juni 2019 wird sich beim Workshop im Hotel Castell son Claret auf Mallorca erneut alles um die Zukunft der MKG-Praxis drehen.

■ **BFS health finance GmbH**, Hülshof 24, 44369 Dortmund, Tel.: 0800 447 32 54 (kostenfrei), Fax: 0231 945 362 888, info@meinebfs.de, www.meinebfs.de

ULTRADENT PRODUCTS**Enamelast bietet optimalen Schutz**

Enamelast von Ultradent Products ist ein aromatisierter, mit Xylitol gesüßter, 5%iger Natriumfluoridlack auf Basis natürli-



cher Harz-Trägermaterialien. Seine einzigartige patentierte Formel sorgt für verbesserte Haftung und Retention. Dadurch wird die optimale Fluoridabgabe und -aufnahme ermöglicht. Der Fluoridlack liefert nicht nur die höchste Fluoridfreisetzung und -aufnahme am Markt; seine glatte,

feine Textur verleiht den Patienten darüber hinaus ein angenehmes Tragegefühl. Patienten schätzen die vielseitige Kombination von frischem Geschmack, feiner Textur und transparenter Farbgebung und behalten Enamelast daher gerne während der gesamten Behandlungsdauer im Mund. Bei der Behandlung von Sensibilitäten verschleißt Enamelast die Dentintubuli mechanisch. Erhältlich ist Enamelast als Unit-Dose in den angenehmen Aromen Walterberry, Orange Cream, Cool Mint oder Bubble Gum und als Spritze in der Geschmacksrichtung Walterberry.

■ **Ultradent Products GmbH**, Am Westhoyer Berg 30, 51149 Köln, Tel.: 02203 35 92 15, infoDE@ultradent.com, www.ultradent.com/de

CP GABA**Fortbildung im Fokus: Neue Webinare**

Am 19. September 2018 hält Prof. Dr. Jan Kühnisch (München) seinen Vortrag „Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation – eine Herausforderung, heute und morgen“. MIH ist die am häufigsten vorkommende Strukturstörung der Zahnhartsubstanz. Ihre Behandlung stellt Zahnärzte vor eine besondere Herausforderung und hat immense Bedeutung für die zukünftige Betreuung des Patienten.



Um „Überempfindliche Zahnhälse – welche Therapie hat sich in der Praxis bewährt?“ geht es am 26. September 2018 von 15 bis 16 Uhr bei Dr. Sonja Sälzer (Foto, Kiel). Im Webinar gibt es praxisnahe Tipps zu einem therapeutischen Stufenkonzept bei überempfindlichen Zahnhälse. Ziel der Therapie ist es, so effektiv und minimal invasiv wie möglich die Lebensqualität der Patienten zu verbessern. Anmeldung unter www.cpgaba-events.com.

■ **CP GABA GmbH**, Beim Strohause 17, 20097 Hamburg, Tel.: 040 7319 0125, CSDentalDE@CPGaba.com, www.cpgabaprofessional.de, www.cpgaba-events.com

ORANGEDENTAL**PaX-i OPG jetzt mit Fast Scan Ceph**

orangedental & Vatech bieten jetzt auch das PaX-i OPG mit dem einzigartigen Fast Scan Ceph an. Das Fast Scan Ceph wird im PaX-i 3D Green next 12/16/18 SC sowie im PaX-i Fast Insight SC bereits von vielen zufriedenen Kunden verwendet und hält mit 1,9 Sek. Scanzeit im Low Dose Mode (3,9 Sek. im High Resolution Mode) den absoluten Weltrekord im Fernröntgen. Vor allem die jungen Patienten werden sich über die kurzen Scanzeiten freuen. Der Vorteil für den



Anwender sind zweifelsfrei Aufnahmen mit weniger Bewegungsartefakten und weniger Strahlung. Machen Sie gleichzeitig Gebrauch von der sensationellen „OPG + DVT-Garantieoffensive“: 5 Jahre Garantie auf OPG-Sensor und Röntgenstrahler, 10 Jahre Garantie auf DVT-Sensor und Röntgenstrahler. Vatech ist der einzige renommierte Röntgenhersteller im Dentalbereich, der die Sensoren und Röntgenstrahler auf höchstem Qualitätsniveau selbst herstellt.

■ **orangedental GmbH & Co. KG**, Aspachstr. 11, 88400 Biberach an der Riß, Tel.: 07351 47499-0, Fax: 07351 47499-44, info@orangedental.de, www.orangedental.de

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

VOCO**Fünf Sterne für V-Posil**

Als „ausgereiftes Abformsystem“ mit besonders hoher Präzision, praxisingerechter Verarbeitungszeit und angenehm kurzer Mundverweildauer hat das VPS-Abdruckmaterial V-Posil (VOCO) bei unabhängigen Test-Zahnärztinnen und -Zahnärzten großen Eindruck hinterlassen. Mehr als die Hälfte der Zahnärzte fand V-Posil sogar besser als ihre bisher in der Praxis genutzten Produkte. Vom Zahnmedizin Report (IWW-Institut) gibt es für das A-Silikon deshalb das Gesamturteil „sehr gut“ und fünf von fünf Sternen. Sowohl die extraorale Verarbeitungszeit als auch die



Mundverweildauer sind auf (bis zu) zwei Minuten eingestellt. Die Zahnärzte – alle erfahrene A-Silikon-Nutzer – schätzten außerdem die einfache Entnahme aus dem Patientenmund, die Passgenauigkeit der Restauration, die Dimensionsstabilität, den Farbkontrast von Vorabform- und Korrekturmaterial sowie die „Lesbarkeit“ der Abformung.

■ **VOCO GmbH**, Anton-Flettner-Str. 1-3, 27472 Cuxhaven,
Tel.: 04721 7190, Fax: 04721 71909,
info@voco.de, www.voco.dental

SCICAN**Unterstützung für Neugründer**

Bei den Plänen in die Selbstständigkeit und dem Weg zur eigenen Praxis gibt es unzählige Dinge zu bedenken und berücksichtigen. Räumlichkeiten, Personal, Leistungsangebot – um nur ein paar der zu klärenden Fragen zu nennen. Natürlich gehören auch die Ausstattung und die verschiedenen organisatorischen Abläufe dazu. Ein unliebsames Thema stellt in diesem Zusammenhang häufig die Praxishygiene dar. Doch genau das Hygiene-Management ist ein Grundpfeiler Ihrer Praxis. Laufen die Aufbereitungs-Vorgänge nicht reibungslos, wird der komplette Praxisablauf beeinträchtigt. Hier ergeben sich vor allem Anfangs viele Fragen: Welche Geräte sind

nötig für eine normkonforme Aufbereitung? Wie müssen Abläufe generell gestaltet und wie können diese optimiert werden um Zeit und Kosten zu sparen? Um Neugründern hier unter die Arme zu greifen bietet der Hygiene-Spezialist SciCan eine kostenlose Beratung an, sodass das passende Konzept für die eigene Praxis gefunden werden kann. Das Portfolio von SciCan selbst reicht im Bereich der Instrumentenaufbereitung von hochwertigen Hand- & Winkelstücken über Thermodesinfektoren bis hin zu verschiedenen Autoklaven. Auch für die Verpackung und Lagerung, die zeitgemäße Vernetzung der Geräte und die Dokumentation der Vorgänge werden

DAMPSOFT**Praxisportal: Gesucht und gefunden**

Für Existenzgründer wird die Suche nach Räumen, die zu ihren Vorstellungen passen, oft zur echten Herausforderung. Aus diesem Grund hat Dampsoft ein Praxisportal ins Leben gerufen, in dem Existenzgründer ihre persönlichen Vorstellungen, wie Lage, Größe oder wirtschaftliche Rahmendaten, individuell herausfiltern können. Zudem erhalten Zahnärzte Daten zur genauen Fläche der Praxis, Informationen über die Existenz eines Eigenlabors oder die Erweiterbarkeit der Praxis. Anwenderfreundliche Filter und individuelle Suchagenten erleichtern Gründern

die Suche nach der optimalen Kombination. Im Stellenportal können Zahnmediziner und zahnmedizinisches Fachpersonal darüber hinaus nach offenen



Stellen suchen und somit die neue Wunschanstellung finden. Mehr zu den kostenfreien Services des neuen Portals jetzt auf www.zm-online.de/markt.

■ **Dampsoft GmbH**, Vogelsang 1, 24351 Damp,
Tel.: 04352 9171-16 (Mo.-Fr., 8 - 17 Uhr), Fax: 04352 9171-90,
info@dampsoft.de, www.dampsoft.de



Lösungen angeboten. Doch wichtig sind nicht nur die einzelnen Geräte. Es muss vor allem auch darauf geachtet werden, dass die Maschinen zu Praxisgröße und -abläufen passen und

richtig bestückt und benützt werden. Lassen auch Sie sich beraten und ein Konzept für die sichere und effiziente Instrumentenaufbereitung in Ihrer Praxis erstellen.

■ **SciCan GmbH**, Wangener Str. 78, 88299 Leutkirch,
Tel.: 07561 98343-0, Fax: 07561 98343-699,
info.eu@scican.com, www.scican.com

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

Pluradent

Einfach, effektiv, erfolgreich: Der Start in die eigene Praxis

Im Interview erläutert Thomas Thiel, Fachbereichsleiter Akademie/Praxisbörse bei Pluradent, was das Besondere am Existenzgründungsprogramm des Unternehmens ist, und mit welcher Hilfestellung Gründungswillige rechnen können.

Was ist das Besondere am Existenzgründerprogramm von Pluradent? Was unterscheidet es von den Angeboten ihrer Mitbewerber?

Thomas Thiel: Das Pluradent Existenzgründerprogramm ist ein umfassender Beratungsansatz für zahnärztliche Gründer mit dem Ziel, sie bei der Konzeptionierung ihrer beruflichen Selbstständigkeit zu unterstützen. Sein Kernstück ist die Erarbeitung eines Praxiskonzeptes, das alle wesentlichen Meilensteine einer Gründung in einem klar gegliederten Bericht schriftlich festhält. Das Pluradent Praxiskonzept ist vollumfänglich und reduziert die Existenzgründung nicht nur auf die Finanzplanungen.

Was ist der Vorteil eines modularen Angebotes?

Thiel: Ein Vorteil ist die Flexibilität für den Gründer, denn die Leistungsmodule lassen sich genau an seine Ziele anpassen und kombinieren. Außerdem werden im Rahmen des Existenzgründungsprogramms alle wichtigen Begleitleistungen externer Spezialisten wie z.B. von Rechtsanwälten, Steuerberatern oder Marketingexperten angesprochen und bearbeitet. In der Wahl der externen Spezialisten hat jeder Gründer absolute Entscheidungsfreiheit, erhält auf Wunsch jedoch Zugang zum langjährigen Pluradent Experten-Netzwerk.

Was ist ein Existenzgründungscoach und wie unterstützt er den Existenzgründer?

Thiel: Der Pluradent Existenzgründungscoach hat eine hausinterne Ausbildung inkl. Prüfung abgelegt. Er verfügt über Erfahrung in der Konzept- und Gründungsberatung. Mit seiner Ausbildung führt er den Gründer durch den gesamten Gründungsprozess. Er behält den Überblick und stellt die richtigen Fragen zur richtigen Zeit. Er achtet darauf, dass die Vorgaben des Praxiskonzeptes inhaltlich qualitativ und individuell erarbeitet werden. Mögliche Informationsbedarfe werden von ihm erkannt und kanalisiert.

Wie lange dauert aus ihrer Erfahrung der Prozess der Existenzgründung?

Thiel: Die Motive und Charaktere von Gründerpersonen sind so unterschiedlich, dass jeder Prozess individuell betrachtet werden muss. Wir stellen fest, je präziser die



Pluradent (3)

Gründer informiert sind, desto schneller können Entscheidungen getroffen werden. Wenn das Praxiskonzept Kontur annimmt, muss der optimale Standort oder das Übernahmeobjekt gesucht werden. Wie schnell hier eine Entscheidung getroffen wird ist maßgeblich für die Dauer einer Existenzgründung. Gut strukturiert kann der Gründungsprozess in zwölf Monaten abgeschlossen sein.

Zahnärzte, die zuvor mit ihrem Gründungsplan von der Bank abgelehnt worden waren, erhielten mit Hilfe von Pluradent Finanzierungszusagen meh-



rerer Banken. Was haben Sie in solchen Fällen verbessert?

Thiel: Finanzierende Institute legen Wert auf die Plausibilität der Gründungsprojekte. Dabei prüfen sie, ob die Gründerperson ihr Vorhaben konzeptionell und wirtschaftlich mit Fakten, Argumenten und nachvollziehbaren Daten belegen kann. Liegen einer Bank unvollständige Daten vor bzw. kann ein Gründer keine plausible Erklärung liefern, ist die Gefahr groß, dass ein Projekt abgelehnt wird.

Können Sie ein paar konkrete Beispiele nennen, wie sie Zahnärzte in verschiedenen Bereichen der Gründung unterstützt haben? Vielleicht auch bei der Bewältigung bestimmter Probleme.

Thiel: Wir unterstützen Zahnärzte in allen Bereichen der Gründung. Dabei beginnen wir immer mit der Erarbeitung eines Anforderungsprofils. Wir wollen den Gründer kennenlernen und seine Motive und Wünsche nach der Selbstständigkeit verstehen.

Mit unserer einzigartigen Standortanalyse beurteilen wir dann das Umfeld und bieten damit eine sichere Entscheidungsgrundlage. Parallel dazu wird ein Praxiskonzept erarbeitet, mit dem das Gründungsprojekt konkrete Formen annimmt. Die Positionierung der Praxis, die Leistungsangebote, Organisations- und Personalthemen werden entscheidungsreif erarbeitet. Mit der Erstellung einer Liquiditätsplanung ist das Ende der Vorplanungen erreicht. Finanzierungsgespräche können nun vereinbart und aufgenommen werden.

Die Beiträge dieser Rubrik beruhen auf Informationen der Hersteller und geben nicht die Meinung der Redaktion wieder.

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 Roolf (Wissenschaft, Zahnmedizin)
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 Verfassernamen gezeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Gekennzeichnete Sondereile liegen außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Alle Rechte, insbesondere der Vervielfältigung und zur Einspeicherung in elektronische Datenbanken, sowie das Recht der Übersetzung sind vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Redaktion und des Verlages. Bei Einsendungen wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Für unverlangt eingesendete Manuskripte, Abbildungen und Bücher übernimmt die Redaktion keine Haftung.

Mitgliedern einer Zahnärztekammer empfehlen wir, sich bezüglich einer Änderung der Lieferanschrift direkt an die Bundeszahnärztekammer unter Tel. +49 30 40005161 zu wenden.

Die Zeitschrift erscheint mit 21 Ausgaben im Jahr. Der regelmäßige Erscheinungstermin ist jeweils der 01. und 16. des Monats. Die Ausgaben im Januar (Ausgabe 1/2), August (Ausgabe 15/16) und Dezember (Ausgabe 23/24) erscheinen als Doppelausgaben. Zahnärztlich tätige Mitglieder einer Zahnärztekammer erhalten die Zeitschrift im Rahmen ihrer Mitgliedschaft. Das Zeitungsbezugsgeld ist damit abgegolten. Sonstige Bezieher entrichten einen Bezugspreis von jährlich 168,00 €, ermäßigter Preis jährlich 60,00 €. Einzelheft 7,00 €. Bestellungen werden vom Verlag entgegengenommen. Die Kündigungsfrist für Abonnements beträgt 6 Wochen zum Ende des Kalenderjahres.

Diese Zeitschrift ist der IVW-Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. angeschlossen.

Mitglied der Arbeitsgemeinschaft LA-MED
Kommunikationsforschung im Gesundheitswesen
e.V.



IA-DENT
gegründet 2011

Verlag:

Deutscher Ärzteverlag GmbH
Dieselstr. 2, 50859 Köln;
Postfach 40 02 54, 50832 Köln
Tel.: +49 2234 7011-0, Fax: +49 2234 7011-6508
www.aerzteverlag.de

Geschäftsführung der Deutscher Ärzteverlag GmbH:

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

Abonnementsservice:

Tel.: 02234 7011-520, Fax.: 02234 7011-6314,

E-Mail: Abo-Service@aerzteverlag.de

Leiterin Anzeigenmanagement und verantwortlich für den Anzeigentel:

Katja Höcker, Tel. +49 2234 7011-286

E-Mail: hoecker@aerzteverlag.de

Key Account Manager/-in:

KAM Dental International Andrea Nikuta-Meerloo

Telefon: +49 2234 7011-308

E-Mail: nikuta-meerloo@aerzteverlag.de

KAM, Non-Health, 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: DAAEDED, Postbank Köln 192 50-506 (BLZ 370 100 50),

IBAN: DE 8337 0100 5000 1925 0506, BIC: PBNKDEFF.

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 60, gültig ab 1.1.2018.

Auflage lt. IVW 2. Quartal 2018:

Druckauflage: 77.700 Ex.

Verbreitete Auflage: 76.975 Ex.

108. Jahrgang

ISSN 0341-8995

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 19 vom 1.10.2018
ist am Freitag, dem 7.9.2018, 10:00**

Rubrikenübersicht **zm**

STELLENMARKT	Seite	RUBRIKENMARKT	Seite
Stellenangebote Zahnärztinnen/Zahnärzte	156	Gemeinschaftspraxis/Praxisgemeinschaft	167
Stellenangebote Ausland	164	Praxisabgabe	168
Stellenangebote Teilzeit	165	Praxisgesuche	171
Stellenangebote Zahntechnik	165	Praxen Ausland	172
Vertretungsangebote	165	Niederlassungsangebote	172
Stellenangebote med. Assistenz	166	Praxisräume	172
Stellengesuche Zahnärztinnen/Zahnärzte	167	Praxiseinrichtung/-Bedarf	172
Stellengesuche Teilzeit	167	Kapitalmarkt	172
Vertretungsgesuche	167	Ärztliche Abrechnung	172
		Freizeit/Ehe/Partnerschaften	173
		Verschiedenes	173
		Studienberatung	173



STELLENANGEBOTE ZAHNÄRZTINNEN/ZAHNÄRZTE

Mainz

Angestellte(r) ZÄ/ZA oder Vorbereitungsassistent(in) mit BE für junge qualitätsorientierte Praxis in Mainz gesucht.

Wir bieten alle Bereiche einer modernen Zahnmedizin (außer KFO) in angenehmer Atmosphäre.

praxis@dr-weissenstein.de

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-toepert.com

Ingolstadt

Wir suchen Verstärkung für unser Team in Karlshuld. Wir suchen ZÄ/ZA in Voll- oder Teilzeit mit Gewinnbeteiligung. Wir bieten flexible Arbeitszeiten nach Ihren Wünschen.

Kontakt: **Jessica Berchnermeier**
info@zahnaerzte-esplanade.com

KFO-Weiterbildungsstelle

Raum Ulm; modernes Behandlungskonzept (pins, Beneslider, Invisalign, Damon), motiviertes Behandlungsteam, langjährige Weiterbildungserfahrung, ab Nov. 2018. dres.bacher.heneka-bacher@t-online.de

Organisiert - Familiär - Individuell
KFO-Praxis in Wolfsburg

bietet neu zu besetzende (Teilzeit) Stelle für

FZÄ/A oder KFO (un)erfahrene ZÄ/A

Kontaktaufnahme schriftlich über **ZM 036315**

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

KFO & AZ für Hamburger Praxis gesucht

Wir suchen für unsere Praxis eine/n Kieferorthopäde. und Zahnärztin/arzt in VZ oder TZ. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. E-Mail: mskey@web.de / www.praxiskeihani.de



Raum Karlsruhe – Pforzheim

Angestellte/r Zahnarzt/ärztin VZ/TZ deutsches Examen mit

Berufserfahrung gesucht für Praxisklinik-MVZ, Oralchirurgie

Implantologie, PAR, ITN, Mikro. Endo, Prophylaxe Zentrum - Innovativ – interdisziplinär –

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung Längerfristige Zusammenarbeit ist erwünscht

www.zahn-praxisklinik-pforzheim.de
info@dr-boesch.de
Tel 07231 /440128

KFO Ruhrgebiet

Wir sind ein etabliertes, modernes und fortbildungsorientiertes MVZ für Kieferorthopädie. Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt nette/n, motivierte/n Kollegin/en (FZÄ/A oder ZA mit Erfahrung in Kfo) für unsere Hauptniederlassung. Es erwartet sie ein eingespültes und dynamisches Team. Flexible Arbeitszeit - auch Teilzeit - sowie verschiedene Formen der Zusammenarbeit sind möglich. Weitere Info's unter www.dentwork.de.

Bewerbungen bitte per Mail an : info@dentwork.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

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**

SPEYER

Moderne, zukunftsorientierte Mehrbehandlerpraxis mit Dentallabor sucht

ab sofort oder nach Absprache auch später einen

Assistenz Zahnarzt (m/w) mit deutschem Staatsexamen und Approbation.

Wir bieten ein innovatives Schichtsystem mit sehr guter Work-Life-Balance. Unsere Praxis verfügt über einen großen Patientenstamm, sowie ein breites Behandlungsspektrum (CEREC, hochwertiger Zahnersatz, Implantologie, PARO). Die wichtigste Voraussetzung: Sie lieben die Zahnmedizin! Sie haben Spaß am Beruf, ein freundliches Auftreten und sind teamfähig?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter: info@dr-novakovic.com

Praxis Dr. Dr. N. Novakovic & Kollegen, www.dr-novakovic.com

Kinderzahnheilkunde

- **Vorbereitungsassistent/-in** (auch gerne frisch von der Uni)
- **ZÄ/ZA (angestellt)**



Wenn Sie das gesamte Spektrum der Kinderzahnheilkunde erleben (inkl. Behandlungen mit Lachgas und in ITN) und unsere etablierte Praxis erfolgreich unterstützen wollen, dann freuen wir uns auf Ihre schriftliche Bewerbung.

Bitte senden Sie keine Originale ein, da wir aufgrund der rechtlichen Bestimmungen keine Unterlagen zurücksenden können.

Zahnarztpraxis für Kinder Ralf Gudden

Luisenstr. 111a, 47799 Krefeld

<http://Kinderzahnarzt-Praxis.de> [facebook.de/KzapGudden](https://www.facebook.com/KzapGudden)



Augsburg / Ulm

Angestellter Kieferorthopäde/MSc Kfo deutschsprachig (w/m)

zur Verstärkung unseres Behandlungsteams gesucht.

Flexible Urlaubs- u. Arbeitszeiten, gerne auch in Teilzeit, spätere Sozietät möglich. Unsere etablierte, weiterbildungsberechtigte, überörtliche Gemeinschaftspraxis liegt verkehrsgünstig an der Grenze zwischen Bayern u. Württemberg, verfügt über Spezialerfahrung mit Funktionsreglern, Non-Compliance-Apparaturen und Lingualtechnik und ist Sitz des BDK Qualitätszirkels Schwaben West mit 30 FZÄ.

Weitere Infos: www.appel-kfo.de

Bewerbungen erbeten unter w.o.appel@appel-kfo.de oder **Gemeinschaftspraxis Dr. W. Appel und Koll., Bgm.-Landm.-Platz 7, 89312 Günzburg**



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

Biberach Riss: Erfahrene/r Prothetiker/in

für moderne Mehrbehandlerpraxis gesucht, Umsatzbeteiligung, Teilzeit möglich.

Kontakt: Zahnarzt-biberach@gmx.de

Köln

Moderne, qualitätsorientierte Zahnarztpraxis sucht ab 01.10.2018 ein(e) engagierte(n) Angestellte(n)- oder Assistenz-ZA/ZA zur langfristigen Zusammenarbeit in Voll- oder Teilzeit möglich.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. **Zahnarztpraxis Dr. Daniela Weis Feldblumenweg 38, 50858 Köln**

Kölner Süden

Für unsere moderne Praxis in Köln-Zollstock suchen wir eine/n Zahnarzt/-ärztin oder Assistent/in für ein breites Behandlungsspektrum, spätere Spezialisierung ist möglich. Bewerbungen bitte an:

gevamos@gmx.de

Parodontologie

Assistent/in in Par-Schwerpunktpraxis. Ein moderner Arbeitsplatz, gute Praxisorganisation, angenehmes Betriebsklima und nette Patienten erwarten Sie.

Prof. Dr. Heiko Vissen

Bernhardstr. 14, 26122 Oldenburg

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**

Zahnärztliche/en Kollege/In für langfristige Zusammenarbeit & Partnerschaft gesucht. Berufserfahrung von Vorteil. Bei Interesse bitte Mail an: mm@praxisklinikaachen.de

Bayreuth

Wir su. angest. ZA/ZÄ o. Oralchirurg zur Verstärkung; Spektrum: vollidg. workflow in Implantologie, Prothetik, Oralchir, Kfo. info@mund-kiefer-gesichtschirurgie.de
Tel.: 0921-721306

Implantologisch, zahnärztlich-chirurgische Praxis Dr. Haidar in Wuppertal sucht eine/einen Zahnärztin/Zahnarzt. Sie verfügen über Berufserfahrung, sprechen bevorzugt Arabisch und Deutsch und haben eine Approbation? Dann sind in unserer Praxis herzlich willkommen. Kontakt: **+49 151 40515480** oder Praxis.Haidar@aol.com



Info-Tel :

0621-43031350-0

Online-Stellenbörse für Zahnmediziner

www.concura.de

SMILE
and function®

Weiterentwicklung in
einem erfolgreichen Team!

Wir suchen eine

Kieferorthopädin
oder eine **KFO** interessierte
Zahnärztin (m/w)

in Voll- oder Teilzeit an unseren
Standorten **Bingen, Simmern,
Boppard und Geisenheim**.
Alle aktuellen Technologien der
KFO, interne und externe Weiterbil-
dungen, selbständiges Arbeiten,
Falldiskussionen mit Kollegen sind
ebenso selbstverständlich wie ein
angenehmes Betriebsklima und
überdurchschnittliche Konditionen.

Informieren Sie Sich!

www.smile-function.de
karriere@smile-function.de

Raum Stuttgart / ES

Vorbereitungsassistent/-in. gesucht für
moderne MKG/Oralchirurgische Praxis.
Bei Interesse bieten wir die Weiter-
bildung zum Oralchirurgen an
Bewerbungen an: info@dr-henssler.de

OWL

Oralchirurg/-in od. ZA/ZÄ

MKG-chirurgische Praxis in ostwestfäli-
scher Kreisstadt sucht **Oralchirurg/-in**
oder **chirurgisch tätigen Zahnarzt/Zahn-**
ärztin zur langfristigen Zusammenarbeit.

Bewerbungen bitte online an:
mkg-praxis-owl@gmx.de
oder
per Chiffre an: **ZM 036238**

Oralchirurgie Berlin

Moderne Praxis für MKG-Chirurgie sucht Ver-
stärkung durch FZA für Oralchirurgie oder
chirurgisch interessierten Zahnarzt
ZM 036160

Oberhausen

Wir suchen engagierten, aufge-
schlossenen 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 Ein-
stieg möglich.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:
Info@Fair-doctors.de

Raum AM-NM

Zahnarztpraxis mit eigenem Labor sucht
ab sofort einen angestellten Zahnarzt/
Vorbereitungsassistenten (m/w) bei sehr
guten Bedingungen. E-Mail:
info@zahnarztpraxis-lexmann.de

Remscheid

ZÄ/ZA (angst.), Vorbereitungsassistent/-in
TZ/VZ für moderne Praxis gesucht.
info@zahnarztpraxis-dr-diederichs.de

Bonn

Wir suchen engagierten, aufge-
schlossenen 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 Ein-
stieg möglich.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:
Info@Fair-doctors.de

M1
Kliniken AG



Die M1 Kliniken AG ist führender Anbieter von medizinischen Schönheitsbehandlungen. Unsere Gruppe betreibt in Deutschland insgesamt 19 Fachzentren für die Plastische Chirurgie & Ästhetische Medizin. Im Rahmen unserer Expansion suchen wir zum frühestmöglichen Zeitpunkt für unsere Standorte in:

**BERLIN, MÜNCHEN, HAMBURG, FRANKFURT AM MAIN, STUTTGART, HANNOVER, MANNHEIM, WIESBADEN,
KÖLN, DÜSSELDORF, ESSEN, MÜNSTER, NÜRNBERG, LEIPZIG und BRAUNSCHWEIG**

ZAHNARZT/-ÄRZTIN

Wollen Sie Ihre Spezialisierung in einem spannenden Wachstumsmarkt einbringen, dem Klinik- oder Praxisalltag entfliehen und in Wohlfühlatmosphäre Ihrer Leidenschaft nachgehen?

WAS WIR IHNEN BIETEN

- Anstellung in Vollzeit oder Teilzeit
- Anstellung inkl. attraktivem Vergütungsmodell
- Regelmäßige Fortbildungen
- Arbeit in einem dynamischen Team
- Verwendung von Top-Markenprodukten und Bereitstellung hochmoderner Medizintechnik

WAS SIE MITBRINGEN SOLLTEN:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium der Zahnheilkunde
- Hohe Kundenaffinität im Beauty und Lifestylesegment
- Exzellente Umgangsformen und hohe Dienstleistungsbereitschaft
- Zuverlässigkeit und Sensibilität im Umgang mit unseren Kunden
- Belastbarkeit und ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein
- Erfahrungen mit Veneers
- Fließende Deutschkenntnisse, Englischkenntnis von Vorteil

IHRE AUFGABENBEREICHE:

- Durchführung zahnärztlicher Behandlungsmaßnahmen
- Konservierend-prothetischer Arbeitsschwerpunkt
- Anfertigung von Röntgenaufnahmen
- Einhaltung der Hygienestandards
- Kommunikation mit unseren Dentallaboren

Bewerben Sie sich jetzt mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen, Zeugnissen, einem Bewerbungsfoto sowie Ihren Gehaltsvorstellungen und Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin unter bewerbung@m1-beauty.de. Für weitere Rückfragen steht Ihnen gerne Herr Hollmann unter der Telefonnummer +49 (0) 30 347 474-482 zur Verfügung.



WIR FREUEN UNS AUF SIE!

M1 KLINIKEN AG | Grünauer Str. 5 | 12557 Berlin | bewerbung@m1-beauty.de | www.m1-beauty.de/karriere

Wer sich für Anzeigen
interessiert, ist immer
bestens informiert.

Online first. Sprechen Sie uns an!

kleinanzeigen@aerzteverlag.de

Tel: +49 (0) 2234 7011-290



**Erfahrener Zahnimplantologe für
renommierte Implantatkl. gesucht.
Über 500 Implantate warten auf Sie!**

- Beratung
- Implantation
- Patientenvorträge
- Prothetische Versorgung

Wir sind die führende Implantationsklinik zwischen Frankfurt und Karlsruhe. Wir bieten Ihnen als Implantatologe aus 25 Jahren Erfahrung, 20.000 gesetzten Zahnimplantaten und über 2.000 Implantationen pro Jahr das Fundament, um Ihre Leidenschaft entfalten zu können.

Größtmögliche Vertrautheit ist selbstverständlich. ZM 036135

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.

bohren@netterchef.de

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**

Duisburg

Neue und moderne Zahnarztpraxis mit freundlichem Team sucht eine(n) nette(n) ZÄ/ZA in VZ/TZ. Wir bieten ein angenehmes Arbeitsklima, einen tollen Support, viel Spaß und ein überdurchschnittliches Gehalt.

Wir freuen uns auf Sie und Ihre Bewerbung!
info@kuehn-zahnarzt.de

Wuppertal

Für unsere moderne Gemeinschaftspraxis mit nettem Praxisteam suchen wir **eine/n angest. ZA/ZÄ**, Teilzeit möglich. Bewerbung an:
dr-pruss@t-online.de
Tel.: 0202 / 781400

Zahnarzt (m/w) Hannover

Für unsere digitalisierte Praxis suchen wir zum 1. Oktober einen engagierten, teamfähigen Zahnarzt (m/w) für eine langfristige Zusammenarbeit mit Perspektive.

Interesse für umfassende Zahnmedizin von Prophylaxe bis Implantologie (Cerec, 3shape, DVT.) gewünscht.
www.doc-boettcher.de
Info@doc-boettcher.de

Zahnarzt (m/w) gesucht!

Etablierte Zahnarzt-Praxis (seit 1985) in **Delmenhorst** (eine Stunde bis zur Nordsee bzw. nach Hamburg, 15 min. nach Bremen bzw. Oldenburg) sucht motivierte(n) Mitstreiter(in) im Kampf gegen das tägliche Patientenaufkommen – auf Anstellung, aber auch andere Beschäftigungsoptionen einschl. Teilübernahme sind denkbar.

Fünf Behandlungsräume vorhanden, davon einer frei ...
Ihre Bewerbung richten Sie bitte an:
zakk-del@t-online.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 Verdienstmöglichkeiten.

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

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams eine/n angestellte/n

Zahnarzt/ärztin

in Voll- oder Teilzeit. Der Arbeitsort ist Hagen-Ernst.

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

Leipzig

Renommierte Zahnarztpraxis am Völkerschlachtdenkmal mit breitem Behandlungsspektrum, freundlichem Team und moderner Ausstattung sucht **Zahnarzt / Zahnärztin (ca. 30h/Woche)** mit dem Streben nach Qualität, kontinuierlicher Weiterentwicklung und Arbeit in angenehmer Atmosphäre.
bewerbung@polten.de

Zwischen Stuttgart u. Ulm

Moderne Gemeinschaftspraxis in Göppingen sucht zur Verstärkung **eine(n) engagierte(n), angestellte(n) ZA/ZA** oder Assistent/-in gerne mit BE in Vollzeit oder Teilzeit. Wir bieten ein breites Behandlungsspektrum mit Implantologie u. hochwertigem ZE. Es erwartet Sie ein äußerst harmonisches, top motiviertes u. angenehmes Team. Auf Ihre Bewerbungen unter info@drs-frey.de freut sich **Dr. Horst Frey, Herdweg 29, 73035 Göppingen, www.drs-frey.de**

Großraum AC-HS-DN-GK

Modern. Praxis m. eingespieltem Team u. angen. Arbeitsklima, sucht ab Jan. 2019 **eine/n angest. ZA/ZÄ** in Teilz., mit mind. 3 J.BE. Gerne auch Wiedereinst. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter: dr.wahlen@t-online.de

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

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

Oldenburg in Oldenburg

Integrative und naturheilkundlich orientierte Zahnarztpraxis sucht **Vorbereitungsassistentin(en) oder niederlassungswillige(n) Kollegin(en)** zur langfristigen Zusammenarbeit in der Gemeinschaftspraxis. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!
Sibylle und Dr. Wolfgang Güldenstern
E-Mail: info@praxis-gueldenstern.de
Tel.: 0441-930013-0

ANTWORTEN AUF CHIFFRE-ANZEIGEN PER E-MAIL AN: CHIFFRE@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-Maileingehende Chiffre-Zuschriften per Post an den Inserenten weitergeleitet werden!

NEU! Ab sofort! Online first!

Ihre Anzeige kann ab sofort bereits 10 Tage vor dem Erscheinungstermin auf zm-online.de veröffentlicht werden.

Sprechen Sie uns an:

[kleinanzeigen@
aerzteverlag.de](mailto:kleinanzeigen@aerzteverlag.de)

Tel: +49 (0) 2234 7011-290



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@zahnaerztehaus-buchholz.de

Stuttgart

Für meine gut etablierte, voll digitalisierte, Praxis suche ich eine/n chirurgisch versierte **ZA/ZA/Oralchirurg** (Implantologie, dentoalveoläre Chirurgie) die/der auch noch Freude an der allg. Zahnheilkunde hat. Patientenstamm vorhanden. Zunächst als Angestellte/r, später alle Formen der Zusammenarbeit möglich. Deutsches Examen erwünscht. Ich freue mich auf Ihren Anruf: 0171/1730701, www.zahnarzt-trm.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

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

Wir sind eine umweltzahnmedizinische Praxis in Köln Deutz.

Für unsere wachstumsstarke Praxis suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen angestellten Zahnarzt/in mit mindestens 3 Jahre BE. Die Umweltzahnmedizin ist die Zukunft der Zahnheilkunde.

Dres Dietsche & Wichary, Justinianstr.3, 50679 Köln, diwipraxis.de/stelle/

Hamburg

Ab sofort suche ich für meine moderne, etablierte ZApraxis **Vorb.ass. od. eine/n angest. ZA/ZA**. 4 BHZ, alle Gebiete u. Impl; außer KFO. Übernahme möglich.
ZM 036136

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. Güter Verdienst und großzügige Urlaubsregelung. Bewerbungen unter info@zahnaerzte-esens.de

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Eine deutsche Approbation ist Voraussetzung.

Online first. Sprechen Sie uns an!

Radolfzell am Bodensee

Angestellte/r Zahnärztin/Zahnarzt in Teil-/Vollzeit gesucht.

Bewerbung an

jobs@zahnarzt-praxis-radolfzell.de
Infos: www.zahnarzt-praxis-radolfzell.de

Angestellter/e Zahnarzt/in (29 Std./Woche von MO-DO) für kieferorthopädische Facharztpraxis in **Mannheim**, ab dem 01. Oktober 2018, gesucht. E-mailto: a.frey@kfo-mannheim.de

KFO-Weiterbildung

Empathische/r Assistent/in mit absolviertem zä. Jahr. Teamfähig, fröhlich, deutsche Approbation. Vollständige Bewerbung bitte an: praxis@kfo-bedburg.de

Für unsere **moderne Praxis in Gehrden** suchen wir **eine(n) angestellte(n) Zahnärztin / Zahnarzt** in Vollzeit.
017620125002

Rosenheim

südlischer Landkreis

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n **Vorbereitungsassistenten/in** mit deutschem Examen im zweiten Berufsjahr in qualitätsorientierte Praxis mit breitem Behandlungsspektrum (Implantologie, Cerec, Lachgas etc.) in einer attraktiven Umgebung mit hohem Freizeitwert. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an: office@zahnaerzte-neubeuern.de



Wir sind seit 2007 eine ÜOBAG in München und Bad Aibling, die für modernste Behandlungstherapien, Weiterbildung sowie Qualität und Patientenzufriedenheit steht.

Für unsere Praxis in München suchen wir einen/eine:

Fachzahnarzt/ärztin für Kieferorthopädie (m/w)

Die Praxis befindet sich im Herzen von München. Sie ist mit modernsten Behandlungszimmern und eigenem Zahntechniklabor ausgestattet.

Wir bieten Ihnen einen interessanten und zukunftsicheren Arbeitsplatz.

Sie betreuen Ihren eigenen Patientenstamm selbstverantwortlich und sind frei in der Wahl der Therapieform. Wir legen größten Wert auf Qualität und behandeln mit modernsten Geräten und innovativen Behandlungstherapien. Ihre qualitativ hochwertige Arbeitskraft und eingebrachtes Engagement entlohnen wir mit einem überdurchschnittlichen Gehalt. Es erwartet Sie ein großartiges und eingespieltes Team, bestehend aus kompetenten Ärzten, top ausgebildeten Helferinnen sowie Zahn-techniker. Zudem finden in den Räumen der Praxen regelmäßig interne und externe Fortbildungsveranstaltungen mit namhaften Referenten statt.

Interessiert? Dann sollten Sie sich schnell bewerben.

Bitte schicken Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an: Prognath | z.Hd. Frau G. Longerich|Karlsplatz 11 | 80335 München | gabriella.longerich@prognath.com

-76133 Karlsruhe-

Für unsere moderne und voll digitale Praxis suchen wir angestellte/n **ZÄ/ZA** oder **Partner(m/w)**. info@dentid.de

Raum Braunschweig

Junges, sympathisches Team in modern digitaler Praxis sucht zur Verstärkung angestellte/n **ZÄ/ZA** in Vollzeit. Wir bieten maschinelle Endo, digitales R0, Impl., Omnicam+Cerec 3D, flexible Urlaubsgestaltung, faire Bezahlung. Wenn sie qualitätsorientiert sind und Spaß an der Arbeit haben freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.
dr.joerg.stapel@web.de

Angestellte(r)

ZÄ/ZA oder Vorbereitungs- assistent(in) in TZ/VZ

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

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. FZÄ/FZA 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

Zur Verstärkung unseres Teams Suchen wir einen Zahnarzt oder Assistenz Zahnarzt 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**

KFO Berlin-City

Moderne Fachpraxis sucht engagierte/n FZÄ/FZA/MSC in Teil- ggf. in Vollzeit. **berlin.kfo@gmx.de**

Vorbereitungsassistenten/in

in allgemein Zahnmedizinische Praxis im westlichen **Landkreis Dillingen** gesucht. Spätere Übernahme möglich. Bewerbung bitte an **ZM 036345**

WB Oralchirurgie Berlin

Moderne Praxis für MKG-Chirurgie bietet WB-Stelle für Oralchirurgie. **ZM 036159**

Qualif. ZÄ/ ZA für chir.- u. prothet. Impl.-Versorgungen in GP nach MH gesucht, großer Pat.-stamm. Teil- o. Vollzeit. **info@implantologie-muelheim.de**

Für unsere **moderne Praxis** suchen wir eine(n) angestellte(n) **Zahnarzt / Zahnärztin** in Voll- oder Teilzeit und eine(n) **Assistenz Zahnarzt/ärztin**. **ZM 036343**

Kinderzahnheilkunde

westliches Ruhrgebiet
 Wir suchen eine engagierte/n Kollegen/in für unsere Zahnarztpraxis für Kinder.
 - Tätigkeitsschwerpunkt oder Vorkenntnisse wünschenswert -
 Wir bieten eine moderne Kinderpraxis mit allen Behandlungsmöglichkeiten (Milchzahnkronen, Platzhalter, ITN usw.).
 Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

01704504357

Suche Vorbereitungsassistent/in oder Entlastungsassistent/in ab November 2018 nach Niederfischbach
info@zahnarztpraxis-dr-ceri.de
 Praxis 02734-5425

Kreis Bergstraße, nördlich Mannheim, angestellter Zahnarzt/Vorbereitungsassistent (m/w) mit hohem Qualitätsanspruch ab sofort gesucht, modernste Ausstattung, langfristige Mitarbeit gewünscht! Voll- oder Teilzeit möglich. **ZM 036379**

Raum Stuttgart - Nürtingen

Angestellte(r) ZÄ/ZA gesucht
 Wir suchen für unsere Praxisklinik langfristige, kollegiale Mitarbeit auf allen Gebieten der Zahnmedizin, gerne auch in Teilzeit. Eine spätere Sozietät ist denkbar. Bewerbungen an: **info@dr-henssler.de**

Praxisklinik in 56727 Mayen (Nähe Koblenz/Bonn)

sucht ab sofort in Voll- oder Teilzeit eine/n angestellte/n Zahnärztin/-arzt
Fachzahnärztin/-arzt für Oralchirurgie

In unserer etablierten Praxisklinik verbinden wir das komplette Spektrum der modernen Zahnheilkunde, inklusive Implantologie und Ästhetik, mit den Bereichen MKG-Chirurgie und Plastische Operationen. Die Versorgung unserer Patienten erfolgt auf einem qualitätsorientierten Niveau. Es erwarten Sie moderne, lichtdurchflutete Räumlichkeiten mit einer technisch hochwertigen Praxisausstattung und eigenem Reinluft-OP.

Neben einer fundierten Fachkompetenz erwarten wir u.a. von Ihnen ein ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein sowie Einfühlungsvermögen im Umgang mit unterschiedlichsten Patientengruppen.

Ihre Bewerbung schicken Sie bitte an:
Dr. Dr. Volker Ziegowski, vz@fine-face.de

Weitere Infos: **www.fine-face.de**



Im Herzen Bayerns - Münchner Umland

Zur Erweiterung unseres qualitätsorientierten Praxisteams suchen wir eine/n **Vorbereitungsassistent/in oder angestellte/n Zahnärztin/Zahnarzt**. Wir bieten ein attraktives und vielseitiges Leistungsspektrum (Implantologie, KFO, Cerec, Prophylaxe etc.), ein angenehmes Arbeitsumfeld mit flexiblen Arbeitszeiten und attraktiven Konditionen sowie die Möglichkeit einer langfristigen, zukunftsorientierten Zusammenarbeit. Ziel unserer Arbeit ist ein umfassendes Behandlungskonzept in angenehmer Atmosphäre mit motivierten Mitarbeitern auf aktuellem Wissensstand.

Dr. Stefan Vrana - Hauptplatz 36 · 85276 Pfaffenhofen a.d. Ilm
bewerbung@zahnarzte-pfaffenhofen.de

Weiterbildungsassistent/in - Oralchirurgie 3 Jahre

Wir sind eine MKG-Oralchirurgische Praxis mit breitem Behandlungsspektrum und zur vollen Weiterbildung Oralchirurgie berechtigt. Wir suchen ab Anfang 2019 eine/n engagierte/n Zahnärztin/Zahnarzt als **Weiterbildungsassistent/in**. Haben Sie bereits 24 Monate Berufspraxis sind engagiert, teamfähig und verantwortungsvoll, dann bewerben Sie sich bei uns.

morbach@mkg-rheinessen.de / www.mkg-rheinessen.de

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**

SO SOLLTE IHRE ZUSCHRIFT AUF EINE CHIFFRE-ANZEIGE AUSSEHEN

Bitte freimachen!

Die Kennziffer bitte deutlich auf den Umschlag schreiben!

ChiffreZM...
 Deutscher Ärzteverlag
 Zahnärztliche Mitteilungen
 Anzeigendisposition
 Postfach 40 02 54
 50832 Köln

Raum Dresden / Dürrröhrsdorf

Wir suchen ab sofort, zur Verstärkung unseres Teams, in einer gut etablierten Gemeinschaftspraxis, mit breitem Behandlungsspektrum, einen angestellten **Zahnarzt/Zahnärztin** mit deutschem Examen für 20-30 Wochenstunden. Einen ersten Eindruck können Sie sich unter: **www.za-b.de** verschaffen. Auf eine Bewerbung freuen sich: **Dr. Karin und Peter Boden**
 Kastanienweg 5, 01833 Dürrröhrsdorf
 Tel. 0172/3448006 oder 035026/90352
 Mail: **peterboden@gmx.de**

KFO FZÄ/FZA oder ZÄ/ZA

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir für unsere moderne kieferorthopädische Praxis in Freising eine/n motivierte/n Kieferorthopädin/en, oder eine/n MSc Kieferorthopädin/en. Hohe Qualität, nette Patienten und ein tolles Team garantieren Spaß und Freude an der Arbeit. Ein breites Behandlungsspektrum sorgt für einen abwechslungsreichen Arbeitsalltag. Eine professionelle Einarbeitung wartet auf Sie. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung: **asadeh@drhatami.de**

Augsburg

ZÄ/ZA/Assistenzärztin/- arzt mit BE in Voll- oder Teilzeit gesucht, gerne auch Wiedereinsteiger/innen.
 Für unsere große und moderne Praxis in Augsburg suchen wir Sie zur Verstärkung unseres jungen und motivierten Teams.
Wir wünschen uns eine langfristige Zusammenarbeit.
info@zahnarztpraxis-stilz.de

Reutlingen -Tübingen

Wir suchen eine/n Vorbereitungsassistenten/in für unsere moderne, qualitätsorientierte Praxis.
www.dr-burth-eningen.de
stefanburth@arcor.de

Praxisklinik Apollonia im Düsseldorfer-Süden

mit Schwerpunkt Implantologie + Prothetik sucht ab sofort oder später **ZA (w/m)** in Vollzeit
 Wir freuen uns auf ihre Bewerbung:
info@apollonia-praxisklinik.de

Wer sich für Anzeigen interessiert, ist immer bestens informiert.

KFO Mülheim a.d. Ruhr

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort eine/n **FZA/Ä für KFO** oder **MSc KFO** oder **KFO-versierte/n Zahnarzt/ärztin** in Voll-oder Teilzeit. Wir sind eine moderne Mehrbehandler-Praxis mit einem jungen, motivierten Team und tollem Arbeitsklima. Wir bieten ein breites Behandlungsspektrum, individuelle Fortbildungsmöglichkeiten und flexible Arbeitszeiten. Weitere Infos gibt es unter: **www.kfo-muelheim.de**
 Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!
gutentag@kfo-muelheim.de

Main - Tauber - Kreis

Freundl. Vorbereitungsassistent/in oder ang. **ZÄ/ZA** gesucht für moderne, qualitätsorientierte Praxis mit breitem Behandlungsspektrum. Gerne auch Berufsanfänger/in. Umfangreiche Erfahrung in der Ausbildung von Assistenten ist vorhanden. Sehr gute Verkehrstechn., Anbindung nach WÜ/HN. Wir sind ein nettes Praxisteam, bei dem der Patient sowie die Qualität und Freude an der Arbeit im Vordergrund steht. **Tel.: 09341-13366**
E-Mail: k.abel@freenet.de



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 Berlin und Leipzig.**

Was wir Ihnen bieten:

- Komplettes Behandlungsspektrum (außer Kfo) und anspruchsvolle Versorgungen,
- 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.

Kinderzahnheilkunde auf höchstem Niveau

Wir möchten unser Team mit einer/-m Zahnärztin/Zahnarzt verstärken! Sie verfügen über 1 Jahr Berufserfahrung und möchten das gesamte Spektrum der Kinderzahnheilkunde kennenlernen (inkl. Lachgas- und ITN-Behandlungen)? Als erfahrene Spezialpraxis in **Hamburg-Altona** bieten wir Ihnen die Möglichkeit in einem großen und sehr gut ausgebildeten, herzlichen Team zu arbeiten. Auf Ihrem Weg zum Profi in der Kinderzahnheilkunde nehmen Sie selbstverständlich an unseren Fortbildungen teil.



ZAHNARZTPRAXIS
FÜR KINDER

Wenn Ihr Herz nun höher schlägt, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Bewerbung!
**Zahnarztpraxis für Kinder
Dr. T. Roloff und M.Quick-Arntz
Holstenplatz 20b
22765 Hamburg**
Oder per Email an: quick@kinderzahnaerztin.com

Für unsere rechtsrheinisch von Köln gelegen, etablierte Kinderzahnarztpraxis „Leo Löwenzahn“ (www.leo-loewenzahn.com), suchen wir eine/n Zahnärztin/ Zahnarzt zur Unterstützung unseres Teams. Wir arbeiten fortbildungsorientiert und bieten Weiterbildungsmöglichkeiten im Bereich Kinderzahnheilkunde oder auch KFO an, daher sind Berufsanfänger ebenso herzlich willkommen. Wir streben eine langfristige Zusammenarbeit an. Sie erwarten ein eingespieltes Praxisteam, eine kindgerechte Praxis mit modernster technischer Ausstattung und innovative Behandlungskonzepte. Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbungen unter: anmeldung@schmitz-ebel.de oder vorab telefonischer Kontakt unter 0163-2447030.

**Geben Sie Ihre Anzeige online auf
www.aerzteverlag.de/anzeigenservice**

**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
- voll-digitale 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

Fachzahnarzt/-ärztin für Oralchirurgie

Profitieren Sie von unseren
erstklassigen Rahmenbedingungen und
konzentrieren Sie sich voll und ganz auf
Behandlung und Patient.

**+ Verantwortung für den
Bereich Implantologie
und Oralchirurgie**

+ Hohe Terminauslastung

**+ Modernste Geräte-
ausstattung (u.a. DVT)**

+ Meisterlabor vor Ort

**+ Digitalisierte Praxis-
organisation**



**Mehr erfahren:
ZZB.de/zm-oc**



ZZB.de

ZZB-Zahnärzte GmbH
Medizinisches Versorgungszentrum

Bahnhofstraße 9
12305 Berlin
info@ZZB.de
030 • 705 509-0

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.

Hannover Zentrum Zahnarzt (m/w)

Wir bieten beste Lage, modernes Konzept, sehr schönes Ambiente. Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams in Anstellung fortbildungsorientierte, teamfähige Kollegen. Behalten Sie Ihre Freiheit und konzentrieren Sie sich auf die Zahnmedizin im Team. **FoBiZA@t-online.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 vollqualifizierter 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



BAYERWALD ZAHN
Bewirb dich jetzt!

Wir suchen eine (n)

Zahnarzt(in)

für unsere MVZ Standorte Niederbayern / Passau

Wir sind eine moderne Praxis mit umfassendem Behandlungsspektrum und suchen zur Unterstützung unseres Teams einen freundlichen und motivierten Arzt mit Spaß an selbständiger Arbeit.

Wir freuen uns auf ihre Bewerbung!

Tel.: 08554 / 513
eMail: Management@Bayerwaldzahn.de
www.Bayerwaldzahn.de

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

- Innovative Zahnmedizin im westlichen Münsterland -

Unsere überörtliche innovative Fachpraxis in Coesfeld mit den Schwerpunkten Parodontologie, Oralchirurgie, Implantologie, Endodontie und Kinderzahnmedizin sucht zur Verstärkung des Teams einen

Weiterbildungsassistenten (m/w) für Oralchirurgie

mit deutschem Examen.
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter info@kohl-heers.de



Westlicher Bodensee

Für unsere moderne, etablierte zahnärztliche Gemeinschaftspraxis mit breitem Behandlungsspektrum (Impl., Cerec, Meisterlabor) suchen wir ab dem **01.11.2018** einen motivierten Kollegen (m/w), mit einem überdurchschnittlichen Qualitätsbewusstsein, einer ausgeprägten Patientenorientierung und Freude am Arbeiten in einem großen, jungen Team, für langfristige Zusammenarbeit mit Aussicht auf Partnerschaft.

Wenn Sie Wert auf Präzision und Ästhetik legen, sowie Bereitschaft zur Fortbildung mitbringen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung.

Dr. Inge Kammermeier-Winter, Dr. Carsten Menke
Hegastr. 3, 78315 Radolfzell,
www.dzaap.de • menke@dzaap.de



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

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams eine/n motivierte/n

VORBEREITUNGSASSISTENT/-ASSISTENTIN

- mit/ohne Berufserfahrung
- für 20 bis 30 Stunden pro Woche
- ab 1.9.2018 oder auch später



FAMILIEN
ZAHNPRAXIS
INGELHEIM AM RHEIN
www.familien-zahnpraxis.de

Wir sind eine im Herzen Rhein Hessens angesiedelte Zahnarztpraxis mit 3 BHZ und Eigenlabor, die auf die zahnärztliche Versorgung der gesamten Familie spezialisiert ist. Als weitere Besonderheit spricht die Praxis auch Angstpatienten an, was sich durch spezielle Sedierungsverfahren (Lachgas) ausdrückt.

Die modern renovierte und neu strukturierte Praxis eröffnete 2015 und sucht nun aufgrund ständigem Wachstum weitere und motivierte Unterstützung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung – an Dr. med. dent. Caroline Melzer (cm@familien-zahnpraxis.de)

Braunschweig

Wir wollen uns vergrößern und sind auf der Suche nach motivierten, qualitätsorientierten, kompetenten Zahnärzten für unser freundschaftlich-kollegiales Team. Wir bieten ein modernes Ambiente, beste Arbeitsbedingungen und fantastische Entwicklungsmöglichkeiten (Wir sponsern ein Curriculum Ihrer Wahl). Es erwartet Sie ein sympathisches Team aus Zahnärzten, Implantologen und Zahntechnikern.

Legen Sie Wert auf Qualität und fühlen sich angesprochen, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Torun-Zelenkov MVZ GmbH, Ritterbrunnen 4, 38100 Braunschweig, 0531-1231150



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

Köln, rechtsrheinisch

Wachsende, qualitätsorientierte Praxis sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt **eine(n) angestellte(n) ZÄ/ZA** zur langfristigen Verstärkung unseres gut gelaunten Teams, zunächst 15 - 20 h / Woche. Gerne mit Cerec-Erfahrung und/oder anderer Spezialisierung. Alle Formen der Zusammenarbeit sind denkbar. praxis@shafident.de freut sich über Ihre Bewerbung!



Adendorf/ Lüneburg ZÄ/ZA

Für unsere moderne qualitätsorientierte Praxis suchen wir nach Absprache eine/-n freundliche/-n und engagierte/-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

dr. rainer cremer
ZAHNÄRZTE

Für die Verstärkung unseres Teams in unserem stetig wachsenden **Medizinischen Versorgungszentrum** suchen wir **SIE** als einen zukunftsorientierten und begeisterungsfähigen

ZAHNARZT (m/w) im Raum Aachen

Wir bieten Ihnen:

- erfahrenes Team auf Augenhöhe
- modernste Ausstattung
- außergewöhnliche Entwicklungsmöglichkeiten
- überdurchschnittliches Gehalt
- angenehme Arbeitszeiten
- mehr als „nur“ Angestellter sein

endodont. MVZ GmbH | englerstraße 10 | 52249 eschweiler | www.praxiszentrum-cremer.de
bewerbung@praxiszentrum-cremer.de T. 0172 - 27 36 712

DEINE ZUKUNFT BEI UNS!

360°zahn

- Faire Patientenverteilung, sowohl Kasse als auch Privat und ausreichend viele Patienten für jeden Behandler
- Viele prothetische Fälle aller Art möglich
- hohe Festgehalt sowie hohe Honorarbeteiligung
- interdisziplinäres Arbeiten mit allen Fachrichtungen
- fallbesprechungen und Behandlungsplanungen im Team
- Aufstiegs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- hochmoderne, stark frequentierte Praxis mit vielen qualitativ hochwertigen Zusatzleistungen
- Eigener Arbeitsplatz im Arztbüro
- Durchbehandlung der eigenen Patienten ohne Abgabe der Zahnersatz Fälle an einen Seniorarzt
- hohe Honorarbeteiligung
- festen Behandlungszimmer und feste Assistententeams

Bewirb Dich jetzt auf unserem Karriere-Portal:
360gradzahn-karriere.de
jobs@360gradzahn.de

KREIDENT
Zahnmedizinisches Zentrum

Für unsere gr. Gemeinschaftspraxis im Zentrum von in Krefeld suchen wir eine/n nette/n **Kinderzahnärztin/arzt**. Ein abgeschl. od. geplantes Kinder- od. Jugendcurriculum wäre von Vorteil. Wir gewährleisten eine umfassende Einarbeitung und Ausbildung in einem schlüssigen Behandlungskonzept und ermöglichen Ihnen die Teilnahme an weiterführenden Fortbildungskursen. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!
praxis@kredent.de
Dr. Dr. Rahmann und Kollegen
www.KREIDENT.de
Tel: 02151 650 6 555
47799 Krefeld, Rheinstrasse 23

EINE AUSWAHL UNSERER STELLENANGEBOTE

ZAHNÄRZTE ■ ASSISTENTEN ■ NACHFOLGER [m/w]

BADEN-BADEN GAGGENAU	BIELEFELD MINDEN	HEILBRONN
BERCHTESGADEN	SIEGEN GIEßEN	KARLSRUHE
STRAUBING PASSAU	EIFEL JÜLICH	DONAUWÖRTH
GÖPPINGEN ESSLINGEN	ASCHAFFENBURG	BÜTTELBORN
HEINSBERG ERKELENZ	GELSENKIRCHEN	MEMMINGEN
WIESBADEN	MÄRKISCHER KREIS	CRAILSHEIM
WEDEMARK HANNOVER	DESSAU ROSSLAU	BÖBLINGEN
OBERFRANKEN COBURG	HH GEESTHACHT	NAILA HOF
DINGOLFING LANDSHUT	RHEINFELDEN	HENNEF (SIEG)
BERLIN ZEUTHEN	DORTMUND HERNE	PIRMASENS

Kostenfreie Stellenanfrage: www.deutscher-zahnarzt-service.de | 0521/911 730 42

Zahnklinik und Zahnarztpraxis UNNA

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams **eine(n) Vorbereitungsassistenten(in) oder angestellte(n) ZA/ZA**. Wir decken das gesamte Spektrum moderner Zahnheilkunde inkl. KFO ab. U. a. arbeiten wir mit DVT, Omnicam, Lachgas, Behandlungen in Vollnarkose, Endo-maschinell, Laser, Vollkeramikrestaurationen, meistergeführtes Dentallabor im Haus. Wir freuen uns auf eine langfristige Zusammenarbeit und Ihre Bewerbung: Frankfurter Str. 69, 59425 Unna; Tel.: 02303-96100-33 oder info@zahnklinik-unna.de

Goslar (Zweitpraxis Bad Harzburg)
Z-MVZ sucht:
Angestellte/n Zahnärztin/Zahnarzt
Vorbereitungsassistent(in)

Modernste Behandlungsmöglichkeiten, voll digitalisiert, minimalinvasive Implantologie, Laser, DVT, CAD/CAM-Versorgung, Prophylaxeabteilung, Dental-Labor. Leistungsgerechte umsatzbezogene Bezahlung, Voll- oder Teilzeit.
Tel: 05321/34020 (Praxis) ✦ www.dr-belger.de ✦ E-Mail: hans@dr-belger.de

Oralchirurg/MKG Chirurg (m/w)

Für meine modern eingerichtete, rein oralchirurgische Überweiserpraxis im Süden Hamburgs suche ich zur Verstärkung des Teams einen aufgeschlossenen Kollegen oder eine Kollegin mit deutschem Examen (gerne auch Teilzeit). In der Praxis wird das gesamte Spektrum der dento-alveolären Chirurgie angeboten. Eine längerfristige Zusammenarbeit ist erwünscht.
ZM 036328

dentigo
Zahnmedizinisches Versorgungszentrum

Köln-Mülheim
Seit 20 Jahren erfolgreicher Standort bietet Stelle für **angestellten Zahnarzt und MKG/ Oralchirurgen.**
www.dentigo.de
Email bitte an Za. Roland Münch rmu@dentigo.de

Kinderzahnheilkunde Friedrichshafen

Ihr Herz schlägt für die Kinderzahnheilkunde und Sie haben min. 1 Jahr BE? Sie möchten unsere kleinen Patienten auf höchstem Niveau versorgen (inkl. Lachgassedierungen und ITN)? Sie sind an einer fundierten Aus-/Weiterbildung in der KIZHK interessiert? Dann werden Sie Teil unseres Teams in Voll- oder Teilzeit (12-22 h). Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!
Dr. Uta Salomon M.Sc. und Dr. Katja Helmer
Wendelgardstr. 21, 88045 Friedrichshafen
uta.salomon@kinderzahnarzt-friedrichshafen.de

KFO Oberbayern

Vorbereitungsassistent/in in Vollzeit mit Tätigkeitsschwerpunkt in KFO bzw. Weiterbildung in Master of Science KFO (wird bezuschusst) für kieferorthopädische Praxis gesucht.
Unsere Standorte sind: Praxis Ingolstadt, Praxis Geisenfeld, Praxis Penzberg. Unsere Kontaktadresse: **Dr. Dieter Eberhard, Harderstr.12, 85049 Ingolstadt, Tel. 0841/9516770 oder mobil: 0171/4224982**

Fachzahnarzt für Oralchirurgie (m/w)

Für unsere rein chirurgische Überweiserpraxis suchen wir zur Verstärkung unseres Teams einen kompetenten, freundlichen und zuverlässigen Kollegen (m/w) mit deutschem Examen. In unserer Praxis in Mannheim bieten wir das gesamte Spektrum der dento-alveolären Chirurgie in angenehmer Arbeitsatmosphäre. Eine langfristige Zusammenarbeit ist erwünscht.
spengler@kieferchirurg-mannheim.de

Komplette KFO-Weiterbildung!

Besondere KFO-Praxis mit kompletter (!) dreijähriger Weiterbildungsberechtigung sucht ebenso besondere(n) Assistentin(en). Wir freuen uns über Ihre schriftliche Bewerbung mit Lichtbild.
Dres. Claudia und Georg Zöller,
Pirmasenser Str. 59, 67655 Kaiserslautern
(Tel.: 0631 - 3608850)

Raum Mannheim / Heidelberg

Zur Verstärkung unseres Teams haben wir folgende Stellen zu besetzen:

WEITERBILDUNG ORALCHIRURGIE (m/w)
- 3 Jahre Weiterbildungsermächtigung -
UND

ZAHNARZT (m/w) KONS/PROTHETIK/ENDO
ab sofort oder später.

Ihr Profil:

- 3 Jahre Berufserfahrung
- routiniertes selbständiges Arbeiten in Kons/Prothetik/Endo
- hohe Motivation und Teamfähigkeit

Bewerbungen an: evaendweber@oralchirurgie.com

Prof. Dr. Fred Bergmann & Partner
www.oralchirurgie.com



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

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

Ausbildungsstelle zum Spezialisten für Parodontologie der DGParo

- Sie haben Ihr Zahnmedizinstudium erst vor kurzem erfolgreich abgeschlossen
- Sie sind hochmotiviert und eine überdurchschnittliche Leistungsbereitschaft zeichnet Sie aus
- Sie sind ein Teamplayer mit Leidenschaft für seinen Beruf
- Sie haben neben der klinischen Arbeit am Patienten großes Interesse an
- Forschung und Lehre
- Sie sind bereit, engagiert und flexibel Teil unseres Teams zu werden

Dann bewerben Sie sich noch heute unter:

Praxis für Zahnheilkunde GbR
Prof. Dr. M. Hürzeler/Dr. O. Zuhr
Ansprechpartnerin: Frau Dr. Bärbel Hürzeler
Rosenkavalierplatz 18
D-81925 München
Tel: 0049-89-18 91 75 -14
E-Mail B.Huerzeler@huerzelerzuhr.com



Print und Online
Die effektive Kombination

Ab dem Erscheinungstermin wird Ihre Anzeige zusätzlich 6 Wochen auf zm-online.de veröffentlicht!

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**

STELLENANGEBOTE AUSLAND



zahnarztzentrum.ch



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 Teilzeillösungen

Ihre Qualifikation

Teamfähigkeit | mind. zwei Jahre Berufserfahrung | Minimalinvasive Behandlungsmethode | 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>

//st.gallen

Die **Kinder- und Jugendzahnklinik** der Stadtverwaltung St.Gallen, Zentrum für Präventiv- und Kinderzahnheilkunde, in der Ostschweiz sucht eine engagierte, freundliche und motivierte Person als

Zahnärztin/Zahnarzt

mit einem schweizerischen oder EU anerkannten Diplom.

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- zahnärztliche Beratung der Eltern / Patienten mit Verlaufskontrollen.
- zahnärztliche Diagnostik und Behandlung aller Patienten in allen zahnärztlichen Bereichen
- Reihenuntersuche in den Schulen und Kindergärten
- Behandlungen in Vollnarkose und Lachgassedierung

Sie verfügen über Sensibilität im Umgang mit Kindern, sind fortbildungsorientiert und verfügen über Kompetenz in allen üblichen, modernen Behandlungsmethoden des kinderzahnmedizinischen Behandlungsspektrums. Bewerber/innen mit einem Tätigkeitsschwerpunkt in Kinderzahnmedizin werden bevorzugt.

Die Klinik verfügt über modernste medizinische Instrumente und Geräte, digitalisierte, PC-unterstützte Auswertungsmöglichkeiten und eingearbeitete Assistentinnen.

Weitere Auskünfte gibt Ihnen die Leiterin, Dr. Yvonne Wagner, Telefon +41 71 224 63 00, gerne. Bitte reich en Sie uns Ihre Bewerbung online unter www.stellen.stadt.sg.ch oder per Post an die Personaldienste der Stadtverwaltung St.Gallen ein, Rathaus, 9001 St. Gallen.

Mehr Informationen: www.stellen.stadt.sg.ch

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Stadt St.Gallen, Personaldienste, Rathaus, 9001 St.Gallen, www.stadt.sg.ch

Zahnärztin/Zahnarzt gesucht für die Niederlande

Qualitätsorientierte Kollege/in für größere Zahnarztpraxis im Süden von den Niederlanden per sofort gesucht (Voll-/Teilzeit oder nach Absprache). Niederländische Sprachkenntnisse und BIG-Registrierung sind von Vorteil. Bewerbung bitte mit Telefon Nummer an : **Nitandn101@gmail.com** oder Tel. **0162 8652714**

Praxis Luxemburg Stadt

Prothetisch erfahrene/r **Zahnärztin/Zahnarzt** ab sofort und langfristig gesucht fuer eine Bestandspraxis in Lux. Stadt aufgrund Praxiserweiterung. 3-5 Tage pro Woche, Details flexibel nach Absprache. **ZM 036277**

ZA/ZÄ in der Alpenstadt Chur

80%-Stelle in allgemein zahnmedizinischer Praxis, mind. 2 Jahre Berufserfahrung, Bewerbung bitte an: **info@churident.ch**

Zahnarztpraxis Dr. U. Kiefer, Quaderstr. 7, 7000 Chur, Tel. +41 81 252 65 33, www.churident.ch

Südtirolentalclinic

sucht junge(n), zahnärztlichen Kollegen/-in. Wir bieten Ihnen eine Ausbildung zum Master (Endodontie, Ästhetische Zahnmedizin, etc.). Bitte melden Sie sich unter **info@sueden.it**

Zahnarzt in Dubai und Schweiz?

MDC-IWI, Postfach 316
FL-9495 Triesen Tel.: 004232630090
www.mdc-iwi.com

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**

OWL / Raum Paderborn

Angestellter ZA / ZÄ in Teilzeit für etablierte Praxis ab Oktober oder später gesucht. Langfristige Zusammenarbeit (Partnerschaft / Übernahme) möglich. Mail: **zahnpraxis-pader@web.de**

KFO zw. Köln & Düsseldorf

Zur Verstärkung und Ausbau unsere KFO-Abteilung, suchen wir **FZA/FZA** in Teilzeit, Tel.: **0151/46733111**

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

Anzeigen informieren!

Calw

Suche Zahnärztin in Teilzeit, alle Formen der Zusammenarbeit möglich. Bewerbungen unter: **praxis@dr-corinna-guenther.de**, Telefon: **07051-2434**.

ANZEIGENMANAGEMENT

Wir sind für Sie da!

Telefon +49 (0) 2234 7011-290
kleinanzeigen@aerzteverlag.de
www.aerzteverlag.de/anzeigenservice



Geben Sie Ihre Anzeige online auf www.aerzteverlag.de/anzeigenservice

STELLENANGEBOTE ZAHNTECHNIK

VERTRETUNGSANGEBOTE

76 Baden-Baden, Schwangerschaftsvertretung in Teilzeit ab 1.6.2018, für ein Jahr gesucht. TEL. **017631257459**

Du bist gut? Meine Kronen sind besser!
ZaehnestattKronen@web.de

STELLENANGEBOTE TEILZEIT

Gütersloh

Wir suchen für unsere Praxis ab Januar 2019 oder nach Absprache einen **angestellten Zahnarzt oder Weiterbildungsassistenten (m/w)** in Teilzeit.

Wir bieten ein engagiertes, fortschrittorientiertes und erfahrenes Team mit Leidenschaft für Zahnmedizin in einer modern ausgestatteten Praxis. Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

info@schenke-zahnheilkunde.de oder **Berliner Str. 133b, 33330 Gütersloh**

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

Für unser **Zahnmedizinisches Versorgungszentrum** suchen wir ab dem 01.11.2018 eine/n motivierte/n

Zahnärztin/Zahnarzt

in Teilzeit (20,0 Wochenstunden). Die Stelle ist zunächst auf ein Jahr befristet.

Neben der zahnmedizinischen Behandlung von Patientinnen und Patienten umfasst die Stelle auch die Mitwirkung an einem interdisziplinären Forschungsprojekt. Nähere Informationen zur Stelle finden Sie unter **http://carolinumplus.de/jobs/** - wir freuen uns auf Sie!

Ihre Bewerbung senden Sie unter Angabe der **Ref.Nr. 03-2018** bis zum 30.09.2018 bevorzugt per E-Mail an jung@carolinumplus.de

Raum Sindelfingen

U-Bahn-Anschluss im Bau. Unsere Leistungen sind zumeist außerhalb der Regelversorgung, festsitzend. Sie müßten von Ihrer Expertise vor Patienten, Röntgenbildern und Helferinnen bestehen können, CAD/CAM fest sein.

ZM 036268

Reutlingen -Tübingen

Wir suchen eine/n angestellte/n ZA / ZA in Teilzeit für unsere moderne, qualitätsorientierte Praxis. **www.dr-burth-eningen.de**
stefanburth@arcor.de

ANZEIGEN-SCHLUSSTERMINE

zm-RUBRIKANZEIGENTEIL

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
Für Heft 22 vom 16. 11. 2018 am Freitag, dem 19. 10. 2018

jeweils bis 10 Uhr

Bitte geben Sie Ihren Auftrag so rechtzeitig zur Post, dass er möglichst noch vor dem Anzeigenschluss bei uns vorliegt. Der Anzeigenschlusstag ist der letzte Termin für die Auftragserteilung und die Hereingabe des Anzeigentextes. Auch Stornierungen und Änderungen in Anzeigen sind nur bis zum Anzeigenschlusstag 10.00 Uhr, möglich. Schicken Sie Ihre Auftrags- oder Änderungswünsche nur an:



zm Zahnärztliche Mitteilungen
Anzeigendisposition
Postfach 40 02 54, 50832 Köln
E-Mail: kleinanzeigen@aerzteverlag.de
Tel.: (0 22 34) 70 11-290



M1
Med Beauty



Die M1 Med Beauty ist führender Anbieter von medizinischen Schönheitsbehandlungen. Unsere Gruppe betreibt in Deutschland insgesamt 19 Fachzentren für die Plastische Chirurgie & Ästhetische Medizin. Im Rahmen unserer Expansion suchen wir zum frühestmöglichen Zeitpunkt für unsere Standorte in:

BERLIN, MÜNCHEN, FRANKFURT AM MAIN, ESSEN, LEIPZIG UND DÜSSELDORF

ZAHNMEDIZINISCHE FACHANGESTELLTE (M/W)

Bringen Sie Leidenschaft, Begeisterung und Lust für eine Herausforderung mit „Biss“ mit? Sind die vielfältigen Aufgaben der ästhetischen Zahnheilkunde Ihr Schwerpunkt? Lieben Sie die Herausforderung, Ihr Know-how im Tagesgeschäft einzubringen? Dann werden Sie Teil eines dynamischen, freundlichen Teams.

WAS WIR IHNEN BIETEN

- Einen attraktiven Arbeitsplatz in schöner Umgebung
- Die Möglichkeit zum Wachstum eines Marktführers in einem attraktiven Segment beizusteuern
- Anstellung inkl. attraktivem Vergütungsmodell
- Abwechslungsreiche Aufgaben in der ästhetischen Zahnheilkunde, Implantologie und Oralchirurgie

IHRE AUFGABENBEREICHE:

- Stuhlassistenz mit eigenständigen vor- und nachbereitenden Maßnahmen bei der zahnärztlichen Behandlung
- Konservierende & prothetische Behandlungen
- Anfertigung von Röntgenaufnahmen
- Einhaltung von Hygienestandards
- Desinfektion und Sterilisation von Instrumenten und Geräten
- Kommunikation mit Dentallaboren

WAS SIE MITBRINGEN SOLLTEN:

- Abgeschlossene Ausbildung zum/ zur Zahnmedizinischen Fachangestellten
- Erfahrung in ästhetischer Zahnheilkunde
- Aktueller Röntgenschein/ aktueller Impfnachweis
- Sorgfalt, Teamfähigkeit und Flexibilität
- Engagement und Freude am Beruf
- Eigenverantwortliches, engagiertes Arbeiten
- Sicherer Umgang mit dem PC

Bewerben Sie sich jetzt mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen, Zeugnissen, einem Bewerbungsfoto sowie Ihren Gehaltsvorstellungen und Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin unter bewerbung@m1-beauty.de. Für weitere Rückfragen steht Ihnen gerne Herr Hollmann unter der Telefonnummer +49 (0) 30 347 474-482 zur Verfügung.

WIR FREUEN UNS AUF SIE!

M1 MED BEAUTY BERLIN GMBH | GRÜNAUER STRASSE 5 – D-12557 BERLIN
+49 30 347-474-482 | BEWERBUNG@M1-BEAUTY.DE | WWW.M1-BEAUTY.DE/KARRIERE



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

Liebe Leser,

nutzen Sie die Möglichkeit, auch im Kleinanzeigenteil Ihre Anzeige farbig zu gestalten.

Informationen lesen Sie in unseren aktuellen Mediadaten oder rufen Sie uns an unter

+49 (0) 2234 7011-290

NEU!

Ab sofort! Online first!

Ihre Anzeige kann ab sofort bereits 10 Tage vor dem Erscheinungstermin auf zm-online.de veröffentlicht werden.

Sprechen Sie uns an:

kleinanzeigen@aerzteverlag.de

Tel: +49 (0) 2234 7011-290



STELLENGESUCHE ZAHNÄRZTINNEN/ZAHNÄRZTE

ANÄSTHESIE PRAXIS im RUHRGEBIET

hat Termine frei. **Tel.: 017698343676, e-Mail: dr-bofu@t-online.de**

KOSTENFREI BEWERBER ANFRAGEN



WIR SUCHEN FÜR SIE
ZAHNÄRZTE ■ ASSISTENTEN ■ PARTNER [m/w]

0521 / 911 730 40 • info@dzas.de • www.deutscher-zahnarzt-service.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**

KFO NRW

Junge, gut ausgebildete FZÄ für KFO, promoviert, sucht VZ-Anstellung in qualitätsorientierter Fachpraxis vorzugsweise in Münster+Umgebung, Düsseldorf oder Köln. **nrv.kfo@gmail.com**

ZA, 25, Examen Juni 2018, dt. Approbation vorhanden, sucht VBA ab Sept. 18, gerne in chirurgisch orientierter Praxis im Raum BW, RP, BY, HE, Diss. in Arbeit. **jungerzahnarzt@gmx.de**

ZA mit Bf. sucht ab sofort in TZ/VZ eine Stelle im Kreis BC, RV, UL. **zahnarztin1234@yahoo.com**

KFO Norden u. Westen Deutschlands

Engagierter ZA mit KFO Erfahrung (Dr., derzeit M.Sc.) und qualitätsorientierter Arbeitsweise möchte ihr Team langfristig unterstützen. **Kfo2018@outlook.com**

Raum Stuttgart

ZA, 55 Jahre, 26 Jahre BE, 24 Jahre in eigener Praxis, qualitätsorientiert, vielfältig fortgebildet, Curriculum Endodontie. Bes. Interesse Endodontie und Zahnerhaltung. Linkshänder. Sucht zum Oktober Teilzeitstelle in Stuttgart. Später evtl. zur Vollzeitstelle ausbaufähig.
inzisivus@yahoo.com

ZÄ, Dt. Examen, Dr.

sucht gleichberechtigte Beteiligung an einer modernen, möglichst digital. ZA Px. **praxsuche@web.de**

KFO

FZÄ für KFO mit langjähriger Berufserfahrung sucht eine VZ-Stelle für langfristige Zusammenarbeit. **ZM 036294**

Solingen

ZA, langj. BE, sucht Stelle als angest. ZA in qualitätsorient. Praxis. **ZM 036140**

Kieferorthopädin, Raum FFM

Suchen Sie kompetente Unterstützung? **0179-5194680 - zahnspange-fm@gmx.de**

Suche KFO-WB-Stelle Rhein-Main-Gebiet

Engagierte Zahnärztin mit großem Interesse für Kieferorthopädie sucht Weiterbildungsstelle zur Fachzahnärztin ab Oktober 2018. Allgemein ZA-Jahr abgeschlossen. **kfo-weiterbildungsstelle@gmx.de**

STELLENGESUCHE TEILZEIT

Bergstraße oder PLZ 646..

Zahnarzt, >13 J. BE, 1-3 Tage/Woche. **zahnarzt646@gmail.com**

KFO Abteilung/Aufbau

Erfahrener FZA bietet sein know how zum Aufbau Ihrer KFO-Abteilung, OPG und FRS nötig.....**okok3@ymail.com**

Niedersachsen + bundesweit Dt. ZÄ, 60 J. **zul.-ber. sucht Sozietät** in Mehrbehandlerpraxis bei geringf. Mitarbeit, auch **KFO. ZM 036340**

ZA langj. BE, niederl.berechtigt, sucht geringf. o. Teilzeit-Beschäftigung. Zuverl., diskret, teamf. Telnr.:017651669759

Liebe Leser,

nutzen Sie die Möglichkeit, auch im Rubrikanzeigenteil Ihre Anzeige farbig zu gestalten. Informationen lesen Sie in unseren aktuellen Mediadaten oder rufen Sie uns an unter **+49 (0) 2234 7011-290**

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**

Dt. Zahnarzt

übernimmt Vertretungen, auch längerfr. Zusammenarbeit mögl., **T. 01771402965**

www.praxisvertreterin.de

kompetent - präzise - zuverlässig **Kontakt: +49 160 946 195 19**

NRW - bundesweit

Dt. ZA, langj. BE, vertretungserf., zuverl., übern. Vertr. u. Not. **Tel. 0170 2198372**

Bundesweit

Dt. ZÄ (44 J.), langj. BE, vertretungserf., bietet Praxisvertr., 0163/7 70 73 60

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**

Bundesweit Vertr. + Notd.

auch kurzfristig, dt. + zuverl. + nett + behuts. + teamföh. ZA. langj. BE **Tel. 0151/57544782 d.gulatz@web.de**

Erfahrener Zahnarzt macht Vertretung, zuverlässig, flexibel, diskret!
T: 01523-4513054

Dt. ZA, langj. BE, übernimmt Ihre Praxisvertretung zuverlässig. **zahnarzt.nrw@gmail.com**

Zä_lj. BE_Komp_Vertretg_01796000585

BEWERBUNGSUNTERLAGEN

bitten wir an nicht in Betracht kommende Bewerber sofort, vollständig und gut verpackt zurückzusenden.

Diese Unterlagen sind für Stellensuchende wertvoll und werden für weitere Bewerbungen benötigt.

Wenn Sie Ihren Absender nicht nennen möchten, empfiehlt es sich, die Rücksendung in einem neutralen Umschlag vorzunehmen. Bitte legen Sie aber einen Zettel mit Angaben der Kennziffer Ihrer Anzeige bei, damit der Bewerber weiß, um welches Inserat es sich handelt.

Wir danken für Ihre Mühe.

Anzeigenmanagement
Telefon +49 (0) 2234 7011-290
kleinanzeigen@aerzteverlag.de
www.aerzteverlag.de/anzeigenservice



GEMEINSCHAFTSPRAXIS/PRAXISGEMEINSCHAFT

Zahnärztin / Zahnarzt

als Juniorpartner/-in für Münchner Innenstadtpraxis gesucht.

Wenn Sie begeisterungsfähig sind, über eine mehrjährige Berufserfahrung verfügen und an der späteren Übernahme einer etablierten Praxis interessiert sind, freuen wir uns Sie kennenzulernen!

Unsere Praxissschwerpunkte sind die orale Rehabilitation, chirurgisch und prothetisch, die Funktionstherapie, Parodontologie und Implantologie. Wir verfügen über sämtliche Einrichtungen für eine umfassende, professionelle Behandlung (ZEISS Mikroskop, Scanner der neuesten Generation, digitales Röntgen...)
Wenn Sie Freude haben an Ihrem Beruf und Teamgeist, dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung!

praxismuenchen@online.de

Schnell informieren - Anzeigen studieren

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**



DR. MEINDL & KOLLEGEN AC

Nürnberg, 3 BHZ, auf 4 erweiterbar, zentrale Lage, Ärztehaus ab sofort abzugeben

Nürnberg Nordstadt, 2 BHZ, hoher Privatanteil ab sofort zu verkaufen

Nürnberg nahe Zentrum, geeignet für türk. oder griechischen Zahnarzt, ab sofort zu veräußern

Nürnberg Zentrum, Laufwege, 3 BHZ, ab sofort abzugeben

Nähe Altmühltal, 4 BHZ, für zwei Zahnärzte geeignet, ab sofort abzugeben

LKR Roth, 3 BHZ, schöne Lage, ab sofort abzugeben

Universitätsstadt Oberfranken, große EP mit Schwerpunkt Implantologie und PA, 5 BHZ und Eigenlabor mit Technikern zum 01.01.2019 abzugeben.

Nürnberg Stadtrand, langjährig gut eingeführte EP abzugeben. Stabile Umsätze und Fallzahlen. 3 BHZ und erweiterbar

südliches Mittelfranken BAG, hoher Privatanteil, 4 BHZ, ab sofort abzugeben

Weitere Details zu den Praxen erhalten Sie:

Dr. Meindl & Kollegen AG, Jutta Horn, Tel-Nr. 0911-23 42 09-33

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**

Essen-Süd

sehr gut gelegene Alterspraxis mit 3 BHZ zu verkaufen. Optimal durch Kindergärten, Altenheime und Schulen. **t.reinmoeller@gerl-consult.de**

Nähe Korbach 3-4 BHZ

Langjährige digitale moderne Px perf. Steri, ca 500 Scheine, schönes Gebäude, ab sofort wg. Alter. Im Mandanten-auftrag **ZM 036354**

Vorort Regensburg ZM 036007

ZA-Pr. m. 130 qm, 2 opt. 3 BHZ, erweiterungsfähig, günstige Miete, gute Work-Live-Balance, aus Altersgründen abzugeben.

Kfo Köln

Kfo Praxis ab 1/2019 abzugeben. **Kfo-Koeln@gmx.de**

Worms: scheinestark

Sehr gutgeh. langj. Px 3 BHZ volles Bestellbuch mit Überleitung abzugeben. Im Mandanten-auftrag **ZM 036361**

Düsseldorf

Zahnarztpraxis, 100 m², 2 Beh.-Zimmer, günstig abzugeben. **ZM 035940**

www.praxisboerse24.de

MedicusVerband
Tel/Fax 089 2736 9231

! Provisionsfrei ! über 400 ZA-Praxen !



- *PLZ 0....
Zwickau: Px. als selbstständiger Teil einer Praxisgemeinschaft zu verkaufen.
- *PLZ 2....
Kreis Stormarn: Umsatz-/Scheinstarke mod. ZA-Praxis im EG auf 175 m².
- Flensburg:** 2 Zimmerpraxis in guter Lage, weitere Ärzte im Haus.
- *PLZ 3....
Raum Paderborn: schöne, gepfleg. 2-3 Zi.-Praxis (160 m²), günstig zu verkaufen.
- *PLZ 5....
Kreis Soest: mod. 3-Zi.-Praxis, digitales Röntgen, 150 m² im EG.
- *PLZ 6....
Großraum Kaiserslautern: sehr gepf. ZA-Praxis, nahe Fußgängerzone.

Unsere kostenlose db-Hotline 0800/66 44 718 und E-Mail **praxisboerse@dentalbauer.de**. Weitere Objekte finden Sie in unserer Praxisbörse unter **www.dentalbauer.de**.

Sehr schöne KFO-Praxis im Südschwarzwald,
gewinnstark, ab sofort zu verkaufen. **ZM 036305**

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**

Siegen, NRW, Praxisabgabe zum Ende 2018

Gutgehende, jung gebliebene Praxis, topp geschnitten mit 4 BZ, zentralem Steri (alle mit Klimaanlage). Erfolgreicher MPG Begehung durch ZÄKWL, Röntgen (OPG, ZF), Gips-Labor und Funktionsräumen auf 156 m² u. erweiterbar. Beste Lage, gutes junges Personal, sehr schönes Umfeld (Kinderbetreuung, alle Schulformen, viel Unterhaltung, Kultur und Natur) in gute Hände günstig abzugeben. Gleitender Übergang möglich. Kontakt: **praxis2019@gmx.de**

Alles, ... außer gewöhnlich :-))

Sehr geschmackvolle moderne Praxis in denkmalgeschützter Jugendstilvilla umständehalber abzugeben. Gut eingeführtes Sanierungskonzept basierend auf fachlich fundiertem kompetentem Behandlungsansatz. PZR, Paro, Endo, Kons, Impla, FAL/FTL, ZE: fertig. Vollklimatisiert, volldigitalisiert, DVT, Piezochirurgie, metallfreies Praxislabor, 80% Privatanteil, ausbaufähig. Sind Sie sicher unterwegs auf allen Gebieten moderner Zahnheilkunde und wünschen Sie Klasse statt Masse, ist das die Praxis für Sie. **SB 0176-6477.1608 (Fon, SMS, Whatsapp)**

Umsatzstarke 4-Behandler ZA Praxis

in Pleinfeld am Brombachsee sucht - ab sofort -

motiviert(e)n Nachfolger(in) für altersbedingtes Ausscheiden von 2 ZÄ

Extrem großes Klientel, sehr viel Prothetik, Kons und Chirurgie.
Großes Interesse auch an weitergebildetem Oralchirurgen(in).

Bei Interesse bitte melden unter:

Tel. : 09144/6845

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

ABZ www.abzeg.de
Ihre Genossenschaft - neutral und unabhängig

Stuttgart Nord 3 BHZ

Optisch schöne perfekt geschnittene Px in sichtbarere Lage/Lift mit mittleren zahken wgö Alter. Im Mandanten-auftrag **ZM 036362**

Freiburg

Altersbedingte Praxisabgabe, 2 BHZ, Labor, dig. Röntgen, gute Lage, zum 1. oder 2. Quartal 2019 abzugeben. **ZM 036256**

Kfo Raum Stuttgart

Langjährig bestehende Kfo-Praxis in zentraler Lage abzugeben. **ZM 036077**

**Sie können Ihre
Anzeige auch
online aufgeben**

[www.aerzteverlag.de/
anzeigenservice](http://www.aerzteverlag.de/anzeigenservice)

Region Trier - Wittlich 3 BHZ

In mod. Gebäude/Lift kommt mod. digitale Zuzahlerpx mit anspruchsv. Spektrum wg Alter zur Abgabe. Im Mandanten-auftrag **ZM 036360**

KFO-Praxis Berlin

Langjährig etabliert, zentral, digital, hoher Gewinnanteil, eingespieltes stabiles Team, auf Ende 2018 abzugeben.
kfo-b@vistomail.com

DILLINGEN/Do./ULM

Mod. Zahnarzt-City-Praxis günstig abzugeben, Helle, freundliche R., 3 BHZ, Steri neu, RÖ neu, ideal für FZA/ Oralchirurg, KFO, Kinder-ZA /ZA-Paar. Nur ausführende Bewerbungen!
ZM 036198

Witten Zentrum

3 BHZ in Witten Zentrum aus Altersgründen zu verkaufen. Auch hier eine top Situation bzgl. Umsatz und Gewinn.
t.reinmoeller@gerl-consult.de

Raum Heilbronn

Etablierte ZA Praxis, 2 BHZ mit großer Ausbaumöglichkeit, geeignet für mehrere Zahnärzte mit z.B. unterschiedlichen TSP ab 01.07.2020 aus Altersgründen abzugeben. **zahnarztpraxis@gmx.de**

Ulm, 40 km südlich

Etablierte gut laufende Landpraxis wg. Todesfall abzugeben. 3 BHZ, Röntgen, OPG, stabiler Umsatz/Gewinn.
Bei Interesse: obm480@gmail.com

Nahe Hannover

Wirtschaftl. sichere Praxis, die Raum für eigene Ideen läßt. Übernahme 2018. 3 BHZ, RKI-konform. Prophylaxe und Zuzahlungen etabliert, engagiertes Team. tafuro@tafuro.de

Abgaben im Kundenauftrag (KFZ-Kennzeichen):

Kinder-ZHK: UL Zahn: A, FFB, HN, MN, PAN, RV, VS, WM FUB-AG, Dr. Ralf Philippi Lange Lemppen 38, 89075 Ulm www.fub.ag, ☎ 0731/18486-0, ulm1@fub.ag

Komplette Praxis mit Praxisimmobilie von privat günstig zu verkaufen. Moderne, ländliche, noch aktive Zahnarztpraxis im Raum Olpe (KZV Westfalen-Lippe) samt Einrichtung und Praxisimmobilie (Erdgeschoss, 110 qm) zu verkaufen. Drei Behandlungszimmer, Steriraum (RKI konform) und andere Räumlichkeiten. Eine Einarbeitungszeit wird nach Wunsch angeboten. ZM 036293

Rüsselsheim- Etablierte, 3 BHZ, digitalisiert OPG und RÖ2. Sironca C4, 3 J., Sirona M1 + 10 J. Gesundheitliche Begehung bestanden. Kompressor ist neu. Ab sofort aus gesundheitlichen Gründen günstig abzugeben. Tel.: 0163/6058970

Augsburg West

Nähe Uni-Klinik! 2 bis 3 Zimmer, Schule/Bank/ Geschäfte/ Lokale/ Bus/ Neubauten im Umfeld. Auch für Schnellentschlossene. Tel. 0171 51319391, ZM 036251

Praxisabgabe

Seit langem bestehende,umsatzstarke Praxis mit hervorragendem Klientel, südlich von Frankfurt/Main, aus Altersgründen abzugeben. ZM 036290

Region Ostfildern 500 Scheine

Volllaufende Px in zentr Bestlage, 2-3 BHZ kompl. Team, viele Reserven in 2019 wg. Alter, im Mandantenauftrag ZM 036359

MKG-Praxis in Hannover abzugeben

Einzelpraxis mit eingespieltem Team, gute Überweiserstruktur. Kein Renovierungsstau, sucht Nachfolger TEL.: 0151 55 800 631

Informiert ist wer die **zm** liest

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

Abgabe einer etablierten Doppelpraxis in München

Nachfolger gesucht für Praxisgemeinschaft, umsatzstark, TOP Lage, neuwertig eingerichtet, 3 BEH, Cerec neu, flexible Personalstruktur, Einarbeitung möglich Kontakt: +49 177 4 22 11 43

Praxisabgabe Bad Berleburg

1975 von Köln nach Bad Berleburg, nie bereut. Das Land ist empfehlenswert, nicht hektisch, ehrlicher, bezahlbar. Absolute Wohlfühlpraxis in Neubau (96), Parterre, 4 Parkplätze, 3 BHL-Zimmer, 116 m², ständig modernisiert. Praxisimmobilie ist Eigentum! Stadt Bad Berleburg: 20.000 Einw., Bahnhof, Krankenhaus, alle Schulen, großes Kulturangebot, Sportmöglichkeiten: Golf, Tennis, Schwimmen, Ski, Wandern etc., kurz: Wohlfühlstadt mit zu wenig Zahnärzten. Tel.: 02751/3246

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.

Praxisflächen Innenstadtlage Frankfurt/Main abzugeben

Moderne Praxisräume in Top Lage in der Frankfurter Innenstadt abzugeben. Verhandbar sind die reine Übernahme der Innenausbauten mit der Anmeldung und den Behandlungszeilen oder auch optional die Übernahme der dentalen Gerätschaften. Die gesamte Praxis wurde von einem namhaften Innenarchitekten sehr modern und hochwertig gestaltet und befindet sich in einem sehr guten Zustand. Eine Besichtigung ist jederzeit möglich. Bitte kontaktieren Sie mich unter Chiffre ZM 036377.

SCOUT.DENTAL

Stellen- und Praxisbörse

0800 4477600
info@scout.dental
www.scout.dental



Die Experten für

Praxisvermittlung

- persönlich besichtigt
- wirtschaftlich geprüft
- umfassend aufbereitet
- aktiv betreut

www.concura.de

Tel.: 0621 4 30 31 35 00

Mail: kontakt@concura.de



Praxisstart

in Norddeutschland

- **Praxisübernahme**
Gründung & Abgabe
- **Stellenbörse**
Assistenten & angestellte Zahnärzte
- **Existenzgründung**
Beratung & Veranstaltungen

Ihre Ansprechpartner:

Bremen/Hamburg/Oldenburg
Michael Lüers
Tel.: +49 (0) 171 / 3081229
E-Mail: michael.lueers@nwd.de

Braunschweig/Göttingen/Hannover
Bianka Tandler
Tel.: +49 (0) 171 / 7861019
E-Mail: bianka.tandler@nwd.de



Weitere Unternehmen der NWD Gruppe:



www.nwd.de/praxisstart

Raum Bad Neuenahr

Mein Mandant verk. sehr mod. digitl. Px/ DVT, Omnicam, Mectron etc. wegen Alter an attrakt. Standort. ZM 036351

RAUM FREIBURG

moderne, etablierte, scheinstarke 3 BHZ, kleines Labor, Parkplätze, treuer Patientenstamm, mit Potential in Implantologie, KFO baldmöglichst abzugeben. PraxisRegioFreiburg@web.de

HOF- Oberfranken

Umsatz- und ertragsstarke Praxis, 1a-Lage Innenstadt, 3 BHZ, abzugeben. Sanfter Einstieg möglich. www.gaebler-hoffmann-albertz.de joachim-gaebler@web.de

Karlsruhe Zentrum 3-4 BHZ

Sehr gutgehende durchorgan. digitale Px mit laufendem Qm, wg. Alter. Im Mandantenauftrag ZM 036364

Kreisstadt bei Würzburg

Praxis mit 3 BHZ, voll digitalisiert, aus Altersgründen abzugeben. s.roeder@gerl-dental.de

Plz 53 linksrheinisch

Arbeiten, wo andere wohnen. Landpraxis (5 Zi. + Labor) in Bestlage abzugeben. Bei Interesse auch mit Immobilie. Übergangszeit möglich. Maklergebote nicht erwünscht. ZM 035821

Raum Heilbronn

Etablierte ZA Praxis, 2 BHZ mit großer Ausbaumöglichkeit, geeignet für mehrere Zahnärzte mit z.B. unterschiedlichen TSP ab 01.07.2019 aus Altersgründen abzugeben. tinella_balogh@yahoo.de

BREMEN

Langjährige, etablierte Praxis, 150 m² mit 3 BHZ, Praxislabor, usw. aus Altersgründen in 2019 abzugeben. Einarbeitung möglich. ZM 036339

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

Stadt im Allgäu

Ertragreiche und großzügige Praxis mit Eigenlabor in neu renovierter Jugendstilvilla. Ideal für 2 Behandler. Abzugeben in 2019. Kontakt: natasa.dzeba@nwd.de

Würzburg

Top - Praxis mit 3 BHZ (optional auf 4 erweiterbar), digitales OPG, Privatanteil > 50%. s.roeder@geri-dental.de

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**

Köln-Nord: sehr gewinnstark

Digitale 3 Stuhl Px mit sehr guten Zahlen in Bestlage wg. Gesundheit fließend abzugeben. Im Mandantenauftrag **ZM 036357**

Oberschwaben / Kleinstadt

Praxis mit 3 Behandlungszimmern. Gute Umsatz-Gewinn Struktur. Aus gesundheitlichen Gründen günstig abzugeben. Kontakt: natasa.dzeba@nwd.de

Ingolstadt 6 BHZ

mod. Px 270qm ohne Investitionsstau alles digital, angestellte ZAs optional zu übernehmen. Im Mandantenauftrag **ZM 036355**

Raum Rosenheim

Praxis mit gutem Klientel zu verkaufen. Ca. 180 qm, 3 Beh.Zimmer. Freundliches, helles Ambiente. Sehr guter Umsatz, sehr guter Gewinn.
Kontakt: natasa.dzeba@nwd.de

Nähe Rastatt- Karlsruhe 3 BHZ

Sehr patientenstarke Px mit kleinen Kosten, guter mat. Ausstat. wg. Alter in 2019. Im Mandantenauftrag **ZM 036356**

KFO Raum Stuttgart

Günstig gelegene, schöne KFO-Praxis mit allen modernen Behandlungstechniken und überdurchschnittlichem ausgestatteten Labor abzugeben. Übergang kann individuell gestaltet werden.
kfostuttgart@t-online.de

Düsseldorf Laufage

2-3 Stuhl px mit solider KaVo-Aussta., gute Scheinzahl, seriöser Mietvertrag, preisw. Team wg. Alter. Im Mandantenauftrag **ZM 036353**

Kerpen - westlich Köln

Auf dem Land arbeiten, in der Stadt wohnen.

Seit 30 Jahren etablierte Praxis mit 3 BHZ, sehr gewinn- und scheinstark. Sympathische, solvente Stammpatienten, perfekt zuarbeitendes, freundliches Mitarbeiter-team.
Eine sichere Existenz, die dem Anspruch auf Work-Life-Balance junger Kollegen entspricht.
Neugierig?

Dr. D. Eßer - Tel.: 02275 / 6733

Bitte keine Makler.

Erfolg im Dialog



www.bk-dental.de

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
Zwei starke Praxen in Bad Kreuznach (auch Partnerschaft möglich)

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



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

KFO KREIS REUTLINGEN

Etablierte, moderne, gut gehende Kfo-Praxis mit 215 qm, zentrale Lage, 4 Behandlungseinheiten, Labor, professionelle, freundliche Mitarbeiter, aus persönlichen Gründen abzugeben. **ZM 036368**



Hand in Hand zum Erfolg

- *PLZ 7....
Freiburg: günstige 2-Zi.-Praxis in zentraler Lage abzugeben.
- *PLZ 8....
Raum München: schöne 3-4 BHZ Praxis.
Landkreis Ravensburg: erweiterbare 3-BHZ Praxis.
- *PLZ 9....
Altmühltal: ZAP mit 3 BHZ, CAD/CAM, EDV vernetzt.
Speckgürtel Nürnberg: ÄH, 3 BHZ, EDV-ernetzt, Praxis erst 15 Jahre alt.

Unsere kostenlose db-Hotline 0800/66 44 718 und E-Mail praxisboerse@dentalbauer.de. Weitere Objekte finden Sie in unserer Praxisbörse unter www.dentalbauer.de.

KASSEL

langjährig etablierte und bekannte Stadtpraxis, Nähe Uni u. Klinikum, allem. Arztpraxis nebenan, verkehrsgünstig, eigene Parkplätze, ebenerdig, barrierefrei, klimatisiert, 3 BHZ, OPG, kl.Labor, 120 m², Begehung absolv. gute Umsätze, geringe Personalkosten, baldmögl. in jüngere Hände abg. **ZM 036344**

Westpfalz, VG-Zweibrücken

Großzügige, 180 m², zentral geleg. Praxis, sehr günstige Miete; KAVO 1065 und 1058; 3. Bhdgsz. vorbereitet; abzugeben ab 10/18, aus Altersgründen, nach 35 Jahren. Außerst fairer Preis u. Konditionen.

Info: pm-con@t-online.de

Westlich Sindelfingen

Neu- und hochwertig ausgestattete, sehr erfolgreiche Praxis mit implantologischer und CAD/CAM Ausrichtung aus gesundheitlichen Gründen abzugeben. 3 Beh. Zimmer, Raum- (und Patienten-) -reserve für weitere 3-4 Zimmer vorhanden. 2 Eingänge, Toplage, S-Bahnanschluß im Bau.
Kontakt unter: euras@t-online.de

Nähe Stuttgart ZA + KFO

Die nahezu perfekte 5- Stuhl Px mit fertigem Qm, digital-ernetzt, klimatisiert barrierefrei mit angeschlossener KFO Abteilung und guten Zahlen wg. Alter zu reellem Preis. Im Mandantenauftrag. **ZM 036352**

TOP Praxis im Alpenvorland

60km südlich von München. 4 BHZ, kein Investitionsstau in 2019 abzugeben. Kontakt: natasa.dzeba@nwd.de

PLZ 56: gutgehende 3-Zi.-Praxis

aus gesundheitl. Gründen abzugeben. Bonn 45 km, alle Schulen vor Ort, herrliche Umgebung. Nettes Team hofft auf ebensolche(n) Chef(in). Zuschriften bitte an: **Eigene-Pr@web.de**

Rhein-Erft Kreis

Alteingesessene gut etablierte Zahnarztpraxis, 150 qm groß mit 3 BHZ, ab Ende 2018 aus Altersgründen abzugeben. **ZM 035611**

Praxisräume voll eingerichtet in Fulda/Innenstadt

bei günstiger Miete zeitnah abzugeben. **ZM 036320**

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

Regensburg

Za-Praxis, 2 BHZ (3. mögl.), ca. 550 Scheine, gute Gewinne, guter Standort, zu günstigen Bedingungen abzugeben. (Auch als Zweitpraxis geeignet). **ZM 036337**

Berchtesgadener Land

Helle freundliche Einzelpraxis, 130 qm, 2 BHZ, auf 3 erweiterbar, digi. Rö, gute Lage. Sucht Nachfolger/in
Kontakt: natasa.dzeba@nwd.de

Bielefeld-Laufage 3 BHZ

Unser Mandant übergibt moderne weit überdurchschn. rel moderne Px auf 121qm mit Standardspektrum Qm erledigt, mit Einarbeitung. **ZM 036350**

Tübingen

Praxisgründung in Tübingen?
Biete Praxisübergabe (Patientenstamm, Personal, Inventar) einer alteingeführten Praxis in Tübingen ohne Übernahme der Praxisräume. Interesse ?
ZM 036143

KFO Nordbayern

Umsatz- und gewinnstarke KFO-Praxis an attraktivem Standort zu übergeben. **Vertraul. Erstkontakt:** F. Hoffmann (Dipl.-Kfm.) Tel.: 089-892633-77 oder florian.hoffmann@abzeg.de

Ausburg

Etabl. Praxis 2018/19 abzug. Topkonditionen. Toplage. Info: bertzy51@googlemail.com

Oer-Erkenschwick

3 BHZ zentral gelegen, gute Umsatz- und Gewinnsituation aus Umzugsgründen zu verkaufen. Umzug geht in ein anderes Bundesland. t.reinmoeller@gerl-consult.de

Raum Ravensburg

Mein Mandant gibt stark frequentierte Px in 1A-Laufage-Ärztelhaus wg. Alter Ende 2018 abzugeben. Im Mandantenauftrag **ZM 036363**

Linksrheinisch Köln

Zahnarztpraxis 2 BHZ (auf 3 erweiterbar) Erdgeschoss, sehr verkehrsgünstig in zentraler Stadtteilgegend, aus Altersgründen 2018 abzugeben. geoprax17@gmail.com

Wuppertal gewinnstark

Schöne helle kompakte Px 3 BHZ, kleine Kosten- sehr gute Zahlen ab sofort wg. Alter, im Mandantenauftrag **ZM 036358**

Hochtaunuskreis

Nähe **Bad Homburg**, umsatzstarke Praxis, 3 BHZ, dig. Rö, OPG, Parkplätze, aus Altersgründen abzugeben. Übernahme kann flexibel gestaltet werden. **ZM 036334**

Praxisabgabe Franken

In einer Kleinstadt in **Franken** gutgehende Praxis abzugeben. 3 BHZ, volldigital, ausbaubar. **ZM 036243**

Essen

3 BHZ aus persönlichen Gründen zu verkaufen. Die Praxis wird in einer Praxisgemeinschaft geführt. t.reinmoeller@gerl-consult.de

Praxisabgabe in Schweinfurt Dr. Günter Seidel

Stadtmitte Schweinfurt / Unterfranken Praxisgemeinschaft (5 Zimmer, 2 Behandler) mit Labor im Ärztelhaus sucht Kollegen/in für Seniorenpartner ab 01.06.2018 mit oder ohne Immobilie. **ZM 036298**

Praxis in SG-Mitte abzug.; 2BHZ, 2 kl.Rö.ger., OPG, kl. Lab., Pat.Parkpl., 2 Zugänge, Busbf., Ärzte, Apoth., Gesch./Markt 200 m entf. **ZM 036376**

Beachten Sie bitte unsere informativen Anzeigen!

PRAXISGESUCHE

Sie planen Ihren wohlverdienten Ruhestand? Oder möchten Sie die Selbstständigkeit zugunsten einer besseren Work-Life-Balance aufgeben und suchen nach einer attraktiven Alternative? Ich kaufe Ihre Praxis und biete Ihnen – falls erwünscht – die Möglichkeit, weiterhin als angestellter Zahnarzt (m/w) tätig zu sein. Erstkontakt über Chiffre, Diskretion selbstverständlich. **ZM 036336**

Raum Stuttgart

Zahnarzt sucht Praxisräume zur Übernahme oder Räumlichkeiten zur Neugründung ab I.Quartal 2019 oder später in Stuttgart oder Umgebung. Mindestens 4 Behandlungszimmer oder 200 qm Praxisfläche. stuttgart.za@web.de

KFO – bundesweit

Für KFO-FZÄ suchen wir KFO-Praxen im gesamten Bundesgebiet. www.abzeg.de

Vertraul. Erstkontakt: F. Hoffmann (Dipl.-Kfm.) Tel.: 089-892633-77 oder florian.hoffmann@abzeg.de

NRW

Allrounder Uni Münster sucht scheinstarke Praxis ab 3 BHZ in stadtnaher Lage/ Schulen am Ort. Im Mandantenauftrag **ZM 036365**

Gesuche im Kundenauftrag (KFZ-Kennzeichen):

MKG: HN Zahn: BGL, HN, M, NU FUB-AG, Dr. Ralf Philippi Lange Lemppen 38, 89075 Ulm www.fub.ag, ☎ 0731/18486-0, ulm1@fub.ag

Praxis i. Deutschland

Suchen für ZÄ aus der EU gute und existenzsich. Praxen: Tel. 0172/4058579, Manuel.Breilmann@gmx.de

Gutgehende Praxis - sehr gerne mit angestellten Zahnärzten - für ein oder 2 ZÄ in BW, RPF, Hessen oder NRW dringend gesucht, **Peter Reinhard, Erbacher AG, Wirtschaftsdienste für Zahnärzte und Ärzte**, www.erbacher.de, 06234 814656

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

Übernehme Praxis ab 3 Sprechzimmer (ab 130qm) und über 500 Scheine/Q., in lebenswerter Region, biete das kompl. Spektrum ohne KFO, 6 Jahre BE und respektvollen Umgang mit Patienten und Personal. Im Mandantenauftrag **ZM 036367**

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**

Wuppertal plus 20KM

ZÄ Anfang 40, Schwerpunkt fests. ZE, KONS, sucht ab sofort scheinstarke/steigerbare Px mit 3-5 Stühlen. Im Mandantenauftrag **ZM 036366**

KFO Köln

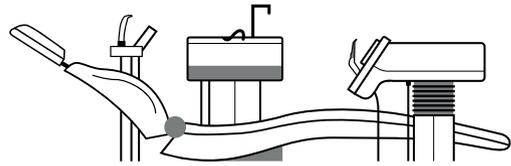
Suche KFO Praxis Köln Innenstadt zur sofort. o. spät Übernahme fza.kfo.koeln@gmail.com

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**

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**



THOMAS
M 1

DIE NEUE DEUTSCHE EINHEIT

Warum die neue Thomas M 1..?

- Gewohntes routiniertes Arbeiten...
- Das Handling und die Greifwege bleiben unverändert, die über viele Jahre Routine geworden sind...
- Erhalten bleibt die Sicherheit des Behandlers, in jeder Situation »ohne zu überlegen«.
- Der sichere Handgriff da einfache Bedienung...
- Stabile Qualität...
- Das gewohnte Feeling bleibt...
- Man setzt sich hin und fühlt sich wie Zuhause...
- Wir sanieren auf Wunsch die vorhandene Siemens M 1...
- Wir liefern eine neue M 1 ...auch in ein leeres Zimmer oder im Ersatz für ein anderes Fabrikat...
- Interesse? Dann rufen Sie mich an:



Walter Meyer

Direkt 01512-306 79 89

Dental-S GmbH

An der Ankermühle 5 • 65399 Kiedrich

Telefon 0 61 23 - 10 60

wm@dental-s.de • www.dental-s.de

PRAXEN AUSLAND

Arbeiten, wo andere Urlaub machen !!!

Zahnarztpraxis in Toplage im Raum **Krems/ Österreich** zu verkaufen.
Ca. 230 m² plus Garage.

Voll ausgestattet und barrierefrei. Digitalisiert und modern eingerichtet mit DVT, OPG und Einzelbildröntgen, z.Zt. drei Behandlungseinheiten (ausbaufähig), qualifiziertes Personal kann übernommen werden, sehr hohe Patientenfrequenz und ebenso hoher Privatanteil. Sehr gute Infrastruktur und Verkehrsanbindung, ausreichend Parkmöglichkeiten, Beste Voraussetzungen für eine Gruppen- oder Gemeinschaftspraxis. Momentan alle Kassen. Kassenabrechnung u. Hygienevorschriften nach **optimierten Bestimmungen**.

Info: zahnarzt-krems@gmx.com

Marbella kleine seit 18 Jahren beliebte private Zahnarztpraxis in bester Lage zu verkaufen. Internat. Klientel.

marbella.dentalclinic@gmail.com

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

Top gepflegte umsatzstarke Wohlfühlpraxis in **Klagenfurt/Österreich** sucht nach jahrelangem Bestand wegen Betriebsstättenwechsels neuen Chef. Gute Lage, komplett installiert, ohne Ablöse.
Tel.: 0043.650.5316753

Online first.
Sprechen Sie uns an!

NIEDERLASSUNGSANGEBOTE

Raum Würzburg
Nachfolger/in für ZA-Praxis gesucht

Kleinstadt ca. 3.700 EW – mit guter Infrastruktur und viel Gewerbe – zahlreiche Einpendler. **Einzige ZA-Praxis am Ort**, 2 BHZ, kl. Labor, günstige Miete und Parkplätze. Abgabe aus Altersgründen – unentgeltliche Einarbeitung falls gewünscht – günstige Übernahmekosten. Wirtschaftlich gesicherte Existenz durch soliden Patientenstamm mit gutem Potential.

Ansprechpartner:

Stadt Grünsfeld, Herr Ulzhöfer, Tel. 09346/921112

PRAXISRÄUME

Zukunftssicher in ihre Privatpraxis! Praxisräume mit zahnärztlicher Vollaustattung und Topdesign in frequentierter Innenstadt-Bestlage/Arztzentrum von **Konstanz** zu verkaufen. Seit 25 Jahren als Privatpraxis geführt und bei Schweizer Patienten sehr geschätzt. Für Individualisten, Könner, Spezialisten!
jahn@smilepraxis.de

Praxisräume Heidelberg – Dossenheim

Vollinstallierte Praxisräume provisionsfrei 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

Günstige Neu- und Gebrauchtgeräte finden Sie unter www.kdm-online.de
Kohlschein Dental-Team 02505/932518

◆ An- und Verkauf von Gebrauchtgeräten
◆ Praxisauflösungen - Praxis-Vermittlung
◆ Modernisierungsprogramme
www.Bohmed.de
Telefon 04402 83021

Suche Praxis- und Laborgeräte
Tel. (0961) 31949, www.second-dental.de

Deutschlandweit
www.standalone.dental
Essen - 0201-3619714

Austauschschläuche - Saugschläuche

FLEXXISHOP.DE
Ihr Dentalschlauch-Profi

Austauschschläuche
in Top-Qualität
> 50% sparen

- 1 Jahr Flexxishop Garantie
- Sirona, Kavvo, etc. ständig auf Lager
- Technische Hotline
- Express-Lieferservice

Untergasse 7 a · 65527 Niedernhausen
Fax: 06127 700 39 32

Tel.: 06127 700 39 33
www.flexxishop.de

ganz Deutschland
www.stahlmoebel.dental
Essen - 0201-3619714

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

Zwei gebrauchte Behandlungszeilen aus Metall mit jeweils elektronischen Wasserhähnen (200 cm breit)

Abrechnungsprogramm Damp Soft; Server plus 6 WS; mit verschiedenen Modulen;

zadieburg@yahoo.com

Sie können Ihre
Anzeige auch
online aufgeben

www.aerzteverlag.de/
anzeigenservice

KaVo Ersatzteile Regie 1050, Estetica 1042, Estetica 1060 und 1062, neu oder überholt! Fast alles vorhanden!
ZM 036283

Praxisinventar, voll funktionstüchtig/gewartet: 3x Sirona M1, DAC, Miele RDG, Melag 41B, Sterizeile, Rö-digital/Orthophos-Si-dexis+Dürr Vistascan Mini, Dürr- Kompressor u. Saugmasch., Sedas 4, Cerec 4.4 mit Omn-cam, Praxismöbel, OP-Leuchten etc. Nachricht an: ukg@live.de od. Tel.: 0171-5428249

kostenlose Online-Börse für gebrauchte Geräte, www.2nd-dent.de powered by Kohlschein Dental Tel. 02505/932545

ZEISS OP- und U-Mikroskope
OPMI PICO Ausstellungsgeräte
info@medisa.de, Tel. 0391/607460
www.medisa.de

Saugschläuche, Sirona M1,
heimes-dental@web.de

M1 / C2 gesucht. Tel. 05766/301

REFIT
DENTAL

Gebrauchtgeräte
An- u Verkauf
Aufbereitung
Praxisauflösung
und vieles mehr

Tel. 0221 80109-190

www.refit.dental



Praxen-Ankauf
Kaufe komplette Praxen, Demontage bundesweit durch eigene Techniker!
Telefon 0 22 34/406 40

KAPITALMARKT

Engpass, Geldsorgen? Darlehen von € 10.000,- bis 2,5 Mio.
auch in komplizierten Fällen vermittelt:
Konzept & Plan GmbH
0211-41603079 od. 0177-6342930

ÄRZTLICHE ABRECHNUNG

Sie machen KFO?

Wir Ihre
Abrechnung!

ZahnOffice Tel. 0151-14 015156
DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS info@zahnoffice.de
www.zahnoffice.com

Persönlich informieren lassen...
...auf der DGKFO, 10.10.-13.10.2018, Stand B08, Bremen
Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

FAKT-DENT

Sie suchen für die tägliche Herausforderung in der Abrechnung eine kompetente und versierte Unterstützung. Es können Fortbildungen für GOZ/Bema gebucht werden. Tel: 02255 / 948974
Mobil: 01754168556
E-Mail: Brigitte.Scheidweiler@online.de

DentCon CONSULTING

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

Anzeigen informieren!

FREIZEIT/EHE/PARTNERSCHAFTEN

Attraktiver, erfolgreicher, jung-geliebener Arzt, 1,90 m, in Halle a.d.S., hofft auf ebenso attrakt., kulturv., emanz., häusl., 40 - 53 jähr., intelligente, engagierte, erot., in der Selbstbeachtung schöne, schlanke, christl. o. spirit., nicht rauch. Frau m. Herzensklugheit, wie ich voller Liebe und Freude. Bitte schreibe mir handschr. per Post mit 2 Bildern, da Fotos täuschen, mit und ohne Lächeln, bei abs. Vertraulichkeit m. gar. Rückg. ✉ **ZM 036304**

„Verlierst Du Deine Träume...“ wirst Du weiter existieren, aber aufhören, zu leben...“
Charmante Zahnärztin, 66/1,66, sehr attraktiv und jung geliebt, mit einigen kreativen Talenten ausgestattet, empathisch und humorvoll, sucht niveauvollen Partner bis 71 Jahre, der das Leben, die Musik und auch das Träumen liebt.
ZM 036264

Jochen, 61 J., niedergel. Orthopäde, Wwer, mit viel Humor + Herz, unkompliz., naturverb. + zuverlässig. Ich möchte nicht ohne Liebe + Harmonie leben, träume von e. glücl. Partnerschaft – u. hoffe, e. intellig., niveauv. Dame (bis Mitte 60) liest diese Zeilen, seht sich ebenf. nach e. dauerh. Partnerschaft, in der Liebe, Gefühle, Harmonie + Ehrlichkeit jeden Tag zu Hause sind. **Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, PV-Exklusiv.de**

Jürgen, 70 J., charm. Rechtsanwalt i.R., Dr. jur., herzengst., humov. Witwer, sympath., vermisst schmerz. e. feste Partnerin an seiner Seite. Ich suche keine Köchin od. Putzfrau, sondern meine HERZDAME, bei getr. Wohnen. Jeden Tag gemeins. lachen. **Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, PV-Exklusiv.de**

An einen älteren Herrn... Bildhüb., kinderlose Witwe sucht „Späte Liebe“. **Gitte, 66/170, Landärztin i.R.**, mit schöner weibl. Figur + viel Herz, vermisst es miteinander zu lachen, zu reden, füreinander da zu sein + Zärtlichkeiten auszutauschen. Sucht niveauv. Mann (bis Anf. 80) mit Format + positiver Ausstütlg.. **Gratisruf: 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, pv-exklusiv.de**

Julia, 37 J., bildhüb. Oberärztin, unheiml. lieb, seidige Haare, ganz sanfte Augen, leicht gebräunte Haut, schlk, sportl. Figur, fröhl. Wesen, kuschelig + anschniegams, sucht akadem. Mann (bis 55), der mir Herzklopfen bereiten kann. **Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, PV-Exklusiv.de**

Petra, 54 J., bildhüb. Witwe, warmherz., gepfl., e. liebev. Allg.-Ärztin, die durch ihre Natürlichkeit + ihrem Charme besticht, sehr humorv., einfühls., nicht ortsg., sehnt sich nach Zweisamkeit + Zärtlichkeit, nach e. niveauv. Mann, bis Anf. 70. **Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, PV-Exklusiv.de**

An eine ältere Dame... Prof. Dr. rer. nat., 81/176, charm., naturverb. Witwer, funkt SOS! Niveauv. Herzdame gesucht, evtl. auch älter, mit ähnl. Interess. (Reisen, Kultur, Golf), bei getr. Wohnen. **Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, PV-Exklusiv.de**

Stefanie, 44 J., hüb. Akademikerin, 1,68 m, e. natürl. Frau mit Traumfigur, treu, sehr einfühls., zärtl. + romantisch, sehnt sich nach Liebe + Geborgenheit. **Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, PV-Exklusiv.de**

VERSCHIEDENES

Wir kaufen Ihr Altgold
schnell • seriös • sicher
seit 1994
Au. Pt, Pd, Ag zum Tageskurs
kostenlose Abholung (ab 100g) • kostenlose Schätzung vor der Analyse
• kostenlose Fahrdokumente
Corona Metall GmbH Walthovener Str 50 41539 Dormagen
Telefon 02-39 : 47 82 77

Wissenschaftsberatung
Statistik, Literatur, Texterstellung seit über 25 Jahren (keine Promotionsberatung).
www.DrFranke.de, Tel. 05731/3002585, Fax. 05731/3002586

Anfrage
Ich habe bis jetzt in 7 sogenannten Wirtschaftlichkeitsprüfungen ca. € 40.000,- gelassen. Gibt es jemanden, der ähnlich hoch bedacht wurde?
Dr. J. Wilhelms, 0511 423197

Geben Sie Ihre
Anzeige online auf
www.aerzteverlag.de/
anzeigenservice

Print wirkt
30 Jahre Erfolg dank PR.
Patientengeeignete PR Texte erstellt für Ihre Praxis erfahrener Kollege.
Info 0176 47377061

STUDIENBERATUNG

Zahnmedizinstudium im Ausland
z.B. Zagreb/Vilnius/Pécs/Bratislava/Varna. **StudiMed** vermittelt den Platz und betreut vor Ort inkl. Vorbereitungskurs.
www.studimed.de | 0221/997 685 01

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

Frank, 46/184, Chefarzt, gut ausseh., o. Altlasten, glücl. gesch., bestsituiert, mit offenem Lachen + Ehrlichkeit zur Partnerschaft. Ich suche e. liebe Partnerin, für e. gemeins. Zukunft mit viel Harmonie, Vertrauen + ganz viel Fröhlichkeit. **Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, PV-Exklusiv.de**

Jens, 38 J., Prof. Dr. Ing., sportl. schlk. Figur, 1,84 m, charm., sportl.. Gut + Geld sind ja schön im Leben - aber das Wichtigste ist etwas anderes: wirkli. Liebe, Zuneigung + Glück - für immer mit e. humov., sympath. Partnerin. **Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, PV-Exklusiv.de**

Thomas, 54 J., Dr. Dipl.-Volksw., liebev. Wwer, 1,87 m, e. gut ausseh. erfolgr. Unternehmer d. Extraklasse voller Vitalität, Humor + Lebensfreude, mit viel Herz. Ich wünsche mir wieder e. Partnerin, bis gleichalt, der ich mein Herz schenken darf. **Gratisruf 0800-222 89 89 tgl. 10-20 h, PV-Exklusiv.de**

Größte Auswahl akadem. Singles, 25-75 J., PLZ 0-9. **Tel. 0211-993 464 00 PV-Exklusiv.de**

ANZEIGEN-
SCHLUSSTERMINE

zm-RUBRIKANZEIGENTEIL

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
Für Heft 22 vom 16. 11. 2018 am Freitag, dem 19. 10. 2018

jeweils bis 10 Uhr

dentAkraft
DENTALKRAFT

Digitales Röntgenpaket

Rotograph Prime

- Hochqualitatives digitales Panorama-Röntgensystem
- Face-to-Face Positionierung
- Einfachste Wandmontage

Kleinröntgen Endos-ACP

- Modernes Kleinbild-Röntgensystem
- Universell einsetzbar für sämtliche Bildempfänger

**Intraoraler Sensor Videograph**

- Leicht zu positionierender Intraoral-Sensor
- Aktive Fläche 20x30mm

Gesamtpreis: 19.900 Euro

zzgl. 19% Mehrwertsteuer

Alternativ mit intraoralem Folienscanner

Gesamtpreis: 22.900 Euro

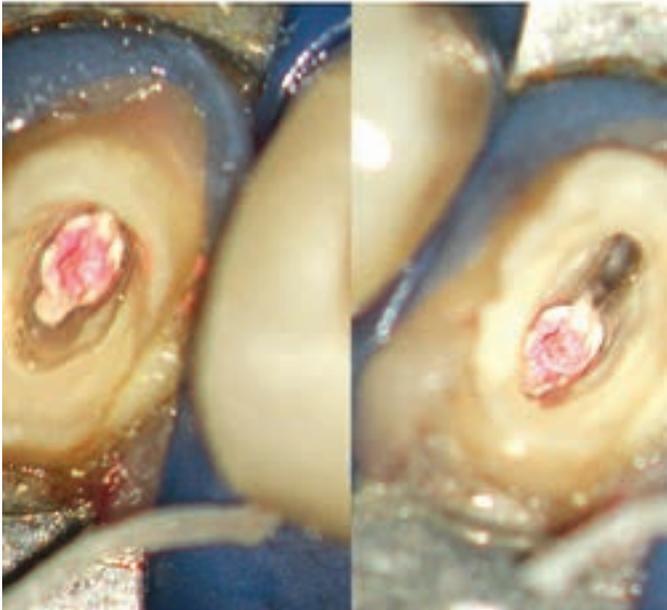
zzgl. 19% Mehrwertsteuer

Innovative Technik - Beratung - Montage - Service

dentakraft - Adelheidstraße 22-24 - 65185 Wiesbaden - Tel. 0611-375550 Mobil 0177-4445566 - dentakraft@t-online.de - www.dentakraft.de

Vorschau

Themen im nächsten Heft – **zm 18** erscheint am **16. September 2018**



Wurzelkanalsysteme – Teil 5

Die Anatomie von Unterkieferschneide- und eckzähnen



Marktanalyse

MVZ in Europa

Fotos: Michael Arnold (links), AdobeStock_Atlantis

Haben wir noch alle Tassen im Schrank?



Foto: zm-mth

Ja, die Bürotasse ... Sie wird vergessen (unbewusste Handlung), aufgegeben (bewusste Handlung) und mit Zähnen und Klauen verteidigt (seehr bewusste Handlung). Im letzten Fall führt eine versehentliche Benutzung beim rechtmäßigen Eigentümer zu Unmut und damit einhergehend zur Aversion gegenüber dem missbräuchlichen Verwender (schließlich kann der Eigentümer laut § 903 BGB „andere von jeder Einwirkung ausschließen“). Es sei denn, der ist im Urlaub oder krank. Dann bekommt er von der Fremdnutzung ja nichts mit und alles ist gut, da eine Solidarisierung der Tassenbenutzer untereinander nicht stattfindet. Selbstverständlich besteht in jedem Fall ein Herausgabeanspruch gemäß § 985 BGB.

Sie wollen sehen, was für Trinkgefäße sich im Laufe der Jahre in der zm-Redaktion angesammelt haben? Et voilà! Die hässlichste (und definitiv herrenlose, vergleiche § 959 BGB „Aufgabe des Eigentums“), gibt es zu gewinnen. Schreiben Sie an tasse@zm-online.de, was Sie mit den Tassen in Ihrer Praxis erlebt haben. Die beste Geschichte gewinnt!

Stumpfaufbau mit Visalys® Core – Darauf können Sie bauen



Visalys® Core ist dualhärtend, röntgenopak und zur Herstellung von Stumpfaufbauten wie auch für die Befestigung von Wurzelstiften geeignet. Mit Visalys® Core erhalten Sie einen stabilen Monoblock im Wurzelkanal. Die einzigartige Active-Connect-Technology (ACT) sorgt für einen sicheren Haftverbund selbst mit lichthärtenden Einschritt-Adhäsiven, d.h. Sie bleiben beim Adhäsiv Ihrer Wahl. Für Informationen stehen wir gerne zur Verfügung unter 02774 705-99.

www.kettenbach.de





2 Jahre
Bestpreisgarantie
für Ihren
Praxisstart

2 Jahre Bestpreisgarantie

Das Vorteilspaket für Existenzgründer

Von Anfang an nur das Beste: Sie wollen eine Praxis gründen oder übernehmen? Dann legen Sie mit unserer Exzellenzgründer-Initiative, dem Vorteilspaket für Existenzgründer, den Grundstein für Ihren Erfolg. Mit innovativen Produkten, effizienten Workflows und zuverlässigem Service tun wir alles dafür, dass Ihre Zukunft erfolgreich wird. Profitieren Sie zwei Jahre lang von unserer Bestpreisgarantie und entscheiden Sie sich jetzt für echte Exzellenz. Wir helfen Ihnen gerne dabei.

Mehr Informationen zu Ihrem persönlichen Vorteilspaket finden Sie auf: dentsplysirona.com/exzellenzgruender

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

 **Dentsply
Sirona**