

med.dent. magazin

... der Wegbegleiter
vom Studienanfänger
zum Praxisgründer

Aktuell

Inhalt

EU-Studie: Deutsche gehen oft zum Zahnarzt

Nach einer Untersuchung der Europäischen Union haben 57 Prozent aller Bürger der EU-Staaten in den vergangenen zwölf Monaten einen Zahnarzt konsultiert. Die Deutschen lagen mit 77 Prozent weit über dem Durchschnitt. Spitzenreiter waren die Niederländer mit 83 Prozent, Schlusslicht die Rumänen mit 34 Prozent.

Letztere wiesen allerdings unter denen, die im vergangenen Jahr einen Zahnarzt aufgesucht hatten, mit 3,6 Konsultationen pro Person die meisten Besuche auf. Es folgten die Litauer mit 3,3 Gängen zum Zahnarzt. 41 Prozent der Europäer haben nach eigenen Angaben noch alle Zähne, zwei Prozent waren noch nie beim Zahnarzt. Die Eurobarometer-Studie in allen EU-Mitgliedstaaten erstellt.

Quelle: <http://www.zaend.de>

- Heilberufe sehen Zukunftsperspektive eingeschränkt
- Jeder neunte Beschäftigte arbeitet im Gesundheitswesen
- Pro-Kopf-Arzneimittelausgaben
- Zahnärztliche Versorgung auf dem Land langfristig sichern
- „Selektivverträge ein brennendes Thema“
- MVZ nur in ärztlicher Hand: KBV und BÄK legen eigenen Gesetzesvorschlag vor
- Brauchen wir den „Fachzahnarzt für Oralchirurgie“ mit Zusatzbezeichnung Wurzelspitzenresektion?
- "Reform des Medizinstudiums" - Emotionaler IQ
- BZÄK: Kein Bachelor-Studium sondern novellierte AppOZ
- Oesingmann: „Freie Berufe sind Infrastruktur und leisten ihren Beitrag“
- SPD-Fraktion fordert Patientenrechtegesetz
- Gewinnen Sie „Freude am Beruf“
- Vertrauensbeweis für Apotheker und Ärzte
- 30 Jahre und kariesfrei
- Bundesarbeitsgericht: Schweigepflicht des Arztes über den Tod hinaus
- Wettbewerb „Young Esthetics“ 2010 der DGÄZ
- Behandlungsvertrag ist jederzeit kündbar
- Tag der Zahngesundheit 2010: Gesund beginnt im Mund – Lachen ist gesund
- Faltenunterspritzung und Vollnarkose
- Prodekan: Röslers Vorschlag scheitert an juristischen Vorgaben
- Europäischer Gerichtshof: Quote für ausländische Medizinstudenten rechtens
- Bessere Versorgung durch schlechtere Ausbildung?
- Ein Fünftel der Deutschen würde ein Lebensjahr gegen eine Million Euro tauschen
- Dr. Hinz Unternehmen
- med-dent-magazin-Produktberichte
- IMPRESSUM

Heilberufe sehen Zukunftsperspektive eingeschränkt

Die Ärzte in Deutschland bewerten ihre wirtschaftliche Lage und die Perspektive für die kommenden sechs Monate ungünstig. Das ergibt der Medizinklimaindex (MKI) Frühjahr 2010 mit einem Wert von -18,5. Im Vergleich zum MKI vom Herbst 2009 mit -21,7 und Frühjahr 2009 mit -36,7 zeigt sich jedoch eine weitere Aufhellung des Klimas, gleichwohl noch im negativen Bereich.

Ihre aktuelle wirtschaftliche Lage schätzen 22,8 Prozent der niedergelassenen Ärzte, Zahnärzte und psychologischen Psychotherapeuten positiv ein, 51,4 Prozent als zufriedenstellend und 25,9 Prozent als schlecht. 41 Prozent erwarten, dass sich ihre wirtschaftliche Lage in den kommenden sechs Monaten verschlechtern wird. Lediglich 7,2 Prozent rechnen mit einer Verbesserung.

Deutliche Unterschiede bestehen zwischen den Fachgruppen: Der MKI nur für Ärzte liegt bei -23,4. Die Zahnärzte bewerten die Lage deutlich positiver als zuvor: Statt einen MKI von -12,5 im Herbst liegt er jetzt bei -3,8. Bei den Psychologischen Psychotherapeuten befindet sich der MKI jetzt leicht im negativen Bereich mit -2,3, statt wie bei den zwei Erhebungen zuvor (Herbst +2,3 und Frühjahr +13,2).

Quelle: Stiftung Gesundheit - <http://www.stiftung-gesundheit.de/>

Jeder neunte Beschäftigte arbeitet im Gesundheitswesen

Vor wenigen Tagen hat das Statistische Bundesamt es vorgerechnet: Mit Gesamtausgaben in Höhe von 263,2 Milliarden Euro für das Jahr 2008 ist die Gesundheit der größte Sektor unserer Volkswirtschaft. Und: Gesundheit ist nach wie vor ein stabiler Wachstumsmarkt - auch und gerade in Krisenzeiten.

Außerdem ist die Gesundheitsbranche unser wichtigster Arbeitsmarkt: Ende 2008 waren hier 4,6 Millionen Menschen tätig - 76 000 oder 1,7 Prozent mehr als noch 2007. Damit war 2008 jeder neunte Beschäftigte in Deutschland im Gesundheitswesen tätig. Der größte Teil dieser Arbeitsplätze lässt sich außerdem nicht in Billiglohn-Länder exportieren. Doch die Ausgaben für die Gesundheit, wie sie das Statistische Bundesamt bisher erfasst, sagen nur die halbe Wahrheit über den mittlerweile wichtigsten Sektor unserer Volkswirtschaft aus. Denn allein über die Ausgaben kann der Beitrag, den die Gesundheitswirtschaft zur Wohlfahrt der Volkswirtschaft leistet, nur unzureichend erfasst werden. Vielmehr müssen die durch die Produktion der Gesundheitsbranche erwirtschafteten Einkommen erfasst werden. Genau dies ist mittlerweile möglich - mit dem im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums erstellten Gesundheitssatellitenkonto für die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung.

Damit wird es zukünftig möglich, den exakten Beitrag der Gesundheitswirtschaft zur gesamten Wirtschaftsleistung in Deutschland zu erfassen. Was das bedeutet, lässt sich gut an der Beschäftigung in der Gesundheitsbranche ablesen - sie lag nach diesem Konzept für die erweiterte Gesundheitswirtschaft bereits 2005 bei 13,8 Prozent aller Beschäftigten. Für 2030 prognostizieren die Gutachter übrigens sogar 6,7 Millionen Beschäftigte in der Gesundheitswirtschaft!

Gibt es eigentlich gute und schlechte Ausgaben für Gesundheit? Manchmal macht es diesen Eindruck: Gute Ausgaben für Gesundheit gibt es im Bereich der gesetzlichen Krankenversicherung, schlechte dagegen bei den privaten Ausgaben für Gesundheitsdienstleistungen und -produkte. Das Hauptaugenmerk der bisherigen Gesundheitspolitik war jedenfalls immer die gesetzliche Krankenversicherung, nie aber die gesamte Gesundheitswirtschaft. Dabei sind die - freiwillig getätigten - Ausgaben für ein neues Auto weder besser noch schlechter als die - ebenfalls freiwillig getätigten - Ausgaben für einen Gesundheitsurlaub oder ein persönliches Fitnessprogramm!

Wenn die hohe Bedeutung der Gesundheitswirtschaft für Wohlstand, Wachstum und Beschäftigung in Deutschland ernst genommen wird, brauchen wir zukünftig eine Politik, die dafür sorgt, dass der Zukunftsmotor unserer gesamten Wirtschaft nicht gebremst, sondern systematisch gefördert wird.

Quelle: FreiFax

Pro-Kopf-Arzneimittelausgaben

Bei den Pro-Kopf-Arzneimittelausgaben liegt Deutschland hinter Frankreich, Spanien und Italien auf Rang vier. Die Bundesregierung verweist in ihrer Antwort (17/850) auf eine Kleine Anfrage der Fraktion Die Linke (17/689) auf eine OECD-Veröffentlichung von Oktober 2008, wonach Deutschland bei den Pro-Kopf-Arzneimittelausgaben auf einen Wert von 498 US-Dollar kommt. Frankreich erreicht demnach 554, Spanien 515 und Italien 509 US-Dollar. In allen übrigen europäischen Staaten seien die Ausgaben niedriger, führt die Regierung aus. Weiter heißt es, die pharmazeutische Industrie habe im Jahr 2008 4,67 Milliarden Euro für Forschung und Entwicklung ausgegeben.

(17/850) : <http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/17/008/1700850.pdf>

(17/689) : <http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/17/006/1700689.pdf>

Quelle: hib

Zahnärztliche Versorgung auf dem Land langfristig sichern

Bessere Rahmenbedingungen für Praxen nötig

„Dass der Bundesgesundheitsminister sich des Problems der medizinischen Versorgung in ländlichen Gebieten annimmt, ist begrüßenswert. Auch die zahnärztliche Betreuung muss langfristig gesichert werden – durch die richtigen Rahmenbedingungen für die Praxen.“ So kommentierte der Vorsitzende des Vorstandes der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, Dr. Jürgen Fedderwitz, heute die Diskussion um die Einführung einer Landarztquote.

Bei der zahnärztlichen Versorgung im ländlichen Raum, so Fedderwitz weiter, zeichneten sich für die wohnortnahe Patientenbetreuung in den neuen Bundesländern angesichts der ungünstigen Altersstruktur der Zahnärzte ähnliche Risiken ab wie im ärztlichen Bereich. „Um die jungen Zahnärzte in Zukunft aufs Land zu bekommen, wird es leider nicht ausreichen, die Voraussetzungen für den Einstieg in den Beruf durch eine Aufhebung des Numerus Clausus oder Subventionen bei der Praxisgründung zu verbessern. Bei den derzeitigen Kapazitäten der Universitäten kann man ohne Verlust an Qualität ohnehin nicht deutlich mehr Studenten ausbilden. Die jungen Kolleginnen und Kollegen brauchen Rahmenbedingungen, unter denen sich ihre Praxis dauerhaft und langfristig trägt. Sonst gehen sie nicht in die Niederlassung.“ Besonders die Betreuung der wachsenden Zahl alter und pflegebedürftiger Patienten sei aufgrund der größeren Entfernungen gerade im ländlichen Raum eine Herausforderung.

Fedderwitz zieht daraus ein einfaches Fazit: „Um die zahnärztliche Versorgung auf dem Land morgen zu sichern, müssen heute die Voraussetzungen geschaffen werden. Die Politik muss nicht warten, bis das Kind im Brunnen ist.“

Quelle: KZBV - <http://www.kzbv.de/>

„Selektivverträge ein brennendes Thema“

Aufklärungskampagne für Patienten und Zahnärzte mobilisiert die Branche. Deutscher Zahnärzte Verband zieht erste Bilanz.

Mit seiner bundesweiten Kampfansage gegen Zahnersatz aus Billiglohnländern, Preisdumping und Selektivverträge hat der Deutsche Zahnärzte Verband (DZV) den Nerv getroffen. Seit Februar werben Patientenflyer und auffällige Poster in derzeit schon über 5.000 Praxen für eine hochwertige zahnmedizinische Versorgung der Patienten. Die interne Kampagnenbroschüre für Zahnärzte liefert knallharte Fakten und Hintergründe über Patientensteuerung und Profiteure. Mit Erfolg: Die Offensive hat weit über den DZV hinaus eine Lawine ausgelöst. Täglich machen neue Praxen mit, Zahntechniker-Innungen und –Unternehmen schließen sich an, eine Welle neuer Mitgliedsanträge bestätigt den DZV in seinem Kurs.

„Selektivverträge sind jetzt ein brennendes Thema“, resümiert DZV-Vorstand Martin Hendges. „Eine Menge Zahnärzte haben unsere Aktionspakete angefordert – viele haben die Kampagne zum Anlass genommen, dem Verband beizutreten. „Bisher habe ich noch keinen so überzeugenden Konsens unter Zahnärzten, Patienten und Zahntechnikern gegen Fehlentwicklungen im Gesundheitsbereich erlebt“, erklärt Zahnarzt Oktay Sunkur aus Krefeld. „Die Kampagne spricht mich sehr an. Ich persönlich will mehr dazu beitragen und bin Mitglied im DZV geworden.“

Poster und Flyer in einer Gesamtauflage von über 400.000 Stück tragen die Botschaft bereits in über 5.000 Praxen an die Öffentlichkeit; schon jetzt wird nachgedruckt. Wie viele Zahnärzte berichten, machen die Informationen auch preissensible Patienten nachdenklich. „Der Blick hinter die Kulissen des Zahnersatz-Geschäfts ist schon erschreckend, und die Argumente meines Zahnarztes sind nicht ohne“, so Anna Mosig aus Essen. Auch aus Fachkreisen bekommt der DZV fast ausschließlich positives Feedback. Dazu Hendges: „Wir argumentieren zwar offensiv, aber konstruktiv. Schließlich wollen wir die Patienten nicht verschrecken, sondern aufklären und ihnen andere Wege zu einer kostengünstigen Zahngesundheit aufzeigen. Es ist uns gelungen, alle Zielgruppen zu berücksichtigen: Patienten, Zahnärzte und Zahntechniker. Außerdem stehen viele Krankenkassen auf unserer Seite. Damit haben wir einen starken Zusammenhalt erreicht“.

Die Politik hält indessen die Füße still, eine Reaktion des Bundesgesundheitsministeriums gab es bisher nicht. Auch die Kontrahenten bleiben in der Deckung. „Unsere Argumente sind gut begründet und orientieren sich klar an den Fakten“, sagt Martin Hendges. Wohl deshalb reagierte die Deutsche Angestellten-Krankenkasse eher hilflos auf die Einladung des DZV zu einem positiv-kritischen Dialog. „Die DAK gibt sich zwar grundsätzlich interessiert an sachlichen Auseinandersetzungen zum Thema Selektivverträge, macht aber zugleich einen Rückzieher: Mit einzelnen Vereinigungen wie uns könne man aus Kapazitätsgründen nicht in diesen Dialog eintreten“, so Hendges.

Mittlerweile formiert sich ein breites Aktionsbündnis. „Wir beobachten, dass die Zahnärzte vor Ort näher zusammenrücken und Kampfgeist zeigen“, freut sich Dr. Torsten Sorg, Zahnarzt in Krefeld und DZV-Vorstand. Vielerorts würden Initiativgruppen gegründet. „Wie sehr die Kampagne den Nerv trifft, zeigt auch, dass quer durch die Republik der Mustervortrag des DZV zu Selektivverträgen angefordert wird.“ Da könnte auch für die Management- und Handelsgesellschaften, die vom Fernost-Zahnersatz profitieren, die Luft bald dünner werden. Billiganbieter streiten bereits untereinander darüber, wer und in welcher Form man überhaupt mit dem Begriff „Nulltarif“ werben dürfe. Martin Hendges ist sicher: „Immer mehr Zahnärzte sehen solche Selektivvertragspartner heute mit tiefer Skepsis. Wir sollten unsere berufliche Zukunft nicht diesen branchenfremden Unternehmen anvertrauen, sondern sie selbst in die Hand nehmen und aktiv gestalten.“

Quelle: DZV e.V. – <http://www.dzv-mitglied.de>

MVZ nur in Ärztehand: KBV und BÄK legen eigenen Gesetzesvorschlag vor

Nur Ärzte sollen Medizinische Versorgungszentren (MVZ) gründen dürfen - profitorientierten Kapitalgesellschaften muss dagegen eine entsprechende Gesetzesregelung den Weg versperren. So legten es FDP und Union sinngemäß im Koalitionsvertrag fest. Damit den Worten auch Taten folgen, machen KBV und Bundesärztekammer nun offenbar Druck: Sie legen dem BMG einen eigenen Gesetzesvorschlag vor.

Ein entsprechendes Papier schickten beide Organisationen am 15. April an das Bundesgesundheitsministerium (BMG), berichtet „Ambulant + Stationär aktuell“ in der neuen Ausgabe. In dem neunseitigen Papier heiße es wörtlich zur MVZ-Gründung:

„Ausgenommen sind solche juristischen Personen des Privatrechts als Träger, deren Unternehmenszweck dauerhaft und überwiegend auf die Erbringung ärztlicher Leistungen gerichtet und die in kapitalintensiven medizinisch-technischen Leistungsbereichen ohne unmittelbaren Patientenkontakt tätig sind. Zur Teilnahme an der vertragsärztlichen Versorgung müssen Trägergesellschaften von Medizinischen Versorgungszentren in der Rechtsform juristischer Personen des Privatrechts folgende Voraussetzungen erfüllen:

1. Gesellschafter können nur Ärzte und nach deren Berufsrecht kooperationsfähige Berufsangehörige sein.
2. Sie müssen in der Gesellschaft beruflich tätig sein.
3. Die Gesellschaft wird verantwortlich von einem Arzt geführt; Geschäftsführer müssen mehrheitlich Ärzte sein.
4. Die Mehrheit der Gesellschaftsanteile und der Stimmrechte muss Ärzten zustehen.
5. Dritte dürfen nicht am Gewinn der Gesellschaft beteiligt sein; dies gilt nicht für Minderheitsgesellschaften nach Satz 4.
6. Gewinnabführungsverträge mit Minderheitsgesellschaftern oder mit Dritten sind unzulässig.

Abweichend von Satz 3 können Gründer aus dem Kreis der vertraglich gebundenen Leistungserbringer (Krankenhäuser, Apotheker, Heilmittel- und Hilfsmittelerbringer), sofern sie nicht nach Satz 2 von diesen Regelungen ausgenommen sind, eine Kapitalbeteiligung von höchstens 49 v. H. halten.

In der Begründung betonen die Verfasser, dass diese Regelung „durch Änderungen der sozialrechtlichen Bedingungen einer Tendenz vorgebeugen“ soll, in der „Private-Equity-Unternehmen Kapitalanteile an Trägergesellschaften erwerben wollen, um aus kurzfristigem Gewinninteresse im Gesundheitsmarkt finanzielle Erlöse zu erwerben, ohne ein Interesse an einer dauerhaften Versorgung zu verwirklichen.“

Quelle: <http://www.zaend.de/>

Brauchen wir den „Fachzahnarzt für Oralchirurgie“ mit Zusatzbezeichnung Wurzelspitzenresektion?

Unter der Überschrift „Die Geschichte der Fachzahnärzte in Deutschland“ erneuert Professor Staehle, Heidelberg, in der Deutschen Zahnärztlichen Zeitung (DZZ, 04/2010) die Forderung der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund-, und Kieferheilkunde (DGZMK) nach Einführung weiterer Fachzahnarztbezeichnungen für zumindest alle an der Hochschule gelehrten Teilgebiete der Zahnheilkunde.

„Aus Sicht eines Hochschullehrers, der sich als Spezialist für Füllungen unter Ausschluss von Wurzelfüllungen begreift, für die er persönlich eine Zusatzbezeichnung für erforderlich hält, mag diese Forderung plausibel klingen“, kommentiert der Geschäftsführer des Berufsverbandes der Allgemeinzahnärzte in Deutschland (BVAZ), Dr. med. Dr. med. dent. Rüdiger Osswald, die jüngste Einlassung von Professor Staehle. „In den Ohren kompetenter und fachgebietsübergreifend erfolgreich behandelnder Allgemeinzahnärzte, für die minimalinvasive Kunststofffüllungen genau so wie Wurzelkanalbehandlungen tägliche Routine-therapien darstellen, klingt sie weltfremd.“

Professor Staehle fordert die Zahnärztekammern auf, nunmehr endlich in diesem Sinne aktiv zu werden und erweitert die von ihm und einigen seiner Hochschulkollegen bisherigen Postulatsinhalte sogar noch dahingehend, innerhalb der neuen Fachzahnarztgruppen weiter mittels Zusatzbezeichnungen zu differenzieren. Besonders diese Einlassung zeige, so Osswald, wie eingeschränkt der Blick mancher Hochschullehrer auf das kleine medizinische Fachgebiet Zahnheilkunde sei, die hier irrtümlich nicht mit einem vergleichbar kleinen Fachbereich wie der Augenheilkunde, sondern mit der gesamten Humanmedizin gleichgesetzt werde.

„Wollen wir ernsthaft den Fachzahnarzt für Parodontologie mit Zusatzdifferenzierung Juvenile Parodontitis, oder gar den Fachzahnarzt für Prothetik mit Zusatzbezeichnung CAD-CAM-Teilkrone implementieren?“, wundert sich Dr. Dr. Osswald. „Schließlich gibt es weder einen Facharzt für Augenheilkunde mit Zusatzbezeichnung Kurzsichtigkeit, noch einen solchen für Hals-Nasen-Ohrenheilkunde mit Zusatzdifferenzierung Schwerhörigkeit.“

Der BVAZ verstehe, dass die Hochschule weitere Fachzahnärzte nicht zuletzt deshalb fordere, um ihren Assistenten eine Perspektive bieten und sie langfristig an die Hochschule binden zu können. Wer aber Fachzahnärzte fordere, müsse auch dafür Sorge tragen, dass sie sich wie Fachzahnärzte verhalten. Und das bedeute, dass der Titel nur durch eine mindestens vierjährige Vollzeitausbildung an der Hochschule erworben werden könne und Fachzahnärzte nach ihrer Niederlassung ausschließlich in ihrem Fachgebiet und nur auf Überweisung durch einen Allgemeinzahnarzt tätig werden dürfen.

„Solange unsere berechtigten Forderungen hinsichtlich der fachzahnärztlichen Berufsausübung nicht erfüllt werden, werden wir Allgemeinzahnärzte der Etablierung weiterer Fachzahnarzttrichtungen mit Nachdruck entgegenzutreten“, bekräftigte Osswald die ablehnende Haltung des BVAZ. „Mindestens genau so überlegenswert ist es, den Fachzahnarzt für Oralchirurgie wieder abzuschaffen, der eine ungerechtfertigte Zwitterstellung einnimmt und weiland lediglich aus der Befürchtung heraus implementiert wurde, eine bedarfsgerechte Versorgung der Bevölkerung mit zahnärztlich-chirurgischen Leistungen aufgrund der unzureichenden Ausbildung der jungen Zahnärzte durch die Hochschule nicht mehr sicherstellen zu können.“

Diese Gefahr sei durch die über den Bedarf hinausgehende Anzahl niedergelassener Fachärzte für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie schon lange gebannt. Um das Berufsbild der Zahnmediziner zu promovieren, sei es vielmehr angezeigt, den Zahnarzt zum „Facharzt für Zahnheilkunde“ zu befördern.

Quelle: <http://www.bvaz-allgemeinzahnaerzte.de/>

"Reform des Medizinstudiums" - Emotionaler IQ

Einfühlungsvermögen halten viele Ärzte für wichtiger als gute Noten. Fast die Hälfte der befragten Mediziner (44,5 Prozent) würde Studienbewerber lieber auch im Hinblick auf ihre zwischenmenschlichen Fähigkeiten aussuchen. Auch das Studium selbst soll psychische Aspekte stärker berücksichtigen. Mehr als acht von zehn Ärzten (82 Prozent) kritisieren, dass angehende Mediziner nur unzureichend auf den Umgang mit den Patienten vorbereitet sind. So das Ergebnis des monatlich erhobenen CompuGROUP GesundheitsMONITORS, einer repräsentativen Umfrage der CompuGROUP Holding AG, der Rhein-Zeitung und der Medical Tribune unter 440 zufällig ausgewählten Hausärzten, Kinderärzten und Gynäkologen aus dem April.

Deutsche Mediziner hoffen auf Reformen des Medizinstudiums

Wer auf seinen Studienplatz nicht warten will, muss beste Noten vorweisen. Andere Eignungskriterien wie Einfühlungsvermögen oder Teamfähigkeit werden bislang nicht berücksichtigt. Möglicherweise spielt diese starre Bewerberauswahl eine Rolle für den derzeitigen Ärztemangel. Fast jeder zweite befragte Mediziner (44,5 Prozent) vermutet diesen Zusammenhang und hält ein neues Auswahlverfahren, das auch soziale Kompetenzen abprüft, für wünschenswert. Beinahe ein Viertel der Ärzte (22,3 Prozent) hält es zudem für sinnvoll, den Numerus Clausus abzusenken. Etwa drei von zehn der Befragten (31,8 Prozent) sind der Ansicht, dass der Ärztenotstand einfach durch mehr Studienplätze behoben werden könnte.

Patientenansprache als Studieninhalt

Die Konfrontation mit kranken Menschen und menschlichen Schicksalen ist selbst für versierte Mediziner oft eine heftige psychische Belastung. Zudem verlangt die Auseinandersetzung mit den Ängsten und Hoffnungen der Patienten dem gesamten Praxisteam viel Einfühlungsvermögen ab. Umso fragwürdiger, dass das Studium junge Ärzte auf diese Anforderungen nicht vorbereitet. Dieser Meinung sind mehr als Dreiviertel der befragten Mediziner. 82 Prozent vermissen im Lehrplan Inhalte, die sich mit psychischen Aspekten beschäftigen. 17 Prozent geben an, durch das Studium für den Patientenkontakt gewappnet zu sein.

Sind Arzthelferinnen die Medizinerinnen der Zukunft?

Engagierte Medizinische Fachangestellte sind zweifelsohne die persönliche Visitenkarte einer Praxis und für ihre Chefs unverzichtbar. Doch auf die Frage, ob aus guten Arzthelferinnen auch gute Ärztinnen werden könnten, antworten die befragten Mediziner ambivalent. Mehr als die Hälfte (51,6 Prozent) ist der Ansicht, dass Medizinische Fachangestellte zum Medizinstudium durchaus zugelassen werden sollten - vorausgesetzt, sie haben den Beruf aus medizinischem Interesse ergriffen. Fast ebenso viele Ärzte trauen ihren Angestellten eine weitergehende medizinische Kompetenz nicht zu: 47,3 Prozent finden es schlichtweg unrealistisch, dass eine Medizinische Fachangestellte das Fach studiert.

Bachelor-Studiengang kein Thema für deutsche Ärzte

Was in Wirtschaftsberufen als Befähigung gilt, scheint für den Ärztestand bislang keine Rolle zu spielen: die Einführung eines medizinischen Bachelor- oder Masterstudiengangs. Nur verschwindende 1,4 Prozent der Befragten sprechen sich dafür aus, das Medizinstudium dahingehend zu reformieren. Etwa jeder zehnte Arzt (12,5 Prozent) weiß nicht einmal, was ein Bachelor ist. Hingegen sind sich Dreiviertel der Mediziner einig, dass der Bachelor-Studiengang als 'Medizin-light-Studium' zu werten ist, das 'kein Mensch braucht'.

Zukunftsaussichten für Ärzte weiterhin umstritten

Die meisten Ärzte ergreifen ihren Beruf aus Überzeugung und können sich keine andere Tätigkeit vorstellen. Daran hat sich nichts geändert, wohl aber an den beruflichen Perspektiven innerhalb unseres Gesundheitssystems. Entsprechend zwiespalten fielen die Antworten auf die Frage aus, ob man seinen Kindern, Neffen oder Nichten zu einem Medizin-Studium raten würde. Mehr als die Hälfte der Befragten (51,1 Prozent) mit 'Ja, unbedingt'. Die Begründung für diesen Optimismus: Der Arztberuf sei ein erfüllender Beruf, der gleichzeitig Sicherheit vermittele. Fast jeder zweite Mediziner (48,2 Prozent) würde seinem Familiennachwuchs den eigenen Beruf nicht empfehlen. Dafür seien die Aussichten derzeit zu schlecht.

Quelle: CompuGROUP Holding AG - <http://www.compugroup.com/>

BZÄK: Kein Bachelor-Studium sondern novellierte AppOZ

Wegen seiner Idee, für eine gesicherte medizinische Versorgung auf dem Lande künftig Mediziner und Zahnmediziner im Hauruckverfahren auszubilden, hat der gesundheitspolitische Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion Jens Spahn bereits viel Kritik erfahren. Sein Vorschlag sieht vor, junge Menschen nach dreijährigem Studium mit dem Abschluss als „Bachelor“ zur Lösung der Unterversorgung im ländlichen Raum einzusetzen. Die Diskussion um den Zugang zu den Studienplätzen in den medizinischen Fächern und die Gewähr für eine ausreichende Zahl an Absolventen ist somit um einen Beitrag erweitert worden. „Ein verkürztes Studium, ohne klinische Erfahrungen und bei dem enormen wissenschaftlichen Erkenntniszuwachs, ist eine groteske Vorstellung“, urteilt der Präsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), Dr. Peter Engel.

Die Bundeszahnärztekammer begrüßt sämtliche Initiativen zur Verbesserung der gesamten Versorgungsproblematik und weist in diesem Zusammenhang auf die längst überfällige Novellierung der über 50 Jahre alten Approbationsordnung Zahnmedizin (AppOZ) hin. „Nur mit einer neuen und zeitgemäßen AppOZ kann man die immensen Herausforderungen, die durch den demographischen Wandel und den wissenschaftlichen Fortschritt auf uns zukommen, begegnen“, so Engel. Dass der eigentliche Schuh wie immer bei den finanziellen Möglichkeiten drückt, macht der Medizinische Fakultätentag (MFT) in seiner Pressemitteilung vom 14. April deutlich: „Seit zehn Jahren ist die Summe der Landesmittel für die ärztliche Grundausbildung in Deutschland faktisch eingefroren. Sämtliche Kostensteigerungen müssen durch Einsparungen und Leistungsverdichtungen aufgefangen werden“, klagt MFT-Präsident Prof. Dieter Bitter Suermann die zuständigen Länder an. Dies ist offensichtlich auch der Grund warum es mit dem seit langem seitens der Zahnärzteschaft vorgelegten Vorschlag einer neuen Approbationsordnung nicht voran gehe. Noch ist das zahnmedizinische Versorgungsverhältnis auf einem hohen Niveau. Repräsentative Befragungsstudien zeigen aber, dass Zahnärzte im ländlichen Raum ihre zukünftige Praxissituation deutlich kritischer beurteilen. Offensichtlich fehlt es dort an zuverlässigen und langfristigen Rahmenbedingungen. „Minister Rösler zeigt begrüßenswerter Weise mit seinen Initiativen die Probleme auf, die Lösung des Problems einer neuen Approbationsordnung ist jedoch Ländersache und droht schlicht am chronischen Geldmangel zu scheitern“, befürchtet BZÄK-Präsident Engel.“

Quelle: BZÄK - <http://www.bzaek.de/>

Oesingmann: „Freie Berufe sind Infrastruktur und leisten ihren Beitrag“

Zur aktuellen Forderung nach der Einbeziehung der Freien Berufe in die Gewerbesteuer erklärt BFB-Präsident Dr. Ulrich Oesingmann:

„Der BFB widerspricht den Forderungen unterschiedlicher Organisationen, die Freien Berufe in die Systematik der Gewerbesteuer einzubeziehen, ausdrücklich.

Es gibt überhaupt keinen Anlass dazu, von der auch vom Bundesverfassungsgericht eingenommenen Position abzurücken. Das Bundesverfassungsgericht hat längst entschieden, dass es signifikante Unterschiede zwischen Freien Berufen und Gewerbetreibenden gibt. Dieses Argument müsste sich sogar ungeneigten Geistern erschließen: Freiberufler sind keine Gewerbetreibenden mit Produktions- und Lagerstätten. Schließlich schmaucht etwa über freiberuflichen Praxen, Kanzleien und Büros kein Schlot und niemand hat eigene Zu- und Abfahrten. Freie Berufe sind nicht am Rande der Gemeinden in Gewerbegebieten, sondern mittendrin, wohnortnah bei den Menschen, die ihre Leistungen nachfragen, auch in Form von Notfall- und Bereitschaftsdiensten. Kurzum, die Freien Berufe sind Infrastruktur.

Auch muss in dieser Debatte ein Klischee gehörig gegen den Strich gebürstet werden. Durch Wiederholung wird die Behauptung, Freie Berufe zahlten nichts, auch nicht wahrer. Denn sie ist schlicht falsch. Die Freien Berufe leisten ihren Anteil an den Gemeindefinanzen. Die Gemeinden erhalten 15 Prozent des Aufkommens aus der Einkommensteuer, zu der Existenzen der Selbstständigen in den Freien Berufen regelmäßig veranlagt werden.“

Der BFB als Spitzenorganisation der freiberuflichen Kammern und Verbände vertritt rund eine Million selbstständige Freiberufler. Diese beschäftigen über 2,9 Millionen Mitarbeiter - darunter ca. 124 Tausend Auszubildende. Gemeinsam mit ihren Mitarbeitern erarbeiten Freiberufler rund 10,1 Prozent des Bruttoinlandsproduktes und erwirtschaften so jeden zehnten Euro.

Quelle: <http://www.freie-berufe.de>

SPD-Fraktion fordert Patientenrechtegesetz

Die SPD-Fraktion macht sich für ein Patientenrechtegesetz stark. In einem Antrag (17/907) fordert sie, die bislang im Sozial-, im Standes-, im Zivil-, im Straf- und im Sicherheitsrecht geregelten Patientenrechte transparent und rechtsklar in einem Gesetz zusammenzuführen. Zudem müssten die Patientenrechte erweitert werden. Ein zentraler Aspekt sei die Patientensicherheit. Dabei habe Fehlervermeidung oberste Priorität, schreiben die Abgeordneten. Sie schlagen vor, arbeitsrechtliche Sanktionen für Meldungen eigener und fremder Fehler auszuschließen. Fehler müssten bekannt werden, um zu analysieren, "an welchen Stellen es Schwachpunkte gibt und welche Mechanismen greifen, um Schadensfolgen zu verhindern", begründet die SPD ihren Vorstoß.

Ferner verlangt die Fraktion, die Beweislastumkehr bei schweren Behandlungsfehlern gesetzlich zu verankern und zu erweitern. Allerdings strebt sie keine vollständige Beweislastumkehr an. Dies könnte zur Folge haben, dass Versicherungen bestimmte Facharztgruppen nicht mehr versichern, bestimmte Behandlungen nicht mehr angeboten und Versicherungskosten auf Patienten abgewälzt würden, erläutern die Sozialdemokraten.

Die Abgeordneten wollen die Rechtsposition der Patienten im Bereich der ärztlichen Dokumentation verbessern. Noch immer sei es für Patienten, aber auch für Rechtsanwälte und Gerichte schwierig, im Streitfall Zugang zu vollständigen Patientenakten zu bekommen, heißt es in dem Antrag. Außerdem sollen nach dem Willen der SPD die Patientenvertreter im Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA) ein Stimmrecht erhalten. Der G-BA ist das oberste Beschlussgremium der gemeinsamen Selbstverwaltung der Ärzte, Zahnärzte, Psychotherapeuten, Krankenhäuser und Krankenkassen. Er legt unter anderem fest, welche Leistungen der medizinischen Versorgung von der gesetzlichen Krankenversicherung erstattet werden.

(17/907) : <http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/17/009/1700907.pdf>

Quelle: hib

Gewinnen Sie „Freude am Beruf“

Fotowettbewerb zum Deutschen Zahnärztetag 2010

Freude am Beruf zu haben, auch wenn die Rahmenbedingungen einmal schwieriger werden, gehört sicher zu den Geheimnissen jedes im Beruf erfolgreichen Menschen. Von der Art des Berufes ist dies weitgehend unabhängig. Hingabe an die Aufgabe gehört dazu, das Gefühl der Kompetenz, sich nicht als Opfer zu fühlen und die menschliche Beziehung.

Nach dem großen Erfolg der Fotowettbewerbe in den Vorjahren wird für den Deutschen Zahnärztetag 2010 wieder ein Fotowettbewerb ausgeschrieben. Teilnehmen kann jeder, eingereicht werden sollte eine bis maximal drei Abbildungen im Format 30 x 40 cm, zusätzlich die Bilddatei in einer Größe von ca. 1024 x 768 Pixeln. Ausdruck und Datei sind bitte an das Büro der DGZMK in Düsseldorf zu senden (mailto: dgzmk@dgzmk.de ; Liesegangstr. 17 a, 40211 Düsseldorf.)

Wie auch in den Vorjahren stehen beim großen Gemeinschaftskongress der Fachgesellschaften der DGZMK wertvolle Sachpreise zur Verfügung. Eine Jury wird die Siegerbilder ermitteln.

Einsendeschluss ist der 15. September 2010.

Der diesjährige Fotowettbewerb steht unter dem Thema „Freude am Beruf“, wobei der Bildinhalt natürlich nicht auf den zahnmedizinischen Bereich begrenzt ist. Es kann der Fischer, der sich über seinen Fang freut, sein oder der Uhrmacher, der Feuerwehrmann ebenso wie der Lehrer. Nehmen Sie teil und zeigen Sie eine der wichtigsten Aspekte jedes beruflichen Handelns mit Ihren besten Bildern!

Quelle: <http://www.dgzmk.de>

Vertrauensbeweis für Apotheker und Ärzte

Das größte Vertrauen schenken Deutsche und Europäer jenen Berufsständen, auf die man sich verlässt, wenn es wirklich darauf ankommt: Feuerwehrleute, Piloten, Krankenschwestern, Apotheker und Ärzte. Diese fünf Berufe sind die Vertrauenssieger einer 16 Länder Europas umfassenden Studie, die das Magazin Reader's Digest durchgeführt hat.

Den Spitzenplatz erzielten erneut die Feuerwehrleute: 94 Prozent der Befragten in Deutschland (Vorjahr: 93 Prozent) sprachen den Feuerwehrleuten ein „sehr hohes“ bzw. „ziemlich hohes“ Vertrauen aus. Deutschlands Polizisten haben sich in der größten Verbraucherstudie Europas ebenfalls wacker geschlagen: Mit einem Vertrauenswert von 80 Prozent gehören sie noch zur Spitzengruppe, während ihre europäischen Kollegen im Durchschnitt nur auf 62 Prozent kommen. Auf den letzten Plätzen landeten Politiker, Autoverkäufer, Fußballspieler und Finanzberater, so die Studie „Reader's Digest European Trusted Brands 2010“. Nur in Russland weicht das Bild der vertrauenswürdigsten Berufe deutlich vom übrigen Europa ab. Zwar genießen auch hier die Feuerwehrleute das meiste Vertrauen. Landwirte und Lehrer erzielten jedoch in Russland mit jeweils 79 Prozent deutlich höhere Vertrauenswerte als Piloten (75 Prozent), Apotheker (58 Prozent), Krankenschwestern (56 Prozent) und Ärzte (54 Prozent).

Über die Jahre hinweg betrachtet, scheint das Vertrauen der Deutschen in die Spitzengruppe der Berufe unerschütterlich zu sein. Schon 2002, als die Studie erstmals das Vertrauen in die Berufe untersuchte, erzielten Piloten, Krankenschwestern, Apotheker und Ärzte Spitzenwerte. Dies gilt auch für die Feuerwehrleute, die erstmals 2003 in die Studie einbezogen wurden. Im Mittelfeld der Vertrauensrangliste konnten die Lehrer ihre Position leicht ausbauen: von 60 Prozent im Jahr 2002 auf 63 Prozent im Jahr 2010. Reiseveranstalter, Finanzberater, Autoverkäufer und Politiker mussten dagegen über die Jahre hinweg einen ständigen Rückgang des in sie gesetzten Vertrauens hinnehmen. Besonders auffällig fiel der Vertrauensverlust bei den Autoverkäufern aus: Erzielten sie 2002 noch einen Vertrauenswert von 21 Prozent, kamen sie 2010 nur noch auf 11 Prozent.

Wie hoch ist Ihr Vertrauen bei folgenden Berufsständen in Ihrem Land?

[In % der Wert für „sehr hohes“ bzw. „ziemlich hohes“ Vertrauen. Antworten zu 20 vorgegebenen Berufen.
Basis 2002: 37.850 Befragte in 18 europäischen Ländern, davon 5.045 Befragte in Deutschland
Basis 2010: 32.163 Befragte in 16 europäischen Ländern, davon 7.919 Befragte in Deutschland]

Das Vertrauen in folgende Berufsstände ist „sehr hoch“ bzw. „ziemlich hoch“					
		Deutschland 2010	Deutschland 2002	Europa 2010	Europa 2002
1.	Feuerwehrleute	94 %		92 %	
2.	Piloten	92 %	87 %	88 %	89 %
2.	Krankenschwestern	92 %	91 %	84 %	88 %
3.	Apotheker	87 %	89 %	85 %	89 %
4.	Ärzte	84 %	85 %	82 %	84 %
5.	Polizisten	80 %		62 %	
6.	Landwirte	75 %		75 %	
7.	Lehrer	63 %	60 %	65 %	76 %
8.	Richter	60 %		47 %	
9.	Meteorologen	58 %		57 %	
10.	Taxifahrer	56 %	67 %	47 %	56 %
11.	Rechtsanwälte	51 %	57 %	43 %	49 %
11.	Priester, Pfarrer	51 %		46 %	
12.	Journalisten	26 %		27 %	
13.	Reiseveranstalter	25 %	34 %	37 %	41 %
14.	Gewerkschaftsführer	23 %		24 %	
15.	Finanzberater	16 %	24 %	29 %	34 %
16.	Fußballspieler	12 %		19 %	
17.	Autoverkäufer	11 %	21 %	15 %	21 %
18.	Politiker	10 %	13 %	8 %	14 %

Quelle: Reader's Digest European Trusted Brands 2010 und 2002

Über die Studie

Mit der Studie „Reader’s Digest European Trusted Brands 2010“ hat das Magazin Reader’s Digest zum zehnten Mal die vertrauenswürdigsten Berufe, Institutionen und Marken in 16 Ländern Europas ermittelt. Mehr als 32.000 Leser beteiligten sich von September bis Oktober vergangenen Jahres an der Umfrage der meistgelesenen Zeitschrift der Welt, davon rund 9.000 allein in Deutschland. Die gewichtete Datenbasis der repräsentativen Studie umfasst 32.163 Befragte in Europa, davon 7.919 in Deutschland. Damit ist die jährlich durchgeführte Studie „Reader’s Digest European Trusted Brands 2010“ die aktuell größte europaweite Verbraucheruntersuchung. Die Ergebnisse finden weit über Fachkreise hinaus Beachtung.

Mehr als 270.000 Menschen – davon 60.000 Verbraucher in Deutschland – haben seit 2001 an der Studie teilgenommen, sich zu den aus ihrer Sicht vertrauenswürdigsten Institutionen und Marken bekannt, sie aber auch kritisch bewertet. Die Ergebnisse der vertrauenswürdigsten Marken wurden bereits veröffentlicht. In den 33 erhobenen Produktkategorien von A wie Automobile bis Z wie Zahnpasta/Mundpflege setzten sich in Deutschland vor allem Markenklassiker erneut an die Spitze.

Hier die Marken für 33 Produktkategorien im Überblick, die von den Deutschen als die aus ihrer Sicht vertrauenswürdigsten genannt wurden: Abtei, Aldi, Allianz, Aral, Asbach, Aspirin, C&A, Canon, Coca-Cola, Frosch, Fujitsu Siemens, Haribo, Kellogg’s, Maggi, Miele, Müllermilch, Nivea, Nokia, Odol, Persil, Rieker, Rotkäppchen Sekt, Schwarzkopf, Sparkasse, TUI, T-Online, Tchibo, Visa, Vodafone, Volkswagen, Wick, Yves Rocher (2x). Reader’s Digest wird die vertrauenswürdigsten Marken Deutschlands, die in Europas größter Verbraucherstudie ermittelt wurden, am 3. September 2010 in Düsseldorf mit dem Pegasus Award für höchstes Konsumentenvertrauen auszeichnen.

Quelle: Reader’s Digest - <http://www.readersdigest.de>

Medizinische Psychologie und Soziologie

Kompakt und einfach gut!

Das gesamte prüfungsrelevante Wissen für das Fach Medizinische Psychologie und Soziologie - für die Prüfungen im Semester, für das Physikum und für die Praxis. Zahlreiche Abbildungen und Tabellen veranschaulichen den Text und erleichtern das Verständnis.

Neu in der zweiten Auflage

- Der separate Faktentrainer gibt eine tabellarische Zusammenfassung der wichtigsten Begriffe und Definitionen.
- Der gesamte Text wurde gründlich überarbeitet und von Ballast befreit.
- Das neue Layout stellt die klinischen Bezüge in ihren inhaltlichen Zusammenhang und macht sie klar kenntlich.
- Viele neue Bilder wurden aufgenommen.

Außerdem: viele klinische Bezüge geben einen Einblick in die berufliche Tätigkeit und helfen auch für den Umgang in der täglichen Praxis. Locker geschriebene klinische Fälle leiten jedes große Kapitel ein.

Kurzlehrbuch
Medizinische Psychologie und Soziologie
(Simone Rothgangel / Julia Schüler / Franziska Dietz)
Georg Thieme Verlag, Stuttgart. 2010.
2., überarbeitete Auflage.
273 Seiten, 62 Abbildungen, 28 Tabellen, kartoniert.
24,95 € [D]/25,70 € [A]/42,40 CHF
ISBN 978-3-13-136422-7

Quelle: <http://www.thieme.com/>

Arbeitskreis Ethik will zu interdisziplinärer Diskussion anregen

Gründungsversammlung in Frankfurt/Main / Prof. Dominik Groß zum Vorsitzenden gewählt

Der neue Arbeitskreis Ethik innerhalb der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund und Kieferheilkunde (DGZMK) hat die Aufgabe, ethische Fragen der Zahnmedizin zu klären und das Problembewusstsein für derartige Fragestellungen innerhalb des Faches zu wecken. Die Gründung geht auf eine Initiative des amtierenden DGZMK-Vorstands zurück. „Wissenschaft ist die Basis zahnärztlichen Handelns und Ethik zeigt sich im Handeln“, sagte Vizepräsident Dr. Wolfgang Bengel in seiner Moderation der Gründungssitzung am 19. März 2010 in den Räumen der Landes Zahnärztekammer Hessen in Frankfurt.

In allen Bereichen zahnärztlicher Forschung, Lehre und Therapie nehmen ethische Fragen einen breiten Raum ein. Ihre Diskussion muss daher interdisziplinär erfolgen. Der niedergelassene Zahnarzt arbeitet im Spannungsfeld zwischen hohem fachlichem Anspruch und einer Versorgungsrealität, die durch Begriffe wie Budget, Rationierung und Sachleistung geprägt ist. Mehr denn je ist er dabei gehalten, die Patientenautonomie zu berücksichtigen. Mit den sich daraus ergebenden ethischen Fragestellungen bleibt er alleine gelassen. Ähnlich ergeht es dem Hochschullehrer, der zunehmend mit der Beschaffung von Finanzmitteln befasst ist, gleichzeitig aber mehr Studenten als je zuvor ausbilden soll, ohne die Forschung zu vernachlässigen.

Der ethische Diskurs wird also weit über theoretische Diskussionen hinausgehen. Ein ausgewogenes Verhältnis zwischen theoretischer Reflexion, praktischer Umsetzbarkeit und pragmatischer Notwendigkeiten ist das Ziel. Ebenfalls ist es ein Ziel, Ethik stärker als zuvor in die zahnmedizinische Ausbildung zu integrieren, was wiederum eine Ethik-Forschung bedingt, die bisher nur ansatzweise durchgeführt wird.

In der Gründungsversammlung wurde Prof. Dr. mult. Dominik Groß, Aachen zum Vorsitzenden des AK gewählt. Seine Stellvertreter sind Professor Dr. Ina Nitschke, Universität Leipzig, Vorsitzende der DGAZ, Dr. Peter Weißhaupt, niedergelassener Zahnarzt in Iserlohn sowie Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der BZÄK und niedergelassener Zahnarzt in Stavenhagen.

Alle Kolleginnen und Kollegen der DGZMK sind herzlich eingeladen, im neuen Arbeitskreis Ethik mitzuarbeiten. Interessenten sollten sich unter mailto: dgzmk@dgzmk.de melden.

Quelle: <http://www.dgzmk.de/>

30 Jahre und kariesfrei

GABA lobt Wettbewerb zum runden Geburtstag von aronal/elmex aus

Die Vierte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS IV, 2006) hat gezeigt: 99 Prozent der Erwachsenen in Deutschland leiden oder litten bereits unter kariösen Defekten. Nur etwa 1 Prozent der Erwachsenen verfügt über ein kariesfreies Gebiss.

Aus Anlass des 30-jährigen Bestehens ihres erfolgreichen Doppelschutz-Konzepts („morgens aronal, abends elmex“) veranstaltet die GABA als Spezialist für orale Prävention einen bundesweiten Wettbewerb für Zahnarztpraxen. Zahnarztteams, die daran teilnehmen wollen, werden gebeten, die folgende Frage zu beantworten: Wie viele kariesfreie 30-jährige Patienten haben Sie in Ihrer Praxis? Schicken Sie die Antwort per Fax an die GABA (07621/907-499) und gewinnen Sie mit etwas Glück ein Fotoshooting für Ihre Praxis. Zusätzlich können Sie unter der angegebenen Faxnummer eines von 300 Probenpaketen mit elmex Produkten kostenlos anfordern. Die Teilnahme an dem Gewinnspiel ist bis zum 31.05.2010 möglich, der Rechtsweg ausgeschlossen.

Quelle: GABA GmbH - <http://www.gaba-dent.de>

Bundesarbeitsgericht: Schweigepflicht des Arztes über den Tod hinaus

Das Bundesarbeitsgericht befasste sich kürzlich mit der ärztlichen Schweigepflicht – und ihrer Wirkung über den Tod eines Patienten hinaus. Rechtsanwalt Michael Lennartz aus Bonn hat den Beschluss in einem kurzen Artikel analysiert, den wir im Folgenden dokumentieren:

BAG: Schweigepflicht des Arztes über den Tod hinaus

In einem Beschluss vom 23.2.2010 (9 AZN 876/09) über die Nichtzulassung einer Revision hat sich das Bundesarbeitsgericht (BAG) aktuell mit dem Thema „Schweigepflicht über den Tod hinaus“ befasst.

Die Frage, ob nach dem Tod eines potenziell Erkrankten - auch ohne dessen Einwilligung - die ärztlichen Unterlagen bzw. Aussagen der ihn behandelnden Ärzte entgegen der gebotenen Schweigepflicht verwertet werden könnten und dürften, sei keine Rechtsfrage, die seitens des BAG klärungsbedürftig sei. Die Frage sei einfach zu beantworten, auch wenn das BAG sich hiermit noch nicht befasst habe: Ärztliche Aussagen oder Unterlagen dürften grundsätzlich nicht ohne Einverständnis des Verstorbenen verwertet werden. Anderes gelte ausnahmsweise, wenn Auskunft, Einsicht und Verwertung dem mutmaßlichen Willen des Verstorbenen entspreche.

Die Verschwiegenheitspflicht des Arztes gelte über den Tod des Patienten hinaus. Sie dürfe gegenüber nahen Angehörigen nur ausnahmsweise und lediglich im vermuteten Einverständnis des Patienten gebrochen werden. Dabei müsse sich der Arzt die Überzeugung verschafft haben, dass der Patient vor diesen Angehörigen keine Geheimnisse über seinen Gesundheitszustand haben will oder ohne die seiner Entscheidung entgegenstehenden Hindernisse hätte haben wollen. Auch gegenüber Erben des Verstorbenen, deren Interesse an der Auskunft oder Einsicht eine vermögensrechtliche Komponente haben könne, habe der ausdrückliche oder mutmaßliche Wille des Verstorbenen Vorrang. Nur der behandelnde Arzt könne entscheiden, ob seine Schweigepflicht zu wahren ist oder nicht. Er habe insbesondere darauf abzustellen, welche Geheimhaltungswünsche dem Verstorbenen angesichts der durch seinen Tod veränderten Sachlage gestellt werden müssten. Der behandelnde Arzt sei in der Frage des Auskunfts- und Einsichtsrechtes gewissermaßen die letzte Instanz, wobei das BAG auf die entsprechende BGH-Rechtsprechung hinweist (Urteil des BGH vom 31.05.1983 - VI ZR 259/81).

Diese für das Einsichtsrecht naher Angehöriger des Verstorbenen entwickelten allgemeinen Grundsätze würden auch für die Auskunft des behandelnden Arztes und die Einsicht in die Patientenunterlagen im Rahmen der Erhebung eines Sachverständigenbeweises in einem arbeitsgerichtlichen Verfahren gelten. Besonderheiten des Arbeitslebens, die eine Ausnahme rechtfertigen könnten, seien nicht ersichtlich.

RA Michael Lennartz
Kazemi & Lennartz
Rheinallee 27
53173 Bonn

Quelle: <http://medi-ip.de/>

Wettbewerb „Young Esthetics“ 2010 der DGÄZ

**Gerade erst hat die Techniker-Krankenkasse in einer Pressemeldung zu den Ergebnissen einer For-
sa-Umfrage betont: „Zähne sind das Aushängeschild eines jeden Menschen: Vier von fünf verbinden
mit guten und gepflegten Zähnen eine positive Ausstrahlung und Attraktivität.“ Fast jeder Fünfte sei
„mit der Gesundheit und dem Aussehen seiner Zähne unzufrieden.“**

Die wissenschaftliche Fachgesellschaft DGÄZ (Deutsche Gesellschaft für Ästhetische Zahnheilkunde) wird durch Ergebnisse wie diese in ihrer Arbeit bestätigt: „Wir legen großen Wert auf kritische Fortbildung“, sagt Prof. Dr. Dr. Dr. Robert Sader, Präsident der DGÄZ, „denn dieser Erwartungshaltung der Patienten müssen gut geschulte Zahnärzte- und Zahntechnikerteams gegenüberstehen. Unter kritischer Fortbildung verstehen wir die klare Trennung zwischen Verschönerungszahnmedizin und der Lösung funktionaler zahnmedizinischer Aufgaben mit einem ästhetischen Ansatz – nicht alles, was eine aus zahnärztlicher Sicht ‚gute Lösung‘ ist, ist auch eine, die ästhetischen Anforderungen entspricht. Die ästhetische Zahnmedizin erfordert ein ganz spezielles Vorgehen bereits auf der Planungsebene, auch hier spielt ‚backward planning‘ eine enorme Rolle sowie die enge Kooperation von Zahnarzt, Zahntechniker und Patient. Dieses komplexe Denken kombiniert mit profilierten fachlichen Fertigkeiten ist die Basis für ästhetische Lösungen.“

Um den ‚Nachwuchs‘ im Fach mit diesem Ansatz vertraut und ihm zudem Mut zu machen, einen eigenen Fall mit dem erlernten Wissen und Können zu versorgen, hat die DGÄZ auf Initiative ihres langjährigen ehemaligen Generalsekretärs Wolfgang M. Boer den Preis „Young Esthetics“ ausgeschrieben. Auch in diesem Jahr können sich wieder Interessenten bewerben - bis 30. Juli 2010: „Wir sind jedes Jahr erneut begeistert, welche tolle Arbeiten uns hier vorgelegt werden“, sagt Wolfgang M. Boer, der den Wettbewerb ‚Young Esthetics‘ auch weiterhin betreut, „hier zeigt sich für alle ersichtlich und nachvollziehbar, dass die Nachwuchs-Arbeit der DGÄZ ein sehr erfolgreicher Teil der Arbeit ist. Wir werden wie immer den Sieger bzw. die Siegerin zur INTERNA 2010, am 24. und 25. September in Westerburg, einladen, um den Fall vorzustellen. Außerdem gibt es ein Preisgeld in Höhe von 2500.- Euro und ein Jahr kostenfreie Mitgliedschaft in der DGÄZ – mit allen Vorteilen wie reduzierte Teilnahmegebühren an den Kursen unserer wissenschaftlichen Gesellschaft.“

Eingereicht werden soll eine in Funktion und Ästhetik besonders schön gelöste Arbeit, in Form eines kompletten Foto-Status – nicht zwingend ist die Einreichung eines Modells. Bewerben können sich Zahnärzte bis 5 Jahre nach Erlangung der Approbation und Zahntechniker bis 5 Jahre nach Erlangung des Gesellenbriefes. Die genannten Voraussetzungen müssen nachgewiesen werden.

Eingesandt werden die Arbeiten an das Büro der DGÄZ
mailto:info@dgaetz.de Stichwort Young Esthetics, bzw.
per Post an: DGÄZ, Graf-Konrad-Straße, 56457 Westerburg.

Quelle: dental relations – <http://www.dgaetz.de>

Schöne Zähne trotz Kaffee und Zigaretten

Ananas-Enzym kann für ein strahlendes Lächeln sorgen

Wer regelmäßig Kaffee trinkt oder auf Zigaretten nicht verzichten mag, kann ein Lied davon singen: Die Spuren des Genusses zeigen sich mit unschönen Verfärbungen an den Zähnen. Die Farbpigmente, die sich bisweilen hartnäckig im Zahnschmelz festsetzen, können auch von Schwarztee oder Rotwein stammen. Entsprechend viele Menschen sind davon betroffen. Die Lösungen für dieses Problem waren bisher oft unbefriedigend, aufwendig oder aufgrund aggressiver Zahncremes sogar riskant für die Zahngesundheit. Selbst bei einer halbjährlichen professionellen Zahnreinigung, wie sie von den Zahnarztpraxen angeboten wird, gelingt es oft nur unzureichend, die Verfärbungen zu entfernen.

Ananas-Enzyme helfen

Jetzt sorgt ein natürlicher Inhaltsstoff aus der Ananas, das sogenannte Bromelin, für Aufsehen. Bromelin ist in der Lage, durch einen enzymatischen Prozess den Proteinfilm auf den Zähnen zu lösen, an dem der Zahnbelag - und mit ihm die unliebsamen Farbpigmente - anhaftet. Der Vorteil: Der wichtige und schützende Zahnschmelz selbst wird nicht durch Schleifmittel oder chemische Bestandteile, wie sie in manchen Aufhellungszahncremes enthalten sind, angegriffen. In der R.O.C.S.-Zahncreme "Kaffee & Tabak" (ab April in Apotheken erhältlich) zum Beispiel ist Bromelin besonders hochkonzentriert enthalten und zudem kombiniert mit einem Wirkstoffkomplex, der für die ständige Remineralisierung des Zahnschmelzes sorgt. So wird sichergestellt, dass die Mineralien, die für das natürliche Zahnweiß verantwortlich sind, in ausreichender Menge ins Zahninnere gelangen.

Kariesschutz inklusive

Ein weiterer positiver Effekt: Die Remineralisierung schützt vor kleinsten Schäden, die durch Säuren aus Nahrung oder Getränken im Zahnschmelz entstehen können. So haben Bakterien keine Chance, sich festzusetzen und Karies auszulösen. Bromelin wirkt zudem antibakteriell und regt die gesunde Durchblutung des Zahnfleisches an (Informationen unter www.rocs.de). Zusammen mit einem langanhaltenden Frischegefühl im Mundraum kann das Enzym für ganzheitliche Prophylaxe und gesunde, schöne Zähne sorgen.

Quelle: djf – <http://www.rocs.de>

Behandlungsvertrag ist jederzeit kündbar

Zahnärzte und Ärzte dürfen einen Behandlungsvertrag ohne Angabe von Gründen kündigen - auch wenn er über mehrere Jahre andauert. Dies bestätigte das Landgericht Berlin (LG Berlin, Az.: 20 U 49/07).

Der Behandlungsvertrag sei ein Dienstvertrag höherer Art gemäß Paragraf 627 BGB und könne grundsätzlich von beiden Seiten jederzeit gekündigt werden. Ausnahmen seien nur dann gegeben, wenn die Kündigung für den Patienten nachweisbar zu unbilligen Härten führe oder wenn der Arzt für die betreffende Behandlung eine "Monopolstellung" habe. Das Gericht wies mit der Begründung die Klage einer Patientin samt Schmerzensgeldforderung zurück.

Quelle: zm-online - <http://www.zm-online.de>

Tag der Zahngesundheit 2010: Gesund beginnt im Mund – Lachen ist gesund

Das Motto zum Tag der Zahngesundheit 2010 (wie immer am 25. September) hat dieses Jahr auch etwas mit einem kleinen Jubiläum zu tun: Es wird der 20. Tag der Zahngesundheit sein seit Entwicklung des Konzeptes im Jahr 1990 – Anlass für die rund 30 Mitglieder des Aktionskreises zum Tag der Zahngesundheit, dieses Motto in den Blickpunkt zu stellen. Schließlich sei es sowohl erfreulich, dass sich der Tag der Zahngesundheit von einer kleinen Idee geradezu zu einer Volksbewegung entwickelt habe als auch eindrucksvoll, dass sich die Mundgesundheit insbesondere der Kinder und Jugendlichen so deutlich verbessert hat.

Neben den Leistungen der Zahnärzte, der Krankenkassen und vieler anderer Beteiligter an der insgesamt erfreulichen Mundgesundheits-Entwicklung spiegelt das aktuelle Motto „Gesund beginnt im Mund – Lachen ist gesund“ auch einen Aspekt wider, der zunehmend an Bedeutung für die Zahnmedizin gewinnt und für immer mehr Menschen eine Rolle spielt: die Psychosomatik.

Der wissenschaftliche Aspekt, der in diesem Jahr von PD Dr. Anne Wolowski/Uni Münster vorgestellt wird, wird hier einen Bogen schlagen von der biologischen und psychosomatischen Seite des Lachens bis hin zu den Konsequenzen, wenn man aus biologischen oder psychosomatischen Gründen nicht mehr richtig lachen kann. Dr. Wolowski: „Lachen hat nicht nur einen kommunikativen und sozialen Aspekt, es steigert unter anderem das Wohlbefinden, baut Stress ab, aktiviert nahezu 100 Muskeln am ganzen Körper und stärkt selbst das Immunsystem durch die Ausschüttung von Hormonen. Kaum auszudenken, welche Nachteile es mit sich bringen würde, wenn einem das Lachen vergeht, weil Betroffene sich ihrer Zähne schämen oder weil sie seelische Belastungen in den Kiefer-, Gesichtsbereich projizieren und daran in Form körperlicher Beschwerden leiden.“

Rund ein Viertel der Bundesbürger leidet unter psychosomatischen oder psychischen Erkrankungen. Somit ist auch der Zahnarzt mit diesen Krankheitsbildern konfrontiert, wobei der Zahn-, Mund- und Kieferbereich entsprechende Symptome zeigen kann und sich hier typische Krankheitsbilder manifestieren können. Wie eng Zähne und Psyche zusammenhängen, hat der Volksmund schon lange erkannt: Man beißt sich durch, auf Granit oder die Zähne zusammen, zeigt dem Gegner die Zähne, nimmt etwas zähneknirschend hin oder kaut an Problemen. Somit ist der Zahnarzt gefordert, seinen Blickwinkel auf psychosomatische Aspekte zu erweitern, aber auch der Patient selbst sollte aufmerksam auf bestimmte Symptome und Verhaltensweisen achten. Oftmals ist eine interdisziplinäre Behandlung notwendig und zeigt, dass die Zahnmedizin auch in diesem Bereich ein integraler Bestandteil des medizinischen Fächerkanons ist.

Das Motto des diesjährigen Tags der Zahngesundheit bietet erneut eine Vielzahl von Möglichkeiten, unterschiedliche Aktionen in ganz Deutschland durchzuführen – von Fotowettbewerben über Veranstaltungen zu Mundgesundheit allgemein bis hin zu Aufklärungsaktionen zum Themenfeld Psychosomatik.

Quelle: <http://www.zahndienste.de>

Antwort auf die Wirtschaftskrise: Die neue Teilzahlungs-Offerte der ZA

48 Monate Laufzeit und attraktive Nullzins-Regelung

In wirtschaftlichen schwierigen Zeiten bröckelt die Bereitschaft der Patienten für hochwertigen Zahnersatz: Man schiebt die Behandlung auf oder greift zu Billiglösungen. Eine Erscheinung, die in den letzten zwei Jahren den Praxen und Zahntechnik-Laboren deutliche Einbußen bescherte. Die Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft (ZA) liefert ihren Kunden nun ein schlagendes Argument, um diese Entwicklung wieder ins Positive zu drehen: Patienten können ihre Rechnung über volle vier Jahre finanzieren. Teilzahlungen mit maximal sechs Monaten Laufzeit werden sogar zinsfrei gewährt, Monatsraten von 100 Euro oder mehr vorausgesetzt.

„Durch Teilzahlung wächst die Bereitschaft, sich Wichtiges zu leisten“, weiß Volker Hellwich, Zahnarzt und Vorstand der ZA. „Unser Angebot wird rege genutzt; jährlich über 26.000 Finanzierungen sprechen eine deutliche Sprache.“ Im Interesse der Zahnärzteschaft legt die Selbsthilfeorganisation nun noch einmal kräftig nach: Raten sind bereits ab bequemen 25 Euro möglich, Bearbeitungsgebühren werden nicht erhoben, die Laufzeit wurde auf 48 Monate ausgedehnt. Wer sich auf maximal ein halbes Jahr Laufzeit festlegt bei Monatsraten ab 100 € aufwärts, zahlt null Zinsen.

„Das kommt bei meinen Patienten hervorragend an“, hat Dr. Gewalt Muhle aus Berlin bereits erfahren. Auch bei sparsamen Zeitgenossen setze sich die Erkenntnis durch, dass hochwertiger Zahnersatz bezahlbar und eine lohnende Investition in die Gesundheit sei. „Das neue Finanzierungsangebot belegt: Schöne Zähne sind kein Privileg, sondern ein erschwingliches Stück Lebensqualität.“

Quelle: ZA - Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft eG – <http://www.za-eg.de>

DZOI-Workshop „Flapless Surgery“

„Die geschlossene minimalinvasive Operationstechnik ist eine revolutionäre Entwicklung innerhalb der Zahnmedizin“, so Prof. Dr. Dr. Wilfried Engelke apl. Professor und Oberarzt am Zentrum ZMK der Universitätsmedizin Göttingen. Wer daran teilhaben möchte, kann sich jetzt bei einem Workshop „Flapless Surgery“ des Deutschen Zentrums für orale Implantologie e.V. (DZOI) einen Überblick verschaffen. Er findet statt am 18. und 19. Juni 2010 an der Universität Göttingen. Neben Professor Engelke wird u. a. ein international anerkannter Experte zum Thema, Prof. Dr. Byung-Ho Choi aus Seoul/ Korea, referieren.

Die geschlossene minimalinvasive Operationstechnik besagt nicht mehr und nicht weniger, als dass ein Aufklappen der Gingiva überflüssig wird. Zu den Inhalten des Workshops gehören die theoretischen Grundlagen der atraumatische Zahnentfernung (Flapless Exodontics), der mikrochirurgischen Augmentation (Flapless Augmentation) und der mikrochirurgischen Implantologie (Flapless Implantology). Praktische Übungen mit 3D-geplanten Modellen sowie klinische Anwendungsbeispiele sind eingeschlossen. Die Veranstaltung dauert am Freitag, den 18.06. von 14.00 bis 18.00 Uhr sowie am Samstag, den 19.06. von 9.00 bis 16.00 Uhr. Die Kosten betragen 650,00 Euro bzw. für DZOI-Mitglieder 500,00 Euro.

Bereits auf der Jahrestagung „20 Jahre DZOI“ vom 11. bis 12. Juni 2010 in Lindau referieren die Professoren Engelke und Choi am 12.06. zur „Flapless Augmentation – State of the Art“. Dies ist eine weitere Gelegenheit, das Thema zu vertiefen.

Quelle: <http://www.dzoi.de>

Faltenunterspritzung und Vollnarkose

In seinem Beschluss vom 30.11.2009 (13 B 993/09) beschäftigt sich das Oberverwaltungsgericht NRW (OVG) u. a. dem Inhalt einer Werbeanzeige eines Zahnarztes auf der Umschlagseite einer „Brigitte“-Zeitschrift. Dort hatte der Zahnarzt sein Leistungsspektrum dargestellt und u. a. mit „Vollnarkosebehandlung“ und „Behandlung von Gesichtsfalten“ geworben.

Die vorliegende Entscheidung des VGH NRW enthält interessante Ausführungen zu den Möglichkeiten, aber auch Grenzen der ärztlichen und zahnärztlichen Außendarstellung.

Berufswidrige Werbung

Das Verbot berufswidriger Werbung sei verfassungsrechtlich unbedenklich. Das Werbeverbot für Ärzte/Zahnärzte diene dem Schutz der Bevölkerung und solle das Vertrauen der Patienten darauf erhalten, dass der Arzt nicht allein aus Gewinnstreben bestimmte Untersuchungen vornimmt, Behandlungen vorsieht oder Medikamente verordnet. Dem Arzt und Zahnarzt sei aber nicht jede, sondern lediglich solche Werbung verboten, die keine interessengerechte und sachgemessene Information darstelle.

Die vorliegende Werbeanzeige in der Zeitschrift „Brigitte“ sei nicht berufswidrig. Die Angabe mehrerer Behandlungsbereiche und -möglichkeiten in der zahnärztlichen Praxis bewirke eine entsprechende Information für den potenziellen Patienten zum Leistungsspektrum der Praxis und dazu, welche Bereiche zahnärztlicher Tätigkeiten in dieser Praxis vorrangig zur Anwendung kommen und dem Patienten zur Verfügung stehen.

„Vollnarkosebehandlung“

Dies gelte auch für die Angabe „Vollnarkosebehandlungen“, für die die Zahnärztekammer eine Klarstellung, dass eine solche Möglichkeit nur nach besonderer medizinischer Indikation bestehe, für erforderlich halte. Dieser Schlagwortbegriff enthalte vorrangig die Information für einen Patienten, dass in der angemieteten Praxis eine entsprechende personelle und gerätemäßige Ausstattung vorhanden sei und dass Behandlungen unter Vollnarkose dort möglich sind und durchgeführt werden. Hiermit würde dem Informationsbedürfnis Rechnung getragen, wobei dies in besonderem Maße auch für so genannte Angstpatienten gelte. Es könnte davon ausgegangen werden und erscheine als selbstverständlich, dass einem verständigen Bürger und Patienten bekannt sei, dass eine Vollnarkose mit gewissen gesundheitlichen Risiken verbunden sein kann und dass sie deshalb regelmäßig erst und nur dann zum Einsatz komme, wenn sie von Arzt und Patient als einzusetzende Behandlungsmethode ausgewählt werde. Die Annahme, dass mit dem Begriff „Vollnarkosebehandlung“ eine Verharmlosung der Gefahren einer Vollnarkose einherginge, erscheine daher nicht gerechtfertigt.

„Behandlung von Gesichtsfalten“

Im Hinblick auf die von der Zahnärztekammer verfügte Untersagung, Behandlungen von Gesichtsfalten durch Unterspritzungen in der Praxis durchzuführen und hierfür zu werben, bestünde kein Regelungsbedarf mehr, da der Zahnarzt mitgeteilt hatte, dass die Werbung über die Behandlung von Gesichtsfalten eingestellt werde. Der Zahnarzt hatte auf seiner Praxishomepage zudem den Punkt „Behandlung von Gesichtsfalten“ aus seinem Leistungsspektrum entfernt und durch den Begriff „Behandlung des Lippenrotbereiches“ ersetzt. Diese Entscheidung ist bemerkenswert, da es das OVG NRW ausreichen lässt, dass nur der Begriff „Vollnarkosebehandlung“ auf einer Werbeanzeige eines Zahnarztes aufgeführt wird. Es kann durchaus hinterfragt werden, ob ein Patient bei einer derartigen Anzeige nicht doch den Eindruck bekommt, dass eine Vollnarkosebehandlung „kein Problem“ ist und regelmäßig in Anspruch genommen werden kann.

„Faltenunterspritzung im Gesicht“ - Zahnheilkunde?

Hinsichtlich der Angabe in der Werbeanzeige in Sachen „Gesichtsfaltenbehandlung“ ist dem Beschluss nur zu entnehmen, dass der Zahnarzt die Anzeige entsprechend korrigiert hat. Aufschlussreicher zu der Frage, ob es einem Zahnarzt erlaubt ist, Gesichtsfalten zu unterspritzen, ist die Entscheidung des Verwaltungsgerichtes Köln (VG) vom 02.08.2005 (9 L 798/05).

Nach Auffassung des VG Köln stellt das Unterspritzen von Falten mittels Kollagen, Hyaluronsäure und Botox, Heilkunde im Sinne des Heilpraktikergesetzes dar. Zur Durchführung dieser Tätigkeit bedürfe es nicht

allein der für das Setzen von Injektionen erforderlichen manuellen Fähigkeiten und Kenntnisse hinsichtlich Desinfektion und Hygiene, vielmehr seien auch anatomische Kenntnisse über den Verlauf der Nerven, Muskeln und Blutgefäße im Gesicht erforderlich. Der Zahnarzt bedürfe für eine Tätigkeit in seinem angestammten Bereich keine Heilpraktikererlaubnis, da die Ausübung der Zahnheilkunde von den Bestimmungen des Heilpraktikergesetzes ausgenommen sei. Das gelte jedoch nicht, wenn der Zahnarzt eine die Zahnheilkunde überschreitende heilkundliche Tätigkeit ausübe. Da § 1 Abs. 3 des Zahnheilkundengesetzes für einen Zahnarzt nur die Feststellung und Behandlung von „Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten“ bzw. „Krankheiten im Bereich der Zähne, des Mundes und der Kiefer“ zulasse, könnten dem zahnärztlichen Tätigkeitsfeld nur diejenigen Behandlungsmaßnahmen zugerechnet werden, die ihren unmittelbaren Behandlungsansatz in diesem Bereich hätten, nicht hingegen solche, die nur irgendwie „mittelbar“ mit den Körperbereichen Zähne, Mund und Kiefer in Zusammenhang stünden. Die Gesichtshaut und die Gesichtsoberfläche seien nicht mehr zu dem der Zahnheilkunde zugewiesenen Bereiche der Zähne, des Mundes und der Kiefer zuzurechnen. Im Kern tendiert damit das VG Köln dazu, dass die von einem Zahnarzt durchgeführte Faltenunterspritzung im Gesicht, außerhalb des im Zahnheilkundengesetz definierten Behandlungsspektrums liegt und nicht durch die zahnärztliche Approbation gedeckt ist.

(9 L 798/05) : http://www.justiz.nrw.de/nrwe/ovgs/vg_koeln/j2005/9_L_798_05beschluss20050802.html

Quelle: RA Michael Lennartz, mailto: kanzlei@heilberuferecht.eu

Prodekan: Röslers Vorschlag scheitert an juristischen Vorgaben

Für „nicht sehr durchdacht“ hält der Prodekan der medizinischen Fakultät der Universität Hamburg, Prof. Andreas H. Guse, den Vorschlag von Bundesgesundheitsminister Philipp Rösler (FDP), den Numerus clausus für das Medizinstudium abzuschaffen. Die Umsetzung scheitere alleine daran, dass an den Universitäten nicht genug Studienplätze vorhanden seien. „Man müsste zunächst einmal investieren, um die nötige Infrastruktur aufzubauen. Ansonsten würde das Medizinstudium erheblich an Qualität einbüßen“, sagte Guse gegenüber dem änd.

Durch die Approbationsordnung sei die Qualität der Mediziner-Ausbildung genau vorgeschrieben. Um den hohen Standard zu gewährleisten, dürften die Universitäten per Gesetz nur so viele Bewerber zum Medizinstudium zulassen, wie es ihre Kapazitäten erlauben würden, erklärte Guse. Dies sei in der so genannten Kapazitätsverordnung so festgeschrieben. „Die medizinischen Fakultäten müssen jedes Jahr einen Kapazitätsbericht vorlegen, der von den lokalen Verwaltungsgerichten und den Oberverwaltungsgerichten genau geprüft wird“, sagte der Pro-Dekan. Mehr Studienbewerber aufzunehmen sei demnach juristisch gar nicht zulässig.

Allerdings ist auch Guse der Meinung, dass die Abiturnote nicht allein darüber entscheiden solle, ob jemand für ein Medizinstudium zugelassen werde. Am Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf (UKE) führe man bereits seit 2007 spezielle Auswahlverfahren durch, um geeignete Kandidaten für das Medizinstudium zu finden. Dazu gehörten neben der Abfrage der mathematisch-naturwissenschaftlichen Kenntnisse so genannte multiple Mini-Interviews. „Dabei geht es vor allem um psychosoziale Kompetenzen“, erklärte der Pro-Dekan. Jedoch würden diese Testverfahren nur bei einem geringen Teil der Bewerber angewendet. Zudem sei die Abiturnote immer noch das ausschlaggebende Auswahlkriterium, so gebe es auch das Hochschulrahmengesetz vor.

Um Maßnahmen gegen den Ärztemangel zu finden, sei zunächst einmal eine grundlegende, unabhängige Analyse der Situation erforderlich, meinte Guse: „Zunächst einmal muss man schauen: Wie hoch ist der Anteil der Medizinstudenten, die später nicht als Arzt tätig werden? Hier sind verlässliche Zahlen wichtig.“ Anschließend müsse man untersuchen, warum sich die Absolventen gegen den Arztberuf entschieden haben.

Quelle: <http://www.zaend.de>

apoBank zieht Schlusstrich unter Vergangenheit

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) hat ihre Geschäftszahlen für das Jahr 2009 veröffentlicht. Die Bank hat das abgelaufene Geschäftsjahr genutzt, um das Risikopotenzial in ihrem Finanzinstrumentenportfolio wesentlich zu reduzieren und damit die Voraussetzung geschaffen, sich wieder vollständig auf das Kerngeschäft konzentrieren zu können. Als Ergebnis dieser Strategie weist die Bank für 2009 mit 283,1 Mio. Euro einen Jahresfehlbetrag aus (31.12.2008: Jahresüberschuss 59,6 Mio. Euro). Dieser wird vollständig durch die Teilauflösung bilanzieller Rücklagen ausgeglichen, so dass die Bedienung der stillen Einlage wie auch der Genussscheine ermöglicht wird. Für das Jahr 2009 wird eine Dividendenzahlung ausfallen müssen.

Der umfangreichen Risikovorsorge stand ein überaus erfolgreiches Kerngeschäft gegenüber: So zeigt die erneut gestiegene Kundenzahl auf nun 333.100 Kunden (31.12.2008: 319.100), dass die apoBank ihre Marktposition als die führende Bank im Gesundheitswesen weiter festigen konnte. Das Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge liegt mit 317,8 Mio. Euro über dem bereits hohen Vorjahresniveau (31.12.2008: 315,9 Mio. Euro) und demonstriert damit die operative Stärke des größten genossenschaftlichen Primärinstituts. Herbert Pfennig, Sprecher des Vorstands: „Mit diesem Jahresabschluss ziehen wir einen Schlusstrich unter die Vergangenheit, nachdem wir die Risikovorsorge angemessen dotiert und den konsequenten Abbau des Portfolios strukturierter Finanzprodukte eingeleitet haben. Wir haben nun alle Voraussetzungen geschaffen, um uns voll und ganz auf die Geschäftspotenziale in unserem Kerngeschäft zu konzentrieren und damit wieder an die erfolgreiche Zeit vor der Finanzkrise anzuknüpfen.“

Hauptertragsquelle war im Geschäftsjahr 2009 erneut der Zinsüberschuss. Getrieben von den Erfolgen im Darlehensgeschäft mit Neuausleihungen von erstmals mehr als vier Milliarden Euro legte der Zinsüberschuss mit 618,2 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr um 8,4 % deutlich zu (31.12.2008: 570,5 Mio. Euro). Die bereits in der Vergangenheit getroffenen Maßnahmen im strategischen Zinsrisikomanagement konnten die reduzierten Margen im Einlagenbereich und die insgesamt höheren Refinanzierungskosten der Bank überkompensieren. Der Provisionsüberschuss war mit 111,6 Mio. Euro erwartungsgemäß niedriger als im Vorjahr (31.12.2008: 136,2 Mio. Euro). Im Zuge der eingeschlagenen Risikoabsicherungsstrategie wurde der Provisionsaufwand durch Maßnahmen zur Absicherung einzelner Positionen im Finanzinstrumentenportfolio belastet. Zudem beeinflusste die anhaltende Zurückhaltung der Anleger trotz leichter Erholung im zweiten Halbjahr die Erträge im Wertpapiergeschäft mit privaten Kunden.

Positiv wirkten sich dagegen alternative Anlagemöglichkeiten, wie z. B. Kapitalanlageimmobilien und Versicherungen, und der anhaltende Vertriebs Erfolg im Darlehensneugeschäft aus. Der Verwaltungsaufwand wurde im Zuge des bereits im Jahr 2008 gestarteten Projekts „apoFit“ planmäßig um 6,6 % auf 422,6 Mio. Euro (31.12.2008: 396,3 Mio. Euro) erhöht. Mit diesem Projekt zur nachhaltigen Optimierung der Kostenstruktur sollen mehr Freiräume für strategische Investitionen zur Umsetzung der eingeschlagenen Wachstumsstrategie geschaffen werden. So sind vor allem die personelle Aufstockung des Vertriebs sowie Einmalaufwendungen im Rahmen von „apoFit“ für den Anstieg des Verwaltungsaufwands verantwortlich.

Die größte Ergebnisbelastung resultiert aus der deutlich erhöhten Risikovorsorge insbesondere für das Portfolio strukturierter Finanzprodukte. Die saldierte Risikovorsorge beträgt im Geschäftsjahr 2009 insgesamt 588,4 Mio. Euro und liegt deutlich über dem Niveau des Vorjahres (31.12.2008: 244,0 Mio. Euro). Die apoBank hat damit alle erkennbaren Risiken angemessen adressiert. Vorsorgereserven wurden im Berichtsjahr nicht aufgelöst. Für das Portfolio Strukturierte Finanzprodukte verfolgt die Bank eine konsequente Abbaustrategie.

Im Geschäftsjahr 2009 konnte dieses Portfolio um 1,1 Mrd. Euro auf nunmehr 4,5 Mrd. Euro (31.12.2008: 5,5 Mrd. Euro) abgebaut werden. Während das Risikoergebnis durch die Finanzinstrumente und Beteiligungen mit 485,1 Mio. Euro (31.12.2008: 330,8 Mio. Euro) belastet wurde, entfielen auf das klassische Kundenkreditgeschäft 95,9 Mio. Euro (31.12.2008: 36,8 Mio. Euro). Im Anstieg spiegeln sich sowohl das insgesamt gestiegene Kreditvolumen als auch Wertkorrekturen bei einzelnen Versorgungsstrukturen unter anderem als Folge verlängerter Anlaufzeiten wider. Die weiterhin niedrige Risikovorsorge im Kreditgeschäft mit Privatkunden belegt die Konjunkturabhängigkeit des Gesundheitssektors.

Die Bilanzsumme liegt zum Jahresultimo 2009 mit 41,2 Mrd. Euro auf Vorjahresniveau (31.12.2008: 41,2 Mrd. Euro). Diese Entwicklung reflektiert das Wachstum im Kreditgeschäft ebenso wie die gegenläufigen Effekte durch die eingeschlagene Konsolidierungsstrategie bei den Finanzinstrumenten. Die Eigenmittel- bzw. Kernkapitalquote der Bank verringerte sich per Jahresende auf 10,2 % (31.12.2008: 12,8 %) bzw. 6,2 % (31.12.2008: 8,7 %). Dies ist im Wesentlichen auf die erhöhte Eigenkapitalbindung bei den strukturierten Finanzprodukten zurückzuführen. Ursache hierfür war eine systematische Herabstufung dieser Wertpapiere durch die externen Ratingagenturen. Zum Ausgleich hat die apoBank neben eigenen Maßnahmen zur Eigenkapitalstärkung temporäre Entlastungsmaßnahmen mit dem Bundesverband der Deutschen Volks- und Raiffeisenbanken (BVR) vereinbart. Damit wird die zusätzliche Eigenkapitalbindung reduziert und die am Kapitalmarkt erwarteten Eigenkapitalquoten nachhaltig und dauerhaft abgesichert.

Die apoBank wird 2010 ihre in 2009 gestartete Vertriebsoffensive in starker Kooperation mit dem genossenschaftlichen Finanzverbund weiter ausbauen; die Offensive hat zwei zentrale Stoßrichtungen: Zum einen wird das Filialnetz um weitere Standorte in Deutschland erweitert. Gleichzeitig werden auch die Kundenbeziehungen vertieft; dazu wird die apoBank neben dem erfolgreichen Kreditgeschäft auch einen Vertriebschwerpunkt auf das Anlagegeschäft legen. Die Offensive wird auch mit der Ausweitung der Beraterkapazitäten um weitere Vertriebsmitarbeiter unterlegt. Mit diesen Maßnahmen und in Kooperation mit dem genossenschaftlichen Verbund wird die apoBank im kommenden Jahr ihr nachhaltig gutes Kundengeschäft deutlich ausbauen. Als integraler Bestandteil des genossenschaftlichen Finanzverbundes sichert die apoBank mit ihrem in dieser Form einzigartigen Geschäftsmodell die Marktführerschaft für Finanzdienstleistungen im Gesundheitswesen für den Verbund.

Herbert Pfennig, Sprecher des Vorstands: „In das Geschäftsjahr 2010 sind wir gut gestartet und liegen voll im Plan. Auf Basis der derzeitigen Planung erwarten wir für 2010 wieder einen Jahresüberschuss, der eine Dividendenausschüttung ermöglicht. Da eine Rückkehr zur Normalität an den Finanzmärkten im Geschäftsjahr 2010 noch nicht absehbar ist, ist eine exakte Ergebnisprognose für das laufende Jahr weiterhin mit Unsicherheiten behaftet.“



Quelle: Deutsche Apotheker- und Ärztebank - <http://www.apobank.de/>

31. Sportweltspiele der Medizin und Gesundheit vom 3. bis 10. Juli 2010 in Porec an der Adria

Jetzt Anmeldeunterlagen anfordern

Die Stadt Porec steht als Gastgeber der diesjährigen internationalen Sportveranstaltung "Sportweltspiele der Medizin und Gesundheit" vom 3. bis 10. Juli 2010 bereit. Über 2.500 sportbegeisterte Mediziner, Ärzte, Zahnärzte und Kolleginnen, Kollegen aus den gesundheitlichen Berufen und Studenten der entsprechenden Fachbereiche werden zu den 31. Sportweltspielen auf der Halbinsel Istrien an der Adria erwartet - vis-à-vis von Venedig. Weitere Informationen und Kontaktdaten unter <http://www.sportweltspiele.de>

Unverbindlich können jetzt die deutschsprachigen Anmeldeunterlagen für die Akkreditierung und Informationen über die Übernachtungsmöglichkeiten angefordert werden. Auch Familienangehörige und Freunde können mit an den Start gehen, allerdings außer Konkurrenz und Aussicht, eine der begehrten Medaillen nach Hause zu bringen. Alle zugelassenen Hobbysportler können in rund 25 Einzel- und Mannschaftsdisziplinen, meistens in fünf Altersklassen, mitmachen. Wieder dabei sind in diesem Jahr die Wettkämpfe im Segeln und Windsurfen. Neben den sportlichen Wettkämpfen bieten die Sportweltspiele seit Jahren einen anerkannten Kongress zur Sportmedizin und einen freundschaftlichen Erfahrungsaustausch mit Kollegen aus aller Welt. Das Unterhaltungsprogramm und die tägliche Abendveranstaltung mit Siegerehrungen versprechen in Porec natürlich noch ein bisschen bunter zu werden.

Quelle: <http://www.sportweltspiele.de>

Eine schweißtreibende Angelegenheit

Sportler sollten einige Pflegetipps für ihre Haut beachten

Wer viel Sport treibt, steht auch häufig unter der Dusche. Schließlich will niemand unangenehm riechen, wenn er sich beispielsweise nach dem Training noch mit Freunden trifft. Doch das erfrischende Nass hat seine Tücken, denn der ständige Kontakt mit Wasser und Seife kann die Haut austrocknen und zu Juckreiz oder gar schuppigen Stellen führen.

Schutzschicht nicht zerstören

"Mit zu häufigem Duschen tut man der Haut keinen Gefallen", warnt Dr. med. Martina Till vom frei Hautforschungsinstitut und rät, auf jeden Fall ein mildes, seifenfreies Duschgel zu verwenden und auf gewöhnliche Seife ganz zu verzichten. So enthält beispielsweise die seifenfreie Wasch&DuschCreme von frei aus der Apotheke milde und hautfreundliche waschaktive Substanzen, die den natürlichen pH-Wert der Haut nicht verändern. Dank hochwertiger, rückfettender Inhaltsstoffe kann sich der biologische "Schutzmantel" der Haut - die natürliche Hydrolipidbarriere - schnell wieder regenerieren. Gleichzeitig wirkt eine Pflegekomponente auf pflanzlicher Basis gegen das Austrocknen, so dass die Haut auch nach häufigem Duschen spürbar glatt und geschmeidig bleibt.

Schweiß und Geruch schonend bekämpfen

Beim Sport gehört er dazu, in Gesellschaft kann Schweiß dagegen zum Problem werden. "Schwitzen ist ein ganz normaler und lebenswichtiger Vorgang, der die Körpertemperatur durch Verdunstungskälte auf der Haut reguliert", erklärt Dr. Till. "Damit kein unangenehmer Geruch entsteht, reichen normalerweise tägliches Duschen, Kleidung aus Naturfasern und Deodorants aus." Neben dem wirksamen Antiperspirant Aluminiumchlorhydrat enthalten beispielsweise die Deoroller und -sprays von frei die bakterienhemmenden Komponenten Triethylcitrat und Farnesol. Im Gegensatz zu vergleichbaren anderen Stoffen bewirken sie keine Abtötung der natürlichen Hautflora. So wird auf schonende Weise die Entstehung des Schweißes reduziert und die Geruchsbildung verhindert. Daneben sorgt der enthaltene Lipidkomplex für milde Pflege, damit sind die Deos auch für empfindliche oder gereizte Haut geeignet.

Wunderwerk der Natur

Mit einer Fläche von bis zu zwei Quadratmetern und einem Gewicht bis zehn Kilogramm ist die Haut das größte Organ des menschlichen Körpers. Mit unzähligen Rezeptoren und Tastkörperchen nimmt sie Umweltreize auf und leitet sie als wichtiges Sinnesorgan weiter zum Gehirn. Mit ihrem Säureschutzmantel schützt sie den Organismus vor äußeren Einflüssen und dem Eindringen von Krankheitserregern. Außerdem beteiligt sie sich an der Temperaturregulierung, am Stoffwechsel und an der Herstellung von Vitamin D mit Hilfe des Sonnenlichts.

Quelle: djf

Sport macht schlau

Unabhängig von den Erbanlagen steigert Sport die geistige Leistungsfähigkeit

Jugendliche zwischen 15 und 18 Jahren, die ihre körperliche Fitness steigern, haben einen höheren Intelligenzquotienten als unsportliche Altersgenossen. Von den sportlichen Jugendlichen studiert später auch ein größerer Anteil. Das berichtet die "Apotheken Umschau" unter Berufung auf eine Untersuchung an 1,2 Millionen schwedischen Männern. Vergleiche von Zwillingen zeigten, dass der Zusammenhang von Fitness und geistiger Leistungsfähigkeit weitgehend unabhängig von genetischen Faktoren ist.

Videos zu zahlreichen Sportarten sowie entsprechende Fitness-Tipps unter <http://www.apotheken-umschau.de/sport>

Quelle: Wort und Bild - Apotheken Umschau - <http://www.wortundbildverlag.de>

Europäischer Gerichtshof: Quote für ausländische Medizinstudenten rechtens

Im Kampf gegen einen Ärztemangel im eigenen Land dürfen Universitäten in der EU eine Quote für ausländische Medizinstudenten festlegen. Das hat der Europäische Gerichtshof (EuGH, Rechtssache C-73/08) in Luxemburg entschieden.

Die Richter setzten aber enge Grenzen: Eine Limitierung sei nur dann zulässig, wenn ein Land nachweislich mehr Ärzte für das eigene Gesundheitssystem brauche und andere Maßnahmen nicht ausreichten. Das nationale Gericht müsse dies prüfen. Ausländische Medizinstudenten gehen nach dem Studium häufig in ihr Land zurück, um dort als Arzt zu praktizieren. Nach Ansicht der Richter hat in der EU das Allgemeininteresse, nämlich eine flächendeckende Versorgung mit Ärzten und ein funktionierendes Gesundheitssystem, Priorität vor dem Interesse eines Studenten.

Im vorliegenden Fall ging es um ein Dekret des französischsprachigen Teils Belgiens, der Wallonie. Sie sah sich von Studenten aus Frankreich überrollt, die die niedrigeren Studiengebühren schätzten. Daher hatte die Wallonie die Zahl der ausländischen Studenten für das Medizinstudium auf 30 Prozent beschränkt und ließ unter den Bewerbern das Los entscheiden.

Dabei ging es vor allem um die Studiengänge Medizin, Tiermedizin, Logopädie, Heilgymnastik und die Hebammen-Ausbildung. Der EU-Gerichtshof kritisierte diesen Schritt als Diskriminierung von EU-Bürgern aus Gründen der Staatsangehörigkeit - dies ist in der Europäischen Union verboten.

Nur in Ausnahmefällen könnte dies rechtens sein, schrieb der Gerichtshof. Darüber müsse das nationale Gericht auf Basis von exakten Daten entscheiden. Es müsse prüfen, ob der Schutz der öffentlichen Gesundheit wirklich gefährdet sei, ob dank der Quote tatsächlich mehr Ärzte im eigenen Gesundheitssystem arbeiteten und ob weniger einschneidende Maßnahmen nicht das gleiche Ziel erreichen könnten, wie zum Beispiel Anreize zur Niederlassung von Ärzten.

Quelle: zm-online - <http://www.zm-online.de>

Bessere Versorgung durch schlechtere Ausbildung?

„Der Vorschlag von CDU-Gesundheitspolitiker Jens Spahn, Ärzte schneller und somit ohne Detailwissen in naturwissenschaftlichen Grundlagen auszubilden, grenzt an Trivialökonomie“, sagt der stellvertretende FVDZ-Bundsvorsitzende Dr. Wolfram Sadowski. Angesichts der Multimorbidität, die durch den demographischen Wandel stark zunehmen wird, müssten Mediziner nach wie vor gründlich und in der Breite ausgebildet werden.

Nach Spahns Plänen sollen Ärzte künftig schon nach drei Jahren Bachelor-Studium die Landbevölkerung versorgen können. Nur die Besten dürfen anschließend noch vier Jahre zur Facharztausbildung. „Nach heutigem Stand hat ein Medizinstudent nach drei Jahren ein vorklinisches Grundlagenstudium abgeschlossen. Die darauf folgende mehrjährige klinische Ausbildung am Patienten und in spezialisierten Grundlagenfächern führt zu der notwendigen Erfahrung, die erst eine erfolgreiche Heilung von Patienten möglich macht“, so Sadowski weiter. Ein gründlich ausgebildeter Spezialist sei das Beste, was die Gesellschaft bekommen kann. Wenn der Beruf durch gesellschaftliche Anerkennung, gute Arbeitsbedingungen und eine angemessene Honorierung zusätzlich attraktiver wird, sei dies das beste Zugpferd für die nachrückende Ärztegeneration. Gemeinsam mit der Bundeszahnärztekammer fordert der Freie Verband schon lange eine Modernisierung der zahnärztlichen Approbationsordnung, welche die zahnärztliche Ausbildung regelt.

Quelle: <http://www.fvz.de/>

Studentenwerke machen Hochschulen familienfreundlich

- Kinderbetreuung, kostenloses Mensa-Essen, Beratung und Kurse für Studierende mit Kind, Spiel-, Wickel- und Stillzimmer, Begrüßungsgeld für Neugeborene
- Deutsches Studentenwerk (DSW) wirbt für Leistungen der Studentenwerke
- DSW-Generalsekretär Achim Meyer auf der Heyde: „Studentenwerke leisten zentralen Beitrag für familienfreundliche Hochschulen“
- Besonders aktiv: Studentenwerke Gießen, Chemnitz-Zwickau, Thüringen und Potsdam
- Derzeit 7% Studierende mit Kind

Die 58 Studentenwerke haben an Deutschlands Hochschulen rund 6.200 Plätze in 194 Kinderbetreuungseinrichtungen, 19 Studentenwerke bieten flexible Kurzzeitbetreuung an. In den Mensen von 24 Studentenwerken essen die Kinder von Studierenden umsonst oder vergünstigt. 33 Studentenwerke haben besondere Beratungsangebote für Studierende mit Kind, 23 Studentenwerke stellen Spiel-, Wickel- und Stillzimmer zur Verfügung. Sieben Studentenwerke zahlen ein „Begrüßungsgeld“ für die Neugeborenen von Studierenden. Mit diesen Zahlen wirbt Achim Meyer auf der Heyde, Generalsekretär des Deutschen Studentenwerks (DSW), für die vielfältigen Leistungen der Studentenwerke.

Auf einer Tagung der Initiative „Familie in der Hochschule“, die von der Robert Bosch-Stiftung, dem Centrum für Hochschulentwicklung sowie dem Bundesministerium des Innern getragen wird, sagte Meyer auf der Heyde heute in Berlin: „Die Studentenwerke leisten einen zentralen Beitrag für familienfreundliche Hochschulen und ein familienfreundliches Studium – und das nicht erst, seit die Politik das Thema verstärkt besetzt hat. Als Partner der Hochschulen nehmen die Studentenwerke weit über die Kinderbetreuung hinaus den ganzen Lebensraum Hochschule in den Blick.“

Meyer auf der Heyde betont: „Beim Thema Familienfreundlichkeit haben die Studentenwerke Expertise und einen riesigen Erfahrungsschatz. Beides stellen sie den Hochschulen in vielen Kooperationen zur Verfügung. Wir brauchen in Deutschland nicht nur einzelne Leuchttürme, sondern müssen endlich auch in der Masse und Fläche weiterkommen.“ Besonders aktiv und breit aufgestellt seien die Studentenwerke Gießen, Chemnitz-Zwickau, Thüringen und Potsdam, lobte Meyer auf der Heyde. In den Mensen der Studentenwerke Hannover und Göttingen essen die Kinder von Studierenden seit kurzem kostenlos, das Studentenwerk Potsdam hat eine Kindersauna, das Studierendenwerk Trier hilft mit der Aktion „papa-mama-knete.de“ Studierenden mit Kind in finanzieller Not. Die ostdeutschen Studentenwerke haben ihre Leistungen für das Studium mit Kind erst kürzlich in einer „Mutmacher“-Broschüre vorgestellt.

7% der Studierenden in Deutschland haben derzeit Kinder. Das ergab die jüngste Sozialerhebung des Deutschen Studentenwerks. Ihr Studium verläuft weniger reibungslos als das ihrer kinderlosen Mitstudierenden. Studierende mit Kind unterbrechen ihr Studium viermal häufiger; die Unterbrechung dauert im Schnitt fünf Semester. Mehr als die Hälfte der studentischen Eltern ist nebenher erwerbstätig.

Mehr zur Initiative „Familie in der Hochschule“:

<http://www.familie-in-der-hochschule.de/cms/?getObject=572>

Broschüre „Studieren mit Kind. Ein Mutmacher“ der ostdeutschen Studentenwerke zum Download (60 Seiten):

http://www.studentenwerke.de/pdf/Studieren_mit_Kind_Januar_2010.pdf

Quelle: <http://www.studentenwerke.de>

Kaffee und Sport: Einfluss von Koffein auf die physische Leistungsfähigkeit

Neue Broschüre fasst den Wissensstand zusammen

Kaffee ist nicht nur ein Genussmittel, sondern fördert auch die physische Leistungsfähigkeit. Das enthaltene Koffein ist dabei die entscheidende pharmakologisch aktive Substanz. Ab welchen Mengen der fördernde Effekt eintritt, welcher Mechanismus dahinter steckt und ob damit nur Ausdauerleistungen gesteigert werden können, diesen Fragen geht eine neue Fachbroschüre des Deutschen Grünen Kreuzes (DGK) nach.

Koffein wird schon seit Jahrzehnten von professionellen Athleten, aber auch von ambitionierten Freizeitsportlern dazu eingesetzt, ihr Training zu unterstützen und bei Wettkämpfen besser abzuschneiden. Manche versuchen auch, mit Koffein ihren Stoffwechsel anzuregen und überschüssiges Körperfett abzubauen. Von diesem legalen Doping, Koffein steht seit 2004 nicht mehr auf der Dopingliste, profitieren vor allem Ausdauersportler. Zahlreiche Studien konnten zeigen, dass sich die Zeitdauer bis zum Eintritt der Erschöpfung verlängert. Der Effekt ist übrigens größer, wenn die Sportler im Alltag eher selten Koffein zu sich nehmen oder einige Tage vor dem Training auf Koffein verzichten.

In welcher Form dem Körper das Koffein zugeführt wird, ob als Kaffee, Koffeinkapsel oder Kaugummi, scheint die leistungsfördernde Wirkung kaum zu beeinflussen. Am schnellsten erfolgt die Aufnahme jedoch durch Koffein-Kaugummis über die Mundschleimhaut. Koffein aus der Nahrung gelangt etwa 30 bis 45 Minuten nach der oralen Aufnahme nahezu vollständig über den Magen und den Dünndarm in den Körper. Dort beträgt seine Halbwertszeit bei einem erwachsenen Menschen ungefähr drei bis vier Stunden.

Schon kleinere Mengen ab 3 mg/kg Körpergewicht (KG) reichen, um eine sichtbare Leistungsverbesserung zu erzielen. In Sportlerkreisen werden häufig Mengen von bis zu 6 mg/kg KG verwendet. In diesem Bereich bildet sich allerdings ein Plateau. Höhere Dosierungen resultieren nicht in einer weiteren Leistungssteigerung. Pro Tasse Kaffee (150 ml) schwankt der Koffeingehalt zwischen 50 und 100 Milligramm.

Angesichts des schwankenden Koffeingehaltes in Nahrungsmitteln und zahlreichen individuellen Faktoren, die den leistungsfördernden Effekt beeinflussen, sind exakte Empfehlungen für die Anwendung von Koffein zur Steigerung der physischen Leistungsfähigkeit kaum zu geben. Menschen, die die leistungssteigernde Koffeinwirkung für sich nutzen wollen, sollten zunächst mit geringen Dosierungen beginnen und den Effekt über einige Zeit beobachten, bevor sie Koffein gezielt im Alltag oder im sportlichen Wettkampf einsetzen.

Die Broschüre „Kaffee und physische Leistungsfähigkeit – Wirkungen auf die Gesundheit“ erweitert das Informationsangebot der Sektion Kaffee & Gesundheit im Deutschen Grünen Kreuz. Die Broschüre kann gegen Einsendung eines mit 1,45 Euro frankierten DIN A5-Rückumschlages beim Deutschen Grünen Kreuz, Stichwort: Kaffee und Sport, Schuhmarkt 4 in 35037 Marburg bestellt werden. Die Broschüre steht zudem unter <http://www.kaffee-wirkungen.de> zum Download bereit. Dort finden Interessierte auch weitere aktuelle Informationen zum Thema.

Quelle: dgk

Kostbares Weiß

Warum Milch unersetzlich ist

Je weniger Milch und damit Kalzium der Mensch in seinen frühen Jahren aufnimmt, desto träger wird er in seinen mittleren Jahren. Das ist nur eines der Ergebnisse der US-amerikanischen EAT-Studie, die 2009 im Journal of Nutrition Education and Behavior veröffentlicht wurden. Die Untersuchung belegt vielfältige Zusammenhänge zwischen Milchverzehr und der Vermeidung von gesundheitlichen Störungen. Die Studie belegt auch eine bedenkliche Entwicklung: Sie zeigt, dass mehr als zwei Drittel der Frauen und rund die Hälfte der Männer nicht ausreichend Kalzium aufnehmen.

Die Ergebnisse der EAT-Studie zeigen klar, wie wichtig Milch für die Gesundheit des Menschen gerade im mittleren und späten Lebensabschnitt ist. Daher sollte auch bei einer Milchzucker-Unverträglichkeit keinesfalls auf Milch verzichtet werden. Ursächlich behandeln lässt sich diese Störung nicht. Betroffene können jedoch durch den Wechsel auf laktosefreie Produkte ein beschwerdefreies Leben führen.

Wertvolles Kalzium bleibt erhalten

Dieser Wechsel ist heute dank einer breiten Palette laktosefreier Milchprodukte, die es mittlerweile auf dem Markt gibt, relativ einfach geworden. Sie enthalten alle wertvollen Bestandteile der Milch und auch das wichtige Kalzium, lediglich die Laktose wurde "ausgeschaltet". So bleibt Genuss pur - ganz ohne Bauchschmerzen. Für Einladungen außer Haus gilt: Dem Gastgeber rechtzeitig Bescheid sagen, dass man keine Milchprodukte verträgt, und im Restaurant einfach fragen, welche laktosefreien Gerichte in Frage kommen. "Befremdete Blicke und ratloses Achselzucken werden in einem solchen Fall immer seltener", weiß Barbara Klawitter, die als Oecotrophologin bei Omira, dem Hersteller der laktosefreien MinusL-Produkte, arbeitet. Die deutsche Gastronomieszene ist zwar noch nicht so weit wie die Kaffeehauskette Starbucks, die auf der Speisekarte laktosefreie Alternativen anbietet. Doch insgesamt wird es für Menschen mit Laktose-Intoleranz auch in Restaurants und Cafés leichter.

Welche Produkte bei Milchzucker-Unverträglichkeit angesagt sind

Eine Milchzucker-Unverträglichkeit, auch Laktose-Intoleranz genannt, entsteht, wenn Menschen Milchprodukte aufgrund eines Enzymmangels nicht richtig verdauen können. Die Folgen reichen von Bauchschmerzen und anderen Verdauungsstörungen bis hin zu Übelkeit und psychischen Verstimmungen. Auf www.minusl.de erfahren Betroffene alles zum Thema Laktose-Intoleranz. Hier gibt es auch Rezepte, Informationsbroschüren und vieles mehr.

Quelle: djd

Ein Fünftel der Deutschen würde ein Lebensjahr gegen eine Million Euro tauschen

In Baden-Württemberg wäre sogar jeder Vierte bereit, dem Reichtum zuliebe auf ein Stück Leben zu verzichten – Reader's Digest veröffentlicht repräsentative Umfrage

Jeder Fünfte in Deutschland wäre bereit, ein Lebensjahr zu opfern, wenn er dafür im Gegenzug eine Million Euro erhalten würde. Das ergab eine repräsentative Umfrage für das Magazin Reader's Digest. Wie das Meinungsforschungsinstitut Emnid unter 1002 Personen herausfand, ist die Bereitschaft für dieses „Geschäft“ umso größer, je jünger die Befragten sind. So gaben 29 Prozent der 14- bis 29-Jährigen an, sie würden ein Lebensjahr für den Reichtum hergeben. Bei den 40- bis 49-Jährigen wären nur 24 Prozent bereit, bei den 50- bis 59-Jährigen allenfalls noch 13 Prozent.

Dabei würden deutlich mehr Männer (23 Prozent) als Frauen (17 Prozent) auf den Handel eingehen. Die Bereitschaft zum Deal Geld gegen Leben steht auch im Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Situation der Befragten. Doch wer glaubt, nur weniger Begüterte zeigten hier Interesse, irrt: Während 22 Prozent der Menschen mit einem Monatseinkommen von 2500 Euro und mehr ein Stück ihres Lebens opfern würden, sind die Menschen mit einem mittleren Einkommen von 1500 Euro bis 2000 Euro im Monat am geizigsten; von ihnen würden nur 15 Prozent das Tauschgeschäft abschließen.

Interessant auch ein weiteres Ergebnis der Umfrage: Von den Baden-Württembergern, die ja als besonders sparsam gelten, würde jeder Vierte dem Lockruf des Geldes erliegen und eine Million Euro gegen ein Lebensjahr eintauschen. Ganz anders die Menschen in Brandenburg, Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern: Sie belegen in der Tabelle den letzten Platz, weil sie einem solchen Geschäft grundsätzlich abgeneigt sind – oder weil der Preis nicht stimmt.

Quelle: Reader's Digest - <http://www.readersdigest.de>

Frauen sind eifersüchtiger

Was manche Männer gern behaupten, ist auch wissenschaftlich haltbar

Wenn Frauen oder Männer beim jeweiligen Partner emotionale Untreue vermuten, egal ob als handfesten Flirt oder eine platonische Freundschaft, schrillen bei Frauen eher die Alarmglocken. Das fand Professor Jens Asendorpf, Psychologe an der Humboldt-Universität Berlin in einer Studie mit 20- bis 30-jährigen Teilnehmern bestätigt, berichtet die "Apotheken Umschau".

Frauen reagierten sensibler, "weil der Mann droht, Ressourcen zu hinterziehen". Dabei gehe es nicht um Sex. Die Ressourcen hießen Aufmerksamkeit, Vertrauen und Freundschaft. Der Psychologe Mathias Jung von der Gesellschaft für Gesundheitsberatung Lahnstein hält Eifersucht im Prinzip für eine gesunde Reaktion zur Selbstbehauptung. Schlägt sie aber in Aggression um, diktiert Angst und Kontrolle die Beziehung. Dann ist es besser, professionelle Hilfe zu suchen, zum Beispiel in einer klassischen Verhaltenstherapie. Normale Eifersüchteleien könnten aber auch wie eine "Vitaminspritze" für eine Beziehung sein, um mehr Aufmerksamkeit einzufordern. "Das beherrschen Frauen besser als Männer", weiß Jung.

Quelle: <http://www.wortundbildverlag.de>

Singles glauben an Liebe auf den ersten Blick

Vom Blitz getroffen: Über 60 Prozent der Singles glauben an die Liebe auf den ersten Blick. Interessant: Jeder vierte Mann war schon einmal in eine Frau verliebt, der er nur einmal begegnet ist. So das Ergebnis der größten Singlestudie Deutschlands von der Online-Partnervermittlung ElitePartner.de (9.669 Befragte).

Blitzschlag beim ersten Mal

63 Prozent der Singles glauben an die Liebe auf den ersten Blick. Auch Intellekt schützt nicht vor dem Glauben an Romantik: 66 Prozent der Singles mit akademischem Hintergrund teilen die Einstellung.

Männer verlieben sich schnell

Jeder vierte Single war bereits in jemanden verliebt, dem er nur einmal begegnet ist. Besonders Männer tendieren dazu: 27 Prozent von ihnen ist das bereits passiert, bei den Frauen sind es 18 Prozent.

Je älter, desto romantischer

Während 60 Prozent der 18- bis 29jährigen an die Liebe auf den ersten Blick glauben, sind es bei den 45- bis 54jährigen sogar 67 Prozent.

Gruß aus dem Unterbewusstsein

Die Liebe auf den ersten Blick ist kein Mythos: "Ob in der Bar, der Disko oder im Beruf: Unser Gehirn entscheidet blitzschnell, ob wir jemanden anziehend finden", erläutert Diplom-Psychologin Lisa Fischbach von ElitePartner.de. "Drei Minuten reichen, um unsere Gefühle für jemanden einzuordnen. Das Unterbewusstsein verarbeitet in dieser Zeit Informationen des Gegenübers - Körperform, Symmetrie, Bewegungsabläufe und Mimik - und signalisiert unserem Bewusstsein dann, welche Gefühle wir ihm entgegenbringen." Ob zwei Menschen jedoch langfristig zusammenpassen, entscheidet sich erst beim näheren Kennenlernen.

Quelle: <http://www.ElitePartner.de> - <http://www.EliteMagazin.de>

Kaufverhalten der Deutschen im Internet

Die deutschen Konsumenten haben im vergangenen Jahr für rund 15,5 Milliarden Euro Waren und Dienstleistungen im Internet gekauft. Insgesamt legte der E-Commerce-Umsatz mit einem Plus von 14 Prozent deutlich zu. Das sind die Ergebnisse aus dem WebScope-Panel, mit dem die GfK Panel Services Deutschland kontinuierlich Einkäufe von Waren im World Wide Web erhebt.

Das Internet ist für die Deutschen zu einem beliebten Shopping-Platz geworden und bleibt der Vertriebskanal mit der höchsten Wachstumsdynamik. Entgegen dem allgemeinen Konsumtrend bei Non-Food-Produkten konnte der E-Commerce-Umsatz in diesem Bereich im Jahr 2009 erneut deutlich gesteigert werden.

Dabei ist jedoch auch am Handel im Internet die Wirtschaftskrise nicht spurlos vorübergegangen. Lag die Zuwachsrate im Vorjahr noch bei plus 19 Prozent, so entwickelte sich das Online-Geschäft in den ersten drei Quartalen mit plus 12 Prozent eher moderat. Im vierten Quartal 2009 fand es aber mit plus 19 Prozent wieder zu alter Stärke zurück.

Die positive Entwicklung ist in erster Linie darauf zurückzuführen, dass die Verbraucher mehr Geld im Netz ausgeben. Im Durchschnitt stiegen die Ausgaben um 10 Prozent auf 506 Euro pro Käufer. Die Einkaufshäufigkeit blieb mit 9,4 Einkäufen pro Jahr konstant.

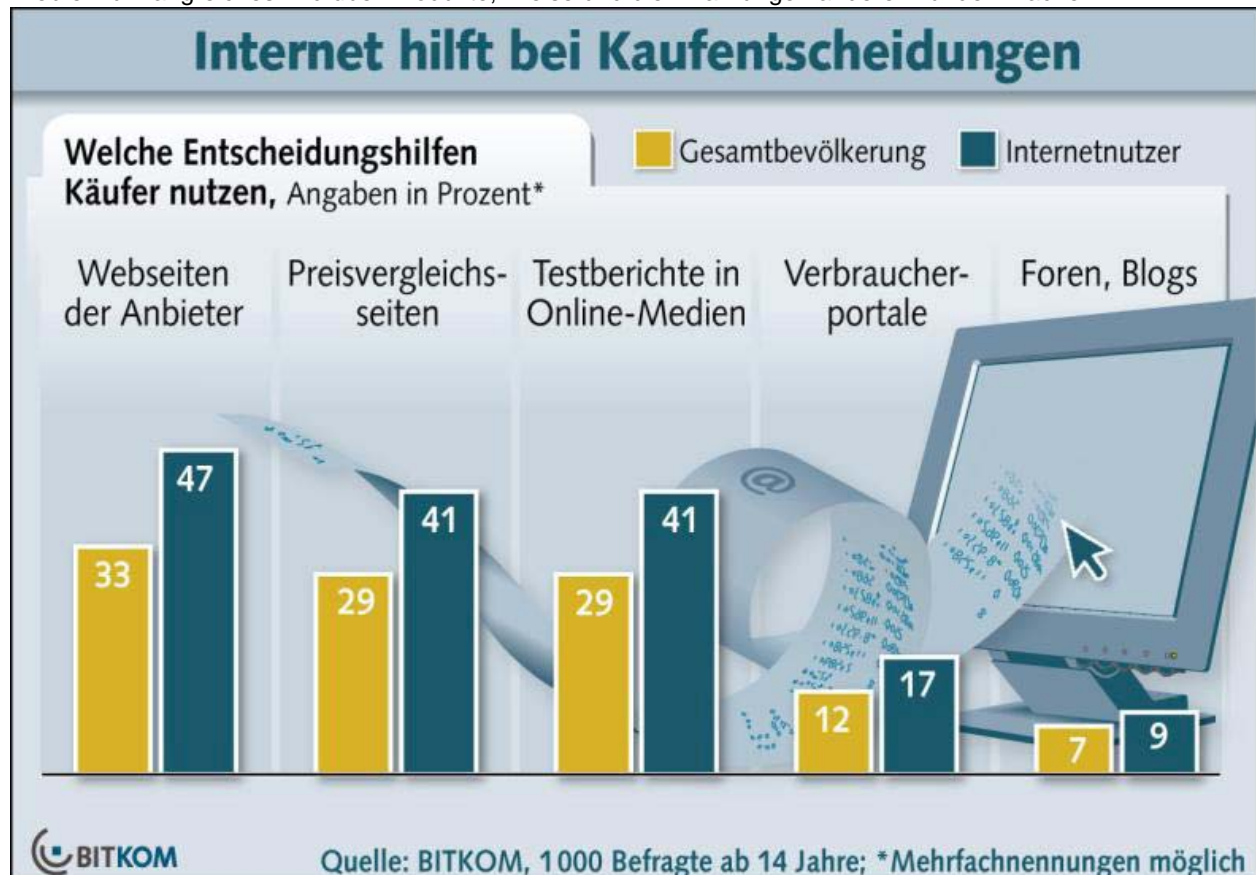
Die einzelnen Sortimentsbereiche entwickelten sich jedoch deutlich unterschiedlich. So hat sich der Bereich Hartwaren, dazu zählen Möbel, Heimwerkerartikel, Spielwaren, Bücher, Haushaltswaren und ähnliches, mit einem Plus von 11,5 Prozent sowie der Bereich Technik mit plus 12,3 Prozent nur noch unterproportional entwickelt. Mode konnte dagegen mit einem Plus von 24,5 Prozent deutlich zulegen.

Quelle: <http://www.gfk.com>

Mehrheit informiert sich vor einem Kauf im Web

Bei wichtigen Kaufentscheidungen wird heute in der Regel das Internet konsultiert. Vor einem Kauf informieren sich 55 Prozent der Bundesbürger im Internet über Preise oder Produkteigenschaften. Das hat eine repräsentative Umfrage unter 1.000 Personen ab 14 Jahre im Auftrag des Hightech-Verbands BITKOM ergeben. Die wichtigste Informationsquelle bei Kaufentscheidungen sind die Webseiten der Hersteller und Händler, die jeder dritte Befragte nutzt. Mit je 29 Prozent folgen Preisvergleichsportale und Testberichte in Online-Medien. Bei der Umfrage waren Mehrfachnennungen möglich. „Das Internet hat das Konsumverhalten der Menschen grundlegend verändert“, sagt BITKOM-Präsident Prof. Dr. August-Wilhelm Scheer. „Bei Kaufentscheidungen ist das Web Informationsquelle Nummer eins.“ Als weitere Online-Entscheidungshilfen dienen Verbraucherportale, die von 12 Prozent der Befragten genutzt werden sowie Foren und Blogs (7 Prozent).

Nach den Ergebnissen der Umfrage informieren sich inzwischen 37 Prozent aller Internetnutzer vor einem Kauf ausschließlich im Web über Produkte und Dienstleistungen. Eine wichtige Entscheidungshilfe sind dabei die Erfahrungen anderer Kunden, die auf den Webseiten der Händler, in speziellen Foren oder in sozialen Netzwerken veröffentlicht werden. Jeder zweite (48 Prozent) Internetnutzer in Deutschland liest vor einem Kauf die Bewertungen anderer Kunden. Jeder Dritte (31 Prozent) gibt an, dass die Meinung anderer Verbraucher seine Kaufentscheidung beeinflusst. Immerhin ein Fünftel der Internetnutzer veröffentlicht selbst Bewertungen und Meinungen zu Produkten oder Dienstleistungen. Besonders intensiv nutzen ältere Surfer die Kommentare anderer Kunden. Zwei Drittel der Internetnutzer ab 65 Jahre lesen die Bewertungen anderer Verbraucher, 39 Prozent geben an, dass die Meinungen anderer ihre Kaufentscheidung beeinflusst. „Das Internet schafft mehr Transparenz für Verbraucher“, sagt Scheer. „Die Konsumenten können sich im Web ein umfangreiches Bild über Produkte, Preise und die Erfahrungen anderer Kunden machen.“



Quelle : <http://www.bitkom.org>

Shopping-Club-Marktführer übernimmt Online-Reiseclub

Der deutsche Shopping-Club-Marktführer brands4friends.de steigt mit der Übernahme von TripHunter, dem größten Online-Reiseclub Deutschlands, in den Reisemarkt ein. Die Mitarbeiter von TripHunter unterstützen fortan das 200-köpfige Team von brands4friends.de in Berlin-Mitte. Durch die Übernahme werden mehr als 2,5 Millionen Mitglieder von brands4friends.de und die TripHunter mit hochkarätigen und dennoch günstigen Reise- und Eventangeboten versorgt. Die Lifestyle-Produktpalette von brands4friends.de wird damit in idealer Weise ergänzt. Die Touristik & Event-Sparte bei brands4friends.de soll darüber hinaus auch personell erweitert werden. Einige der insgesamt 100 offenen Stellen bei brands4friends.de werden langfristig auch im Reise- und Eventbereich besetzt.

Über TripHunter

TripHunter ist der größte Online-Reiseclub in Deutschland, der seinen Mitgliedern wöchentlich neu eine zeit- und mengenbegrenzte Auswahl hochwertiger Reisen und Events zu Top-Preisen anbietet. Schnell sein gehört zum TripHunter-Prinzip: Die für Shopping-Clubs typische Angebotslimitierung fordert Mitglieder auf, rasch zuzugreifen. Die Palette reicht vom Städtetrip über den Wellnessurlaub bis hin zur klassischen Strandreise. TripHunter gilt als Wegbereiter im Reise-Club-Segment und wurde im Januar 2008 von Gabriel Graf Matuschka und Matthias Eireiner in Berlin gegründet.

Über brands4friends.de

brands4friends.de ist Deutschlands führender Online-Shopping-Club mit aktuell über 2,5 Millionen registrierten Clubmitgliedern im Durchschnittsalter von 32 Jahren. Zwei Jahre nach dem Start ist brands4friends.de mit täglich bis zu 10.000 neuen Mitgliedern eine der am schnellsten wachsenden E-Commerce-Communities weltweit und ist in Österreich und Großbritannien erfolgreich. Rund 50 Prozent der Neumitglieder kommen über virale Weiterempfehlung zu brands4friends.de. Der Shopping-Club verkauft nur an Mitglieder hochwertige Produkte renommierter Mode- und Lifestyle-Marken zu stark reduzierten Preisen. In täglich wechselnden, limitierten Aktionen bietet brands4friends.de Artikel von rund 400 Herstellern, darunter viele aktuelle Kollektionen aus Over-Stocks sowie "Off-Season"-Ware und Sonderkollektionen. brands4friends.de ist seit September 2007 online und beschäftigt am Standort Berlin-Mitte rund 200 Mitarbeiter. Gründer und Geschäftsführer sind Christian Heitmeyer (CEO) und Constantin Bisanz. Weitere Gründer sind Nicolas Speeck und Mario Zimmermann. Zu den Investoren gehören Partech International, Mangrove Capital Partners und Holtzbrinck Ventures. Das von der Private Sale GmbH betriebene Unternehmen wurde bereits vielfach ausgezeichnet und u.a. zum ComputerBild Testsieger gekürt (Note: gut, Ausgabe 10/2009) und trägt als erster Online-Shopping-Club für Mode & Lifestyle das Trusted Shops Gütesiegel.

Quelle: <http://www.brands4friends.de>

Frischer Wind bei AutoScout24

Der Online-Automarkt AutoScout24 modernisiert seine Website. Eine verbesserte Suche, eine übersichtlichere Seiten-Navigation und das neue Design der Website zeigen Auto-Interessierten nun gezielter alle relevanten Informationen auf dem Weg zu ihrem Wunschauto. Neben der klassischen Suche bietet die neue Homepage auch alternative Sucheinstiege: Wer etwa ein Familienauto oder ein besonders sparsames Fahrzeug im Visier hat, kann dieses Kriterium als Ausgangspunkt für seine Suche wählen. Auf das verbesserte Angebot macht ab heute eine neue Werbekampagne aufmerksam.

Vereinfachte Suchmaske erleichtert den Einstieg

"Mit Hilfe umfangreicher Tests haben wir alle Features und Funktionen konsequent an den Bedürfnissen unserer Nutzer ausgerichtet. Sie finden nun in der Angebotsvielfalt von 1,8 Millionen Fahrzeugen noch schneller ihr Wunschfahrzeug", so André Stark, Geschäftsführer für Produkt und IT bei AutoScout24. Alberto Sanz, Geschäftsführer für Marketing und Vertrieb, ergänzt: "War der Online-Autoanzeigenmarkt bisher auf die reine Größe des Angebots ausgerichtet, so bringt die Weiterentwicklung der Suchlogik, kombiniert mit der Integration von relevanten Informationen zu allen Autos, das Angebot für den Endkunden auf eine neue Ebene."

Über das Angebot einer reinen Fahrzeugbörse hinaus bietet der Online-Automarkt seinen Nutzern ein eigenes Magazin mit aktuellen Testberichten sowie Erfahrungsberichte von Usern. Den Service-Mehrwert aus großer Angebotsvielfalt und Unterstützung durch relevante Informationen verdeutlicht der Claim der heute startenden Werbekampagne: "Hier ist alles Auto".

Das Herzstück des neuen Internetauftritts ist die kompakte Suchmaske auf der Startseite. Mit wenigen Mausklicks erhalten die Nutzer einen schnellen und unkomplizierten Einstieg in die Fahrzeug-Suche. Wer keine bestimmte Vorstellung von seinem gewünschten Auto hat, kann eine Suche auch ohne Vorauswahl beginnen. Mit Hilfe der verbesserten Navigation nähern sich die Nutzer ihren Suchidealen Schritt für Schritt. Die Ergebnisse werden in einer übersichtlichen Listenansicht dargestellt.

Informationsangebot begleitet Fahrzeugsuche

Die neue Suchfunktion ist mit der Online-Informationsplattform AutoWissen24, einem Forum für Ratsuchende rund um alle Autofragen, dem AutoScout24-Ratgeber und dem Magazin der AutoScout24-Redaktion vernetzt. Der Nutzer bekommt so zu seinem Suchergebnis per Mausklick weitere relevante technische Informationen, Erfahrungs- und Testberichte zum gesuchten Fahrzeugmodell sowie allgemeine Hinweise zum erfolgreichen Autokauf und -verkauf.

Quelle: <http://www.autoscout24.com>

Das neue Patienten-Buch

Dein neues Lächeln

Entdecken Sie, wie ein Lächeln Ihr Leben verändern kann

„Dein neues Lächeln“ - das erste umfassende Patienten-Buch zur ästhetischen Zahnheilkunde - erscheint nun in einer völlig neu bearbeiteten Auflage, die heutigen Patienten die aktuellen Möglichkeiten der ästhetischen Zahnheilkunde nahebringt.

Verfärbte, schiefe oder fehlende Zähne? Unschöne Diastemata? Gummy smile? Zu diesen und vielen anderen Problemen, die das Lächeln beeinträchtigen, wird der Leser kurz und bündig informiert, für alle Probleme werden die verfügbaren ästhetischen Lösungen informativ vorgestellt.

Mit zahlreichen Abbildungen, die das Behandlungsergebnis der Ausgangssituation gegenüberstellen, mit einer Vielzahl von Übersichten zum detaillierten Vergleich der einzelnen Behandlungsoptionen, und mit Hunderten von Tipps zu Schönheit und Ästhetik demonstriert „Dein neues Lächeln“ eindrucksvoll, dass ästhetische Eingriffe, auch wenn sie nicht von der Versicherung getragen werden, trotzdem eine lohnende Investition darstellen - können Sie doch das Lebensgefühl eines Menschen grundlegend verändern.

Jeder Zahnarzt mit Interesse an ästhetischer Zahnheilkunde sollte dieses Buch im Wartezimmer für seine Patienten bereithalten.

Goldstein, Ronald E.
Dein neues Lächeln
Entdecken Sie, wie ein Lächeln Ihr Leben verändern kann
Fachgebiet: Patientenaufklärung, Ästhetische Zahnheilkunde
2. völlig neu bearbeitete Auflage
Erscheinungsjahr: 2010
Datenträger: Buch
Seiten: 224
ISBN 978-3-86867-005-9
Quintessenz Verlags-GmbH, Berlin
Preis: € 29.80

Quelle: <http://www.quintessenz.de/>

Buchtipps für Erfolgreiche: Über-lebe!

Tipps für ein glückliches und erfolgreiches Leben im Pocketformat

Nicht nur der Buchtitel lässt Provokantes vermuten. Bereits mit dem auffälligen Slogan auf dem Buchrücken fordert das Autorengespann den Leser zum Umdenken auf: Mit "Sie denken, Sie brauchen das Buch nicht zum Überleben? Denken Sie das Gegenteil!" zeigen Potenzialtrainer Andreas Nemeth und Co-Autor Claus Lehmann, dass es sich bei dem Buch um keinen gewöhnlichen Ratgeber handelt.

Der praktische Pocket-Guide zeigt in elf Kapiteln, wie man nicht nur überlebt, sondern wie man sinnvoll, glücklich und erfolgreich lebt! Die assoziativen Grafiken und Bebilderungen, sowie die zahlreichen Checklisten, die mal humorvoll, mal nachdenklich einen vielversprechenden Lebensweg aufzeigen, helfen dabei sich die aufgezeigten Überlebensprinzipien zu verinnerlichen. Kurz, knackig, mit vielen Bildern und geistreicher Gestaltung bewegt das Buch dazu gerade in Krisenzeit das Leben anders zu sehen. Als Spiel! Nicht als Kampf!

Das Buch "ÜBER-LEBE! Vom Überleben zum erfüllten Leben" eignet sich aufgrund des handlichen Formats und dem attraktiven Preis von EUR 9,80 auch hervorragend als Geschenk bzw. "Mitbringsel". Auch in der Aus- und Weiterbildungsszene hat sich das neu erschienene Buch bereits profiliert und wird in zahlreichen Firmen als Coaching-Lektüre für Mitarbeiter und Führungskräfte verwendet. Auf der bucheigenen Website <http://www.ueber-lebe.de> findet man Möglichkeiten zum "Reinschnuppern".

Quelle: <http://www.new-verlag.de>

Prüfungstrainer für Zahnmedizinische Fachangestellte

Dieses interaktive Programm auf CD-ROM bietet der Azubi zur Zahnmedizinischen Fachangestellten die Möglichkeit, das Prüfungswissen zu überprüfen, Lücken zu erkennen und nachzuarbeiten. Mit ca. 2.000 Fragen werden Themen, die für Ausbildung und Prüfung relevant sind, Schritt für Schritt bearbeitet.

Im Übungsmodus erfolgt bei der Beantwortung der Fragen eine sofortige Rückmeldung, im Testmodus müssen zufällig ausgewählte Fragen gegen die Zeit beantwortet werden. Falsch beantwortete Fragen können gespeichert, alle Fragen können auch ausgedruckt werden. Zudem ist ein Fachworttrainer (Deutsch - Fachwort/Fachwort - Deutsch) zum Üben der Fachterminologie enthalten.

Eine moderne und ansprechend aufgebaute Benutzeroberfläche unterstützt die Azubi dabei, sowohl den Unterricht gezielt vor- oder nachzubereiten als auch für die Prüfung zu trainieren.

Prüfungstrainer für Zahnmedizinische Fachangestellte
Nuding/Wagner/Schneider
CD-ROM
ISBN 978-3-7782-5865-1, € 24,00
Verlag Holland + Josenhans

Quelle: <http://www.holland-josenhans.de>

Richtig Sehen

Die besten Tipps für den perfekten Durchblick

Ob kurz-, weit- oder alterssichtig: Für einen Zahnmediziner ist eine klare, problemfreie Sicht notwendig. Doch das Angebot ist enorm: Laser, Linsen oder doch lieber der Klassiker Brille? Einfach ist es nicht, das Beste für sich und seine Augen auszuwählen. Der Ratgeber "Richtig Sehen" von der Stiftung Warentest setzt genau hier an und zeigt, wie jeder die ideale Lösung für ein besseres Sehen finden kann.

Fällt die Entscheidung auf eine Brille, ist die Anzahl der möglichen Varianten enorm: Gleitsicht, Bifokal, Plastik, Glas, beschichtet oder unbeschichtet. Sollen vielleicht die Augen vor Licht und UV-Strahlung geschützt werden? Besonders bei Kindern und Sportlern stellt sich auch die Frage nach dem geeigneten Fassungsmaterial.

Wer lieber zu Kontaktlinsen greift, benötigt eine gewisse Fingerfertigkeit. Doch auch hier ist das Angebot groß: Es gibt weiche Linsen, formstabile, farbige sowie mehrere Alternativen gegen Alterssichtigkeit. Und nicht jede Kontaktlinse ist für jedes Auge passend. Viele, die darauf angewiesen sind, träumen von einem Leben ohne Sehhilfe. Sie fragen sich daher, welchen Nutzen Operationen bringen. Gehe ich ein Risiko ein und welche Methode ist die schonendste? Tatsächlich ist diese Entscheidung nicht einfach, denn die Risiken sind bedeutend. Viele Checklisten, Fragenkataloge und Tipps zu den unterschiedlichen Methoden erleichtern die Entscheidung und runden den Ratgeber ab.

Das Buch "Richtig Sehen" hat 176 Seiten und ist zum Preis von 16,90 Euro im Handel erhältlich oder kann online bestellt werden unter <http://www.test.de/shop>

Quelle: <http://www.test.de>

Physiologie - hier steckt viel drin!

Dieses Lehrbuch ist Ihr idealer Begleiter sowohl bei der Vorlesung als auch für die Prüfungsvorbereitung. Es enthält alles, was Sie in der Physiologie wissen müssen:

- Allgemeine Physiologie und Zellphysiologie: Grundlagen, Transport, Elektrophysiologie, Muskelkontraktion
 - Vegetative Physiologie: Organe und Funktionssysteme
 - Integrierte Körperfunktionen: Temperatur- und Leistungsphysiologie, Altersphysiologie
 - Sensomotorik und höhere Funktionen: Sinnesphysiologie, Sensomotorik, integrierte Gehirnfunktionen
-
- Einleitungen zu Beginn eines Abschnitts geben Ihnen einen zusammenfassenden Überblick über das folgende Kapitel.
 - Viele farbige Grafiken illustrieren anschaulich die Zusammenhänge und erleichtern das Verständnis.
 - Das Prüfungswissen für die erste ärztliche Prüfung finden Sie im Haupttext. Klein gedruckte Textpassagen enthalten wissenswerte, interessante Details.
 - Die klare Gliederung und die sorgfältig gewählten Hervorhebungen erleichtern Ihnen die Orientierung beim Erarbeiten des Inhalts und beim raschen Lernen auf die Prüfungen.
 - Das Buch ist voller zahlreicher klinischer Bezüge und vermittelt Ihnen einen Einblick in Ihre spätere ärztliche Tätigkeit.

Groß im Inhalt, klein im Format - mit diesem Buch bleiben keine Wünsche offen!

Taschenlehrbuch
Physiologie
Bibliografie
Georg Thieme Verlag, Stuttgart. 2010.
860 Seiten, 471 Abbildungen,
70 Tabellen, kartoniert.
34,95 €
ISBN 978-3-13-144981-8

Quelle: <http://www.thieme.com/>

Dr. Hinz Unternehmen:

Die zweite Generation mit in der Verantwortung

Nach über 40 Jahren haben die Dr. Hinz Unternehmen, Herne, die Verantwortlichkeiten in ihren Firmen neu gestaltet. In die bisher von der Gründerfamilie Prof. Dr. Rolf Hinz (82) und Dr. Elisabeth Hinz (65) geführten Geschäftsbereiche wurden die Töchter Dr. Kathrin Paeske-Hinz (39) und Dr. Petra Hinz-Heise (40) sowie die Schwiegersöhne Dr. Ingo Paeske (44) und Dr. Markus Heise (41) als Geschäftsführer berufen. Damit bleibt die Firmengruppe auch in der zweiten Generation familiengeführt. Die Dr. Hinz Unternehmen gehören sowohl im Bereich der zahnmedizinischen Fachmedien und Fortbildung als auch für die Kieferorthopädie zu den Marktführern der deutschen Dentalbranche.

Mit der Berufung des praktizierenden Zahnarztes und der drei Fachzahnärzte/innen für Kieferorthopädie in die Geschäftsführung unterstreichen die Dr. Hinz Unternehmen einmal mehr ihre Fachkompetenz. „Verantwortung auf die nächste Generation zu übertragen ist nicht nur ein Schritt in die Zukunft. Es ist auch ein Zeichen der Hochachtung für unsere Kinder, die sich als Zahnmediziner jeden Tag in der Praxis bewähren und nun ihr Fachwissen mit unglaublichem Engagement in das Familienunternehmen einbringen“, so Prof. Dr. Rolf Hinz.

zfv Zahnärztlicher Fachverlag GmbH: Gemeinsam mit dem Verlagsgründer Prof. Hinz zeichnet Zahnarzt Dr. Ingo Paeske jetzt mit verantwortlich für den 1974 gegründeten zfv und die DZW Die ZahnarztWoche (ab 1986). Dr. Paeske, der seit 1997 niedergelassen ist und ab 2002 in der HARANNI Zahn-Clinic praktiziert: „Für unsere Generation gilt, es Verantwortung in einer sich immer schneller wandelnden Zeit zu übernehmen. Unsere Kernaufgabe ist es, die Zukunft des zfv und deren Produktsegmente durch innovative Wege zu gestalten und dabei die Tradition als Fundament bewahren.“ Die beiden Geschäftsführer werden im operativen Geschäft vom zfv-Verlagsleiter Dipl.-Kfm. Heinrich Bolz unterstützt.

Dr. Hinz KFO-Labor GmbH: Als Fachzahnärztin für Kieferorthopädie gehört Dr. Kathrin Paeske-Hinz bereits seit 14 Jahren zur KFO-Praxis Prof. Hinz & Partner. Gemeinsam mit ihrem Vater ist sie seit vier Jahren Geschäftsführerin des KFO-Labors. „Kieferorthopädie ist eine ‚Erfahrungswissenschaft‘. Ich freue mich, die durch meine Praxistätigkeit erworbenen Erfahrungen, beratend an unsere Kunden weitergeben zu können“, so die Labor-Geschäftsführerin und Mutter von zwei Kindern.

Dr. Hinz Dental Vertriebsgesellschaft GmbH: Dr. Petra Hinz-Heise, ebenfalls Fachzahnärztin für Kieferorthopädie und seit 1996 in der Praxis Prof. Hinz & Partner. Die Mutter von drei Kindern ist an der Seite ihres Vaters neue Geschäftsführerin der 1982 gegründeten Vertriebsgesellschaft. „Der Name Hinz steht seit vier Jahrzehnten für innovative Prophylaxe und Prävention. Gerade heute ist das Thema aktueller denn je. Die Behandlung kleiner Kinder in unserer KFO-Praxis bestärkt mich, die Arbeit meines Vaters fortzusetzen“, sagt Dr. Hinz-Heise.

HARANNI ACADEMIE Schulungszentrum für Heilberufe GmbH: Dr. Markus Heise trägt als neuer Geschäftsführer gemeinsam mit Dr. Elisabeth Hinz und der langjährigen Akademie-Leiterin Renate Dömpke die Verantwortung für die HARANNI ACADEMIE. Dr. Heise: „Die immer kürzer werdende Halbwertszeit von Wissen erfordert eine ständige Weiterbildung im eigenen Fachgebiet. Diese sichert den wirtschaftlichen Erfolg der Praxis“. Der Kieferorthopäde ist seit 1999 Partner der KFO-Praxis Prof. Hinz & Partner. Seit 1996 gehört er zum Referententeam der Akademie, die 1977 als Schulungszentrum für Zahnärzte von Prof. Hinz gegründet wurde.

Dentronic Multimedia Marketing GmbH: **Alleinige Geschäftsführerin der seit 1999 zu den Dr. Hinz Unternehmen gehörenden Dentronic ist Dr. Elisabeth Hinz.**

Tradition – Innovation – Perfektion

Seit 2009 präsentieren sich die Dr. Hinz Unternehmen unter einer gemeinsamen Dachmarke. Tradition, Innovation und Perfektion begründen die Unternehmenskultur der Gruppe und das Selbstverständnis jedes Geschäftszweiges. „Unser Logo ist Leitmotiv und Identitätsmerkmal. Es beinhaltet unsere Verantwortung für die Zukunft und zeigt die Wurzeln der Unternehmensgruppe, die 1960 gegründete kieferorthopädische

Fachpraxis“ betont Prof. Hinz. Seinen Grundsatz „aus der Praxis für die Praxis“ gibt er mit dem Anspruch an Perfektion für alle Dienstleistungen und weitere Innovationen der Dr. Hinz Unternehmen an die nächste Generation weiter.

Dr. Hinz Unternehmen im Überblick

Die DZW – Die ZahnarztWoche bringt als einziges dentales Fachmedium Neues aus Berufspolitik, Wissenschaft und Praxis auf den Punkt – wöchentlich in Print und Web-TV, täglich online. Abgerundet wird das umfassende Informationsangebot durch die Supplements DZW ZahnTechnik, Orale Implantologie und DZW Spezial mit wechselnden Schwerpunkten sowie die Chance Praxis, das Fachmagazin für junge Zahnmediziner.

Der zfv Zahnärztlicher Fach-Verlag sorgt als führender Medien-Spezialist für Kommunikation, Fachinformation und Organisation in der Zahnarztpraxis. Fachbuch-Reihen und die Zeitschriften prophylaxe impuls sowie AZN Arzt Zahnarzt Naturheilverfahren vermitteln Wissen für Praxisinhaber und Team. Mit Beratungssystemen, auch in digitaler Form, und Merkblättern für die Patientenaufklärung unterstreicht der zfv seine Fachkompetenz ebenso wie mit den breit gefächerten Organisationshilfen für die Praxis.

Das Dr. Hinz KFO Labor ist spezialisiert auf die individuelle Anfertigung herausnehmbarer KFO-Apparaturen, auf ELASTO-KFO und KFO-Modellguss sowie Geräte zur KFO-Frühbehandlung – qualifizierte Fachberatung und Planung eingeschlossen. Im Kompetenzzentrum des Fachlabors werden schlafmedizinische Behandlungsmittel und Innovationen wie die neue Generation für Laminier-/Tiefziehverfahren entwickelt und hergestellt.

Die Dr. Hinz Dental bietet Zahnärzten, Kieferorthopäden und Logopäden ein praxisbezogenes Gerätespektrum zur KFO-Frühbehandlung, für Schnarch- und myofunktionelle Therapien sowie Prophylaxe-Artikel und KFO-Hilfsmittel. An den Bedürfnissen der Praxis orientiert runden Materialien für die Set-up-Technik sowie die Innovation im Laminier-/Tiefziehverfahren das Vertriebsangebot ab.

Die HARANNI ACADEMIE als interdisziplinäres Fortbildungszentrum für Heilberufe vermittelt das State-of-the-art der Zahn-Medizin: Hoch qualifizierte Referenten gestalten den Masterstudiengang Orale Rehabilitation, ermöglichen mit der Curricularen Ausbildung die Voraussetzung für zahnärztliche Tätigkeitsschwerpunkte und durch Tageskurse erstklassige praxisnahe Fortbildung für Zahnärzte/innen, das Praxisteam und für Zahntechniker.

In der Dentronic Multimedia rücken Web-Spezialisten die Zahnarztpraxis und ihr Leistungsangebot ins richtige Licht – professionell fürs Internet oder für die individuelle Patienteninformation. Vielseitige Alternative für kreative Zahnärzte/innen: die Gestaltungs-CD dent-to-web, ein perfekter Homepage-Assistent mit über 100 zahnmedizinischen Fotos/Grafiken und rund 50 frei editierbaren Textbausteinen.

Quelle: <http://www.dr-hinz-dental.de/>

Millionen auf dem falschen Rad

Die Deutschen lieben das Fahrrad - mit dem richtigen wäre es noch viel schöner

Radfahren ist in. Erstaunlich nur, dass sich 90 Prozent der Alltagsradfahrer auf einem schlecht angepassten Zweirad abmühen, wie Untersuchungen ergaben. "Fahrräder müssen individuell angepasst werden, sonst drohen Beschwerden", sagt Professor Ingo Froböse von der Deutschen Sporthochschule Köln .

Das Fahrrad ist aus gesundheitlicher Sicht ein nahezu ideales Fortbewegungsmittel. Die runden Bewegungen beim Treten schonen die Gelenke, halten sie aber auch beweglich. Radeln baut wichtige Muskeln auf, stabilisiert den Kreislauf und weckt Freude an der Bewegung - immer vorausgesetzt, man sitzt auf dem richtig angepassten Drahtesel. Und den gibt es zuverlässig immer noch im Fachgeschäft.

Zunächst soll sich der Fahrradfahrer klar machen, wozu er das Rad hauptsächlich nutzt. Gute Fachhändler empfehlen dann das entsprechende Gefährt - und stellen es für eine ausgiebige Probefahrt zur Verfügung. Selbst wer nur einen neuen Sattel oder Lenker benötigt, sollte darum bitten, damit probefahren zu dürfen. Erst dann spürt man, ob es die richtige Wahl ist. Ein Tipp für Menschen, die sich für ein Elektrofahrrad interessieren: In Urlaubsorten kann man die recht teuren E-Bikes oft tageweise leihen. So findet man am besten heraus, ob es für einen die richtige Alternative ist.

Quelle: <http://www.wortundbildverlag.de>

Stromtipp.de: Internet-Preise mit vollem Service jetzt auch im Handel

Stromtipp.de räumt mit einem Vorurteil auf: Im Internet sei alles billiger als im stationären Handel, heißt es oft. Stimmt nicht, denn Besucher der Partner-Shops von Stromtipp.de bekommen beim Wechsel des Stromanbieters auf den Cent genau die gleichen Preise wie im Internet und können dadurch bis zu 400 Euro sparen. Aus über 900 Stromanbietern und mehr als 10.000 Tarifen sucht Ihr Händler für Sie den Passenden heraus. Und nicht nur das: Das kompetente Beratungsgespräch, den vollen Service sowie den persönlichen Ansprechpartner gibt es ebenfalls kostenlos obendrauf.

Das seit zehn Jahren etablierte Verbraucherportal Stromtipp.de ermöglicht den problemlosen Wechsel des Stromanbieters und hat bislang schon tausende Besucher im Internet über günstige Stromtarife informiert - unabhängig, kostenlos und risikofrei. Zudem ist der Stromrechner TÜV-geprüft und für Interessenten gibt es die kostenlose Servicehotline 0800 226 3992.

Und doch: "Manche Kunden wollen auf den persönlichen Ansprechpartner im Geschäft nicht verzichten. Diesen Service können wir jetzt dank unserer deutschlandweiten Kooperationen mit bereits über 500 Vertriebspartner-Shops anbieten. Die neuen Kooperationen garantieren, dass unsere Kunden dieselben günstigen Internettarife mit allen Boni und Prämien auch im Geschäft bekommen", sagt Dietmar Struckmeyer, Geschäftsführer des Stromtipp.de-Betreibers PortalHaus Internetservices GmbH. Das Gleiche gilt für Gaskunden: Ein entsprechender, ebenfalls TÜV-zertifizierter Rechner zeigt auch den günstigsten Gastarif an.

Chancen für Vertriebspartner von Stromtipp.de

Bis zu 400 Euro pro Jahr kann man mit dem Wechsel des Stromanbieters sparen. Der Kunde hat die Chance, selbst zwischen allen Top-Marken zu vergleichen und auszuwählen. Die schnelle und reibungslose Stromtarifberatung findet in den Verkaufsräumen des Vertriebspartners statt. Zu den Kooperationspartnern von Stromtipp.de gehören starke und etablierte Fachhandelsgruppen wie die aetka Communication Center AG und ElectronicPartner. Die Ersparnis durch den Wechsel zu einem günstigeren Stromanbieter kann der Kunde im Händler-Shop somit gleich in ein neues Handy oder einen neuen Kühlschrank investieren. Oder sich einfach über eine geringere Stromrechnung freuen, denn die Wechselberatung ist selbstverständlich unabhängig von einem Kauf.

Quelle: PortalHaus Internetservices GmbH - <http://www.portalhaus.de/>

Wohnungssuche: Durchblick im Buchstaben-Dschungel

Beim Blick in den Anzeigenteil von Tageszeitungen begegnet Wohnungsuchenden ein Sammelsurium an Abkürzungen. BLK, EBK, TGL-Bad, WW-Solar - jeder Buchstabe kostet Geld.

Und Inserenten wollen sparen. Hinzu kommen Formulierungen wie netto/kalt, brutto/warm, Maisonette oder Loggia. Doch in der Regel ist es gar nicht so schwer, sich in diesem Wust zurechtzufinden. Viele Zeitungen haben einheitliche Standards und Abkürzungsverzeichnisse. Dennoch sollten Wohnungssuchende besonders bei den Angaben zu den Nebenkosten genau hinsehen, um später nicht überrascht zu werden. "Die meisten Abkürzungen betreffen Ausstattungsmerkmale", sagt Sven Johns, Bundesgeschäftsführer des Immobilienverbands IVD in Berlin. BLK bedeutet Balkon, EBK Einbauküche, ETW ist die Etagenwohnung, KP der Kaufpreis, MM meint Monatsmieten, TG die Tiefgarage, Part bedeutet Parterre. "Ob Waschmaschine mit WM oder WaMa abgekürzt wird, ist unterschiedlich." WaKü hingegen sei heute nicht mehr so üblich - Waschküchen gebe es mittlerweile nur noch selten.

Mit den Abkürzungen soll der Laie nicht durcheinandergebracht werden. "Die Immobilienmakler und Verwalter und die Eigentümer haben kein Interesse an einer Irreführung", sagt Johns. Vielmehr seien sie "peinlichst" bemüht, alles ordnungsgemäß anzugeben. Wer quer durch die Wohnungsanzeigen liest, stößt dennoch immer mal wieder auf verwirrende Begriffe wie netto/kalt. "Das ist die reine Wohnungsmiete ohne Nebenkosten", erläutert Rechtsanwalt Rainer Graf aus Würzburg. In der Regel würden Vermieter zwar die Miete plus der Nebenkosten aufführen, müssten dies aber nicht zwingend. "Richtig und wettbewerbsrechtlich einwandfrei ist folgende Angabe in einer Zeitungsannonce", sagt Johns: 330,- Euro Miete + NK oder die Angabe 380,- Euro Miete inkl. NK. "In diesem Fall betragen die Nebenkosten 50 Euro."

Spricht der Vermieter von Warmmiete, werden die Nebenkosten nicht extra abgerechnet. "Man kann vereinbaren, dass der Mieter 500 Euro zahlt, damit ist alles abgegolten", sagt Mietrechtsspezialist Graf. Bei Studenten, die nur ein kleines Zimmer haben, sei diese Praxis üblich. Strom kommt dann aber oft extra dazu. Brutto/kalt wiederum bedeutet die Miete einschließlich der Betriebskosten, aber ohne die Kosten für die Heizung. Bei netto/warm sei die Miete ohne Betriebskosten inklusive der Heizkosten gemeint.

Verwechslung gibt es häufig auch bei Wohn- und Nutzfläche. Die Wohnfläche werde bewohnt, die Nutzfläche wie der Keller nicht, sagt Graf. Eine Loggia ist ein Balkon mit einer Abtrennung nach rechts und links, unter Maisonette versteht man eine Dachgeschosswohnung. ZKDB heißt Zimmer, Küche, Diele, Bad; ein "B" mehr - dann ist noch ein Balkon dabei. Wer sich im Buchstaben-Dschungel nicht zurechtfindet, sollte bei der Zeitung oder dem Internetportal nachfragen. Der Deutsche Mieterbund in Berlin rät Wohnungssuchenden, immer zwischen den Zeilen zu lesen. "Absolut ruhige Wohnlage" heißt oftmals nur, dass es hier nicht ganz so laut ist wie üblich. Wer auf Formulierungen wie "Für Schnellentschlossene" anspringt, gerät unter Umständen an vier Wände, die seit langem leer stehen.

Auch bei den Betriebskosten - also den Nebenkosten - ist Übersicht gefragt. Sie sind in der Betriebskostenverordnung geregelt. Zu ihnen zählen laut Ulrich Ropertz vom Deutschen Mieterbund zum Beispiel Heizung und Warmwasser, Grundsteuer, Aufzug, Straßenreinigung oder Müllbeseitigung. Auch die Sach- und Haftpflichtversicherung sowie der Hausmeister gehören in die Nebenkosten. Instandhaltungskosten oder Wohnungsverwaltungsgebühren darf der Vermieter dagegen nicht an den Mieter weitergeben.

Heizkosten-Entwicklung beachten

"Im aktuellen Abrechnungsjahr erwarten wir insbesondere bei den Heizkosten Kostensteigerungen von 20 bis 25 Prozent", sagt Ulrich Ropertz vom Deutschen Mieterbund in Berlin. Mieter sollten daher nun darauf achten, dass ihre monatliche Vorauszahlung ihrem Verbrauch möglichst nahe kommt. "Häufig setzt der Vermieter beim Abschluss des Mietvertrages die Betriebskostenvorauszahlungen zu niedrig an." Dadurch wird dem Mieter eine Gesamtmiete vorgetäuscht, die ihm finanzierbar erscheint. "Wenn dann nach einem Jahr erstmals über die Nebenkosten abgerechnet wird, kommt für viele Mieter ein böses Erwachen und sie müssen hohe Nachzahlungen leisten", warnt Ropertz.

Quelle: DMB/mdm

Mitarbeiter sind Mangelware

Neun Baumärkte im Test

Es liegt in der Natur der verkauften Waren, dass Baumärkte wenig übersichtlich sind. Zwischen weitläufigen Regalreihen mit Blindnietmuttern, Wandfarbe und Holzleisten ist man für gute Beschilderung dankbar und für hilfsbereites Fachpersonal ebenso. Weil die Finanzkrise auch an der Baumarkt-Branche nicht spurlos vorübergegangen ist, besteht die Gefahr, dass an Beratung und Service gespart wird. Im Auftrag von n-tv hat das Deutsche Institut für Servicequalität deshalb neun große Baumarkt-Ketten gründlich auf ihre Kundenfreundlichkeit abgeklopft.

Im Fokus stand die Kompetenz und Kommunikationsqualität der Mitarbeiter. Zudem wurden in über 100 Testbesuchen Wartezeiten, Gestaltung und Sauberkeit der Räumlichkeiten und das zur Verfügung stehende Angebot genau unter die Lupe genommen. Oft wird geschludert Insgesamt ist die Servicequalität der Branche befriedigend. Einen Anbieter, der in allen Bereichen glänzt, gibt es zwar nicht. Dennoch darf sich ein Unternehmen mit dem Titel "Bester Baumarkt 2010" schmücken: Hagebaumarkt überzeugte mit kurzen Wartezeiten an der Kasse und am Informationsschalter. Viel Lob gab es für die gut geschulten, hilfsbereiten Mitarbeiter: Sie berieten individuell, kompetent und verständlich. Offenbar keine Selbstverständlichkeit: In fast 40 Prozent aller Fälle war die Beratung nicht korrekt oder unvollständig. Bei fast der Hälfte aller Testgespräche gingen die Mitarbeiter zudem zu wenig auf die Kundenbedürfnisse ein. Beim Angebotsvergleich schnitt Hagebaumarkt geringfügig schlechter ab als die Konkurrenz, wurde in diesem Punkt aber immer noch "sehr gut" bewertet.

Langes Warten am Infostand

Auch beim Angebot von Hellweg gab es kaum Grund zur Klage. Doch wiederum waren es vor allem die guten Mitarbeiter, die für den zweiten Platz im Gesamtranking sorgten. Sie gingen besonders souverän mit Kritik um und bemühten sich stets um eine Erklärung und Lösung des vorgetragenen Problems. Außerdem fanden sich die Testkunden in den übersichtlichen Hellweg-Baumärkten besonders gut zurecht. Beim Drittplatzierten Globus Baumarkt wurden die Kunden häufig aktiv angesprochen. Das ist die rühmliche Ausnahme, denn in der Regel gestaltete sich die Suche nach einem Mitarbeiter ziemlich beschwerlich:

Am Beratungsstand warteten die Kunden zum Teil über fünf Minuten auf einen Ansprechpartner und nur in einem Drittel der Fälle ging das Personal aktiv auf den Kunden zu. "Viele Baumärkte setzen gerade zu Stoßzeiten zu wenige Mitarbeiter in den Filialen ein. So ist das Personal schnell überfordert oder verliert die Motivation", erklärt DISQ-Geschäftsführerin Bianca Möller.

So erklärt sich dann auch die mitunter sehr oberflächliche Beratung: "Zur Befestigung einer Hängematte auf dem Dachboden wurden beispielsweise wahllos Materialien empfohlen, ohne nach dem Wandaufbau zu fragen", so Serviceexpertin Möller." Die Folge kann eine ziemlich harte Landung sein, wenn der Haken aus der Wand rutscht. Noch schlimmer: In mehr als einem Viertel der Fälle wurden die Kunden nicht auf die Gefahren bei der Selbstmontage einer Starkstromleitung hingewiesen – das kann zu lebensgefährlichen Situationen führen. Sehr gutes Angebot Erfreulich dagegen die Gesamtwertung für das Produktangebot. Bezüglich des Produktangebotes erzielten die Unternehmen durchweg sehr gute Werte. Die Regale waren überall gut gefüllt und über 80 Prozent der Testkunden zeigten sich mit der Produktvielfalt zufrieden. Fast alle Filialen boten spezielle Services wie Holzzuschnitt oder die Möglichkeit Farben zu mischen an.

	Serviceurteil		
	Punkte*	Rang	Qualitätsurteil
hagebaumarkt	73,3	1	gut
Hellweg	69,9	2	befriedigend
GLOBUS Baumarkt	69,2	3	
toom BauMarkt	66,8	4	
Praktiker	65,6	5	
Max Bahr	65,6	6	
OBI	64,7	7	
HORNBACH	64,5	8	
BAUHAUS	63,2	9	

Quelle: Deutsches Institut für Service-Qualität - <http://www.disq.de>

Wohnungssuche to go: Immowelt.de auf dem Handy

Mit innovativen Funktionen bringt die neue mobile Suche von Immowelt.de, eines der führenden Immobilienportale, Wunschimmobilien aufs Handy.

Wer sich auf Wohnungssuche begibt, muss das nicht mehr vom Schreibtisch aus tun: Mit der neuen noch besseren mobilen Suche von Immowelt.de können Nutzer eines internetfähigen Handys jederzeit und überall auf die Angebote eines der führenden Immobilienportale zugreifen und viele praktische Funktionen nutzen.

Wer zum Beispiel bei einem Stadtbummel eine schöne Wohngegend entdeckt, kann jetzt per GPS die eigene Position als Ausgangspunkt für die Umkreissuche nehmen und so die interessantesten Angebote in unmittelbarer Nähe finden. Das überarbeitete Design sorgt dabei für eine übersichtliche Menüführung, die in nur zwei Schritten zur Ergebnisliste führt. Der Suchverlauf wird auf der Startseite angezeigt, so dass auf die letzten Suchergebnisse direkt zugegriffen werden kann.

Nutzer, die sich auf der mobilen Seite einloggen, können auch auf viele personalisierte Funktionen von Immowelt.de zugreifen. So kann zum Beispiel der Merkzettel vom Handy aus bearbeitet oder Suchaufträge angezeigt werden. Immobilien, die unterwegs auf dem Merkzettel hinterlegt wurden, können dann auch am heimischen Rechner abgerufen werden. Entspricht eine Wohnung den eigenen Vorstellungen vom Wunschdomizil, kann sie per E-Mail weiterempfohlen werden - oder der Immobilien-Inserent wird gleich direkt telefonisch kontaktiert. Übrigens: Wer Immobilien auf Immowelt.de inseriert hat, kann seine Objektstatistiken mit der mobilen Suche unterwegs abrufen und behält seine Angebote so immer perfekt im Blick.

"Die neuen Smartphones ergänzen immer mehr den Computer zu Hause und machen die Menschen flexibler", weiß Immowelt-Vorstand Carsten Schlabritz. "Mit den neuen Funktionen unserer mobilen Suche bieten wir unseren Kunden somit ein Serviceangebot, das genau am Puls der Zeit ist."

Quelle: <http://www.immowelt.de>

med-dent-magazin-Produktberichte

Die Produktberichte werden in ausschließlicher Verantwortung der Originalquelle und unkommentiert veröffentlicht.

Sirona führt neue Implantat-Datenbank für GALILEOS Implant ein

Für die bewährte Implantatplanungs-Software GALILEOS Implant hat Sirona eine aktualisierte Implantat-Datenbank auf den Markt gebracht. Die Hauptfeatures der neuen Datenbank liegen in der realistischen Darstellung von Implantaten der Firma Nobel Biocare, die mit 228 Modellen in der Datenbank vertreten ist. Zusätzlich wurde eine Aktualisierung der Implantatdaten bei insgesamt 7 Herstellern vorgenommen. Neben Nobel Biocare wurden weitere 12 Implantathersteller neu in die Datenbank aufgenommen. Damit verfügt die Software nun über eine umfangreiche Datenbank mit insgesamt 42 Herstellern und 3.860 realistisch dargestellten Implantat-Modellen, die die Planung für den Anwender schnell und komfortabel macht.

Die Datenbank hat eine Größe von 392 MB und kann von GALILEOS Anwendern kostenlos unter <http://www.sicat.de> heruntergeladen werden.

Quelle: <http://www.sirona.de>

Wie gut ist meine Praxis? Praxis-Benchmark der EOS Health AG liefert aufschlussreiche Analyse

Ab sofort können Zahnärzte einen Praxis-Benchmark bei der Factoring- und Finanzdienstleisterin EOS Health AG durchführen lassen. Der Praxis-Benchmark liefert eine qualifizierte Antwort auf die Frage, wie gut die eigene Praxis im Branchenvergleich abschneidet. Außerdem zeigt er punktgenau, an welchen Stellen die spezifischen Stärken und Schwächen der Praxis liegen.

Der Praxis-Benchmark:

- zeigt detailliert auf, wie die eigenen Leistungs- und Kostendaten im Vergleich zum Branchendurchschnitt dastehen
- vergleicht die eigenen Kennzahlen mit den Durchschnittszahlen der Wettbewerber im gleichen Marktsegment (Region und Praxisgröße)
- stellt die eigenen Kennzahlen den Durchschnittszahlen der Wettbewerber im gleichen Umsatzsegment gegenüber

Anhand der Gegenüberstellung von individuellen Praxisdaten mit Branchenwerten schlüsselt die EOS Health AG exakt auf, an welchen Positionen in einer Praxis beispielsweise überdurchschnittlich hohe Kosten verursacht werden oder wo man nur unterdurchschnittliche Einnahmen generiert. Um die Analyse durchführen zu können, benötigt die EOS Health AG lediglich einige Angaben zur Praxis, sowie die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA).

„Für Unternehmer ist der Benchmark schon lange ein bewährtes Instrument, um den Unternehmenserfolg alljährlich zu messen und die Kursrichtung gegebenenfalls zu korrigieren“, sagt Jens Törper, Vorstand der EOS Health AG. „Im stark wachsenden Wettbewerb des Gesundheitsmarkts ziehen auch immer mehr Zahnärzte dieses Mittel heran, um sich wettbewerbsfähig aufzustellen“, so Törper.

Der Preis für einen Praxis-Benchmark beträgt 400 Euro, Kunden der EOS Health AG genießen einen Vorzugspreis von 250 Euro. Bis Ende Mai 2010 gewährt das Unternehmen 20 Prozent Rabatt für diese Analyse.

Quelle: <http://www.eos-health.ag>

DS-WIN mit neuer betriebswirtschaftlicher Schnittstelle

Ab Mai 2010 profitieren Anwender der Abrechnungssoftware DS-WIN-PLUS von einer neuen Schnittstelle zum Praxissteuerungsinstrument PraxisNavigation®. Per Knopfdruck greifen Zahnärzte damit erstmals und ohne zusätzlichen Arbeitsaufwand auf wirtschaftliche, für die Praxisoptimierung relevante Auswertungen zu, die Ihnen bislang nicht zur Verfügung standen.

Ganz ohne eigene Aufzeichnungen oder Erfassung von Daten lässt sich über die neue Schnittstelle die Entwicklung der Auslastung der Technik oder einzelner Praxisbereiche schnell und zuverlässig ablesen.

Echter Wirtschaftlichkeitsvergleich

Gleiches gilt für den Wirtschaftlichkeitsvergleich einzelner Behandlungsbereiche, der ohne zeitintensive manuelle Zeitaufschreibung durch den Zahnarzt bisher nicht möglich war. Dieser Vergleich geht weit über einen Einnahmenvergleich hinaus und gibt zum Beispiel eine genaue Antwort auf die Frage: Was bleibt nach Abzug aller Kosten pro Behandlungsstunde bei der Implantologie und was bei der Prothetik übrig?

DS-WIN-PLUS von Dampsoft (Modul OPTI-Control light) generiert einen Großteil der für die Auswertung relevanten Praxisdaten automatisch. Die übrigen Informationen kommen aus der Finanzbuchhaltung und anderen Datenquellen hinzu. Daraus macht PraxisNavigation® von Prof. Dr. Bischoff & Partner einen leicht verständlichen Steuerungsbericht, der die finanziellen Abläufe in der Praxis visualisiert und damit transparent macht.

Neue Optimierungspotenziale

Wie viele Heil- und Kostenpläne (HKP) erstellt und wie viele tatsächlich realisiert wurden, ist ein zentraler Indikator dafür, ob die Praxis Ihren Patienten die richtigen Leistungen in optimaler Art und Weise und zum richtigen Preis anbietet. Geht das Praxisangebot am Patienten vorbei, wenn von drei HKP nur einer realisiert wird? Liegt es an den Preisen? Müssen Beratung oder Nachfassaktionen verbessert werden, wenn die Hälfte aller HKP erst drei Monate nach Erstellung umgesetzt werden? Ähnlich verhält es sich mit der Terminausfallquote. Auch diese Daten werden jetzt automatisch vom OPTI Control light zur Verfügung gestellt, und als anschauliche Grafik in PraxisNavigation® geben sie Hinweise auf Verbesserungspotenziale.

„Die Qualität der Auswertungen aus DS-WIN-PLUS entspricht aktuellen betriebswirtschaftlichen Anforderungen der Praxisinhaber und ist für den Anwender elegant gelöst“, erklärt Dipl.-Kfm. Christian Henrici von der OPTI Zahnarztberatung GmbH (Tochterunternehmen der Dampsoft Software Vertrieb GmbH). Der Zugriff ist leicht. „Per Knopfdruck sind die Auswertungen abrufbar und gelangen per E-Mail oder in ausgedruckter Form über den FIBU-Belegordner zum Steuerberatungsbüro und werden dort in den Steuerungsbericht von PraxisNavigation® integriert.“ Steuerberater und Entwickler des Steuerungsinstruments, Prof. Bischoff, ergänzt: „Von der neuen Schnittstelle können Zahnärzte im betriebswirtschaftlichen Sinne nur profitieren, denn die daraus entstehenden Informationen bieten Einblicke in bislang blickdichte wirtschaftliche Zusammenhänge der Praxis und damit noch bessere Entscheidungsgrundlagen.“

Besondere Einstiegskonditionen

Zahnärzten, die entweder DS-WIN-PLUS oder PraxisNavigation® nutzen, bieten die beiden Unternehmen jetzt besonders günstige Einstiegskonditionen in die jeweils andere Anwendung.

Quelle: <http://www.praxisnavigation.de/>

FD 360 Kunstlederreinigung und -pflege und FD 366 sensitive Schnelldesinfektion von Dürr Dental

Ein starkes Hygiene-Team für die Behandlungseinheiten führender Hersteller

Behandlungseinheiten mit exzellenter Funktionalität und exklusivem Design brauchen selbst eine besondere Behandlung. Darum legen die Hersteller extremen Wert auf kompetente Partner für die Pflege ihrer hochwertigen Produkte. Zwei starke Teamplayer aus dem Programm der Dürr System-Hygiene stehen dabei ganz oben: Die pflegende Reinigung übernimmt FD 360, während FD 366 sensitive die schnelle und wirksame Desinfektion empfindlicher Flächen in Rekordgeschwindigkeit garantiert. Gemeinsam erhalten sie über viele Jahre den Wert auch stark strapazierter Behandlungseinheiten.

Kaum ein Einrichtungsgegenstand wird so intensiv genutzt wie die Behandlungseinheit und ist dabei so präsent in der Wahrnehmung des Patienten. Damit diese auch nach Jahren noch in einem Top-Zustand ist, hat Dürr Dental ihr mit dem Pflegeduo FD 360 Kunstlederreinigung und FD 366 sensitive Schnelldesinfektion besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Dieses Team für empfindliche Flächen wird auch von führenden Herstellern empfohlen. So hat jetzt zum Beispiel Sirona beide Produkte für die Reinigung bzw. Pflege seiner Behandlungseinheiten zunächst getestet und dann freigegeben.

Eine regelmäßige Reinigung und Pflege mit FD 360 hält den Behandlungsstuhl in Bestform. Reinigungsbestandteile, wie Spezialtenside, sorgen für eine porentiefe Sauberkeit, eine spezielle Wirkformel auf Avocadoöl-Basis für den Glanzeffekt. Die Anwendung ist ganz einfach: FD 360 direkt auf das Kunstleder auftragen und sogleich mit einem Tuch wischen oder – für eine porentiefe Intensivreinigung – auf den mitgelieferten Spezialschwamm auftragen. Verreiben, kurz einwirken lassen, überschüssiges FD 360 mit trockenem Tuch nachwischen und fertig. Danach sind selbst hartnäckige Flecken spurlos verschwunden; selbst intensive, nicht fixierte Plaque-Färbemittel werden aus dem Kunstleder gelöst. Dabei arbeitet FD 360 äußerst schonend und pflegt gleichzeitig das Material.

Ebenso materialfreundlich ist die Schnelldesinfektion FD 366 sensitive; insbesondere aufgrund ihres geringen Alkoholgehalts. Gerade empfindliche Oberflächen aus Kunstleder, Kunststoff oder Acrylglas, wie etwa die Polymerisationslampe, können damit nach jedem Einsatz wirksam und schonend zugleich von Kontaminationen befreit werden. Da das gebrauchsfertige Mittel nur eine Minute lang einwirken muss (zwei Minuten mit Tb-Wirksamkeit), hält die Wischdesinfektion zwischendurch den Praxisablauf nicht auf.

FD 360 wird in 500 ml-Flaschen zusammen mit zehn Spezialschwämmen geliefert. FD 366 sensitive ist in zwei Größen erhältlich: der handlichen 750 ml- und der klassischen 2,5 l-Vorratsflasche.

Quelle: <http://www.duerr.de>

Technologiedurchbruch für Zahnbehandlung bei sensiblen Zähnen

Neue Desensibilisierungspaste mit sofortiger und anhaltender Wirkung

Dentinhypersensibilität (DHS) kann sich als kurzzeitiger, scharfer Schmerz als Reaktion auf externe Stimuli an freiliegenden Zahnhälsen manifestieren. Genau hier liegen die Dentintubuli als direkte Verbindung zur Pulpa offen. Dadurch können thermische, mechanische oder osmotische Stimuli direkt auf den Nerv übertragen werden, was oft mit beträchtlichen Schmerzen verbunden ist. Dies kann auch zahnärztliche Behandlungen erheblich erschweren oder einschränken. Mit der Desensibilisierungspaste elmex SENSITIVE PROFESSIONAL konnte durch eine neue Technologie jetzt ein Durchbruch erzielt werden.

Etwa 30 % der Bevölkerung leiden an schmerzempfindlichen Zähnen. Dies hat zur Folge, dass ein beträchtlicher Anteil der Betroffenen seine mundgesundheitsbezogene Lebensqualität beeinträchtigt sieht und viele Betroffene ihre Lebensgewohnheiten diesem Leiden anpassen. DHS macht die tägliche Zahnhygiene zu einer schmerzhaften Prozedur, was sich längerfristig negativ auf die Mundgesundheit auswirkt. Bei Patienten mit schmerzempfindlichen Zähnen ist die professionelle Zahnreinigung (PZR) in der Zahnarztpraxis erschwert: Wurzelglättung und Zahnsteinentfernung sind für den Patienten demotivierend und mitunter extrem unangenehm.

Herkömmliche Produkte zur Behandlung von Dentinhypersensibilität basieren meist auf der Desensibilisierung des Nervs durch temporär depolarisierende Substanzen. Nachteilig ist hier, dass die Wirkung deutlich zeitverzögert einsetzt und dass lediglich ein Symptom bekämpft wird. Der ursprünglich wichtige und notwendige Schmerzreflex des Zahns wird gedämpft. Ein weiterer Ansatz sind restaurative Anwendungen, wodurch die Reizleitung zwischen Mundraum und Pulpa blockiert werden soll. Dies gestaltet sich in der Praxis jedoch als sehr aufwändig (Anätzen und Trockenlegen der betreffenden Regionen) und somit für den schmerzgeplagten Patienten unangenehm. Ferner kann keine anschließende PZR durchgeführt werden, ohne den Schutz gleichzeitig wieder zu reduzieren. In-office Behandlungen von DHS zeigen demnach bislang keinen zufriedenstellenden Erfolg, da sie entweder nur zeitverzögert und kurzfristig wirken oder aber zu viel Aufwand beinhalten.

Günstigstenfalls besteht die Behandlung von DHS in der langfristigen Verengung oder Blockierung der Tubuli. Mit elmex SENSITIVE PROFESSIONAL, einer Desensibilisierungspaste für die Anwendung in der Zahnarztpraxis, gelang nun erstmalig die Entwicklung eines medizinischen Produkts, das mit sofortiger Wirkung DHS an ihrem Entstehungsort bekämpft. Die Wirkstoffkombination aus der natürlichen, im Speichel vorkommenden, Aminosäure Arginin sowie Kalziumkarbonat dringt bereits bei einmaliger Anwendung in die Dentintubuli ein und verschließt diese, was mit einer sofortigen und deutlichen Linderung der Symptome einhergeht. Eine klinische Studie von Schiff et al. in San Francisco belegt, dass das Produkt im Vergleich zu einer herkömmlichen Polierpaste eine statistisch signifikante Verbesserung der DHS-Symptomatik zur Folge hat. Die Anwendung erfolgte in diesem Fall *nach* der PZR. Die Wirkung tritt nicht nur sofort ein, sondern hält auch mindestens vier Wochen an. Darüber hinaus konnten Hamlin et al. von Contract Dental Evaluation in Pennsylvania zeigen, dass die *vorherige* Anwendung der neuen Desensibilisierungspaste bei Patienten mit schmerzempfindlichen Zähnen die professionelle Zahnreinigung deutlich angenehmer macht. Diese klinische Studie beweist die Überlegenheit der Wirkstoffkombination Arginin/Kalziumkarbonat gegenüber den Inhaltsstoffen gebräuchlicher Polierpasten.

Zur Anwendung der Desensibilisierungspaste sind keine zusätzliche Prozedur, Technik oder Ausrüstung notwendig, sie wird schnell und einfach mittels eines Polierkelchs beim Zahnarzt eingearbeitet. Weiterhin ermöglichen die Inhaltsstoffe Silikat und Karbonat einen zusätzlichen Poliereffekt, der beiträgt, Verfärbungen zu entfernen.

Literatur:

Schiff T, Delgado E, Zhang YP, DeVizio W, Mateo LR: A clinical investigation of the efficacy of a desensitizing paste containing 8 % arginine and calcium carbonate in providing instant and lasting relief of dentine hypersensitivity. Am J Dent 22 (2009), special issue A, 8A-15A

Hamlin D, Phelan Williams K, Delgado E, Zhang YP, DeVizio W, Mateo LR. Clinical evaluation of the efficacy of a desensitizing paste containing 8% Arginine and calcium carbonate for the in-office relief of hypersensitivity associated with dental prophylaxis Am J Dent 22 (2009), special issue A, 16A-20A

Quelle: <http://www.gaba.com>

Anschauungsmaterial für eine effektivere häusliche Mundhygiene

Oral-B Beratungsstation verbessert den „Empfang“ beim Patienten

Ansprechpartner Nummer eins in allen Fragen zur häuslichen Mundhygiene sind für den Patienten der Zahnarzt bzw. die Prophylaxeassistentin. Gerade dieses Vertrauen eröffnet die Chance, dem Patienten ein Grundverständnis für mögliche orale Erkrankungen und für eine adäquate Anwendung sicherer und effektiver Prophylaxeprodukte zu vermitteln – was allerdings erfahrungsgemäß nicht bei jedem Patienten ideal gelingt. Eine wesentliche Unterstützung für das Gespräch bietet die Oral-B Beratungsstation.

Es ist eine alltägliche Erfahrung: Der Patient interessiert sich zwar grundsätzlich dafür, seine häusliche Mundhygiene zu verbessern, bringt aber als Voraussetzungen für das Beratungsgespräch nur rudimentäre Kenntnisse mit. So lässt sich ihm zum Beispiel nur mühevoll oder mit hohem Zeitaufwand erläutern, von welchen Erkrankungen er besonders betroffen ist bzw. in Zukunft sein könnte.

Eine wirksame Hilfe für den Zahnarzt und die Prophylaxeassistentin stellt die Oral-B Beratungsstation dar. Dieser Aufsteller vereint in übersichtlicher Anordnung einen Prophylaxeatlas, eine elektrische Zahnbürste (Oral-B Triumph mit SmartGuide) und ein Kiefermodell mit eingebauter Mini-Kamera zu Demonstrationszwecken. So versteht der Patient anhand anschaulicher Abbildungen zum Beispiel sofort, was eine beginnende oder manifeste Parodontitis für ihn bedeutet und was er vorbeugend tun kann (etwa die Nutzung von speziellen Zahncremes wie die blend-a-med Pro-Expert. Am Modell testet er die Handhabung einer elektrischen Zahnbürste, wobei ihm Live-Bilder eindrucksvoll zeigen, wie weit die Borsten in die Zahnzwischenräume eindringen. Damit leuchtet ihm die Überlegenheit des oszillierend-rotierenden Putzprinzips von Oral-B unmittelbar ein. Auch Zahnärzte favorisieren diese elektrische Zahnbürste und empfehlen sie weiter. Nicht umsonst heißt es deswegen: „Oral-B, die Zahnbürsten-Marke, die Zahnärzte weltweit am häufigsten empfehlen.“

Einige Teams verwenden die Oral-B Beratungsstation bereits seit längerem in vielen Patientengesprächen. Eine typische Einschätzung dazu lautet: „Über ein Thema sprechen ist das eine, aber eine erfolgreiche Unterweisung erfordert unbedingt Anschauungsmaterial! Dazu verwende ich seit neuestem einen hochwertigen Aufsteller, der genau diese wichtigen Hilfsmittel vereint.“¹

Für die Bestellung einer Oral-B-Beratungsstation senden Sie bitte Ihre vollständige Adresse per E-Mail an <mailto:oralbprofessional.im@pg.com>

¹ siehe Iris Karcher, „Anschauliche Aufsteller unterstützen unsere Praxis beim Erfolg in der Prophylaxe“, DZW Spezial 1/2010, Erscheinungsdatum: 17.03.10

Quelle: <http://www.pg.com>

Liebe Leserin, lieber Leser!

Sie gehören zu den interessierten und innovativen Mitmenschen, die sich mit der digitalen Welt angefreundet haben. Genau wie wir vom „med.dent.magazin“.

Wir haben das Experiment gewagt, eine ausschließlich digitale Zahnmediziner-Zeitschrift zu etablieren.

Nach 15 Jahren erfolgreichen Erscheinens und erfreulicher Leserresonanz wechselten wir das Printmedium gegen das Internetmedium aus. Mit vielen Vorteilen für Sie:

Das med.dent.magazin erscheint monatlich.

Das med.dent.magazin ist aktuell.

Das med.dent.magazin ist mit den Autoren, Quellen und Partnern verlinkt.

Bitte geben Sie die <http://www.med-dent-magazin.de> Adresse weiter (dort können sich Interessierte für den ständigen und kostenlosen Bezug einschreiben).

Ich freue mich auf eine weite Verbreitung und ein produktives Networking.

Ihr

Hans-Peter Küchenmeister

I M P R E S S U M

Info

Sehr geehrte/r Leser/in!

Unser Angebot besteht aus der Zahnmediziner Zeitschrift med.dent.magazin in digitalisierter Form.

Das med.dent.magazin erscheint monatlich im PDF-Format und wird am Monatsanfang per E-Mail versandt.

Um das med.dent.magazin zu abonnieren oder das Abonnement zu kündigen besuchen Sie bitte unsere Web-Site und tragen Sie sich dort auf der Startseite mit ihrer E-Mail-Adresse ein oder aus.

Hinweis zum Thema Abmahnung:

Keine Abmahnung ohne sich vorher mit uns in Verbindung zu setzen.

Wenn der Inhalt oder die Aufmachung unserer Seiten gegen fremde Rechte dritter oder gesetzliche Bestimmungen verstößt, so wünschen wir eine entsprechende Nachricht ohne Kostennote. Wir werden die entsprechenden Passagen sofort löschen, falls zu Recht beanstandet.

Von Ihrer Seite ist die Einschaltung eines Rechtsbeistandes nicht erforderlich. Sollten dennoch Kosten dadurch entstehen, das Sie keine vorherige Kontaktaufnahme vornehmen, werden wir die Kosten vollständig zurückweisen und eventuell Gegenklage erheben, da Sie gegen diesen Artikel verstoßen haben.

Kontakt

Redaktion

Hannelore Küchenmeister

Anregungen und Fragen zu Artikeln und redaktionelle Beiträge bitte an:

mailto: postfach@med-dent-magazin.de

Herausgeber

Hans-Peter Küchenmeister
Daldorfer Straße 15
D 24635 Rickling

Tel. +49-(0)4328-722 477
Fax +49-(0)4328-722 478

mailto: postfach@med-dent-magazin.de
web: <http://www.med-dent-magazin.de>

Newsletter

Fragen zum Versand/Abo und Homepage an:

Phillip Kriett

mailto: postfach@med-dent-magazin.de

Archiv

Das Archiv befindet sich auf unserer Website. Dort sind die bisherigen Ausgaben zum Download verfügbar.

Den aktuellsten Adobe Acrobat Reader® erhalten Sie hier:



NEU: Sie Suchen zu einem bestimmten Stichwort Artikel in Ihrem med.dent.magazin-Jahrgang?

Die Lösung finden Sie auf unserer Homepage. Benötigt wird lediglich der Index zu Ihrem med.dent.magazin-Jahrgang und eine Acrobat-Reader-Version, die die „Volltextsuche“ unterstützt.

Genauereres auf unserer Homepage!