

# med.dent. magazin

... der Wegbegleiter  
vom Studienanfänger  
zum Praxisgründer

Aktuell

Inhalt

## **Deutscher Zahnärztetag 2011**

**Der Deutsche Zahnärztetag 2011 findet vom 09. bis 12. November 2011 in Frankfurt am Main statt. Mit dem Thema „Risikoerkennung und Risikomanagement“ wird das Kongresskonzept „Zahnmedizin interdisziplinär“ fortgesetzt.**

Der Deutsche Zahnärztetag ist eine gemeinsame Veranstaltung der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) und der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund und Kieferheilkunde (DGZMK). Er vereint mit Standespolitik, Praxis und Wissenschaft das komplette Spektrum der Zahnmedizin in Deutschland.

Information und Anmeldung unter: <http://www.bzaek.de> und <http://www.dtzt.de>

- **Fachzahnarzt für Allgemeine Zahnheilkunde in Hessen vom Tisch**
- **Kassenverband: Das kostet die elektronische Gesundheitskarte**
- **Preise wie vor 24 Jahren**
- **Maßlose Zahnärzte? Schluss mit den GOZ-Märchen!**
- **Hauptversammlung des Freien Verbandes**
- **Studie: Gesundheitsmarkt ändert sich 2020 dramatisch**
- **Harvard-Wissenschaftler warnen: Medizin unterwirft sich der Ökonomie**
- **Existenzgründungsanalyse 2010: Investitionskosten steigen**
- **Das Internet wird zum Gesundheitsratgeber**
- **Private Krankenversicherer: Bundestag beschließt Provisionsdeckelung**
- **TK-Umfrage zeigt: Patienten mehrheitlich mit Wartezeit auf Arzttermin zufrieden**
- **Workshops und Seminare rund um die Prothetik**
- **Erfolg hat nur, wer etwas tut!**
- **Umfrage: Deutsche Arbeitnehmer beklagen mangelnde Wertschätzung durch Vorgesetzte**
- **Cool bleiben, nicht explodieren!**
- **Weihnachtsgeld und Freiwilligkeitsvorbehalt**
- **Die neue Praxis-Strategie in der Basisversorgung mit EQUIA**
- **Jetzt bei DeguDent anmelden zum 16. Dental-Marketing-Kongress**
- **Morita-Workshop: Digitale Volumetomographie in der Endodontie**
- **Amtlich, aktiv und jetzt auch online**
- **Oral-B blend-a-med Preis für Kinderzahnheilkunde und Prävention 2011**
- **Wintersemester 2010/11: Zahl der Studierenden steigt weiter**
- **Ins eigene Leben starten**
- **Ein Gläschen in Ehren...! Vater Staat trinkt fast immer mit**
- **med-dent-magazin-Produktberichte**
- **IMPRESSUM**

## Fachzahnarzt für Allgemeine Zahnheilkunde in Hessen vom Tisch

**Wie mehrfach in den gesamten zahnärztlichen Medien berichtet, hat die hessische Landes Zahnärztekammer (LZKH) in einem beispiellosen Alleingang hinter dem Rücken der verfassten Zahnärzteschaft versucht, die Implementierung eines Fachzahnarztes für Allgemeine Zahnheilkunde im hessischen Heilberufsgesetz durch den hessischen Landtag als weitere Gebietsbezeichnung zementieren zu lassen.**

Bekanntlich hat der Berufsverband der Allgemeinzahnärzte (BVAZ) gerade noch rechtzeitig von dem Vorgang Kenntnis erhalten und diese Informationen dann einer breiten zahnärztlichen Öffentlichkeit zur Kenntnis gebracht. In der Folge distanzierte sich in ungewohnter Einheit nahezu die gesamte deutsche Zahnärzteschaft von dem Vorhaben des hessischen Kammervorstands und insbesondere von ihrem Präsidenten, zugleich Vizepräsidenten der Bundeszahnärztekammer, Dr. Michael Frank, dem von der Landes Zahnärztekammer Baden Württemberg als Folge seines Verhaltens bei nur einer Enthaltung sogar das Misstrauen ausgesprochen wurde.

Unabhängig voneinander sind der BVAZ und die Kassenzahnärztliche Vereinigung Hessen in Zusammenarbeit mit der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung auf die hessischen Landtagsabgeordneten zugegangen und haben in detaillierten Stellungnahmen deutlich gemacht, dass außer einigen wenigen Unbelehrbaren kein Zahnarzt einen solchen Fachzahnarzt will, weil dieser nach den überzeugend vorgetragenen guten Gründen vollständig entbehrlich ist.

Der Sozialausschuss, als im Gesetzgebungsverfahren vorgeschaltete parlamentarische Instanz, war über diese im Tenor identen Stellungnahmen zwar überrascht, weil ihm vom hessischen Kammervorstand im Anhörungsverfahren erneut Gegenteiliges vorgetragen worden war, zeigte sich jedoch von den besseren Argumenten des BVAZ und der hessischen KZV überzeugt und verzichtete in diesem Punkt auf die entsprechende Änderung des § 40 des hessischen Heilberufsgesetzes. Damit ist der Fachzahnarzt für Allgemeine Zahnheilkunde – zumindest auf rechtlicher Seite – auch in Hessen vom Tisch.

Jetzt ist es an der Zeit und auch zeitlich passend, durch entsprechende Beschlüsse in den Versammlungen der Kammern und KZVen auf Länder- und Bundesebene weiteren ähnlich gearteten, berufsschädlichen Aktivitäten einen endgültigen Riegel vorzuschieben.

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

---

## Kassenverband: Das kostet die elektronische Gesundheitskarte

**Die elektronische Gesundheitskarte ist logistisch und finanziell ein Mammutprojekt: Die komplette Ausstattung der knapp 70 Millionen Versicherten mit den Karten kostet nach Angaben des Spitzenverbandes der gesetzlichen Krankenkassen rund 139 Millionen Euro.**

Die Ausstattung der 154.000 Ärzte und Psychotherapeuten und der 54.000 Zahnärzte sowie der knapp 2.100 Krankenhäuser mit Lesegeräten kostet nach Angaben der Nachrichtenagentur dpa rund 156 Millionen Euro. Hinzu kommen bei den Krankenkassen ungenannte Ausgaben für die Information der Versicherten, die Beschaffung der Fotos und den Kartenversand. Zu den Kosten für die Ausgabe der Karten und Geräte kommt die Entwicklung des Projekts. Die Betreibergesellschaft gematik kostete bisher rund 300 Millionen Euro, allein 2009 und 2010 waren es jeweils rund 30 Millionen Euro.

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

## Preise wie vor 24 Jahren

**Die letzte Novelle der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) liegt 24 Jahre zurück. Die geplante GOZ-Novelle der Bundesregierung lässt den zwischenzeitlichen Anstieg des Preisniveaus und höhere Kosten der Zahnarztpraxen völlig unberücksichtigt.**

Am 22. Oktober 1987 wurde die GOZ erstmals veröffentlicht. Fast ein Viertel Jahrhundert später wurde jetzt von der Bundesregierung eine GOZ-Novelle vorgelegt. Zwar sind hier punktuelle Verbesserungen vorgenommen worden – etwa beim Bürokratieabbau oder in Richtung mehr Transparenz im Verhältnis Zahnarzt, Patient und Versicherungsträger. Allerdings hat sich die Zahnmedizin in dieser Zeit auch immens weiter entwickelt. Wissenschaftlicher Fortschritt, höhere Qualität und damit verbundene höhere Behandlungskosten werden durch die geplante GOZ-Novelle aber keineswegs abgebildet.

„Mehr Prävention, aufwändigere Technologien sowie hochwertigere Füllungen und Zahnersatz stellen völlig neue Herausforderungen an eine moderne Gebührenordnung, als es 1987 der Fall war. Nicht nur an uns Zahnmediziner, sondern auch an eine umfassende Neubewertung der Behandlungskosten. Diesem Anspruch wird der Entwurf der Bundesregierung nicht gerecht. Einem zahnmedizinischen Realitätstest 2011 hält eine solche GOZ-Novelle daher nicht stand“, stellt BZÄK-Präsident Dr. Engel hierzu fest.

Besonders wird seitens der deutschen Zahnärzteschaft kritisiert, dass der so genannte GOZ-Punktwert nach Plänen der Bundesregierung nach über zwei Jahrzehnten konstant bleiben soll. In der GOZ von 1987 betrug der Punktwert 11 Pfennige. Mit der neuen GOZ soll der Zahnarzt 5,62421 Cent berechnen können.

Während der Punktwert seit 1987 eingefroren bleibt, sind die Preise für Strom, Benzin und Nahrungsmittel in Deutschland immens gestiegen. Zusätzlich haben die Personal- und Sachkosten in den Zahnarztpraxen Jahr für Jahr zugenommen. Beispiel Hygienekosten: Der immer weiter verbesserte Infektionsschutz für die Patienten in deutschen Zahnarztpraxen ist mit erheblichem finanziellem Mehraufwand im Sach- und Personalbereich verbunden. Allein im Zeitraum 1996 bis 2006 sind diese Kosten in den Zahnarztpraxen statistisch nachweisbar um über 80% gestiegen.

„Die Bundesregierung will uns mit dieser Novelle nach 24 Jahren Hängepartie eine weitere Nullrunde verschreiben. Alles wurde nachweislich teurer – nur die GOZ soll gleich bleiben. Die betriebswirtschaftliche Realität der Zahnarztpraxen in Deutschland bleibt so völlig unberücksichtigt – trotz expliziter Vorgaben aus dem Zahnheilkundengesetz.“, so Dr. Engel. Jetzt hat der Bundesrat über seine notwendige Zustimmung das letzte Wort und kann diesen Entwurf in seinen Beratungen zur GOZ-Novelle im November entsprechend korrigieren.

Unter <http://www.bzaek.de/presse/positionen-und-statements/preisentwicklung.html> finden Sie zwei erläuternde Infografiken zur Thematik: Ein Vergleich steigender Preise für Strom, Benzin und Nahrungsmittel und einem konstanten GOZ-Punktwert seit 1988 sowie eine Grafik zum Thema steigender Hygienekosten für Zahnarztpraxen. Weitere aktuelle Positionen der BZÄK zur GOZ-Novelle finden Sie auch unter <http://www.bzaek.de/presse/positionen-und-statements.html>.

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

# Maßlose Zahnärzte? Schluss mit den GOZ-Märchen!

**Die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) ist 24 Jahre alt – ein angerosteter Oldtimer, längst überholt von der modernen Zahnmedizin und den wirtschaftlichen Realitäten. Aber kaum liegt nach jahrelanger Diskussion endlich der Kabinettsbeschluss zur Neuregelung vor, wird „Zahnarzt-Bashing“ zum Volkssport. Höchste Zeit für eine Richtigstellung. Die Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft (ZA) verfügt über die umfangreichste Rechnungs- und Kostenstatistik der Branche und wurde auch deshalb zu den Beratungen der GOZ-Kommission gehört.**

Die Schlagzeilen überschlagen sich mal wieder. Tenor: Maßlose Honorarerhöhung für Zahnärzte, Versicherte müssen tiefer in die Tasche greifen. Die Realität sieht anders aus – höchste Zeit für Fakten.

- Märchen Nr. 1: Die neue GOZ bereichert die Zahnärzte. Mit dieser Behauptung schrecken gegenwärtig viele Boulevardmedien die Patienten auf.

Fakt: Die GOZ soll nach 24 Jahren Honorarstillstand die Gebühren um 6 Prozent anheben. Zum Vergleich: Die Honorare von Rechtsanwälten stiegen seit 1994 um 17 Prozent, die von Ingenieuren und Architekten seit 1991 um rund 25 Prozent. Vor allem: Die Inflation seit 1988 beträgt kumuliert rund 60 Prozent. Und nicht zuletzt haben die Versicherungen zugelangt: Privatversicherte mussten seit 1988 Beitragssteigerungen um mehrere Hundert Prozent hinnehmen.

- Märchen Nr. 2: Die neue GOZ ist das Ergebnis parteipolitischer Klientelpolitik mit den Zahnärzten als Reformgewinnern.

Fakt: Die GOZ-Novellierung ist im Koalitionsvertrag verankert. Die vorliegende Gesetzesvorlage basiert auf einem Entwurf des Bundesgesundheitsministeriums unter Beteiligung der Beihilfestellen von Bund und Ländern, des Verbands der privaten Krankenversicherungen und der Bundeszahnärztekammer. Die neue GOZ sieht nach 23 Jahren mit der alten GOZ nicht einmal die geringste Punktwert-erhöhung vor, obwohl das SPD-geführte Bundesgesundheitsministerium noch in der letzten Legislaturperiode einen Honorarzuwachs von 10 Prozent in Aussicht gestellt hatte.

- Märchen Nr. 3: Zahnärzte sind die Kostentreiber des deutschen Gesundheitswesens.

Fakt: Zahlen des Bundesgesundheitsministeriums belegen das Gegenteil. An den Ausgabensteigerungen der GKV seit 1999 haben die Zahnärzte mit Abstand den geringsten Anteil:

Medikamente	gestiegen um rund 63 Prozent
Krankenhausbehandlungen	gestiegen um rund 30 Prozent
Ärztliche Behandlungen	gestiegen um rund 27 Prozent
Zahnärztl. Behandlungen	gestiegen um rund 10 Prozent

Auch eine aktuelle Studie des Verbandes der Ersatzkassen (vdek) bestätigt: „Gerade der zahnmedizinische Bereich war in den vergangenen Jahren nicht für den Ausgabenanstieg der GKV verantwortlich.“

ZA - Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft eG  
Dr. Susanne Woitzik  
<http://www.za-eg.de>

Quelle: <http://www.za-eg.de>

# Hauptversammlung des Freien Verbandes

**Die Hauptversammlung (HV) des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte hat den bisherigen Bundesvorsitzenden Dr. Karl-Heinz Sundmacher aus Hockenheim mit klarer Mehrheit wieder an die Spitze des größten deutschen zahnärztlichen Berufsverbandes gewählt. Für Sundmacher ist es die vierte Amtsperiode.**

Im folgenden wurden alle weiteren von Sundmacher vorgeschlagenen Kandidaten mit großen Mehrheiten und ohne Gegenkandidaten gewählt. Stv. Bundesvorsitzende wurde erneut Dr.-medic/IfM Timisoara Kerstin Blaschke (Schmalkalden), zweiter stv. Bundesvorsitzender Dr. Reiner Zajitschek (Döhlau). Zu Beisitzern wählten die Delegierten Dr. Wolfram Sadowski (Granssee), Dr. Peter Bührens (Schwerin), Dr. Dirk Timmermann (Cuxhaven), Dr. Joachim Hüttmann (Bad Segeberg) und Bertram Steiner (Berlin). Neu in den Bundesvorstand kamen Dr. Christian Öttl (München), Dr. Kai Uwe Salli (Salem) und Dr. Ulrike Stern (Ingelheim). Mit dem Traum-Ergebnis von 94 Prozent wählten die Delegierten abschließend Harald Schrader (Schwarzenbeck) erneut zum Versammlungsleiter. Stellvertreter wurden Dr. Marius Radtke (Berlin) und Dr. Konrad Koch (Schwerte).

## **Zahnärztlicher Horizont endet nicht am Speibecken!**

In seinem Rechenschaftsbericht spannte der alte und neue Bundesvorsitzende einen weiten Bogen von der Finanz- und Staatsschuldenkrise über die Finanzierungsprobleme der sozialen Sicherungssysteme bis zu deren Auswirkungen auf den einzelnen Zahnarzt. Die Versuche der derzeitigen Bundesregierung zu einem Kurswechsel seien spät und halbherzig gekommen. Auch das Versorgungsstrukturgesetz bringe – neben wenigen positiven Ansätzen – eher mehr Reglementierung und mehr Bürokratie. Die sogenannte „Konvergenz der Versicherungssysteme“ laufe derzeit eindeutig in Richtung GKV und nicht in Richtung „privat“. Mehr „privat“ gebe es in der GKV nur, wo es den Kassen nützt. Immer mehr „GKV“ komme in die PKV durch Implementierung systemfremder Mechanismen, wie zum Beispiel den Basistarif und „virtuelle“ Budgets in der GOZ. Mit Blick auf die Verordnung zur Änderung der GOZ stellte Sundmacher fest, dass „der von uns angeprangerte Staatsdirigismus heute nicht nur in der GKV, sondern zunehmend auch in der privaten Gebührenordnungen stattfindet.“ Die Vorgänge um die GOZ-Novellierung entlarvten das so genannte private Gebührenordnungssystem als ein staatliches Zwangssystem, das nach Kassenlage von Beihilfe und PKV gesteuert werde, beklagte Sundmacher. Der Freie Verband habe die Aufgabe, dem Protest dagegen eine Stimme zu geben: „Dies ist eine 'Gebühren-Verordnung' gegen Zahnärzte und Patienten“. Das hätten 18.719 niedergelassene Zahnärztinnen und Zahnärzte mit ihrer persönlichen Unterschrift zum Ausdruck gebracht. Daher könne der Freie Verband einer GOZ ohne jegliche Punktwertanhebung nicht zustimmen.

## **Resolution: Konvergenz führt in Einheitskasse**

In einer einstimmig verabschiedeten Resolution hat sich die HV gegen Bestrebungen gewandt, unter dem Stichwort „Konvergenz der Versicherungssysteme“ eine gesetzliche Einheitskrankenkasse durchzusetzen. Wörtlich heißt es: „Dies würde gegen die grundgesetzlich gesicherten individuellen Bürgerrechte verstoßen und ist in unserem demokratischen Gesellschaftssystem verfassungsrechtlich ausgeschlossen. Nur durch die klare Trennung der Systeme und die damit verbundene klare Zuordnung der Risiken (Pflicht- und Wahlversicherungsleistungen) wird es überhaupt möglich sein, die bereits bestehenden und sich die nächsten Jahrzehnte permanent verstärkenden ungeheuren Probleme der demografischen Herausforderung zu bewältigen. Es ist aus Sicht der HV unmöglich, die Probleme des GKV-Systems, in dem die überwältigende Mehrheit der Bevölkerung versichert ist, durch eine „Fusion“ mit dem PKV-System zu lösen.“

## **GOZ-Novelle ist verfassungswidrig**

Intensiv setzte sich die HV mit der anstehenden GOZ-Novelle auseinander. Dr. K. Ulrich Rubehn erläuterte als Vorsitzender des GOZ-Senats der BZÄK ausführlich die Bedingungen, unter denen die Gespräche im BMG stattfanden. Als HV-Delegierter könne er nur feststellen, dass das Ergebnis „Null- Punktwertanhebung“ inakzeptabel sei. Einen Konsens – wie vom BMG betont – habe es nur im Hinblick auf den Leistungsteil gegeben. Mehrere Debattenredner forderten daraufhin die Bundeszahnärztekammer auf, dies deutlicher und

unmissverständlich öffentlich klar zu stellen. Ohne Gegenstimmen beschloss die HV, dass einer GOZ ohne Punktwertanhebung nicht zugestimmt werden könne. Sie forderte überdies den Bundesvorstand auf, gegen die Missachtung des Zahnheilkundengesetzes und des Gleichbehandlungsgebotes (Art. 3 Grundgesetz) mit allen zur Verfügung stehenden rechtlichen Mitteln vorzugehen. Erneuert wurde die Aufforderung an die Bundesregierung, auf den Erlass einer Gebührenordnung gänzlich zu verzichten und diese Aufgabe der Zahnärzteschaft zu übertragen.

Die HV warnte außerdem davor, mit einem so genannten Patientenrechtegesetz den Weg in die Defensivmedizin zu beschreiten. Die vorliegenden Eckpunkte eines solchen Gesetzes seien ein Ausdruck einer Kultur des Misstrauens gegenüber den Heilberuflern und führten letztlich zu einer Verschlechterung der medizinischen Versorgung. Im Hinblick auf die forcierte Einführung der elektronischen Gesundheitskarte betonte die HV, die Digitalisierung von Gesundheits- und Krankheitsdaten fast aller Bundesbürger sei ein Irrweg und verbessere weder die medizinische Versorgung noch mache sie den Mitteleinsatz effizienter. Außerdem forderten die Delegierten den Gesetzgeber auf, „unverzüglich und eindeutig per Gesetz festzulegen, dass jeder Bürger die uneingeschränkte Hoheit über seine Gesundheitsdaten hat und über deren Speicherung, Speicherort und Verwendung ausschließlich selbst bestimmt.“ Die Einführung eines Fachzahnarztes für Allgemeine Zahnheilkunde wurde von der HV abgelehnt. Aus gegebenem Anlass forderte die HV außerdem die Landes Zahnärztekammern auf, von der Einführung weiterer Fachzahnärzte abzusehen.

#### **HV: Besondere Ehrung für besondere Verdienste**

Vor Eintritt in die Tagessordnung zeichnete der Bundesvorsitzende gleich drei Mitglieder des Freien Verbandes für außergewöhnliche Verdienste mit der höchsten zu vergebenden Auszeichnung – der Ehrenmitgliedschaft aus. Dr. Peter Kind aus Sachsen war nach der Wende Mitbegründer des UDZ in der DDR und nach der Wiedervereinigung maßgeblich an dessen Zusammenschluss mit dem Freien Verband beteiligt. Er war neben anderen Funktionen langjähriges Bundesvorstandsmitglied und ist immer noch Chefredakteur des DFZ. Dr. Norbert Grosse wurde nicht nur für seine Verdienste um die Fortbildung im Verband (u.a. war er zuständig für die Kongresse in Davos und Usedom) ausgezeichnet. Ihm gebührt als Vorsitzender der APW und Initiator von young dentists das standespolitische Verdienst, das Verhältnis zwischen dem Freien Verband und der zahnärztlichen Wissenschaft entkrampft zu haben. Erstmals in der Verbandsgeschichte wurde einem Nicht-Zahnarzt die Ehrenmitgliedschaft verliehen: als Verbandsdirektor führte Manfred Gilles 39 Jahre lang erfolgreich die Verbandsgeschäfte. „Vorstände kamen und gingen – Manfred Gilles blieb. Wir bedanken uns für das Lebenswerk eines wirklich überzeugten Freiverbändlers“, erklärte Sundmacher.

Quelle: *frf*

## **Studie: Gesundheitsmarkt ändert sich 2020 dramatisch**

**Bis 2020 könnte ein neuer Gesundheitsmarkt entstehen. Das haben Experten der Unternehmensberatung Bain & Company in ihrer Studie "The end of Healthcare... as we know it?" ermittelt. „Die Gesundheitssysteme des Jahres 2020 werden in allen Ländern eine schnelle Evolution der heute bestehenden Strukturen sein“, heißt es. Die Richtung, in die sich die Gesundheitssysteme entwickeln, sei weltweit ähnlich.**

Der demografische Wandel gepaart mit technischem und medizinischen Fortschritt führt unausweichlich auch zur Frage der Finanzierung der Gesundheitsversorgung. Nach der Bain-Studie werden die Patienten künftig viel mehr aus eigener Tasche zahlen müssen - seien es Praxis- und Medikamentengebühren, Zuzahlungen, Zusatzversicherungen oder privat zu tragende Behandlungskosten. Dadurch wachse aber auch die Marktmacht des Patienten, der Arzt verliert als Entscheider an Bedeutung, welche Medikamente, Behandlungsmethoden oder Geräte eingesetzt werden. Die Honorierung der Mediziner bemisst sich zukünftig an Behandlungsqualität und -erfolg sowie den Einsparerfolgen. Die starken Kosten-Nutzenabwägungen werden Pharma- und Medizintechnikhersteller dazu bringen, zukünftig gesundheitsökonomische Gut-Genug-Produkte zu produzieren. Die Qualität der Standard-Medikamente werde aber darunter leiden.

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

---

## **Harvard-Wissenschaftler warnen: Medizin unterwirft sich der Ökonomie**

**Patienten werden zu "Kunden", Ärzte zu "Leistungserbringern": Die Medizin unterwerfe sich immer stärker der Ökonomie, warnen Pamela Hartzband und Jerome Groopman (Harvard) im aktuellen "New England Journal of Medicine". Der Wandel von individuell ausgerichteter Fürsorge zu industrialisierter Krankenbehandlung zeige sich deutlich in der "neuen Sprache der Medizin", so der Titel des Beitrags.**

In den sprachlichen Veränderungen sehen die Autoren den Ausdruck einer Krise, in der sich die Medizin befinde. In wohlhabenden Ländern dienten ständige Reformen oft nur dem Ziel, die Krankenversorgung zu standardisieren. "Hartzband und Groopman konstatieren, dass der Patient zum Kunden wird, der etwas kauft, der Arzt zum Verkäufer. Die wichtigen psychologischen, spirituellen und humanistischen Aspekte der Beziehung zum Patienten, Altruismus und Barmherzigkeit, drohten darüber verloren zu gehen - dabei hätten sie die Medizin für viele erst zu einer Berufung gemacht", fasst die "Süddeutsche Zeitung" den Artikel zusammen.

Hartzband und Groopman plädieren für eine Umkehr und einen erneuten Wertewandel – wieder hin zur individuellen, vertrauensvollen Arzt-Patienten-Beziehung, bei der das Monetäre im Hintergrund stehe. Begriffe wie Markt und Mehrwert hätten zwar in der Ökonomie ihren Platz, aber nicht in Kliniken oder Arztpraxen.

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

# Existenzgründungsanalyse 2010: Investitionskosten steigen

## Existenzgründer wählen am häufigsten Übernahme einer Einzelpraxis

### Wahl der Praxisart

Zahnärzte präferieren bei der Existenzgründung die Übernahme einer Einzelpraxis. Das belegt die gemeinsam von der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) und dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) durchgeführte Existenzgründungsanalyse 2010. Demnach entschieden sich in den alten Bundesländern 48 Prozent und in den neuen Bundesländern 68 Prozent der Existenzgründer für diese Praxisform. Eine Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) wählten in den alten Bundesländern 33 Prozent. In den neuen Bundesländern entschieden sich 22 Prozent der Zahnärzte für diese Praxisart. „Es zeigt sich, dass kooperative Berufsausübungsformen längst in der Zahnärzteschaft angekommen sind“, kommentiert Georg Heißbrügge, Bereichsleiter Gesundheitsmärkte und -politik bei der apoBank, die Ergebnisse. „Vor allem junge Zahnärzte sehen in der Kooperation eine gute Möglichkeit, um sich vor dem Hintergrund der sich ändernden Rahmenbedingungen als Selbstständige zu etablieren.“ Laut Analyse haben sich in den alten Bundesländern 41 Prozent der Existenzgründer bis 30 Jahre für eine BAG entschieden. Für die Neugründung einer Einzelpraxis entschieden sich in den alten Bundesländern 19 Prozent aller Existenzgründer. In den neuen Bundesländern waren es 10 Prozent.

### Investitionsverhalten

Alte Bundesländer In den alten Bundesländern mussten Existenzgründer für die Neugründung einer Einzelpraxis mit 400.000 Euro (inkl. Betriebsmittelkredit) einen etwas geringeren Preis einkalkulieren als in den beiden Vorjahren. Hingegen stiegen die Finanzierungskosten für die Übernahme einer Einzelpraxis seit Beginn der Analyse im Jahr 1984 auf den Höchstwert von 307.000 Euro an. „Die reine Betrachtung der Übernahmepreise – also Goodwill zuzüglich Substanzwert – für Einzelpraxen zeigt, dass die Praxisabgeber 2010 sehr gute Preise erzielt haben“, verdeutlicht Dr. David Klingenberger, Stellvertretender wissenschaftlicher Leiter des IDZ. Das Finanzierungsverhalten war zudem klar altersabhängig. Dies spiegelt sich in den Detaildaten für Existenzgründer in den alten Bundesländern wider. So zahlte die Altersgruppe „31 bis 40 Jahre“ mit 414.000 Euro für die Einzelpraxisneugründung bzw. mit 316.000 Euro für die Übernahme den höchsten Betrag. Die Altersgruppe „41 und älter“ hingegen ließ deutliche Zurückhaltung erkennen: Sie zahlte für die Übernahme einer Einzelpraxis 260.000 Euro. Ausschlaggebend dürfte hierbei die Überlegung sein, dass aufgrund des kürzeren Zeitraums bis zur Praxisabgabe die Finanzierungskosten geringer gehalten werden müssen, um die Praxis rentabel führen zu können.

Die Kosten der Existenzgründung variierten auch nach Geschlecht: Für die Neugründung einer Einzelpraxis zahlten männliche Existenzgründer 444.000 Euro; für die Übernahme 353.000 Euro. Sie investierten somit deutlich offensiver als ihre weiblichen Kolleginnen. Diese zahlten für eine Neugründung 390.000 Euro und für eine Übernahme 272.000 Euro. Auch die Standortwahl beeinflusste das Investitionsverhalten. So war die Neugründung einer Einzelpraxis in einer Kleinstadt mit 412.000 Euro deutlich teurer als in anderen Lagen. Bei der Einzelpraxisübernahme musste das höchste Finanzierungsvolumen für eine Praxis in großstädtischer Lage aufgebracht werden (314.000 Euro).

### Neue Bundesländer

Nachdem die Kosten für die Einzelpraxisübernahme in den neuen Bundesländern 2007 stark zurückgegangen waren, stiegen sie in den Folgejahren wieder an. 2010 mussten Existenzgründer im Schnitt 185.000 Euro – und damit in etwa nominal den gleichen Betrag wie im Jahr 2000 – für eine Praxisübernahme aufwenden. „In den neuen Bundesländern stellt sich die Situation somit grundsätzlich anders dar als in den alten Bundesländern. Hier zeigt sich, dass die Nachfragesituation nach einer Praxis insgesamt schwächer ausfällt und die Existenzgründer insgesamt vorsichtiger agiert haben“, so Dr. David Klingenberger.

### **Praxislage**

Bei der Wahl des Praxisstandortes ergab sich ein relativ ausgewogenes Bild. In den neuen Bundesländern entschieden sich 34 Prozent für eine mittelgroße Stadt, 32 Prozent für die Kleinstadt und 27 Prozent für ländliche Gebiete. Die Großstadt wählten 7 Prozent als Praxisstandort. In den alten Bundesländern machten sich 33 Prozent der Zahnärzte in der Kleinstadt selbstständig. 24 Prozent entscheiden sich für die Großstadt, 23 Prozent für ländliche Gebiete und 20 Prozent für eine mittelgroße Stadt.

### **Demographie der Existenzgründer**

Das Durchschnittsalter der Existenzgründer lag 2010 in den alten Bundesländern bei 35,5 Jahren; in den neuen Bundesländern bei 34,1 Jahren. Bezogen auf die Altersstruktur ging der Anteil der jungen Zahnärzte bis 30 Jahre auf 17 Prozent zurück. „Diese Entwicklung zeigt, dass immer mehr junge Zahnärzte mittlerweile zunächst ein Angestelltenverhältnis wählen, bevor sie die Existenzgründung ins Auge fassen“, erklärt Heißbrügge. Es sei davon auszugehen, dass sich dieser Trend fortsetze. Der Anteil weiblicher Existenzgründer lag in den alten Bundesländern bei 43 Prozent. In den neuen Bundesländern waren es 56 Prozent.

### **Methodik**

Die Datenbasis der Existenzgründungsanalyse 2010 bilden die von der apoBank durchgeführten und auswertbaren Finanzierungen zahnärztlicher Existenzgründungen. Diese werden seit 1984 erfasst und anonymisiert ausgewertet. Die statistische Auswertung wurde gemeinsam von der apoBank und dem IDZ durchgeführt.

### **Über die Bank**

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) ist eine Genossenschaft und hat sich der wirtschaftlichen Förderung der Heilberufler verpflichtet. Als Bank der Heilberufler ist sie auf die Betreuung der Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte und Apotheker spezialisiert. Ihre Kunden begleitet sie bei allen finanziellen und betriebswirtschaftlichen Fragen individuell und lebensphasenbezogen. Mit rund 100.000 Mitgliedern und mehr als 350.000 Kunden ist sie heute die größte genossenschaftliche Primärbank

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

---

## **Das Internet wird zum Gesundheitsratgeber**

**Das Internet wird zum medizinischen Ratgeber. Immer mehr Deutsche suchen im Web nach Informationen zu Gesundheitsthemen. Fast 28 Millionen Bundesbürger, das sind 60 Prozent aller deutschen Internetnutzer, erkundigen sich im Web nach Krankheiten, Verletzungen oder einer gesunden Ernährung. Vor fünf Jahren waren es erst 50 Prozent. Das gab der BITKOM auf Basis von Zahlen der europäischen Statistikbehörde Eurostat bekannt.**

Im europäischen Vergleich liegen die Deutschen in der Spitzengruppe. Im Schnitt nutzt heute ungefähr jeder zweite Internetnutzer in der EU das Web für die Suche nach Gesundheitsinformationen. Am häufigsten nutzen die Finnen das Internet als Gesundheitsratgeber; zwei Drittel aller finnischen User informieren sich so über Krankheiten oder suchen Ernährungstipps. Es folgen Slowenen, Luxemburger und Ungarn. Das geringste Interesse am Thema Gesundheit zeigen die Internetnutzer aus Großbritannien, Bulgarien und Tschechien.

Quelle: PM BITKOM

# Private Krankenversicherer: Bundestag beschließt Provisionsdeckelung

**Ab dem 1. April 2012 erhalten Versicherungsvertreter und Makler für die Vermittlung einer privaten Krankenversicherung maximal neun Monatsbeiträge. Die Deckelung der Provisionen hat der Bundestag am Donnerstagabend ebenso abgesegnet wie die Verlängerung der Stornohaftung auf fünf Jahre. von Ilse Schlingensiepen**

Die Deckelung der Provisionen in der privaten Krankenversicherung ist beschlossene Sache. Der Bundestag hat am späten Donnerstagabend die Begrenzung der Zahlungen auf neun Monatsbeiträge und die Verlängerung der Stornohaftung von maximal zwei auf fünf Jahre beschlossen. Die Regelungen sind Teil des in dritter Lesung verabschiedeten "Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts". Die Neuregelungen greifen ab dem 1. April 2012.

Damit ist die Branche mit Hilfe des Gesetzgebers ein Problem losgeworden, das ihr scharfe Kritik von Politik und Verbraucherschützern eingebracht hat. Im harten Kampf der PKV-Unternehmen um Vollversicherte hatten einige Anbieter im Extremfall großen Vertriebsorganisationen Provisionen von bis zu 18 Monatsbeiträgen gezahlt. Das ist weit mehr, als üblicherweise in der Branche bezahlt wird. Tragen muss diese Kosten der Versicherte. Verschärfend kam hinzu, dass dieselben Vertriebe die Kunden zum Teil dazu gebracht haben, nach Ablauf der Stornohaftung erneut zu wechseln. Diese Frist bezeichnet den Zeitraum, in dem ein Vermittler einen Teil der Provisionen an den Versicherer zurückzahlen muss, wenn der Kunde den Vertrag kündigt.

Zwar wurden Provisionsexzesse und provisionsgetriebene Umdeckungen auch von vielen PKV-Unternehmen kritisiert. Die Branche sah aber keine Handhabe, selbst dagegen vorzugehen, weil sie sich keinem Kartellverdacht aussetzen wollte. Statt dessen setzten führende Branchenmanager auf politische Lobbyarbeit - die jetzt von Erfolg gekrönt wurde. Gerade von der fünfjährigen Stornohaftungszeit versprechen sich viele einen drastischen Rückgang der Fälle, in denen Vermittler ausschließlich aus eigenen finanziellen Interesse Kunden dazu drängen, zu einem anderen Unternehmen zu wechseln.

Der Eingriff in die bisherigen Provisionsregelungen im Markt sei in Abstimmung mit der Wirtschaft erfolgt, betonte der CDU-Abgeordnete Klaus-Peter Flosbach in der Bundestagsdebatte. "Ich denke, das war einer der wichtigsten Schritte, um einen sauberen Markt für die Vermittlung von privaten Krankenversicherungen zu erreichen, und die Versicherungsbranche ist uns dankbar, dass wir in den Markt eingegriffen und diesen Missbrauch beseitigt haben", sagte Flosbach.

Der Direktor des PKV-Verbands Volker Leienbach ist vorsichtig optimistisch. "Die neue gesetzliche Regelung begegnet Fehlanreizen vor allem zu so genannten Umdeckungen von Versicherten", sagte er. Jetzt müsse man prüfen, ob sich die neuen Vorschriften auch in der Praxis bewähren. "Es geht darum, Übertreibungen bei den Provisionen zu vermeiden, ohne jedoch die persönliche Beratung und Betreuung der Versicherten durch die Vermittler zu beeinträchtigen", so Leienbach.

Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner (CSU) hat die neuen Regelungen für die PKV begrüßt. "Dadurch fließen die Beitragszahlungen mehr in die Leistungen für die Verbraucher und weniger in die Provisionen für die Vermittler", sagte sie.

Der Präsident des Bundesverbands der Deutschen Versicherungskaufleute Michael Heinz hatte im Vorfeld der Bundestags-Abstimmung bereits angekündigt, dass er gegen eine gesetzliche Deckelung der Provisionen und eine Verlängerung der Stornohaftung klagen wird. "Wir lassen doch eine Branche nicht diskriminieren, weil es einige schwarze Schafe gibt", sagte Heinz.

Quelle: HIB

## **TK-Umfrage zeigt: Patienten mehrheitlich mit Wartezeit auf Arzttermin zufrieden**

**Eigentlich ist die Sache doch klar: Durch Deutschlands Arztpraxen geht eine tiefe Kluft. Auf der einen Seite sitzen die privilegierten Privatpatienten, auf der anderen Seite des Grabens müssen die gesetzlich Versicherten ihr Dasein fristen und können froh sein, wenn sie überhaupt zum Arzt vorge lassen werden.**

Soweit das Klischee. Doch wie sieht die Wirklichkeit aus? Das "Wissenschaftliche Institut der Techniker Krankenkasse (TK) für Nutzen und Effizienz im Gesundheitswesen" (WINEG) wollte es genauer wissen und fragte bei den Menschen konkret nach. Das Ergebnis der Untersuchung: Neun von zehn Versicherten sind zufrieden mit der Wartezeit auf einen Arzttermin. Mehr als zwei Drittel der Befragten haben sich ebenfalls positiv zur Wartezeit in der Arztpraxis geäußert. Außerdem sind deutlich über 90 Prozent der Menschen mit der Freundlichkeit des Personals und der Atmosphäre in der Praxis zufrieden.

Dr. Frank Verheyen, Direktor des WINEG, stellt daher auch als Fazit fest: "Wenn man sich die hohen Zufriedenheitswerte zur Praxisorganisation anschaut, dann kann man nicht von einer 'Zwei-Klassen-Medizin' beziehungsweise einem 'Zwei-Klassen-Service' in Deutschland sprechen."

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

---

## **Workshops und Seminare rund um die Prothetik**

Das neue „DeguConsult Kursprogramm“ von DeguDent ist da – mit einem umfassenden Angebot praktischer Kurse und weiterer Fortbildungen rund um die moderne Prothetik. Mehr als 20 renommierte Referenten stehen bereit, ihr Wissen aus der Praxis zur Optimierung des prothetischen Erfolgs im Labor zu vermitteln. In Workshops und Seminaren in ganz Deutschland bringen sie die Teilnehmer „auf Kurs“ – von der klassischen über die digitale Prothetik bis zu Abrechnungsfragen.

Erhältlich ist das Kursprogramm 2011/2 ab sofort beim DeguDent Berater, dem DeguDent Kunden Service Center (Tel.: 0180 / 23 24 555) oder als Download unter <http://www.degudent.de>.

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

# Erfolg hat nur, wer etwas tut!

## Zahnärzte-Unternehmerabende starten im Oktober

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) veranstaltet gemeinsam mit der Dr. Güldener Firmengruppe, zu der die zahnärztlichen Rechenzentren DZR, ABZ-ZR, HZA und FRH gehören, bereits die siebte Seminarreihe der Zahnärzte-Unternehmerabende. Bis Dezember werden Zahnärzte wieder mit leicht umsetzbaren Ideen bei der Praxisführung unterstützt.

Neben dem Selbstverständnis, als Zahnarzt eine eigene Praxis führen zu wollen, macht oft auch Unternehmergeist Lust auf die wirtschaftlich selbstständige Tätigkeit. Die von der apoBank und der Dr. Güldener Firmengruppe durchgeführten Zahnärzte-Unternehmerabende haben zum Ziel, bei der Führung der eigenen Zahnarztpraxis zu unterstützen. „Wollen, können, haben – Erfolg hat nur, wer etwas tut!“ so das diesjährige Motto. Im gesamten Bundesgebiet fordern hochrangige Referenten auf, aktiv Erfolg zu planen. Und der beginnt stets im Kopf – davon ist Referentin Frau Dr. phil. Maja Storch überzeugt und appelliert in ihrem spannenden und unterhaltsamen Vortrag „Machen Sie doch, was Sie wollen“, sich mit den eigenen Vorsätzen auseinanderzusetzen. Die Diplom-Psychologin und erfolgreiche Buchautorin zeigt, wie man mit dem richtigen Selbstmanagement den gewünschten Erfolg erzielt.

Mit begeisterten, loyalen Mitarbeitern begeisterte und loyale Patienten gewinnen – und langfristig halten – ist das Thema von Anne M. Schüller, Buchautorin, Dozentin und eine der zehn besten Speaker Deutschlands (Conga Award 2010). Die Expertin für Loyalitätsmarketing zeigt mit ihrem Vortrag „Loyalitätsmarketing für die Zahnarztpraxis“, wie Patienten als Fans gewonnen werden – Empfehlungsmarketing in neuen Zeiten. Die Honorarwelt von morgen stellt Dr. Thomas Ratajczak, einer der meist gefragten Juristen für Medizinrecht, vor. Er erläutert die politischen Strömungen im Gesundheitswesen und die damit verbundenen Chancen und Risiken einer neuen GOZ. Dr. Ratajczak geht der Frage nach, ob die Zahnärzte die Auswirkungen auch tatsächlich im Umsatz ihrer Zahnarztpraxis zu spüren bekommen. Kurzum: Er sagt, wohin die Reise in den kommenden Monaten gehen könnte.

Durch den Abend führen die Moderatoren Matthias Godt von der Dr. Güldener Firmengruppe und Georg Heßbrügge von der Deutschen Apotheker- und Ärztebank.

### Daten / Veranstaltungsorte / Referenten:

- 18. November in Hamburg – Dr. Thomas Ratajczak, Anne M. Schüller
- 23. November in München – Dr. Thomas Ratajczak, Dr. phil. Maja Storch
- 25. November in Wiesbaden – Dr. Thomas Ratajczak, Anne M. Schüller
- 30. November in Dortmund – Dr. Thomas Ratajczak, Anne M. Schüller
- 02. Dezember in Stuttgart – Dr. Thomas Ratajczak, Dr. phil. Maja Storch

Die Veranstaltungen beginnen jeweils um 16.00 Uhr und enden gegen 21.00 Uhr.

Weitere Informationen und Anmeldung:  
Deutsche Apotheker- und Ärztebank  
Richard-Oskar-Mattern-Straße 6  
40547 Düsseldorf  
Gabriele Schäfer  
Tel: 0211 5998-219  
mailto: [gabriele.schaefer@apobank.de](mailto:gabriele.schaefer@apobank.de)

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

## Umfrage: Deutsche Arbeitnehmer beklagen mangelnde Wertschätzung durch Vorgesetzte

**Bei fast jedem zweiten Arbeitnehmer in Deutschland liegt das letzte Personalgespräch mehr als zwölf Monate zurück, gut jeder dritte Beschäftigte hat sogar in den vergangenen zwei Jahren nicht mehr mit seinem Chef über seine beruflichen Perspektiven gesprochen.**

Das große Schweigen sorgt nicht nur für unklare Berufsperspektiven, sondern wird von den Mitarbeitern eindeutig als fehlende persönliche Wertschätzung wahrgenommen. Zu diesen Ergebnissen kommt eine repräsentative Umfrage der Personalberatung Rochus Mummert.

"Die offenbar mangelnde Qualität in vielen Personalgesprächen ist ein echtes Alarmsignal. Denn nur ein Arbeitgeber, der seine Leistungsträger durch eine Weiterentwicklung der persönlichen, fachlichen, sozialen und methodischen Kompetenzen flexibel hält, kann diese - zumindest für einen längeren Zeitraum - an sich binden", sagt Rochus-Mummert-Partner Maar. Die Veränderungen im Wertesystem der Gesellschaft und ihre Bedeutung für den Arbeitsmarkt werden deutlich unterschätzt.

Quelle: Rochus Mummert

---

## Cool bleiben, nicht explodieren!

**Ob schlechte Laune oder Beschwerde: Es gibt viele Gründe, warum Gespräche in einer emotionalen Sackgasse enden. Ein „falsches“ Wort und der Gesprächspartner verliert die Fassung.**

Der renommierte Kommunikationsprofi Fred Maro stellt in seinem Selbstcoaching-Handbuch „Du gehst mir auf den Geist“, neu in der Reihe WALHALLA Notizbuch, erprobte „Wege zum schwierigen Umgang mit normalen Menschen“ vor. Der Leser lernt, die eigene emotionale Befindlichkeit sowie die des Gesprächspartners einzuschätzen.

Übungen zum Verhaltenstraining, zahlreiche Tipps und unterhaltsame Beispiele machen es leicht, auch mal eigene Fehler und persönliche Schwächen einzugestehen, um das Vertrauen des Gesprächspartners zu gewinnen. Mit dem von Fred Maro geschaffenen „FM-Prinzip“ gelingt es, entgleiste Gesprächssituationen fair, sensibel und mit Fingerspitzengefühl zu retten – und dabei eine gute Figur zu machen.

Der Autor Fred Maro ist gefragter Moderator, gilt als erfolgreicher "Kommunikationssanierer" für Unternehmen, in denen missgestaltete Kommunikation rasch und effektiv in geordnete Bahnen gelenkt werden muss. Zahlreiche Vorträge und Bücher zum Thema unterstreichen seinen Ruf als renommierter Kommunikationscoach.

Neu in der Reihe WALHALLA Notizbuch:

Fred Maro

Du gehst mir auf den Geist

Den richtigen Ton finden

In heiklen Situationen angemessen reagieren

256 Seiten, gebunden, abgerundete Ecken, mit Leseband, verschleißbar mit Gummiband

16,95 EUR

ISBN 978-3-8029-3981-5, WALHALLA Fachverlag, Regensburg, 2011

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

## Weihnachtsgeld und Freiwilligkeitsvorbehalt

**In einer Entscheidung des Bundesarbeitsgerichtes (BAG) vom 08.12.2010 (10 AZR 671/09) wird sehr deutlich klargestellt, dass bei der vorbehaltlosen Zahlung einer Weihnachtsgratifikation ein dauerhafter Anspruch des Arbeitnehmers entstehen kann.**

Leiste ein Arbeitgeber mehrere Jahre lang ein Weihnachtsgeld, ohne bei der Zahlung deutlich eine Bindung für die Zukunft auszuschließen, so könne der Arbeitnehmer aus diesem regelmäßigen Verhalten grundsätzlich schließen, der Arbeitgeber wolle sich dauerhaft verpflichten. Eine unklare und intransparente Klausel im Arbeitsvertrag könne das Entstehen eines zukünftigen Rechtsanspruches nicht hindern.

Die im konkreten Fall vom Arbeitgeber im Arbeitsvertrag verwendete Klausel „Soweit der Arbeitgeber gesetzlich oder durch Tarifvertrag nicht vorgeschriebene Leistungen, wie Prämien, Zulagen, Urlaubsgeld, Gratifikationen, Weihnachtsgratifikationen gewährt, erfolgen sie freiwillig und ohne jede rechtliche Verpflichtung. Die sind daher jederzeit ohne Wahrung einer besonderen Frist widerrufbar.“, sei unklar und nicht eindeutig formuliert. Sie sei nicht geeignet, das mehrfache, tatsächliche Erklärungsverhalten des Arbeitgebers hinreichend zu entwerfen. Die Klausel könnte auch so verstanden werden, dass sich der Arbeitgeber aus freien Stücken zur Erbringung der Leistung verpflichten wolle.

Diese Entscheidung zeigt, wie tückisch Vertragsklauseln in Arbeitsverträgen sein können. In jedem Falle ist es anzuraten, bei der Zahlung der Gratifikation deutlich die Bindung für die Zukunft auszuschließen (z.B. anlässlich der Banküberweisung).

10 AZR 671/09: <http://juris.bundesarbeitsgericht.de/cgi-bin/rechtsprechung/document.py?Gericht=bag&Art=pm&Datum=2010-12&nr=14808&pos=6&anz=7>

RA Michael Lennartz

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

---

## Die neue Praxis-Strategie in der Basisversorgung mit EQUIA

**Als Vorreiter der modernen restaurativen Zahnheilkunde bietet GC jetzt zwei Seminare an, die neue Sichtweisen in der Basisversorgung thematisieren.**

Tatsächlich bietet sich heute der Zahnärztin oder dem Zahnarzt auch im Seitenzahnbereich eine kostengünstige Alternative zu Amalgam. Von EQUIA, dem besonders wirtschaftlichen und für die permanente Füllungstherapie geeigneten Kombinationsprodukt aus Komposit und Glasionomer von GC, kann nicht nur jede Zahnarztpraxis profitieren, sondern auch ein weiterer Patientenkreis.

GC wird das Seminar zunächst in zwei Städten, konkret am 9. November 2011 im Dorint Hotel am Heumarkt Köln und am 16. November 2011 in Bad Homburg, durchführen. Das Vortragsprogramm gestalten Zahnarzt Peter Tietze von Zahnärzte am CentrO, Oberhausen, und Rechtsanwalt Guido Kraus von Lyck & Pätzold Medizinanwälte, Bad Homburg, mit ihren Referaten „Basisversorgung: Die Fülle der Möglichkeiten mit EQUIA“ bzw. „Die neue Basis EQUIA – richtig abrechnen!“. Die sehr praxisbezogene Veranstaltung betont also nicht nur die zahnmedizinischen Aspekte der modernen Füllungstherapie, sondern auch die wirtschaftlichen von Zahnarzt und Patient. Es werden 2 Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK vergeben.

Unter <http://www.equia.info> sind weitere Informationen zu den Veranstaltungen erhältlich.

Quelle: <http://www.equia.info>

# Jetzt bei DeguDent anmelden zum 16. Dental-Marketing-Kongress

## Was uns bewegt – was wir bewegen

**Zum 16. Dental-Marketing-Kongress lädt DeguDent für den 20./21. Januar 2012, ins Congress Center der Messe Frankfurt am Main. Zahntechniker und Zahnärzte dürfen sich gleich auf zwei Highlights freuen: auf den vorgeschalteten Fachkongress „Faszination Prothetik“ am Freitagnachmittag und auf den anschließenden Dental-Marketing-Kongress mit dem Leitmotiv „Was uns bewegt“. Damit steht zunächst das gekonnte Zusammenspiel von Zahnmedizin und Zahntechnik im Vordergrund, danach Verblüffendes und Inspirierendes aus dem Bereich Marketing, Vertrieb und Management.**

Motivation oder Lustlosigkeit, Verbissenheit oder Tanz, „up“ oder „down“ – Schwankungen die wesentlich das berufliche und private Glück beeinflussen können. Das spürt jeder Mensch! Neun Top-Referenten zeigen auf dem 16. Dental-Marketing-Kongress Möglichkeiten auf, die eigenen Kräfte und ihre „Antagonisten“ kreativ zu nutzen und gezielt für den Erfolg einzusetzen. Mal wissenschaftlich, mal psychologisch, mal sportlich: Aus ungeahnten Blickwinkeln eröffnen die ausgewiesenen Experten ihres Fachs frische Perspektiven.

Da unternimmt Bestseller-Autor Dr. Hans-Georg Häusel eine Entdeckungsreise durch das menschliche Gehirn und findet verborgene Areale des ICHs, die uns mehr beeinflussen als wir denken – ein mögliches Ziel von Marketing-Strategien? Womit erziele ich eine hohe Wirkung im Vertriebsalltag? Vor allem mit Klarheit und Umsetzungsbereitschaft, betont Top-Verkaufstrainer Jörg Laubrinus. Noch höher hinaus führt das Auditorium die mit Auszeichnungen hoch dekorierte Sabine Asgodom. Sie „greift nach den Sternen“ – so der Titel ihres Vortrags, ihr Thema: „Menschen bewegen, Wirtschaft prägen“. Marketing umgibt uns überall. So gibt Prof. Dr. Christian Blümelhuber auf der Basis seines aktuellen Bestsellers „Ausweitung der Konsumzone“ Einblicke in das zähe und raffinierte Ringen um den Kunden. Wie man die Emotionen des Kunden-ICH mit modernen „Marketing-Instrumenten“ navigiert und wie das Marketing der anderen das eigene ICH beeinflusst – der Guru verrät es.

Eines ist indessen sicher: Im Wettbewerb gibt es stets Sieger und Verlierer. Kann ich sie von vorneherein erkennen? Ja, sagt Marketingmanager Dieter Lange – auch die Verlierer! Trotz dieser provozierenden These kommt er zu überraschend positiven Schlussfolgerungen für jede Führungskraft. Wie diese ihre Rolle gegenüber Kunden und Mitarbeitern überzeugend ausfüllt, weiß der langjährige Schauspiel- und Opernregisseur Stefan Spies zu veranschaulichen. Einen anderen Ansatz wählt Olympiamedaillengewinner Edgar Itt, indem er die Prinzipien des Hochleistungssports auf das Berufs- und Privatleben überträgt – und seine Zuhörer schon bald über ungeahnt hohe Hürden springen lässt.

Wie aber erinnert sich mein ICH an all diese beeindruckenden Visionen und wertvollen Ratschläge? Kein Problem! Den Schlüssel dazu liefert Wetten-dass-Star Markus Hofmann direkt auf dem Kongress dazu – unter dem Motto „Das merk' ich mir“. Denn die Fähigkeit zu ungeahnten Gedächtnisleistungen steckt in uns, wir brauchen sie nur zu aktivieren. Moderiert wird der 16. Dental-Marketing-Kongress 2012 von Brigitte Bastgen. Sie ist Wirtschaftsjournalistin und Trainerin mit dem Schwerpunkt Kommunikation für Führungskräfte. Bekannt ist sie als Moderatorin der ZDF Nachrichtensendung „heute“, sowie Arte.

Bereits am Freitag erhalten die Kongressteilnehmer von zwölf renommierten Zahnärzten und Zahntechnikern einen Motivationsschub für das eigene ICH – aus dem Labor für das Labor, aus der Praxis für die Praxis. Der „Kongress vor dem Kongress“ findet unter dem Titel „Faszination Prothetik“ am Freitag von 13 bis 16 Uhr statt. Für seine acht Vorträge hat DeguDent leidenschaftliche und motivierende Referenten gewonnen. Es sind große, bekannte und junge Namen. Eins verbindet sie alle, ihre Liebe zum Beruf. Darunter finden sich die personifizierte Verbindung von Kunst und Handwerk Klaus Mütterthies und „sein“ Behandler Dr. Gerd Körner, ebenfalls ein Experte von internationalem Rang. Implantologie und Prothetik zusammenbringen – das haben sich Dr. med. dent. Sven Rinke M.Sc. M.Sc., Carsten Fischer, Dr. Sjoerd Smeekens und Olaf van Iperen, Philipp von der Osten und Alexander Drechsel zur Aufgabe gemacht. Wie es gelingt, erläutern sie zum Start ins dentale Jahr 2012 auf dem 16. Dental-Marketing-Kongress.

Einen Einblick in das Zusammenspiel von ganzheitlicher Zahnmedizin und vollkeramischer Ästhetik gewähren Dr. med. dent. Thomas Greßmann und Werner Gotsch. Ihre Leidenschaft für die ganze Welt der Zahntechnik geben Veneer-Spezialist Jürgen Gebhardt und der Experte für Funktion schlechthin, Jochen Peters, an ihr Auditorium weiter.

Einlass in die „Faszination Prothetik“ ist Freitag ab 12 Uhr. Am selben Ort folgt ab 17:30 der eigentliche Dental-Marketing-Kongress. 21 Referenten, eine charmante Moderation und die Band ABBA da Capo, welche die 70er und 80er Jahre zum Leben erwecken, verbinden harmonisch die beiden Seelen Ihres ICHs miteinander. Interessenten wählen entweder das gesamte Paket (Faszination Prothetik-Kongress und Dental-Marketing-Kongress), nur den Dental-Marketing-Kongress „Was uns bewegt“ (Freitagabend plus Samstag), oder den spannenden Samstag alleine. Clevere Besucher nutzen jetzt noch den Frühbucherrabatt bis 11.11.2011. Alle sichern sich wertvolle Fortbildungspunkte nach den Leitsätzen und Empfehlungen der BZÄK-DGZMK.

Weitere Informationen gibt es unter: <http://www.degudent.de> oder bei Frau Rena Scheffel Tel.: 06181-59-5704.

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

---

## Morita-Workshop: Digitale Volumentomographie in der Endodontie

**Im Vorfeld des deutschen Zahnärztetages am 11. und 12. November 2011 finden in Frankfurt am Main auch in diesem Jahr wieder Workshops der Premiumpartner statt. Rund um die Kongressthemen Risikoerkennung und Risikomanagement in der Zahnheilkunde bietet das japanische Traditionsunternehmen Morita einen Workshop an, der das Thema Endodontie aufgreift. Das Unternehmen konnte für seinen Workshop Dr. Tom Schloss aus Nürnberg gewinnen. Unter dem Titel „Komplexität erkennen – Risiken minimieren“ zeigt der Endodontie-Experte am Donnerstag, 10. November 2011, wie der Einsatz der digitalen Volumentomographie eine exakte Behandlungsplanung gewährleistet und die Therapie sinnvoll unterstützt.**

Erhalten oder Extrahieren ist häufig die entscheidende Frage bei der Befundung eines umfangreichen Defektes. Diese steht am Anfang einer zumeist aufwändigen endodontischen Behandlung. Damit der Zahnarzt eine Wurzelbehandlung am Ende auch erfolgreich durchführen kann, benötigt er einen möglichst exakten Überblick über die Ausgangssituation. Hierfür stehen der Zahnmedizin mittlerweile verschiedene diagnostische Verfahren zur Verfügung. Mit der Hilfe von Röntgenbildern lassen sich oftmals schon gute Erkenntnisse für eine genaue Behandlungsplanung erzielen. Jedoch weiß der Spezialist, dass die zweidimensionalen Darstellungen in einigen Fällen nur unzureichend Auskunft über die wahren Dimensionen eines Schadens oder eines Wurzelverlaufes geben. Daher ist es häufig erforderlich, genauere Informationen über das Behandlungsgebiet zu erhalten. Hier kann die Technik der digitalen Volumentomographie wichtige Informationen liefern, die entscheidend für eine erfolgreiche Therapie sein können. Der Anwender erstellt nicht nur eine Aufnahme mit dem digitalen Volumentomographen, sondern muss diese auch entsprechend auswerten und verstehen können.

In seinem dreistündigen Workshop zeigt Dr. Tom Schloss worauf es ankommt, damit die diagnostischen und therapeutischen Möglichkeiten im Rahmen einer endodontischen Versorgung ausgeschöpft werden können. Dabei kann das japanische Traditionsunternehmen Morita seine besondere Expertise in den Bereichen digitale Bildgebung und Endodontie ausspielen. In Verbindung dieser beiden Kompetenzfelder zeigt Dr. Tom Schloss im Workshop, wie der Einsatz der digitalen Volumentomographie von der Befunderhebung über die Behandlungsplanung bis zur Endkontrolle den Erfolg der Behandlung positiv beeinflusst.

Der Workshop findet am Donnerstag, 10. November 2011 von 16:30 Uhr bis 19:30 Uhr im Congress Center im Raum Spektrum auf der Ebene C2 statt. Die Kosten für den Workshop betragen 140 Euro.

Anmeldungen erfolgen über die Fortbildungsakademie Zahnmedizin Hessen GmbH (Frau Kaiser, Telefon: +49 69/ 42 72 75 184, mailto: [seminar@fazh.de](mailto:seminar@fazh.de)) und über die Internetseite des Zahnärztetages (<http://www.dtzt.de/workshops.php>).

Quelle: <http://www.morita.com/europe>

# Amtlich, aktiv und jetzt auch online

## DGGZ bietet ab sofort Info-Portal

Der amtliche Eintrag ins Vereinsregister ist erfolgt, die Arbeit läuft bereits auf vollen Touren, und nun ist auch die Website der Deutschen Gesellschaft für geschlechterspezifische Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde/DGGZ freigeschaltet: Unter <http://www.dggz-online.de> gibt es ab sofort aktuelle Infos aus dem Bereich geschlechterspezifische Zahnheilkunde, aber auch Nachrichten aus der Medizin. "Das ist heute nicht mehr zu trennen", sagt PD Dr. Dr. Christiane Gleissner/Mainz, Präsidentin der DGGZ, "denn gerade an der Mundgesundheit wird das komplexe Wechselspiel zwischen biologischen Unterschieden, Hormonen und allgemeinmedizinischen Faktoren besonders deutlich." Das neue Portal sieht sich als Dienstleister für den zahnärztlichen und für den auch am Thema interessierten ärztlichen Berufsstand, mit dem die DGGZ bereits eng vernetzt ist. Aktuelle Entwicklungen und auch relevante Daten werden hier ab sofort zur Verfügung gestellt. "Wir wollen Wissenschaft und Praxis zu einer kritischen Betrachtung darüber anregen, ob geschlechterspezifische Aspekte im eigenen Aufgabenbereich eine Rolle spielen könnten - und falls ja, diese bewusst zu machen, vielleicht sogar in Form einer Studie festzuhalten und in die Kommunikationsplattform einzubringen. Wir hoffen, dass bereits veröffentlichte Studien unter geschlechterspezifischem Blickwinkel neu 'ausgewertet' werden können und erwarten, dass neue Studien ab sofort den Geschlechteraspekt als relevante Einflussgröße beachten. Unser Ziel ist, dass der Gedanke, dass Männer und Frauen zwar nicht in allen, aber vielen Punkten eine modifizierte Aufklärung oder Behandlung brauchen, zunehmend Fuß fasst in Lehre und Praxisalltag." Dass seitens der Wissenschaft großes Interesse an diesem Thema besteht, lässt sich an den Anmerkungen der renommierten Mitglieder des Scientific Boards der DGGZ auf der Website ablesen.

Im Vorstand zuständig für den Bereich Medien ist Vizepräsident Dr. Tim Nolting MSc., der neben dem klassischen Online-Auftritt auch eine Facebook-Präsenz der wissenschaftlichen Fachgesellschaft vorbereitet: "Wenn wir im Berufsstand etwas bewegen wollen in der Sichtweise, müssen wir die jungen Kolleginnen und Kollegen und auch die künftigen, die derzeit noch studieren, mitnehmen - deshalb sind wir nun auch bei Facebook. Und wir freuen uns über rege Beteiligung, Anregungen und Diskussionen."

## "Risiko Geschlecht": Lunch&Learn-Symposium beim Deutschen Zahnärztetag

Welche vielfältigen Themen im Aufgabenbereich der DGGZ stehen und hier insbesondere, welche Relevanz das Geschlecht für die patientenorientierte moderne Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde hat, das zeigt das erste Lunch&Learn-Symposium der DGGZ im Rahmen des Deutschen Zahnärztetages am Freitag, 11. November in der Kongress-Pause von 12.30 Uhr bis 14.00 Uhr im Saal "Substanz". DGGZ-Präsidentin Dr. Gleissner wird berichten, "warum Männer häufiger Parodontitis, Frauen aber früher keine Zähne mehr haben" und Prof. Dr. mult. Dominik Groß/Aachen, Mitglied des Scientific Board der DGGZ, widmet sich dem "Risiko Selbstbild" in seinem Beitrag "Die zahnärztliche Profession in genderspezifischer Perspektive". PD Dr. Margrit-Ann Geibel/Ulm berichtet unter dem Stichwort "Risiko Unterbewusstsein" über das "Märchen von der geschlechterneutralen Forschung und Lehre". "Wir sorgen für den Lunch", sagt Dr. Nolting, "das Learn ergibt sich in der entspannten Atmosphäre von selbst." Das Symposium ist für Kongressteilnehmer kostenfrei.

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

# Oral-B blend-a-med Preis für Kinderzahnheilkunde und Prävention 2011

**Der Zusammenhang zwischen den Sachkenntnissen der Eltern und der Zahngesundheit ihrer Kinder stand dieses Jahr im Mittelpunkt der Verleihung des Oral-B blend-a-med Preises für Kinderzahnheilkunde und Prävention. Mit zwei Arbeiten aus diesem wichtigen Themenkreis gewannen Dr. Yvonne Wagner, Universität Jena, (1. Platz) und Dana Stumpf, Universität Greifswald. Die Ehrung nahmen anlässlich der 18. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (DGK) deren Präsident, Prof. Dr. Christian Hirsch, und Dr. Christina Steidle, Professional & Academic Relations Manager D/A/CH bei Procter & Gamble Professional Health vor.**

Eine effektive Mundhygiene sollte bereits im Kindesalter beginnen, doch sind die Kleinen dabei wesentlich vom Kenntnisstand ihrer Eltern abhängig. Dies hat die Siegerin Dr. Yvonne Wagner mit ihrer Arbeit „Einfluss der Wöchnerinnenberatung auf die Zahngesundheit von 5-jährigen Kindergartenkindern in Vorarlberg“ an einem eindrucksvollen Beispiel nachgewiesen. Kinder, deren Mütter eine Gesundheitsberatung post partum erhielten, wiesen eine signifikant niedrigere Kariesprävalenz und einen niedrigeren Kariesbefall auf als Kinder von Müttern ohne Beratung. Der Effekt war bei Familien mit Migrationshintergrund sogar noch stärker ausgeprägt. Die Gesundheitsberatung von Wöchnerinnen – so die Schlussfolgerung – sei ein effektiver kommunaler Präventionsansatz zur Verbesserung der Zahngesundheit von Kindergartenkindern im österreichischen Vorarlberg.

Alarmierende Defizite zeigte die zweite Preisträgerin mit einer Befragung in zwei Städten auf, einer Universitätsstadt und einer Industriestadt. Demnach putzen relativ viele Eltern nicht vom ersten Milchzahn an und wissen nicht genügend über die positiven Wirkungen der Fluoride Bescheid. Gravierende Wissenslücken bestehen auch zum Thema „Nuckelflaschenkaries“ – all dies quer durch alle Bildungsschichten.

Die Autoren schlagen daher unter anderem vor, die gesetzlich geregelte Gruppen- und Individualprophylaxe auf die Altersgruppe der bis zu 3-Jährigen auszudehnen. Beide Arbeiten unterstreichen auch die Bedeutung einer konsequenten Elternberatung durch den jeweils behandelnden niedergelassenen Zahnarzt.

Auch für 2012 können sich Mediziner, Zahnärzte sowie Wissenschaftler mit gleichwertiger akademischer Ausbildung, die sich der medizinischen oder zahnmedizinischen Forschung widmen, ab sofort um die mit insgesamt 7.500 Euro dotierte Auszeichnung bewerben. Zugelassen sind dabei approbierte wie auch angehende Ärzte und Zahnärzte, Einzelpersonen wie auch Arbeitsgruppen. Die Bewertung erfolgt dann wieder traditionell durch eine unabhängige Jury aus mehreren Wissenschaftlern und dem amtierenden Präsidenten der DGK. Die Bewerber reichen ihr druckfertiges Manuskript in deutscher oder englischer Sprache bis zum Einsendeschluss am 30.06.2012 unter der folgenden Adresse ein:

P&G Professional Oral Health,  
Stichwort: Oral-B blend-a-med Preis für Kinderzahnheilkunde und Prävention  
Sulzbacher Straße 40  
D-65824 Schwalbach am Taunus

Dort sind im Vorfeld auch die genauen Teilnahmebedingungen sowie zusätzliche Informationen zum Oral-B blend-a-med Preis für Kinderzahnheilkunde und Prävention 2012 erhältlich.

Quelle: Procter & Gamble

# Wintersemester 2010/11: Zahl der Studierenden steigt weiter

**Im Wintersemester 2010/11 waren so viele Studierende wie noch nie an den deutschen Hochschulen eingeschrieben: Nach Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) waren rund 2 218 000 Studentinnen und Studenten an einer deutschen Hochschule immatrikuliert. Ihre Anzahl erhöhte sich im Vergleich zum Wintersemester 2009/10 um 96 400 Studierende (+ 4,5 %).**

Damit setzte sich der Trend zur Höherqualifizierung fort: seit dem Wintersemester 2008/09 lassen sich Steigerungsraten von jeweils über 4 % bei den Studierendenzahlen beobachten. Die Umstellung auf das achtjährige Gymnasium (G 8) hatte keinen signifikanten Einfluss auf die Steigerung der Studierendenzahlen, da es in 2010 lediglich in Hamburg einen doppelten Abiturjahrgang gab.

1 471 000 Studierende (66,3 %) waren an wissenschaftlichen Hochschulen und rund 33 000 (1,5 %) an den Kunsthochschulen eingeschrieben. Die Fachhochschulen verzeichneten mit 684 000 Studierenden einen Anteil von 30,8 %. An den Verwaltungsfachhochschulen dagegen studierten im Wintersemester 2010/11 rund 29 800 Studentinnen und Studenten (1,3 %).

Das Durchschnittsalter der 2,2 Millionen Studierenden lag, wie im vorhergehenden Wintersemester, bei 25,3 Jahren. Die Betriebswirtschaftslehre war wie in den Vorjahren das beliebteste Studienfach - sie lag mit 185 000 Studierenden auf Rang eins. Mit deutlichem Abstand folgte auf Rang zwei Maschinenbau/-wesen mit 98 300. Detaillierte Ergebnisse bietet die Fachserie 11, Reihe 4.1 "Studierende an Hochschulen", die unter <http://www.destatis.de>, Pfad: Publikationen > Fachveröffentlichungen > Bildung, Forschung, Kultur kostenlos abrufbar ist.

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

---

## Beim Studieren nichts riskieren

### Wie "Studis" richtig vorsorgen

**Das Abitur in der Tasche und die Zukunft noch ungeschrieben: Diese neu gewonnene Unabhängigkeit bedeutet aber auch neue Verantwortung. Wo bisher die elterliche Versicherung im Ernstfall zur Stelle war, müssen viele "Studis" jetzt selbst vorsorgen. Doch welche Versicherungen sind für den ersten Schritt ins Eigenleben wirklich sinnvoll?**

#### Hausratversicherung

Die heutigen "Studentenbuden" sind zunehmend auch mit wertvollem Inventar ausgestattet. Vor allem teure Laptops, mp3- oder DVD-Player gehören dabei zur Grundausstattung. Daher sollte der Hausrat der eigenen Wohnung versichert werden. Auch das Studententransportmittel Nummer 1 - das Fahrrad - kann bei Bedarf gegen Diebstahl mit in die Versicherung aufgenommen werden.

#### Haftpflichtversicherung

Wer seinem Kommilitonen versehentlich Cola über den Computer schüttet, muss für den daraus entstandenen Schaden persönlich und finanziell unbegrenzt haften. Eine private Haftpflichtversicherung darf hier also keinesfalls fehlen. Grundsätzlich sind angehende Studenten während ihres Studiums über ihre Eltern haftpflichtversichert. Wer aber beispielsweise vor dem Studium bereits berufstätig war oder ein Erststudium abgeschlossen hat, ist nicht mehr durch den Vertrag der Eltern geschützt.

#### Unfallversicherung

Rund 60 Prozent der Unfälle passieren im privaten Umfeld. Und genau da greift die gesetzliche Unfallversicherung nicht. Absicherung schafft hier eine private Unfallversicherung, die in der Regel weltweit und zu jeder Zeit Versicherungsschutz bietet.

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

## Es ist eng: Deutsches Studentenwerk fordert zusätzliche Wohnheimplätze

### Baden-Württemberg, Bayern und Hessen derzeit am aktivsten beim Wohnheimbau für Studierende

Das Deutsche Studentenwerk sieht zum Beginn des Wintersemesters 2011/2012 die Studierenden in vielen Hochschul-Städten in einer schwierigen Lage bei der Suche nach einer bezahlbaren Bleibe. Viele der 58 Studentenwerke, die im Deutschen Studentenwerk (DSW) organisiert sind, melden angesichts der Rekordzahl von Erstsemestern, die erwartet werden, eine hohe Nachfrage nach einem Wohnheimplatz und teilweise lange Wartelisten.

„Für viele klassische Hochschulstädte vor allem im Süden des Landes, für Bayern, Baden-Württemberg, aber auch in anderen Regionen und für Ballungsgebiete und Großstädte wie Frankfurt am Main, München, Köln, Hamburg oder selbst Berlin gilt: Es ist eng“, sagt DSW-Generalsekretär Achim Meyer auf der Heyde.

So sehr er die missliche Lage vieler Studierender bedaure, so sehr fühle er sich in der Forderung an Bund und Länder bestätigt, die Hochschulpakete mit Investitionen in die soziale Infrastruktur des Studiums zu flankieren, betont Meyer auf der Heyde. „Wir als Deutsches Studentenwerk haben wiederholt Bund und Länder auf das drohende Problem hingewiesen, dass Studierende nicht nur einen Studienplatz, sondern auch ein Dach über den Kopf benötigen. Das geht nur über zusätzliche Wohnheimplätze“, so Meyer auf der Heyde.

Nötig seien aus Sicht des Deutschen Studentenwerks 25.000 zusätzliche Wohnheimplätze. „Das Studierenden-Hoch der kommenden Jahre muss einhergehen mit einer Stärkung der sozialen Infrastruktur“, ist Meyer auf der Heyde überzeugt.

Laut einer neuen DSW-Publikation sind derzeit mehr als 9.000 Wohnplätze für Studierende in Bau oder in Planung, jeweils fast 3.000 in Baden-Württemberg und Bayern sowie etwas mehr als 1.000 in Hessen. In Rheinland-Pfalz, Nordrhein-Westfalen, Thüringen und Brandenburg sind mehrere Hundert Plätze geplant.

Insgesamt gibt es in Deutschland mehr als 225.000 öffentlich geförderte Wohnplätze für Studierende, davon sind rund 181.000 in der Trägerschaft der 58 Studentenwerke. Etwa 12 % der Studierenden leben derzeit im Wohnheim, es ist mit durchschnittlich 208 Euro im Monat, einschließlich aller Nebenkosten, die preisgünstigste Wohnform für Studierende außerhalb des Elternhauses.

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

---

## Anonymes Zuhause - Umfrage: Fast jeder Fünfte kennt seine Nachbarn so gut wie gar nicht

### Ein kurzer Gruß im Hausflur, ein sachliches "Hallo" - das ist bei vielen alles, was das nachbarschaftliche Verhältnis hergibt.

Wie eine repräsentative Umfrage im Auftrag von "www.apotheken-umschau.de" herausfand, hat in Deutschland fast jeder Fünfte ein sehr anonymes Verhältnis zu seinen Nachbarn. Knapp 20 Prozent der Männer und Frauen (18,4 %) kennen die Menschen, die neben ihnen wohnen, demnach "so gut wie gar nicht" oder "nur vom Sehen".

Vor allem viele jüngere Menschen zwischen 20 und 29 Jahren kümmern sich diesbezüglich nur wenig um ihre Nachbarn (31,2 %). Jeder achte Befragte gibt auch zu (12,3 %), seinen Nachbarn so gut es geht aus dem Weg zu gehen.

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

## Ins eigene Leben starten

Laut einer Studie des Instituts für Demoskopie Allensbach finanzieren fast 60 Prozent der Studierenden in Deutschland ihr Studium wenigstens zum Teil aus Nebenerwerbstätigkeiten oder Studentenjobs. Somit beginnt für die jungen Leute nicht nur eine aufregende Zeit, dieser Schritt markiert auch für viele von ihnen den Beginn der finanziellen Eigenständigkeit. „Dies bedeutet unter anderem, dass viele Fragen des Alltags nicht mehr automatisch durch die Eltern geklärt werden. Ob Fragen der Altersvorsorge oder des Einkommens: Viele junge Menschen haben jetzt zum ersten Mal Kontakt mit Behörden und Finanzämtern“, so Lars-Michael Lanbin, Präsident des Steuerberaterverbandes Schleswig-Holstein e. V.

Für Studierende ist zu beachten, dass auch für sie der aktuelle Steuerfreibetrag in Höhe von 8.004,00 Euro gilt. Erst wenn sie über diesen Betrag hinaus verdienen, beginnt für sie die Steuerpflicht und die damit verbundene Möglichkeit der Geltendmachung von Werbungskosten und Sonderausgaben. Werden durch die ausgeübte Tätigkeit Aufwendungen veranlasst, so sind diese als Werbungskosten absetzbar. „Hierzu zählen alle Kosten, die für die Ausübung der Tätigkeit notwendig sind. Typischerweise sind hier Fahrtkosten zur Arbeitsstätte zu nennen. Als Sonderausgaben kommen für Studierende Vorsorgeaufwendungen und Aufwendungen für die eigene Berufsausbildung bis zu 4.000 Euro im Kalenderjahr in Betracht. Die staatliche Ausbildungsförderung BAföG ist zudem stets steuerfrei“, so Lanbin.

Seit einem Urteil des Bundesfinanzhofs im August dieses Jahres dürfen Studierende mit der Aufnahme ihres Erststudiums auch ihre Ausbildungskosten steuerlich geltend machen. So können nicht nur Studiengebühren, notwendige Arbeitsmittel wie zum Beispiel Computer oder Fachliteratur sowie Fahrtkosten zum Ausbildungsplatz angegeben werden, sondern auch Umzugskosten oder gegebenenfalls die Miete für eine Zweitwohnung. „Es lohnt sich folglich eine Steuererklärung zu machen, um mögliche zukünftige Ansprüche zu wahren,“ so der Tipp des Steuerexperten Lanbin.

Das Bundesfinanzministerium will zwar über den Bundestag in einem „Beitreibungs-Umsetzungsgesetz“ das Urteil aushebeln, doch der Bundesrat muss noch zustimmen und das Deutsche Studentenwerk rechnet damit, dass letztendlich das Bundesverfassungsgericht darüber entscheiden wird, ob und welche Studienkosten steuerlich geltend gemacht werden können.

Quelle: StBVSH/mdm/DSW

---

## Ein Gläschen in Ehren...! Vater Staat trinkt fast immer mit

**Insgesamt 3,1 Milliarden Euro Steuereinnahmen flossen im Jahr 2010 über den Absatz alkoholischer Getränke in die öffentlichen Kassen Deutschlands.**

Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) weiter mitteilt, war die Branntweinsteuer im Jahr 2010 mit 2,0 Milliarden Euro am ertragreichsten. Aus der Biersteuer wurden 713 Millionen Euro eingenommen. Über die Steuer auf Schaumwein beziehungsweise auf Zwischenerzeugnisse wie etwa Sherry wurden 443 Millionen Euro vereinnahmt. Lediglich 2 Millionen Euro erbrachte dagegen die Steuer auf Alkopops (Mischungen aus Softdrinks und Alkohol).

Das Biersteueraufkommen steht den Bundesländern zu, alle anderen Steuereinnahmen aus Genussmitteln fließen in die Bundeskasse. Der Steuersatz für Wein ist auf Null festgelegt - die öffentlichen Kassen erzielen also keine Einnahmen aus der Weinsteuer.

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

## Butter und Milch von nebenan - Umfrage

### Deutsche legen großen Wert auf heimische Produkte

Mal ist es der Käse, mal die Wurst, zuletzt war es das Gemüse: Es scheint fast, als jage ein Lebensmittel-skandal den nächsten. Nur allzu verständlich, dass die Deutschen am liebsten das essen, was aus ihrer eigenen Umgebung kommt. Laut einer repräsentativen Umfrage im Auftrag der "Apotheken Umschau" kaufen zwei Drittel (66,6 %) der Bevölkerung bevorzugt Produkte aus ihrer Heimatregion. Frauen legen dabei einen deutlich größeren Wert auf die Herkunft ihrer Speisen und Getränke (70,8 %) als Männer (62,2 %).

Auch die älteren Befragten sind von den heimischen Lebensmitteln sehr angetan (Ab-50--Jährige: 76,5%), während die Jüngeren diesem Aspekt weniger Bedeutung beimessen (20- bis 39-Jährige: 53,4 %).

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

---

## Urlaub in der Wanne

### Welche Duftaromen ein winterliches Bad noch wirksamer machen und wie man sie richtig anwendet

Gegen die feuchte Kälte grauer Novembertage in die Badewanne fliehen - wer Körper und Geist etwas Gutes tun will, liegt damit genau richtig. "Ein warmes Bad ist vor allem eine sehr einfache und äußerst effektive Muskelentspannung", bestätigt Dr. Rainer Stange, Naturheilkundler an der Berliner Charité. Ätherische Öle wie Eukalyptus, Thymian und Latschenkiefer unterstützen die Wirkung. Nur ein paar Tropfen davon werfen das Badewasser schon auf. Man gibt sie aber nicht pur hinzu, denn dann schwimmen sie auf der Oberfläche und verteilen sich nicht wie erwünscht im Wasser. Vermischt mit ein paar Esslöffeln süßer Sahne, Milch oder Honig spült man sie unter dem Wasserstrahl beim Befüllen mit in die Wanne. Wer vor allem die Tristesse der dunklen Tage vertreiben möchte, der sollte die Düfte der Zitrusfrüchte nützen. Lavendel beruhigt und Zimt und Vanille vermitteln Geborgenheit.

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

# Geschwindigkeit und Abstand

## Nicht vom Nebel täuschen lassen

**TÜV Rheinland empfiehlt: Tempo drosseln, Abblendlicht einschalten und Abstand halten Tempo 50 bei Sichtweite unter 50 Metern**

Wichtig ist der regelmäßige Blick auf den Tacho, denn die eigene Geschwindigkeit wird bei Nebel schnell falsch eingeschätzt. Liegt die Sicht unter 50 Metern, darf die Geschwindigkeit höchstens 50 km/h betragen - auch auf der Autobahn. "Wird der Nebel dichter, heißt es: Tempo weiter drosseln und ausreichend Abstand halten", betont Sander. Denn laut Straßenverkehrsordnung darf man nur so schnell fahren, wie es die Sicht zulässt. Als Orientierung dienen die Leitpfosten am Straßenrand, die außerhalb geschlossener Ortschaften im Abstand von 50 Metern stehen. "Auf keinen Fall sollten sich Autofahrer an den Rücklichtern des Vordermannes orientieren", warnt der Experte. "Das verleitet Fahrer bei dichtem Nebel dazu, den Abstand gefährlich zu verkürzen und damit den erforderlichen Sicherheitsabstand zu unterschreiten."

Um bei erheblicher Sichtbehinderung durch Nebel oder starken Regen besser zu sehen, rät Sander auch tagsüber das Abblendlicht einzuschalten. Bei diesen Wetterkonditionen können Autofahrer auch die Nebelscheinwerfer aktivieren. Achtung: Die Nebelschlussleuchte darf erst bei einer Sichtweite unter 50 Metern und nur bei Nebel zugeschaltet werden. "Bei Kolonnenfahrten in der City, im Stau oder auf nebefreien Abschnitten muss man die grellen, roten Lichter wieder ausschalten, damit sie andere Verkehrsteilnehmer nicht blenden", sagt der TÜV Rheinland-Fachmann.

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

---

## Ein Reh kommt selten allein

**Im Herbst steigt die Zahl der Wildunfälle drastisch an: Besonders wenn es dämmt, am frühen Abend oder Morgen, müssen Autofahrer in Waldstücken damit rechnen, dass Tiere eine durchführende Straße queren. Deshalb auf jeden Fall langsam fahren, die Straßenränder im Auge behalten und bremsbereit sein. In der Vielzahl der Fälle taucht das Wild in einer Entfernung von nur 20 Metern oder noch weniger vor der Kühlerhaube auf und das auch meist nicht allein, sondern im Rudel. Wer zu schnell fährt, hat keine Chance zu bremsen. Wichtig ist auch, sofort abblenden und hupen.**

Jedes Jahr ereignen sich mehr als 200.000 Wildunfälle in Deutschland, wobei ein Schaden im Durchschnitt 2.000 Euro kostet, darauf macht die HUK-COBURG aufmerksam. Für Schäden, die durch eine Karambolage mit Haarwild entstehen, ist die Teilkasko-Versicherung zuständig. Wichtig für Versicherte mit einer Vollkasko-Versicherung: Zwar beinhaltet diese immer eine Teilkasko-Versicherung, jedoch wirkt sich ein hier entstandener Wildschaden in keiner Weise auf den Schadenfreiheitsrabatt der Vollkasko aus.

Wenn es zum Unfall gekommen ist, sollte man auf jeden Fall die Polizei rufen. Sie hilft, den Jagdpächter zu informieren und stellt auch eine Bescheinigung über den Wildunfall aus. Letztere muss man seinem Versicherer vorlegen, sobald der Schaden 1.000 Euro übersteigt. Gar nicht selten ereignet sich ein Unfall jedoch, ohne dass das Fahrzeug mit dem Haarwild - zum Beispiel Wildschwein, Fuchs, Reh oder Hase - direkt zusammenstößt. Unfallgrund: Der Autofahrer erschreckt und verreißt das Lenkrad. Und es gibt Autofahrer, die dem Tier bewusst ausweichen, um einen größeren Schaden zu vermeiden.

Die Teilkasko zahlt nur, wenn der Fahrer nachweisen kann, dass das Ausweichen als Rettungsmaßnahme erforderlich war und dadurch ein größerer Schaden verhindert wurde. Gemäß der aktuellen Rechtsprechung muss der Fahrer dafür aber schon den Zusammenprall mit einem Wildschwein, Reh oder Hirsch vermeiden haben. Wer jedoch für einen Hasen bremst, muss nicht unbedingt ohne Versicherungsschutz dastehen. Die Vollkasko-Versicherung springt im allgemeinen für die Folgen eines Unfalls ein, solange dieser nicht vorsätzlich oder grob fahrlässig herbeigeführt wurde.

Quelle: <http://www.huk-coburg.de>

# med-dent-magazin-Produktberichte

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

## Zahnärzte gründen ihre Existenz auf Sirona

**Das neue Sirona Vorteilspaket erlaubt Existenzgründern den günstigen Einstieg in eine hochwertige Praxis-Einrichtung und High-Tech-Ausstattung. Junge Zahnärzte profitieren von mehr Investitions-, Planungs- und Zukunftssicherheit.**

Sirona, Technologieführer der Dentalindustrie, entwickelt und fertigt High-Tech für die Zukunft der Zahnheilkunde. Dank einem neuen Vorteilspaket hilft Sirona auch Existenzgründern, von diesen innovativen Dental-Technologien zu profitieren und damit von Beginn an moderne Behandlungskonzepte anbieten zu können, die neue Patienten überzeugen. Mit dem Vorteilspaket „Existenzaufbau“ von Sirona können Zahnärztinnen und Zahnärzte von Anfang an in eine zukunftssichere High-Tech-Ausstattung investieren. Das Vorteilspaket bietet dem Existenzgründer ein erhebliches Sparpotential und ist besonders flexibel. So hat der Zahnarzt die Möglichkeit, die erforderlichen Investitionen während eines Zeitraums von zwei Jahren sukzessive an seine Praxisentwicklung anzupassen.

Ob Praxisneugründung oder Praxisübernahme: der Start in die Selbstständigkeit erfordert erhebliche finanzielle Aufwendungen, die einer sorgfältigen Planung bedürfen. Dabei ist es bei der Investition in die Ausstattung wichtig, auf zukunftsfähige Technologien zu setzen. Wer hier am falschen Ende spart, hat auf längere Sicht oft erhebliche Mehrkosten zu tragen. Um Zahnärzten zu ermöglichen, gleich zu Beginn mit der passenden Ausstattung zu punkten, hat Sirona das neue Vorteilspaket für Existenzgründer aufgelegt. Damit können Zahnärzte ausgewählte Produkte aus dem umfassenden Systemangebot von Sirona mit einem garantierten Preisvorteil von bis zu € 87.300,- (zzgl. MwSt.) erwerben.

Der Preisvorteil wird Zahnärzten gewährt, die erstmals eine eigene Praxis eröffnen. Als Nachweis gilt der Zulassungsbescheid, der höchstens ein Jahr alt sein darf. "Unser Ziel ist es, Zahnärztinnen und Zahnärzte während ihres gesamten Berufslebens zu unterstützen und zu begleiten. Gerade zu Beginn ihrer Selbstständigkeit stehen sie dabei vor großen Herausforderungen, üblicherweise mit entsprechenden Investitionen. Unser spezielles Angebot kann den Praxisgründern helfen, nachhaltig Entscheidungen zu treffen und auch zu finanzieren. Die Sirona-Produktpalette umfasst ein Systemangebot für eine sinnvolle Investition in die Zukunft, die sich auszahlt", erklärt Jürgen Brendle, Sirona Vertriebsmarketing.

Der Zugang zum Existenzgründerprogramm ist denkbar einfach. Bei der Erstbestellung beantragt der Kunde über seinen Sirona-Fachhändler das Vorteilspaket. Mit der Teilnahmebestätigung von Sirona erhalten die Teilnehmer dann einen Zugangscod zu ihrer persönlichen Microsite. Damit haben sie jederzeit die Möglichkeit, den aktuellen Stand ihres individuellen Existenzgründer-Programms abzufragen. Ihre Bestellungen können sie mit einem persönlichen Teilnahmecod bei ihrem Fachhändler platzieren. Die ausgewiesenen Preisvorteile bleiben jedem Teilnehmer über die zweijährige Gültigkeit seines individuellen Existenzgründerprogramms garantiert.

Weitere Informationen zum Sirona Vorteilspaket "Existenzaufbau" finden Sie im Internet unter: <http://www.sirona.de/existenzaufbau>

## NEU von Pluradent: lichthärtende Composites Plurafill und Plurafill flow

### Füllungsmaterialien und Bondings – hohe Qualität zum günstigen Preis

**Mit Plurafill erweitert sich ab sofort das Pluline Eigenmarkenportfolio der Firma Pluradent mit einem hochwertigen, lichthärtenden Nanohybrid-Composite, welches größte Flexibilität in Anwendung und Verarbeitung aufweist. Plurafill stößt sowohl in 4g Spritzen als auch in 20x 0,25g Kapseln innovativ in den Markt vor und ist - nach der Vita-Farbskala geordnet - in 6 gängigen Farben erhältlich.**

Durch seine optimale Mischung aus Nano- und Hybridtechnologie genügt das Produkt höchsten ästhetischen Ansprüchen und ist durch seine fluoreszierenden Eigenschaften sowohl für Restaurationen im Front- als auch im Seitenzahnbereich indiziert. Das Material gewährleistet eine anwenderfreundliche und einfache Verarbeitungsweise, geprägt durch eine hervorragende Kombination von Standfestigkeit und Polierbarkeit. Der optimierte Füllstoffgehalt garantiert eine langlebige Restauration bei geringer Abrasion und trägt somit zu einer Qualitätssteigerung in der Praxis bei. Weitere Vorteile des Composites zeigen sich in dem optimalen Füllstoffgehalt, welcher langlebige Restaurationen garantiert.

In 2x2g Spritzen verpackt steht das passende Flow-Material zur Verfügung. Plurafill flow ist ein lichthärtendes, fließfähiges Nanohybrid-Composite und wurde speziell für die Füllungstherapie von Frontzähnen, Mikropräparationen, kleinen Füllungen im Seitenzahnbereich sowie Minikavitäten jeglicher Art entwickelt. Es kann neben der Verblockung gelockerter Zähne auch im Bereich der erweiterten Fissurenversiegelung sowie bei der Verblendung verfärbter Frontzähne eingesetzt werden und wird durch sein optimales Anfließverhalten, die geringe Polymerisationsschrumpfung und die hohe Transparenz überzeugen. Ebenso ist Plurafill flow für die adhäsive Befestigung und Reparatur von Keramik- und Compositorestaurationen geeignet.

Perfekt auf die Befestigung des hochwertigen Composites abgestimmt, stehen mit Plurabond F-TE oder Plurabond ONE-SE zwei erstklassige Bonding-Systeme zur Auswahl. Plurabond F-TE stellt ein lichthärtendes Fluorid freisetzendes Einkomponenten-Einschicht-Adhäsiv dar und kommt bei der Befestigung von direkten sowie indirekten Restaurationen in Verbindung mit Pluraetch, einem 37 %-igen Ätzel, zum Einsatz. Das Material besitzt eine sehr hohe Verarbeitungstoleranz und ist zudem für alle licht-, dual- und selbsthärtenden Composites auf Dentin unterschiedlichsten Feuchtigkeitsgrades anwendbar.

Mit Plurabond ONE-SE steht ab sofort ein selbstätzendes lichthärtendes Einkomponenten-Adhäsiv zu Verfügung, welches speziell für die direkte Restaurationstechnik mit lichthärtendem Composite anwendbar ist. Dieses Zeit sparende Material zeichnet sich durch seine hervorragenden Haftwerte an Schmelz und Dentin aus. Pluradent garantiert eine sehr gute Qualität zu einem attraktiven Preis, verbunden mit einem 14-tägigen Rückgaberecht.

Bestellungen erfolgen über den Online-Shop (<https://shop.pluradent.de>), per Fax: 069/82983271, Telefon: 069/829830 oder beim Fachberater.

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

## Smart Dentin Replacement (SDR) im in vitro Vergleichstest

### Geringster Polymerisationsstress für SDR

Die neue SDR-Füllungstherapie macht Seitenzahnfüllungen einfacher und sicherer, vor allem bei großvolumigen Kavitäten der Klasse I und II. Das Dentinersatzmaterial adaptiert sich durch sein spezielles Fließverhalten besonders gut an die Kavitätenränder und zeigt dabei einen außergewöhnlich geringen Polymerisationsstress, vor allem im Vergleich zu konventionellen Flowables. Dies wurde jetzt erneut bestätigt durch eine Vergleichsuntersuchung<sup>1</sup> von fließfähigen Kompositen mit SDR, die unter Leitung des in Polen führenden Experten der restaurativen Zahnheilkunde, Prof. Sokolowski, an der Universität Lodz durchgeführt wurde.

SDR, das fließfähige Unterfüllungsmaterial für Seitenzahnfüllungen ermöglicht eine sichere und schnelle Füllungstherapie auch bei okklusionstragenden Kavitäten der Klasse I und II. Es kann in Inkrementen von bis zu vier Millimetern appliziert werden und adaptiert exzellent an die Kavitätenwände. Eine wichtige Voraussetzung hierfür ist der außergewöhnlich geringe Polymerisationsstress von SDR. Dieser Parameter wurde jetzt anhand sogenannter photoelastischer Modelle von Prof. Sokolowski, Universität Lodz, Polen, im Vergleich zu konventionellen Flowables untersucht<sup>1</sup>.

Zum Einsatz kam dabei eine von Prof. Sokolowski weiterentwickelte in vitro Methode zur Messung und Visualisierung des Polymerisationsstress. Sie basiert auf der Verformung tiefer Kavitäten in Modellen aus Epoxidharz. Wird ein zu untersuchendes Komposit in ein photoelastisches Modell appliziert und lichtgehärtet, führt der materialspezifische Polymerisationsstress zu einer charakteristischen Verformung des Epoxid-Modells. Unter speziellen Lichtbedingungen ist diese ringförmige Veränderung sicht- und messbar. Je größer der Ringdurchmesser um die Modell-Kavität, desto höher ist der Polymerisationsstress des untersuchten Materials.

Die nun vorliegenden Ergebnisse von Prof. Sokolowski zeigen den geringsten Polymerisationsstress aller untersuchten Materialien bei SDR, während die verglichenen konventionellen Flowables deutlich schlechter abschneiden. Damit bestätigt SDR – Smart Dentin Replacement – erneut seine hervorragende Eignung für die Restaurative Zahnheilkunde: Füllungen im kaukraftbelasteten Seitenzahnbereich lassen sich mit SDR zeitsparend und vor allem sicher herstellen.

Weitere Informationen zu SDR sind unter der gebührenfreien DENTSPLY Service-Line für Deutschland 08000-735000 sowie im Internet unter <http://www.dentsply.de> abrufbar.

## Bei der häuslichen Prophylaxe ein sicherer Tipp

### Elektrische Mundpflege von Oral-

**Als Ratgeber des Patienten in Fragen der häuslichen Oralprophylaxe gibt das Praxisteam ebenfalls Empfehlungen zur Wahl der Pflegeprodukte. Dabei müssen die Effizienz und die Sicherheit der empfohlenen Hilfsmittel – etwa einer elektrischen Zahnbürste – berücksichtigt werden. Hier zeichnen sich die Originalsysteme von Oral-B aus: Denn Handstücke und Aufsteckbürsten der elektrischen Mundpflege-Linie werden schon in der Entwicklungsphase optimal aufeinander abgestimmt.**

Angesichts wachsender Vielfalt im Bereich der elektrischen Mundpflege steht die zahnärztliche Praxis vor der Herausforderung, die angebotenen Produkte weiterhin in ihrer Qualität unterscheiden und bewerten zu können. Die Vorgabe zur Beratung bleibt schließlich gleich: nämlich immer eine Lösung zur täglichen Oralprophylaxe zu empfehlen, die dem Patienten erwiesenermaßen großen Nutzen und zugleich ein hohes Maß an Sicherheit bietet.

#### **Aktuelle Analyse bestätigt erneut Effizienz und Sicherheit**

Besonders beliebt bei Patienten und Praxisteams sind elektrische Zahnbürsten mit oszillierend-rotierender bzw. oszillierend-rotierend-pulsierender Reinigungstechnologie, wie sie Oral-B in verschiedenen Ausführungen anbietet. Zahlreiche klinische Studien belegen die Wirksamkeit und Sicherheit dieser Technik. Und eine aktuelle, 2011 veröffentlichte wissenschaftliche Analyse<sup>3</sup> bestätigt erneut, dass elektrische Zahnbürsten mit oszillierend-rotierender Reinigungstechnologie hoch effizient und dabei genauso schonend für Zähne und Zahnfleisch sind wie die manuelle Pflege mit der Handzahnbürste.

#### **Basisgerät und Aufsatz aus einer Hand**

Wichtig: Die neue Bewertung basiert dabei – wie auch die Analysen zuvor – auf Studien mit Originalgeräten von Oral-B, bestehend aus Handstück und Aufsteckbürste dieser Marke. Beide Komponenten werden von Oral-B bereits in der Entwicklungsphase eng aufeinander abgestimmt. „Eine elektrische Zahnbürste von Oral-B besteht aus mehreren Teilen, die zusammen ein Ganzes bilden. Hier wächst quasi zusammen, was zusammen gehört. Die Forschungs- und Entwicklungsabteilung konzipiert dabei Aufsteckbürsten und Handstücke mit dem Ziel, durch die Kombination beider Komponente ein hervorragendes Reinigungsergebnis ebenso wie ein Maximum an Sicherheit zu erreichen. Dieser Vorgabe fühlt sich Oral-B bei jeder Neu- und Weiterentwicklung verpflichtet – damit der Patient möglichst optimal von den Produkten profitieren und die zahnärztliche Praxis sie mit gutem Gewissen empfehlen kann“, erläutert Christina Steidle, Professional & Academic Relations Manager DACH bei Procter & Gamble.

#### **Aufsteckbürsten für unterschiedliche Indikationen**

Besonders komfortabel für den Anwender: Die Original-Aufsteckbürsten passen auf sämtliche elektrische Zahnbürsten von Oral-B mit rundem Bürstenkopf und folgen damit konsequent dem praktischen Systemgedanken. Der Patient kann außerdem aus einem umfangreichen Sortiment wählen – mit Bürstenköpfen, die für unterschiedliche Indikationen und Vorlieben entwickelt wurden. Zur gründlichen und zugleich sanften Reinigung wurde zum Beispiel die Oral-B „Precision Clean“ entwickelt. Die „Tiefen-Reinigung“ eignet sich für eine besonders gründliche Reinigung der Interdentalräume, während sich die Varianten „3D White“ und „Sensitive“ speziell für die Entfernung von Verfärbungen auf der Zahnoberfläche bzw. für eine betont sanfte Reinigung eignen. Weitere Varianten richten sich noch speziell an Kinder („Stages“) oder wurden zur Pflege von Brücken und Implantaten („Ortho Care Essentials“) entwickelt.

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

## Total Scaling mit Hu-Friedy

**Hu-Friedy, einer der weltweit führenden Hersteller von Dentalinstrumenten und Zahnarztprodukten hat seine Produktpalette im Bereich Zahnreinigung erweitert. Zum Sortiment gehören neben hochwertigen Handinstrumenten auch die innovativen Ultraschallgeräte Swerv<sup>3</sup> und Symmetry IQ4000. Gemeinsam sind die Produkte eine überzeugende „Total Scaling Solution“. Zur Markteinführung offeriert Hu-Friedy beide Ultraschalleinheiten zu einem reduzierten Preis und bietet weitere Vergünstigungen: Während die Geräte regulär mit drei Aufsätzen geliefert werden, können sich Zahnärzte im Rahmen der Aktion bis zu drei weitere Spitzen gratis aussuchen und die Geräte außerdem für zwei Wochen in der Praxis testen. Das Angebot gilt bis zum Jahresende in Deutschland und Österreich. Termine können über den Hu-Friedy Außendienst oder auf den diesjährigen Fach- und Infodentals vereinbart werden. Weitere Informationen zur Aktion stehen auf der Seite [www.hu-friedy.de](http://www.hu-friedy.de)**

Swerv<sup>3</sup> ist ein magnetostriktiver Power-Scaler mit breitem Leistungsspektrum. Die sorgfältig abgestimmte Elektronik erlaubt exaktes und kontrolliertes Arbeiten. So werden die Behandlungsergebnisse optimiert und die Scaling-Effizienz gesteigert. Das ergonomische Design ist patientenfreundlich und erhöht gleichzeitig den Anwenderkomfort. Konstruiert nach den Vorgaben der European Ergonomic Society, reduziert das leichte Handstück die Muskelbelastung des Benutzers und sorgt für entspanntes Arbeiten.

Die farbcodierte, beleuchtete Anzeige des Swerv<sup>3</sup> zeigt die gewählte Leistungseinstellung auf einen Blick. Die automatische Spülfunktion entfernt Luft aus den Wasserleitungen und erleichtert deren Pflege. Auch die glatte Oberfläche des Touch Pads lässt sich hygienisch reinigen.

Die perfekte Ergänzung für Swerv<sup>3</sup> sind die patentierten Swivel-Ultraschalleinsätze von Hu-Friedy. Sie ermöglichen die Drehung des Instrumentes mit nur drei Fingerspitzen. Ohne den anstrengenden Zug und Drill des Kabels liegt das Instrument wesentlich sicherer und entspannter in der Hand. Selbst schwer zugängliche Bereiche sind mit Swivel ohne lästiges Umgreifen oder Absetzen einfach zu erreichen.

Der Ultraschallscaler Symmetry IQ4000 arbeitet mit piezoelektrischer Technologie. Das multifunktionale Gerät kombiniert die Vorteile der manuellen Zahnreinigung mit der Effizienz einer Ultraschall-Therapie. Die Vibration wurde spürbar reduziert, was die Behandlung für den Patienten deutlich angenehmer macht. Die ultradünnen Symmetry Perio Spitzen liefern auch bei tiefen Taschen beste Ergebnisse, ohne Schmerzen zu verursachen. Für empfindliche Patienten wird die Behandlung dadurch erheblich stressfreier. Das ergonomisch geformte Handstück ist ein Leichtgewicht und reduziert die Ermüdungserscheinungen des Anwenders. Auch in der Kieferorthopädie kann der IQ4000 effektiv und schonend eingesetzt werden, insbesondere im Bereich der Lingualtechnik.

Quelle: <http://www.hufriedy.eu>

## „Dental Drehfix“ - den Dreh raus für fehlerfreie Abrechnungen

**Eine pfiffige Idee aus der Praxis für Dental-Profis: mit dem „Dental-Drehfix“ präsentiert ein findiger Zahntechnikermeister aus dem Allgäu eine nützliche, einfach anzuwendende Abrechnungshilfe für Labor und Praxis.**

Welche Positionen kann ich bei einer Vollgusskrone abrechnen, was gehört alles zu einer Totalprothese oder Reparatur? Solche Fragen beschäftigen Zahntechniker ebenso häufig wie Praxismitarbeiter. Sicher gibt es dafür Computerprogramme, doch ist es lästig, jedes Mal den Rechner hochfahren zu müssen, um dem jeweiligen Festzuschuss die gelisteten BEMA- und BEL-Leistungen zuzuordnen.

Und so entgehen dem Labor und der Praxis schnell mal ein paar Hundert Euro im Monat, weil manche Positionen vergessen wurden oder übersehen wurde, welche Positionen tatsächlich abgerechnet werden können. Ztm. Alfons Wengenmeier, Laborchef aus Marktoberdorf im Allgäu und Vorstandsmitglied der Südbayerischen Zahntechniker-Innung, ist Vertragsausschuss-Vorsitzender und Experte für Abrechnungsfragen. Er hat sich des Themas angenommen und eine pfiffige Abrechnungshilfe

für Labor und Praxis konzipiert: eine Drehscheibe, komplex in ihrer Konstruktion, aber sehr einfach in der Handhabung. Will man beispielsweise eine Brücke abrechnen, dreht man einfach an einem Rädchen, bis dieses Wort im Fenster erscheint – und bekommt dann automatisch die benötigten Abrechnungspositionen (BEMA und BEL) angezeigt.

„Dental Drehfix“ von Alfons Wengenmeier,  
Bestell-Nr. VM10200, 49,90 Euro, <http://www.fachbuch-direkt.de>

## 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](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](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](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!