

Zahnärzteblatt

DIE MONATSZEITSCHRIFT DER ZAHNÄRZTE IN **SACHSEN**

Anzeige

Zahnmedizin
in der Pflege

Datenaustausch
per E-Mail

Krankhafte Angst-
phänomene in der
Zahnarztpraxis (Teil 3)

Fortbildungsakademie der LZKS

Sächsischer Akademietag

9. März 2019, 9:00 – 15:30 Uhr
Zahnärzthehaus Dresden

Fortbildungs-
höhepunkt im
Frühjahr für
Zahnärzte

Seltene Erkrankungen mit oraler Beteiligung

Dr. Marcel Hanisch, Münster

Prothetik von Ante bis Zentrik – Irrwege oder Leitpfade?

Prof. Dr. Reiner Biffar, Greifswald

Mit Kopfsalat Zahnfleischentzündungen behandeln? – Die neue Rolle
der Ernährung

Prof. Dr. Ulrich Schlagenhaut, Würzburg

Ayurveda

Dr. Ellil Parambath Jeevan, Bad Endorf

Antibiotikaresistenzen – Gefahr in Verzug!

Prof. Dr. Johannes Bogner, München

02
19



Weitere Informationen bei Frau Anders:
Telefon 0351 8066-108 www.zahnaerzte-in-sachsen.de

Landeszahnärztekammer Sachsen
Körperschaft des öffentlichen Rechts





Fortbildungsakademie der LZKS

Fortbildungsreihe „Fit für die eigene Praxis“ für Assistenz- und angestellte Zahnärzte

Die Kurse 1 bis 3 können einzeln oder im Paket gebucht werden, Voraussetzung ist die Teilnahme am Kurs 1.

Kurs 1 Gründung einer Zahnarztpraxis

29.03.2019 14:00–19:00 Uhr

30.03.2019 09:00–16:00 Uhr

Gebühr: 100 Euro

Inhalte: Rechtsgrundlagen der zahnärztlichen Berufsausübung; Wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen – Grundprinzipien des Unternehmens Zahnarztpraxis; Planungsinstrumente (Checklisten); Dentalmarkt; Praxiseinrichtung

Kurs 2 Der Vertragszahnarzt/Vertragszahnärztliche Abrechnung von KCH bis ZE

05.04.2019 13:30–20:00 Uhr

Gebühr: 80 Euro

Inhalte: Die eigene Niederlassung als Vertragszahnarzt; Alle Infos zur Zulassung; Die vertragszahnärztliche Abrechnung, Besonderheiten in den einzelnen Leistungsbereichen, Schnittpunkte von BEMA und GOZ, Abrechnung mit der KZV

Kurs 3 GOZ 2012 konkret

24.05.2019 15:00–19:00 Uhr

Gebühr: 50 Euro

Inhalte: Gebührenwissen und Auslegungsspezifitäten mit vielen Tipps für den Praxisgründer; Honorargestaltung mit Blick auf betriebswirtschaftliche Erfordernisse mit vielen praktischen Beispielen

Informationen: Fortbildungsheft Zahnärzte, 1. Halbjahr 2019, S. 120–123

www.zahnaerzte-in-sachsen.de (Zahnärzte/Fortbildung)

Anmeldung: Homepage www.zahnaerzte-in-sachsen.de (Zahnärzte/Fortbildung)

per E-Mail: fortbildung@lzk-sachsen.de per Fax: 0351 8066-106



Sächsischer Fortbildungstag
für Zahnärzte und Praxisteam

Ästhetik zwischen Zahnmedizin und dentaler Kosmetik?

27./28.09.2019

Stadthalle Chemnitz





Dr. Holger Weißig
Vorstandsvorsitzender
der KZV Sachsen

Goethe und die Kieferorthopädie

„Sucht nur die Menschen zu verwirren, Sie zu befriedigen ist schwer.“

(Faust I, Vers 131)

Sie werden es Anfang des Jahres in der Zeitung gelesen haben: „Regierung bestätigt Verdacht auf Abzocke mit Zahnspangen“ – leicht dahergeschrieben, aber in Kauf nehmend, dass man damit großen Schaden anrichtet.

Was war 2018 geschehen? Der Bundesrechnungshof hatte die Wirksamkeit der kieferorthopädischen Behandlung infrage gestellt. Aus seiner Sicht gäbe es keine einzige medizinische Studie, die den Nutzen dieser Behandlungen wirklich beweist. Daraufhin beauftragte Bundesgesundheitsminister Jens Spahn das Berliner Forschungsinstitut IGES mit einem Gutachten zu diesem Sachverhalt.

„Denn was man schwarz auf weiß besitzt, Kann man getrost nach Hause tragen.“

(Faust I, Vers 1966)

In letzter Zeit gehen Wissenschaftler bei derartigen Fragestellungen häufig davon aus, dass höchste Evidenz vorliegen muss, um die Frage positiv zu beantworten.

„Ein Mann, der recht zu wirken denkt, Muss auf das beste Werkzeug halten.“

(Faust I, Vers 109)

Zahnheilkunde ist eine empirische Wissenschaft. Oftmals steht nur die höchst verfügbare Evidenz bereit, um Aussagen zu formulieren. Das ist nicht unlauter. Kein Mensch käme auf die Idee, eine randomisierte Doppelblindstudie aufzulegen, die beweist, dass man bei „Rot“ auf die Kreuzung fahrend ein höheres Unfallrisiko hat als bei „Grün“.

„Wer kann was Dummes, wer was Kluges denken, das nicht die Vorwelt schon gedacht?“

(Faust II, Vers 6809)

Insofern erwidert das BMG vollkommen zu Recht: „Das Gesundheitsministerium zweifelt nicht an der Notwendigkeit kieferorthopädischer Leistungen. In seinem Auftrag wurde gleichwohl eine Meta-Studie vom IGES-Institut zu dem Thema erstellt. Darin kommen die Studien-Autoren zu dem Ergebnis, dass die Datengrundlage derzeit nicht ausreicht, um diese Frage abschließend zu bewerten. Dass Zahnspangen die Morbidität verringern, kann zwar nicht belegt werden, ist aber laut IGES auch nicht ausgeschlossen.“

„Du gleichst dem Geist, den Du begreifst.“

(Faust I, Vers 512)

Insofern bleibt festzuhalten: Kieferorthopäden behandeln vertragsgerecht. Sind Indikationen zu überprüfen, steht das Vertragsgutachterwesen zur Verfügung. Krankenkassen müssen zuvor den Behandlungsplan genehmigen. Will man daran was ändern, müssen die vertraglichen Bestimmungen neu formuliert werden. Würde man bestimmte Behandlungsmethoden ausgrenzen, wäre dies der direkte Weg in die Zweiklassenmedizin.

„Es irrt der Mensch, solange er strebt.“

(Faust I, Vers 317)

Das meint Ihr Kollege und Vorstandsvorsitzender

Holger Weißig

Inhalt

Leitartikel

Goethe und die Kieferorthopädie 3

Aktuell

Digitale kieferorthopädische Praxis und Aktuelles aus dem Gutachteralltag 5

LFB Sachsen im Gespräch mit Wirtschaftsminister Dulig 6

Medizinische Fakultät Dresden entlässt mit Festakt junge Zahnärzte und Ärzte 8

SZ-Leserforum – Ein starkes Stück Öffentlichkeitsarbeit 8

Zahnmedizin in der Pflege füllt Hörsaal 9

www – wem, was, wie
Elektronischer Datenaustausch mit verschiedenen Partnern 10

Patientenakademie zum Thema Implantologie 13

Fortbildung

Fokus Phobie: Krankhafte Angstphänomene in der Zahnarztpraxis (Teil 3)
Umgang mit Kindern und Jugendlichen 20

Termine

Fortbildungsreihe „Fit für die eigene Praxis“ 2

Sächsischer Zahnärztetag für Zahnärzte und das Praxisteam 2019 2

Einladung zur 65. Kammerversammlung 6

Endo-Reihe startet wieder – noch Restplätze 11

Kurse im März/April 2019 12

Sächsischer ZMV-Tag 2019 – Programm 27

Goldenes Doktordiplom 19

Praxisführung

Zahnärztliche Leistungen für Krankenhauspatienten richtig abrechnen 14

GOZ-Telegramm 16

Die zahnärztliche Einzelpraxis hat Zukunft
Ergebnisse der IDZ-Forschung zur Existenzgründung 16

Personalien

Promotionen 18

Geburtstage im März 28

Redaktionsschluss für die Ausgabe April ist der 13. März 2019

Impressum

Zahnärzteblatt SACHSEN

Herausgeber
Informationszentrum Zahngesundheit (IZZ)
als eine Einrichtung von
Kassenzahnärztlicher Vereinigung Sachsen und
Landeszahnärztekammer Sachsen
www.zahnaerzte-in-sachsen.de
Offizielles Organ der Landeszahnärztekammer Sachsen

Schriftleitung
Dr. Thomas Breyer (v. i. S. d. P.),
Sabine Dudda, Dr. Holger Weißig

Redaktion
Gundula Feucker, Beate Riehme

Redaktionsanschrift
Informationszentrum Zahngesundheit
Schützenhöhe 11, 01099 Dresden
Telefon 0351 8066-275, Fax 0351 8066-279
E-Mail: izz.presse@lzk-sachsen.de

Bei Bezeichnungen, die auf Personen bezogen sind, meint die gewählte Formulierung stets alle Geschlechter.

Verlag
Satztechnik Meißen GmbH
Am Sand 1c, 01665 Nieschütz
Telefon 03525 718-60, Fax 718-612

Anzeigen, Satz, Repro und Versand
Gesamtherstellung
Satztechnik Meißen GmbH
Am Sand 1c, 01665 Nieschütz
Telefon 03525 718-624, Fax 718-612
www.satztechnik-meissen.de

Anzeigenpreise
Zurzeit ist die Preisliste vom Januar 2018 gültig.

Bezugspreis/Abonnementpreise
Jahresabonnement 45,00 Euro
Einzelverkaufspreis 5,50 Euro
zzgl. Versandkosten und Mehrwertsteuer

Bestellungen nehmen der Verlag und alle Buchhandlungen im In- und Ausland entgegen.



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage 4.850, IV. Quartal 2018
Klare Basis für den Werbemarkt

Vertrieb

Das Zahnärzteblatt Sachsen erscheint einmal monatlich bis auf Juli/August (Doppelausgabe). Mitglieder der LZKS/KZV erhalten das ZBS im Rahmen ihrer Mitgliedschaft.

Für unverlangt eingesandte Leserbriefe, Manuskripte, Fotos und Zeichnungen wird seitens der Redaktion und des Verlags keine Haftung übernommen. Leserbriefe, namentlich gekennzeichnete oder signierte Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.
Die Redaktion behält sich das Recht vor, Leserbriefe und unaufgefordert eingesandte Beiträge bei Veröffentlichung sinngemäß zu kürzen.
Nachdrucke, auch auszugsweise, sind nur nach schriftlicher Zustimmung des Herausgebers und mit Quellenangaben gestattet. Die in der Zeitung veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt.

© 2019 Satztechnik Meißen GmbH

ISSN 0938-8486

Digitale kieferorthopädische Praxis und Aktuelles aus dem Gutachteralltag

Dazu konnten sich die Kieferorthopädie-Gutachter der KZV Sachsen am 28. November 2018 ausführlich informieren. An diesem Tag fand im Zahnärztheaus die jährliche Gutachterschulung für den Fachbereich Kieferorthopädie statt.

Digitale Unterstützung

Digitalisierung in der kieferorthopädischen und zahnärztlichen Praxis – ein Thema, dem man sich kaum mehr verschließen kann. Woo-Ttum Bittner, kieferorthopädischer Kollege aus Berlin, hat die Vorteile der Digitalisierung frühzeitig erkannt und zukunftsweisende Ideen in seinen Praxisabläufen umgesetzt. Er berichtete sehr anschaulich über Möglichkeiten, die die digitale Vernetzung für eine kieferorthopädische Praxis bieten kann. Insbesondere in größeren Praxen können so Arbeitsabläufe besser organisiert werden. Informationen stehen dort, wo sie gebraucht werden, umgehend zur Verfügung. Angefangen bei der Online-Terminvergabe und der Terminerinnerung per Nachricht auf das Mobiltelefon des Patienten, über digitale Abformung, computergestützte Auswertungen der Behandlungsqualität bis hin zu Hygienemanagement, Beschaffungsmanagement, Fort- und Weiterbildung usw. Es gibt praktisch keinen Bereich, der nicht von digitaler Unterstützung profitieren kann.

Einheitliche Entscheidungen

Natürlich wurde daneben auch über das vergleichsweise „trockene“ Tagesgeschäft eines Gutachters gesprochen. Wie in jedem Jahr gab es umfassend Gelegenheit, sich zu aktuellen Problemstellungen untereinander auszutauschen. So wurde z. B. ausführlich und durchaus kontrovers über das Pro und Contra der Gaumenerweiterung diskutiert. Konsens konnte insoweit erzielt werden, als dass diese bei bestehender medizinischer Notwendigkeit durch den Gutachter befürwortet werden kann. Besonderes Augenmerk ist dabei in jedem Fall auf die Indikation zu richten. Auch die Frage der Wirtschaftlichkeit der Therapie ist zu bewerten.

Gegenstand ausführlicher Diskussion waren weitere Themen, wie z. B. die maximale Höhe der Material- und Laborkosten bei einer kieferorthopädischen Behandlung in Abhängigkeit der jeweils verwendeten Geräte, wirtschaftliche Kosten für ein Herbstscharnier, die Kieferorthopädische Indikationsgrup-

pe E oder Kreuzbissbehandlungen im Milchgebiss. Der Austausch hierzu ist wichtig, da möglichst einheitliche Entscheidungen der Gutachter zu einzelnen Fragestellungen in ganz Sachsen gefällt werden sollen.

Daneben gab es Aufschlussreiches zur vertragsgerechten Beendigung einer kieferorthopädischen Behandlung, vortragen durch den KFO-Referenten der KZV Thüringen, Dipl.-Stom. Hans-Otto Vonderlind, und wichtige Hinweise zur Erstellung der Gutachten durch die Justitiarin der KZV Sachsen, Nadine Kiel.

Nicht zuletzt erhielten die Gutachter vom KFO-Referenten der KZV Sachsen, Dr. Uwe Reich, einen kurzen statistischen Überblick über das kieferorthopädische Gutachterwesen. Demnach ist seit 2015 die Zahl der erstellten Gutachten im Bereich der KZV Sachsen auf einem unveränderten Niveau geblieben. Im Bundesdurchschnitt ist sogar eine leichte Zunahme zu verzeichnen.

Nadine Kiel



Der regelmäßige Austausch der Vertragsgutachter – auch mit Vertretern der Krankenkassen – dient der landesweiten Qualitätssicherung bei der Erstellung von kieferorthopädischen Gutachten



Der Kieferorthopäde Woo-Ttum Bittner zeigte Möglichkeiten einer digitalisierten Praxis auf

LFB Sachsen im Gespräch mit Wirtschaftsminister Dulig

In einem informellen Gespräch des Landesverbandes der Freien Berufe Sachsen mit dem sächsischen Staatsminister für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr, Martin Dulig, am 9. Januar 2019 konnten wesentliche Positionen zum Einfluss aus Brüssel, zum Fachkräftemangel und zum Bürokratieabbau ausgetauscht werden.

LFB-Präsident Hans-Joachim Kraatz kritisierte mit Blick auf die Gemeinwohlorientierung der Freien Berufe die Angriffe aus Europa. „Honorarordnungen, Berufszugangsregelungen und das System der Selbstverwaltung sind ein Garant für einen hochwertigen Verbraucherschutz, um den uns die europäischen Nachbarländer beneiden.“

Übereinstimmung mit dem Minister gab es insbesondere zur teilweisen Überregulierung, welche eine Europaverdrossenheit befördere. Der Fachkräfte- und Nachwuchsmangel wurden ebenfalls angesprochen.

Mit folgender Prioritätenliste erhofft sich der Minister eine Verbesserung der Lage:

1. Ressourcen besser nutzen, z. B. lernverminderte Jugendliche und Langzeitarbeitslose stärker integrieren, Berufsausbildung stärken
2. Legalisierung von Zuwanderung (modernes Zuwanderungsgesetz)
3. Integration von Flüchtlingen

Staatsminister Dulig stellte weiterhin Langzeitarbeitslosenprogramme in Sachsen vor, die mehr Menschen in Arbeit bringen sollen. Dazu gehören Programme mit sozialpädagogischen Angeboten für Kinder, zur Qualifizierung für Erwachsene oder für ältere Arbeitslose ab 1. Januar 2019. Große Hoffnungen setzt er auch in die Fachkräfteinitiative, insbesondere auf regionaler Ebene, sowie Möglichkeiten, über das Renteneintrittsalter hinaus arbeiten zu können. Der Wirtschaftsminister erwartet insgesamt eine Aufwertung der „sozialen Arbeit“. Die Digitalisierung (Robotik) würde zwar helfen, Personal zu entlasten und die Arbeit zu erleichtern, aber gerade in sozialen Berufen würden weiterhin Menschen unersetzbar sein.

Hans-Joachim Kraatz machte sich im Gespräch für einen Bürokratieabbau stark, denn eine sinkende Bürokratie trüge auch zur Motivationssteigerung der Beschäftigten bei. Nach Martin Dulig sei ei-

ne hohe Bürokratie die Ursache für einen Ausfluss einer Misstrauenskultur in Deutschland. Der LFB Sachsen erneuerte bei dem Treffen seine Forderung, im Sächsischen Normenkontrollrat vertreten zu sein.

Vom LFB wurde auch die Frage aufgeworfen, ob alles unter dem Edikt der Marktwirtschaft stehen müsse. Zumindest die medizinische Patientenversorgung sollte größtenteils davon ausgenommen werden.

An dem Gespräch nahmen seitens des LFB Sachsen neben dem Präsidenten noch die Vizepräsidenten, Dr. med. Thomas Breyer, Präsident der Landes Zahnärztekammer Sachsen, sowie Erik Bodendieck, Präsident der Sächsischen Landesärztekammer, teil.

Dr. Breyer verwies darauf, dass dem Willen zum Bürokratieabbau die nach wie vor stetig wachsende Zahl neuer Regularien entgegenstehe.

Quelle: PM LFB, 10.01.2019

Mitteilung – Einladung zur 65. Kammerversammlung

Die **65. Kammerversammlung** findet am

Samstag, 30. März 2019, 09:30 Uhr,
im Hörsaal des Zahnärztheuses,
Schützenhöhe 11, 01099 Dresden, statt.

Die Kammerversammlung ist für alle Zahnärzte in Sachsen öffentlich. Anmeldungen bitte in der Geschäftsstelle der Landes Zahnärztekammer Sachsen vornehmen.

Die genaue Tagesordnung kann ab dem 20. Februar 2019

- auf der Homepage www.zahnaerzte-in-sachsen.de bzw.
- in der Geschäftsstelle, Telefon 0351 8066-240, abgerufen werden.

FVDZ-Mitgliederversammlung der Bezirksgruppe Leipzig

Datum: Dienstag, 26.02.2019, 20 Uhr;
Ort: Apels Garten, Leipzig; Information:
Dr. Angela Echtermeyer-Bodamer, Telefon 0341 4612012

Zitat des Monats

Die reinste Form des Wahnsinns ist es, alles beim Alten zu lassen, und zu hoffen, dass sich etwas ändert.

Albert Einstein (1879–1955)



UNSERE HIGHLIGHTS

BioWin!

Das sichere Zirkon-Implantat



Seit 2004 klinische Erfolge mit 95,8%-iger Osseointegration!

KEM in weniger als 10 MINUTEN chair-side erzeugt!



Champions® Smart Grinder

Partikuliertes und gereinigtes Zahnmaterial als autologes KEM! Ein MUSS für jede Praxis zur „Socket Preservation“.

Champions® Titan-Implantate ein- und zweiteilig

Premium-Implantate für alle Indikationen



IDS KÖLN
HALLE 4.1 | B071
12. bis 16. März

UNSERE TAGESKURSE

Fortbildung MIMI®

Für alle Umsteiger auf die minimalinvasive Methodik der Implantation (MIMI®) und Implantologie-Einsteiger.

Freitag

Fortbildung BioWin! Zirkon-Implantat, Smart Grinder, Socket Shield

„Zirkon ist nicht schwieriger, aber anders.“ Lernen Sie alle Tipps und Tricks kennen.

Samstag

ZFA Marketing-/Assistenzkurs

Machen Sie Ihre Praxis fit für die Zukunft!

Freitag/Samstag



10 FORTBILDUNGSPUNKTE PRO TAG

SIE ERHALTEN FORTBILDUNGSPUNKTE, „CHAMPIONS® BARBECUE“ AM FREITAGABEND & A3 ZERTIFIKAT!

Melden Sie sich online zu einem der Termine der „Future Dental Academy“ im CHAMPIONS FUTURE CENTER in D-55237 Flonheim an:

Januar 18./19.

Februar 22./23.

März 22./23.

April 05./06.

Mai 17./18.

August 30./31.

September 13./14.

Oktober 25./26.

November 08./09.

Dezember 13./14.

fon +49 (0) 6734 91 40 80

Wissenschaftliche Studien und weitere Informationen auf:

www.champions-implants.com

champions  implants

Medizinische Fakultät Dresden entlässt mit Festakt junge Zahnärzte und Ärzte

Die sechste Gala der Hochschulmedizin Dresden bildete einen glanzvollen Abschluss des Jahres 2018. Rund 450 Gäste kamen am 15. Dezember ins Erlwein-Capitol des Ostra-Parks.

Zu den Gratulanten zur Approbation der jungen Zahnärzte gehörte auch der Präsident der Landes Zahnärztekammer Sachsen, Dr. Thomas Breyer.

Die Absolventen der Medizinischen Fakultät Carl Gustav Carus und ihre Angehörigen sowie Partner und Freunde der Hochschulmedizin Dresden feierten bis in die Nacht.

Die während des Galaabends gesammelten Spenden der Tombola zugunsten der Stiftung Hochschulmedizin Dresden gehen in diesem Jahr an die Kinderorthopädie des Uniklinikums. Der Wartebereich der Spezialambulanz soll an die speziellen Bedürfnisse von Kinderpatienten angepasst werden.

Prof. Dr. Christian Hannig freute sich über die Auszeichnung „seines“ Absolventen Magnus Meyer mit der Goldenen



Der Präsident der Landes Zahnärztekammer Sachsen überreichte jungen Zahnärzten ihre Abschlusszeugnisse. Wie er erfuhr, sehen 40 Prozent der Absolventen des Dresdener Studiengangs ihre berufliche Zukunft in Sachsen. Foto: A. Wirsig

Hedström-Feile für besondere endodontische Leistungen im Studium, die die Fachzeitschrift „Endodontie“ vergab.

Quelle:

<https://hochschulmedizin-dresden.de/gala-hochschulmedizin-2018.php>

SZ-Leserforum – Ein starkes Stück Öffentlichkeitsarbeit

Ende November gab die SZ ihren Lesern zum wiederholten Mal die Möglichkeit, zum Thema Zähne mit drei sächsischen Zahnärzten zu sprechen. Als Interviewpartner standen Dr. Angela Grundmann, Dr. René Tzscheuschler und Isabell Schulze zur Verfügung.

Das Thema Zahnprobleme im Allgemeinen „rutschte“ leider aufgrund der im Vorfeld in den Medien geführten Implantatdebatte in den Hintergrund. So war es nicht verwunderlich, dass die Mehrzahl der Fragen in diese Richtung abzielte. Die zur Verfügung stehenden zwei Stunden vergingen wie im Flug. Alle drei

Kollegen beantworteten fortlaufend telefonisch gestellte Fragen, sodass alle E-Mail-Anfragen erst im Anschluss bearbeitet werden konnten.

Durchweg alle Anrufer, die Fragen zum Thema Implantate stellten, hatten sich mit dem Thema bereits auseinandergesetzt und sind durch ihre behandelnden Zahnärzte auch gut informiert gewesen. Im Wesentlichen wollten sie eine Bestätigung der empfohlenen Therapie. In engem Kontext zum Hauptthema Implantate wurde gefragt, wie häufig eine PZR bei vorhandenen Implantaten empfohlen wird, welche Risiken eine

Parodontitis oder eine mit Bisphosphonaten behandelte Osteoporose für eine Implantation darstellen und auch die Kostenfrage wurde – wie immer – gestellt. Hier muss jeder Kollege seine eigenen Preise vertreten. Nur wenige Fragen gab es zu Kariesentstehung bei Kindern, Schnarchtherapie mittels Schiene bzw. wie sich neuer Zahnersatz mit dem Spielen eines Blasinstrumentes verträgt. Es kristallisierte sich wieder heraus, wie wichtig zahnärztliche Aufklärung über Therapiemöglichkeiten und Behandlungsabläufe ist.

Isabell Schulze



Das Systemhaus für die Medizin

Zahnmedizin in der Pflege füllt Hörsaal

Immer mehr Zahnärzte behandeln in der Praxis, bei Hausbesuchen und in Pflegeeinrichtungen pflegebedürftige Patienten. Das große Interesse an diesem Tätigkeitsfeld spiegelte auch die Teilnehmerzahl von über 100 Zahnärzten an der von LZKS und KZVS gemeinsam veranstalteten Fortbildung am 16. Januar im Zahnärztehaus wider.

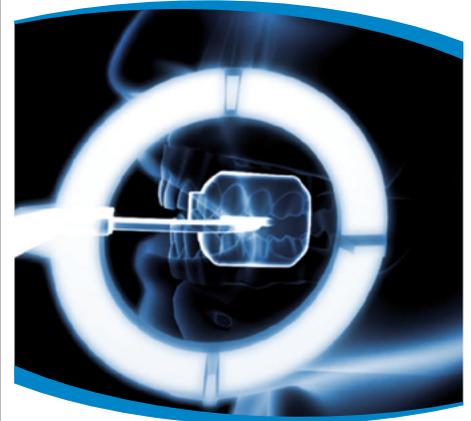
Dass die zahnmedizinische Versorgung der rasch wachsenden Gruppe der Pflegebedürftigen zunehmend wichtiger wird, machte der Vorstandsvorsitzende der KZV Sachsen, Dr. Holger Weißig, in seinem Einführungsvortrag klar. Damit ist die Arbeit mit Pflegebedürftigen ein Teil der präventionsorientierten Zahnheilkunde, die im Kleinkindalter beginnt und die Patienten das gesamte Leben lang begleitet. Die Dresdner Professorin für Allgemeinmedizin, Prof. Dr. Antje Bergmann, zeigte den Zusammenhang von zunehmender Multimorbidität und Multimedikation bei steigender Zahl unerwünschter Nebenwirkungen sowie unspezifischer Beschwerden und sinkender Compliance der Patienten. Dr. Tobias Gehre zeigte Möglichkeiten und Gren-

zen der zahnärztlichen Arbeit außerhalb der Praxis auf und sprach aktuelle Gesetzesänderungen an. Es folgten zwei Erfahrungsberichte von Zahnärzten, die Pflegeheime betreuen. So spielen u. a. vorausschauende Behandlungsplanung und IT-Lösungen für die praxisverwaltungsgerechte Informationsverarbeitung eine große Rolle. In einem Rechtsbeitrag erläuterte Nadine Kiel vom Justitiariat der KZV Sachsen wichtige Aspekte der rechtlichen Betreuung. Dem Umgang mit Demenzerkrankten widmete sich die Psychologin Steffi Bartsch von der Landesinitiative Demenz e. V. Außerdem gab Dr. Thomas Breyer, Präsident der LZKS, einen Überblick zum umfangreichen Angebot von Informations- und Schulungsmaterialien der beiden Körperschaften, darunter Demonstrationsskoffer und Phantomköpfe, die kostenlos ausleihbar zur Verfügung stehen.

Weitere Infos/Ansprechpartner:
www.zahnaerzte-in-sachsen.de
zahnaerzte/berufsausuebung/praevention



Prof. Dr. Antje Bergmann lehrt an der Medizinischen Fakultät der TU Dresden und erforscht u. a. e-health-Konzepte zur verbesserten hausärztlichen Versorgung multimorbider älterer Patienten



IN ALLER MUNDE

Leichte Platzierbarkeit bei gleichzeitig großer aktiver Bildfläche.



DEXIS PLATINUM

WIR KÖNNEN SERVICE

Walther-Rathenau-Straße 4 | 06116 Halle (Saale)
 Tel.: 0345-298 419-0 | Fax: 0345-298 419-60
 E-Mail: info@ic-med.de | www.ic-med.de

Berlin | Chemnitz | Dortmund | Dresden | Erfurt | Halle/S.

www – wem, was, wie Elektronischer Datenaustausch mit verschiedenen Partnern

Schneller, kostengünstiger, weniger Verwaltungsaufwand – es ließen sich noch einige Vorteile einer E-Mail gegenüber der normalen Post aufzählen. Fest steht, dass E-Mails schon längst zu einem – wenn nicht dem wichtigsten – Kommunikationskanal geworden sind. Aus Sicht der Datenschützer ist eine E-Mail aber die Konzentration des Bösen. „So sicher, wie der Versand einer Postkarte“, heißt es gerne. Zwar hinkt dieser Vergleich doch ein wenig, aber gerade Ärzte sollten sich trotzdem genau überlegen, wie sie mit wem elektronisch kommunizieren.

E-Mail-Kommunikation mit dem Patienten – ein schmaler Grat

Problem eins: Besonders hohes Schutzniveau von Gesundheitsdaten
Selbst bei einer einfachen Terminvergabe findet sich im Betreff der E-Mail schnell „Termin Weisheitszahn-OP“. Da der Begriff der Gesundheitsdaten nach dem Willen des Gesetzgebers im weitestmöglichen Sinne verstanden werden soll, verarbeitet man schnell sogenannte „besondere personenbezogene Daten“ im Sinne der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Diese Daten genießen ein besonders hohes Schutzniveau. Und grundsätzlich gilt: Je höher das Schutzniveau, desto höher sollte der Aufwand zum Schutz der Daten sein. Um also aus datenschutzrechtlicher Sicht unbedenklich mit einem Patienten per E-Mail zu kommunizieren, sollte die E-Mail zumindest verschlüsselt sein.

Problem zwei: Verschlüsselung von E-Mails in der Praxis kaum umsetzbar
Nun bietet der Stand der Technik zwar verschiedene Arten von Verschlüsselungsmethoden (Transportverschlüsselung/Inhaltsverschlüsselung), allerdings besitzen sämtliche Verschlüsselungsmethoden eine Gemeinsamkeit: Es bedarf einer (nicht unerheblichen) Mitwirkung auf Versender- UND Empfängerseite. Es liegt auf der Hand, dass eine Verschlüsselung für den vorliegenden Anwendungsfall damit ausscheiden dürfte. Bevor man dem Patienten erklärt hat,

welche Mitwirkung von ihm erforderlich ist, hat dieser sich längst einen neuen Arzt gesucht. Schließlich will der Patient keinen Informatikunterricht bekommen, sondern zeitnahe Auskunft über seinen Gesundheitszustand.

Lösung: Einwilligung zum unverschlüsselten Versand?

Wenn man also nicht auf die Kommunikation per E-Mail verzichten will, bleibt letztendlich nur Folgendes: Weiterhin unverschlüsselt zu kommunizieren und sich dafür vorher die ausdrückliche Einwilligung des Patienten erteilen zu lassen. Das klingt allerdings einfacher als gesagt.

Denn zum einen werden an eine wirksame Einwilligung hohe Anforderungen gestellt. Der Patient muss in einfacher und klarer Sprache über die Risiken einer unverschlüsselten E-Mail-Kommunikation aufgeklärt werden. Außerdem ist noch nicht von der Rechtsprechung geklärt, ob der Betroffene für die Verarbeitung von besonderen personenbezogenen Daten eine Generaleinwilligung erteilen kann oder ob für jeden Verarbeitungsvorgang eine gesonderte Einwilligung erteilt werden muss. Zum anderen vertritt der Hamburgische Beauftragte für Datenschutz und Informationsfreiheit die Auffassung, dass eine unverschlüsselte E-Mail-Kommunikation besonderer personenbezogener Daten selbst dann gegen Datenschutzrecht verstoße, wenn der Betroffene explizit seine Einwilligung erteilt. Ob die Rechtsprechung dieser Auffassung

folgt, erscheint höchst fraglich. Es erschließt sich nicht, warum der Wille des Betroffenen (Patient) keinen Vorrang haben soll. Freilich bleibt ein Restrisiko, dessen sich jeder Arzt bewusst sein sollte, wenn er sich für die E-Mail-Kommunikation mit dem Patienten entscheidet. Einen rechtssicheren und gleichzeitig praxistauglichen Weg scheint es Stand heute nicht zu geben.

E-Mail-Kommunikation zwischen Zahnarzt und Labor

Mindestens genauso praxisrelevant dürfte die Kommunikation zwischen Zahnarzt und Labor sein. Auch hier werden besondere personenbezogene (Patienten-)Daten verarbeitet, die den höchsten Schutz genießen. Die Kommunikation per E-Mail stellt dabei erneut den vermeintlich schnellsten und einfachsten Weg dar. Der aus Sicht des Zahnarztes ausgetauschte Kommunikationspartner – Labor statt Patient – führt datenschutzrechtlich allerdings zu einer anderen Betrachtungsweise, die es zu beachten gilt.

Schutzniveau

Das Schutzniveau ändert sich natürlich nicht. Egal mit wem man (besondere) personenbezogene Daten austauscht, muss man immer gewährleisten, dass die Verarbeitung rechtmäßig erfolgt und geeignete Vorkehrungen zum Schutz der Daten getroffen wurden. Gesundheitsdaten zählen zu den besonderen personenbezogenen Daten gem.

Art. 9 Abs. 1 DSGVO und genießen dadurch einen besonders hohen Schutz.

Einwilligung durch Patienten nicht ratsam

Während bei der direkten Kommunikation mit dem Patienten noch eine Einwilligung von diesem in die E-Mail-Kommunikation als ein gangbarer Weg erschien, muss bei der Kommunikation mit dem Labor davon abgeraten werden. Die grundsätzlichen rechtlichen Risiken hinsichtlich der Frage, ob der Patient in die E-Mail-Kommunikation überhaupt wirksam einwilligen kann, bestehen auch hier. Erschwerend kommt hinzu, dass bei einer eventuell vorzunehmenden Abwägung der gegenseitigen Interessen aufseiten des Patienten neben dem Interesse am Schutz seiner Daten – anders als bei einer eigens initiierten Anfrage beim Zahnarzt – kein Interesse am schnellen Informationserhalt besteht. Schließlich bekommt der Patient in der Regel nichts von der Kommunikation zwischen Zahnarzt und Labor mit.

Verschlüsselung besser umsetzbar

Dafür bietet die Kommunikation mit dem Labor einen anderen Vorteil: Der Kommunikationspartner bleibt derselbe. Bei der Kommunikation mit dem Patienten variiert dieser ständig. Eine Verschlüsselung der E-Mail war dadurch in der Praxis nicht (vernünftig) umsetzbar. Das ist bei der Kommunikation mit dem Labor anders.

Eine mögliche Verschlüsselungsmethode (im Übrigen auch vom Sächsischen Datenschutzbeauftragten verwendet) ist das sogenannte PGP-Verfahren (PGP = Pretty Good Privacy). Beide Kommunikationspartner haben einen öffentlichen und einen privaten Schlüssel. Als ersten Schritt zur verschlüsselten E-Mail-Kommunikation tauschen Zahnarzt und Labor ihre öffentlichen Schlüssel aus. Möchte der Zahnarzt dem Labor nun eine verschlüsselte E-Mail mit Patientendaten zukommen lassen, verschlüsselt er die E-Mail mit dem öffentlichen Schlüssel des Labors und sendet die E-Mail danach an das Labor. Dieses kann die E-Mail mit dem eigenen privaten Schlüssel entschlüsseln und den Inhalt zur Kenntnis nehmen. Nur der Inhaber des passenden privaten Schlüssels kann die mit einem öffentlichen Schlüssel verschlüsselte E-Mail entschlüsseln. Dadurch ist gewährleistet, dass die E-Mail vor dem Mitlesen Dritter geschützt ist.

Da die Verfahrensweise bei der Kommunikation mit dem Labor immer dieselbe ist, sollten die Abläufe der Verschlüsselung schnell verinnerlicht sein. Auch wenn zahlreiche Online-Anbieter von Verschlüsselungssystem zur Selbstvornahme verleiten, sollte aufgrund des hohen Schutzniveaus von Patientendaten bei der Implementierung eines Verschlüsselungssystems unbedingt fachmännische Unterstützung hinzugezogen werden.

RA Lukas Kucklick

Endo-Reihe startet wieder – noch Restplätze

Am 30. März 2019 findet das erste von insgesamt sieben Kurswochenenden der Fortbildungsreihe „Endodontologie“ statt. Die Kurse laufen jeweils freitags von 15 bis 19 Uhr und samstags von 9 bis 17 Uhr, die Gebühr für jedes Wochenende beträgt 470 Euro. Die Reihe ist nur im Paket buchbar.

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.zahnaerzte-in-sachsen.de
(Zahnärzte/Fortbildung)



F1
DENTALSYSTEME
Qualität seit 20 Jahren



F1 AKTIONSANGEBOT

- NSK LED/KaVo Mikromotor
- 6-Wege-Funktionsspritze
- Lichtturbineneinrichtung
- NSK LED Zahnsteinentfernungsgerät
- OP-Lampe Vision
- Bottle-Care-System
- Entkeimungssystem
- Polsterfarbe wählbar
- WLAN-Fußanlasser
- 3-Wege-Funktionsspritze

~~19.950,00 €~~
17.450,00 €

**LEASINGRATEN
MÖGLICH**

inkl. Montage, 24 Monate Garantie
(Wert 1.000,00 €)

*Alle Preise in Euro zzgl. MwSt. Irrtümer vorbehalten. Beispielabbildung.
Kann nach preispflichtige Ausstattung enthalten.

WIR KÖNNEN SERVICE

deutschland@f1-dentalsysteme.de
Tel.: (07231) 280180 | Fax: (07231) 28018-18

Ausburg | Berlin | Dortmund | Duisburg | Dresden
Freiburg | Halle/S. | Hamburg | Karlsruhe | Mannheim
München | Münster | Stuttgart

Fortbildungsakademie: Kurse im März/April 2019

für Zahnärzte

Dresden

Kinder und ihre Bezugspersonen in der Gruppenprophylaxe und in der Zahnarztpraxis (auch für Praxismitarbeiterinnen)	D 15/19	Sybille van Os-Fingberg	08.03.2019, 09:00–15:00 Uhr
Sächsischer Akademietag Information und Anmeldung: www.zahnaerzte-in-sachsen.de	D 18/19	Referententeam	09.03.2019, 09:00–15:30 Uhr
Alte Menschen gut versorgen – ein Konzept aus der Praxis für die Praxis (auch für Praxismitarbeiterinnen)	D 19/19	Dr. Elmar Ludwig	15.03.2019, 14:00–19:00 Uhr
Der Zahnunfall – Der dentale Notfall	D 20/19	Dr. Mario Schulze	15.03.2019, 14:00–19:00 Uhr
Die Kieferhöhle im Fokus – Schnittstelle Zahnmedizin und HNO	D 22/19	Prof. Dr. Oliver Kaschke	22.03.2019, 15:00–19:00 Uhr
Zähne, Biss und Haltung aus osteopathischer Sicht	D 24/19	Wolfgang Tatzel	23.03.2019, 09:00–15:00 Uhr
Zahnärztliche Chirurgie – Aus der Praxis für die Praxis	D 25/19	Prof. Dr. Dr. Matthias Schneider	23.03.2019, 09:00–16:00 Uhr
Der Umgang mit dem schwierigen Patienten in der Zahnarztpraxis (auch für Praxismitarbeiterinnen)	D 26/19	Dr. Horst Freigang, Dr. Gerhard Schütz	23.03.2019, 09:00–17:00 Uhr
Vereinbarkeit von Betriebswirtschaft und GOZ 2012 – Wirtschaftliches Denken in der Zahnarztpraxis	D 29/19	Dr. Tobias Gehre, Ulrich Holzenleiter	03.04.2019, 14:00–18:00 Uhr
Die Abrechnung von Schienen und PAR-Leistungen	D 30/19	Inge Sauer, Dr. Tino Schütz	03.04.2019, 14:00–19:00 Uhr
Patienten mit schlafbezogenen Atmungsstörungen – Was ist wichtig für den Zahnarzt?	D 33/19	Dr. Horst-Uwe Klapper	12.04.2019 14:00–18:00 Uhr

Leipzig

Erfolgsfaktor QM – Last oder doch Lust? (auch für Praxismitarbeiterinnen)	L 01/19	Inge Sauer	20.03.2019, 14:00–17:00 Uhr
---	---------	------------	--------------------------------

Chemnitz

Erfolgsfaktor QM – Last oder doch Lust? (auch für Praxismitarbeiterinnen)	C 02/19	Inge Sauer	10.04.2019, 14:00–17:00 Uhr
---	---------	------------	--------------------------------

für Praxismitarbeiterinnen

Dresden

Aktualisierung der Kenntnisse im Strahlenschutz (Kurs ohne vorherigem Selbststudium)	D 117/19	Gerd Lamprecht	08.03.2019, 14:00–17:30 Uhr
Zahnersatz – Die „Besonderheiten“ der KZVS, die häufigsten Beanstandungsgründe im Rahmen der Abrechnungsprüfung sowie Abrechnungstipps	D 118/19	Simona Günzler	13.03.2019, 14:00–17:00 Uhr

Aufklärungs-, Dokumentations-, Schweigepflicht, Aufbewahrungsfristen, Patientenrechte ...	D 120/19	Kerstin Koepfel	15.03.2019, 14:00–18:00 Uhr
Wenn gesunde Zähne den Halt verlieren – PAR-Therapie-Prophylaxe	D 123/19	Annette Schmidt	30.03.2019, 09:00–15:00 Uhr
Professionelle Zahnreinigung erfolgreich anbieten	D 124/19	Tatjana Herold	02.04.2019, 09:00–15:00 Uhr
Prophylaxe bei KFO-Patienten	D 125/19	Ulrike Brockhage	03.04.2019, 14:00–18:00 Uhr

Schriftliche Anmeldung: Fortbildungsakademie der LZKS, Schützenhöhe 11, 01099 Dresden
Fax: 0351 8066-106, E-Mail: fortbildung@lzk-sachsen.de

Anfragen: Frau Walter, Telefon 0351 8066-101

Genauere inhaltliche Informationen zu den einzelnen Kursen entnehmen Sie bitte unserem Fortbildungsprogramm für das 1. Halbjahr 2019 oder dem Internet www.zahnaerzte-in-sachsen.de



Patientenakademie zum Thema Implantate

Termin: Samstag, 23. März 2019,
10 Uhr

Ort: Zahnärztehaus,
Schützenhöhe 11, Dresden

Thema: **Ein Gewinn an Lebensqualität durch den Einsatz von zahnärztlichen Implantaten?**

Wenn Zähne für Brücken und Prothesen nicht beschliffen und der Zahnersatz trotzdem fest verankert werden soll, dann sind Implantate eine optimale Lösung. Über die Möglichkeiten implantologischer Versorgungen und deren Grenzen, sowie über Risiken, den Operationsverlauf und die notwendige Nachsorgemaßnahmen berichtet Dr. med. dent. Thomas Hermann in seinem Vortrag.

Die Patientenakademie ist für alle Patienten eine unkomplizierte Gelegenheit, sich außerhalb der Zahnarztpraxis von kompetenten Zahnmedizinerinnen umfangreich informieren zu lassen und Fragen stellen zu können.

Nutzen Sie diese kostenlose Veranstaltung als Informationsempfehlung für Ihre Patienten.

Anzeige

CEREC-STAMMTISCH mit IDS-Nachlese

27.3.2019, 15.00 – 18.00 Uhr

in der Fortbildungsakademie
der Landeszahnärztekammer Sachsen

Der digitale CEREC®-Workflow vereinfacht die Arbeitsabläufe und ist dabei intuitiv, präzise und wirtschaftlich.



Zahnarzt Hermann Loos
Chemnitzer Straße 72, 09224 Chemnitz OT Grüna
Telefon 0371 8576378, Fax 0371 8576379
E-Mail: hermann.loos@sachsen-ceramics.de

Wir bitten um vorherige Anmeldung

Zahnärztliche Leistungen für Krankenhauspatienten richtig abrechnen

Betrifft mich nicht, wird jetzt vielleicht der eine oder andere denken. Doch auch stationär im Krankenhaus aufgenommene Patienten benötigen mitunter eine zahnärztliche Behandlung. Dann ist es gut zu wissen, wer in welchen Fällen die Kosten trägt.

Das Krankenhaus ist im Rahmen seines Versorgungsauftrages verpflichtet, anlässlich einer stationären Behandlung eine Gesamtleistung gegenüber dem Patienten zu erbringen.

Grundlage dafür ist die Bundespflege-satzverordnung (BPfIV). Im § 2 Abs. 2 heißt es: „Allgemeine Krankenhausleistungen sind Krankenhausleistungen, die unter Berücksichtigung der Leistungsfähigkeit des Krankenhauses im Einzelfall nach Art und Schwere der Krankheit für die medizinisch zweckmäßige und ausreichende Versorgung des Patienten notwendig sind. Unter diesen Voraussetzungen gehören dazu auch die ... vom Krankenhaus veranlassten Leistungen Dritter ...“

Krankenhausleistungen

Unaufschiebbare zahnärztliche Behandlungen

Zu den allgemeinen Krankenhausleistungen zählen somit auch unaufschiebbare zahnärztliche Behandlungen, wie Schmerzbeseitigung oder Prothesenreparatur zwecks Wiederherstellung der Kaufunktion. Diese Leistungen sind für den Patienten mit dem **Pflegesatz** abgegolten, auch wenn sie nicht der eigentliche Anlass des Krankenhausaufenthaltes sind.

Die Abrechnung der erbrachten zahnärztlichen Leistung muss daher direkt mit dem Krankenhaus erfolgen, in der Regel nach GOZ, wenn es keine anderslautenden Verträge gibt.

Für die Behandlung im Krankenhaus sind neben den erbrachten Leistungen die Besuchsgebühr nach GOÄ 50 ggf.

mit dem passenden Zuschlag und das Wegegeld oder die Reiseentschädigung nach § 8 der GOZ abrechenbar.

Weitere Informationen zur Abrechnung:

- Welche Leistungen sind Bestandteil der Geb.-Nr. 50 GOÄ?
→ siehe ZBS 10/2018, Seite 20
- Auch „kleine“ Gebühren sind interessant – Zuschläge zu Beratungen, Untersuchungen, Besuchen
→ siehe ZBS 4/2018 Seite 21
- Wie erfolgt die Berechnung von Wegegeld (Entschädigungen)?
→ siehe ZBS 2/2017, Seite 18

Nicht selten kommt es vor, dass bei akuten Problemen der Patient selbst oder dessen Angehörige den Zahnarzt mit der Bitte um eine Krankenhausbehandlung kontaktieren.

Hier ist es auf jeden Fall ratsam, sich im Vorfeld mit dem Krankenhaus zu verständigen, um zu prüfen, ob eine Leistungspflicht des Krankenhauses besteht. Dies dürfte bei unaufschiebbaren konservierend-chirurgischen Leistungen oder Prothesenreparaturen grundsätzlich der Fall sein. Der Zahnarzt sollte auf einen **schriftlichen** Behandlungsauftrag des Krankenhauses bestehen. Dies kann formlos bzw. auf Überweisungsschein (Konsil) erfolgen (siehe Abb. S. 15). Damit steht der direkten Rechnungslegung mit dem Krankenhaus nichts im Wege.

Auch wenn der Patient während eines stationären Krankenhausaufenthaltes in der Zahnarztpraxis vorstellig wird und

für den Zahnarzt ist erkennbar, dass sich der Patient im Auftrag eines Krankenhauses behandeln lassen will, gilt das bereits Gesagte.

Zahnverletzungen während einer Operation

Weitere Gründe für eine Auftragsleistung durch das Krankenhaus können Zahnverletzungen im Zusammenhang mit einer Operation oder vorbeugende Schutzmaßnahmen (OP-Schutzschiene/Intubationsschutzschiene) sein. Der Auftrag zur Mitbehandlung wird durch das Krankenhaus in der Regel ebenfalls schriftlich erteilt, damit ist der direkte Abrechnungsweg mit dem Krankenhaus eindeutig geregelt. Eventuelle Haftpflichtansprüche bei Zahnverletzungen des Patienten sind durch das Krankenhaus selbst zu klären.

Abrechnung über die KZV

Verlust des Zahnersatzes während einer Krankenhausbehandlung

Bei Verlust des Zahnersatzes während einer Krankenhausbehandlung haftet das Krankenhaus nur dann, wenn die Umstände des Abhandenkommens eindeutig dem Krankenhaus anzulasten sind. Die Verpflichtung, auf besondere Hilfsmittel zu achten, besteht für ein Krankenhaus nur in Notsituationen, wie bei Operationen. Bei einem Patienten, der gesundheitlich eigenständig in der Lage ist, sich um seinen Zahnersatz zu kümmern, besteht keine besondere Obhutspflicht des Krankenhauses. In verschiedenen Urteilen wurden bereits Schadenersatzansprüche von Patienten, die eine Zahnprothese in

einer Klinik verloren haben, abgelehnt (AG Hannover, Urteil v. 18.03.2014, Az.: 556 C 11841/13, LG Detmold, Urteil vom 30.09.2009, Az. 10 S 81/09).

Für die Neuanfertigung der Prothese bedeutet dies, sofern kein Auftrag des Krankenhauses vorliegt, dass ein Heil- und Kostenplan erstellt wird, wobei der Patient seinen Eigenanteil trägt. Es empfiehlt sich, den Sachverhalt „Prothesenverlust im Krankenhaus“ im Feld Bemerkung einzutragen. Der Patient kann Schadenersatzansprüche gegen das Krankenhaus prüfen und ggf. geltend machen.

Aufschiebbare zahnärztliche Behandlungen

Sind Zahnbehandlungen bei stationär aufgenommenen Patienten aufschiebbar, ist das Krankenhaus nicht in der Pflicht. Dies könnte z. B. die eingehende Untersuchung für das Bonusheft sein. Die Abrechnung erfolgt dann über die elektronische Gesundheitskarte (eGK).

Feststellung von Zahnverletzungen nach Entlassung aus dem Krankenhaus
Schwieriger wird es, wenn der Patient

Zahnverletzungen erst nach der Entlassung aus dem Krankenhaus feststellt. In einem solchen Fall sollte der Krankenkasse der Unfall über den „Behandlungsplan für Kiefergelenkerkrankungen und Kieferbruch“ angezeigt und mit einem entsprechenden Hinweis versehen werden, z. B. „möglicherweise Krankenhausunfall“.

Die Abrechnung erfolgt über KBR mit der KZV. Die Krankenkasse geht in Vorleistung und kann im Anschluss prüfen, ob ein Unfallversicherungsträger oder die Haftpflichtversicherung des Krankenhauses zuständig ist. Auch der Patient kann ggf. Haftpflichtansprüche gegen das Krankenhaus geltend machen.

Stationärer Aufenthalt in einer Reha-Klinik

Befinden sich Patienten zur Rehabilitation in einer Klinik, erfolgt die Abrechnung in der Regel über die eGK. Denn bei Rehabilitation werden nur jene Fremdleistungen von der Klinik übernommen, die im Zusammenhang mit der Einweisungsdiagnose stehen. Dies dürfte bei Zahnbehandlungen fast nie der Fall sein. Ist dennoch unklar, ob es sich um eine Krankenhaus- oder Re-

habilitationsleistung handelt, kann die Klinikverwaltung Auskunft erteilen.

Krankenhauseinweisung

In seltenen Ausnahmefällen ist es notwendig, Patienten in ein Krankenhaus einzuweisen. Dies erfolgt mit dem Formblatt „Verordnung einer Krankenhausbehandlung“. Das Formblatt aus dem ärztlichen Bereich kann nicht individuell mittels EDV erstellt werden und ist daher über die KZV zu beziehen. Die Krankenhausbehandlung ist von der Krankenkasse zu genehmigen, außer im Notfall.

Fazit

Bei schriftlicher Auftragserteilung durch das Krankenhaus erfolgt auch die Rechnungslegung auf direktem Wege mit dem Krankenhaus.

Andernfalls ist zu empfehlen, vor Behandlungsbeginn zu klären, ob das Krankenhaus oder die Krankenkasse für die Vergütung zuständig ist.

Gibt es Unsicherheiten bei der Abrechnung, hilft Ihnen die KZV Sachsen unter Telefon 0351 8053-449 in gewohnter Weise; denn Fragen kostet nichts, hilft aber Honorarverlust zu vermeiden.

Kathrin Tannert

Freigabe-01.09.2014

Überweisungsschein

Krankenkasse bzw. Kostenträger

Name, Vorname des Versicherten geb. am

Kostenträgerkennung Versicherten-Nr. Status

Betriebsstätten-Nr. Arzt-Nr. Datum

Diagnose/Verdachtsdiagnose

Befund/Medikation

Auftrag

06 Quartal

Kurativ Präventiv Behandl. gemäß § 116b SGB V bei belegärztl. Behandlung

Unfall Unfallsfolgen Datum der OP bei Leistungen nach Abschnitt S1.2

Überweisung an

Ausführung von Auftragsleistungen Konsiliaruntersuchung Mit-/Weiterbehandlung AU bis

eingeschränkter Leistungsanspruch gemäß § 16 Abs. 3a SGB V

Verbindliches Muster

Muster 6 (10.2014)



Zu diesem Beitrag können Sie Fortbildungspunkte erhalten.

www.zahnaerzte-in-sachsen.de

Muster Überweisungsschein

GOZ-Telegramm

Frage	Wie kann die Entfernung eines Implantates berechnet werden?
Antwort	Für die Berechnung der Entfernung eines enossalen Implantats sieht die Gebührenordnung für Zahnärzte die Geb.-Nr. 3000 GOZ vor. Erfolgt die Entfernung des Implantats durch Osteotomie, kommt Geb.-Nr. 3030 GOZ zum Ansatz. Entsprechende Aufwendungen können gemäß § 5 Abs. 2 GOZ über den Steigerungsfaktor berücksichtigt werden. Zusätzliche selbstständige Maßnahmen, wie z. B. die Anästhesie, Auffüllen des Knochendefekts, plastische Deckung, können gesondert berechnet werden.
Quelle	Kommentar der BZÄK GOZ-Infosystem

<http://goz.lzk-sachsen.org>



Die zahnärztliche Einzelpraxis hat Zukunft Ergebnisse der IDZ-Forschung zur Existenzgründung

Die bewährte zahnärztliche Einzelpraxis hat auch weiterhin eine Zukunftsperspektive, wird sich aber im Wettbewerb mit anderen Praxisformen grundlegend verändern. Das ist ein zentrales Ergebnis der wissenschaftlichen Untersuchung „Die zahnärztliche Niederlassung – Stand der Forschung zur Praxisgründung“ von Dr. David Klingenberg, die das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) in Köln jetzt vorgestellt hat.

Die Analyse beschreibt anhand empirischer Daten aus 30 Jahren Existenzgründungsforschung mögliche Szenarien zahnärztlicher Niederlassung. Wissenschaft und Politik und angehende Gründer können sich mit der Monographie umfassendes Hintergrundwissen über die zahnärztliche Niederlassung verschaffen.

Einflussfaktor Nr. 1 – Gesetzgeber

Prof. Dr. A. Rainer Jordan, Wissenschaftlicher Direktor des IDZ: „Die zahnärztliche Berufsausübung hat zuletzt eine Reihe gesetzgeberischer Eingriffe erfahren, die sich unterschiedlich auf das Gründungsverhalten junger Zahnärztinnen und Zahnärzte ausgewirkt hat. Praxisformen und deren Größenwachstum unterliegen einem erheblichen Wandel. So kann eine Niederlassung heutzutage etwa auch in Form einer (überörtlichen)

Berufsausübungsgemeinschaft oder einer Partnergesellschaft erfolgen. Auch muss die Entscheidung für eine Niederlassung keine Festlegung für das gesamte Arbeitsleben bedeuten.“
Die neue Analyse des IDZ weist eindeutig nach, dass diese Entwicklung aber nicht zum Rückgang der bewährten Einzelpraxis geführt habe. Die Möglichkeiten der Beschäftigung von angestellten Zahnärzten lassen die Unterschiede zwischen den Praxisformen jedoch zunehmend verschwinden: Während der „Einzelkämpfer“ vermutlich verschwindet, habe die Einzelpraxis als solche durchaus Entwicklungschancen.

Einflussfaktor Nr. 2 – Junge Zahnärzteschaft

„Die junge Zahnärzteschaft will ihre berufliche Tätigkeit flexibel in Praxisformen ausüben, die ganz auf

ihre Bedürfnisse und Vorstellungen, etwa der Vereinbarkeit von Beruf und Familie, angepasst sind. Dazu bedarf es intelligenter Modelle, die ein positives Gründungsumfeld und eine ökonomisch nachhaltige Praxistätigkeit ermöglichen. Auch für die nächste Generation von Zahnärzten muss – bei gleichbleibend guten Lebensbedingungen – die freie Wahl der Berufsausübung bestehen – damit unser Beruf ein freier Beruf bleibt“, sagte Jordan.

Das Buch „Die zahnärztliche Niederlassung – Stand der Forschung zur Praxisgründung“ von Dr. David Klingenberg kann über die Website des IDZ unter www.idz.institute bestellt werden.

Quelle: PM BZÄK, 14.11.2018

Informationen zur Künstlersozialabgabe und zur Prüfung der KSK

Beitragsatz zur Künstlersozialabgabe bleibt 2019 bei 4,2 Prozent

Viele Praxen sind seit Jahren verpflichtet, bei der Künstlersozialkasse gemeldet zu sein und die Künstlersozialabgabe zu bezahlen. Vielfach geschah dies aus Unwissenheit nicht. Seit einigen Jahren prüft die Deutsche Rentenversicherung auch diesen Bereich.

Beitragsatz 2018: 4,2 %

Für das Jahr 2018 wurde die Künstlersozialabgabe erneut gesenkt: auf 4,2 % (Künstlersozialabgabe-Verordnung 2018). Die Absenkung ist im Wesentlichen auf die verstärkte Prüf- und Beratungstätigkeit der Deutschen Rentenversicherung und der Künstlersozialkasse seit Inkrafttreten des Gesetzes zur Stabilisierung des Künstlersozialabgabensatzes zu Beginn des Jahres 2015 zurückzuführen. So wurden in den vergangenen beiden Jahren rund 50.000 abgabepflichtige Unternehmen neu erfasst und ca. 17.000 abgabepflichtige Unternehmen haben sich selbst bei der Künstlersozialkasse gemeldet.

Welche Unternehmen, sofern sie künstlerische Leistungen empfangen, unterliegen der Abgabepflicht?

Neben den ausdrücklich im Gesetz (§ 24 KSVG) genannten **typischen Unternehmen** wie Verlagen, Agenturen, Theatern, Rundfunk und Fernsehen, Galerien, Werbeagenturen usw. **gehören alle Unternehmen** dazu, die für Zwecke der **Eigenwerbung und Öffentlichkeitsarbeit** Aufträge an freischaffende Künstler oder Publizisten vergeben.

Welche Zahlungen sind abgabepflichtig?

Bemessungsgrundlage sind alle an den Künstler gezahlten Entgelte (Gagen, Honorare, Tantiemen, Lizenzen, Sachleistungen) sowie die erstatteten Auslagen (Telefon, Fracht) und Nebenkosten (Material usw.), unabhängig davon, in welcher Rechtsform der Künstler (Selbstständig, Gruppe oder Firma) seine Leistungen erbringt.

Ausdrücklich **nicht betroffen** sind

- Zahlungen an juristische Personen und Personengesellschaften, die im Handelsregister eingetragen sind (GmbH, OHG, KG, GmbH & CoKG),
- die Umsatzsteuer,
- Reisekosten im Rahmen der steuerfreien Pauschalen,
- steuerfreie Aufwandsentschädigungen im Rahmen der Übungsleiterpauschale und
- Vervielfältigungskosten.

Wie erfolgt die Meldung?

Alle innerhalb eines Jahres geleisteten Zahlungen an Künstler sind gesondert aufzuzeichnen. Nach Ablauf des Jahres sind bis zum 31.03. des Folgejahres die Entgelte zu melden. Hierzu kann der **Erhebungsbogen der Künstlersozialkasse** verwendet werden, mit dem zugleich die Aussagen zur Prüfung der Abgabepflicht getroffen werden.

Weitergehende Informationen zur Künstlersozialabgabe finden Sie auf der **Internetseite der Künstlersozialkasse**.



Kontakt:

Fachberater für
den Heilberufebereich
(IFU/ISM gGmbH)
Daniel Lütke
Steuerberater

ETL | ADMEDIO

Steuerberatung im Gesundheitswesen

*Im Versuch des Unmöglichen
ist das Mögliche erst entstanden.*

Niederlassung Chemnitz

Weststraße 21 · 09112 Chemnitz

Telefon: (0371) 3 55 67 53

Fax: (0371) 3 55 67 41

www.admedio.de

Niederlassung Pirna

Gartenstr. 20 · 01796 Pirna

Telefon: (03501) 56 23-0

Fax: (03501) 56 23-30

Niederlassung Borna

Markt 6 · 04552 Borna

Telefon: (03433) 269 663

Fax: (03433) 269 669

Promotionen

Promotionen an sächsischen Universitäten

Universitätsklinikum

Carl Gustav Carus Dresden

Dirk André Weller

Retrospektive Evaluation des zahnärztlichen Notdienstes am Universitätsklinikum Dresden

Prof. Dr. med. dent. Michael Walter
(03.07.2018)

Helen Theresa Weiß

Untersuchung von Knochenersatzmaterialien im Hinblick auf die Knochenneubildung bei der Sinusbodenelevation – ein systematischer Review histomorphometrischer Studien mit Meta-Analyse

Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Günter Lauer (18.09.2018)

Caroline Felicitas Kwasny

Systematisches Review zur Epidemiologie und zum natürlichen Verlauf des Metabolisch-Vaskulären Syndroms und Koinzidenz zum Typ-2-Diabetes sowie Kardiovaskulären Erkrankungen in verschiedenen europäischen Ländern

Priv.-Doz. Dr. med. Ulrike Rothe
(25.09.2018)

Cliff Daniel Fiedler

Retrospektive Analyse der Bewährung von Wurzelstiften aus den Jahren 1991 – 2009 an der Medizinischen Fakultät der Technischen Universität Dresden Carl Gustav Carus

Prof. Dr. med. dent. Klaus Böning
(23.10.2018)

Marcel Hartwich

Einfluss von Octenidin-Mundspüllösung auf die Reduktion der Speichelbakterienzahl. Eine klinisch kontrollierte Studie zur Dosisfindung

PD Dr. med. dent. Katrin Lorenz
(23.10.2018)

Martin Thielicke

Einfluss der Muskeldystrophie auf die

Expression der Myosin Heavy Chain Isoformen bei 365 d alten mdx Mäusen

PD Dr. rer. nat. Christiane Kunert-Keil
(23.10.2018)

Teodor Todorov

Einfluss von Botulinumtoxin A auf die Expression verschiedener Myosin Heavy Chain-Isoformen in den Kaumuskeln von Dystrophin-defizienten Mäusen

PD Dr. rer. nat. Christiane Kunert-Keil
(23.10.2018)

Elisa Richter

Beurteilung des Spontanen Venenpulses mit unterschiedlichen Untersuchungstechniken bei Glaukom-Patienten und Gesunden

Prof. Dr. med. Lutz Pillunat
(06.11.2018)

Anika Bytomski

Einflussfaktoren dynamischer taktiler Interaktionen

Prof. Dr. rer. medic. Ilona Croy
(27.11.2018)

Christian Roggenkamp

Anwendung und Verarbeitung edelmetallfreier Legierungen in der Zahnmedizin: Vergleich der Verbundfestigkeit von gegossenen, gefrästen und gesinterten Kobalt-Chrom-Legierungen zur Verbundkeramik

Prof. Dr. med. dent. Klaus Böning
(04.12.2018)

Eric Wolf

Experimentelle Untersuchungen der Haftverbundfestigkeit von Chitosanschichten auf oralen Wundverbandplatten bzw. Prothesenwerkstoffen (PMMA, PET-G und CoCrMo) sowie die Optimierung des Beschichtungsverfahrens

Prof. Dr. med. dent. Klaus Böning
(11.12.2018)

Franziska Enders

Auswirkung verschiedener Fluoridlösungen

auf die initiale Bakterienadhäsion in situ

Prof. Dr. med. dent. Christian Hannig
(18.12.2018)

Julia Zimmermann

Ängstlichkeit beim Zahnarztbesuch – Vergleich zweier Patientenpopulationen

Prof. Dr. rer. medic. Hendrik Berth
(18.12.2018)

Medizinische Fakultät der Universität Leipzig

Nathalie Hix

(Frankfurt am Main)

Untersuchung zur Gewebeverträglichkeit dentaler Prothesenbasiskunststoffe unter Nutzung verschiedener Zellkollektoren sowie Zellaufbereitungsmethoden

(Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde)

Anna Marcinkowski

(Mülheim an der Ruhr)

Deficits in Oral Health Behavior and Oral Health Status in Patients after Lung Transplantation

(Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde)

Kathrin Rieß

(Augsburg)

Einflussfaktoren bei der Auswahl der Zahnfarbe

(Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde)

Till Hans Wischerath

(Mettmann)

Unterschiede der elektronischen Zahnfarbbestimmung zwischen dem Zahnarzt und den Zahnmedizinischen Fachangestellten

(Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde)

Anna-Katharina Hahn

(München)

Adhäsionskräfte von Artikulationsgipsen an Typ 4 Modellgipsen in Abhängig-

keit von der verwendeten Wassermenge (Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde)

Katharina Kiehl
(Leipzig)

No difference between manual and different power toothbrushes with and without specific instructions in young, oral healthy adults – results of a randomized clinical trial

(Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde)

Saskia Kathrin Luding
(Leipzig)

Autofluoreszenzmarkierung als adjuvante Methode zur Detektion von potenziell malignen Veränderungen der Mundhöhle

(Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde)

Ulli Heydasch
(Leimbach)

Untersuchung der Spleißvariante UBI2K4 des PFKFB3 Gens in humanen Glioblastomzellen
(Biochemie)

Zur Verleihung des Doktorgrades gratuliert die ZBS-Redaktion herzlich.

Die Angaben werden in der vorliegenden Form von den Promotionsstellen der Universitäten zur Verfügung gestellt und betreffen approbierte Zahnärzte.

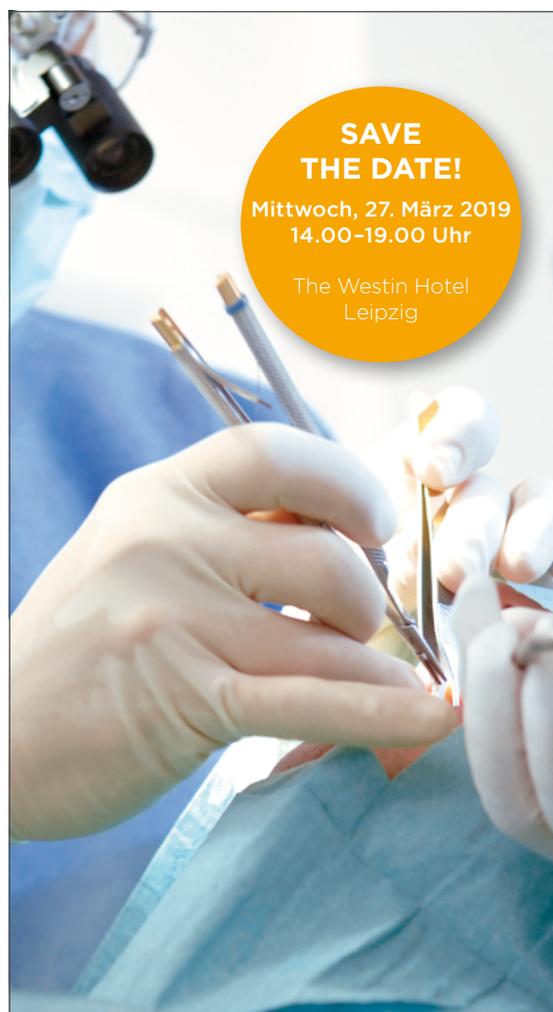
Vergessen Sie bitte nicht, Ihre Verleihungsurkunde an die Landes Zahnärztekammer Sachsen, Abt. Mitgliederverwaltung, zu senden.

Charité Berlin lädt zum Goldenen Doktordiplom

Die Charité, die die Medizinischen Fakultäten in Berlin repräsentiert, ehrt seit vielen Jahren ihre Alumni, die vor 50 Jahren an der Charité promoviert haben, mit der Vergabe einer „Goldenen Doktorurkunde“.

Auch in diesem Jahr soll wieder ein großer Festakt im Konzerthaus am Gendarmenmarkt in Berlin-Mitte erfolgen. Sollten Sie vor etwa 50 Jahren in Berlin promoviert haben oder jemanden kennen, für den das zutrifft, melden Sie sich doch bitte im Promotionsbüro der Charité-Universitätsmedizin Berlin, Telefon 030 450576018-016 oder -058.

Anzeige



Sicherheit gewinnen: Komplikationen beherrschen. Periimplantitis vermeiden.

Leipzig, 27. März 2019

Unsere Referenten und Themen:

Dr. Puria Parvini, M.Sc.

- Komplikationsmanagement in der Oralchirurgie und Implantologie

PD. Dr. Robert Nölken M.Sc.

- Periimplantitis vermeiden – was „funktioniert“ wirklich?
- Sicherheit bei der Sofortversorgung in der ästhetisch sensiblen Frontzahnzone
- Geniale Versorgungskonzepte für den atrophierten Kieferkamm – Astra Tech Implant System® EV und OsseoSpeed® Profile EV

Anmeldung per Fax: 06251 16-103681

Anmeldung per E-Mail: kurse@dentsplysirona.com

Punkte: Die Veranstaltung wurde mit 7 Punkten bewertet.

Gebühr: 49,00 € zzgl. MwSt.

dentsplysirona.com/implants

**Dentsply
Sirona**
Implants

Fokus Phobie: Krankhafte Angstphänomene in der Zahnarztpraxis (Teil 3) Umgang mit Kindern und Jugendlichen

Der dritte Teil der Artikelfolge beschäftigt sich mit einigen Besonderheiten zum Umgang mit Kindern und Jugendlichen in der Zahnarztpraxis. Gerade hier ist ein wohlüberlegtes Handeln wichtig, bei dem man immer reflektieren sollte, was dieser oder jener Schritt bzw. dieses oder jenes Ereignis in der Behandlungsphase perspektivisch in der kindlichen und jugendlichen Psyche verankern könnte. So stehen sowohl Überlegungen zur Vermeidung negativ-prägender Erlebnisse als auch Interventionsvorschläge im Vordergrund.

Entwicklungsbesonderheiten bei Kindern und Jugendlichen

Im Gegensatz zur Erwachsenenbehandlung müssen beim Kind vielfältigere altersgemäße und situativ-angepasste Interventionswege beschritten werden. Jede biografische Entwicklungsstufe sollte dabei als jeweils ausgereift angesehen werden, in die man sich hineinversetzen muss. Kenntnisse über entwicklungspsychologische Zusammenhänge^{4, 15, 27} sind hierfür Voraussetzung.

Adoleszenz-Reifestadien im Zusammenhang mit Zahnbehandlungen: Kleinkinder (bis 2. Lebensjahr)

Sie sind in der Zahnarztpraxis zunehmend häufiger als noch vor zehn Jahren anzutreffen. Sie präsentieren durchaus schon vielfältige Anlagen, die erst künftig zum individuellen Persönlichkeitsmerkmal werden könnten. Es kommt zu zielgerichteter Lautäußerung, Bindungsverhalten und Gefühlskontrolle. Man findet hier die genetische Anlage des zuversichtlichen „Urvertrauens“ besonders deutlich. Bei einem Zahnarztbesuch ist ein äußerst behutsames, dabei zügiges Vorgehen angezeigt.

Vorschulkinder (3. bis 5. Lebensjahr)

Sie leben vorrangig in der Welt des Augenblicks und nehmen die Wirklichkeit staunend wahr. Handlungen sind noch weitgehend impuls gesteuert, wurzeln also eher im emotionsverarbeitenden Anteil des Gehirns. Ein Erfahrungsschatz,

auch als Referenz für planmäßiges Handeln, muss erst entstehen. Erkennen und Begreifen erfolgen spielerisch, abstraktes Denken ist weitgehend noch unmöglich, weshalb Argumentationen aus der Erwachsenen-Logik häufig scheitern. Kinder dieses Alters können sich noch nicht in andere Personen hineinversetzen, sie brauchen klare Regeln und achten sehr auf deren Einhaltung im Sinne von richtig/wahr und falsch. Persönliche Zuwendung ist sehr wichtig. Geruchsassoziationen sind vordergründiger, als in späteren Lebensphasen. Der allererste Zahnarzttermin hat eine besonders vertrauensbildende Schlüsselfunktion und es sollte absolut stressfrei stattfinden. Da Arztbesuche in diversen Zusammenhängen schon erfolgt sind, können dort erlebte, unangenehme Maßnahmen (z. B. Impfungen) transitorisch den allerersten Zahnarztbesuch störend beeinflussen. Die Kinder reagieren dann, auch beim Erstbesuch, mitunter unerwartet unverhältnismäßig heftig im Sprechzimmer. Manche Kinder verweigern die Behandlung introvertiert-passiv, andere sind extrovertiert-schreiend schwer zu führen. Da eine echte Phobie in dieser Lebensphase in der Regel nicht vorliegen kann¹², sind diese Non-Compliance-Verhaltensweisen als Situationspanik einzustufen. Derartige Reaktionen treten meist kurz vor dem oder unmittelbar im Sprechzimmer auf und sind in der Regel nach Verlassen des Sprechzimmers wieder völlig verschwunden.

Eine ungünstige Konditionierung durch Verwandte oder Freunde kann ebenfalls vorliegen. Das „Elternmanagement“ ist von großer Bedeutung⁹. Es ist häufig erschreckend, wie Eltern ihr Kind auf eine anstehende Zahnbehandlung vorbereiten. Sie begehen – im guten Glauben – oft mehrere Kommunikationsfehler auf einmal. Dabei wird dem Kind durch Angehörige beispielsweise plastisch geschildert, wie zunächst „gebohrt“ wird. Gleichzeitig folgen, meist ungläubwürdige Erläuterungen, dass „alles gar nicht so schlimm“ sei. Schließlich kommt ein völlig verunsichertes Kind mit unnötig falscher Konditionierung erstmalig in die Sprechstunde. Es fürchtet sich einerseits, andererseits möchte es die Eltern nicht enttäuschen. Das ist ein sehr spezielles, psychologisches „Setting“, dessen sich jeder Zahnarzt bewusst sein muss. Die Eltern sollten daher zuvor instruiert werden, den anstehenden Zahnarztbesuch hinsichtlich der zu erwartenden Maßnahmen am besten gar nicht zu kommentieren. Vielmehr sollte der Zahnarztbesuch als notwendige Tatsache eher beiläufig kommuniziert werden. Etwaige eigene Phobien sollten die Eltern dem Kind nicht mitteilen. Das Kind wird von der Assistenz oder dem Zahnarzt persönlich im Wartezimmer abgeholt und begrüßt. Führt es ein Spielzeug mit sich, kann dies in eine kurze Unterhaltung, auch während diagnostischer/therapeutischer Maßnahmen, mit einbezogen werden. Im Zentrum der Kommunikation steht

die einfühlsame, verbale und bewusst nonverbale Interaktion. Blickkontakt, verbunden mit einem Lächeln, ist als expressive Körpersprache in Verbindung mit respektvoller Berührung unabdingbar. In der Regel finden Diagnostik und ggf. Therapie auf dem Schoß der Vertrauensperson (Elternteil) statt. Der Befund wird spielerisch, aber dennoch stringent aufgenommen und ggf. mit scherzhaften Formulierungen durchsetzt: „Hast Du überhaupt schon Zähne?“, „Sind die an den Füßen? Ach so ... im Mund ... zeig mal bitte.“; „Sind das Jungs- oder Mädchenzähne?“²⁶ usw. Paryab und Arab¹³ belegten erneut den Nutzen der bekannten Vorgehensweise nach dem Prinzip „Tell-Show-Do“²². Der Autor entscheidet von Fall zu Fall, ob er behandlungserklärend oder zu einem völlig anderen, kindgemäßen Thema (Geschichten, Film, Buch) kommuniziert. Im letzteren Fall werden Diagnostik sowie Behandlungsmaßnahmen scheinbar „nebenbei“ durchgeführt.

Das zahnärztliche Instrumentarium wird mit harmlosen Assoziativnamen belegt. Ist eine therapeutische Maßnahme notwendig, soll sie schmerzarm und sehr zügig erfolgen. Denn ein Erinnerungs- und Lernvermögen beim Kind ist aktiv und kann ungünstig prägende psychische Verfasstheiten ankern. Je länger eine Behandlung dauert, umso lebhafter wird sie erinnert. Die Faustregel „Lebensalter des Kindes mal drei = maximale Behandlungsdauer in Minuten“², ist eine gute Orientierung. Bewusst unvollständige Kariesexkavation sowie die nicht-restaurative Karieskontrolle sind, wenn klinisch vertretbar, daher in dieser Lebensphase auch empfohlen¹⁷. Immer ist eine nonverbale Vermittlung von unbedingtem und stringentem Vorgehen unerlässlich. Mit Lokalanästhesie sollte nicht gespart werden. Sie kann nach vorheriger Oberflächenanästhesie und zusätzlich geschickter, suggestiver „Verbalberieselung“ meist leicht erfolgen¹. Kurze Missfallensäußerungen („Au!“) sind generell in allen Lebensphasen Teil der Bewältigungsstrategie²⁴ und brau-



Das persönliche Abholen aus dem Wartebereich schafft erstes Vertrauen

chen nicht unterdrückt zu werden. Dies sollte den Eltern aber gegenüber entsprechend angekündigt werden. Es hat sich in der Praxis bewährt, zu erwartende, unangenehme Empfindungen dem Kind vorsorglich umzudeuten („wenn es kitzeln sollte, darfst du auch lachen“ usw.), jedoch ohne, dass der Eindruck einer Lüge beim Kind entsteht. Jede Sitzung sollte dem Kind gegenüber immer als Erfolg dargestellt werden. Dabei wird selbstverständlich ganz viel gelobt. So, wie Gefühle scheinbar rationale Körperreaktionen mit Körpersprache dominieren, ist das in gewissem Umfang auch umgekehrt möglich und kann bewusst genutzt werden. Eine willentlich erzeugte, körperliche Entspannung führt zu einer beruhigten, mentalen Einstellung. Initiiertes, stimuliertes Lachen entkrampft körperlich und seelisch. „Wenn du jetzt rausgehst, darfst du ganz laut lachen und so allen zeigen, dass alles ganz in Ordnung ist.“ Über das nach der Sitzung äußerlich angeregte „Fröhlich-Sein“ entsteht parallel eine entspannte Gemütsverfassung.

Eine deutlich demonstrierte Behandlungsunwilligkeit beim Kind ist in jedem Fall eine Herausforderung. Wer es beherrscht, kann hypnotische Techniken adjuvant zum Einsatz bringen^{2, 3, 18}. Die fast immer vorhandene



Eine gute Kommunikationsbasis ist der Blickkontakt, verbunden mit respektvoller Berührung

hohe kindliche Phantasiebereitschaft ist dafür eine günstige Voraussetzung. Allerdings gelingt eine Tranceinduktion bei Kindern ebenso schnell, wie sie auch wieder verloren geht. Insgesamt kann Kinderhypnose als etwas für Fortgeschrittene angesehen werden. Eine adjuvante Lachgas-Sedierung erfordert neben der Beherrschung von Methodik und Indikationsstellung eine parallele, individuell abgestimmte psychische Führung beim Kind sowie das Zulassen der Nasenmaske. Bei absoluter Non-Compliance und ausgeprägter Behandlungsbedürftigkeit erscheint die Behandlung in Intubationsnarkose indiziert, weil hierbei viele Therapie-maßnahmen ohne psychische Traumatisierung auf einmal erfolgen können. Die Vertrauensbildung kann danach über anschließende harmlose Prophylaxesitzungen erfolgen.

Schulkinder (ca. 6. –17. Lebensjahr)
Die meisten Kulturen der Welt erkennen ein biografisches Wende-Phänomen etwa um das 6. Lebensjahr⁸. Die Kinder erleben gewaltige, intellektuelle Fortschritte mit der Entwicklung bewusster Eigenwahrnehmung. Der jeweils vorherrschende Kultur-Kodex wird assimiliert²⁵. Es entsteht zunehmend zielorientiertes Denken nach Belohnungsprinzipien im Rahmen vorgefun-

dener Vorbild-Konzept-Konstrukte. Es bildet sich die Zeitempfindung, durch die viele zyklische und chronobiologische Abläufe vektorieell-linear erlebt werden.

Die allmählich verankerten Ideen, Überzeugungen und Verhaltensmuster der Umgebung werden auch als „Meme“⁶ zusammengefasst. In diesem Lebensabschnitt können die wichtigsten Ursachen für spätere Phobien gesucht werden⁷. Die Frage, wie stark die Langzeitverankerung solcher Prägungen im Kindes- und Jugendalter ist, wird unterschiedlich gesehen²¹. Ganz entscheidend ist, dass sich jetzt das Selbstwertgefühl bildet – eine wesentliche Voraussetzung für das Einordnen der eigenen Persönlichkeit in den Kontext der Sozialumgebung. Jede interpersonelle Aktion ist grundsätzlich von Wertschätzung bzw. Akzeptanz oder Verletzung der jeweiligen Selbstwertgefühle gekennzeichnet²³. Das lässt auch das Empfinden in Bezug auf entwicklungssoziologische Statusbegriffe entstehen⁵. Hoch-, Tief- und Gleichstellungsstatus sind Grundlage jeder dramaturgischen Theateridee¹⁰ und somit (überhöhter) Ausdruck der Rolle auf der tatsächlichen Lebensbühne, in der sich jeder Heranwachsende allmählich sieht. Man kann die Phasen 6.–12. (kindlicher Jugendlicher) und 13.–17. Lebensjahr (älterer Jugendlicher) unterscheiden.

Bei der ersten Gruppe (6.–12. Lebensjahr) sind üblicherweise aus zahnmedizinischer Sicht die Wechselgebissphase und ggf. kariöse Läsionen von Bedeutung. Die Rollenverteilung während Untersuchung und Behandlung muss für das Kind immer klar erkennbar sein: Der Zahnarzt hat im Sprechzimmer die Führung. In die Kommunikation können vorsichtig, allmählich rational, argumentative Elemente eingeflochten werden. Vertrauensbildende Gesprächsthemen können sich auf Schule, Freunde, Hobbys beziehen. Teilweise hat man es bereits frühzeitig mit sehr verständigen Kindern zu tun, manchmal zeigt

sich im Gespräch mit dem Kind, dass eine langsamere Entwicklung vorliegt. Entsprechend flexibel muss der Umgang gestaltet werden.

Es ist empfehlenswert, nur einen Elternteil im Sprechzimmer zuzulassen. Hat man das Gefühl, dass der mitanwesende Elternteil einen ungünstigen Einfluss im Sprechzimmer ausübt, ist ein sanftes Hinausbitten – auch gegen den Willen des Kindes – hilfreich. Denn auf diese Weise wird der emotionale Rückzugsweg zum „vertrauten, mitfühlenden Angehörigen“, von dem das Kind vielleicht sogar die Einleitung eines Behandlungsabbruchs von außen ersehnt, rigoros abgeschnitten. Die Aufmerksamkeit des Kindes muss sich dann allein auf den Zahnarzt richten. Es wird immer sehr viel mit Lob gearbeitet. Den Ehrgeiz anstachelnd, kann man dem Kind ankündigen: „Mal sehen, ob du heute auf meiner Liste der besten Patienten den Platz 3 erreichen kannst. Ein Kind hat vorhin den zweiten Platz errungen.“ Nach der (erfolgreichen) Sitzung verkündet man: „Du bist sogar auf Platz 1 gelangt!“²⁰.

Blickkontakt hat Schlüsselfunktion

Immer ist es äußerst wichtig, auf dem direkten Blickkontakt zu bestehen und eine Kommunikation aufzubauen, die von einer sanft-dominanten Durchsetzungshaltung des Zahnarztes gekennzeichnet sein muss. Dieses nonverbale „Dominanz-Signal“ wird vom „gedankenlesenden“ Kind wahrgenommen. Verweigert das Kind den Blickkontakt, wird umso nachdrücklicher darauf gedrungen. Wenn der Blickkontakt, trotz mehrmaliger Bitte durch das Kind nicht erwidert wird, sollte die Sitzung abgebrochen werden. Wird beim nächsten Termin ein ähnliches Verhalten deutlich, muss nach einer Alternative gesucht werden. Eine adjuvante Lachgassedierung setzt, wie schon erwähnt, ein gewisses Mindestmaß an Kooperationsfähigkeit (Akzeptieren der Nasenmaske)

und einen psychischen Rapportaufbau voraus. Erhärtet sich der Eindruck, dass der junge Patient einfach noch nicht „über seinen Schatten springen“ kann oder will, ist bei umfangreichem Behandlungsbedarf ein Eingriff in Allgemeinarkose angezeigt. Anschließend wird dann über Prophylaxesitzungen versucht, eine normale Behandlungsbereitschaft herzustellen.

In jedem Fall erzeugt eine aus der Perspektive des Kindes erfolgreich verlaufende Zahnarztsitzung ein Stolz-Sein- und Glücksgefühl. Ein abschließendes Geschenk in genau diesem Augenblick kann zu einer sehr starken Verankerung der positiven Erinnerung beitragen. Hier kommt eine Analogie zum posthypnotischen Befehl zum Tragen.

Zwar wird eine Vielzahl von Standard-Geschenk-Sammlungen kommerziell angeboten, doch sind sie wegen ihres gleichermaßen geringen materiellen und emotionalen Wertes meist nur sehr kurzlebige Anker.

Viel besser ist ein individualisiertes Geschenk. Weil gerade das Staunen dazu beiträgt, den Moment der Glücksempfindung als zeitloses, frohes „Dasein im Jetzt“ zu konservieren, sind Wertschätzungen mit Überraschungs-Effekt besonders nachhaltig. Sie können materiell und immateriell sein.

Die zweite Gruppe dieses Altersabschnitts, vom 13. Lebensjahr an, kann als Beginn des Jugendalters mit allmählichem Übergang in das Erwachsenenalter angesehen werden. Der Zahnwechsel ist jetzt fast abgeschlossen. Es gibt auch hier unterschiedlich fähbare Patienten. Die Kommunikation ist immer mehr wie bei Erwachsenen möglich. Dennoch ist die Besonderheit der Pubertät zu beachten. Obwohl gerade in dieser Lebensphase viel Wert auf das äußere Wirkungs- und Erscheinungsbild gelegt wird, überwiegt die Abneigung

vor der zahnärztlichen Behandlung manchmal so stark, dass kariös-entstandene Frontzahnsituationen paradoxerweise akzeptiert werden. Gegen den Willen des Patienten ist eine Behandlung nicht möglich. Erkennt man den Status der trotzigen Non-Compliance und hat gleichzeitig den Eindruck, dass rationale Verständigkeit vorhanden ist, ist es nach der Erfahrung des Autors durchaus legitim, auch mit Zwickmühlen zu arbeiten. So darf durchaus versucht werden, ein „konstruktives Schamgefühl“ beim jungen Patienten zu installieren. Damit ist gemeint, dass man eine souveräne Haltung als Zahnarzt bewahrt und deutlich zu verstehen gibt, dass der Patient sich mit Unvernunft zweifellos selbst einen Schaden zufügen wird, der ihm möglicherweise zu unpassender Gelegenheit Probleme bereiten kann. Auf diese Weise wird der jugendliche Patient letztlich in die Rolle des selbstverantwortlichen Entscheiders geführt.

Einsatz besonderer Effekte bei der Kinderbehandlung in der Zahnarztpraxis

Es gibt Publikationen^{11,14}, die Zauberkunststücke als Schlüssel zu einer primären Vertrauensbildung empfehlen. Das ist möglich. Der Autor vorliegender Publikation tut das nicht und nutzt derartige Effekte auch nicht als Element der Konfusion oder Faszination im hypnotherapeutischen Sinne. Der Autor ist der Auffassung, dass ein nachhaltiges Zutrauen über das Vorführen eines Zauberkunststücks in der vorbereitenden oder akuten Behandlungssituation nicht erreicht werden kann. Kinder durchschauen taktische Bemühungen der Erwachsenen erfahrungsgemäß recht schnell. Sie wollen gern Handpuppen sehen sowie Zauberkunststücke vorgeführt bekommen. Bei dieser „Eisbrecher“-Taktik besteht die Gefahr, dass sich der Zahnarzt durchaus manipulierbar macht, weil der junge Patient geschickt, um weitere Effekte bittend,

den eigentlichen Behandlungsbeginn hinauszögern kann. Respektspersonen, die auch mit Vertrauen arbeiten (Lehrer, Erzieher ...), müssen auch ohne Tricks und „Hokuspokus“ eine akzeptierte Autorität erreichen, auch wenn es um unangenehmere Aufgaben geht. Deshalb ist grundsätzlich zu vermitteln, dass, wie neben anderen wichtigen, aber manchmal wenig beliebten Dingen im Leben, auch Zahnbehandlungen zum Alltag gehören.

Ein Zahnarzt muss daher auf die Wirkung seiner Persönlichkeit mit echter Zuwendung vertrauen. Die absolute Intention, in den nächsten Minuten zweifelsfrei eine Diagnostik und ggf. Behandlung durchzuführen, sollte immer unmissverständlich verbal und nonverbal kommuniziert werden. Der Zahnarzt befindet sich auch während der Kindersprechstunde in der schon erwähnten „Verwirklichungs- oder Durchsetzungstrance“. Sie ist bestimmt von einer Ausstrahlung, die Freundlichkeit mit Bestimmtheit verbindet. Aus seiner Erfahrung heraus verwendet der Autor demonstrativ externalisierte Behandlungsmotivationen als Hilfsmittel zur sekundären Vertrauensfestigung ausschließlich nach erfolgter Behandlung. Sie erfüllen dabei vordergründig eine Belohnungsfunktion, ähnlich der üblichen Standard-Geschenke. Sekundär werden sie zusätzlich zum positiven „Anker“ des durch gelungenes Zulassen der Behandlung eingetretenen Stolz-Sein-Gefühls. Damit wird indirekt das Selbstwertgefühl des kleinen Patienten gestärkt. Es entsteht so ein länger anhaltender „post-Rapport“.

Das ausdrückliche Verwenden des schon in Folge 2 erwähnten „postsessionalen Momentes“ will dramaturgisch gut durchdacht sein und muss schnell zu einem unvergesslichen, verblüffenden Augenblick des Besonderen werden. Zur positiven Verankerung eines Zahnarztbesuchs nach Behandlungsabschluss empfiehlt der Autor bei Kindern das Mitgeben von außergewöhnlichen

Belohnungen, z. B. Verbalrätsel, Bilderrätsel (Doodles), Bastelvexierspiele und Zauberkunststücke. Eine wirkungsvolle Präsentation erfordert jedoch genaue Überlegungen hinsichtlich des Effekts und praktikabler Anwendbarkeit sowie Übung. Eine Münze „mit Zauberkraft“ wird so zum einzigartigen Talisman. Gerade Rätsel, Scherzfragen und Kunststücke, die man erklärt, kann das Kind zu Hause oder in der Schule selbst vorführen, das verschafft ihm ein Anerkennungsgefühl durch das Besitzen von einer einzigartigen Fähigkeit – die es von seinem Zahnarzt erhalten hat!

Das Kind wird dadurch auf mehreren Ebenen „stärker“ gemacht und gleichzeitig phobieprotektiv konditioniert. Der Autor bittet nachdrücklich darum, diese kleinen Rätsel und Kunststücke auch als durchaus wertvolle „Perlen“ zu betrachten. Sie sollten – trotz aller scheinbaren Einfachheit – gut einstudiert werden und mit einer sinnvoll wirkenden Geschichte dramaturgisch unterlegt präsentiert werden.

Rätsel, Vexierspiele, Kunststücke schaffen Vertrauen, Ablenkung und Kommunikation

Möglichkeit 1: Wortspiele/Scherzfragen

In guten Büchern zum Thema wie auch im Internet gibt es zahlreiche mathematische Rätsel oder Wortspiele sowie Scherzfragen, die letztlich intelligente Unterhaltung bedeuten können und nichts kosten. Meistens ist allerdings die Fähigkeit zum Zeichnen, Rechnen, Lesen und Schreiben Voraussetzung.

Stellvertretend sei ein originelles Beispiel gebracht, das weitgehend unbekannt ist. Es stammt aus dem älteren Buch „Der Señor und die Punkte“¹⁹. Die Aufgabe lautet: Mache aus dem Satz „Auf dem Tisch liegt ein Stock.“ einen Reim. Und zwar so, dass sich die Worte in diesem Satz reimen. Es soll kein neuer

Teil dazu gedichtet werden. Also nicht: „Auf dem Tisch liegt ein Stock und am Stuhl hängt ein Rock“. Nein, der Satz soll „in sich“ gereimt werden. Die möglicherweise anwesenden Eltern sind oft genauso ratlos wie das Kind und können bei diesem Spaß gut mit einbezogen werden. Der Autor macht es häufig so, dass er die Aufgabe in derselben Sitzung immer und immer wieder erneut stellt und dann nebenbei die Untersuchungs- und Behandlungsmaßnahmen durchführt. Denn das Nachdenken über die Lösung ist eine hervorragende Ablenkung. Am Ende erfolgt schließlich die Auflösung (denn in fast allen Fällen kommt niemand auf die Lösung): Man muss beide Substantive buchstabieren: „Auf dem Te – i – es – ce – ha liegt ein Es – te – o – ce – ka.“ Für Kinder ist es eine totale Überraschung. Sie können am nächsten Tag Mitschüler und auch Lehrer beeindrucken – und sich positiv an den Zahnarztbesuch erinnern.

Möglichkeit 2:
Bilderrätsel – Doodles

Einfache Bilderrätsel sind eine ebenso geniale Variante, mit ganz simplen Mitteln einen eindrucklichen Effekt zu

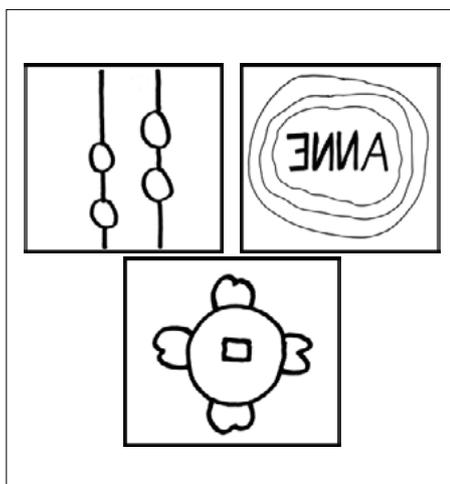


Abb. 1 – (v.l.n.r.): Pandabär am Baum – man sieht nur die Tatzen, Anne „verkehrt“ in schlechten Kreisen, vier Herren beim Kartenspiel – eine Karte fällt unter den Tisch und alle vier bücken sich, um sie aufzuheben

erreichen. Dem Autor imponieren dabei besonders die sogenannten „Doodles“ (Kunstwort aus d. Engl.: „doodle“ für Skizze und „riddle“ für Rätsel) des amerikanischen Komikers Roger Price aus den 1950er Jahren. Er druckte sie auf Servietten und verkaufte diese Sets an Restaurants, die damit ihren Gästen die Wartezeit auf die geordneten Gerichte verkürzten. Die Doodles bestehen durch klare, einfache Linien und bieten meistens eine überraschende Auflösung. Man kann sie auf einem kleinen Block mit einem dickeren Faserschreiber sehr einfach zeichnen. Auch hier kann das Kind das Rätsel anderen Familienmitgliedern oder Schulfreunden stellen und sich somit im positiven Sinne mit einer Sache produzieren, die es bei seinem Zahnarzt „erlernt“ hat. Drei Beispiele für Doodles sind in Abbildung 1 dargestellt.

Möglichkeit 3:
Denksportaufgaben

Beispiel „Die verrückte Papierfigur“
Man zeigt ein dachähnliches, speziell zugeschnittenes und gefaltetes Papier, etwa von Spielkartengröße, auf dem Tisch stehend. Der Ratende soll nun mit einem gleich großen, aber ungefalteten und nicht eingeschnittenen Papier sowie einer Schere das Objekt nachbasteln. Dazu darf er das Vorbild von allen Seiten genau betrachten. Nur Berühren ist ausdrücklich nicht gestattet. Die Lösung scheint den meisten Menschen vollkommen unmöglich, weil ein gutes dreidimensionales Vorstellungsvermögen benötigt wird.

Man sehe sich die Abbildung 2 an. Das Papier wird zunächst mittig gefaltet. Dann mit einer Schere wie angegeben dreimal bis zum Falz eingeschnitten. Es entstehen fünf Areale, die nun – verdreht – gefaltet werden. Bei richtiger Ausführung erscheint es wie ein Dach, auf dem auf unerklärliche Weise ein langes, durchgehendes Feld auf dem First aufrecht steht.

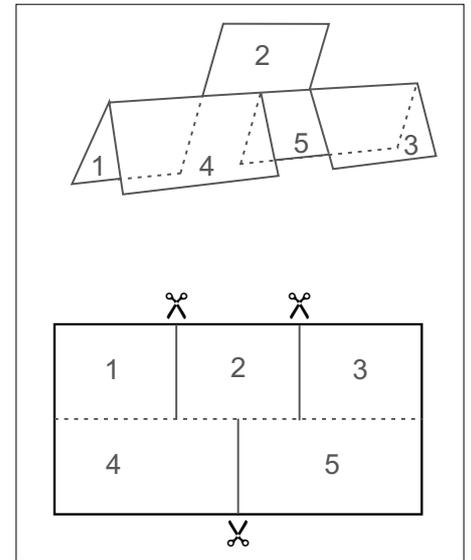


Abb. 2 – Nach dem Einschneiden und Falten des Rechtecks müssen nur das Feld 3 und 5 „verdreht“ zurückgeklappt und das Fenster 2 aufgeklappt werden

Möglichkeit 4:
Geschicklichkeits-Kunststücke

1. Korkentrick

Das ist ein alter, aber weitgehend unbekannter Effekt. Manche führen den Trick mit Streichhölzern, manche mit kleinen Batterien vom AA-Typ vor. Mit Korken geht es am besten. Es lässt sich auch hervorragend mit den dickeren Watterollen in der Zahnarztpraxis ausführen.



Abb. 3 – Korkentrick mit Watterollen

Der Spaß liegt darin, dass es dem Zuschauer trotz mehrmaligen Betrachtens der Bewegungsabfolge schwer gelingt, den Effekt überhaupt nachzumachen. Am Ende steht die Erklärung und die Weitergabe der Lösung ist durchaus erlaubt.

Die Präsentation haben wir in einem kleinen Film festgehalten, der abrufbar ist unter dem **Homepage-Link**.

Man führt das Ganze ein- bis zweimal vor, sodass der Zuschauer, frontal gegenüber stehend, alles genau verfolgen kann.

Das Geheimnis liegt in der Art und Weise, wie die Watterollen ergriffen werden.

Aus der Sicht des Vorführenden muss die linke Hand in der Supinationsstellung liegen. Die rechte Hand nähert sich in der Pronationsstellung von oben. Daumen und Zeigefinger der rechten Hand ergreifen die linke Watterolle so, wie es sich hierbei natürlicherweise ergibt. Entscheidend ist nun der Griff mit der linken Hand. Der Daumen der linken Hand ergreift die Watterolle der rechten Hand an dem Ende, das in die Handfläche der rechten Hand gerichtet ist! Die Richtung des Daumens ergibt sich im Prinzip auch ganz von allein. Der Zeigefinger der linken Hand muss nun außen um den rechten Daumen herumgeführt werden, um die rechte Watterolle an der Fläche zu erfassen, die man als Vorführender sieht. Es ist hierfür meistens sehr hilfreich, wenn beide Ellenbogen leicht angehoben werden und sich beide Hände ein wenig drehen. Es sollten auf jeden Fall Daumen und Zeigefinger benutzt werden. Nicht auf die Mittelfinger ausweichen! Am Anfang scheint es etwas schwierig, hat man die Sache aber erst einmal verstanden, geht es ganz leicht. Die Bewegungen sollen in jeder Phase flüssig, aber entspannt und langsam erfolgen.

2. Bogumil beugt die Burgzinne

Das ist ein sehr, sehr einfaches Kunststück, das aufgrund seiner Tricktechnik nur für junge Patienten im Vorschulalter oder maximal bis zur zweiten Klasse geeignet ist. Dort jedoch verfehlt es seine Wirkung sehr selten.

Auch dieses Kunststück haben wir verfilmt und ist als Tutorial anzusehen auf unserer Homepage.

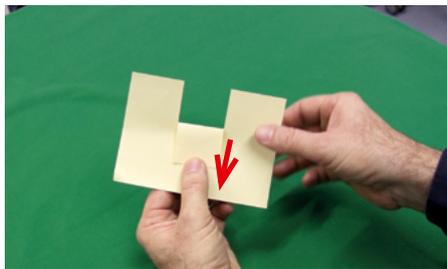


Abb. 4 – Mit zwei Schnitten und einem Falz wird aus einem Notizzettel die Burgzinne



Abb. 5 – Der Zahnarzt zeigt, wie jedes Kind zum starken Bogumil wird und den Trick selbst vorführen kann

Homepage-Link für alle Video-Tutorials: www.zahnaerzte-in-sachsen.de/zahnaerzte (Publikationen/Zahnärzteblatt/Fachbeitrag)

Ein etwa quadratförmiges Stück Papier wird **vor der Vorführung** zweimal von oben bis zur Mitte eingerissen/eingeschnitten und die so entstandene Zunge nach hinten unten (d. h. zum Vorführenden) geklappt. Hält man das Papierstück nun so in der Hand, wie in der Abbildung zu erkennen, kann man durch ein heimliches Nach-unten-Ziehen des Daumens die Lasche nach unten in Pfeilrichtung (s. Abb. 4) bewegen, was den oberen Teil des Papiers (also die beiden „Zinnen“) zu einer Rückwärtsbewegung bringt.

Der Zuschauer muss frontal auf das Papier sehen, so, dass der eingeklappte Zungenteil nicht wahrgenommen wird. Man erklärt hierzu, dass man einen unsichtbaren Faden (oder ein unsichtbares Haar) in der anderen Hand habe, mit dem man die beiden Papier-Ohren nach

hinten ziehen könne. Die simultane Bewegung der rechten Hand mit dem angeblichen Faden in synchroner Bewegung des linken Daumens nach unten, wobei die Zunge nach unten gezogen wird, bewirkt eine lustige Illusion.

Die Erklärung wird natürlich anschließend unbedingt gegeben, damit das Kind dann später den Trick selbst vorführen kann.

Die ganze Sache kann durch Erzählen einer Geschichte erheblich aufgewertet werden. Etwa vom starken Burgwächter Bogumil, der mit einem einzigen Haar die steinerne Burgzinnen verbiegen konnte, um sich so bei Regen darunter zu stellen ...

3. Die Zaubermappe

Hier wandert ein flacher Zettel in einer kleinen Mappe hin und her.



Abb. 6 – Die Zaubermappe ist doppelt öffnend und hat besonders angeordnete Gummibänder

Obwohl die Mappe selbst nicht als give away geeignet ist (hoher Herstellungsaufwand bzw. Kaufpreis), kann sie als scheinbar nebensächliches Objekt die Bestellkarte bzw. die Visitenkarte zum magischen Gegenstand werden lassen. Das seitenwechselnde, eingelegte Objekt wird durch die begleitende Geschichte zur „Hauptperson“ gemacht und anschließend verschenkt. Das Prinzip dieses Zauberhilfsmittels ist sehr alt. Aktuell wird es auch unter „Bus Drivers Wallet“ (Busfahrer-Brieftasche) vertrieben. Es handelt sich um eine brieftaschenähnliche Mappe, die auf beiden Innenseiten Bänder hat, und die sich heimlich von beiden Seiten öffnen

lässt. Die Mappe lässt sich auch selbst herstellen (Video siehe [Homepage-Link](#) Seite 25).

Die Funktionsweise ist auch in einem kurzen Film abzuschaun, und ebenso, wie man sich die geheime Trickhandlung aneignet (Video siehe [Homepage-Link](#) Seite 25).

Wichtig ist, dass das Öffnen der Mappe von der anderen Seite her absolut unauffällig geschieht, also gut kaschiert wird. Zum wirklichen Wunder wird es nur, wenn die Handhabung so erfolgt, wie im Link beschrieben. Wer den Effekt sicher beherrscht, kann auch das „Einfädeln“ des Papiers, wie im Link gezeigt, hinzufügen.

4. Die Zaubermünze

Dieses Kunststück ist das wirkungsvollste, aber auch schwierigste.

Noch komplexer fiele die Beschreibung aus, deshalb haben wir auch zu diesem Trick eine filmische „Lehrunterweisung“ produziert (Video siehe [Homepage-Link](#) Seite 25).

Unter Mitwirkung des Kindes erscheint und verschwindet eine Münze in freier Hand. Die Münze wird dadurch zu einem ganz besonderen Objekt, sie wird anschließend dem Kind als Talisman geschenkt. Dem Autor sind viele Fälle bekannt, in denen die Beschenkten diese Münze viele Jahre lang, bis hin in das Erwachsenenalter im Portemonnaie aufbewahren. Der Effekt beruht technisch auf reiner Handfertigkeit und erfordert einige Übung. Wer sich die Zeit von etwa zwei Monaten zum Einstudieren nimmt, wird für viele Jahre ein sehr verblüffendes Kunststück parat haben.

Die Münze sollte einen Durchmesser von ca. 3 bis 3,5 cm aufweisen. Derartige Münzen bekommt man kostengünstig als Kiloware im Internet. Sehr geeignet sind zum Beispiel alte, englische 1-Penny-Münzen, die nicht mehr zirkulieren. Metrisch kleinere Münzen, wie 2-Euro-Stücke, sind ungeeignet. Sie sind nicht nur technisch schwieriger (!) zu handhaben,

sondern auch optisch nicht so schön. Das Grundprinzip besteht in der sogenannten „falschen Übergabe“ der Münze von einer in die andere Hand. Das Wiedererscheinen erfolgt durch ein heimliches „Laden“ der eigentlich leeren Hand. Man übe alle Handbewegungen am besten vor einem Spiegel. Dabei schaut man sowohl direkt auf seine Hände als auch indirekt auf das Spiegelbild. Vor dem eigentlichen Trick wird für das Kind gut sichtbar die Münze mehrmals von einer Hand in die andere gegeben. Der Zuschauer wird unterbewusst so konditioniert, dass die Münze immer tatsächlich von einer in die andere Hand gegeben wird. Nun erfolgt die Trickhandlung – mit vollkommen identischem Bewegungsablauf, aber mit dem Unterschied, dass die Münze heimlich in der rechten



Abb. 7 – Die Zaubermünze mit mindestens 3 cm Durchmesser befindet sich in der rechten Hand



... wird bei der scheinbaren Übergabe zunächst versteckt in der rechten Hand festgehalten



und wird erst nach einer wiederholten „nahen“ Begegnung der Hände in die leere linke Hand fallengelassen

Hand verbleibt. Hierzu wird die Münze mit einer ganz leichten Anspannung des Daumenballens gegen den Kleinfingerballen (Mondberg) gehalten. In der Fachsprache der Zauberkunst wird ein geheimes Verbergen in der Hand als „Palmage“ bezeichnet. Die beiden Finger, die die Münze scheinbar festhalten, werden ohne Hektik zur linken Hand geführt, die sich um die beiden Finger schließt und die Münze offensichtlich nun übernommen haben. (Das muss einige Wochen geübt werden.) Dabei ist es wichtig, sowohl die Handbewegungen als auch die gesamte Körpersprache genauso wirken zu lassen, als würde die Münze richtig übergeben. Auch die Finger der linken Hand (Fingernägel) sollten so liegen, wie bei der tatsächlichen Übergabe.

Die Situation ist nun, dass der Zuschauer glaubt, die Münze befindet sich in der linken, geschlossenen Hand. Die Konzentration des Zahnarztes richtet sich nun auf die linke Hand. Man könnte nun die linke Hand öffnen und als leer präsentieren, aber besser ist, die Finger der linken Hand aneinander zu reiben. Danach öffnen sich die Finger nacheinander und zuletzt werden Zeigefinger und Daumen aneinander gerieben. Erst zum Schluss wird die gesamte Hand als leer gezeigt. Es ist wichtig, dass die rechte Hand, die ja heimlich die Münze verbirgt, vollkommen entspannt, nebensächlich leicht das Blickfeld verlässt. Ein anschließendes Aneinanderreiben beider Hände, wie beim Händewaschen, ist eine zusätzliche Finesse zur Demonstration der Leere, wobei die rechte Hand (in der ja die Münze verborgen ist) immer den Handrücken zum Zuschauer hält. Das Wiedererscheinen der Münze ist ebenfalls nicht ganz leicht. Vom Prinzip her wird die Münze aus der rechten Hand unbemerkt in die linke Hand fallen gelassen, während diese sich dreht. Die Trickhandlung besteht darin, dass sich beide Hände bei dieser Bewegungsabfolge so nahe kommen, dass die rechte Hand die Münze einfach in die noch offene Handfläche der linken Hand fallen lassen kann, die sich danach

sofort schließt. Der Zuschauer darf das natürlich nicht bemerken. Jetzt verlässt die rechte Hand das Blickfeld und man fordert den Zuschauer auf, an der Stelle zu klopfen/zu reiben, wo es ihm gerade vorgemacht worden ist.

Nachdem der Zuschauer dies tat, wird die linke Hand nach oben gedreht und ganz langsam geöffnet. Die begleitende Geschichte bzw. Erläuterung könnte sein, dass man behauptet, im Herkunftsland der Münze gäbe es keine Portemonnaies. Vielmehr beherrschten die Menschen dort noch die Kunst des sog. „Zer-Faltens“. Das heißt, man faltet die Münze in der Hand so lange „in sich selbst zusammen“, dass sie schließlich unsichtbar ist und schwebend um den Besitzer ihn überall hinbegleitet. Bei Bedarf wird über ein Klopfen auf den Handrücken ein „Ent-Falten“ eingeleitet, was

die Münze schließlich wieder sicht- und verwendbar macht. Die Münze wird nun dem Zuschauer bzw. dem Kind als Geschenk übergeben. Es wird ihm gesagt, dass die Münze bei ihm auch verschwinden würde, allerdings erst, wenn er den 18. Geburtstag gefeiert habe. Bis dahin erfüllt sie jedoch eine wirksame Funktion als Talisman in diversen Lebenslagen.

Zusammenfassung

Liebe Kollegen, mir ist bewusst, dass ich mich weit in psychologisches Terrain gewagt habe. Die Artikelfolge ist in einem Zusammenhang zu sehen, weil nur so das Verständnis für die Phobieproblematik als Ganzes möglich werden konnte. Seit 30 Jahren bin ich approbiert und bis heute als Fachzahnarzt für Oralchirurgie tätig. Ich habe seit dieser Zeit mit besonderer Hingabe auch Kinder und Phobiepatienten

gern betreut. Es würde mich freuen, wenn Sie den einen oder anderen Gedanken aufnehmen oder auch diskutierten. Ein ganz wichtiger Punkt ist für mich, ein Verständnis dafür zu entwickeln, dass wir als Zahnärzte eine Schlüsselfunktion beim Entstehen von Behandlungsphobien haben. Dabei spielt die Lebensphase der Kindheit und Jugend eine prägende Rolle. Deshalb sollte der Aspekt der Phobie-Prävention in das gängige Prophylaxekonzept der Kinder- und Jugendzahnmedizin ausdrücklich integriert werden.

Quellen/Literaturverzeichnis zu Teil 3:
www.zahnaerzte-in-sachsen.de/zahnaerzte (Publikationen/Zahnärzteblatt/Literaturverzeichnis)

*Dr. med. dent. Torsten Glas
niedergelassen in Leipzig*



Fortbildungsakademie der LZKS

Sächsischer ZMV-Tag 6. April 2019, 9–16 Uhr • Zahnärztehaus Dresden

Vorträge (85 Euro) 9–13 Uhr

Humor ist, wenn man trotzdem lacht!

Aktuelles zum QM-Handbuch

Feuer & Flamme – Brandschutz in der Zahnarztpraxis

Hoher Krankenstand und ständig wechselndes Personal – Beide Situationen souverän meistern

Update Abrechnung

Helle Rothe, Bremen

Inge Sauer, Dresden

Tobias Räßler M.Sc., Dresden

Wilma Mildner, Dresden

Uta Reps, Dresden

Workshops (je 40 Euro) jeweils 14–18 Uhr

W1 Die Energiespritze – Fordern Sie Ihr Gehirn, den Körper, die Sprache und das kreative Denken

Helle Rothe, Bremen

W2 Rund um meinen Arbeitsplatz in der ZAP – Pflichten, Rechte, Ergonomie, ...

Tobias Räßler M.Sc., Dresden

W3 Im Nebel der Grauzone – Analogleistungen

Uta Reps, Dresden

W4 Ist die alte Generation spießig und die junge Generation verantwortungslos? –

Wilma Mildner, Dresden

Im Berufsalltag voneinander lernen!

Informationen: Fortbildungsheft Praxismitarbeiterinnen, 1. Halbjahr 2019, S. 7

www.zahnaerzte-in-sachsen.de (Praxisteam/Fortbildung), Telefon 0351 8066-113, Frau Nitsche

Anmeldung: Homepage www.zahnaerzte-in-sachsen.de (Praxisteam/Fortbildung)

per Post Fortbildungsakademie der LZK Sachsen, Schützenhöhe 11, 01099 Dresden

per E-Mail fortbildung@lzk-sachsen.de, per Fax: 0351 8066-106



Wir gratulieren

60	05.03.1959	Dr. med. Carmen Paul , Freiberg	15.03.1939	Dr. med. dent. Vera Schwarz , Leipzig	
	09.03.1959	Dipl.-Stom. Vera Dimic , Zittau	18.03.1939	Dr. med. dent. Annelies Mackeldey-Cholewa , Leipzig	
	12.03.1959	Dipl.-Stom. Michaela Lorenz , Dresden	24.03.1939	Ute Wehnert , Markkleeberg	
	15.03.1959	Dipl.-Stom. Cornelia Bernhardt , Crimmitschau	81	20.03.1938	Dipl.-Med. Brigitte Unger , Leipzig
	18.03.1959	Dipl.-Stom. Marion Riede , Belgershain	82	08.03.1937	Dipl.-Stom. Valentina Steinbrecher , Ohorn
	22.03.1959	Dr. med. Beate Berndt-Thiel , Pirna	83	05.03.1936	Dr. med. dent. Norbert Herzinger , Bärenwalde
	24.03.1959	Prof. Dr. med. habil. Barbara Noack , Dresden		20.03.1936	Dr. med. dent. Gisela Gottschalk , Leipzig
	28.03.1959	Dipl.-Stom. Katrin Mauermann , Neugersdorf		24.03.1936	Dr. med. Manfred Glaser , Leipzig
	29.03.1959	Dipl.-Stom. Lutz Freudenberg , Bernsdorf	84	01.03.1935	Dr. med. dent. Christa Roßmann , Demitz-Thumitz
65	04.03.1954	Dipl.-Stom. Rita Uxa , Dresden		15.03.1935	Dr. med. dent. Klaus Schmutzler , Chemnitz
	11.03.1954	Dipl.-Stom. Jutta Frenzel , Großbröhrsdorf		28.03.1935	Renate Wolter , Leipzig
	12.03.1954	Dipl.-Med. Isa-Undine Scheibe , Schkeuditz	85	14.03.1934	MR Manfred Jehmlich , Flöha
	16.03.1954	Dr. med. Tilo Tanner , Leipzig		25.03.1934	SR Dorothea Sengebusch , Sebnitz
	20.03.1954	Dipl.-Med. Sylvia Gabsdiel , Mulda		26.03.1934	Dr. med. dent. Bernd Halbauer , Crimmitschau
	22.03.1954	Dipl.-Stom. Heidrun Kinder , Thalheim		23.03.1932	OMR Doz. Dr. med. habil. Gottfried Walther , Chemnitz
	22.03.1954	Dipl.-Stom. Jürgen Leiwelt , Neustadt	87	11.03.1931	Dr. med. dent. Manfred Strobel , Ellefeld
	28.03.1954	Peter Albinus , Neugersdorf	88	07.03.1929	SR Dr. med. dent. Marlis Kranke , Dresden
70	04.03.1949	Dipl.-Stom. Axel Petrick , Radeberg	90	25.03.1929	OMR Prof. Dr. med. Heinz Nossek , Pirna
	26.03.1949	Dr. med. Viktor Logwin , Leipzig		10.03.1928	OMR Dr. med. dent. Heinz Fischer , Wurzen
75	04.03.1944	Dr. med. dent. Klaus Gäbler , Radebeul	91	21.03.1924	OMR Hans-Georg Müller , Döbeln
	05.03.1944	Dipl.-Med. Ute Kotztin , Chemnitz	95	21.03.1923	SR Senta Gruner-Günschel , Dresden
	05.03.1944	Dipl.-Med. Gisela Schmidt , Schwarzenberg	96		
	12.03.1944	Dr. med. Gundula Schönweiß , Zwickau			
80	02.03.1939	SR Dr. med. dent. Roman Bentele , Dippoldiswalde			
	06.03.1939	Manfred Heusinger , Frankenberg			

Jubilare, die keine Veröffentlichung im Zahnärzteblatt Sachsen wünschen, informieren bitte die Redaktion.



Neun Punkte, die Sie bei einer geplanten Selbstständigkeit beachten sollten

Was ist wirklich wichtig?

Haben Sie ein Angebot für eine Berufsausübungsgemeinschaft (Gemeinschaftspraxis) oder eine Einzelpraxis erhalten oder sind Sie auf der Suche danach, sollten Sie die folgenden neun Punkte – als eine Art „Checkliste“ – beachten:

1. Passt das Angebot?

Würde die Tätigkeit zu Ihrer Work-Life-Balance und Ihrem Lebensplan passen? Ist es das, was Sie sich vorgestellt haben?

2. Überbewerten Sie nicht den Kaufpreis!

Sollten Sie auch einen Kaufpreis mitgeteilt bekommen, bewerten Sie nicht gleich aufgrund des Kaufpreises. Drei Aspekte relativieren die Höhe des Kaufpreises:

- die zurzeit bestehenden geringen Zinsen,
- Sie können den Kaufpreis steuerlich verwerten (siehe Ziffer 3) und
- Relation zu Ihrem möglichen zukünftigen Umsatz/Gewinn.

Ob der Kaufpreis 10.000 EUR höher oder niedriger ist, ist keinesfalls unwichtig! Aber bedenken Sie: Betrachtet man die 10.000 EUR in Relation zu dem Gewinn, den man beispielsweise in den nächsten 25 Jahren erzielen kann, sieht das oft nicht mehr so gravierend aus:

Beispiel:

Der Gewinn beträgt pro Jahr 180.000 EUR. Über 30 Jahre sind das insgesamt 5,4 Millionen EUR. Setzt man die 10.000 EUR in Relation zu den 5,4 Mio. EUR, ergibt sich eine Relation von 0,185%.

Ein billiger Kaufpreis allein macht nicht glücklich. Es ist wichtig, dass al-

les andere auch passt, wie die Entfernung vom Wohnsitz, die Lage in der Stadt oder auf dem Lande, die Nähe zum Kindergarten oder Schule, die Immobilie in der die Praxis liegt, der Schnitt der Praxis, das Potenzial der Praxis und vieles mehr!

3. Suchen Sie sich einen Steuerberater!

Suchen Sie sich einen erfahrenen Steuerberater, der sich mit Ihrer Branche auskennt. Sprechen Sie mit ihm den möglichen Kaufpreis durch, überlegen Sie gemeinsam Handlungsalternativen. Der Kaufpreis kann bei einer Einzelpraxis in der Regel verteilt über 3 bis 5 Jahre steuerlich vollständig „verwertet“ werden. Das heißt, er sorgt für diesen Zeitpunkt für eine erhebliche Steuerverminderung. Bei einer Gemeinschaftspraxis kann er auf einen Zeitraum von 6 bis 10 Jahren verteilt, steuerlich vollständig verwertet werden.

4. Suchen Sie sich eine Bank!

Es macht vieles einfacher, wenn Sie sich eine Bank aussuchen, die sich mit Ihrer Branche gut auskennt.

5. Bestimmen Sie den Kapitalbedarf!

Bestimmen Sie zusammen mit Ihrem Steuerberater oder der Bank Ihren Kapitalbedarf für die Selbstständigkeit. Der Kapitalbedarf setzt sich aus drei Komponenten zusammen:

- dem Kaufpreis,
- den Investitionen für die Praxis und die Geräte und
- den laufenden Kosten der ersten sechs Monate für Personal, Miete ...

6. Bauen Sie sich ein Praxisteam auf!

Entscheidend – neben Ihrer fachlichen Kompetenz – ist das Team mit dem Sie täglich zusammenarbeiten.

Bauen Sie sich ein Team auf. Halten Sie die guten Mitarbeiter beispielsweise mit steuergünstigen Gutscheinen, Erholungsbeihilfen, ...

7. Tilgen Sie Ihre Darlehen frühzeitig!

Haben Sie keine Angst vor Darlehen! Es kann wirtschaftlich sinnvoll sein, Darlehen aufzunehmen. Aber der erste Schritt in Ihrem Vermögensaufbau sollte sein, diese Darlehen möglichst schnell wieder zu tilgen. Nehmen Sie sich ein realistisches Ziel vor, wann die Darlehen getilgt sein sollen – z. B. „mit 55 Jahren will ich schuldenfrei sein!“

8. Schließen Sie eine Vorsorgevollmacht ab!

Nehmen Sie hierzu Kontakt zu einem Rechtsanwalt auf.

9. Denken Sie über eine modifizierte Zugewinnngemeinschaft nach!

Wenn Sie verheiratet sind, sollten Sie sich bei einem Rechtsanwalt über die sogenannte „modifizierte Zugewinnngemeinschaft“ informieren und ggf. solch eine Vereinbarung mit Ihrem Ehepartner abschließen.

Autoren: Dr. Jörg Schade, Dipl.-Kfm., Steuerberater und Wirtschaftsprüfer und Stefan Barsch, Dipl.-Kfm., Steuerberater

Weitere Informationen:

BUST – Steuerberatungsgesellschaft mbH – Steuerberatung für Ärzte
Telefon 0511 2807022
www.BUST.de

Alle Herstellerinformationen sind Informationen der Produzenten. Sie geben nicht die Meinung des Herausgebers/der Redaktion wieder.

Fortbildungen, die begeistern – im Future Center

Die Future Dental Academy bietet auch 2019 wieder zahlreiche implantologische zweitägige Fortbildungen (Freitag/Samstag) an.

Neu ist die Zirkon-Implantat-Fortbildung am Samstag, der „BioWin!- & Smart Grinder-Tag“. Der Smart Grinder erzeugt durch Partikulierung eines extrahierten Zahns autologes Knochenersatzmaterial (KEM) – der Goldstandard von KEM dank vieler Knochenwachstumsfaktoren in den Zähnen – sogar mehr als im Knochen selbst. Socket Preservation ist z. B. ein typischer Einsatz für den Smart Grinder.

Das Implantatsystem ist ausgereift und bereits seit 2004 zugelassen – zahlreiche wissenschaftliche Studien belegen u. a. die Osseointegrationsrate von 95,8%. Die Implantate zeichnen sich durch eine besonders raue Oberfläche und einen geringen Aluminiumoxid-Anteil von lediglich 0,25% aus.

„Keramik ist nicht schwieriger als Titan – aber anders!“ Deshalb legen wir allen „Keramik-Interessierten“ nahe, eine spezielle Fortbildung zu besuchen, um alle Tricks dieses Materials kennen zu lernen.



BioWin! Keramik Implantate, ein- und zweiteilig

Keramik ist „in“ – aber es war nicht das Ziel, irgendein Keramik-Implantat anzubieten, sondern ein Implantat-System, das sich nahtlos in das MIMI-Insertions-Protokoll einfügt

Der Freitag gehört ganz der minimal-invasiven Insertions-Technik. Das Insertionsprotokoll „MIMI“ inkl.

des internen, direkten Sinuslifts, die CNIP-Navigation (Cortical Navigated Implant Procedure) sowie die horizontale Distraction ohne Bildung von Mukoperiostlappen. Mit diesen Techniken kann man in der Regel völlig ohne Augmentation mit KEM, selbst schwierige Fälle, z. B. mit extrem schmalen Kieferkämme, lösen. Alle Kursinhalte werden in einem Hands-on-Workshop mit Übungen an Knochen und Spezialmodellen sowie den „kleinen Tipps & Tricks“ vertieft, die oftmals über Erfolg oder Komplikationen einer Implantation entscheiden! Parallel wird für die ZFA's wieder ein Praxismarketing-Kurs angeboten; der zweitägige ZFA-Kurs (Freitag und Samstag) kann auch unabhängig von einer ZA-Fortbildungsteilnahme gebucht werden.

Das komplette Kursprogramm 2019 und die Termine findet man auf der Homepage www.1-fda.com oder ist per Telefon unter 06734 914080 anzufordern.

Weitere Informationen:

Champions-Implants GmbH
Telefon 06734 914080
www.champions-implants.com

IDS in Köln

Die Internationale Dental-Schau, die vom 12. bis 16. März 2019 in Köln stattfindet, ist bei der nationalen und internationalen Dentalbranche gesetzt.

Zur weltgrößten Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik werden rund 2.300 Unternehmen aus über 60 Ländern in Köln erwartet. Damit ist auf der IDS die gesamte Dentalbranche inklusive aller internationalen

Marktführer in einer einzigartigen Angebotsbreite und -tiefe vertreten: angefangen beim zahnärztlichen Bereich, über den zahntechnischen Bereich sowie Infektionsschutz und Wartung, bis hin zu Dienstleistungen, Informations-, Kommunikations- und Organisationsmitteln. Mit ihrer Vollumfänglichkeit und Innovationsdichte unterstreicht die IDS eindrucksvoll ihre Bedeutung als zukunftsweisender Taktgeber der Dentalbranche.

Mehr Informationen:

Koelnmesse GmbH
Messeplatz 1, 50679 Köln
www.ids-cologne.de/
Tickets online oder an der Tageskasse

Alle Herstellerinformationen sind Informationen der Produzenten. Sie geben nicht die Meinung des Herausgebers/der Redaktion wieder.

Zahnarztversicherungen im Vergleich

Berufshaftpflicht-, Kranken-, Lebens-, Berufsunfähigkeits-, Renten-, Unfall-, Praxis-, Rechtsschutzversicherung und Praxisfinanzierung – über 40 Ärzte-Spezialanbieter zur Auswahl.

Ihr individuelles, kostenloses Angebot erhalten Sie bei:

G. HAGER, VERSICHERUNGSMAKLER GmbH, Bahnhofstraße 15, 95444 Bayreuth
Telefon 0921 7313433, Fax 0921 5073137, E-Mail: jung-hager-gmbh@t-online.de

Teams wirksam führen

So binden Sie Ihre Mitarbeiter/-innen langfristig

Fortbildungsreihe in Berlin

- **Selbstmanagement** für Chefs • 18.03.2019
- **Mitarbeitergespräche** erfolgreich führen • 19./20.03.2019
- **Teamführung** – effektiv leiten und delegieren • 11./12.06.2019
- **Systemische Praxisführung** – die Praxis nachhaltig gestalten (zweiteilig) • 19./20.08. und 23./24.09.2019



Dr. med. dent. Anke Handrock
info@handrock.de
Tel.: 030 - 64 30 590



www.handrock.de

Praxisabgabe

Allgemeinzahnärztl. Praxis in DD, 2 BHZ, zentral gelegen, mit langjähr. Patientensamm, altershalber abzugeben zum 01.07.2019, geringe Miete, günstige Konditionen, familiäres Klima, eingespieltes Praxisteam, Teilzeit mgl.
Chiffre: 1122

ZA-Praxis in Leipzig – 1 BHZ innerhalb einer Praxisgemeinschaft, aus Altersgründen abzugeben.
praxis49@web.de

Markt



Steile Straße 17
01259 Dresden
Tel. (03 51) 2 03 36 10
Fax (03 51) 2 03 36 60
www.KFO-aus-Sachsen.de

2 DÜRR XR24 Pro Röntgenentwicklungsautomaten für OPG und Zahnfilm (Bj. 2015 und 2002) funktionstüchtig und in gutem Zustand günstig zu verkaufen.
Info: 03571 406779 oder 0151 50743833

Anzeigenberatung:
Frau Joestel
03525 718624

Praxiseinrichtungen

- 3D-Praxisplanung
- objektbezogene Einrichtung
- Praxismöbel online bestellen

Klaus Jerosch GmbH
Info-Tel. (0800) 5 37 67 24
Mo - Fr: 07.00 - 17.00 Uhr
www.jerosch.com



Zuschriften auf Chiffre-Anzeigen bitte an

Satztechnik Meißen GmbH
Anzeigenabteilung
Chiffre-Nr.
Am Sand 1c, 01665 Nieschütz

ZahnRat

Patientenzeitung der Zahnärzte



Bestellen Sie hier verschiedene themenbezogene Ausgaben des ZahnRat für Ihren Wartebereich.



Nachbestellungen unter

www.zahnrat.de

E-Mail: m.palmen@satztechnik-meissen.de

Telefon: 03525 7186-0

Fax: 03525 7186-12



Versandkosten (zzgl. 7 % MwSt.)

Menge	Preis/Bestellung	Versand	Gesamt
10 Exemplare	2,60 €	2,40 €	5,00 €
20 Exemplare	5,20 €	2,80 €	8,00 €
30 Exemplare	7,80 €	4,70 €	12,50 €
40 Exemplare	10,40 €	5,00 €	15,40 €
50 Exemplare	13,00 €	5,20 €	18,20 €