



HAMBURGER ZAHNÄRZTEBLATT



Nr. 4 // April 2009 // 49. Jahrgang // ISSN 0933-9299 // C 81 46

www.zahnaerzte-hh.de



Die Zahnrettungsbox erhielten alle Hamburger Schulen, das neue Manni-Milchzahn-Buch ging an alle Kindergärten und Zahnarztpraxen und die Gewinner des LAJH-Wettbewerbes wurden in der KZV prämiert – Prophylaxe auf allen Ebenen im März.

AUFMACHER:

Politbarometer: beste Stimmung

AUS DEM INHALT:

Prophylaxe für Kitas und Schulen

Pavillon 47a „platt“

Sprechstunde beim NDR

HEFTTHEMEN IN KÜRZE

Das **Politbarometer** der Hamburger Zahnärzte ergab eine erstaunlich positive Stimmung und einen gewissen Trend zur Tradition. Mehr dazu auf der nächsten Seite.

Der historische Pavillon 47a auf dem Gelände des UKE gehört offenbar der Vergangenheit an. Traurige Gewissenheit für die Hamburger Zahnärzte. Die Kammer bemühte sich noch um eine bessere Entscheidung. Mehr auf Seite 5.

Dr. Thomas Clement vom Kammervorstand saß vor einigen Tagen bei NDR 90,3 und beantwortete Hörerfragen. Wie es ihm dabei erging, schildert er auf Seite 7.

Die LAJH stellte allen Hamburger Schulen eine Zahnrettungsbox zur Verfügung (Seite 9), verlieh im März die Preise beim Kindergartenwettbewerb (Seite 10) und sie stellte den Hamburger Kindergärten das neue „Manni Milchzahn“ Buch vor (Seite 12).

AUFMACHER

- 3 Politbarometer:
Beste Stimmung und meist klare Meinungen

NACHRICHTEN

- 5 Historischer Pavillon 47 a auf dem Gelände des UKE
- 6 Buch: Notfallmanagement für Zahnärzte
- 7 Sprechstunde „On Air“
- 8 Realsatire: Preisbewusste Kronen
- 9 Zahnrettungsangebot für Hamburger Schulen
- 10 Preisverleihung LAJH-Wettbewerb
„Besuch beim (Paten)-Zahnarzt“
- 12 „Manni Milchzahn“ jetzt als Buch
- 14 Sylter Praxistag am Mittwoch, 27. Mai
- 15 Osteuropas Wirtschaft in schweren Turbulenzen
- 16 Buch: Der ältere, multimorbide Patient in der Zahnarztpraxis
- 19 Persönliches
- 19 Buch: Die Zahnarztpraxis als Marke
- 24 Fortbildungsangebote

Altes HZB gesucht?

Alte Ausgaben des Hamburger Zahnärzteblattes finden Sie als PDF-Dateien auf der Website www.zahnaerzte-hh.de in der GBG für Zahnärzte.

IMPRESSUM

Herausgeber: Zahnärztekammer Hamburg, Möllner Landstraße 31, 22111 Hamburg, Tel.: 73 34 05-0, Fax: 73 34 05-75, E-Mail: info@zaek-hh.de, und Kassenzahnärztliche Vereinigung Hamburg, Katharinenbrücke 1, 20457 Hamburg, Tel.: 361 47-0, Fax: 36 44 70, E-Mail: info@kzv-hamburg.de
Verlag und Anzeigen: Pharmazeutischer Verlag Dr. Horst Benad, Zinnkrautweg 24, 22395 Hamburg, Tel.: 60 04 86-11, Fax: 60 04 86-86
Druck: Heigener Europrint GmbH, Theodorstraße 41 n, 22761 Hamburg, Tel.: 89 10 89
Redaktion: Gerd Eisentraut, Tel.: 73 34 05-17, Fax: 73 34 05 99 17, Postfach 74 09 25, 22099 Hamburg, E-Mail: gerd.eisentraut@zahnaerzte-hh.de
Redaktions-Sekretariat: Regina Kerpen, Tel.: 73 34 05-18, E-Mail: regina.kerpen@zaek-hh.de
 Einsendungen von Zuschriften und Anfragen bitte nur an die Redaktion. Die Redaktion übernimmt keine Gewähr für den Inhalt der amtlichen Mitteilungen der Körperschaften und solcher Artikel, deren Verfasser namentlich genannt sind. Für unaufgefordert eingesandte Zuschriften oder Fotos wird keine Garantie oder Rücksendung gewährt. Der Nachdruck, auch auszugsweise, ist grundsätzlich verboten, für offizielle Mitteilungsblätter anderer zahnärztlicher Landes- oder Bundesorganisationen unter voller Quellenangabe erlaubt.
 Für Hamburger Zahnärzte ist der Bezugspreis des Hamburger Zahnärzteblattes mit dem Mitgliedsbeitrag für die beiden Körperschaften abgegolten.

POLITBAROMETER: BESTE STIMMUNG UND MEIST KLARE MEINUNGEN

Die Hamburger Zahnärzte blicken zuversichtlich wie nie in die Zukunft. Das ist eines der überraschenden Ergebnisse der letzten Befragung des Politbarometers der Hamburger Zahnärzte. Allerdings: Nur eine kleine Minderheit der Hamburger Zahnärzte plant in diesem Jahr noch größere Praxisinvestitionen. Die meisten befragten Zahnärzte wollen nichts anschaffen oder planen nur Ersatzinvestitionen. Weitere Trends: Eine Mehrheit spricht sich für die Einführung von PAR-Festzuschüssen aus, und mit überwältigender Mehrheit wollen die befragten Zahnärzte auch künftig ohne spezielle Zertifizierung in allen zahnmedizinischen Bereichen tätig sein dürfen.

Zu jeder Befragung des Politbarometerkreises gehört seit der ersten Befragung im Jahre 2003 die Frage nach der allgemeinen Zufriedenheit: „Wie wird sich Ihrer Meinung nach in den nächsten 12 Monaten Ihre Praxis entwickeln?“ Das Ergebnis: Eine bessere durchschnittliche Schulnote als 2,4 gab es noch nie. Ein Wermutstropfen: Jeder 7. Zahnarzt gab keine Antwort auf diese Frage, und 8,5 Prozent der Befragten werteten mit „ausreichend“ und schlechter.

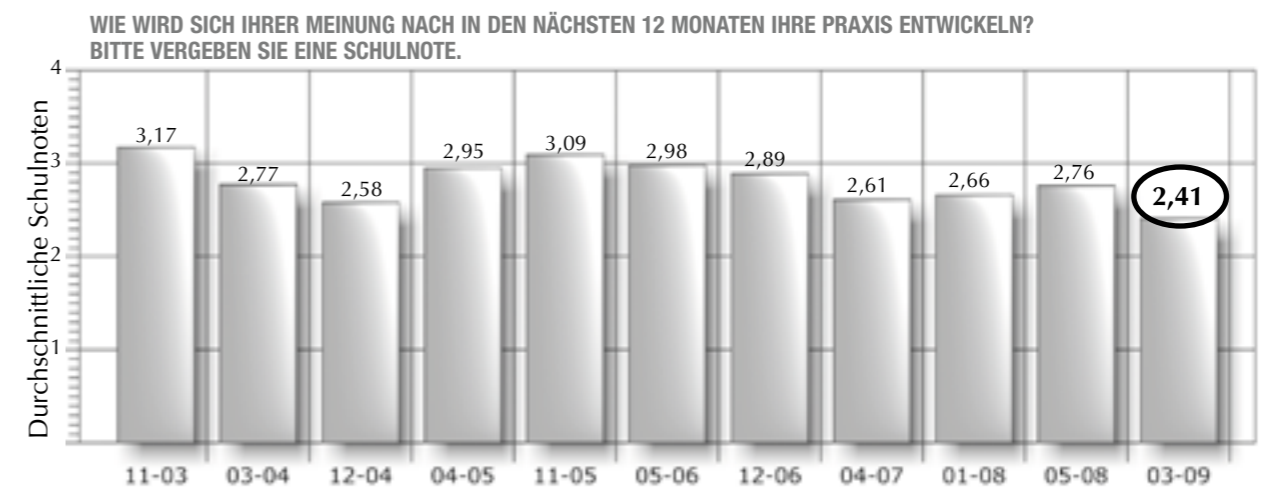
Nur rund 10 Prozent der befragten Zahnärzte planen in diesem Jahr noch größere Praxisinvestitionen. Das ist ein weiteres Ergebnis des Politbarometers der Hamburger Zahnärzte. Die meisten befragten Zahnärzte (36 Prozent) wollen nichts anschaffen oder planen nur Ersatzinvestitionen (54 Prozent).

Der Basistarif der PKV ist offenbar noch zu neu auf dem Markt. 81 Prozent der befragten Zahnärzte hatten Ende Februar noch zu wenige Patienten mit dieser Versorgung in der Praxis, um darüber fundiert werten zu können. Aber 17 Prozent stellten fest, keine guten Erfahrungen gemacht zu haben, und nur ein Zahnarzt hatte ausschließlich gute Erfahrungen gemacht.

Angesichts wenig flexibler Honorierungssysteme denken einige zahnärztliche Berufsverbände laut darüber nach, dass künftig nur speziell fortgebildete Zahnärzte (vermutlich die Mitglieder des jeweiligen Verbandes) einzelne zahnmedizinische Gebiete abrechnen dürfen. Die befragten Hamburger Zahnärzte sind einer Meinung: So weit darf es nicht kommen. Sie wollen auch künftig die ganze

Therapiepalette anbieten dürfen. Der Zahnarzt als Generalist der Zahnmedizin soll erhalten bleiben. Nur zwei Zahnärzte meinten in der Befragung, dass dies angesichts fester Budgets der Krankenkassen den einzig sinnvollen Weg zum Überleben der Praxis darstellt. 92 Prozent waren gegenteiliger Auffassung.

Die traditionellen Öffnungszeiten einer Zahnarztpraxis werden offenbar in vielen Praxen in Frage gestellt – mit unterschiedlichem Ergebnis: Rund 24 Prozent der Befragten stellten fest, dass erweiterte Öffnungszeiten bei ihren Patienten nicht angenommen wurden. Nur jeder siebte Zahnarzt hat mit längeren Öffnungszeiten guten Zuspruch seiner Patienten erlebt. Ein Viertel der Zahnärzte bietet individuelle Termine auch außerhalb der normalen Öffnungszeiten an oder hat auf



Deutschland versinkt im Krisengejammer – und die Hamburger Zahnärzte gehen mit relativ hoher Zuversicht in die nächsten Monate. Das Politbarometer der Hamburger Zahnärzte stellte jedenfalls mit einer knappen Note 2 die beste Zufriedenheitsquote aller Umfragen fest.



In einigen Berufsverbänden gibt es Überlegungen, einzelne Behandlungsbereiche, z. B. Endo, PAR, nur noch für Spezialisten zugänglich zu halten. Wie beurteilen Sie diese Forderungen?

Bin dafür	3,4 %
Bin dagegen	91,5 %
Unentschieden	5,1 %

ein Schichtsystem mit wechselnden Öffnungszeiten durch die Wochentage umgestellt. Offenbar möchte nur eine Minderheit der Patienten auch frühmorgens, abends oder am Wochenende zum Zahnarzt gehen. Ein Kommentar eines Zahnarztes: „Unsere Patienten sind abends genauso geschäftig wie wir – dabei kommt nichts Gutes heraus.“

Bewegung besteht auch hinsichtlich des Praxisangebotes – jeder zweite befragte Zahnarzt plant konkret eine Ausweitung seines Angebotes. Jeder siebte befragte Zahnarzt plant die Anstellung eines Kollegen. Weitere knapp 14 Prozent planen eine Kooperation beispielsweise in einer Gemeinschaftspraxis.

Der GOZ-Referentenentwurf war zum Zeitpunkt der Umfrage noch nicht vom Tisch. 7 Prozent der Befragten begrüßten die geplante neue GOZ, und mehr als die Hälfte kann die Auswirkungen nicht abschätzen, vermutlich weil zu wenige Details des Entwurfs bekannt waren. Aber: 34 Prozent waren sich sicher, die



Der Festzuschuss für ZE hat sich offenbar bewährt. Würden Sie es für sinnvoll halten, wenn so ein Festzuschuss auch in anderen Bereichen wie bei der PAR eingeführt wird?

Ja	61,0
Nein	30,5
Ich weiß nicht.	8,5

bestehende GOZ lieber behalten zu wollen.

Kein klares Bild ergab die Frage nach der Themengestaltung des Zahnärztetages. Ob eher ein breites Themenspektrum angeboten werden sollte, was 31 Prozent der Befragten unterstützen, oder ob eher ein spezielles Thema ausführlicher behandelt



Im März findet die IDS statt. Wie ist Ihre Investitionsbereitschaft für 2009?

Keine Investitionen	35,6
Nur Ersatzinvestitionen	54,2
Größere Investitionen	10,2

werden soll, was 34 Prozent meinten, wurde durch die 25 Prozent relativiert, die keine Meinung zu dieser Frage hatten.

et



Der neu eingeführte Basistarif der PKV steht in der öffentlichen Diskussion. Wie sind Ihre Erfahrungen mit dieser Patientengruppe in der Praxis?

Gute Erfahrungen	1,7
Keine Erfahrungen	81,4
Keine guten Erfahrungen	16,9

HISTORISCHER PAVILLON 47 A AUF DEM GELÄNDE DES UKE

Der historische Pavillon 47 a auf dem Gelände des UKE soll abgerissen werden. Studenten und Hamburger Zahnärzte haben darüber gegenüber der Zahnärztekammer Hamburg ihr Unverständnis und ihr Befremden zum Ausdruck gebracht. Sie forderten die Kammer auf, für den Erhalt zu kämpfen.

Das Präsidium der Kammer teilte dies im März dem Ärztlichen Direktor im UKE-Vorstand, Prof. Dr. Jörg F. Debatin mit.

Die Kammer stellte in den Schreiben unter anderem fest: „Der Pavillon 47 a gehört zu den Pavillons aus der Gründungszeit, die bei der ersten Erweiterung des UKE im Jahr 1892/93 errichtet wurden. Sie sind damit Beleg für historische Stadtplanung wie für damalige Maßstäbe im Krankenhausbau. Bedenkt man, dass beispielsweise die Auswandererhallen in der Ballinstadt

mühsam rekonstruiert werden mussten, sind hier die Originalbauten noch vorhanden. Ein Nutzungskonzept ließe sich sicherlich unter Einbeziehung des Freundes- und Förderkreises des UKE entwickeln. Dies zumal nach unserer Kenntnis auf dem Gelände keine anderweitigen Baumaßnahmen geplant sind.

Neben diesem historischen Aspekt ist weiter zu berücksichtigen, dass der Pavillon 47 a für Generationen Hamburger Zahnärzte ein wichtiger Bestandteil der nordwestdeutschen Kieferklinik ist. Auch die jetzigen Stu-

denten schätzen den historischen Pavillon, da er direkt an der Zahnklinik liegt und als einziger Hörsaal mit weniger als 100 Plätzen von der Kapazität her ideal für zahnmedizinische Vorlesungen geeignet ist.“

Prof. Sprekels und Dr. Pfeffer appellierten abschließend an Prof. Debatin: „Wir würden uns freuen, wenn Sie diese Aspekte in Ihre Überlegungen einbeziehen und Ihre Entscheidung noch einmal überdenken könnten.“

et **Stimmen dazu auf der nächsten Seite**

Hamburger Zahnärzte erinnern sich an den Pavillon 47a

Taube

Wir schreiben das Jahr 1947. Ich war im 3. Semester. Eine Vorlesung im Fach Physiologie durch den alten Prof. Gröbbels. (Zu der damaligen Zeit, so kurz nach Kriegsende, saßen die jüngeren Dozenten entweder noch in irgendwelchen Lagern fest oder hatten Lehrverbot.)

In einer dieser Vorlesungen ging es um die Physiologie des Nervensystems, heute speziell des ZNS. Um die Wirkungsweise der Pyramidenbahn zu demonstrieren, brachte der Herr Professor eine dekapitierte Taube mit,

setzte sie auf sein Pult und erklärte uns Studenten mit überzeugenden Worten, dass man die Pyramidenbahn durchtrennt habe und nun der Vogel nicht mehr fliegen könne. Aber kaum gesagt, erhob sich die Taube und flatterte zunächst ein bisschen durch den Hörsaal und ließ sich dann auf eines der unterhalb der Decke verlaufenden Gestänge nieder. Natürlich schallendes Gelächter seitens der Studenten!

Aber als sich die Wogen wieder geglättet hatten, Ruhe eingekehrt war, und auch der offensichtlich ebenfalls

überraschte Prof. Gröbbels seine Fassung wieder erlangt hatte, fuhr er mit seiner Vorlesung fort mit den Worten: „Sehen Sie, meine Damen und Herren, ein akademisch verlängerter Vorname ist noch lange kein Zeichen für Intelligenz!“ Und die Taube verharrte den Rest der Vorlesung auf ihrem Platz in luftiger Höhe.

Diese wahre Geschichte wird mich in Gedanken immer mit dem Pavillon 47a verbinden!

Dr. Rolf Ebhardt

Blutbild

Im Jahre 1972 sollte ein Student im Rahmen von „auscultando“ einen Patienten untersuchen. Im Rahmen der Anamnese gab er von sich: „Bei dem Patienten wurde ein Blutbild gemacht, da war aber auch nichts drauf zu sehen“.

Dr. Stefan Völcker

Bisslage

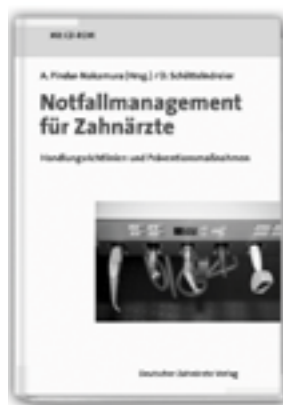
Im Pavillon 47 A bin ich groß geworden als Klinik-Student, habe dort später als OA Vorlesung gehalten und demonstriert, u.a. die Bisslage-Festlegung der Total-Prothese.

Ein dreister Student (ZA-Sohn) hielt mir die zeitaufwendige Methode vor und behauptete, damit könne man

kein Geld verdienen. Seine Testate holte er sich beim nachgiebigeren anderen OA.

Dr. Thore Litta

BUCH: NOTFALLMANAGEMENT FÜR ZAHNÄRZTE



Wenn es in einer Zahnarztpraxis zu einem Notfall kommt, zählt jede Minute! Zahnarzt und Mitarbeiterinnen sollten dann gut vorbereitet sein, um ruhig und überlegt zu handeln. Durch die QM-Richtlinien des Gemeinsamen Bundesausschusses sind Zahnärzte inzwischen verpflichtet, ein Notfallmanagement-System in der Praxis zu etablieren. Das vorliegende System kann eine

Praxis unabhängig vom QM-System anwenden, aber auch vorbereitend oder begleitend zur Implementierung des Qualitätsmanagements.

Das Buch enthält alle gesetzlichen Anforderungen, die erfüllt werden müssen

- Präventionsmaßnahmen, um Notfälle zu vermeiden
- Gutes Notfallmanagement spart Arbeitskraft und Kapital
- Mit Checklisten zur Dokumentation und für die Praxis QM
- Auf der CD-ROM gibt es alle Texte, Listen und Arbeitsmaterialien zum Ausdrucken

Notfallmanagement für Zahnärzte, Pindur-Nakamura, Angelika/Schöttdreier, Dirk (Hrsg.), Handlungsrichtlinien und Präventionsmaßnahmen, Deutscher Zahnärzte-Verlag 2009, 14,8 x 21 cm, broschiert, 68 Seiten, mit 18 Abbildungen und 2 Tabellen, ISBN 978-3-7691-3405-6, € 34,95.

Verlagsmitteilung

SPRECHSTUNDE „ON AIR“

Fragen Sie die Experten im Studio! So heißt das Motto der monatlichen Medizinsprechstunde des Senders NDR 90,3. Das Thema am 5.2. lautete „Zähne“.

Als Experten zur Medizinsprechstunde waren der Kollege Dr. Ulrich Konter (Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurg) und Christoph Kranich von der Verbraucherzentrale Hamburg sowie meine Person eingeladen. Das Sendungsformat erlaubt den Hörerinnen und Hörern ihre Fragen direkt an die Fachleute im Studio zu richten. Moderiert wird die Sendung von der Wissenschaftsjournalistin Marianne Förster.

„Sie beantworten die Fragen einfach genauso, wie Sie es auch in ihrer Praxis tun würden“, sagte mir Frau Förster als sie mich zu ihrer Sendung einlud. Klingt zunächst einfach und plausibel, war mein erster Gedanke.

Nur wenn ich in meiner Praxis die Fragen der Patienten beantworte, unterstütze ich die Antworten mit Modellen, Bildmaterial und unwillkürlich antrainierten Gesten etc.. Wie sollte das im Radio funktionieren? Mein zweiter Gedanke.

OK, ich habe durch meine Tätigkeit als Öffentlichkeitsreferent einige Erfahrungen mit den Medien. Allerdings handelte es hierbei meist um aufgezeichnete Rundfunk- oder Fernsehsendungen. Diese Sendung wird live gesendet und in ganz Norddeutschland gehört. Also jeglicher Blödsinn, den man von sich gäbe, würde unumkehrbar über den Äther gehen. Storno ausgeschlossen. Die Schlagzeile am

nächsten Tag: „Hamburger Zahnarzt nach Radiointerview bei 90,3 von den zahnärztlichen Kollegen geteert und gefedert.“ Mein dritter Gedanke.

Wie ich unschwer erkennen musste, machte sich nach meiner Zusage ein leichtes Spannungsgefühl im Magenbereich breit.

Das Studio befindet sich in einem Neubau auf dem NDR-Gelände am Rothenbaum. Da wir von der Redaktion angemeldet waren, verlief der Sicherheitscheck am Portal problemlos. Eine halbe Stunde vor Sendungsbeginn wurden wir freundlich von Frau Förster in Empfang genommen und auf die Sendung vorbereitet. Danach



**Autor
Dr. Thomas
Clement**

erklärte uns ein Techniker wie die Kopfhörer und Mikrofone funktionieren. Das Studio selbst ist hochmodern ausgestattet und erinnert ein wenig an die Brücke der Enterprise. Der aufmerksame Beobachter bemerkte jetzt ebenfalls eine kleine Nervosität bei Frau Förster. Der Grund: Dies war ihre erste Sendung im nagelneuen Studio und auch sie war noch nicht mit der Technik vertraut. Willkommen an Bord. Doch gleich nach Beginn der Sendung erkannte man den Profi. Ohne Zeitverzögerung wurde von der „normalen“ Unterhaltungsstimme auf die „die höre ich gerne“ Moderationsstimme umgeschaltet. Respekt!

Die erste Frage an mich. Ich antwortete, hörte aber die Stimme eines Fremden über den Kopfhörer. Kennen Sie das, wenn Sie ihre eigene Stimme vom Band hören? Grausam!

REALSATIRE: PREISBEWUSSTE KRONEN

Kam ein Handwerker zum Zahnarzt. Wollte er besonders billig seine zwei Kronen haben. Fragt er seine Krankenkasse, „Du, wo kann ich sparen meine Kohle bei die Zahnarzt?“ Sagt große Kasse: „Hier ist Liste, kannst Du schauen, staunen und sparen!“ Geht Handwerker wieder zu Zahnarzt. Sagt, „hier ist Liste, Du suchen billigstes Labor.“

Das bediente Klientel des Senders 90.3. lässt sich am besten mit 50 + umschreiben. Dementsprechend drehten sich die meisten Fragen der Hörerinnen und Hörer um Zahnersatz und natürlich um Implantatversorgungen. Weitere Themen waren u.a. Amalgam, Prophylaxe, Zusatzversicherungen und Auslandszahnersatz. Frau Förster hatte also recht, es sind die gleichen Fragen, die auch im Praxisalltag auftauchen. Die Nervosität ließ nach. Wie erging es meinen Interviewkollegen? Herr Dr. Konter beantwortete alle sein Fachgebiet betreffenden Fragen ruhig und souverän. Herr Kranich von der Verbraucherzentrale ist ein Medienprofi. Seine Antworten erfolgen (erwartungsgemäß) nicht immer konform mit unseren zahnärztlichen Meinung, jedoch keineswegs aggressiv. In den Punkten Zusatzversicherungen und Auslandszahnersatz

Der Zahnarzt schaut erstaunt auf die Labor-Liste der renommierten Krankenkasse, die eigentlich eine etwas bessere Kasse ist und daher auch etwas mehr für ihre Versicherten für die zahnärztliche Behandlung bezahlt. Auf diese deutliche Ansage des Patienten wollte der Zahnarzt erst nicht eingehen. Durch energisches Nachfassen des Patienten wollte er dann doch den Versuch wagen. Überraschung: Dies war keine Ansammlung von Importeuren von Fernost-Zahnersatz. Da sollte der Zahnarzt seinen HKP ins Web stellen und eine Auktion starten.

Durch die Auktion kam der Zahnarzt an ein Labor etwa 30 Kilometer von Hamburg entfernt. Kein Botendienst. Der Patient konnte seine Abdrücke selbst einpacken und an das Labor schicken. Das geschah ohne Murren. Sparen war ja die Parole.

entsprachen seine Aussagen sogar den Standpunkten der Zahnärzteschaft und gaben diesen damit zusätzliches Gewicht. Nur als das Thema private Abrechnung hieß, bedurfte es einiger korrigierender Erläuterungen meinerseits. Die Abrechnung über den 3.5 Satz GOZ ist nicht nur nichts „Böses“ sondern durchaus legitim und häufig notwendig für eine moderne Zahnheilkunde. Nach zwei Stunden, einer Menge Fragen und vielen Musiktiteln, die meine Jugend (oder war es die meiner Eltern?) begleitet haben, endete dann die Sendung. Schade, ich war gerade zur Hochform aufgelaufen. Wie schnell man doch vergisst.

Thomas Clement

„Die beiden Kronen kamen in einem Zustand, den ich in meinem Leben noch nicht gesehen habe“, stellte der Zahnarzt gegenüber dem HZB fest. Alles wackelte auf dem Sägemodell und die Kronen hatten Risse in der Keramik. Die Risse leuchteten auch dem Patienten ein, dass dies kein passender Zahnersatz ist. Der Zahnarzt stellte das Labor zur Rede, dass diese Arbeit unter aller Würde sei. Ein Labormitarbeiter meinte, es sei gerade viel zu tun. Einen zweiten Versuch wagte er allerdings nicht. Die Rechnung wurde freiwillig storniert. Der Patient ging mit diesem Ergebnis zu seiner Kasse und wollte dort Krach schlagen, weil die Kasse ihn schließlich durch die Liste zu diesem Labor geschickt hatte.

Das Ende vom Lied: Die Kronen fertigt jetzt ein Labor im Ausland.
et

ZAHNRETTUNGSANGEBOT FÜR HAMBURGER SCHULEN

Alle Hamburger Schulen bekamen nach den Frühjahrsferien eine Zahnrettungsbox geschenkt. Die Aktion der LAJH wurde von der KZV Hamburg aus Mitteln des Disziplinarausschusses gesponsert.

Ein Unfall mit Zahnverlust passiert schnell mal in der Schule. Die Tränen sind dann häufig schnell getrocknet, der Frontzahn aber liegt auf dem Boden. Wenn der Zahn jetzt schnell und ohne ihn zu reinigen in eine Zahnrettungsbox kommt, kann ein Zahnarzt diesen Zahn unter Umständen noch retten und damit eine teure Spätversorgung verhindern.



Dazu Dr./RO Eric Banthien, Vorstandsvorsitzender der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Hamburg: „Wir haben diese Boxen der LAJH bereits zum zweiten Mal gern zur Verfügung gestellt, da uns Zahnärzten an Zahnerhalt von klein auf an liegt.“ Die empfindliche Wurzeloberfläche des ausgefallenen Zahnes kann in der Zahnrettungsbox nach seinen Ausführungen etliche Stunden überleben, da die Nährlösung

die Zellen auf der Wurzeloberfläche erhält, bis ein Zahnarzt den Zahn wieder einsetzt. Dr. Banthien wies besonders darauf hin, dass der Zahn nach dem Unfall nicht mehr als nötig berührt und nicht gereinigt werde.

Nach den Erfahrungen der LAJH nutzen die Hamburger Schulen die Zahnrettungsbox. Die Box ist im Prinzip eine Einmalmaßnahme. Die kostenlos zur Verfügung gestellte Box soll für die Schulen ein Anstoß sein. Aber regelmäßig fordert eine Reihe von Schulen nach einem Unfall eine neue an.

Weitere Informationen zur Zahnrettungsbox: <http://www.medic.de/therapiefelder/zahnrettung/patienteninformationen/dentosafe>

Unabhängiger Assistentenstammtisch
Hamburger Assistenten haben ihren nächsten Stammtisch am Mittwoch, 17.06.2009, um 18:30 Uhr.
Thema: „CMD (Cranio-Mandibuläre-Dysfunktion)“
Referent: Dr. Bodo Severin von Gadomski, CMD-Clinic, Große Bleichen 30, 20345 Hamburg
Kontakt: Dr. Sara Maghmumy, Telefon: (0170) 900 72 30, **Mail:** Maghmumy@web.de **Web:** www.assi-stammtisch.de

NORDDENTAL Hamburg
Termin: Samstag, 05. September 2009, 09:00-17:00 Uhr
Ort der Veranstaltung: Halle A1 / Hamburg Messe
Organisation: CCC Gesellschaft für Marketing & Werbung mbH, Kleingedankstraße 11, 50677 Köln, www.norddental.de



PREISVERLEIHUNG LAJH-WETTBEWERB „BESUCH BEIM (PATEN)-ZAHNARZT“

Kindergartenkinder verbinden mit dem Zahnarzt offenbar nicht nur Angst und Schmerzen. Sie erleben ihre Zahnarztpraxis auch als spannenden Ort, mit vielen fremden Geräten und Gerüchen. Das zeigte sich beim Kreativ-Wettbewerb „Besuch beim (Paten)-Zahnarzt“ der LAJH, Landesarbeitsgemeinschaft Jugendzahnpflege, dessen Gewinner am Mittwoch ihre Preise erhielten.

Knapp 50 Kindergartengruppen beteiligten sich an dem Wettbewerb für Kindergartengruppen. Die sehr kreativen Arbeiten wurden mit insgesamt über 1.700 € ausgezeichnet. Die Kindergruppen beteiligten sich mit bunten Collagen, Klebearbeiten, Zeichnungen bis hin zu dreidimensionalen Figurengruppen. Die Arbeiten zeigen, wie intensiv sich die Kinder mit dem Thema Zahnarzt schon im Kindergartenalter auseinandersetzen.



Dr. Claus St. Franz zeigt hier den 3. Preis von der Kindertagesstätte Radickestraße.

PREISVERLEIHUNG

Die Preise übergab am Mittwoch, 25. März, Dr. Claus St. Franz, Jury-Mitglied, Zahnarzt und Stellvertreter der Vorstandsvorsitzender der KZV, Kassenzahnärztliche Vereinigung Hamburg. Die KZV übernahm die Kosten des Wettbewerbes.

Der erste Preis – ein Scheck über 555 Euro – ging an den KITA Stubbenhof, Gruppe Schulpiraten-Gruppe, Träger ist das Deutsche Rote Kreuz, im Stadtteil Neuwiedenthal.

Dr. Franz in seiner Laudatio zu dieser Arbeit: „Die Kinder bastelten ein großes Plakat mit Aussagen zum Zahnarztbesuch und eine Art Kopf, mit einem großen Mund, in den man hineinsehen kann. In diesem Kopf befindet sich ein Mini-Zahnarzt, die Zähne und eine Auflistung von zahn-schädlichen und zahnfreundlichen Nahrungs- und Genussmitteln. Auf dem Plakat haben einige Kinder ihre Meinungen dargelegt, wofür Zähne sind, was ein Zahnarzt macht und ob sie Angst vor dem Zahnarzt haben.

Die Jury war von der ungewöhnlichen Umsetzung der Aufgabe äußerst angetan. Die Kinder haben geklebt, gemalt, gebastelt und auch noch an einer Befragung teilgenommen. Die Jury meinte, dies sei die beste Arbeit.

Bemerkenswert bei den Aussagen der Kinder war meines Erachtens, dass keines der Kinder Angst vor dem Zahnarzt hat. Ich gehe davon aus, dass sie nur positive Erfahrungen bei einem meiner Kollegen hatten und dass wir Erwachsenen ihnen nicht durch Geschichten vor dem Bohrer



erst Angst gemacht haben. Wofür die Zähne gut sind, war ebenfalls eindrucksvoll. Die Kinder sagten, dass die Zähne zum Kauen und Beißen sind, aber auch zum Sprechen und gut aussehen. Der Zahnarzt ist nach Aussagen der Kinder dafür da, wenn ein Zahn wackelt, diesen zu entfernen. Der Zahnarzt hat eine coole Einrichtung schrieb ein anderes Kind und ein drittes meinte, der Zahnarzt zieht Zähne und putzt sie.

Den zweiten Preis – einen Scheck über 444 Euro – erhielt die „Airbus Kindertagesstätte Beluga“ aus Finkenwerder.

Dr. Franz in seiner Laudatio zu diesem Beitrag: „Die Gruppe erstell-



te ein Zahnbuch. Es enthält ganz viele Zeichnungen der Kinder vom Besuch beim Zahnarzt. Diesen Zeichnungen sind Fotos gegenüber gestellt, die konkret zeigen, was die Kinder beim Patenzahnarzt gemacht haben. Bemerkenswert ist nach Meinung der Jury, wie genau die Kinder die zahnärztliche Praxis registriert haben. Das spielerische Herantasten an Spritze, Spiegel und Sauger sowie das „Selbst-einmal-Zahnarzt-spielen“, muss bei den Kindern einen nachhaltigen Eindruck hinterlassen haben.“

Den dritten Preis – einen Scheck über 333 Euro – überreichte Dr. Franz an die Kindertagesstätte Radickestraße, Träger ist die Wabe e.V., in Langenbek (Harburg).



Dr. Franz in seiner Laudatio zu dieser Arbeit: „Die Kinder der Kindertagesstätte Radickestraße brachten das Thema dreidimensional auf den Punkt. Hier ist der Zahnarzt, dort das Kind. Das Kind wünscht sich den Zahnarzt offenbar als Zauberer mit einer Zauberspritze, grauem Haar und einem Zauberhut. Das Kind wartet auf einem bunten Stuhl, grell gekleidet und mit offenen Armen auf das, was da kommt. Die Hoffnung ist: Es

regnet kleine Sterne und die Zahnbehandlung ist vorbei. So etwa wie bei einer Hypnose. Wir wissen, dass dies in der Realität leider nicht so einfach ist, aber wir versuchen, der Hoffnung der Kinder zu entsprechen. Der Jury gefiel bei diesem Beitrag besonders die handwerkliche Versiertheit der Figuren und der Bemalung.“

Die LAJH vergab noch vier weitere Preise in Höhe von je 100 € an vier Kindergärten.

Alle ausgezeichneten Arbeiten können auf der Website der LAJH und www.lajh.de betrachtet werden.

ef



Regina Moc (links) und Regina Glaser von der LAJH präsentieren den ersten Preis des Kita-Wettbewerbes 2009 vom KITA Stubbenhof.



Dies ist der 2. Preis von der Airbus Kindertagesstätte Beluga.

Worten auch, wie wichtig es schon im Kindergartenalter ist, neben der systematischen Zahnpflege auch die Zähne vom Zahnarzt durchsehen zu lassen.

Fotos: Kerpen und et



„MANNI MILCHZAHN“ JETZT ALS BUCH

Das schwungvolle Puppentheaterstück „Manni Milchzahn“ zur Kariesprophylaxe mit viel Musik wird vom Holzwurm Theater durch die LAJH in Hamburger Kindergärten aufgeführt. Jetzt gibt es das Stück auch gedruckt als Buch. Die Leserin, der Leser muss dann allerdings selbst singen, wenn es auch Musik dazu geben soll. Der Manni funktioniert auch als Buch. Schwung brachte die KZV Hamburg in das Projekt, das schon lange angedacht war. Die KZV finanzierte aus Mitteln des Disziplinarausschusses die Erstauflage des Büchleins. So kamen jetzt alle Hamburger Praxen und alle Hamburger Kindergärten in den Genuss diese Buches, das es nicht im Buchhandel gibt.

Manni ist ein Milchzahn. Der letzte der Mohikaner. Denn inmitten bereits „fertiger“ Zähne ist er der letzte Milchzahn, der nicht ausfällt. Wenn man die Zähne Kurt, Hans, Bernd, Kuno und die anderen so ansieht, dann sehen sie alle etwas verschieden aus. Eben fast wie im richtigen Leben.



Die Grafikerin hat sich sehr viel Mühe gegeben. Manni ist deutlich der kleinste Zahn. Dann gibt es da noch die Zunge

Elvira und Borstig die Zahnbürste und viele weitere Akteure, die in dem Lesebuch eine Rolle spielen.



Unter den Augen von Dr./RO Eric Banthien (links – die KZV Hamburg hat die Herstellung des Buches finanziert) erhielt Gerd Eisentraut (Mitte), Geschäftsführer der LAJH, das erste Manni-Milchzahn-Heft aus der Hand von Jens Heidtmann, dem Leiter des Holzwurm Theaters. Foto: Biancoli

Manni erzählt die Geschichte selbst. Er sitzt eingeklemmt zwischen seinen Freunden Kurt Backenzahn und Ecki Eckzahn. Manni wäre gern selbst ein großer Zahn. Um zu wachsen, muss er aber erst einmal ausfallen und zur Zahnschule gehen. Dann kommt er als großer Zahn zurück. In der Zahnschule lernt er alles, was ein großer Zahn wissen muss, erklärt Manni den Lesern. Wenn er doch wenigstens ein bisschen wackeln würde...

Die Zunge Elvira sagt immer Bescheid, wenn es Essen gibt, denn die Zähne können ja nur wenig aus dem Mund herauschauen. Die Zähne, so Manni, freuen sich immer, wenn sie etwas zu Beißen bekommen. Bis auf Kalli, der ist in letzter Zeit et-

was „muffelig“ stellt Manni fest. Dann erklärt Manni, was die Zähne so alles gern kauen: Äpfel und Mohrrüben. An Zeichnungen wird erklärt, welche Zähne durch ihre Form prädestiniert dazu sind, einen Apfel zu teilen oder ein Stück Mohrrübe abzubeißen. Andere Zahn-Kollegen können wie Mühlesteine mahlen und so den Apfel in ganz kleine Stücke zerteilen. Am liebsten mag Manni

Mohrrüben, denn dann kann er zeigen, dass auch ein Milchzahn schon richtig gut kauen kann. Regelmäßig nach dem Essen kommt Borstig, die große blaue Zahnbürste vorbei und schrubbt Manni und die anderen Zähne sauber. Dazu bietet das Büchlein ein Zahnputzlied. Nach der KAI-Putz-methode werden die Zähne rundherum sauber.

Doch leider liebt Elvira Schokolade und andere Süßigkeiten und bringt nach dem Zähneputzen häufig noch ein Betthupferl. Manni erklärt dazu, dass die Zähne das überhaupt nicht lieben, da die Schokolade überall klebt und juckt. Er vermisst die anschließende Zahnpflege durch Borstig. Aber der schläft natürlich nachts.



In der Zeichnung auf dieser Seite machen die Zähne alle richtig böse Gesichter, weil an vielen Stellen an ihnen die Schokolade klebt.

Kalli der Backenzahn kommt in große Not. Nach dem Genuss einer besonders knackigen Mohrrübe jammert er laut auf. Er klagt, er habe furchtbare Kopfschmerzen vom Kauen. Manni erklärt, dass dies nicht geht, schließlich seien die Zähne zum Kauen da. Die Zahnbürste Borstig könne ja nachschauen, meint Manni. Aber trotz lauter Rufe nach Borstig hört dieser nichts. Manni merkt aber plötzlich, dass er sich vor- und zurück bewegen kann. Er wackelt. Erst ein wenig. Dann immer mehr. Schließlich ist er frei und landet auf Elvira. Die wirft ihn gekonnt ins Zahnputzglas, in dem Borstig schläft aber natürlich sofort erwacht.

Borstig ruft sofort den Zahnarzt. Der untersucht Kalli und findet auf der Oberfläche des Backenzahnes eine braune Stelle – Karies. Der Zahnarzt möchte die Stelle sofort gesund machen, aber Kalli hat Angst. Der Zahnarzt beruhigt ihn. Er bekommt eine kleine Spritze, worauf Kalli einschläft und nicht merkt, was der Zahnarzt auf seiner Oberseite macht. Die Helfer

wieder gesund und hat keine Kopfschmerzen mehr. Er freut sich auf das Kauen. Alle Zähne sind irrsinnig stolz auf Manni, der den Zahnarzt geholt hat. Nur Elvira lässt sich nicht blicken, denn sie hat ein schlechtes Gewissen, da sie genau weiß, dass sie mit ihrer der Schokolade vor dem Einschlafen für die Schmerzen von Kalli verantwortlich ist. Manni verabschiedet sich von seinen Freunden und wird wie verabredet von Borstig in die Zahnschule gebracht.

In dem Büchlein werden die Grundlagen der Zahnhygiene und die Arbeit des Zahnarztes fröhlich und kindgerecht vermittelt. So werden möglicherweise auch Ängste vor dem (ersten) Zahnarztbesuch abgebaut.

et



SYLTER PRAXISTAG AM MITTWOCH, 27. MAI

Sylt – den Namen der beliebten Insel verbinden Zahnärzte und ihre Mitarbeiterinnen nicht nur mit dem Thema Ferien. Seit über 50 Jahren findet hier die wichtigste Fortbildungstagung der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein statt. Auch zur diesjährigen 51. Tagung vom 25. bis 29. Mai findet am Mittwoch der Tagungswoche der Sylter Praxistag statt – für alle, die keine ganze Woche opfern können, um in Westerland dabei zu sein.

„Der Sylter Praxistag wird seit einigen Jahren durchgeführt, das Angebot wird von vielen Zahnärztinnen und Zahnärzten angenommen“, sagt Dr. Michael Brandt, Vorstand für Fortbildung der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein.

Das Programm ist so gehalten, dass Tagesausflüge aus Hamburg gut möglich sind. Der erste Vortrag beginnt um 11 Uhr, der letzte ist um 16 Uhr vorbei. Zeit genug also, um morgens zu Hause zu starten und abends zurückzufahren. „Wer den Sylter Praxistag wählt, kann dienstags noch den vollen Tag Sprechstunde machen und ist am Donnerstag wieder für seine Patienten da“, so Brandt.

WIE KOMMEN SIE NACH SYLT?

1. Möglichkeit: Mit dem Auto bis Niebüll, auf die Insel mit der Bahn. Bei Anreise mit dem Auto bis Niebüll kann der Wagen gegen eine Tagesgebühr auf dem Parkplatz hinter dem Bahnhof abgestellt werden. Der Parkplatz ist bewacht und nur wenige Schritte vom Bahnhofsgebäude entfernt.

2. Möglichkeit: Mit dem Auto bis vor das Kongresszentrum in Westerland. Für den Autozug nach Westerland, gelten folgende Verladezeiten für Montag bis Donnerstag (siehe Tabelle).

Die hier angegebenen Zeiten der Autozüge sind die Verladeschlusszeiten. Um sicher zu gehen, dass Sie den ausgesuchten Autozug auch wirklich

DER SYLTER PRAXISTAG		
11:00 Uhr	Manuelle Funktionsdiagnostik	Prof. Dr. Ulrich Lotzmann, Marburg
11:45 Uhr	Instrumentelle Funktionsanalyse und ihre Grenzen bei der Rekonstruktion	Dr. Dieter Reusch, Westerbürg
12:30 Uhr	Praktische Erhebung und systematische Auswertung des klinischen Funktionsstatus	PD Dr. M. Oliver Ahlers, Hamburg
13:15 Uhr	Pause / Dentalausstellung / Kaffeebar	
Mittagessen für Tagungsteilnehmer auf Einladung der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein		
14:15 Uhr	Die Digitalisierung in der Zahnmedizin – Vom Zahnfilm bis zur digitalen Volumentomographie	Prof. Dr. Hans-Peter Jöhren, Bochum
15:00 Uhr	Schiene – Und nun? – Weg vom Schnuller	Dr. Martin Mai, Wien
16:00 Uhr	Ende des Sylter Praxistages	
Frühaufsteher können den Tag auf Sylt noch ausdehnen und die beiden Teamvorträge hören:		
9:00 Uhr:	Chronischer Schmerz – Stress lass nach	Prof. Dr. Hans-Peter Jöhren, Bochum
9:45 Uhr:	Erstmaßnahmen bei akuter Myoarthropathie	Prof. Dr. Georg Meyer, Greifswald

Abfahrtszeiten von Niebüll nach Westerland und zurück am 27. Mai 2009:			
ab Niebüll	Westerland an	Westerland ab	Niebüll an
08:01	08:35	17:22	17:59
08:31	09:07	17:52	18:29
10:01	10:35	18:52	19:29

AUTOVERLADUNG			
ab Niebüll	Westerland an	Westerland ab	Niebüll an
07:40	ca. 08:21	16:05	ca. 16:45
08:40	ca. 09:21	17:05	ca. 17:45
09:40	ca. 10:21	18:05	ca. 18:45

erreichen, sollten Sie mindestens 20 Minuten vor Verladeschluss am Verladebahnhof sein. Die reine Fahrtzeit des Zuges beträgt ca. 40 Minuten.

Informationen zum DB Autozug SyltShuttle: Servicetelefon: 01805/934567 oder www.syltshuttle.de

3. Möglichkeit: Mit dem Zug bis Westerland. Für die Anreise ohne

Auto haben wir die Abfahrtszeiten aus Hamburg für Sie herausgesucht. Auch diese Zeiten sind auf Beginn und Ende des Praxis-Tages ausgerichtet.

Ab Altona	Westerland an	Westerland ab	Altona an
06:37	09:37	16:22	19:24
07:33	10:35	17:22	20:24

Übrigens planen Sie für den Mittwoch doch für Ihr gesamtes Team einen Praxisausflug nach Sylt ein.

Auch für die Praxismitarbeiterinnen gibt es ein interessantes Programm.

Weitere Informationen zum Sylter Praxistag erhalten Sie in der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein, Telefon-Nummer: (0431) 26 09 26-82 oder im Programmheft zur Fortbildungstagung. Dieses können Sie anfordern

unter: Fax-Nummer: (0431) 26 09 26 15 oder per E-Mail: hhi@zaek-sh.de

Ferner finden Sie Informationen auf unserer Homepage im Internet: www.zaek-sh.de, Rubrik Fortbildung.

Quelle: ZÄK SH

OSTEUROPAS WIRTSCHAFT IN SCHWEREN TURBULENZEN

Von den ehemaligen Börsenfavoriten unter den Emerging Markets bekommt insbesondere Osteuropa die globale Finanzmarktkrise drastisch zu spüren:

Anhaltende Wachstumsschwäche, Exporteinbrüche, kollabierende Währungen, Bankenkrise noch schlimmeren Ausmaßes als im Westen, Herabstufungen durch die Ratingagenturen, drohende Staatsbankrotte, panische Investorenflucht, verzweifelte Hilferufe an die „reichen“ westeuropäischen EU-Brüder – das sind die ökonomischen Bilder, die die Wirtschaft der Region derzeit prägen. Dementsprechend brachen auch die Börsen massiv ein: Russlands Aktienindex RTX gab binnen zwei Jahren 75 Prozent, Polens WIG20 über 65 Prozent nach. Eine merkliche Erholung ist nicht in Sicht.

Warum hat die Krise die osteuropäischen Länder wesentlich stärker erfasst als die übrigen Emerging Markets? Die verkürzte Antwort aus der Sicht eines Kapitalmarktbeobachters lautet: Die Region und die ausländischen Geldgeber haben sich auf dem Höhepunkt der Börsenhausse übernommen und durch die Prognosen blenden lassen. Zu schnell sollte mit Hilfe des importierten Know-hows der Sprung in so manchem postkommunistischen Mangelstaat in ein modernes Industrie- und Dienstleistungsland gelingen. Der Wunsch, allein mit Marktwirtschaft und Liberalisierung der Börsen, massiven Kapitalimporten, Investitionsanreizen für Realinvestoren, Lohn- und Steuerdumping

oder einer liberalen Wirtschaftspolitik Entwicklungsstufen überspringen zu können, erwies sich als pure Utopie.

So wollte z. B. das rohstoffreiche Kasachstan dank der Petrodollars innerhalb weniger Jahre zu einer mächtigen Finanzmetropole wie Singapur aufsteigen. Ausländische Banken und ungehemmter Bauboom bestimmten jahrelang das Wirtschaftsgesicht des mittelasiatischen Steppenlandes. Daran ist nichts geworden.

Dass es gelingen kann, dafür gibt es in der Weltwirtschaft gleichwohl genügend aufbauende Beispiele: Im letzten Vierteljahrhundert beispielsweise haben uns dies die ostasiatischen „Tiger-Staaten“ (Südkorea, Hongkong, Singapur, Taiwan) vorge-macht. Die „Tiger“ schlugen sich noch heute relativ brav durch die Finanzmarktkrise. Demgegenüber kommen die hochgejubelten BRIC-Länder (Brasilien, Russland, Indien und China) langsam ins Stocken. Auch hier ging die Entwicklung zu schnell voran. Es kam zur Bildung von monetären und realwirtschaftlichen Blasen.

Und Osteuropa? Die kurzfristige, primär fremdfinanzierte Konjunkturhausse war zu stark außenwirtschaftlich und konsumorientiert fixiert. Die Region besitzt dennoch Reserven – nicht zuletzt in der Man Power

– und ist dank der abgeschlossenen marktwirtschaftlichen Reformen auf dem richtigen Entwicklungsweg. Nichtsdestotrotz wird der hiesige Genesungsprozess wegen der zu einseitigen Entwicklung in der Vergangenheit länger andauern.

Gerhard K. Girner, Mitglied des Vorstands der Deutschen Apotheker- und Ärztebank

BUCH: DER ÄLTERE, MULTIMORBIDE PATIENT IN DER ZAHNARZTPRAXIS



Welche direkten Konsequenzen hat das fortgeschrittene Alter eines Patienten auf zahnärztliche Abläufe? Was muss ein Zahnarzt z.

B. bei einem Parkinson-Patienten beachten? Diese zunehmend wichtigen Fragen beantworten die beiden neuen Fachpublikationen von Dr. Hans H. Sellmann. Im ersten Band werden die wesentlichen Krankheitsbilder, von Herz-Kreislauf-Problemen über Diabetes mellitus und Arthritis bis hin zur sogenannten Altersdepression, praxisnah beschrieben. Der Autor geht dabei anschaulich auf Komorbiditäten, Medikamentenwirkungen, krankheitsbedingte Verhaltensweisen und alle

Risiken ein, die für die zahnärztliche Behandlung entstehen. Passende Formulare und Informationsblätter stehen dabei zum Download zur Verfügung, um die Patientenaufklärung und Konsiliartätigkeit zu vereinfachen. Im zweiten Band widmet sich der Autor der „seniorenfreundlichen Praxis“ und stellt Konzepte vor, die eine optimale Behandlung auch wirtschaftlich effizient möglich machen. Die beiden inhaltlich getrennt voneinander zu lesenden Publikationen sind zum günstigen Set-Preis erhältlich.

Der ältere, multimorbide Patient in der Zahnarztpraxis, von Hans Sellmann, Band 1: Allgemeinerkrankungen mit zahnärztlicher Relevanz, Februar 2009, 228 Seiten, 37 Abbildungen, 35,80 €, ISBN 13: 978-3-938509-87-6, Art.-Nr.: 916 743.

Band 2: Alterszahnheilkunde konkret, März 2009, 225 Seiten, 129

Abbildungen, 35,80 €, ISBN 13: 978-3-938509-88-3, Art.-Nr.: 916 744.

Set-Preis: 61,60 €, ISBN 13: 978-3-938509-89-0, Art.-Nr.: 916 745. Spitta Verlag.

Verlagsveröffentlichung

NORDDENTAL Hamburg

Termin: Samstag, 05. September 2009, 09:00-17:00 Uhr
Ort der Veranstaltung: Halle A1 / Hamburg Messe

Organisation:
 CCC Gesellschaft für Marketing & Werbung mbH
 Kleingedankstraße 11, 50677 Köln
 www.norrdental.de

**Zahnärztekammer Hamburg
Sprechstunden und Bürozeiten:**

Der Präsident und der Vizepräsident der Zahnärztekammer Hamburg stehen für Gespräche (montags, dienstags, donnerstags, freitags) telefonisch zur Verfügung: Kollege Sprekels von 12:00 bis 13:00 Uhr, Tel.: 44 29 18, Kollege Pfeffer, Tel.: 724 28 09. Bei Bedarf können persönliche Gespräche vereinbart werden.

Bürozeiten:
 Montag bis Donnerstag 8:00 bis 16:30 Uhr, Freitag 8:00 bis 13:00 Uhr

Sprechstunden Versorgungsausschuss:
 Der Vorsitzende des Versorgungsausschusses der Zahnärztekammer Hamburg und sein Stellvertreter (Kollege H. Pfeffer und Kollege W. Zink) stehen für Gespräche montags bis freitags telefonisch (724 28 09 und 702 21 11) zur Verfügung. Bei Bedarf können persönliche Besprechungen vereinbart werden.

Postanschrift:
 Zahnärztekammer Hamburg, Postfach 74 09 25, 22099 Hamburg,
 E-Mail: info@zaek-hh.de

HÄUFIG GESTELLTE FRAGEN AN DIE GOZ-ABTEILUNG – HEUTE ZUR GEBÜHRENNUMMER 507 GOZ

Frage: Für welche Maßnahmen ist die Geb.-Nr. 507 GOZ zu berechnen?

Antwort: Die GOZ-Nr. 507 ist berechenbar für jede Brückenspanne (auch Freundsbrücke) unabhängig von der Anzahl der fehlenden Zähne, für jeden Steg (unabhängig von dessen Länge) und für jeden Prothesensattel (Schalt- oder Freundsattel). Weist eine prothetische Versorgung mehrere dieser Konstruktionsmerkmale auf, so löst jedes Einzelne den Ansatz der Nr. 507 GOZ aus.

Jede Spanne einer partiellen Prothese löst die Gebührennummer 507 GOZ aus. Es kommt hierbei nicht auf die Art der Prothese – Modellguss-, oder Interimsprothese – an. Die Bundeszahnärztekammer bestätigt dies in einem Beschluss, in dem von der

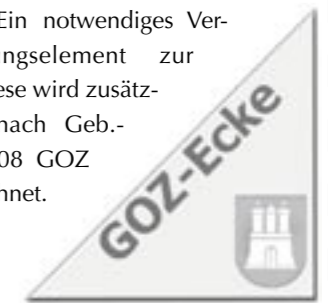
Berechtigung des Ansatzes der Nr. 507 neben der Nr. 521 (Modellgussprothese) die Rede ist. Darin heißt es u.a. deutlich: „Dieser Beschluss gilt entsprechend für die Nebeneinanderberechnung der Gebührennummern 507 und 520 GOZ“.

Aus einem weiteren Beschluss der Bundeszahnärztekammer geht hervor, dass sofern bei einer Prothese im Zuge einer Wiederherstellungsmaßnahme ein komplett neuer Sattel geplant wird, die genannte Gebührennummer zu berechnen ist. Dagegen berechtigt die bloße Erweiterung eines bereits vorhandenen Sattels um einen oder mehrere Zähne nicht zum Ansatz der Nr. 507.

Die Berechnung einer Coverdenture-Prothese ist in der GOZ nicht eindeutig geregelt. Wir halten in die-

sem Fall die Berechnung der Geb.-Nr. 522/523 GOZ für angemessen. Eine Coverdenture-Prothese weist keine Spannen im engeren Sinn des Wortes auf, es ist daher u.E. die Nr. 507 neben einer der Gebührennummern 522 oder 523 GOZ nicht zu berechnen.

Eine Stegverbindung, also die metallische Verbindung zweier nicht benachbarter Kronen, löst auch den Ansatz der Geb.-Nr. 507 GOZ aus. Ein notwendiges Verbindungselement zur Prothese wird zusätzlich nach Geb.-Nr. 508 GOZ berechnet.



BEZIRKSGRUPPEN

Bezirksgruppe 3
 Bezirksgruppenversammlung + Fortbildungsveranstaltung
 Termin: Dienstag, 05.05.2009
 Ort: KZV Hamburg
 Beginn der Fortbildungsveranstaltung um 19.15 Uhr.
 Referenten: Dr. Horst Behring
 ZA Johannes Cujé
 Thema: Endodontologie

Beginn der Bezirksgruppenversammlung um 20.30 Uhr.
 Gäste: Dr. Horst Schulz
 Dr./RO Eric Banthien
 KZV-Vorsitzender

Dr. Armin Demuth

Bezirksgruppe 10
 Stammtische
 Termine: Wie üblich: „Immer der letzte Donnerstag im Monat!“
 25.06.09 und 30.07.09, 20 Uhr.
(Achtung der April-Termin 2009 entfällt wegen des Maifeiertag-Weekendes.)
 Ort: „Hotel Baseler Hof“, Esplanade 11, Raum Zürich, 20354 Hamburg.
Dr. Claus St. Franz

Webzugänge
 KZV und Kammer Hamburg unterhalten den gemeinsamen Webauftritt „www.zahnaerzte-hh.de“ u. a. mit einer **Geschlossenen Benutzergruppe (GBG)** für die Hamburger Zahnärzte. Zugangsdaten zu dieser GBG erhalten Sie ausschließlich direkt auf der Website über den Schalter „GBG Anmeldung“.

Bezirksgruppentreffen + Stammtisch = Kombi-Termin
 Termin: Donnerstag, 28.05.2009
 Ort: „Hotel Baseler Hof“, Esplanade 11, Raum Esplanade I+II, 20354 Hamburg, Tel.: 35 906-701 um 20 Uhr. s. t.
 Gäste: Dr./RO Eric Banthien
 KZV-Vorsitzender
 Gerd Eisentraut
 Pressesprecher

Dr. Claus St. Franz

UNGÜLTIGE AUSWEISE		
Nr.	Inhaber	Datum
30859	Carsten Löbel	09.02.1994
32413	Dr. Oliver Wittig	24.06.1997

ABGABETERMINE 1. HALBJAHR 2009	
Termin:	für:
23.04.2009	ZE 4/2009
18.05.2009	Par, Kbr 5/2009
25.05.2009	ZE 5/2009
15.06.2009	Par, Kbr 6/2009
23.06.2009	ZE 6/2009

Fällt der Abgabetermin auf einen Samstag, Sonntag oder Feiertag, muss die Abrechnung am nächstfolgenden Arbeitstag bis 9:00 Uhr bei uns sein. An den Abgabeterminen (montags bis donnerstags) ist das Zahnärztheaus bis 21:00 Uhr geöffnet (freitags grundsätzlich bis 13:00 Uhr).

ZAHLUNGSTERMINE 1. HALBJAHR 2009	
Datum:	für:
20.04.2009	3. AZ für I/2009
27.04.2009	ZE, Par, Kbr 3/2009 RZ IV/2008
19.05.2009	1. AZ für II/2009
25.05.2009	ZE, Par, Kbr 4/2009
22.06.2009	2. AZ für II/2009
25.06.2009	ZE, Par, Kbr 5/2009

Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist es nicht erlaubt, telefonisch Auskünfte über Kontostände oder Zahlungen zu geben.

SITZUNGSTERMINE ZULASSUNGS-AUSSCHUSS 2009	
Annahmeschluss:	Sitzungstermin:
29.04.2009	20.05.2009
27.05.2009	17.06.2009
24.06.2009	15.07.2009
26.08.2009	16.09.2009
30.09.2009	21.10.2009
28.10.2009	18.11.2009
18.11.2009	09.12.2009

Für die Anträge an den Zulassungsausschuss sind folgende Abgabeterminen unbedingt zu beachten:

Die vorgegebenen Fristen für die Abgabe der Anträge müssen strikt eingehalten werden, da nur jeweils fristgerecht gestellte Anträge dem Zulassungsausschuss in seiner nachfolgenden Sitzung vorgelegt werden. Diese Fristen gelten auch und insbesondere für einen gemäß § 6 Absatz 7 BMV-Z einzureichenden schriftlichen Gesellschaftsvertrag der beantragten Berufsausübungsgemeinschaft. Der Vertrag ist vorbereitend für den Zulassungsausschuss durch unsere Juristen zu prüfen und daher rechtzeitig vorab bei uns zur Durchsicht einzureichen. Über Unbedenklichkeit bzw. notwendige Änderungen werden Sie dann schnellstmöglich informiert.

TERMINE FÜR DEN ONLINE-DATENVERSAND 1. HALBJAHR 2009	
Zeitraum:	für:
16.04.-26.04.2009	ZE 4/09
15.05.-25.05.2009	ZE 1/09
13.06.-26.06.2009	ZE 1/09
29.06.-08.07.2009	KCH/KFO II/09

WEITERE INFORMATIONEN

Die KZV bietet insbesondere jungen Zahnärzten vor der Niederlassung weitere Informationen von der Registereintragung bis zur Zulassung an. Diese Dokumente können bei Bedarf telefonisch bei der KZV (36 147-176) erfragt oder im Internet unter www.kzv-hamburg.de in der Rubrik „Für Zahnärzte/KZV-Infos“ eingesehen werden.

Neu im Web: www.zfa-info.de, Gemeinschaftsauftritt der Zahnärztekammern Bremen, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein mit Basisinfos für Berufsinteressentinnen.

**AN ABGABETAGEN
(MONTAGS – DONNERSTAGS)
KÖNNEN UNTERLAGEN BIS 21 UHR
PERSÖNLICH ABGEGEBEN WERDEN.**

**Kassenzahnärztliche
Vereinigung Hamburg
Sprechzeiten:**
Die Mitglieder des Vorstandes der KZV Hamburg Dr./RO Eric Banthien, Dr. Claus St. Franz und Dipl.-Kfm. Wolfgang Leischner stehen für persönliche Gespräche im Zahnärztheaus, Katharinenbrücke 1, 20457 Hamburg, zur Verfügung. Es wird um vorherige telefonische Anmeldung im Vorstandsekretariat gebeten: Frau Gehendges 36 147-176, Frau Oetzmann-Groß 36 147-173
Postanschrift: Kassenzahnärztliche Vereinigung Hamburg, Postfach 11 12 13, 20412 Hamburg
E-Mail/Internet: info@kzv-hamburg.de, www.kzv-hamburg.de

JUBILÄEN

20 Jahre tätig
ist am 1. Mai 2009 Frau Anke Zeidler ZFA in der Praxis Dr. Dr. Werner Stermann, Zahnarzt und FZA für Oralchirurgie

Die Zahnärztekammer und die KZV Hamburg gratulieren.

Wenn Sie eine Veröffentlichung Ihres besonderen Geburtstages nicht wünschen, informieren Sie uns bitte rechtzeitig unter 040/73 34 05-14.
Sollte Ihnen die Adresse für eine Geburtstagsgratulation nicht bekannt sein, leitet die Zahnärztekammer sie gerne weiter: Zahnärztekammer Hamburg, Postfach 74 09 25, 22099 Hamburg.

BUCH: DIE ZAHNARZTPRAXIS ALS MARKE

Zeigen Sie Profil!
Die Außenwirkung Ihrer Praxis wird für Sie als niedergelassener Zahnmediziner immer wichtiger, weil Sie sich inzwischen auf einem Markt behaupten müssen, der nicht mehr durch Niederlassungsbeschränkungen und Bedarfsplanungen reguliert wird.

Werden Sie zur Markenpraxis und entwickeln Sie Ihr eigenes Markenzeichen, um sich von anderen Zahnarztpraxen zu unterscheiden. Lesen Sie, mit welchen Mitteln Sie Ihre Praxis für Patienten attraktiver machen, wie Sie alle Ressourcen effektiv nutzen und Ihre Mitarbeiter einbinden können.

Im vorliegenden zweiten Band bekommen Sie das praktische Instrumentarium, damit Sie erfolgreich Ihre eigene Marke entwickeln können.

Helmut Börkircher/Sabine Nemeč, Die Zahnarztpraxis als Marke, Band 2, Von No-Name zur Markenpraxis, Deutscher Zahnärzte-Verlag 2009, 16, 5 x 23,8 cm, gebunden, XIV+165 Seiten, mit 7 Tabellen und 22 Abbildungen, ISBN 978-3-7691-3392-9, € 39,95.

Verlagsveröffentlichung

GEBURTSTAGE

Wir gratulieren im Mai zum...

- 90. Geburtstag**
am 18. Albert Meycke
- 85. Geburtstag**
am 17. Dr. Brigitte Weber
- 80. Geburtstag**
am 11. Dr. Erika Gassmann, Fachzahnärztin für Kieferorthopädie
- am 16. Dr. Helga Beckmann
- am 21. Dr. Joachim Wittern
- am 22. Dr. Wolfgang Engelbert, Obermedizinalrat
- 75. Geburtstag**
am 09. Martin Siedler
- 70. Geburtstag**
am 01. Dr. Wilfried Reiher
- am 03. Dr. Ilse Hushahn
- am 14. Dr. Klaus Kadow
- am 16. Elke Lutzmann
- am 27. Dr. Gerhard Schlaeger
- am 31. Professor Dr./Univ. Damaskus Dr. med. dent. Nicolas Abou Tara, Zahnarzt und FZA f. Oralchirurgie
- 65. Geburtstag**
am 19. Dr. Dietmar Mesenbrink
- am 21. Hans-Jörg Knobloch
- am 29. Dr. Kerstin Behlfelt, Fachzahnärztin für Kieferorthopädie
- am 30. Dr. Hans-Harald Zehe
- 60. Geburtstag**
am 19. Dr.med.stom./Med.Inst.Jasi Florian Hann

Die Zahnärztekammer und die KZV Hamburg gratulieren.

ES IST VERSTORBEN

27.01.2009 Dr. Ingeborg Zettel
Obermedizinalrätin a.D.
geboren 14. September 1914

09.03.2009 Beate Groß
geboren 14. März 1962

22.03.2009 Ilse Voges
geboren 16. November 1914

Wir werden ihr Andenken in Ehren halten.
Zahnärztekammer Hamburg und
Kassenzahnärztliche Vereinigung Hamburg.

Anzeigenaufträge bitte bis zum 25. eines Monats an: Pharmazeutischer Verlag Dr. Horst Benad, Zinnkrautweg 24, 22395 Hamburg, Telefon (040) 60 04 86-11, Telefax (040) 60 04 86-86, E-Mail: info@benad-verlag.de, alternativ: info@benad-verlag.de, Website: www.benad-verlag.de
Zuschriften auf Chiffre-Anzeigen richten Sie bitte unter Angabe der Chiffre-Nummer ebenfalls an diese Adresse.

HZB-Kleinanzeige online:
<http://www.benad-verlag.de>

COUPON

Bitte veröffentlichen Sie für mich eine Kleinanzeige mit folgendem Text:

unter: Chiffre Telefon Adresse E-Mail

Rechnungsadresse (evtl. Telefon):

Der Preis beträgt brutto € 45,- bis 6 Zeilen à 35 Buchstaben, darüber hinaus pro Druckzeile € 7,50 mehr. Chiffregebühr € 4,50.

**Redaktionsschluss des HZB
ist am 25. jeden Monats.**

SELECTIVE LASER MELTING

KaVo wird in Zukunft auf dem Gebiet des „Selective Laser Melting“ (SLM) in Verbindung mit dem Everest CAD/CAM- System eng mit BEGO zusammenarbeiten. SLM ist ein Verfahren, das zur Herstellung metallischer Gerüste eingesetzt wird. Die CAD-Daten aus dem Everest Scan werden dafür zunächst virtuell in einzelne Schichtdaten aufgeteilt. In der Laser-Melting-Anlage in Bremen wird feines Metallpulver in einer dünnen Schicht ausgebreitet und mit einem Laser punktuell an den Stellen erschmolzen, die dem Querschnitt des gewünschten Gerüsts entsprechen. Dieser Vorgang wird schichtweise wiederholt, bis die gesamte Konstruktion aufgebaut ist.

Da es sich um ein additives Verfahren handelt, wird nur so viel Material verbraucht, wie tatsächlich für ein Gerüst benötigt wird.

Dies bietet sich insbesondere für hochpreisige oder auch schwer fräsbare Materialien wie Kobaltbasislegierungen (NEM/EMF) an.

In jahrelanger intensiver Entwicklungsarbeit hat die BEGO das SLM für die Dentalanwendung zur Serienreife entwickelt. 2008 war das Unternehmen als Entwickler der innovativen Fertigungstechnik bestätigt worden: Das Deutsche Marken- und Patentamt sowie das Europäische Patentamt sprachen BEGO das Patentrecht an dieser Zukunftstechnologie zu. Seitdem erteilt BEGO weltweit Lizenzen in diesem strategisch wichtigen Geschäftssegment. Das Bremer Dentalunternehmen gilt als Pionier der CAD/CAM-Technologie. Bereits 1999 war die Erfindung bei den Behörden eingereicht worden.

Firmeninformation

GEWINNE STEIGERN UND DEN ERFOLG LANGFRISTIG SICHERN!

Der wirtschaftliche Erfolg einer Zahnarztpraxis hängt heute im hohen Maß nicht mehr nur von der medizinischen Kompetenz des Zahnarztes ab, sondern von zielgerichteten unternehmerischen Entscheidungen. Wichtig ist, dass der Zahnarzt erkennt, dass seine Arbeitszeit für viele Themen viel zu kostbar ist. Der Einsatz von externen Wirtschaftsfachleuten macht die Zahnarztpraxis gesamtunternehmerisch sehr viel effizienter. Die Arbeitsergebnisse von Dental Business Consulting in Zahnarztpraxen zeigen, wie hilfreich eine zeitlich begrenzte, externe Unterstützung sein kann.

DER ZAHNARZT WIRD ZUM UNTERNEHMER

In vielen Zahnarztpraxen stecken noch hohe Entwicklungspotenziale. Mit externer professioneller Unterstützung kann der Zahnarzt meist sehr schnell sein Geschäft weiterentwickeln und noch erfolgreicher werden. Der Zahnarzt muss sich heute mehr und mehr mit Themen beschäftigen, die nicht seiner ursprünglichen Profession entsprechen. Er muss neben der Patientenbehandlung wertvolle Zeit für administrative und strategische Aufgaben aufwenden. Die Ausübung dieser Arbeiten hat der Zahnarzt i.d.R. nicht erlernt. Die Übertragung an eine Helferin kann üblicherweise ausgeschlossen werden, so dass nicht selten der Zahnarzt selbst oder sein Lebenspartner sich der Themen nach bestem Wissen annimmt. Um die Gewinne wirklich zu steigern und den Erfolg zu sichern hilft, oft nur ein externer professioneller Ansatz.

Eine moderne Zahnarztpraxis ist heute wie ein kleines Unternehmen zu führen. Idealerweise gibt es ein Praxiskonzept, das ganzheitlich zielorientiert umgesetzt wird. Die zur Verfügung stehenden Budget- und Personal-Ressourcen werden dort eingesetzt, wo sie beste Ergebnisse versprechen. Mit einer Kurz- und Mittelfrist-Planung werden Zielwerte gesetzt und regelmäßig mit einem Soll/Ist-Vergleich überprüft und ggf. Korrekturen zur Zielerreichung veranlasst. Das Unternehmen wird aktiv erfolgsorientiert gesteuert.

DIE METHODEN EINES PROFIS NUTZEN

Nun gilt es nicht nur das Richtige, sondern dieses auch richtig zu tun. Der DBC-Berater bedient sich bewährter, strukturierter Methoden, um zuerst das Wesentliche zu identifizieren und dieses anschließend bestmöglich umzusetzen. Diese Methoden benötigen spezielle betriebswirtschaftliche Fachkompetenz und unternehmerische Erfahrungen. Diese Vorgehensweise spart i.d.R. wertvolle Arbeitszeit, schont das Budget und führt bei korrekter Ausführung zum Ziel: Höhere Gewinne und ein langfristig gesicherter Erfolg!

Der Zahnarzt kann sich primär auf seine eigene Fachkompetenz konzentrieren und das tun was er besonders gut kann. Daneben lernt er Schritt für Schritt unternehmerisches Handeln. Wenn bei der Umsetzung im laufenden Geschäft zunächst noch Störfälle aus den Bereichen Teams, Prozesse, Patienten und Finanzen auftreten, dann ist der Berater gefragt, der frei von praxisinterner Befangenheit, weiter zielorientiert Handlungsschritte vorschlägt.

MIT KLARHEIT UND STRUKTUR DEN ERFOLG SICHERN

Die richtigen Entwicklungsthemen zu entdecken ist oft sehr schwer, wenn man selbst Teil des Systems ist. Mit einem unabhängigen und erfahrenen Blick von außen ist es sehr viel leichter, die wichtigen und dringen-

den Themen zu ordnen und den strukturierten Weg zum Ziel zu finden.

Mit Hilfe des von DentalBC angebotenen DBC-Praxis-Check werden schon nach einer kurzen Analyse die Themenfelder zur weiteren Praxisoptimierung deutlich.

MIT DEM RICHTIGEN PARTNER ARBEITEN

Das Beratungsunternehmen DentalBC hat sich ausschließlich darauf spezialisiert, Zahnarztpraxen/Kliniken zu beraten. Bei der Beratung durch DentalBC stehen nicht die medizinischen Themen, sondern allein die unternehmerischen Belange im Vordergrund. DentalBC ist überzeugt, dass eine Zahnarztpraxis heutzutage ein kleines Unternehmen ist, das letztlich langfristig gesicherte Gewinne erwirtschaften muss. Hierauf fokussiert DentalBC seine Arbeit. Man ist der Meinung, dass eine Praxis zukünftig ohne ein unternehmerisches Denken nicht mehr erfolgreich geführt werden kann.

Das Angebot von DentalBC ist in präzise abgegrenzte DBC-Dienstleistungsprodukte gefasst, so dass Kunden jeweils klare Inhalte zu fairen Preisen erhalten. Unter www.dentalbc.de können sich Interessierte über die Kompetenz und vor allem über bereits erreichte Erfolge in Zahnarztpraxen erkundigen.

DentalBC

DEUTSCHE DENTAL-INDUSTRIE WEITER IM AUFWIND

Eine Woche vor dem Start der 33. Internationalen Dental-Schau in Köln (24.-28. März), der weltweit größten Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik, zieht der Verband der deutschen Dental-Industrie (VDDI) eine positive Geschäftsbilanz des zurückliegenden Jahres. Die rund 200 Mitgliedsunternehmen des Verbandes beschäftigten in 2008 im In- und Ausland fast 18.700 Arbeitskräfte (+4,6 Prozent) und erwirtschafteten einen Gesamtumsatz von rund 3,9 Mrd. Euro, ein Zuwachs um fast 4,6 Prozent.

„Es ist erfreulich, dass sich trotz der Turbulenzen auf den Finanzmärkten die Dentalbranche und die Gesundheitswirtschaft insgesamt als solide Märkte behaupten können“, bilanzierte Dr.

Martin Rickert, Vorstandsvorsitzender des VDDI gestern auf der Wirtschaftspressekonferenz in Köln. Als globale Branchenleitmesse und damit als Abbild der Branche kann auch die Internationale Dental-Schau 2009 bei Ihrer 33. Auflage neue Bestmarken setzen und ihr kontinuierliches Wachstum fortführen.

Erstmals mehr als 1800 Aussteller aus mehr als 57 Ländern nehmen in diesem Jahr an der weltgrößten Fachmesse für Dentalprodukte und Dentaltechnik teil. Mit einem Auslandsanteil von 64 Prozent steigerte die IDS ihre Internationalität im Vergleich zu 2007 sogar um mehr als 10 Prozent, erläuterte Oliver P. Kuhrt, Geschäftsführer der Koelnmesse.

Firmeninformation

DIE FINANZKRISE ZEIGT IHRE ZÄHNE

Patienten waren in 2008 immer weniger bereit für Leistungen bei Zahnärzten einen Eigenanteil zuzuzahlen. Im vierten Quartal 2008 war nach einer Erhebung der EOS Health AG im eigenen Zahnärzte-Kundenstamm das sonst übliche und bis zu 10-prozentige Jahresplus bei der Rechnungshöhe ausgeblieben. Als Grund vermutet die EOS Health AG, eine auf Modulares Factoring spezialisierte Finanzdienstleisterin im Gesundheitsmarkt, die Finanzkrise.

Im Jahr 2007 stieg die durchschnittliche Rechnungshöhe bei Zahnärzten zum Jahresende um 7,4 Prozent von 414 € auf 445 €.

Firmeninformation

ZUKUNFTSWEISENDE CAD/CAM-TECHNOLOGIE VON ATLANTIS™ VERBESSERT

Die aktuellste CAD/CAM-Technologie für patientenindividuelle Abutments ist auf dem europäischen Dentalmarkt im Vormarsch. Astra Tech AB, eine Tochtergesellschaft von AstraZeneca, stellt mit Atlantis™ ein Abutmentangebot für verschiedene Implantatsysteme auf CAD/CAM-Basis vor.

Die Atlantis CAD/CAM Technologie ist bereits marktführend in den USA und verzeichnet mittlerweile ein schnelles Wachstum in Europa. Atlantis erhöht die Produktivität und die Kosteneffizienz im Dentallabor.

Firmeninformation

LEHRFILM ZUM THEMA „SPEICHEL & MUNDGESUNDHEIT“

Im Rahmen von StuDent, dem zahnmedizinischen Lehr- und Lernprogramm von Wrigley Oral Healthcare Programs, erscheint zum Sommersemester 2009 als neues, audiovisuelles Modul der Lehrfilm „Speichel & Mundgesundheit“ auf DVD.

Beeindruckende Realbilder, moderne Animationen und schnell verständliche Grafiken sorgen für eine didaktisch überzeugende Umsetzung dieser anspruchsvollen Thematik.

Firmeninformation

SIRONA IMPLANT INTEGRIERT PROTHETIK IN DIE PLANUNG

Eine sorgfältige chirurgische Planung ist kein Garant für die prothetische Qualität der implantologischen Versorgung. Ästhetische Kompromisse, höhere Kosten für den Patienten oder sogar Einbußen in der Langzeitstabilität des Implantates können die Folge sein. Sirona Implant, die neue Software von Sirona, ermöglicht jetzt, chirurgisch und prothetisch gleichzeitig zu planen. Der Anwender sieht den Designvorschlag von CEREC im 3D-Röntgenvolumen und kann künftig schon bei der Planung des Implantats den prothetischen Vorschlag mit berücksichtigen. Möglich wird das durch die Verknüpfung der 3D-Oberflächendaten von CEREC mit den Volumendaten von GALILEOS.

Firmeninformation

FORTBILDUNG ZAHNÄRZTE MAI 2009			
Datum	Kurs Nr.	Thema/Referent	Gebühr
04.05.09	33 inter	Wissenschaftlicher Abend Stammzellen-basierter Knochenersatz in der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie PD Dr. Dr. Felix Blake, Hamburg	keine Gebühr
06.05.09	31030 chir – ausgebucht –	Sinuslifteingriffe Prof. Dr. Dr. Thomas Kreuzsch und Mitarbeiter, Hamburg	€ 150,--
08./09.05.09	206 fu – ausgebucht –	CMD 7: Chronische Schmerzen – Diagnostik und neurologische (Co-)therapie PD Dr. Arne May, Hamburg	€ 500,--
08./09.05.09	40151 praxisf	Auftreten – Präsenz – Persönliche Wirkung Prof. Dr. Ingrid Sanne, Hamburg/Helga Sanne, Hamburg	€ 450,--
08./09.05.09	40152 kons	Goldgussrestaurationen – Die Technik nach Dr. Richard v. Tucker. Einführung und Variationen der Präparation: F2 – F3 Inlay, invisibel Onlay, Teilkronen. Dr. Michael Hohaus, Düsseldorf	€ 460,--
09.05.09	50043 impl	Sinuslift-Op – State of the art Dr. Dr. Werner Stermann, Hamburg	€ 200,--
13.05.09	70017 rö	Aktualisierungskurs Fachkunde nach § 18 A RöV mit Erfolgskontrolle Prof. Dr. Uwe Rother, Hamburg	€ 50,--
15./16.05.09	40146 kons – ausgebucht –	Alles über vollkeramische Restaurationen im Power pack – der state-of-the-art für die Praxis – kombinierter Theorie- und Arbeitskurs Prof. Dr. Lothar Pröbster, Wiesbaden	€ 400,--
16.05.09	40156 inter – ausgebucht –	Professionelle Dental fotografie – Bildverwaltung und Bildbearbeitung (Aufbaukurs) Erhard J. Scherpf, Kassel	€ 300,--

Anmeldungen bitte schriftlich an die Zahnärztekammer Hamburg, Fortbildung, Postfach 74 09 25, 22099 Hamburg, Frau Knüppel, Tel.: (040) 73 34 05-37, oder Frau Schwäger, Tel.: (040) 73 34 05-38, Fax: (040) 73 34 05-76 oder (040) 732 58-28. Das Fortbildungsprogramm finden Sie auch im Internet unter www.zahnaerzte-hh.de, Rubrik „Für Zahnärzte/Fortbildung in Hamburg“

FORTBILDUNG PRAXISMITARBEITERINNEN MAI 2009				
Datum	Kurs Nr.	Thema/Referent	Uhrzeit	Gebühr
06.05.09	10115	Gesundes Zahnfleisch – und was kostet das? Berechnung prophylaktischer und parodontologischer Leistungen nach GOZ Katrin Dorster, Hamburg	15-18	€ 60,--

Ort: Alle Kurse finden in der Regel statt im Fortbildungszentrum Billstedt, Möllner Landstraße 31, 22111 Hamburg.

Anmeldung: Bitte schriftlich beim Norddeutsches Fortbildungsinstitut für zahnmedizinische Assistenzberufe GmbH, Postfach 74 09 25, 22099 Hamburg, Fax: (040) 73 34 05-75

Absagen: Bis spätestens 14 Tage vor Kursbeginn muss schriftlich abgesagt werden, sonst ist die Gebühr in voller Höhe zu entrichten.



Zahnärztekammer Hamburg


„Praktische Arzneimitteltherapie
für Zahnärzte“

Termin: 6. Juni 2009,
09:00-15:00 Uhr

Ort: Fortbildungsinstitut,
Möllner Landstr. 31,
22111 Hamburg

Referenten: Dr. Maas,
Dr. Göthert, Prof. Maas.

Gebühr: 100,00 Euro/8 Punkte



**Norddeutscher Implantologie
Club – NIC**

Vorsitzender:
Dr. Dr. med. Werner Stermann

Termin: 6. Mai 2009

Referent: Prof. Dr. Ing. Matthias Flach,
Mechatronik, Virtual Prototyping,
Fachhochschule Koblenz

Thema: Die Biomechanik des
Zahnimplantates

Ort: Seminarraum der Firma Pluradent,
Bachstraße 38, 22083 Hamburg

Anmeldungen:
Praxis Dr. Dr. Werner Stermann,
Telefon: (040) 77 21 70,
Fax: (040) 77 21 72
Mitglieder/Studenten frei,
Firmen Veranstaltungen frei



Foto: proDente

www.dentalfamilie.de

Hamburger
Dentalfamilie