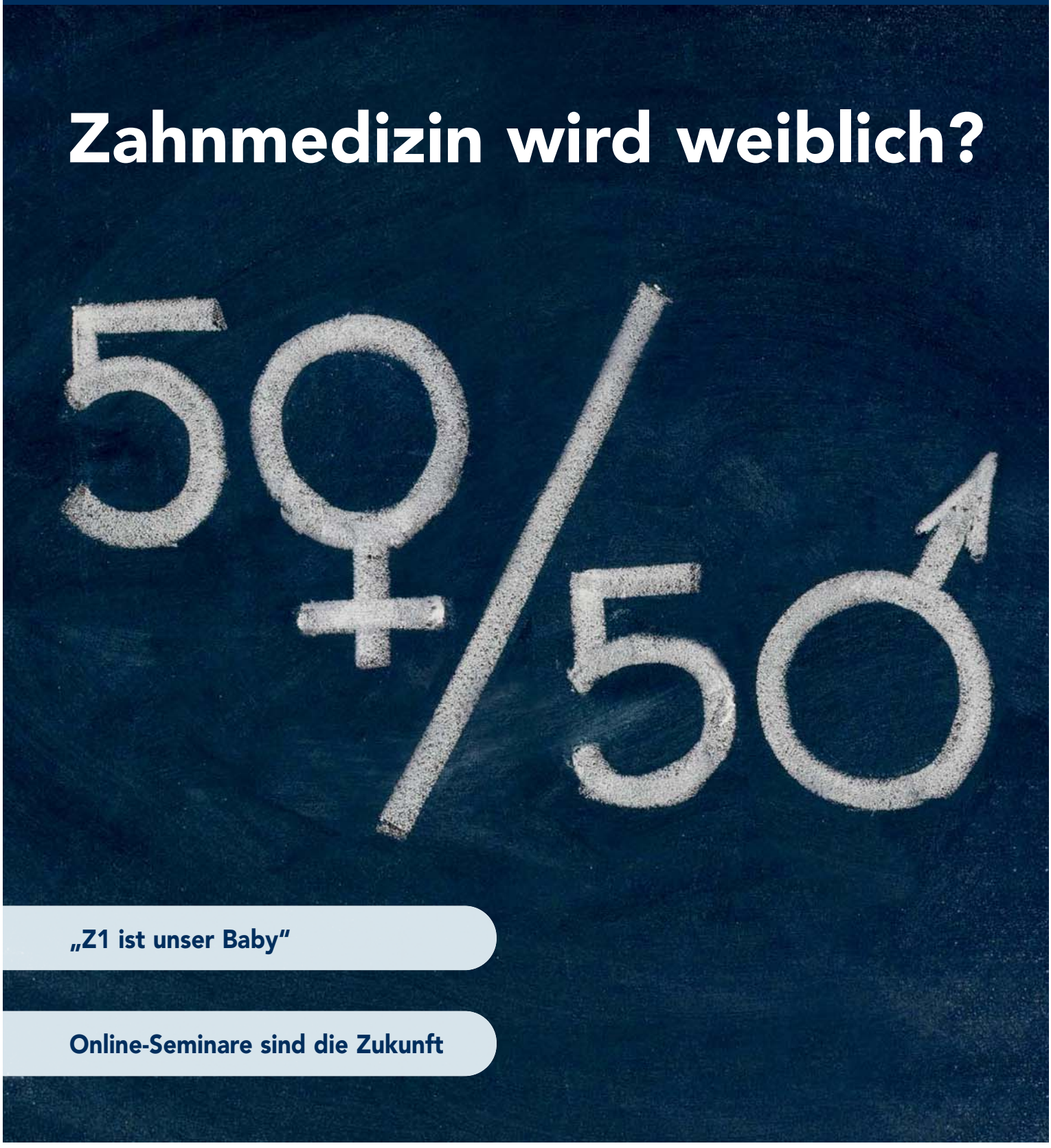
uptodate 3 2011

4,50 €

Das Kundenmagazin der CompuGroup Medical Dentalsysteme

Zahnmedizin wird weiblich?



„Z1 ist unser Baby“

Online-Seminare sind die Zukunft

dr.hinz unternehmen
tradition innovation perfektion

Sich immer von der besten Seite zeigen

und online die Nr. 1 werden.

Suchmaschinenoptimierung -

für mehr Patienten
www.dentronic.de

.dentronic
online services

Inhalt Ausgabe 3/2011

.focus

.doctor

.management

.news 5

.focus
Dental Ladies – Zahnmedizin wird weiblich? 7
Typisch männlich oder weiblich 9

.doctor
Der Zahnarzt – Manager im Nebenberuf 11
KU64 YoungStars erfindet die Kinderzahnarztpraxis neu 12
Implantatprothetik aktuell 14

.management
Steuertipp: Notfall-Management für die Zahnarztpraxis 16
Rechtstipp: Datenschutz in der Zahnarztpraxis 17
Sicherheit und Schutz für Patientendaten 18

.team
Einstelltechniken beim Röntgen in der Zahnarztpraxis 20
Online-Seminare sind die Zukunft 21
Z1-Intensiv-Seminar – einfach wohlfühlen! 22
Abrechnungstipp: Zahnumformungen 23

.special
„Z1 ist unser Baby“ 24
CompuGroup Medical steigt in den Markt für Apotheken-Software in Deutschland ein 26

.service
Technischer Service auf hohem Niveau 29
Buchtipp 29

.team

.special

.service

.editorial

Das Kundenmagazin der CompuGroup Medical Dentalsysteme

Michael Maug,
Geschäftsführer

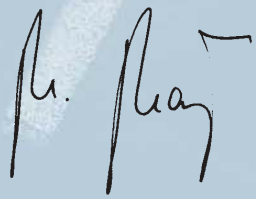
*Liebe Leserin, lieber Leser!**

Neulich fragte mich mal wieder jemand, ob es zwischen Frauen und Männern einen Unterschied gibt im Umgang mit Technik und Computer. Für die Antwort ließ ich mir Zeit. Denn wie nähert man sich diesem Thema am besten – von der technologischen, wissenschaftlichen oder gesellschaftlichen Seite? Die Antwort würde wohl in jedem einzelnen Fall anders lauten.

So jedenfalls entstand, nicht ganz zufällig, die Idee zu dieser Ausgabe der up*to*date, in der wir den gegenwärtigen Wandel, nämlich dass die Zahnmedizin weiblicher wird, genauer betrachten. Wir greifen Informationen und Neuigkeiten auf, um die Veränderungen besser abzuschätzen. Handelt es sich nur um ein Trendsignal mit langsamen Auswirkungen oder gar um einen Megatrend, der tiefgreifende und nachhaltige Veränderungen mit sich bringt? Übrigens, schreiben Sie uns doch Ihre Erfahrungen, die wir gerne als Leserbriefe veröffentlichen, an Redaktion: uptodate@cgm-dentalsysteme.de

Neben allen Trends bleibt für die CGM Dentalsysteme eines unverändert: Ihre Bedürfnisse weisen uns stets den Weg. Und dieser führt uns nach Berlin. Eine eigene Niederlassung in der Hauptstadt, mit engagierter Beratung und regionalem Service, wie Sie es übrigens von allen unseren Vertriebs- und Servicepartnern kennen, sowie die direkte Nähe zu Ihnen, das ist – davon sind wir überzeugt – anwenderfreundlich und zeitgemäß. Eine Entscheidung, die wir sorgfältig überlegt haben, die zugleich beste Chancen für langfristige Partnerschaften bietet. Unsere Motivation dabei ist – wie immer – Ihr Vertrauen!

Viel Vergnügen beim Lesen unseres Kundenmagazins wünscht Ihnen



Michael Maug
Geschäftsführer

*Die persönliche Anrede unserer Anwender ist uns immer wichtig! Ob dabei immer die weibliche und männliche Form berücksichtigt werden muss, darüber herrscht in der Redaktion Uneinigkeit.

.impressum

Herausgeber:
CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH,
Maria Trost 25, 56070 Koblenz,
Amtsgericht Koblenz, HRB 4330,
Geschäftsführer: Uwe Eibich, Michael Maug

Redaktion:
Beata Luczkiewicz (V.i.S.d.P.), Kerstin Albert,
uptodate@cgm-dentalsysteme.de,
Hedi von Bergh, hpcm GmbH,
Danckelmannstr. 9, 14059 Berlin

Verantwortlich für Anzeigen:
CGM Dentalsysteme GmbH

Layout:
Mario Elsner

Produktion:
Zahnärztlicher Fach-Verlag GmbH,
Mont-Cenis-Straße 5, 44623 Herne

Druck:
Merkur Druck GmbH & Co. KG,
Am Gelskamp 18-20, 32758 Detmold

Fotos:
Jörg Eisbach, meisterritter - agentur für werbung, Inodo Designagentur, Praxis Bucholz, KU64 (Kris van Dorn, Hiepler & Brunier), Alexander Kraft, Seehotel Fährhaus GmbH u. Co. KG.,
shutterstock: S. 3, 5-7, 10-11, 14-20, 26, 30

Erscheinungsweise: viermal jährlich

Botoxbehandlungen:
ANWALT FRAGEN

Nach einem Urteil des Verwaltungsgerichts Münster (Az.: 7 K 338/09) dürfen Zahnärzte ihren Patienten kein Botox unter die Haut spritzen. Dieses Urteil schlägt nun hohe Wellen: Die Freiburger Anwaltskanzlei Mayer & Marschall überzieht im Auftrag der Schweizer Medical Smoothcare AG bundesweit Zahnarztpraxen mit Abmahnschreiben.

Abgemahnt werden vorwiegend Zahnarztpraxen, zu deren Leistungsspektrum Botoxbehandlungen, Faltenunterspritzungen oder sonstige Behandlungen mit Hyaluronsäure gehören. Der Abmahnung liegt nicht nur eine Unterlassungserklärung bei, die unterzeichnet werden soll, die Praxen werden auch laut „ärztenachrichtendienst“ (änd) aufgefordert, einen fünfstelligen Euro-Betrag zu zahlen.

Diverse Juristen weisen darauf hin, dass betroffene Praxen die Erklärungen nicht unterzeichnen und keinesfalls die geforderte Summe bezahlen sollen. Stattdessen raten sie dazu, sich dringend anwaltlichen Rat über das weitere Vorgehen einzuholen. Gleichzeitig warnen die Rechtsanwälte Luis Fernando Ureta und Dr. Phillipp Beisteiner in einem Beitrag des änd aber davor, das Urteil, das noch nicht rechtskräftig ist, zu ignorieren. „Anderenfalls setze man sich der Gefahr aus, sowohl von der zuständigen Zahnärztekammer als auch von der Medical Smoothcare AG abgemahnt zu werden“, heißt es.

Die Praxis-Website und evtl. vorhandenes Patienten-Informationsmaterial sollten also vorsichtshalber nach Botox-Angeboten überprüft werden!

Hochschulperle vergeben
PROJEKT „LUTHERS WASCHSALON“ VON STIFTERVERBAND AUSGEZEICHNET

Obdachlosigkeit und Armut gefährden die Gesundheit. Im Südosten des Ruhrgebiets wird jedoch einiges dafür getan, die gravierendsten Auswirkungen abzumildern. Hier erhalten Menschen, die am Existenzminimum leben, auch ohne Krankenversicherung eine adäquate Gesundheitsversorgung. Dafür zeichnete der Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft jetzt die Universität Witten/Herdecke (UWH) mit der Hochschulperle aus.

In der Einrichtung „Luthers Waschsalon“ engagieren sich Studierende der Fakultät Gesundheit der Universität und behandeln bedürftige Kranke kostenlos. Unter der Aufsicht eines erfahrenen Arztes erweitern sie dabei zudem ihre sozialen und kommunikativen Fähigkeiten, die für die gute ärztliche Praxis wichtig sind. Für Zahnmedizinstudenten, die seit 2007 am Projekt teilnehmen, gehört die Arbeit in „Luthers Waschsalon“ zum Ausbildungspflichtprogramm.

GESCHLECHTERSPEZIFISCHE GESUNDHEITS-FORSCHUNG RÜCKT IN DEN FOKUS

Weil Männer und Frauen sowohl in ihren biologischen Eigenschaften als auch in ihren Lebensbedingungen und Lebensweisen und damit auch hinsichtlich Gesundheit und Krankheit verschieden sind, hat das Bundesforschungsministerium (BMBF) seinen Einsatz für geschlechtermedizinische Forschung und Lehre intensiviert.

Nach einer Projektförderung des Instituts für Geschlechterforschung in der Medizin (GiM) an der Berliner Charité hat das BMBF nunmehr Professorin Bettina Pfleiderer, Universität Münster/Klinische Radiologie, einen entsprechenden Studienauftrag erteilt. Zukünftig müssten bei der medizinischen Forschung beide Geschlechter angemessen in Untersuchungen einbezogen werden, damit nicht nur Männern, sondern auch Frauen eine evidenzbasierte Medizin zugute komme, so das Ministerium. Denn es gibt nicht nur bei den Herz-Kreislauf-Erkrankungen wie z. B. Herzinfarkt, sondern auch bei rheumatischen Erkrankungen oder Diabetes deutliche Unterschiede zwischen Frauen und Männern. Solche Unterschiede müssen in der Gesundheitsforschung systematisch untersucht und in der Praxis der Medizin berücksichtigt werden.

Prof. Pfleiderer, die Leiterin der Arbeitsgruppe „Cognition and Gender", wird erkunden, welches Wissen zu geschlechterspezifischen Aspekten in der Medizin bereits vorhanden ist. Entwickelt werden soll ein Programm für die Lehre, um entsprechendes Wissen bereits in der Studienzeit zu vermitteln.

„Wir begrüßen diese Entwicklung außerordentlich", so PD Dr. Dr. Christiane Gleissner, Präsidentin der Anfang 2011 gegründeten DGGZ/Deutsche Gesellschaft für geschlechterspezifische Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde. Viele zurückliegende Fachkongresse in der Medizin und zunehmend auch in der Zahnmedizin belegten die Bedeutung für Prävention und Therapie. „Hier müssen wir unbedingt weiter Wissen generieren. Die DGGZ hat sich der Thematik angenommen und ist hocherfreut über die kooperierende Zustimmung der zahnmedizinischen Wissenschaft", so Dr. Gleissner.

„Dein Tag für Afrika" BEI CGM DENTALSYSTEME

Begleitet wurde Aylin Radermacher von Patrick Schmitz, der Azubi im zweiten Lehrjahr bei CGM Dentalsysteme ist.

Für Aylin Radermacher war der 21. Juni, der bundesweite Aktionstag der Kampagne „Dein Tag für Afrika" eine Herzensangelegenheit. Einen Tag lang arbeitete sie bei CGM Dentalsysteme und unterstützte damit ihre Gleichaltrigen in Afrika. Neugierig schaute Aylin den Auszubildenden über die Schulter, packte an, wo es erforderlich war.

Lobenswert, das Schülerengagement: insgesamt 190 000 Schülerinnen und Schüler in ganz Deutschland beteiligten sich an „Dein Tag für Afrika" und verdienten einen Gesamterlös von rund 1,2 Millionen Euro.

„Es ist super, mal zu sehen, wie das Unternehmen, in dem meine Mutter arbeitet, wirklich aussieht", freute sich Aylin Radermacher. Auch wenn ihr Tag bei CGM Dentalsysteme spannend war, sie weiß ganz genau, was sie später mal werden möchte: Krankenschwester. Wir wünschen ihr dabei viel Erfolg!

Dental Ladies – Zahnmedizin wird weiblich?

Anne-Kristin Buchholz:
„Ich bin Zahnärztin und zu meinem Beruf gehört das ganze Spektrum der Zahnheilkunde!“

Von Zahnärztinnen gegründet, fördert der Dentista-Club spannenden Erfahrungsaustausch und nimmt es ganz genau, wenn es um die weibliche Sicht der Zahnmedizin geht. Dieses Mal steht „Die Feminisierung der Zahnmedizin“, geschrieben von Marina Buchmann, Studiengang Public Health an der Universität Bielefeld, im Mittelpunkt seines Interesses.

Zahnmedizin in Zahlen

In Deutschland niedergelassene Zahnärzte: 55.173
Anteil der weiblichen Zahnmediziner: 36,5 %

Zahnmediziner ohne zahnärztliche Tätigkeit: 18.082
Anteil der weiblichen Zahnmediziner: 41,5 %

In den Praxen angestellte Zahnmediziner in Deutschland: 8312
Anteil der weiblichen Zahnmediziner: 61,9 %

In Mecklenburg-Vorpommern niedergelassene Zahnmediziner: 1.244
Anteil der weiblichen Zahnmediziner: 60,0 %

In Bayern niedergelassene Zahnmediziner: 8.633
Anteil der weiblichen Zahnmediziner: 30,1 %

Studienabschlüsse in Zahnmedizin im Jahr 2000: Männer: 787 / Frauen: 746
Studienabschlüsse in Zahnmedizin im Jahr 2008: Männer: 709 / Frauen: 1.071
Studienabschlüsse in Zahnmedizin im Jahr 2009: Männer: 647 / Frauen: 1.093

*Marina Buchmann**

* Die Zitate aus der Magisterarbeit sind zugleich die Antworten des fiktiven Interviews. Verwendet in Absprache mit Marina Buchmann.

Der Dentista-Club ist das erste unabhängige Forum für Zahnärztinnen in Deutschland, das die Leistungsvielfalt aus Praxis, Hochschule und Studium demonstriert. Auf Einladung des Dentista-Clubs hat CGM Dentalsysteme die Club-Patenschaft übernommen und unterstützt damit die Club-Aktivitäten.

Was bedeutet die wachsende Anzahl an Zahnärztinnen für die Standespolitik?
Durch den Veränderungsprozess der Mitgliederstruktur von vormals größtenteils männlichen Kollegen hin zu einem Großteil weiblicher Mitglieder ergeben sich auch für die Zahnärztekammern Anforderungen, um den Bedürfnissen aller Mitglieder gerecht werden zu können.

Wo müsste denn etwas passieren?
Handlungsbedarf zur Verbesserung der beruflichen Strukturen besteht zum einen auf regionaler Ebene, also dort, wo Versorgung tatsächlich stattfindet. Zum anderen jedoch auch auf Bundesebene, wo mögliche Regelungen und Gesetze verankert bzw. verabschiedet werden.

Das Thema „Gender" sehen viele als „Frauenpolitik" und haben entsprechende Berührungskonflikte…
Gender-Mainstreaming bedeutet, dass die unterschiedlichen Lebenssituationen und Interessen von Frauen und Männern bei allen gesellschaftlichen Vorhaben von vornherein berücksichtigt werden, „da es keine geschlechtsneutrale Wirklichkeit gibt" (Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, 2010). Geschlechterunterschiede können im Zuge der steigenden Anzahl von Frauen sowohl in der Medizin als auch in der Zahnmedizin zu weitreichenden Veränderungen führen, da Frauen und Männer unterschiedliche Ansprüche an den Beruf haben und diesen anders er- und ausleben.

Sie erwähnten die Medizin: Hier gibt es bereits einige Initiativen.
Für die Zahnmedizin müssen jedoch andere Maßstäbe angesetzt werden, da sie in der Regel ambulant und durch niedergelassene Zahnärzte ausgeübt wird.

In Ihrer Master-Arbeit sprechen Sie auch rechtliche Themen an…
Dabei stellt sich die Frage, ob die Mutterschutzbestimmungen tatsächlich dem Schutz der Mutter dienen oder diese eher kontraproduktiv sind, da sie viele Frauen in der zahnärztlichen Ausübung eher behindern. Dass es tatsächlich notwendig ist, Schwangere von der (zahn)ärztlichen Tätigkeit fernzuhalten, bezweifelt die Bund-Länder-Kommission für Bildungsplanung und Forschungsförderung (BLK), da diese Regelungen jeglicher wissenschaftlicher Erkenntnis entbehren und so die Mutterschutzbestimmungen eher zu Hindernissen werden.

Warum engagieren sich bisher so wenige Zahnärztinnen in der Standespolitik?
Weil neben Beruf und Familienorganisation kaum Zeit für die Standespolitik bleibt. Bei Zahnärztinnen mit Kind, die in derselben Praxis wie ihre Ehemänner arbeiten, ist eine klare Rollenverteilung zu erkennen. Während die Männer für den Aufbau und

Die BZÄK zu Familie und Beruf

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) hat ein Memorandum zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf im Rahmen der zahnärztlichen Berufsausübung verabschiedet. Das Papier umreißt die neuen, geschlechterübergreifenden Erwartungen an das Zusammenspiel von Familie und Karriere.

Beschrieben werden die Herausforderungen, die diese Veränderungen mit sich bringen. Die BZÄK regt zu weiteren Aktivitäten auf Bundes- und Landesebene an: „Die Zukunft der Zahnmedizin ist weiblich, seit Jahren gibt es eine Tendenz zur Feminisierung des zahnärztlichen Berufsstandes. Im Jahr 2017 werden nach Prognosemodellen des Instituts der deutschen Zahnärzte (IDZ) die Hälfte aller Zahnärzte in Deutschland weiblich sein", skizziert BZÄK-Vizepräsident Dr. Dietmar Oesterreich die Situation.

Die BZÄK unterstützt daher Initiativen, die auf familienfreundliche Arbeitsbedingungen für Zahnärztinnen und Zahnärzte abzielen. Der Ausschuss für die Belange der Zahnärztinnen der BZÄK bietet zum Beispiel Unterstützungsangebote über die Landeszahnärztekammern: Niederlassungsberatung, Informationen zur Wiedereingliederung, zu flexiblen Teilzeitmodellen, familienfreundlichen Notdienstplänen, Fortbildungsangeboten oder zu Netzwerken vor Ort.

„Neue Wege zu schaffen für die Balance zwischen verschiedenen Lebensbereichen ist eine berufspolitische, soziale und auch gesellschaftspolitische Aufgabe", so Dr. Dietmar Oesterreich. Weitere Infos im Internet unter www.bzaek.de

Zusammenhalt der Praxis zuständig sind, organisieren die Frauen das Familienleben. Dabei bleibt wenig bis gar keine Zeit für Fragen aus der Berufspolitik. Umgekehrt bleibt festzuhalten, dass Zahnärztinnen, die in einer Praxis ohne ihren Ehemann tätig und/oder kinderlos sind, sich vermehrt auf den Beruf konzentrieren und dementsprechend interessierter an den Vorgängen in der Standespolitik sind. Jüngere Zahnärztinnen haben tendenziell weniger Interesse, sich standespolitisch zu engagieren. Ein Grund hierfür ist das Gefühl, nichts bewirken zu können bzw. dass es sehr schwierig ist, etwas durchzusetzen.

Sie haben auch mit standespolitisch aktiven Zahnärztinnen gesprochen. Bleibt die Motivation hoch?
Bei einer langjährigen Mitarbeit in der Standespolitik kann der Frust einsetzen, wenn es nicht so läuft, wie man es sich vorgestellt hat bzw. es zu langsam vorangeht. Es wurde die Erfahrung gemacht, dass die Veränderung von verschiedenen Angelegenheiten einerseits sehr viel Zeit braucht und andererseits Geltungsbedürfnisse der Mitstreiter dieses erschweren können. Das Interesse an der Berufspolitik steht eng mit dem Alter der Zahnärztinnen in Verbindung. Knapp 70 % der 55- bis 64-Jährigen haben ein deutliches Interesse, sich an der Standespolitik zu beteiligen.

Wollen die Zahnärztinnen eigentlich überhaupt „gefragt" und wahrgenommen werden?
Wenn Zahnärztinnen als Expertinnen ihrer eigenen Situation gesehen werden, können sie sehr viele Anregungen zu Verbesserungen geben.

Dazu ist es wichtig, ihre Stimmen zu hören.

Zahnarztpraxis:

Typisch männlich oder weiblich

Für Anne-Kristin Buchholz ist weder die Zahnheilkunde noch der Beruf Zahnarzt weiblich oder männlich. „Ich halte den Begriff ‚weibliche Zahnmedizin' für unsinnig. Ich bin Zahnärztin und zu meinem Beruf gehört das ganze Spektrum der Zahnheilkunde."

Seit zwei Jahren arbeitet die 30-jährige Zahnärztin mit ihrem Vater, Dr. med. dent. Günther E. Buchholz, zusammen. Aus seiner seit 1984 im münsterländischen Telgte bestehenden Einzelpraxis wurde mit der Niederlassung der Tochter die Gemeinschaftspraxis Buchholz. Entwickelte sich damit eine Zahnarztpraxis mit typisch weiblichen oder männlichen Behandlungsschwerpunkten?

„Nein, ganz und gar nicht", sagt Anne-Kristin Buchholz, „denn für mich gibt es grundsätzlich keine ‚weibliche' Zahnmedizin, sondern von Kolleginnen oder Kollegen praktizierte Zahnheilkunde." Durchaus kritisch sieht sie deshalb auch spezielle Fortbildungen und Netzwerke für Frauen: „Jahrelang haben wir Gleichberechtigung im Beruf gefordert. Jetzt machen wir sie wieder rückgängig, indem wir zwischen männlicher und weiblicher Zahnmedizin unterscheiden. Dabei können und wollen wir doch das Gleiche, nämlich unsere Patienten nach bestem Wissen behandeln." Demzufolge haben sich in der Gemeinschaftspraxis Buchholz die Behandlungsschwerpunkte nicht verändert: Individualprophylaxe, Prothetik, Zahn-

erhaltung, Funktionstherapie und Parodontologie. Veränderungen gab es allerdings bei den Patienten: „Zu meinem Vater (59) kommen eher die über 35-Jährigen, die Cooleren, Jüngeren zu mir“, freut sich die junge Zahnärztin. Und auch darüber, dass sie das Leistungsspektrum der Gemeinschaftspraxis bald um einen Tätigkeitsschwerpunkt bereichern wird: Sie absolviert gerade das Curriculum Implantologie und setzt auch damit einen Kontrapunkt zu einem häufig zitierten Trend.

Der Führungsstil ist weiblicher

Der Beruf des Vaters spielte für die Tochter zunächst keine Rolle. Die Entscheidung, Zahnärztin zu werden, fiel erst im zweiten Anlauf. Als ausgebildete Bankkauffrau wusste Anne-Kristin Buchholz, dass eine Bankkarriere „nicht das war, was ich wirklich wollte“. Erst zwei Wochen in der väterlichen Praxis, „um zu sehen und zu fühlen, was es heißt, Zahnarzt zu sein“, führten zu einem totalen Neuanfang: Dem Studium der Zahnheilkunde in Aachen folgten zwei Jahre als angestellte Zahnärztin in einer Eschweiler Praxis, die ersten Implantologie-Erfahrungen und die Erkenntnis, unbedingt selbstständig in eigener Praxis arbeiten zu wollen. „Mein Vater fiel vor Freude aus allen Wolken, als ich ihm sagte, dass ich mit ihm zusammen arbeiten möchte. Trotzdem gab er mir den Rat, mir das gut zu überlegen und mir Zeit zu lassen.“ Schneller als ursprünglich geplant folgte dann der Wechsel, „weil mein Vater mich brauchte“.

Keine Frage, dass sich mit der neuen Chefin die bis 2009 ganz männlich geprägte Praxisatmosphäre veränderte. „Frauen sind einfühlsamer, vorsichtiger und fragen mehr nach – sowohl bei den Patienten als auch beim Team.“ Sichtbares Signal des weiblicheren Führungsstils wird die einheitliche Praxiskleidung, weniger sichtbar, aber bemerkenswert fühlbar, ein neuer Teamgedanke. „Die vier langjährigen Mitarbeiterinnen waren fast ausschließlich auf Zahnärzte – meinen Vater und seine Assistenten – fixiert“ und sie kannten die neue Chefin. Allerdings mehr als Tochter, die während der Semesterferien immer wieder als Helferin mitgearbeitet hatte. „Ich musste mich also nicht nur als Zahnärztin, sondern auch als Führungskraft beweisen.“ Seit dieser „Probezeit“ läuft alles „tipptopp“, nicht zuletzt weil die Praxisorganisation neu strukturiert und die Frage der persönlichen Assistentinnen mit weiblicher Intuition gelöst wurden: Der Chef arbeitet wie seit 17 Jahren unverändert mit „seiner“ Assistentin und die junge Chefin suchte sich eine neue Mitarbeiterin. „Eine Auszubildende, die alle Voraussetzungen mitbringt, meine gute Assistentin zu werden.“

Zahnärztin zu sein ist keine fachliche, sondern eine organisatorische Frage. Trotz ihrer vehementen Absage an die „weibliche Zahnmedizin“ ist sich Anne-Kristin Buchholz durchaus bewusst, dass angestellte Zahnärztinnen Nachteile haben, findet es aber „beruflich spannender, wie sich die wachsende Zahl von angestellten Zahnärztinnen und Zahnärzten auswirkt. Durch Teilzeitmodelle sind Großpraxen und Polikliniken etc. vorprogrammiert. Praxen wie unsere werden aussterben“, befürchtet sie.

Und wie sieht sie dann ihre eigene Zukunft? „Ich bin Teamplayer, für mich ist und bleibt die Gemeinschaftspraxis ideal. Ich brauche das kollegiale Gespräch. Meinungen über einen Fall auszutauschen, ist für mich ebenso essentiell wie befruchtend.“ Ob die Gemeinschaftspraxis auf Dauer mit einem Partner oder einer Partnerin geführt wird, spielt für die Zahnärztin keine Rolle: „Es kommt nicht auf das Geschlecht an, sondern auf den Menschen und seine zahnärztlichen Fähigkeiten.“

Wie „irgendwann das frauenspezifische Problem Beruf / Ehe / Familie“ gelöst werden kann, dafür hat die junge Zahnärztin persönlich allerdings auch noch keine Lösung. „Vielleicht springt mein Vater dann für mich ein“, lacht sie. „Jetzt kommt erst die Implantologie, danach meine Doktorarbeit (Thema Implantologie und Knochenabbau) und dann sehen wir weiter…“ Standespolitik kommt für sie nicht in Frage. „Ich bewundere Standespolitiker für ihre Arbeit, weil sie wichtig und notwendig ist, aber für mich sehe ich diese Option nicht. Die Praxis steht für mich im Vordergrund.“

Kontakt:

Zahnärztin
Anne-Kristin Buchholz
Zahnarztpraxis Buchholz
Baßfeld 14
48291 Telgte
Tel: 0 25 04 / 30 28
Fax: 0 25 04 / 30 20
E-Mail: info@praxis-buchholz.de

Der Zahnarzt – Manager im Nebenberuf

In den Zahnarztpraxen hat sich Planung und Controlling als Bestandteil der Praxisführung beinahe durchgesetzt. Die wirtschaftlich immer enger werdenden Rahmenbedingungen machen die Planung für jeden verantwortlichen Zahnarzt unbedingt erforderlich. Mit der Produktneuheit Praxis-Status Plus für Z1 unterstützt CGM Dentalsysteme den Zahnarzt und gleichzeitig Manager, seinen erwünschten betriebswirtschaftlichen Erfolg zu erreichen.

Jahr für Jahr veröffentlicht die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) Statistiken, aus denen der dramatische Rückgang der zahnärztlichen Einkommen über die Jahre ersichtlich ist (vgl. KZBV Jahrbuch 2010). Diese höchst unerfreuliche Entwicklung wird von äußeren Einflüssen wie Gesundheitspolitik, Honorar-Verteilungsmaßstab, Preiskampf der Kollegen und fehlender Kaufkraft der Patienten entscheidend mitgeprägt. Doch diese Einflüsse gehören zum System der Zahnarztpraxis und können in die strategischen Überlegungen einbezogen werden.

Die gute Nachricht lautet: „Was man messen kann, kann man auch managen!“[1] Fakt ist allerdings auch, dass der Zahnarzt den größten Teil seiner Arbeitszeit mit der Behandlung der Patienten verbringt. Den Managementaufgaben, nämlich der Planung, Organisation und Kontrolle, widmet er sich, wenn überhaupt, nur nebenbei. Niemand kann dem Zahnarzt daraus einen Vorwurf machen, denn in der Berufsausbildung lag der Fokus selbstverständlich auf der Zahnmedizin.

Praxis-Status Plus motiviert den Zahnarzt, die Erfolgspotenziale der eigenen Praxis systematisch zu entdecken und zu erschließen. Dabei werden Ziele erfasst und in einem 5-Jahres-Vergleich geprüft. Wichtige Fragen können mit Hilfe von Praxis-Status Plus leicht beantwortet werden: Wie weit ist Ihre Praxis vom Ziel abgewichen? Wieviele neue Patienten kamen innerhalb des letzten Jahres in die Praxis? Wie verhält sich der Umsatz in Bezug auf die Arbeitskraft? Ein integriertes Ampelsystem zeigt die Abweichungen vom individuell erfassten Plan. So erkennt der Zahnarzt mögliche Fehlentwicklungen seiner Praxis und kann sofort reagieren. Entscheidende Bereiche wie Patienten, Abrechnung, Umsatz, Plankontrolle und nicht zuletzt die Aufgabenverwaltung für Qualitätsmanagement behält er im Überblick.

Der Zahnarzt muss sich heute einem Praxis-Konzept zuwenden, bei dem die Bedürfnisse des Patienten in einen Rahmen gestellt werden, der betriebswirtschaftliche und persönliche Ziele des Praxisinhabers berücksichtigt.

Erfolgreiche Praxisführung garantiert schließlich ein Konzept, das sowohl bedacht ist auf Wirtschaftlichkeit als auch auf exzellente zahnmedizinische Fachkenntnisse.

[1] *Vgl. Jürgen Riebling: Geld wartet nicht, Zahnärztlicher Fach-Verlag GmbH, Herne 2006.*

KU64 YoungStars erfindet die Kinderzahnarztpraxis neu

In der Tat können sich Kinder und Teens wie junge Stars fühlen, wenn sie die Berliner Kinderzahnarztpraxis KU64 YoungStars besuchen. Hier erinnert zunächst eigentlich gar nichts an eine Zahnarztpraxis. Denn in der 6. Etage des Kurfürstendamms Nr. 64 eröffnet sich über den Dächern von Berlin eine richtige Erlebniswelt: Mit dem ersten „Bällebad“ in einer Zahnarztpraxis, mit Rutsche und Kletterwand, Playstationkonsolen, spannenden Büchern und gemütlichen Spiel- und Leseecken wird für Entspannung gesorgt. Hier gibt es für Kinder keine Warteplätze, sondern Spielplätze, eine zaubernde Mitarbeiterin und einen riesengroßen Zahnpiraten als Praxismaskottchen.

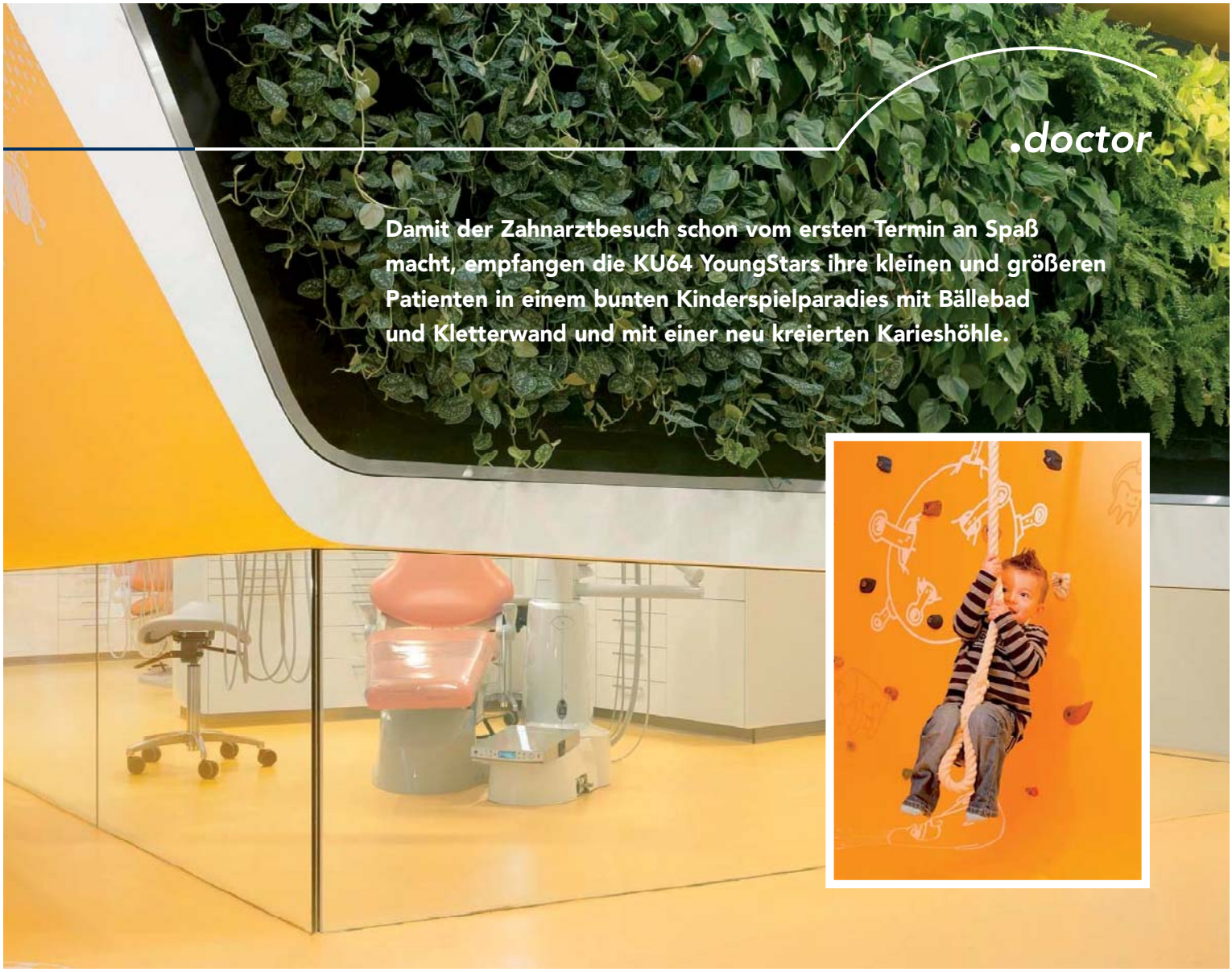
„Da Kinder mit einer gesunden Mundhöhle geboren werden, ist es das Ziel unseres YoungStar-Teams, diesen Zustand gemeinsam mit den Eltern zu erhalten“, sagt KU64-Chef Dr. Stephan Ziegler. Deshalb werden nicht nur Kleinkinder, Kinder und Jugendliche bis 18 Jahre in der Kinderzahnarztpraxis behandelt, sondern auch werdende Mütter.

Doktorschule und Karieshöhle

„Kleine Kinder müssen sich erst einmal an den Zahnarzt gewöhnen“, betonen die beiden Kinderzahnärztinnen Nadia de Bucourt und Dr. Birte Berding. In der KU64 YoungStars-Doktorschule lernen sie nicht nur Zähneputzen, sondern werden auch spielerisch mit der Behandlungssituation vertraut gemacht: Sie erleben „Liegefahren" und „Sonne und Wind", dürfen „Zähne zeigen", spüren „Zahnglanz" und haben Spaß mit der „Mundwaschmaschine". Abschließend gibt es ein eigenes Zeugnis mit witzigen Stempelchen und der Bestätigung, dass die Kleinen nun fit für die zahnärztliche Behandlung sind.

„Wir nehmen uns Zeit für die Kinder, um ihnen die Angst zu nehmen“, so die Kinderzahnärztinnen. Zauberei, sprechende Handpuppen, Musik und Geschichten gehören zu ihren vielen Hilfsmitteln, um den kleinen und jungen Patienten ihren Zahnarztbesuch so angenehm wie möglich zu gestalten. Damit Karies erst gar nicht entsteht, wird in Berlins größter und pädagogisch wertvollen Karieshöhle auf eindrucksvolle und kindgerechte Weise die richtige Zahnputztechnik vermittelt. Aber auch im Behandlungsfall gibt es keinen Grund für Angst vor dem Zahnarzt: „Beruhigungssaft, leckere Vorbetäubungsgels, Lachgas und Kinderhypnose helfen nicht nur, die Behandlung so schmerzfrei wie möglich durchzuführen, damit können wir auch in 98 % der Fälle eine Vollanästhesie vermeiden.“ Und wer möchte, darf sogar während der Behandlung einen Film schauen.

Eine echte Neuheit ist bei KU64 ein spezielles Kinderprophylaxe-Programm mit der Zusicherung, dass Kinder nach einem Kariesrisikotest kariesfrei bleiben, wenn sie in individuellen Intervallen zur Kinderprophylaxe kommen. Sollte der Erfolg nicht bei 100 % liegen, sind alle zahnärztlichen Therapien bzw. Maßnahmen kostenfrei. „Durch dieses Programm sind die Interessen von Kind, Eltern und Zahnarzt identisch“, so Dr. Ziegler. „Hier freuen sich die Zahnärzte (auch wirt-



Damit der Zahnarztbesuch schon vom ersten Termin an Spaß macht, empfangen die KU64 YoungStars ihre kleinen und größeren Patienten in einem bunten Kinderspielparadies mit Bällebad und Kletterwand und mit einer neu kreierten Karieshöhle.

schaftlich), wenn die Zähne kariesfrei bleiben!“

Keine „Geheim-Strategie“

„Unser Kinderzahnärzte-Team berät Eltern nicht nur aus zahnärztlicher Sicht – sie erleben uns auch als engagierte Eltern“, unterstreicht Dr. Ziegler. „Nach der Erstberatung, die u. a. dem gegenseitigen Kennenlernen dient, und einer gründlichen Untersuchung wird ein individueller Behandlungs- und Prophylaxeplan erstellt. Dabei haben wir bei der Untersuchung von Zahnsubstanz, Zahnstellung, Zahnfleisch, Mundschleimhaut und Gebissentwicklung stets im Blick, dass dieser Mund einer jungen Persönlichkeit gehört.“ Und auch aus der zwanzigjährigen zahnmedizinischen Erfahrung und dem Spezialistenteam in den Bereichen Prophylaxe und Kieferorthopädie machen die KU64 YoungStars kein Geheimnis, im Gegenteil: „Bei uns lernen schon die Kleinsten, wie sie ihre Zähne optimal pflegen können“. Das umfassende Prophylaxeprogramm für Kinder schließt einen individuellen Kariesrisiko-Check (Laser-Kariesdiagnostik, Speicheltest etc.) genauso ein wie die PZR, die Fissurenversiegelung von Prämolaren und Milchzähnen, den Zahnbürstencheck mit Empfehlung der altersgerechten Mundhygienemittel, kostenlose Zahnputzprodukte und zuckerfreie Süßigkeiten und last but not least die KU64-Zahnurkunde mit dem Prophylaxe-Fee-Siegel.

Ausgezeichnet für Kreativität und soziales Engagement

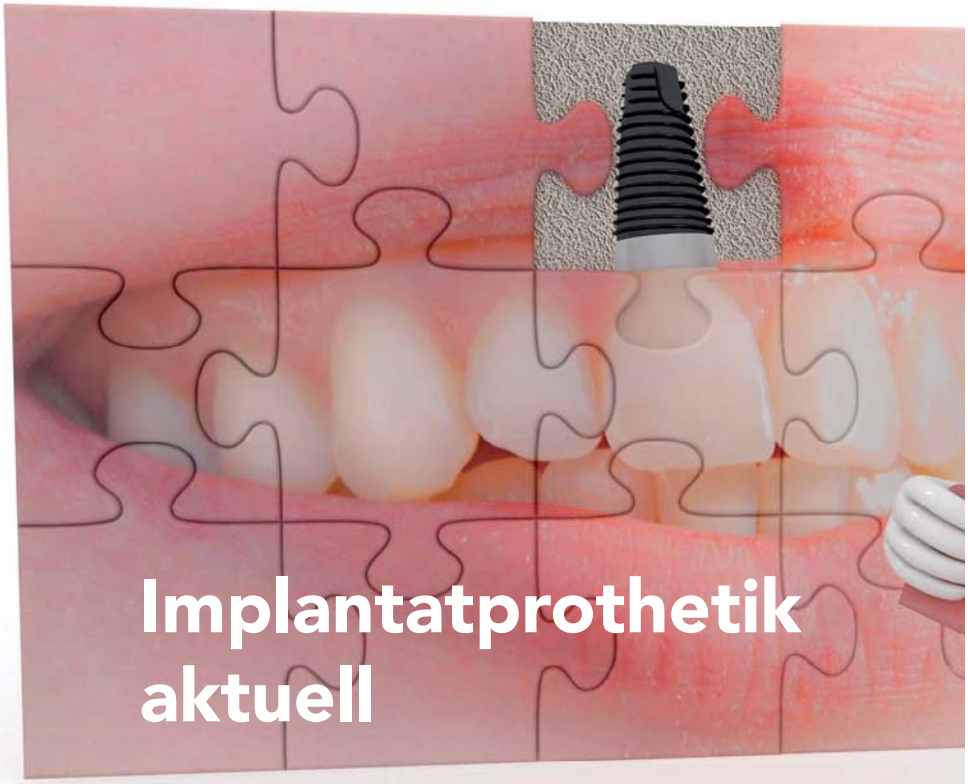
Zu den „Magic Moments“ des KU64-Teams zählen zweifelsohne Auszeichnungen wie der „Grenander Award 2011“, mit dem die Zahnspezialisten Anfang dieses Jahres von der Berliner Arbeitsgemeinschaft City als außergewöhnlich serviceorientiertes Unternehmen und aufgrund ihrer Sozialprojekte geehrt wurden. Als Bundessieger mit dem Querdenker Award 2010 „für ihren herausragenden Erfolg, ihre kreative Leistung und ihre außergewöhnliche Unternehmensstrategie“ ist der Grenander Award bereits der zweite Preis innerhalb eines halben Jahres. „Natürlich verstehen wir diese Preise vor allem als Ansporn für die

Zukunft, schließlich sollen Auszeichnungen uns nicht nur fördern, sondern auch fordern.“

Dass „Dienstleistung“ für das KU64-Team auch soziales Engagement für Kinder einschließt, zeigt sowohl ein zahnärztliches Hilfsprojekt in Südafrika als auch die Fürsorge der Zahnspezialisten für Berliner Schulkinder: Um nach möglichen Zahnunfällen auf dem Schulhof oder beim Sport abgebrochene oder ausgeschlagene Kinderzähne zu retten, wurden alle 688 Schulen und 86 Schwimmbäder in der Hauptstadt erstmalig mit einer Zahnrettungsbox ausgestattet. Bereits zum zweiten Mal war im Februar 2011 ein zehnköpfiges Team von KU64-Zahnärzten und -Assistentinnen in dem kleinen Ort Paternoster Bay an der Westküste Südafrikas im Einsatz, um dort eine Woche lang kostenlos bedürftige Kinder und Erwachsene zu behandeln.

Kontakt:

Dr. Stephan Ziegler
KU64 Die Zahnspezialisten
Kurfürstendamm 64
10707 Berlin Charlottenburg
Tel: 030 - 864 73 20
Fax: 030 - 864 73 242
info@ku64.de
www.ku64.de



Implantatprothetik aktuell

Immer mehr Patienten sind bereit, sich bei Zahnverlust Implantate setzen zu lassen. Eine hochwertige zahntechnische Verarbeitungstechnologie ist dabei ebenso gefordert wie zahnmedizinisches Können. Wo die konventionelle zahn- und schleimhautgetragene Prothetik an Grenzen stößt, eröffnet die Pfeilervermehrung durch Implantate heute mehr Möglichkeiten der prothetischen Versorgung.

Um ein für alle Beteiligten – Implantologen, Prothetiker, Zahntechniker und nicht zuletzt für die Patienten – zufrieden stellendes und für lange Zeit stabiles Behandlungsergebnis zu erreichen, sind viele Faktoren zu beachten. Heute üblich und sinnvoll ist das von der gewünschten Prothetik ausgehende „Backward Planning“, das aber erst durch die klinische Bewährung der Implantate möglich wurde. Mit sorgfältiger Diagnostik und Therapieplanung ist es dank neuer bildgebender Verfahren und dreidimensionaler Planungsprogramme möglich, die von Patienten als notwendiges Übel empfundenen chirurgischen Maßnahmen auf das wirklich notwendige Maß zu reduzieren. Die Verantwortung liegt darin, gemeinsam mit dem Patienten aus den verschiedenen Therapieoptionen medizinisch und auch finanziell die individuell adäquate Versorgung auszuwählen.

Wie machen es die Kollegen?
Die Frage nach den Erfahrungen der Kolleginnen und Kollegen steht nicht nur für Praxen, die implantatgetragene Prothetik neu in ihr Therapiespektrum einbeziehen wollen, immer wieder im Raum, sondern auch für diejenigen, bei denen die Implantologie bereits zum Praxisalltag gehört. Praxiswissen im besten Sinne vermittelt ein Fachbuch, das der zfv Zahnärztlicher Fach-Verlag (Herne) zur IDS 2011 vorgestellt hat: Implantatprothetik aktuell. In Fachbeiträgen mit konkreten Fallpräsentationen und mit erfolgreich abgeschlossenen Fällen aus der Praxis ermöglichen die Autoren – erfahrene Zahnärzte und Implantologen, Zahntechniker und Werkstoffkundler – einen ebenso interessanten wie praxisrelevanten Überblick über eine breite Palette von prothetischen Versorgungen, die heute in der zahnärztlichen Praxis in Zusammenarbeit mit Chirurgen, Prothetikern und Zahntechnikern erfolgreich durchgeführt werden können. Dabei zeigen die sechs Kapitel des Buches eines ganz deutlich auf: Implantologie ist Teamarbeit!

1. Die sich ergänzende Zusammenarbeit Chirurg/ Prothetiker/Zahntechniker
Wenn Chirurg, Prothetiker und Zahntechniker vertrauensvoll zusammenarbeiten, profitiert der Patient von einer funktionstüchtigen, langlebigen, biologisch verträglichen und ästhetisch anspruchsvollen Versorgung. Das Dentallabor kann den Zahnarzt bei implantologischen Behandlungen wirkungsvoll unterstützen. Gerade in extremen klinischen Situationen bietet ein gemeinsames Schritt-für-Schritt-Vorgehen deutliche Vorteile. Sowohl bei Standard- als auch bei komplexen Restaurationen ist der Dialog zwischen Zahnarzt und Zahntechniker zwingend notwendig.

2. Werkstoffe
Verschwindet durch metallfreie Restaurationen die alte Edelmetalltechnik? Unabhängig von der Titan-Technologie ermöglicht die Kobalt-Chrom-Legierung, mit einem preiswerten Material in die Implantologie einzusteigen. In der Mundhöhle sind beide Materialien seit Jahrzehnten bewährt.

3. Technik
Laserschweißen gibt Zahnarzt und Patienten die Gewissheit, dass Festigkeit, hohe Korrosionsbeständigkeit und Körperverträglichkeit von hochwertigen Dentalwerkstoffen durch die Verarbeitungskette erhalten bleiben. Das lotfreie Verbinden ermöglicht eine werkstoffkundlich sinnvolle „Einmetallversorgung“ vom Implantat bis zur Zahnkrone mit dem Biowerkstoff Titan.

Die Galvanotechnik ist aus einem modernen Zahntechnik-Labor nicht mehr wegzudenken. Mit Hilfe der Klebetechnik ist zusammen mit Galvonostrukturen sowohl in der Teleskop- als auch in der Brückentechnik eine faszinierende Passgenauigkeit zu erzielen.

Zirkondioxidkeramik bewährt sich gerade im sichtbaren Bereich als Material der Wahl – sowohl für das Abutment als auch für die Suprakonstruktion.

4. Komplexe Implantatprothetik
Mit optimierten Materialien, modernen Herstellungsverfahren und -techniken sowie mit (kunst-)handwerklicher Fertigkeit setzt der Zahntechniker ästhetische Versorgungen in die Realität um und wird den zahnmedizinischen Herausforderungen mit funktioneller Ästhetik gerecht.

5. Implantatgetragene totale Prothese
Wenn durch totalen Zahnverlust und Kieferknochenabbau die gängige Totalprothese nicht mehr haften bleibt, eignet sich gerade bei älteren Patienten vom medizinischen Standpunkt aus eine implantatgetragene totale Prothese zur Wiederherstellung der optimalen Kau- und Sprechfunktion.

6. Fälle aus der Praxis
Im Abschlusskapitel des Fachbuches werden maßgebliche implantatgetragene Arbeiten vorgestellt, die noch einmal einen Querschnitt von interessanten Patientenfällen aus der Praxis bieten.

DZW Praxiswissen: Implantatprothetik aktuell (zfv 2011), Art.-Nr: 67301
Mehr Infos unter www.zfv.de

Steuertipp

Notfall-Management für die Zahnarztpraxis

Versuchen Sie einmal spontan, folgende Fragen zu beantworten:

1. Wer kann Sie vertreten, wenn Sie morgen kurzfristig für vier Wochen ausfallen?
2. Wie lange können Sie von Ihrem Ersparten leben, wenn Ihnen etwas zustößt?
3. Ist Ihre Familie ausreichend finanziell abgesichert, wenn Ihnen etwas zustoßen sollte?
4. Hat Ihre Vertretung alle notwendigen Informationen bzw. im Falle des Falles Zugriff darauf, um die Praxis in der Zeit Ihres Ausfalls in Ihrem Sinne weiterzuführen?

Zahnarztpraxen bzw. Praxisinhaber/innen, bei denen diese Fragen bisher unbeantwortet blieben, leben gefährlich! Dabei muss nicht einmal vom schlimmsten Fall ausgegangen werden. Schwerwiegende Folgen für die Praxis können sich bereits ergeben, wenn der/die Chef/in für wenige Wochen ausfällt. Sofern keine Vorkehrungen bezüglich eines eventuellen Ausfalls getroffen wurden, mangelt es an der entsprechenden fachlichen und administrativen Vertretung. Darüber hinaus können gegebenenfalls keine Zahlungsvorgänge abgewickelt werden. Rechnungen und Gehälter der Mitarbeiter bleiben möglicherweise unbezahlt.

Problematisch ist u. a. auch die personenbezogene vertragszahnärztliche Zulassung, die nach max. sechs Monaten „Stillstand“ entfällt.

M1) Notfallplanung
(Erstellung Notfallordner)

M2) Pflege Notfallpläne

M3) Notfallbewältigung
(Simulation)

Prophylaxe einmal anders:
So kann bei der Anlage eines Notfall-Ordners, dessen Pflege und der Simulation vorgegangen werden.

Für eine bestmögliche Absicherung müssen u. a. folgende Informationen in einem so genannten Notfall-Ordner dokumentiert und für Bevollmächtige zugänglich gemacht werden:

- Vertretungsplan
- Vollmachten/Verfügungen
- Zugang zu Passwörtern
- Zugang zu Konten
- Versicherungen
- Privates Vermögen/Schulden
- Privater Kapitalbedarf
- Bestehende Kredite
- Vermögen/Schulden der Praxis
- Vertragsübersicht

Da sich fortwährend Änderungen ergeben, müssen die Notfallpläne gepflegt und die Funktionalität des Notfallplans einmal getestet werden. Spätestens dann wird deutlich, dass hinter einem professionellen Notfallmanagement ein erheblicher Aufwand steht, der sich im Notfall jedoch auszahlt. Deshalb ist das Hinzuziehen eines externen Beraters ratsam.

Kontakt:

Frank Steuer
Casparistr. 3 • 08056 Zwickau
Tel. 0375 / 27211-0 • Fax 0375 / 27211-101
Hauptstr. 104 • 56220 St. Sebastian
Tel. 0261 / 80704-0 • Fax 0261 / 80704-44
www.sbu-steuer.de

Datenschutz in der Zahnarztpraxis

Datenschutz wird überall groß geschrieben. In der Zahnarztpraxis hat das Thema überragende Bedeutung. Es gilt nämlich die (zahn-)ärztliche Schweigepflicht, d. h., es drohen sogar Strafverfahren. Vielen Zahnärzten ist die Reichweite dieser Schweigepflicht nicht bewusst.

Es liegt auf der Hand, dass der Zahnarzt und seine Mitarbeiter niemandem über Diagnosen und Behandlungen Auskunft geben darf. Die Schweigepflicht geht aber noch weiter: Es darf nicht einmal mitgeteilt werden, wer in der Praxis in Behandlung ist.

Ein Verstoß gegen diese Pflichten kann recht leicht passieren: Z. B. sagt ein Patient, er möchte genau so eine Prothese wie sein Nachbar Herr Meyer. Wenn dann der Zahnarzt antwortet, das gehe nicht, weil der ja eine Vollprothese habe, während dieser Patient noch Zähne hat, liegt ein Verstoß vor. Ein häufiges Problem sind Anfragen von privaten Krankenversicherungen zum Gesundheitszustand oder zur geplanten Versorgung eines Patienten. Ebenso darf anderen Praxen keine Auskunft erteilt werden. Ein weiteres Problem ist der Umgang mit gespeicherten Daten: Sowohl Aufzeichnungen auf Papier als auch elektronische dürfen Unbefugten nicht in die Hände fallen. Das Papier ist daher vor der Entsorgung sorgfältig zu schreddern, die Festplatten des ausrangierten Praxiscomputers sollten zerstört (und nicht nur gelöscht) werden.

Ganz besonders heikel ist die Situation in Praxisgemeinschaften. Hierbei handelt es sich ja – anders als bei Gemeinschaftspraxen – um getrennte Praxen. Deshalb gilt auch unter den Partnern einer Praxisgemeinschaft die ärztliche Schweigepflicht. Es müssen also getrennte Terminbücher und Behandlungsaufzeichnungen geführt werden, bei elektronischer Speicherung muss es verschiedene Passwörter geben.

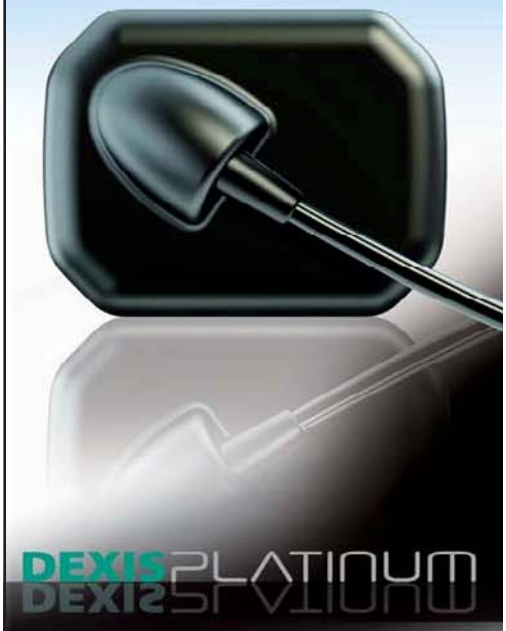
Den vollständigen Tipp finden Sie im DocPortal unter Recht/sonstige Rechtsbereiche.

Kontakt:

Dr. med. dent. Wieland Schinnenburg
Rechtsanwalt • Fachanwalt für Medizinrecht
Lerchenfeld 3 • 22081 Hamburg
Tel. 040 / 2507202 • www.rechtsanwalt-schinnenburg.de

ic med
Das Systemhaus für die Medizin

DEXIS® Platinum
Wählen Sie das Original!



Hochleistungs-CMOS-Technologie
Damit nur Ihr Lächeln strahlt.

Das DEXIS® TrueComfort™ Design:

Einfaches und präzises Platzieren
dank abgeschrägter Ecken und
abgerundetem Gehäuse!

ic med EDV-Systemlösungen für die Medizin GmbH
Walther-Rathenau-Str. 4 • D-06116 Halle/Saale
Telefon: +49 (0)345/298 419-30
Fax: +49 (0)345/298 419-60
info@ic-med.de • www.ic-med.de

Sicherheit und Schutz für Patientendaten

Daten zu individuellen zahnmedizinischen Diagnosen, Befunden und Therapien sind immer sensible Daten. In Zahnarztpraxen werden Patientendaten heute in der Regel elektronisch verarbeitet und gespeichert. Selbstverständlich erleichtert das die Praxisabläufe, bringt aber zugleich neue Verpflichtungen für Zahnmediziner und Praxisteams. Denn die Praxis braucht besondere Schutzvorkehrungen. Sie betreffen einerseits den Datenschutz, also den Schutz der Patientendaten vor Weitergabe an Dritte. Und sie betreffen andererseits die Datensicherheit, also die Absicherung der Patientendaten vor dem unbefugten Zugriff durch Dritte und vor einem Verlust.

Wichtige IT-Sicherheitsmaßnahmen im Überblick:

1. Umgang mit Kennwörtern und Qualität von Kennwörtern
Grundsätzlich sollten die eingesetzten Abrechnungsprogramme durch Kennwörter geschützt werden. Kennwörter sollten nicht zu kurz bzw. nicht einfach zu erraten sein. Ein optimales Kennwort sollte länger als sieben Zeichen sein und aus Sonderzeichen „?“, „$“, „&“ sowie Ziffern und einem Wechsel von Groß- und Kleinbuchstaben gebildet werden. Kennwörter sollten auch regelmäßig geändert werden.

2. Virenschutz
Eine zuverlässige Virenschutz-Software ist unverzichtbar, unabhängig davon, ob ein System an das Internet angeschlossen ist oder nicht. Allein der Datenaustausch mittels Datenträger (CD, USB-Stick etc.) birgt Gefahren. Die Installation eines Virenschutzprogramms ist daher unbedingt erforderlich. Dabei muss das Virenschutzprogramm auf dem neuesten Stand gehalten werden.

3. Datensicherung
Die Praxis- und Abrechnungsdaten müssen regelmäßig gesichert werden. Aufbewahrungsfristen sind zu beachten, um einen Verlust der Behandlungsdaten zu verhindern. Ein einfacher Hardwaredefekt kann zum Verlust aller Daten oder einer Zerstörung bestimmter Dateien auf der Festplatte führen. Als Faustregel gilt: Je mehr Daten sich in kurzer Zeit ändern, umso häufiger ist eine Datensicherung notwendig. Es ist empfehlenswert, die Datensicherung täglich durchzuführen. Für die Datensicherung ist eine verantwortliche Person (plus Vertreter) zu benennen und einzuarbeiten.

„Je mehr Daten sich in kurzer Zeit ändern, umso häufiger ist eine Datensicherung notwendig.“

4. Physischer Schutz, physische Umgebung
Um den unerwünschten Zugriff von Dritten auf Daten der Praxis zu vermeiden, müssen Bildschirm, Tastatur, Maus, Drucker und Rechner so aufgestellt werden, dass sie für Unbefugte nicht zugänglich bzw. einsehbar sind. Wird der Arbeitsplatz verlassen, sollte der Computer manuell sofort gesperrt werden.

5. Einarbeitung und Schulung, Verantwortlichkeit
Um einen stressfreien Umgang mit der IT in der Praxis zu gewährleisten, sind Sach- und Fachkenntnisse erforderlich. Dazu sind in der Regel keine kostspieligen Seminare notwendig. Wichtig ist vor allem die Festlegung von Verantwortlichkeiten für die Betreuung der IT in der Zahnarztpraxis. Entscheidend ist u. a., wer zuständig ist für:

- die Einhaltung der Sicherheitsvorschriften
- die Aktualisierung des Virenschutzes
- die Datensicherung
- die Sicherheits-Updates

Weitere Infos finden Sie im Internet:

http://www.bzaek.de/presse/medienarchiv/broschueren-und-publikationen
Datenschutz und Datensicherheits-Leitfaden für die Zahnarztpraxis-EDV, Herausgeber: BZÄK, KZBV.

www.bsi.de
Informationen zum „IT-Grundschutz“, Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik

Teil III.

Einstelltechniken beim Röntgen in der Zahnarztpraxis

Aufnahmetechnik nach Le Master
Die Aufnahmetechnik nach Le Master ist eine Ergänzung zur Halbwinkeltechnik (s. up*to*date 2/2011), die im OK-Molarenbereich angewendet wird. Hier befindet sich als Knochenstruktur das Jochbein (Os Zygomaticus), das bei der Halbwinkeltechnik aufgrund der Einstellung zu einer Überlagerung im Bereich der Wurzelspitzen führt. Deshalb wird bei der Aufnahmetechnik nach Le Master zwischen Zahnfilm und Zahnebene eine Watterolle positioniert. Sie ermöglicht eine flachere Einstellung und verhindert so die Überlagerung. Wie bei der Halbwinkeltechnik wird auch bei der Röntgentechnik nach Le Master der Zentralstrahl senkrecht auf die Winkelhalbierende zwischen Film- und Zahnebene eingestellt. Als Hilfspunkt dient – wieder parallel zur Halbwinkeltechnik – die Wurzelspitze.

Exzentrische Aufnahme
Diese Techniken werden angewendet, wenn z. B. zur Lagebestimmung von Veränderungen zwei Aufnahmen notwendig sind. Zusätzlich werden sie z. B. in der Endodontie an den Zähnen 14 und 24 angewendet. Bei einer orthoradialen Aufnahmetechnik – der Zentralstrahl trifft senkrecht auf die Filmebene – erscheinen die beiden Wurzelkanäle hintereinander liegend, also überlappend, so dass in der Regel nur ein Wurzelkanal erkennbar ist.

Um Fehler zu vermeiden, muss darauf geachtet werden, dass die Einstellung nicht zu exzentrisch ist, da es dann zu Überlappungen mit den Wurzeln des Nachbarzahns kommen kann. Bei einer meist mesialen oder distalen exzentrischen Aufnahme werden die Wurzeln und die Wurzelkanäle bei der Projektion nebeneinander liegend auf dem Röntgenbild abgebildet.

Bissflügelaufnahme
Eine besondere Aufnahmetechnik ist die so genannte Bissflügelaufnahme, für die es spezielle Filmhalter gibt. Die Einstellung des Zentralstrahls erfolgt orthoradial auf die Höckerspitzen der Ober- und Unterkieferzähne. Hierdurch erreicht man ein überlagerungsfreies Bild der Approximalbereiche.

Bei der Bissflügelaufnahme werden die apikalen Bereiche nicht dargestellt. Die Aufnahmetechnik dient zur Darstellung der
- Approximalkaries
- der Füllungs- und Kronenränder und
- des Parodontalzustandes.

Aufbissaufnahmen
Mit dieser Röntgentechnik werden Veränderungen im Unterkiefer und Gau-

menbereich, u. a. bei palatinal verlagerten Zähnen und/oder bei Speichelsteinen, dargestellt.

Für Aufbissaufnahmen verwendet man Zahnfilme mit einer Größe von 5,5 cm x 7,5 cm. Die Röntgentechnik erfolgt ohne Filmhalter durch Lagerung des Zahnfilms auf die Kauebene. Durch leichtes Zubeißen wird der Zahnfilm fixiert. Die Abbildungen zeigen die Einstellungen bei der Oberkieferregion (oben) und der Unterkieferregion (unten).

Extraorale Aufnahmetechniken

Eine weitere Technik für das Röntgen in der zahnärztlichen Praxis sind extraorale Aufnahmen. Dazu gehören

1. Orthopantomogramm (OPG)
2. Fernröntgenseitenaufnahme (FRS)
3. Halbseitenaufnahme
4. Teilschädelaufnahme
5. Kiefergelenkaufnahme
6. Aufnahme der Hand
7. dentale – digitale – Volumentomographie (DVT)

Die Serie endet hier.
Lesen Sie weiter in:
„Das Röntgen in der zahnärztlichen Praxis“
Autoren: Wolfgang Brahm und Eric Klinger
Bestell-Nr.: 65265
ISBN: 978-3-941169-21-0 (zfv 2010)

ONLINE-SEMINARE SIND DIE ZUKUNFT

„Einfach mal zurücklehnen und entspannen“, so lautet das Motto der Moderatorin. Doch weit gefehlt, hier geht es nicht um ein Wellness-Seminar, sondern um das Online-Seminar zum ChreMaSoft-Update, das Miriam Biel leitet. Regelmäßig bietet die CGM Dentalsysteme die Möglichkeit, bequem von zuhause oder von der Praxis aus alles über die Neuerungen des Updates zu erfahren. Aber auch aktuelle Themen, die Anwender beschäftigen, werden nicht selten von der Produkt-Hotline vorgeschlagen und in dem Online-Seminar besprochen. Da die Teilnehmerzahl nicht begrenzt ist, können Chefs, Helferinnen oder ganze Praxisteams – gemeinsam oder jeder für sich – die Update-Neuerungen live am Bildschirm verfolgen.

Die Erfahrung zeigt, dass die umfangreichen gesetzlichen Änderungen, mit vielen kleinen und großen Details, oft in der Praxis mühsam umgesetzt werden. Zwar unterstützen sie dabei die KZVen und die CGM Dentalsysteme regelmäßig mit Infomaterial, doch das Online-Seminar bietet das Gegengewicht zu komplexen Texten. „Für die Anwender liegt der große Vorteil der Online-Seminare klar auf der Hand, denn die Neuerungen werden visuell sichtbar gemacht“, berichtet Miriam Biel. Den meisten Menschen fällt ohnehin das Lernen und Einspeichern von Informationen mit Hilfe von Bildern leichter.

Das ist auch das wesentliche Ziel der Online-Seminare: Für den Anwender soll es einfach gestaltet sein. Mann bzw. Frau meldet sich am internetfähigen Rechner an und folgt dann, ohne aktiv etwas tun zu müssen, der knapp 45-minütigen Präsentation. Dafür muss ChreMaSoft am Rechner nicht installiert sein. Fragen werden in dem dafür vorgesehenen Chatroom schnell aus der Welt geschafft, wo sich die Anwender mit Katja Hermes, einer weiteren Expertin von ChreMaSoft und Co-Moderatorin des Online-Seminars, noch während der Präsentation austauschen können. Aber auch bei den komplexen Themen stehen den Seminarteilnehmern gleich nach dem Online-Seminar die beiden Moderatorinnen am Telefon mit fachlichem Rat zur Seite. Selbstverständlich finden die Online-Seminare an den stressfreien Praxistagen statt, mittwochs und freitags.

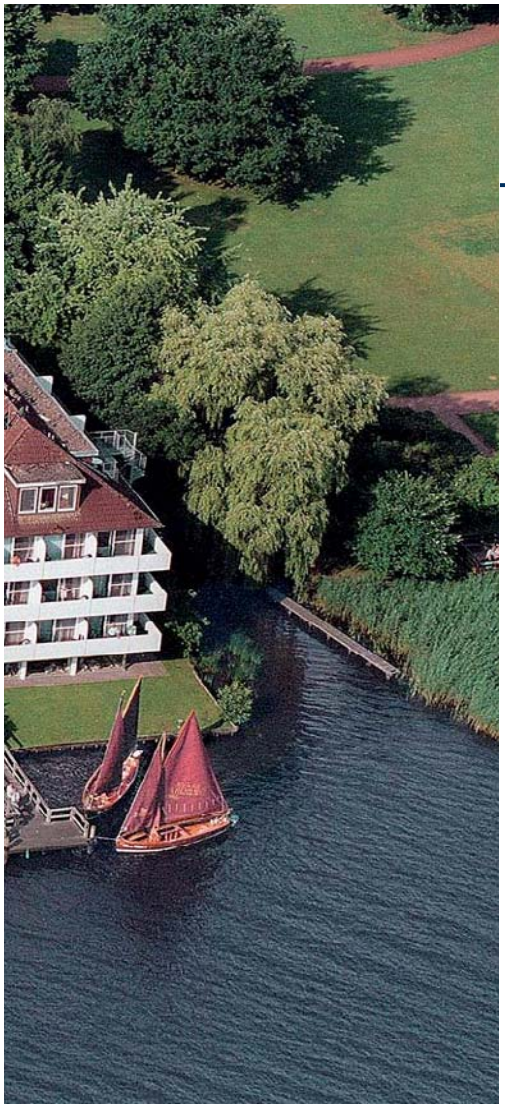
Bereits heute sind die Online-Seminare bei den Anwendern sehr beliebt. „Wie sie sich in Zukunft entwickeln werden, wird sich zeigen“, sagt Miriam Biel und schildert spannende Aussichten. Denn man tüftelt bereits neue Möglichkeiten aus, beispielsweise Online-Seminare via Videotechnik, die eine aktive Beteiligung der Anwender ermöglicht. Wo die Entwicklung hingeht? – Sie folgt auf alle Fälle den Anforderungen der Anwender, denn das Online-Zeitalter hat längst begonnen und hält überall Einzug, nicht zuletzt bei der gesetzlich geforderten Online-Abrechnung.

Z1-Intensiv-Seminar – einfach wohlfühlen!

Fazit: „Fortbildung einmal ganz anders: Die Potenziale von Z1 individuell und im Team erarbeiten und gleichzeitig die Seele baumeln lassen in einem exklusiven Wellness-Hotel mit vielen Annehmlichkeiten. Das besondere Event, zu dem CGM Dentalsysteme regelmäßig einlädt, von dem erfolgreiche Teams auch über das Wochenende hinaus im Praxisalltag profitieren", resümiert Zahnarzt Dr. Ludwig Hermeler.

Es war ein besonderer Anlass, zu dem der Praxisinhaber Dr. Ludwig Hermeler sein Praxisteam mit einer ungewöhnlichen Idee überraschte. Die Praxis feierte in diesem Jahr ihr 20-jähriges Bestehen in Rheine und mit einem besonderen Event sollte gebührend gefeiert und nebenbei auch gelernt werden. Eine durchaus ungewöhnliche Kombination, die in dem intensiven Z1-Training und exklusiven Verwöhnprogramm verwirklicht wurde. Konzipiert sind diese Weiterbildungs-Events speziell für die Praxisinhaber und die Praxisteams.

Ein Wochenende, an dem das gesamte Praxisteam sowohl die Seele baumeln lassen als auch den Geist beleben konnte. Unter der Anleitung der Referentin Ulrike Mohr lernte das Praxisteam die Feinheiten von Z1 kennen. Individuelle Fragen und Wünsche der Teilnehmer standen dabei immer im Mittelpunkt. In einer vertraulichen Atmosphäre, am eigenen Laptop, jeden Schritt im Programm nachvollziehen, das Lerntempo selbst in der Hand, dies führte zu einem einmaligen Lernerfolg. „Dass sich das gleich im Einsatz am Arbeitsplatz vielfach auszahlt", freut den Zahnarzt Dr. Hermeler besonders.



Abrechnungstipp

Zahnumformungen

In der restaurativen und ästhetischen Zahnmedizin gehören Zahnumformungen zum gefragten Angebot in der Zahnarztpraxis. War früher eine Zahnumformung nur unter Verlust gesunder Zahnsubstanz oder mit aufwändigen Verfahren wie z. B. Überkronen verbunden, bieten die modernen Materialien die Möglichkeit, substanzschonend „minimalinvasiv“ oder zum Teil sogar „noninvasiv" zu arbeiten.

Für Zahnumformungen stehen zwei Materialien zur Verfügung:

- **Komposit**
  sowohl für einzelne Zähne als auch für umfangreiche Zahnumformungen bei multiplen Lücken.
- **Keramikveneers**
  Ist eine Umformung der Zähne mit Komposit nicht möglich, bietet sich als Alternative die Versorgung mit Veneers an.

Berechnungsmöglichkeiten
Bei der Umformung von Zähnen mit Komposits oder mit keramischen Verblendschalen handelt es sich um Versorgungen, die nicht Bestandteil des vertragszahnärztlichen Leistungskatalogs sind. Damit muss bei gesetzlich versicherten Patienten vor Beginn der Behandlung eine Privatvereinbarung getroffen werden. Aber auch in der GOZ/GOÄ sind keine Positionen für die Berechnung von Zahnumformungen enthalten.

Für die Berechnung von ästhetischen Korrekturen bei Zahnverfärbungen, -fehlstellungen oder -fehlbildungen erfolgt unter Beachtung der in § 2 Abs. 3 GOZ vorgesehenen Formvorschriften als Verlangensleistung des/der Zahlungspflichtigen. Sowohl der privat- als auch der gesetzlich versicherte Patient erhält in keinem Fall einen Zuschuss seiner Krankenkasse.

Bei der Vereinbarung von Verlangensleistungen sind Formvorschriften einzuhalten und eine Vergütungsvereinbarung ist zu treffen.

Umsatzsteuer
Ästhetische Leistungen unterliegen der Umsatzsteuerpflicht. Der Zahnarzt muss Umsatzsteuer abführen (und berechnen), wenn er aufgrund der Umsatzgröße umsatzsteuerpflichtig ist. Näheres hierzu besprechen Sie bitte mit Ihrem Steuerberater.

Lesen Sie den ausführlichen Bericht im DocPortal. Er enthält u. a. auch Formvorschriften und das Muster einer Vergütungsvereinbarung.

Dr. med. dent. Ludwig Hermeler,
Rheiner Str. 30, 48432 Rheine

Jahrgang 1964,
1988 Approbation und Promotion an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, 1991 Niederlassung in eigener Praxis in Rheine, Publikationen im Bereich Ästhetischer Zahnheilkunde, Bleaching, Implantologie, Endodontie und Praxis-Software, Mitglied der DGOI

Kontakt:

Christine Baumeister
Beratung Training Konzepte
Heitken 20
45721 Haltern am See
Tel. 02364 / 68541
Fax 02364 / 606830
Mobil 0171 / 4225386
info@ch-baumeister.de
www.ch-baumeister.de

„Es gibt keine Probleme, sondern nur Herausforderungen" und Simone Ottersbach weiß genau, wovon sie spricht, denn immerhin arbeitet sie seit über acht Jahren in der Z1-Softwareintegration (SWI). Die Begeisterung für das Praxismanagementsystem Z1 ist nicht nur ihr, sondern dem gesamten Team anzumerken. Dass alle mit gleichem Engagement arbeiten und zum Thema Z1 immer uptodate sind, hat oberste Priorität. Regelmäßige Besprechungen, in denen man sich intensiv über aktuelle Themen austauscht, stellen dies ebenfalls sicher. Das Team besteht übrigens aus Stefanie Kapelle-Selig, Natascha Materna, Nicola Neideck, Silke Späth und Petra Stopperich unter der weiblichen Leitung von Sabine Zude. Es ist die hochmotivierte Frauen-Power, die Z1 mit jedem Update immer wieder auf Herz und Nieren prüft. Denn verlässlich erwarten die Anwender alle drei Monate ihr Z1-Software-Update, das höchsten Qualitätsvorgaben entsprechen muss.

Was hinter den Kulissen der Softwareintegration genau passiert, bleibt den meisten Z1-Anwendern verborgen. Es sind die immer wiederkehrenden Entwicklungsarbeiten in der Datenbankbasis und die Aktualisierungen der Schnittstellen. Diese komplizierten Vorgänge „sehen" die Anwender nicht, sie sind jedoch enorm wichtig und testaufwändig. Auch die Anbindungen an die Zusatzprodukte wie etwa PraxisArchiv, PraxisTimer, QM-Assist oder an die Rechenzentrumsschnittstelle werden regelmäßig überarbeitet. Das neueste Produkt „eServices", mit dem der Patient eine Online-Terminvergabe vornehmen kann, ist beispielsweise ein Zusammenspiel aus mehreren unterschiedlichen Programmen. Hinter dem fertigen Produkt mit einer leichten Bedienung steht eine umfassende Integration. Dabei wird die Komplexität der Softwarekomponenten immer größer und stellt die Softwareintegration vor die schwierige Aufgabe, auch komplexe Themen in Z1 ergonomisch einzubinden. Darüber hinaus werden mit jedem Update auch wichtige Anwenderwünsche – die in einer hausinternen Datenbank verwaltet und vor jeder Updateplanung aktuell priorisiert werden – umgesetzt.

Wichtig sind der Damenmannschaft die gut funktionierende und enge Zusammenarbeit mit der Z1-Entwicklung und die täglichen Gespräche mit den Kolleginnen und Kollegen des CompetenzCentrums (bestehend aus Z1-Hotline, Hardware-Hotline und Qualitätssicherungs-Team).

Experten für Abrechnung und Praxisorganisation

Jeder im SWI-Team verfügt über ein umfassendes Wissen auf dem Gebiet der Abrechnungen und der Praxisorganisation. Dazu gehören neben den zahnärztlichen Bereichen auch die Themen KFO und MKG. Dass alle im Team über eine abgeschlossene Ausbildung zur Zahnarzthelferin verfügen, liegt fast auf der Hand und kommt in erster Linie den Anwendern zugute.

Z1-Softwareintegration:

„Z1 ist unser Baby“

Über Jahre zusammengewachsen: v.l. Nicola Neideck, Stefanie Kapelle-Selig, Simone Ottersbach, Natascha Materna, Petra Stopperich und Silke Späth

Vorsicht mit Stereotypen!

Forscher entdecken in den 70er-Jahren, dass es große Unterschiede zwischen männlicher und weiblicher Techniknutzung gibt:

- Frauen haben gegenüber Männern eine geringere Risikobereitschaft im Umgang mit dem Computer.
- In Schulen wurde beobachtet, dass Mädchen am Computer angeblich eher kooperieren, während Jungen eher konkurrieren.
- Frauen seien pragmatischer und zweckorientierter, während Männer einen faszinierten und spielerischen Zugang zum Computer haben.
- Auch die Einstellung zur Technik unterscheidet sich nach Geschlecht. Negative, skeptische und widersprüchliche Meinungen gegenüber neuen Techniken lassen sich häufiger bei Frauen feststellen. Männer sehen in der Technik eher die Chancen, sowohl für ihr Leben als auch für die Gesellschaft.

Inzwischen hat die Forschung (Gender Mainstreaming) davon Abstand genommen, Frauen und Männern bestimmte Verhaltensweisen in Bezug auf Technik nachzuweisen. Es wird deutlich, dass die Verbindung von „Männlichkeit“ und Technik weniger mit tatsächlichen Kompetenzen zu tun hat als vielmehr mit der gesellschaftlichen Rollenverteilung.

(Quelle: Computer-Fachwissen 10/2002)

Regelmäßige Fort- und Weiterbildungen runden das klare Profil der SWI ab.

Bereits vor dem Update, das alle Anwender zur Verfügung bekommen, wird eine erste Version zunächst von den Z1-Pilotanwendern geprüft. Bereits in dieser so genannten „Pilotphase“ muss die Version den gesetzlichen Qualitätsnormen (ISO 9001) entsprechen. Der enge Kontakt zu den Pilotpraxen ist für die Softwareintegration enorm wichtig. Jederzeit kann der Pilotanwender die SWI kontaktieren und sich mit ihr auf unterschiedlichen Wegen austauschen. „Dabei ist Multitasking als eine der weiblichen Tugenden kein leeres Klischee, sondern unser täglich Brot“, versichert Simone Ottersbach. „Wir leben der Zeit immer einen Schritt voraus und verfügen über genug Kreativität und Flexibilität, um den Anwender auf den aktuellen Stand der Dinge zu bringen“, berichtet sie weiter und lässt dabei tatsächlich ihre Bildschirme (mehrere) nicht aus den Augen.

An großen aktuellen Themen mangelt es nicht. Gerade dieses Jahr steht die papierlose Abrechnung, die von den KZVen Anfang 2012 eingeführt werden soll, ganz oben auf der Agenda der SWI. Was passiert genau im Innenleben von Z1 bei der papierlosen Datenübermittlung? Das muss bei der Softwareintegration genau geprüft werden. Auch die Hardware, wie etwa die Anbindung der eGK-Lesegeräte oder digitaler Signaturpads, sind spannende Themen. „Z1 ist eben unser Baby“, lächelt Simone Ottersbach und spricht vertretend für das eingespielte Team, das über Jahre zusammengewachsen ist. Auf die Frage hin, ob das Geschlecht auf die Technik einen Einfluss hat, antwortet sie wie aus der Pistole geschossen „Z1 ist weder männlich noch weiblich, es ist einfach logisch!“.

CompuGroup Medical steigt in den Markt für Apotheken-Software in Deutschland ein

Die CompuGroup Medical AG ist jetzt auch im Bereich Apotheken-Software vertreten: Der Anbieter von eHealth-Lösungen hat 75 % der Gesellschaftsanteile an der LAUER-FISCHER GmbH von der ARZ Haan AG zum Kaufpreis von 52,5 Millionen Euro übernommen.

LAUER-FISCHER ist eines der führenden und innovativsten Softwarehäuser im Markt und bedient heute rund 20 % der deutschen Apotheken. 470 Mitarbeiter entwickelten Software- und Systemlösungen mit einem Umsatzvolumen von 49,8 Millionen Euro im Jahr 2010.

„Wir freuen uns, unser Produktangebot mit dem Einstieg in den Apothekenmarkt zu komplettieren“, unterstreicht Uwe Eibich, Deutschlandchef der CompuGroup Medical AG. „Die Apotheke ist ein unverzichtbarer Baustein in der ambulanten Versorgung und auch für neue Versorgungsformen von großer Bedeutung. Hier können wir den Kunden von LAUER-FISCHER mit einem umfassenden Service- und Produktangebot neue Möglichkeiten zu mehr Effizienz und zukunftsweisenden Patientendiensten eröffnen. Auch unsere sonstigen, insbesondere unsere ärztlichen Kunden, werden rasch von dem erweiterten Portfolio profitieren können.“

Wer hat Mr. Change gekillt?

Der Tatort: In einer stürmischen Nacht fuhr Inspektor McFinds dunkler Wagen am Eingang der Arztpraxis ACME vor. Er wurde bereits zum dritten Mal in diesem Monat zu einem Mordfall gerufen und alle Opfer hatten den gleichen Nachnamen – Change. Bei allen Fällen hatte sich ein klares Muster herauskristallisiert:

Ein Mr. Change kam als Unterstützer **für das einzuführende Qualitätsmanagementsystem** (QMS) in eine Arztpraxis und wurde unterschiedlich herzlich aufgenommen. Ohne Vorwarnung wurde er eines Tages tot aufgefunden. Für McFind war klar, es handelte sich um Mord!

Die mutmaßlichen Täter waren immer die gleichen. In seiner Liste standen: Gerda Gewohnheit, Erich Engagement, Rita Ressourcen, Olga Organisation, Anita Anreiz u.v.a.. Nachdem er nun mit allen Mitarbeitern der Arztpraxis gesprochen hatte, wünschte er, er hätte dies früher tun können. Vielleicht wäre Mr. Change dann noch am Leben. Als Todesursache wurde Herzversagen festgestellt. Der Tod kam schleichend. Offensichtlich ist der Verfall von Mr. Change niemandem aufgefallen. McFind wusste, dass der Tod eintrat, weil:

- Die Vorgesetzten von Change (Ärzte) der Ansicht waren, dass mit der Ernennung eines QM-Beauftragten gleichzeitig das QM eingeführt ist.
- Die Bedenken und Wünsche der Mitarbeiter nach aktiver Mitarbeit der Vorgesetzen weder wahrgenommen noch ausgeräumt wurden.
- Die Mitarbeiter, von denen verlangt wurde, mit Change im Bereich QM zusammenzuarbeiten, allein gelassen wurden und bald frustriert und entmutigt waren.

McFind hatte alle Mitarbeiter und Vorgesetzten zur Bekanntgabe des Mörders in den Besprechungsraum gebeten. McFind sah sich um. „Sie alle haben Mr. Change getötet“, sagte er mit Nachdruck.

„Das Gift, das Change getötet hat, war schleichend. Ich kann es nicht beweisen, aber ich glaube, es war Gleichgültigkeit – Ihre Gleichgültigkeit! Sie haben nicht genügend für ihn gekämpft.“

Kräfte bündeln – Selbstständigkeit bewahren:

ic med GmbH als Full-Service-Anbieter

Wer das Hallenser Systemhaus schon einmal an seinem Stammsitz besucht hat, ist angenehm überrascht. Im östlichen Teil von Halle (Saale) erstreckt sich die „beruhigte Zone" der ic med GmbH. Und hinter den Fassaden der drei nett anmutenden, dem Viertel angepassten, Häusern findet sich der Besucher in geschäftigen Firmengebäuden wieder. Von Ruhezone ist hier kaum die Rede: Nächstes Jahr blicken die Systemarchitekten stolz auf eine 20-jährige Erfolgsgeschichte zurück.

Damit setzen sie ein deutliches Zeichen, dass Praxismanagement-Lösungen und digitale Medizintechnik einen weiterhin nachhaltigen Aufschwung erleben. Zu ihrem Service-Konzept gehören der zertifizierte Servicetechnik-Bereich, die hauseigene Hotline und die ic med Akademie, die sich mit Schulungs- und Weiterbildungsangeboten speziell an Ärzte und Zahnärzte richtet. Außerhalb der Geburtsstadt Georg Friedrich Händels bestehen Niederlassungen in Berlin, Dresden, Chemnitz und Dortmund.

Als langjähriger Partner der CGM Dentalssysteme betreuen heute über 55 Mitarbeiter Kunden zu den Softwarelösungen Z1, ChreMaSoft und Data Vital. Neben den bewährten Add-on-Produkten wie PraxisManager und QM-Assist halten seit neuestem so genannte Life eServices Einzug. Sie versprechen schnelle Implementierung, mehr Mobilität und Flexibilität. Dazu gehören die „onlineTerminbuchung" für ausgewählte Behandlungsfelder direkt über die eigene Praxishome-

page und die „Mobile Praxis", die derzeit einen großen Zuspruch findet. Damit bekommt „Mobilität" ein neues Gesicht und bietet autorisiertem Praxispersonal via USB-Stick ganz tolle Möglichkeiten.

Mit ihrer zweiten Kernkompetenz, der digitalen Medizintechnik, unterstützt die ic med GmbH Zahnarztpraxen bei der Integration digitaler Röntgentechnik – vom Kleinröntgen wie dem DEXIS® Platinum Sensor, über das Panoramaröntgen bis zum Digitalen Volumentomographen (DVT-Röntgen). Von der Planung und Lieferung über die Installation und Einweisung bis hin zur Wartung bietet die ic med GmbH alles aus einer Hand.

Im September tourt die ic med GmbH mit einer Sonderausstellung im „Carestream Dental Innovation-Truck" durch Deutschland und bringt die wichtigsten Neuheiten der digitalen Röntgen- und 3D-Technik nach Halle (Saale), Cottbus, Dresden/Chemnitz, Wernigerode und Berlin/Potsdam. Hier haben Zahnärzte und ihr Praxisteam im Gespräch mit den Medizintechnikern die Möglichkeit, sich ausführlich zu informieren. Die genauen Daten finden Sie unter www.ic-med.de.

Kontakt:

ic med
EDV-Systemlösungen
für die Medizin GmbH
Stammsitz Halle/Saale
Walther-Rathenau-Str. 4
06116 Halle/Saale
Tel. 0345 / 298 41 90
Fax 0345 / 298 41 960
info@ic-med.de
www.ic-med.de

Technischer Service auf hohem Niveau

Störungen in der Praxis-EDV, die beispielsweise auf nicht richtig eingerichtete Datensicherungen oder falsch installierte Datenbanken zurückgehen, sind keine Seltenheit. Auch häufige Probleme in der Datensicherheit des Netzwerks sind keine Ausnahmefälle.

Der Ausfall der Praxisrechner ist immer mit Ärger und Zeitverlust für die Praxis verbunden. Um schnell und sicher helfen zu können, bietet die CGM Dentalsysteme ein flächendeckendes Servicenetz in mehr als 30 Regionen in Deutschland an. Die Partner werden von den Experten bei CGM Dentalsysteme ausgebildet und in den entsprechenden Bereichen durch eine Prüfung zum autorisierten Techniker, Kundenberater, Verkäufer oder zur Schulungskraft für die Produkte zertifiziert.

Um dieses Niveau der Zertifizierung dauerhaft zu gewährleisten, finden jährliche Re-Zertifizierungen bei CGM Dentalsysteme statt. So wird bei technischen Problemen eine kompetente, fachgerechte und schnelle Betreuung durch den regionalen Vertriebs- und Servicepartner vor Ort sichergestellt.

Tipp:
Ein Servicevertrag, angepasst an Ihre Praxisanforderungen, mit dem Service der technischen Hotline, die Ihnen auch per Fernwartung bei verschiedenen technischen Problemstellungen weiterhelfen kann. Fragen Sie Ihren regionalen Vertriebs- und Servicepartner danach.

Buchtipp

Gabriele Marwinski schildert in ihrer autobiografischen Darstellung den Werdegang ihres eigenen „Unternehmens Zahnarztpraxis“ von einer kleinen Einzelpraxis in einem Bochumer Problemviertel zu einer Modellpraxis für stress- und angstfreie Zahnmedizin. Mit Mut und Entschlossenheit, weiblicher Intuition und einer guten Portion Eigensinn hat die Autorin ihre eigene Erfolgsgeschichte geschrieben, getreu dem Motto: „Ganz egal, wo Sie sind – wenn Sie gut sind, werden Sie auch gefunden!“

Dieser sehr persönliche Erfahrungsbericht aus der DZW-Buchreihe Praxiswissen ist besonders für Zahnärztinnen geeignet, die kurz vor der eigenen Niederlassung stehen oder ihr Konzept überdenken wollen. Neben ihrem fachlichen Engagement in der Zahnheilkunde und der wissenschaftlichen Arbeit liegen weitere Stärken von Dr. med. dent. Marwinski in der psychologischen Weiterbildung sowie im Marketing und Qualitätsmanagement. Für ihr erfolgreiches Unternehmenskonzept wurde ihr 2005 der Strategiepreis der Engpasskonzentrierten Strategie (EKS) verliehen.

DZW Praxiswissen: Zahnarztpraxis weiblich – eine Erfolgsgeschichte
Autorin: Gabriele Marwinski • Herausgeber: DZW-Redaktion • Zahnärztlicher Fach-Verlag (Herne) 2010 • Softcover • 16,5 x 24 cm
Bestell-Nr. 67206 • 160 Seiten • ISBN 978-3-941169-23-4, Preis: € 29,00 (inkl. MwSt.)

Servicequalität flächendeckend

Sie erreichen Ihren regionalen CGM Dentalsysteme Vertriebs- und Servicepartner für Z1, ChreMaSoft und den ZahnarztRechner unter der zentralen Rufnummer: **0180 / 5000-200**

W & B Computertechnik GmbH
Zentrale Bad Schwartau
Niederlassung Hamburg
Niederlassung Bremen

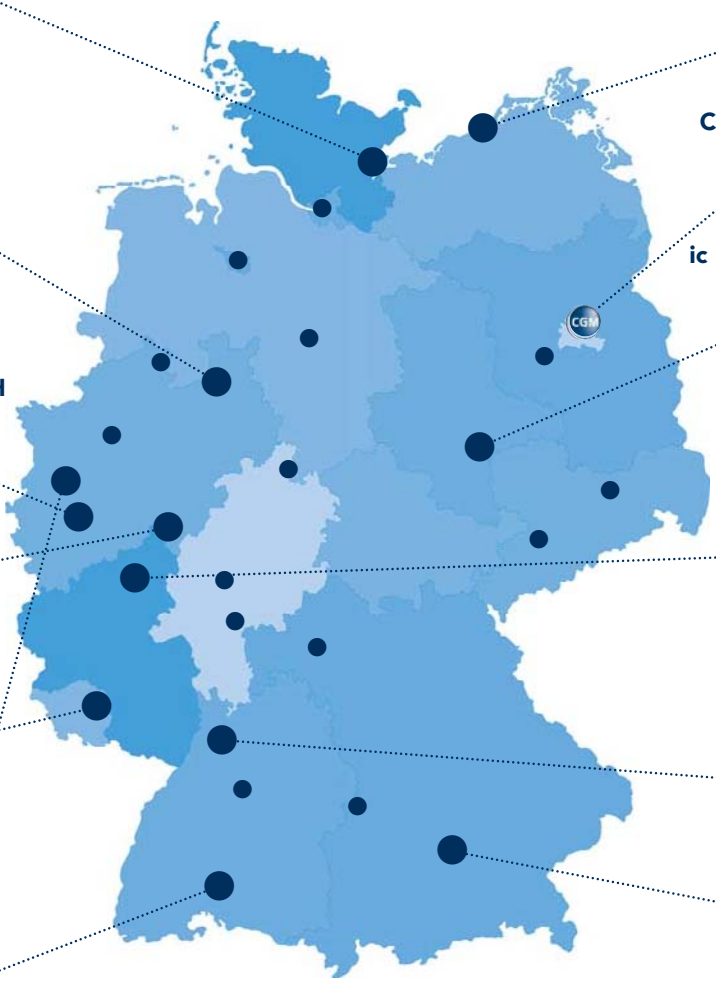
ewes & partner GmbH
Zentrale Bielefeld
Niederlassung Tecklenburg
Niederlassung Bochum

Großbecker & Nordt Bürotechnik Handels GmbH
Zentrale Köln

computerconsult GmbH & Co. KG
Zentrale Siegen

SW Computer & Software GmbH
Zentrale Homburg
Niederlassung Mannheim

PCV Systemhaus GmbH & Co. KG
Zentrale Grevenbroich
PCV medical GmbH
Zentrale Engen
Niederlassung Böblingen



S & N Systemhaus für Netzwerk- und Datentechnik
Zentrale Rostock

CGM Dentalsysteme GmbH
Niederlassung Berlin

ic med EDV-Systemlösungen
Zentrale Halle
Niederlassung Dresden
Niederlassung Chemnitz
Niederlassung Potsdam

Gotthardt Informationssysteme GmbH
Zentrale Koblenz
Niederlassung Rodgau
Niederlassung Würzburg
Niederlassung Hannover

Schroth EDV-Systeme
Zentrale Bretten

Hold & Spada GmbH
Zentrale München
Niederlassung Langenau
Niederlassung Nürnberg

Wohin? Wir gehen nach Berlin!

Ihre Bedürfnisse weisen uns den Weg.
Dieser Weg führt uns nach Berlin.

Eine eigene Niederlassung in der Hauptstadt, mit engagierter Beratung & regionalem Service sowie die direkte Nähe zu Ihnen, das ist, davon sind wir überzeugt, anwenderfreundlich und zeitgemäß. Eine Entscheidung, die zugleich beste Chancen für langfristige Partnerschaften bietet.

Unsere Motivation dabei
ist, wie immer, Ihr Vertrauen!

Ihr Praxisplus

ChremaSoft®
Die neue Einfachheit.

Synchronizing Healthcare

CGM CompuGroup Medical

Qualität für Ihre Praxis

Wir bieten Ihnen das führende Praxismanagementsystem der Extraklasse.

- Moderne Programmstruktur mit sicherem SQL-Datenbanksystem
- Ideal für die digitale Praxis
- Erfolgreich erprobt in Groß- und Filialpraxen

Ihr Vertrauen ist unsere Motivation.

Ihr Praxisplus

Erfahren Sie mehr
unter www.cgm-dentalsysteme.de

Synchronizing Healthcare

CGM CompuGroup Medical