

KN SERVICE

Außenwirkung auf breiter Front

Fortsetzung von Seite 1

Um den Erfolg sowohl des Aktionstages als auch der Kampagne zu sichern, hat der BDK ein umfangreiches Informationspaket geschnürt. Von Anzeigenvorlagen für die regionale Presse, über Plakate, Postkarten und Broschüren stellt der Berufsverband den Kieferorthopäden zum Tag der offenen Praxen diverse Informationsmaterialien zur Verfügung. Dabei wurden diese Werbemittel so gestaltet, dass sie auch nach dem Aktionstag zur Patienteninformaton genutzt werden können und damit die laufende Kampagne unterstützen.

Im Vordergrund der Informationsmittel steht eine Argumentationskette: Die BEMA-Abwertung gefährdet den ho-

hen Behandlungsstandard in der Kieferorthopädie, für den die Patienten deshalb in Zukunft vermehrt selbst zahlen müssen. Daneben wird die Bedeutung einer frühzeitigen, kieferorthopädischen Behandlung aufgezeigt. Damit knüpft der BDK an die von Dr. Goldbecher genannte Etablierung eines Werteverständnisses bei den Patienten an, mit dem letztlich die Motivation für mehr Eigenleistung gestärkt werden kann. Unter dem Motto „Das ist es uns wert“ wurden daher speziell für Patienten-Eltern Plakate und Broschüren entwickelt. Kinder und Jugendliche dagegen werden mit einem ganz eigens für sie entwickelten Motiv für die Kieferorthopädie sensibilisiert. Ob Sängerin, Schauspielerin oder Anwältin

– zum Starsein gehören nun einmal schöne und gesunde Zähne. „Das Lächeln der Stars von morgen“ ist daher auch der Slogan, der die Postkarten und Give-Aways für die Kinder und Jugendlichen schmückt. Die bundesweite Öffentlichkeitsarbeit des BDK kann bei der Ansprache der jungen Zielgruppe bereits auf eine gute Medienresonanz verweisen, war doch die Kieferorthopädie bereits zweimal Thema in der Jugendzeitschrift „Bravo“.

Die auf Grund eines neuen ästhetischen Empfindens an Bedeutung gewonnene Erwachsenenbehandlung ist ebenfalls Motiv des Aktionstages und der gesamten Kampagne. Hier geht es speziell darum, aufzuzeigen, welche Möglichkeiten der kieferorthopädischen Behandlung es gibt, um

die eigene Gesichtsästhetik zu erhöhen.

Bei dem Aktionstag und allen Aktivitäten der Öffentlichkeitsarbeit im Mittelpunkt: das neu entwickelte Logo „kfo“.

Mit dem rechtlich geschützten Zeichen will der BDK langfristig ein Markenzeichen schaffen, um die öffentliche Wahrnehmung der Kieferorthopäden zu stärken. KN

KN Adresse

Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden e. V. (BDK)
Ackerstraße 3
10115 Berlin
Tel.: 0 30/27 59 48 43
Fax: 0 30/27 59 48 44
E-Mail: info@bdk-online.org
www.bdk-online.org



**Kieferorthopädie
Tag der offenen Praxen**

Kieferorthopädie, das ist viel mehr als die Zahnspange. Wir informieren Sie über Behandlungsmethoden, beraten Sie, wann eine Behandlung sinnvoll ist und zeigen, was wir tun können, damit Sie oder Ihre Kinder schöne und gesunde Zähne bekommen.

19. März 2004

kfo.
Fachzahnärzte für Kieferorthopädie

Eine Veranstaltung des BDK Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden e. V.

BDK-Plakativ für den Tag der offenen Praxen (Abdruck mit freundlicher Genehmigung des Berufsverbandes der Deutschen Kieferorthopäden e. V.)

„Der Berufsverband möchte der Öffentlichkeit die einzigartigen Leistungen der Kieferorthopäden vorstellen“

KN Kieferorthopädie Nachrichten im Gespräch mit Dr. Heiko Goldbecher, Kieferorthopäde und Mitglied des Bundesvorstandes des Berufsverbandes der Deutschen Kieferorthopäden e.V. (BDK).



Dr. Heiko Goldbecher, Kieferorthopäde und Mitglied des Bundesvorstandes des Berufsverbandes der Deutschen Kieferorthopäden e. V. (BDK).

KN Der Tag der offenen Praxen ist bundesweit organisiert. Liegen Ihnen Informationen über die Anzahl der daran beteiligten kieferorthopädischen Praxen vor?

Dass dieser Tag der offenen Praxen durchgeführt wird, geht auf einen Beschluss der Mitgliederversammlung des BDK in München zurück. Es ist unser Anliegen, dass alle kieferorthopädischen Praxen teilnehmen und den Tag der offenen Tür gestalten. Die Beteiligung der Kieferorthopäden kann ich nur für Halle sicher einschätzen. Hier ist es so, dass alle Kieferorthopäden diesen Tag nutzen werden, um alle Interessierten aber auch ihre Patienten in die Praxis einzuladen. Uns ist es sehr wichtig, mit diesem Aktionstag unseren Berufsstand, unser Fachgebiet vorzustellen und die Interessierten über die vielen Möglichkeiten der kieferorthopädischen Behandlung zu informieren. Dabei geht es jedoch auch darum, die Besucher über das GMG und die Kostenerstattung zu informieren.

KN Was erwarten Sie von diesem Aktionstag sowohl für die einzelnen, teilnehmenden Praxen als auch für den Dachverband BDK?

Der BDK ist in diesem Fall Dienstleister. Er gibt den niedergelassenen Kieferorthopäden Materialien in die Hand, mit denen sie für den Tag der offenen Praxen werben können. Der Berufsverband stellt diverse Poster und Postkarten zur Verfügung und gibt den Kieferorthopäden Einladungen und vorgefertigte Presserelais in die Hand. Der Berufsverband möchte die einzigartigen Leistungen der Kieferorthopäden der breiten Öffentlichkeit vorstellen. Bisher wird die Kieferorthopädie sehr stiefmütterlich behandelt. Wir können dem Patienten im Ergebnis der Behandlung Zahn- und Gesichtsästhetik bringen, wir können gesicherte Kauffunktionen herstellen, und wir sind das einzige Fachgebiet innerhalb der Zahnheilkunde, das wissenschaftlich belegen kann, dass die Behandlung für den Patienten langfristig Mundgesundheit und Parodontalprophylaxe darstellt. Schöne und gerade Zähne kann nur der Kieferorthopäde auf natürlichen Wege schaffen. Diese Themen möchten wir dem Interessierten aufzeigen.

KN Hinsichtlich des Tages der offenen Praxen appelliert der BDK an die Kieferorthopäden, sich mit ihren Kollegen vor Ort abzusprechen. Gibt es schon Hinweise auf besonders attraktive Ideen in der Gestaltung des Aktionstages und wie schätzen Sie die Zusammenarbeit der Praxen ein?

„Tag der offenen Praxen“ soll nicht nur heißen, dass in der Praxis die nur eigenen Patien-

ten informiert werden. Es ist viel wichtiger, dass wir eine Außenwirkung zeigen. Bei Erwachsenen und anderen Fachdisziplinen soll dargestellt werden, dass Zahnstellungskorrekturen und Verbesserungen der Ästhetik in jedem Lebensalter möglich und sinnvoll sind. Neben dem ästhetischen und kaufunktionellen Gewinn, stellt die Kieferorthopädie auch häufig die dauerhafteste und langfristig kostengünstigste Therapie von Craniomandibulären Dysfunktionen dar. Im Prinzip möchten wir eine Außenwirkung erzielen und ich glaube nicht, dass nun dazu unbedingt besonders originelle Ideen umgesetzt werden sollten, die dann in der Bildzeitung Platz finden könnten. Es kommt darauf an, dass der Patient bzw. der Interessierte einen Einblick in das wesentlich erweiterte Behandlungsspektrum gewinnt. Die Zusammenarbeit der Kieferorthopäden in Halle ist sehr gut. Schon immer gab und gibt es einen Qualitätszirkel, in dem Behandlungsfälle an Hand von diagnostischen Unterlagen besprochen werden. Für den Patienten stellt dieses eine qualitätssichernde Maßnahme dar und bringt ihm sicher mehr als staatlich verordnete Zwangsweiterbildungen.

KN Mit dem Tag der offenen Praxen startet der BDK eine breit angelegte Informationskampagne, die sich unter anderem mit dem Motto „Das Lächeln der Stars von morgen“ an Kinder und Jugendliche richtet. Damit knüpfen Sie an das in den Medien präsente Superstar-Image an. Welche Emotionen möchten Sie gern ansprechen und welche Wege werden dabei beschritten?

Wir leben in Zeiten, wo immer weniger Mittel von den gesetzlichen Krankenkassen für die Behandlung zur Verfügung stehen. Ich glaube, dass die Kosten für die Kieferorthopädie und die gesamte Zahnheilkunde in Zukunft von der Solidargemeinschaft der gesetzlichen Krankenversicherten nicht mehr finanziert werden kann. In einer Zeit der Agonie des gesetzlichen Krankenkassensystems macht unsere Regierung zurzeit eines: Sie schaut, wo sie am meisten kürzen kann, ohne dass breite Bevölkerungsschichten aufschreiben. Aus diesem Grund wurde auch nur halbherzig die Prothetik ab 1.1.2005 aus dem System der GKV herausgenommen. Mit den Themen der Kieferorthopädie und durch die Wählerstimmen der Kieferorthopäden lässt sich keine Wahl gewinnen. Wohl aber mit den Stimmen der ca. 20 Millionen Rentner, die in Zukunft ihre Zahnprothesen selbst bezahlen sollen. Für die Kieferorthopädie ist es wichtig, dass sich bei Patienteneltern aber auch den Patienten selbst ein Werteverständnis etabliert. Sie sollen erkennen: „Wenn ich mich kieferorthopädisch behandeln lasse, egal, ob dies die Krankenkasse zahlt oder nicht, stellt dies einen Wert dar, einen Wert an Lebensqualität, einen Wert an Ästhetik und Funktion.“

KN Die GMG-Neuregelungen bezüglich der Kostenerstattung haben neben heftigen Diskussionen innerhalb des Berufsstandes der Kieferorthopäden auch zu großen Verwirrungen bei den Patienten geführt. Wie leistet Ihre Informationskampagne hier Abhilfe?

Die Informationskampagne

des Berufsverbandes der Kieferorthopäden möchte die Patienten aufklären. Der Gesetzgeber hat im GMG ein schlecht durchdachtes und handwerklich unfertiges Gesetzeswerk hervorgebracht. Die Aufgabe der Regierung, ihre Gesundheitsgesetze zu publizieren und deren Umsetzung zu erläutern, ist nicht erfüllt worden.

Durch ein Urteil des Europäischen Gerichtshofes musste die Regierung die Kostenerstattung in das GMG aufnehmen. Die Lobby der gesetzlichen Krankenkassen hat es aber verstanden, die in Europa übliche Wahlfreiheit für Kostenerstattung in Deutschland zu negieren. Die Durchführungsbestimmungen für das GMG sind größtenteils erst sehr spät gekommen oder existieren überhaupt nicht. Wir versuchen dieses Defizit auszugleichen. Es ist und kann jedoch nicht die Aufgabe des BDK sein, eine allumfassende Aufklärung zu betreiben. Wir versuchen vor allem unsere Kollegen zu schulen und damit im Prinzip auch die Patienten auf das Ganze vorzubereiten.

KN Das als wesentlicher Bestandteil der Informationskampagne neu entwickelte Logo der Fachzahnärzte für Kieferorthopädie ist gelungen und findet schon sehr oft Anwendung. Können Sie sich vorstellen, dass es einmal zu einem Markenzeichen wie das „A“ der Apotheken wird?

Ja, das neue rote Logo „kfo Fachzahnärzte für Kieferorthopädie“ ist rechtlich geschützt. Mit diesem Logo möchten wir langfristig ein Markenzeichen schaffen, das für fachzahnärztliche Qualität bei der Behandlung bürgt.

KN Was wünschen Sie sich von den Kollegen in der Praxis, um den Erfolg der Kampagne zu verstärken?

Dass sie daran teilnehmen und dass sie wirklich die Möglichkeit am Schopfe packen, sich und ihre Leistung darzustellen. Nach einer vierjährigen Weiterbildung können wir für unsere Patienten richtig viel und richtig tolle Dinge machen. Wir müssen dies nur darstellen und es ist unsere Aufgabe, dass wir als Berufsverband unsere Kollegen in dieser Außenwirkung unterstützen.

KN Wie sind die Rückmeldungen der Kieferorthopäden bezüglich der Kampagne und speziell des Tages der offenen Praxen organisiert?

Auf Landesebene, speziell in Sachsen-Anhalt, hatten wir letzten Freitag eine Sitzung des BDK Landesverbandes. Hieran nahmen mehr als 3/4 der Kieferorthopäden teil. In dieser Sitzung war der Tag der offenen Praxis ein wichtiges Thema. Es gab eine durchweg positive Resonanz. Ansonsten sind solche Aktionen wie der Tag der offenen Praxen Dinge, die man regional klären muss. Wenn ich in einem kleinen Ort arbeite, wo sonst kein Kieferorthopäde tätig ist, bedarf es keiner Abstimmung mit Kollegen. Wenn ich jedoch in größeren Städten praktiziere, dann muss ich mich mit meinen Kollegen zusammensetzen. Hier im Hallenser Raum klappt das sehr gut und ich weiß dies auch vom Bitterfelder Raum.

KN Womit können die Medien erreicht werden, um den Erfolg zu garantieren?

In den Sonntagsnachrichten schalten wir Annoncen. Na-

türlich versuchen wir auch, über Multiplikatoren – Ärzte, Banken etc., wo wir Plakate aufhängen und Einladungen bereitstellen – unser Anliegen weiterzutragen. Nächste Woche schon wird es ein Interview mit der MZ geben.

KN Hatten Sie bereits Pressegespräche und wenn ja, welche Fragen haben Ihre Gesprächspartner besonders interessiert?

Ich selber hatte bis jetzt noch

keine Pressegespräche. Jedoch haben die Bravo und Enjo über uns berichtet. Im Übrigen wird die Bravo demnächst ein drittes Mal über die Kieferorthopädie informieren. Diese Berichterstattung bezieht sich jedoch nicht explizit auf den Tag der offenen Praxen, sondern das ist die Pressearbeit des BDK, gerichtet an jugendliche Bedürfnisse.

KN Konnten Sie die politi-

schen Parteien bereits über das Ziel der Kampagne informieren?

Hinter den Kulissen gibt es Gespräche. Es ist aber so, dass die Politik beziehungsweise die politischen Parteien, SPD und Grüne, sich zurzeit die Wunden lecken. Erst am vergangenen Sonntag, bei der Landtagswahl in Hamburg, haben sie wieder einmal einen Denkkettel bekommen. Die haben also zurzeit ganz andere Probleme.

Nur vier Prozent der Zahnärzte in Deutschland sind Kieferorthopäden und wir bilden uns nicht ein, der Nabel der Welt zu sein. Wir wissen, was wir können und möchten dies für unsere Patienten in guter Qualität erbringen.

Wir haben das Glück oder auch das Pech, je nachdem, wie man es sehen mag, dass wir dem Patienten viel Ästhetik verschaffen können. Dies hat Vor- und Nachteile und ist

eine Sache, die wir nicht über die Politik betreiben können. Die Politiker haben zurzeit ganz andere Aufgaben und müssen nicht unser Anliegen – Kieferorthopädie – promoten. Dazu brauchen wir keine Politiker.

Es wäre wahrscheinlich kontraproduktiv, wenn ich Frau Schmidt in die Praxis einladen würde, damit sie in die Kamera lächelt. Ich glaube nicht, dass sie das machen würde und ich glaube

auch nicht, dass ich das möchte. **KN**

KN Kurzvita

Dr. Heiko Goldbecher

- 1988 bis 1993 Studium in Greifswald
- 1993 bis 1997 Fachzahnarzt Ausbildung in Halle
- seit 1998 Kieferorthopädische Gemeinschaftspraxis, zusammen mit Frau Dr. Annemarie Stolze in Halle/Saale

Prophylaxe-Engagement

Ivoclar Vivadent: Zahlreiche Veranstaltungen zum Thema Prävention

Großen Einsatz beweist das international tätige Dentalunternehmen Ivoclar Vivadent, wenn es um Prophylaxe geht. Dieses Engagement setzt das Unternehmen weltweit durch diverse Aktionen um. „Wir wollen mit den diversen Veranstaltungen sowohl den Erwachsenen als auch den Kindern die Wichtigkeit von präventiven Schutzmaßnahmen ins Bewusstsein rücken“, so Ivoclar Vivadent-Geschäftsführer Josef Richter über die Notwendigkeit solcher Veranstaltungen.

„Als Industrie-Unternehmen, das mit den Patienten eigentlich nicht im direkten Kontakt steht, sind diese Veranstaltungen eine gute Gelegenheit, die Bedürfnisse der Endkunden wahrzunehmen und darauf einzugehen“, so Josef Richter weiter.

Hier ein kleiner Auszug aus den zahlreichen Aktionen von Ivoclar Vivadent in Sachen Prophylaxe:

Kinderpass als Info-Medium für Eltern

Die effektivste Prophylaxe beginnt bereits im Mutterleib und aus diesem Grund setzte das Tochterunternehmen in Ellwangen gemeinsam mit dem Prophylaxe-Referat der Bayerischen Landes Zahnärztekammer im Jahr 2002 die „Offensive für gesunde Kinderzähne“

durch. Mehr als 80.000 Exemplare des zahnärztlichen Kinderpasses wurden versendet. Beim Kinderpass handelte es sich um ein



Kinderpass

handlich aufgemachtes, nützliches Informationsmedium für Schwangere und junge Eltern. Es unterstützt das Interesse für die zahnmedizinische Prophylaxe bei ihren Kindern.

Mausini kommt auf die Bühne!

Mit dem Kinderclown „Mausini“ erzielte die Ivoclar Vivadent GmbH in Ellwangen sehr gute Erfolge: das Mitspieltheater wurde bisher bereits sechsmal in Deutsch-

land aufgeführt und soll im nächsten Jahr auch auf Österreich ausgeweitet werden! Kinderclown „Mausini“ bringt den Kindern im Rahmen eines einstündigen Mitspieltheaters das Thema Mundgesundheit näher. Auf kindgerechte Weise vermittelt Mausini ihnen Wissenswerte rund um die Themen Zähne, Ernährung und Zahnpflege.

„Give Kids A Smile“ in Amerika

Auch für das amerikanische Tochterunternehmen stellt die Prävention eine wichtige Thematik dar. Im Frühjahr 2003 veranstaltete die „American Dental Association“ (ADA) eine Aktion namens „Give Kids A Smile“ und Ivo-



„Give Kids A Smile“

clar Vivadent Inc. war eines der ersten Sponsorunternehmen. Es stellte 5.000 Behandlungs-Kits (Versiegler, Composite und andere Materialien) zur Verfügung, die von Tausenden von Zahnärzten landesweit verwendet wurden. Freie Zahnpflege

und bildende Initiativen waren Teil dieser Kampagne. Mehr als eine Million bedürftige Kinder konnten von dieser Aktion profitieren.

Bakterienfibel für die ganze Familie

Unter dem Titel „Bakterien – der Feind in meinem Mund“ entstand in Zusammenarbeit mit der Poliklinik für Präventive Zahnheilkunde der Universität Jena ein Leitfaden mit praktischen Hinweisen für den täglichen Gebrauch. Die Broschüre hilft das elterliche Bewusstsein für die Verantwortung zu stärken, die sie für die dentale Gesundheit des Kindes tragen.

Mit der ansprechenden und übersichtlichen Broschüre gibt Ivoclar Vivadent ihnen einen Leitfaden in die Hand, der sie mit dem nötigen Wissen aus fundierter Quelle

versorgt. Das Unternehmen unterstützt mit der Bakterienfibel die Zahnärzte bei der Beratung. Dieses „maßgeschneiderte“ Tool unterstützt sie in dieser Aufgabe und ist zudem eine nicht zu unterschätzende Visitenkarte.

Von Ivoclar Vivadent gibt es zudem eine umfangreiche Produktpalette im Bereich professionelle Prävention:

- CRT bacteria zur Bestimmung der Mutans Streptokokken- und Laktobazillen im Speichel.
- CRT buffer zur Bestimmung der Pufferkapazität des Speichels.
- Plaque Test, fluoreszierende Indikatorflüssigkeit zum Sichtbarmachen von Plaque.
- VivaSens zur Desensibilisierung überempfindlicher Zähne.
- Cervitec, der chlorhexidin-haltige Schutzlack zur Keimkontrolle.
- Fluor Protector der Fluoridlack zur Kariesprävention.
- Helioseal-Produktfamilie zur Fissurenversiegelung und
- Proxyl, zur Reinigung und Politur der Zähne und Restaurationen. **KN**

KN Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstraße 2
FL-9494 Schaan
Tel.: +4 23/2 35 35 35
Fax: +4 23/2 35 36 33
E-Mail: info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com

Die W&H-Dentalfamilie trauert um ihren Gründer und Seniorchef



Konsul Technischer Rat Dipl.-Ing. Peter Malata

Herr Konsul Technischer Rat Dipl.-Ing. Peter Malata verstarb am 8. Februar 2004 im 93. Lebensjahr. Die Familie, Mitarbeiter und Geschäftspartner aus dem In- und Aus-

land, Vertreter aus der Wirtschaft und dem öffentlichen Leben, die Bevölkerung, Nachbarn und Freunde nahmen an seiner würdevollen Verabschiedung am 12. Februar in Bürmoos teil.

Peter Malata hat während seines 50-jährigen Wirkens das Unternehmen grundlegend geprägt. Sein Pioniergeist, seine visionären Strategien, aber vor allem seine Überzeugung, dass der Mensch im Mittelpunkt steht, sind damals wie heute fest in den Grundsätzen des W&H Dentalwerk Bürmoos verankert.

Pioniergeist und soziales Engagement

Am 7. November 1911 in Köln geboren, schloss der Sohn österreichischer Eltern in

Darmstadt sein Maschinenbau-Studium mit Auszeichnung ab. Seine ersten Berufserfahrungen sammelte Peter Malata in der Entwicklung von Triebwerken für Flugzeuge.

1946 wurde er Verwalter des kriegsbedingt nach Bürmoos verlagerten Dentalbetriebes W&H. Sein soziales Engagement und sein großer Erfindergeist zeichneten ihn bereits damals aus. Neben Dentalinstrumenten wurden vorübergehend auch Souvenirartikel, Lockenwickler und Wasserwellenklammern gefertigt, um das wirtschaftliche Überleben und die Arbeitsplätze zu sichern.

1958 erwarb Peter Malata in hartnäckigen Verhandlungen diesen Betrieb und baute ihn schrittweise durch bedeutende Investitionen, vor allem

aber durch richtungweisende technische Entwicklungen zu einem weltweit anerkannten Spezialbetrieb für Dentalinstrumente aus.

Nachdem sich Peter Malata 1996 85-jährig aus dem operativen Geschäft zurückgezogen hatte, war er in seinem verdienten Ruhestand trotzdem mit Herz und Seele im Betrieb und stand seinem Sohn als erfahrener Berater stets zur Seite.

Mit großer väterlicher Genugtuung genoss Peter Malata nicht nur die großartige Expansion des Unternehmens durch seinen Sohn, sondern dessen nahtlose Fortführung der inneren Werte des Hauses: ehrliche Offenheit für alles Neue, unermüdbarer Fleiß aller Beteiligten, Erhalt und Pflege der Dentalfamilie, Treue zu humanitären Wer-

ten. Zahlreiche höchste Auszeichnungen von der Republik Österreich, dem Land Salzburg, der Gemeinde Bürmoos und der Bundesfachgruppe für Zahn-, Mund und Kieferheilkunde und der Österreichischen Dentistenkammer belegen Peter Malatas herausragende Persönlichkeit.

Meilensteine zum Welterfolg

Wesentliche Entwicklungen bei Turbinen und Hand- und Winkelstücken, die heute Stand der Technik sind, waren unter der Leitung Peter Malatas initiiert worden.

- Ende der 50er Jahre die ersten hochdrehenden Winkelstücke bis 40.000 Upm.
- Druckknopfspannsystem für FG-Bohrer bei Turbinen und Übersetzungswinkelstücken (1978).
- Die allerersten Winkelstücke mit mechanischer Übersetzung 1 : 5 und damit bis zu 200.000 Upm (1989).
- Bürstenlose Motoren für

Implantologie und Chirurgie, um Sicherheit für größtmögliche Hygiene (Sterilisation) zu gewährleisten.

W&H heute – ein Unternehmen mit Zukunft

Heute zählt das Unternehmen zu den innovativen Unternehmen in der Dentalwelt mit über 800 Mitarbeitern weltweit, insgesamt 3 Produktionsstätten, 10 W&H-Vertriebsgesellschaften in Europa sowie 8 Repräsentanten, die die Kunden in Übersee betreuen. Peter Malatas Vermächtnis ist Auftrag an die Geschäftsführung und die Mitarbeiter für ein verständnisvolles Miteinander, an einem Strang in die gleiche Richtung zu ziehen und sich auch in Zukunft in seinem Sinne für W&H und deren Geschäftspartner im In- und Ausland einzusetzen. Damit die Kraft der W&H-Dentalfamilie und seines Gründervaters lebendig bleibt. **KN**

Qualität, die überzeugt!

Fortbildungszentrum der Dentaforum-Gruppe wurde erneut zertifiziert

Innovative Produkte, zuverlässige Qualität und umfassender Service sind wichtige Kern-Kompetenzen der Dentaforum-Gruppe. Teil dieses sehr umfangreichen Service-

angebotes sind z. B. Fortbildungskurse, die überwiegend im eigenen Schulungszentrum CDC – Centrum Dentale Kommunikation – stattfinden.

Gerade erst wurde das CDC wieder erfolgreich nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert. Es ist übrigens das erste Schulungszentrum der Dentalbranche überhaupt, das dieses Qualitätsmerkmal erhalten hat. Wie positiv Kurse im CDC angenommen werden, zeigen permanente steigende Besucherzahlen und ausgebuchte Kurse. Auch die stetig guten Bewertungen der Dentaforum-Kurse bestätigen die hohe Qualität. Durchschnittsnoten von 1,43 im Bereich Kieferorthopädie und 1,46 im Bereich Zahntechnik zeigen die Zufriedenheit der Kursteilnehmer. Aktuelle und praxisorientierte Fortbildungsthemen, erfahrene Referenten und kleine Teilnehmergruppen – dieses Konzept hat sich bewährt. Dazu kommt die opti-

male Organisation und Betreuung der Kurs-Teilnehmer vor Ort. Keine Fragen bleiben unbeantwortet und auch in den Pausen stehen die Referenten und das Fachpersonal der Dentaforum-Gruppe für Diskussionen gerne zur Verfügung. Gerade dieser Erfahrungsaustausch ist es, der die Kursteilnehmer begeistert: „Es war eine schöne Zeit hier, die Schulungsräume, das Personal, der Referent, die Informationen, die man bekommen hat, waren optimal. Ich werde mit Sicherheit wiederkommen und auch weiterempfehlen!“ (Zitat eines Kursteilnehmers) Die Dentaforum-Gruppe bietet aktuelle Fortbildungen in den Bereichen Kieferorthopädie, Zahntechnik und Implantologie. Anfängerkurse, Kurse für Fortgeschrittene und Workshops sind für alle Themen zu finden. In der kieferorthopädischen Zahntechnik lässt das vielfältige Programm keine Wün-

sche offen: Von der Herstellung einer einfachen Plattenapparatur bis hin zu speziellen Geräten wie Kinetor oder der Hansa-Platte sind zahlreiche Kurse zu finden. Verschiedene zahnmedizinische Themen, aber auch Praxismanagement und Abrechnung sind ebenfalls vertreten. In der Zahntechnik geht das Spektrum von Modellguss

über Titan und Laser bis hin zu Keramik-Kursen. Doch bei jedem Kurs steht die praktische Umsetzung des Gelernten im Vordergrund. Auch beweist die Dentaforum-Gruppe Kundennähe durch die zahlreichen regional angebotenen Fortbildungen. So finden die KFO Grundkurse z. B. auch in Zwickau und Duisburg statt. **KN**



Das Centrum Dentale Kommunikation in Ispringen

KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

INFO

Informationen über die Fortbildungen der Dentaforum-Gruppe können angefordert werden bei:
 DENTAURUM J. P. Winkelstroeter KG
 Centrum Dentale Kommunikation
 Turnstr. 31
 75228 Ispringen
 Frau Sabine Braun
 Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
 Fax gebührenfrei: 08 00/4 14 24 34
 E-Mail: sabine.braun@dentaforum.de
 www.dentaforum.com

KN Büchertipp

„Behandlungskonzept der vorprogrammierten Apparatur“

In ihrem neuen Buch „Behandlungskonzept der vorprogrammierten Apparatur – Systematisierte Straight-Wire-Technik“ führen die Autoren den Leser Schritt für Schritt durch alle Phasen einer kieferorthopädischen Behandlung mit einer modifizierten Straight-Wire-Apparatur.

Das Gesamtkonzept der Autoren basiert auf ihren Neuerungen im Bracketdesign und der Positionierung der Brackets sowie der nachfolgenden Optimierung der Bogenformen und einwirkenden Kraftgrößen.

Ab Kapitel drei schaut der Leser dem Autorenteam bei der Arbeit am Patienten bei Themen wie Patientenführung und -betreuung, Bondingverfahren, Bracketpositionierung oder Molarenbehänderung über die Schulter. Tipps und eine Liste zur Grundausrüstung mit Bögen helfen beispielsweise bei der Auswahl des Bogens, Musterbriefe demonstrieren, wie der Patient durch die Retentionsphase geleitet wird. Zu den Behandlungsmöglichkeiten bei Tiefbiss sowie bei Prognathie und Progenie gibt es jeweils eigene praxisbezogene Kapitel. Die folgenden Kapitel behandeln ausführlich die Vorrichtungen zum Lückenschluss und abschließende Korrekturen in der Justierungsphase. Das Vorgehen beim Entfernen der Apparaturen, die Vorstellung verschiedener Retainer und Überlegungen zur



McLaughlin, Richard P.; Bennett, John C.; Trevisi, Hugo J.: Behandlungskonzept der vorprogrammierten Apparatur. Systematisierte Straight-Wire-Technik. 2003, 336 S. mit 800 Farb. Abb. ISBN 3-437-05520-8 Preis: 149,00 Euro

Länge der Retentionsphase runden das Buch ab. Praxisbezug und systematisches Vorgehen stehen in jedem Kapitel im Vordergrund. So wird fast jeder Abschnitt in einprägsamen Diagrammen bildlich umgesetzt. Der Behandlungsablauf der zahlreichen Fallbeispiele ist Schritt für Schritt mit Farbfotos, Röntgenbildern sowie Behandlungs- und Vermessungsschemata dokumentiert.

Der kieferorthopädisch tätige Leser wird vor allem vom Erfahrungsschatz der Autoren und der praxisbezogenen Darstellung profitieren – das Buch ist anschaulicher und informativer als manches Fortbildungsseminar. Einen umfassenden Überblick oder eine schulübergreifende Darstellung aller feststehenden kieferorthopädischen Apparaturen darf er jedoch nicht erwarten.

Die Autoren McLaughlin, San Diego, und Bennett, London, arbeiten und forschen seit 1975 mit und an der Straight-Wire-Technik. Trevisi, Presidente Prudente, Brasilien, arbeitet bereits seit über 20 Jahren mit dem System der Straight-Wire-Technik.

KN Adresse

Elsevier GmbH
 Karlstr. 45
 80333 München
 Tel.: 0 89/53 83-0
 Fax: 0 89/53 83-9 39
 E-Mail:
 info@elsevier-deutschland.de
 www.elsevier-deutschland.de

Aufklärung in der Praxis

Wichtige Fragen zur Kostenerstattung – beantwortet in einer Patientenbroschüre

Um den Kassenpatienten im Detail über die Kostenerstattung zu informieren, hat die Bayerische Landes Zahnärztekammer gemeinsam mit dem Freien Verband Deutscher Zahnärzte Landesverband Bayern und der ABZ eG

eine Informationsbroschüre mit dem Titel: „10 Fragen – 10 Antworten zur Zahnbehandlung“ herausgegeben. Aus der Broschüre wird klar ersichtlich, dass Kostenerstattung keineswegs ein teures Vergnügen ist, wie einige Krankenkassen behaupten. „Unsere Patienten brauchen keine Angst zu haben, dass sie mehr bezahlen müssen, wenn sie sich für die Kostenerstattung entscheiden. Die Zahnärzte stellen ihren Patienten für die Leistungen im Rahmen der Gesetzlichen Krankenversicherung keine höheren Gebühren in Rechnung als die „Kassensätze“, erklärt Kammerpräsident Schwarz: „Nur für zusätzliche Leistungen entstehen auch zusätzliche Kosten. Wir

wollen schließlich unsere Patienten zufrieden stellen und sie langfristig behalten. Der Patient steht im Mittelpunkt all unseren Tuns.“ Auf 12 Seiten erfährt der Patient alles, was er über die Kostenerstattung im zahnärztlichen Bereich wissen muss. Vorab wird der Patient von

seinem Zahnarzt eingehend über Therapiemöglichkeiten und Kosten informiert und bestimmt seine Behandlung selbst. „Unsere Broschüre soll das Gespräch zwischen Zahnarzt und Patient nicht ersetzen, nach wie vor ist der persönliche Kontakt zwischen dem Patient und seinem Zahnarzt entscheidend. Sie soll jedoch unterstützend eingesetzt werden und dem Patienten die Möglichkeit geben, alles in Ruhe zu Hause noch einmal nachzulesen.“ **KN**



KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

INFO

In einer ersten Auflage wurden 60.000 Broschüren gedruckt, die seit Mitte Februar in allen vertragszahnärztlichen Praxen aufliegen. Die Broschüre ist abrufbar auf der Startseite der Bayerischen Landes Zahnärztekammer unter: www.blz.de und kann zum Preis von 10 Euro für 25 Stück beziehungsweise 30 Euro für 100 Stück unter der Faxnummer 0 89/7 2 4 80-1 33 bestellt werden.

Bericht zum Schlaf-Apnoe-Syndrom

Die Deutsche Agentur für Health Technology Assessment veröffentlicht eine Bewertung der Diagnostik und Therapie zum SAS.

Der von der Deutschen Agentur für Health Technology Assessment (DAHTA) in der HTA-Schriftenreihe publizierte Bericht bewertet Diagnose und Therapie vom Schlaf-Apnoe-Syndrom (SAS) sowie deren Kosteneffizienz.

Die im Rahmen des HTA-Projekts an der Medizinischen Hochschule Hannover hervorgegangenen Ergebnisse überraschen: Trotz der schlechten Studienlage wird die in Deutschland angewandte Stufendiagnostik als medizinisch sinnvoll eingestuft. Sollte sich nach den ersten zwei Stufen – Analyse der Schlafgewohnheiten und Untersuchungen auf Stoffwechsel-, Herz- und Kreislauf-Erkrankungen etc. – ein Verdacht auf SAS erhärten, so wird nach diesem Programm in einer dritten Stufe eine Polygraphie durchgeführt, d.h. Parameter wie Atmung, Sauerstoffgehalt des Blutes

und Herzfrequenz aufgezeichnet. Laut Bericht könne SAS hiermit bereits diagnostiziert werden. Damit stelle diese Stufe eine gute Alternative zu Stufe vier, der stationären Polysomnographie im Schlaflabor, dar.

Als Therapiemöglichkeit wird in dem Bericht die nasale kontinuierliche Überdruckbeatmung (CPAP) beurteilt, die bei obstruktiver SAS (OSAS), einer durch den Verschluss der Atemwege gekennzeichneten Form, eingesetzt wird. Bei leicht ausgeprägter OSAS, so die Bewertung, könne das CPAP zu einer geringeren subjektiven Tagesschläfrigkeit und einer höheren Sauerstoffsättigung des Blutes führen. Bei mittelstark bis stark ausgeprägter OSAS führe die Überdruckbeatmung zu einer erhöhten Blutsauerstoffsättigung, Verringerung der Tagesschläfrigkeit sowie schließlich zu einer Steigerung der Lebens-



Das HTA-Informationssystem beim DIMDI.

qualität. Die gesundheitsökonomische Analyse der Diagnostik und Therapie von SAS zeigt, dass die Stufendiagnostik hinsichtlich Kosten

und Nutzen als sinnvoll erscheint. Zur CPAP gebe es derzeit keine ökonomische wie medizinische Alternative. **KN**

KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

INFO

Das Schlaf-Apnoe-Syndrom. Systematische Übersichten zur Diagnostik, Therapie und Kosten-Effektivität. Perleth M., von der Leyen U., Schmidt H., Dintsios C.M., Felder S., Schwartz F.W., Teske S. (Hrsg.), HTA Schriftenreihe, Band 25, Hrsg.: Schwartz, Gerhardus, Köberling, Raspe, Schulenberg. Sankt Augustin, 2003. ISBN 3-537-27025-9.

Das Buch ist in der HDT-Datenbank beim DIMDI kostenfrei im Volltext abrufbar: www.dimdi.de/de/hta/veroeffentlichungen/db.htm