

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

Ein Engagement in der SSO öffnet den Horizont

Die SSO ist ein Verband mit unzähligen Aufgaben. Diese können heute nur noch bewältigt werden, wenn Führungsinstrumente und -methoden angewendet werden, wie man sie aus dem modernen Management kennt. Im Unterschied zu einer kommerziellen Unternehmung treten die Mitglieder freiwillig der SSO bei. Und freiwillig ist das Engagement ihrer Kaderleute für den Verband. Damit stellt sich die Frage nach der Motivation. Warum, so fragt sich die junge Zahnärztin, soll sie neben Beruf und Familie noch ein weiteres Betätigungsfeld im Verband suchen? Die weibliche Form ist hier bewusst gesetzt; tatsächlich engagieren sich in der SSO weitaus mehr Männer als Frauen in Kommissionen und Vorständen. Bei den Studierenden der Zahnmedizin sehen wir nämlich ein anderes Bild: Die Frauen sind deutlich auf dem Vormarsch, mancherorts sogar schon in der Mehrheit. Damit stellt sich für die SSO die Frage der Repräsentativität. Der Vorstand ist sich dieser Herausforderung bewusst. Er hat eine Fachstelle mit einer Studie beauftragt: Wie können wir den Anteil der Frauen in Kommissionen und Vorständen signifikant erhöhen? Wie machen wir die Arbeit in der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte attraktiv? Die Resultate der Studie erwarten wir in den kommenden Wochen. Für mich selber kann ich schon heute festhalten: Ein Engagement in der SSO öffnet den Horizont. Ich lerne viel über Rechnungswesen, Public Relations, Marketing, Verbandsführung und nicht zuletzt über die Gesundheitspolitik. Verbandskader organisieren Sitzungen, schreiben Jahresberichte und halten Vorträge. Damit eigne ich mir Kompetenzen an, die mir in meinem beruflichen Umfeld und privat zugutekommen. Dabei werde ich von unseren «Profis» in den Sekretariaten und vom Pressedienst unterstützt. Gerade dieses Zusammenspiel verschiedener Instanzen belebt die Verbandsarbeit und macht sie attraktiv!



Themen

RECHT

Das Kreuz mit den versäumten Sitzungen 2

Die Instrumente sind steril und fein säuberlich angeordnet, Zahnarzt und Dentalassistentin einsatzbereit. Nur – der Patient fehlt! Wie ist die Schadenersatzpflicht in diesem Fall rechtlich geregelt?

INTERNATIONAL

SSE-Kongress 2010: HiEndo – New Technologies in Bern 6

Unter dem Motto HiEndo fand am 22. und 23.1. der SSE-Jahreskongress 2010 statt. Tagungsort war diesmal die Pädagogische Hochschule auf dem Von-Roll-Areal der Uni Bern.

Impressum 6

Jana Bracher

Dr. med. dent., Präsidentin der SSO-Solothurn

Das Kreuz mit den versäumten Sitzungen

Im Behandlungszimmer ist alles vorbereitet: Die Instrumente sind steril und fein säuberlich angeordnet, die Bohrer parat, Patientenserviette und Mundspüllösung gebrauchsfertig am Platz. Der Zahnarzt und die Dentalassistentin sind ebenfalls einsatzbereit. Nur – der Patient fehlt!

Frauke Berres

Geduldig wartet man die akademischen 15 Minuten ab, doch von der eigentlichen Hauptperson noch immer keine Spur! Als nächstes folgt der Griff zum Telefon. Irrt der Patient orientierungslos umher, hat er den Zug verpasst oder gar einen Unfall gehabt? Eine freundliche Stimme am Telefonbeantworter weist auf dessen Abwesenheit hin, und der Patient ist nach wie vor nicht erreichbar. Wer hat diese Situation nicht schon einmal, vielleicht gar mehrmals erlebt? Nun stellt sich die entscheidende Frage: Grosszügig sein und sich über die unfreiwillig gewonnene Zeit freuen?

Zeit ist Geld

Rein betriebswirtschaftlich betrachtet bedeutet jede versäumte Sitzung einen erheblichen Verlust. In so kurzer Zeit einen anderen Patienten anzubieten, ist fast immer unmöglich. Die Fixkosten bleiben, die Mitarbeiter müssen bezahlt werden, und das zuvor bereitgelegte Material muss zum Teil weggeworfen oder neu sterilisiert werden. Der Patient aber weiss von alledem meistens nichts. Die Gründe für das Fernbleiben sind so vielfältig wie die Patienten selbst: Vergessen, falsch notiert, unvorhergesehenes Ereignis, Krankheit, Todesfall, Flieger verpasst, Auto kaputt, Velo gestohlen, Badewetter oder was auch immer. Und genau hier stellt sich die grundlegende Frage: Darf ich einen Teil der entstehenden (Un-)Kosten auf meinen Kunden abwälzen? Ist dies überhaupt rechtens? Und kundenorientiert? Ist der Kunde immer noch König?

Ein klarer Fall für die SSO

Die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO schreibt auf ihrer Homepage: «*Versäumt ein Patient eine Sitzung, ohne sich mindestens 24 Stunden zuvor abzumelden, so wird er schadenersatzpflichtig. Mit dem Preisüberwacher wurde ein Ansatz von 18 Taxpunkten pro verpasste Zeiteinheit beim Zahnarzt festgelegt. Der Zahnarzt darf Schadenersatz jedoch nur dann verlangen, wenn es ihm nicht möglich war, die Zeit durch Arbeit an anderen Patienten zu nutzen (z.B. Behandlung eines Notfallpatienten)*» (Quelle: <http://www.sso.ch> > «FÜR PATIENTEN» > «Recht, Tarif» > «Versäumte Sitzung»). Das Gleiche gilt bei der Dentalhygiene-Behandlung und bei der Prophylaxe-Behand-



Verpasste Behandlungstermine stellen für Zahnärzte ein Ärgernis dar – mit wirtschaftlichen oder gar rechtlichen Folgen.

lung, die mit 9 bzw. 6 Taxpunkten pro Viertelstunde versäumte Sitzung geahndet werden können.

Eine Gratwanderung für die Zahnärzteschaft

Das Einfordern des Betrages für eine versäumte Sitzung belastet das Zahnarzt-Patienten-Verhältnis meist enorm und braucht viel Erklärungsgeschick seitens der Mitarbeiter und des Zahnarztes. Ziel sollte es sein, zufriedene Patienten zu gewinnen und langfristig zu binden. Auf der einen Seite steht der betriebswirtschaftliche Aspekt des Zahnarztes, der als Unternehmer dazu gezwungen ist, seine Fix- und laufenden Kosten zu decken. Auf der anderen Seite steht der (König) Kunde, dessen Interessen ebenfalls wahrgenommen werden wollen. Ein langjährig treuer Patient erscheint unentschuldig nicht, hat aber in den letzten

Jahren sehr hochwertige, kostenintensive Behandlungen durchführen lassen. Dieser Person stellt man nun eine versäumte Sitzung in Rechnung. Wie wird sie darauf reagieren? Der Konkurrenzdruck unter den Zahnärzten wächst und somit auch das Buhlen um Kunden. Genau an dieser Stelle entsteht der Gewissenskonflikt: Bei langjährigen Patienten macht man schnell eine Ausnahme, bei neuen wird sofort Rechnung gestellt, um von Anfang an die Spielregeln festzulegen – oder auch nicht, um einen neu gewonnen Kunden nicht von Beginn an zu verärgern. Da bereiten der notorische Zu-spät-Kommer und der Fern-Bleiber weitaus weniger Kopfzerbrechen. Vielleicht aus diesem Grund sind viele Praxen dazu übergegangen, ein automatisches Termin-Erinnerungssystem per SMS oder E-Mail einzurichten.



Die rechtliche Seite

Wie aber sieht die Situation auf rechtlicher Seite aus? In welchem Vertragsverhältnis stehen Patient und Zahnarzt? Zahnarzt und Patient sind im rechtlichen Sinn durch ein Auftragsverhältnis nach Schweizerischem Obligationenrecht (OR) verbunden. Dies bedeutet, dass der Zahnarzt nicht wie z.B. beim Werkvertrag für den Erfolg, sondern für die sorgfältig geleistete Arbeit haftet. Der Auftrag als Vertragsverhältnis ist im OR in den Artikeln 394 ff geregelt. Allerdings ist das Nichtwahrnehmen eines vereinbarten Termins beim Zahnarzt im Gesetz nicht konkret geregelt. Die «versäumte Sitzung» könnte im Sinne des Gesetzes als Widerruf des Auftrages verstanden werden. Gemäss Artikel

404 Absatz 1 OR ist ein Widerruf des Auftrages jederzeit möglich. Erfolgt dieser jedoch zur Unzeit (definiert als ein Ereignis ohne Grund, in einem ungünstigen Moment, welches einer anderen Partei Nachteile verursacht), so ist gemäss Artikel 404 Absatz 2 OR der zurücktretende Teil gegenüber dem anderen zum Ersatz des verursachten Schadens verpflichtet. Denkbar ist auch, dass der Patient den Termin ganz einfach vergessen hat, aber nicht beabsichtigt, generell den Auftrag zu widerrufen. In diesem Fall schuldet der Patient im Sinne von Artikel 402 Absatz 2 OR die Auslagen und Verwendungen und haftet für den Schaden. Im Klartext heisst dies, dass der Patient in beiden Fällen (Widerruf zur Unzeit oder Ver-

Rechtlich sind Zahnarzt und Patient durch ein Auftragsverhältnis nach Schweizerischem Obligationenrecht OR verbunden.

wendungs- und Schadenersatz) verpflichtet ist, für den Schaden aufzukommen. Der Zahnarzt hat jedoch eine so genannte Schadensminderungspflicht: er muss während dieser Zeit versuchen, einen Ersatzpatienten aufzubieten oder andere Tätigkeiten zu erledigen. Zu diesem Zeitpunkt kommt die Beweislast ins Spiel.

Zahnarzt oder Patient beweispflichtig?

Grundsätzlich trägt derjenige die Beweislast, der aus einer von ihm behaupteten Tatsache Rechte zu seinen Gunsten ableitet (Artikel 8 Schweizerisches Zivilgesetzbuch (ZGB)). Demzufolge hat der Zahnarzt seinen entgangenen Gewinn sowie die Nichtwahrnehmung des anberaumten Termins zu beweisen. Gleichzeitig hat er aufgrund der Verpflichtung, seinen Schaden möglichst gering zu halten, nachzuweisen, dass es ihm nicht gelungen ist, einen Ersatzpatienten zu behandeln oder andere Arbeiten auszuführen. Hier wird die Komplexität des Ganzen deutlich; und es ist davon auszugehen, dass weder Patient noch Zahnarzt von diesen komplexen Zusammenhängen hinter einer «versäumten Sitzung» wissen. Der eine oder andere Patient wird mit einer Zahlungsverweigerung reagieren. Was dann? Ein Zahnarzt, dessen Rechnung für einen versäumten Termin nicht beglichen wird, muss diese abschreiben oder im äussersten Fall den Gerichtsweg beschreiten. Entschliesst er sich zum Prozess, hat er die ausgefallene Behandlung nachzuweisen und darüber hinaus darzulegen, dass er diese Zeit nicht anderweitig «verkaufen» konnte. War aber beispielsweise die vorhergehende Behandlung zum Zeitpunkt des vorgesehenen Termins noch nicht



B+A TREUHAND AG

Qualifiziertes Coaching bei der Praxiseröffnung

Die Treuhandgesellschaft «B+A Treuhand AG» in Cham hat sich seit vielen Jahren schweizweit auf die Dentalbranche spezialisiert und sich dank erfolgreichem Coaching von Zahnärztinnen und Zahnärzten bei der Praxisneugründung einen Namen gemacht.

Ökonomische Aspekte spielen bei der Eröffnung einer neuen Praxis eine entscheidende Rolle. Die jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte, die eine eigene Praxis eröffnen wollen, müssen einen geeigneten Standort finden, die zu erwartenden Kosten und Geschäftszahlen abschätzen und verschiedene Fragen der Finanzierung und Vorsorge beantworten. Alle diese Aspekte werden im Rahmen ihres Studiums höchstens am Rande behandelt. Beim Schritt in die Selbständigkeit ist der Beizug einer Treuhandunternehmung hilfreich, die über die nötige Branchenerfahrung und Kernkompetenz verfügt. Das individuelle Coaching einer Praxiseröffnung erlaubt es, rasch und kompetent auf sich stellende Fragen zu antworten. Ein erfahrener Partner an der Seite bietet dem Zahnarzt die nötige Sicherheit bei den Verhandlungen mit Verkäufern, Banken, Versicherern und Vermietern.

Coaching von Jungunternehmern

Seit 1980 ist die B+A Treuhand AG schweizweit auf die Begleitung von selbständigen Zahnärztinnen und Zahnärzten bei ihrer Praxiseröffnung spezialisiert.

Dazu offerieren wir eine Vielzahl von spezifischen Dienstleistungen rund um die Übernahme und Neueröffnung einer Zahnarztpraxis:

- Hilfe bei der Standortwahl für die neue Praxis
- Beratung bei der Übernahme einer bestehenden Praxis
- Evaluation von neuen Praxisstandorten
- Kontrolle der Verkaufs- bzw. Mietverträge
- Vorschläge für Praxis-Finanzierungslösungen
- Erarbeitung von Geschäftsbudgets und Geschäftsplänen (Businesspläne)
- Beratung bei der Wahl der Finanzpartner
- Evaluation von zweckmässigen Versicherungslösungen
- Unterstützung bei den Verhandlungen mit Verkäufern, Banken, Versicherern und Vermietern
- Hilfe bezüglich operativer Geschäftsführung in der Startphase

Unsere stets aktualisierte Praxisbörse auf der Homepage der B+A Treuhand AG gibt Ihnen einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten beim Kauf einer Zahnarztpraxis. Interessentinnen und Interessenten für eine Praxis-



übernahme können sich mit einem Formular in unserer Datenbank eintragen. Sie erhalten dann Informationen zu Praxen, welche ihren Anforderungen entsprechen.

Alles aus einer Hand

Die Beraterinnen und Berater der B+A Treuhand AG sind Ihre kompetenten und erfahrenen Gesprächspartner während der Standortwahl bzw. Standortbestimmung Ihrer Zahnarztpraxis und wenn es um steuerliche, administrative, finanzielle, vorsorgerische und juristische Fragen geht. Ein Netzwerk von Spezialisten und Finanzpartnern, von Juristen und Vorsorgeberatern gewährleistet auch in komplexen Fällen effiziente Lösungen.

Die wichtigsten Dienstleistungen nach der Eröffnung einer eigenen Praxis sind:

- Führung der Finanz- und Lohnbuchhaltung
- Planung und Optimierung der Steuerbelastung
- Ausfüllen der Steuererklärung
- Beratung in finanziellen, juristischen und vorsorgetechnischen Fragen
- Beratung in Fragen rund um die Wirtschaftlichkeit der Unternehmung

Im Auftrag der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft SSO hat die B+A Treuhand AG eine Betriebsstatistik aufgebaut, die den vorgegebenen Normen bezüglich SSO-Kontenplan und Kontierungen nach SSO-Schlüssel entspricht. Die Vergleichsmöglichkeit innerhalb der Zahnarztbranche und die lange Erfahrung der B+A Treuhand AG bieten unseren Kunden einen wertvollen Zusatznutzen.

Unsere Beraterinnen und Berater werden von einem kompetenten Team unterstützt, welches die Bedürfnisse und Anforderungen der Zahnärztinnen und Zahnärzte aus seiner täglichen Arbeit bestens kennt.

Für weitere Informationen:



Stellt man jahrelang treuer Kundschaft eine versäumte Sitzung in Rechnung? Zahnärzte stehen vor Gewissenskonflikten...

abgeschlossen (Verspätung mit einem anderen Patienten), so dass der Patient beispielsweise eine halbe Stunde hätte warten müssen, verringert sich der Schaden entsprechend. Sodann hat der Zahnarzt zwecks Nachweis seines Schadens zu beweisen, welche Taxpunkte für die ausgefallene Behandlung zur Anwendung gekommen wären, oder er hat sich auf die Erfahrungswerte der SSO zu stützen. Letztere sind zwar keine verbindlichen Richtlinien, können aber vom Richter herangezogen werden.

Fazit

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass der Kunde im Fall einer «versäumten Sitzung» schadenersatzpflichtig ist. Im Gegenzug hierzu muss jedoch der Zahnarzt beweisen, dass er keine Ersatztätigkeit ausführen konnte. Ein scheinbar einfacher Sachverhalt entpuppt sich somit als komplexe Rechtsfrage. Wie bei vielem in unserem Beruf ist deshalb Fingerspitzengefühl gefragt und jedem Zahnarzt selbst zu überlassen, wie er in der jeweiligen Situation handelt. Um nervenaufreibende Diskussionen mit Patienten oder den Rechtsweg zu vermeiden, sei geraten, die oben erwähnte SSO-Klausel in einem schriftlichen Behandlungsvertrag (z.B. auf dem Anamnese-Blatt) zu fixieren. Dadurch kann sich der Zahnarzt auf eine rechtliche Grundlage abstützen und ist im Streitfall weniger auf die Auslegung des Gesetzes durch den Richter angewiesen. Zudem ist der Patient so informiert und damit bemüht, einen Termin rechtzeitig abzusagen.



Wer komplexen Rechtsstreitigkeiten vorbeugen will, legt die Modalitäten der Behandlung seiner Patienten besser schriftlich fest.

Danksagung

Herzlichen Dank an Herrn Gabriel Nigon, Advokat und Partner der Kanzlei Nigon Kull Burkart Partner in Basel, für die kompetente Beantwortung der Rechtsfragen. Nigon ist unter anderem Präsident der Zahnärztlichen Begutachtungskommission der Schweizerischen Zahnärztesgesellschaft Sektion Basel.

SSE-Kongress 2010: HiEndo – New Technologies in Bern

HiEndo – unter diesem Motto fand am 22. und 23.1.2010 der diesjährige Jahreskongress der Schweizerischen Gesellschaft für Endodontologie in Bern statt. Anders als früher wurde als Tagungsort nicht das Zentrum Paul Klee gewählt, sondern die Pädagogische Hochschule auf dem Von-Roll-Areal der Uni Bern, nahe beim Güterbahnhof in ehemaligen Fabrikgebäuden.

Klaus Neuhaus

Die durch den Tagungsort erzeugte Werkstattatmosphäre entsprach dem neuen Anliegen, neben gewohnt exzellenten wissenschaftlichen Fachvorträgen die Möglichkeit zu praktischen Kursen zu bieten. Eine weitere Neuerung waren die so genannten Table Clinics, die mitten im Ausstellerraum stattfanden und endodontologisch versierten Kolleginnen und Kollegen eine Plattform zur diskursiven Darstellung ihrer Forschungsergebnisse boten. Das Echo bei den 25 Ausstellern war durchwegs positiv. Etwa 300 Kongressteilnehmer fanden den Weg nach Bern, und für 90 von ihnen bot sich die Möglichkeit, an einem von drei angebotenen Hands-on-Kursen teilzunehmen. Ein besonderes Highlight war der Firma Carl Zeiss AG zu verdanken, die aus mehreren Ländern OP-Mikroskope organisierte, was zu einer in Europa noch nie dagewesenen Kumulation von Mikroskopen an einem Ort führte. Die Teilnehmer hatten die Gelegenheit, bei Prof. Elio Berutti ein neues Aufbereitungssystem kennenzulernen (PathFiles), bei Dr. Schoeffel konnte das neue «EndoVac» ausprobiert, und bei Dr. Clark konnten postendodontische Aufbauten geübt werden.

Von EndoVac bis PathFiles

Den Kongressauftakt bildete der Vortrag des EndoVac-Erfinders Dr. John Schoeffel (USA). Das EndoVac ist eine dünne, an der Spitze mehrfach perforierte Saug- und Spülkanüle. Über ein Vakuum kann die Spülflüssigkeit im Wurzelkanal besser aktiviert werden als mit herkömmlichen Methoden. Dies betrifft insbesondere sich apikal befindende Luftblasen, die aufgrund des Drucks der Flüssigkeitssäule im Wurzelkanal keine Möglichkeit haben, nach oben zu entweichen. Die Folge einer solchen Luftblase im apikalen Bereich ist das vermehrte Vorhandensein von Debris und Bakterien. Wegen des permanenten Unterdrucks besteht auch kein Risiko einer

Extrusion von Spülflüssigkeit in den periapikalen Raum. So wurde diese neue Erfindung auch scherzhaft als «le petit Lussi» bezeichnet – in Anspielung auf die erfolgreiche Vakuum-Methode des Berner Professors. Im nächsten Vortrag stellte Prof. Elio Berutti die vor einiger Zeit auf den Markt gebrachten «PathFiles» vor. Hierbei handelt es sich um sehr dünne, äusserst frakturresistente maschinelle Wurzelkanalinstrumente, die das Schaffen eines Gleitpfades erleichtern. Es handelt sich um drei Feilen der ISO-Grössen 13, 16 und 19. Prof. Berutti präsentierte eine Studie, die zeigte, dass das Schaffen eines Gleitpfades im Wurzelkanal zu signifikant genaueren Wurzelkanalpräparationen führte. So schnitten ungeübte Studenten mit PathFiles besser ab als Experten mit manuellen K-Feilen.



Die neuen Table Clinics – hier Dr. Brigitte Zimmerli und Dr. Martin Finger mit Ergebnissen ihrer Wurzelstiftforschung – fanden grossen Zuspruch.

IMPRESSUM

Herausgeberin Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO **Redaktion** Felix Adank, Frauke Berres, Philipp Häring, Klaus Neuhaus, Urs Laederach **Redaktionsadresse** Presse- und Informationsdienst SSO, Postfach, 3000 Bern 8, info@sso.ch, www.sso.ch **Grafisches Konzept** atelierrichner.ch **Layout** Marianne Kocher **Druck** Stämpfli AG, Bern **Auflage** 1200 Ex. deutsch, 300 Ex. französisch **Erscheinungsweise** Dentarena erscheint viermal jährlich.

Die Herausgabe von Dentarena ist nur dank Sponsoren möglich. Dentarena dankt der B+A Treuhand AG in Cham herzlich für die Ermöglichung der Publikation dieser Ausgabe.

Der König Dentin und die digitalisierte Praxis

Einen Doppelvortrag in erfrischend amerikanischer Manier hielten die Dres. David Clark und Eric Herbranson. Dr. Herbranson dürfte dem einen oder anderen Kollegen als Mitautor eines genialen 3D-Zahnatlanten bekannt sein. Das Thema der beiden Vorträge beinhaltete die Herausforderungen der post-endodontischen Versorgung: Der endodontische Monoblock sei eine Illusion, intrakoronale Schienung mittels Adhäsivtechnik funktioniere nicht, Teilkronen seien für endodontisch vorbehandelte Zähne ausreichend, Molaren hätten keinen Nutzen von intraradikulären Stiften, und Cracks in Wurzeln seien häufig anzutreffen. Beide Redner wiesen resümierend auf die entscheidende Bedeutung des verbleibenden Restdentins hin: «Dentin is king». Den ersten Vortrag am Samstag hielt Dr. Anthony Hoskinson, Inhaber einer auf Endodontologie limitierten Privatpraxis in Grossbritannien. Er zählte anhand wunderschöner Beispiele die Vorteile einer digitalisierten Praxis auf. Neben den offensichtlichen Vorteilen wie etwa sofort verfügbare Röntgenbilder oder transparente Terminvergabe stellte er auch endo-spezifische Aufgaben vor, die mit seiner Software gelöst werden konnten. Besonders amüsant war die Option des DNETA-Kästchens, welches bei Patienten der Kategorie «Don't Ever Treat Again» hilfreich sei...

PAD und endodontische Notfallmassnahmen

PD Dr. Serge Bouillaguet von der Universität Genf stellte Forschungsergebnisse zur photoaktivierten Desinfektion vor. Die Photo-Aktivierte Desinfektion (PAD) ist immer breiteren Anwenderkreisen ein Begriff und scheint in der Periimplantitistherapie eine zunehmend wichtige Rolle einzunehmen. Prinzipiell wird aus Methylenblau nach Anregung durch Licht ein bioaktiver Singulett-Sauerstoff gebildet, der desinfizierend wirkt. Dies kann deutliche Implikationen zur Desinfektion des Wurzelkanals haben. Ein Heimspiel hatte Dr. Beatrice Siegrist Guldener aus Bern: Sie referierte über endodontische Notfallmassnahmen. Ein oft anzutreffendes Problem ist der Zeitmangel bei akuten Beschwerden. Dr. Guldener legte Wert auf die Feststellung, dass eine genaue Anamnese für die Diagnostik und nachfolgende Therapie unbedingt notwendig sei. Bei Zeitmangel und Vorliegen einer irreversiblen Pulpitis solle man



Dr. David Clark ist Autor zahlreicher Artikel zum Thema OP-Mikroskop in der Zahnarztpraxis. Er leitete einen der drei Workshops.

eher eine Pulpotomie anstreben und die Wurzelbehandlung zeitnah ohne Stress fortführen. In jedem Fall sei aber die restlose Kariesentfernung notwendig.

Der Kongress war dank zahlreichen Neuerungen besonders interessant. Man darf gespannt sein, was der nächste SSE-Kongress (28.–29.1.2011 in Zug) unter dem Motto «Behind the rubber dam – what else?» zu bieten haben wird.



Die Kumulation von dentalen Operationsmikroskopen der Carl Zeiss AG war einzigartig und noch nie dagewesen.

**Sie gewinnen
Freiraum...**

**...und vereinfachen
Ihre Administration**

mit unserer individuellen Betreuung
von Zahnärzten seit über 30 Jahren

Praxiseröffnung

Praxisübergabe

Praxispartnerschaften

Finanzen/Steuern

Coaching

Praxisadministration

Buchführung

Zugerstr. 51 · 6330 Cham

Tel. 041/784 10 10

Fax 041/784 10 29

contact@ba-treuhand.ch

www.ba-treuhand.ch

Mitgl. TREUHAND | SUISSE

 **B+A** TREUHAND AG

Der Bogen von Ihnen zu uns und von uns zu Ihnen