

DENTARENA

Informationen für Zahnärztinnen und Zahnärzte vor der Praxiseröffnung

Nr. 3, November 2003

Themen dieser Ausgabe

- **Das aktuelle Interview**
Durchblick im Versicherungsdschungel:
Ralf Ganswindt verrät DENTARENA, an
welche Versicherungen vor der Praxis-
eröffnung zu denken ist. 2
- **Fahrbare Zahnklinik**
In einem Gespräch mit Sibylle Studer
schildert der mobiDent™-Kapitän
Daniel Leonhard, was es mit diesem
Vehikel auf sich hat. 3
- **Young Dentists Worldwide YDW**
Der Ausblick auf bevorstehende
Aktivitäten. 5
- **Fachtitel**
«Allgemeinpraktiker SSO»
Nicht um einen neuen Spezialistentitel
geht es, sondern um eine strukturierte
Weiterbildung für den Familienzahnarzt,
damit er sich künftig gegenüber den EU-
Dentisten besser behaupten kann. 6
- **«Chatroom» für Zahnärzte**
Der Initiant und Betreiber von
www.dentoforum.ch, Felix Stutz, lässt sich
in die Karten gucken. 7
- **Das administrative Gewissen**
in der Zahnarztpraxis:
die Dentalsekretärin
An derzeit zwei SSO-anerkannten Schulen
der Deutschschweiz kann sich die gelernte
Dentalassistentin zur Dentalsekretärin
spezialisieren lassen. 10
- **DENTARENA-Themen**
2002 – 2003 11
- **Impressum** 12

Herausgegeben von der
Schweizerischen
Zahnärzte-Gesellschaft SSO

SSO

Editorial

Der Gewinn eines gesunden Gebisses



Wer will sie nicht, die strahlend schönen, weissen Zähne! Der Grund ist klar: Das äussere Erscheinungsbild eines Menschen hat sehr viel mit dem Aussehen, der Farbe und der Form der Zähne zu tun. Das Lachen wird attraktiv, gewinnend, frisch, strahlend. Es verkörpert Gesundheit. Schöne, weisse Zähne erhöhen das Selbstwertgefühl, die Selbstsicherheit, das Wohlbefinden – «man kommt an», ist akzeptiert.

Mit schönen, weissen Zähnen wirken wir um Jahre jünger; wer möchte das nicht? «Alle wollen wir alt werden, aber niemand will es sein!» Wie Recht er hat, der Soziologe Peter Gross! Die Zähne haben aber nicht bloss ästhetische Bedeutung. Ihre Kaufunktion ist für den allgemeinen Gesundheitszustand eines Menschen entscheidend. So ist ein gesundes – und zudem schönes – Gebiss für Alt und Jung physisch wie psychisch ein echter Lebensgewinn, eine Steigerung der Lebensqualität.

Ist das nicht eine schöne Aufgabe und Herausforderung für uns Zahnärztinnen und Zahnärzte? Ein Berufsgewinn!

Sibylle Studer
Redaktion DENTARENA

«Versicherungsdschungel» bei Praxiseröffnung: Umfassende Beratung verschafft Durchblick

Welche Personen-, Sach- und Haftpflichtversicherungen sind nötig, wenn man eine Praxis eröffnen will? Diese Fragen müssen minutiös diskutiert werden, sind doch die Bedürfnisse und Ansprüche sehr individuell. Auf eine intensive Beratungsarbeit ist grosser Wert zu legen, denn wenn hier Fehler passieren, können die Auswirkungen teuer zu stehen kommen. DENTARENA hat Ralf Ganswindt, Generalagent Alpina Versicherungen, Bern, einige Fragen gestellt.

DENTARENA: Welches sind die obligatorischen Versicherungen für eine Privatpraxis?

RALF GANSWINDT: Obligatorische Versicherungen sind AHV, ALV, UVG (Unfallversicherung) und BVG (Pensionskasse).

Muss man ein bestehendes Konzept von Versicherungsgesellschaften übernehmen oder sind diese flexibel mit ihren Angebots-Paketen?

Da die Bedürfnisse und Anforderungen sehr unterschiedlich sind, kann mit dem Praxisinhaber ein individuelles Konzept ausgearbeitet werden, natürlich unter Berücksichtigung der obligatorischen Versicherungen und deren Minimalleistungen. Die Versicherungslösungen sind heute sehr flexibel und können ausgestaltet werden.

Darf man um Prämien und Leistungen auch «feilschen»?

«Feilschen» ist vielleicht nicht der richtige Ausdruck. Die Prämien können natürlich je nach Produkten bei den Versicherern unterschiedlich sein. Wichtig ist hier auch die Qualität der Beratung und vor allem der Betreuung nach dem Abschluss! Billigangebote sind – wie überall – nicht immer von bester Qualität. Selbstverständlich kann man Vergleiche anstellen, nur ist die Leistungspalette in den einzelnen Ange-

boten sehr unterschiedlich. Hinter einem Produkt steckt ja auch eine Idee und ein Dienstleistungskonzept. Der Preis ist wohl wichtig, nur darf man nie vergessen, dass man für den bezahlten Preis auch etwas erwartet.

Ist es wichtig, dass sich die Versicherungs-Agentur möglichst nahe beim Kunden befindet oder ist ein persönlicher Kontakt auch über grössere Distanzen möglich?

Erfahrungen zeigen deutlich, dass hier ein persönlicher Kontakt, welcher auf Vertrauen basiert, sehr wichtig und nützlich ist. Es ist wie beim Zahnarzt, ich muss auch zu ihm Vertrauen haben und wissen, dass die Qualität stimmt.

Ist es empfehlenswert, dass der Praxisinhaber als Kleinbetrieb Zusatzversicherungen für sein Personal abschliesst?

Die minimalen Leistungen sind ja gesetzlich



vorgeschrieben und können nach den Vorstellungen des Arbeitgebers angepasst und ergänzt werden. Vor einem allfälligen Abschluss von Zusatzversicherungen muss genau analysiert werden, wo und wieviel zusätzlich versichert werden soll. Dies hängt von der Anzahl der Mitarbeitenden, deren Alter und nicht zuletzt von der Wertschätzung der

«Wichtig ist die Betreuung nach dem Versicherungsabschluss.»

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ab. Ich treffe immer wieder Situationen, wo die Mitarbeitenden nicht wissen, wie sie beim Arbeitgeber versichert sind. Mitarbeiter-Informationen werden sehr geschätzt, dies gehört zur Dienstleistung eines guten Beraters. Zusatzver-

sicherungen sind z.B. UVG-Zusatzversicherung sowie überobligatorische Pensionskassenleistungen (höhere Invalidenrenten als das Gesetz vorschreibt).

Welche zusätzlichen Risiken sollte ein Praxisinhaber für sich abdecken?

Der Zahnarzt als Selbständigerwerbender ist ja nur noch bei der AHV und IV versichert. Hier werden minimale Leistungen bei Invalidität, Tod und im Alter fällig. Grundsätzlich kann man sagen, dass UVG und BVG als Obligatorium wegfallen, wenn man sich selbständig macht. Der Zahnarzt sollte eine Kranken- und Unfalltaggeldversicherung sowie eine dem Gehalt angepasste Zusatzversicherung (UVG-Zusatzversicherung) abschliessen (wie für seine Mitarbeitenden). Weiter gilt es, eine sehr gute Lösung für eine genügende Absicherung bei Invalidität und im Todesfall zu treffen, aber auch die Altersvorsorge muss den Bedürfnissen entsprechend aufgebaut werden.

Eventuell gilt es auch daran zu denken, ob eine Hypothek im Todesfall abgesichert sein muss. Die familiären Umstände und persönlichen Bedürfnisse sind sehr unterschiedlich, und deshalb ist eine gute Beratung wichtig.

Welche Gedanken sollte man sich bereits in jungen Jahren in Bezug auf seine Altersvorsorge machen?

Ein alter und richtiger Grundsatz ist heute noch, dass jeder Sparprozess so früh wie möglich beginnen soll. Noch wichtiger ist aber die Tatsache, dass man den Sparteil dem Einkommen anpassen muss, also den finanziellen Möglichkeiten. Auch die Sparmöglichkeiten sind heute fast unbegrenzt, die Palette der verschiedenen Produkte ist riesig. Ich empfehle hier eine genaue Bedarfsabklärung und eine diversifizierte Lösung.

Wie wichtig ist die Zusammenarbeit mit dem Treuhänder?

Ein Praxisinhaber muss sich auf seine Kern-

«Jeder Sparprozess soll so früh wie möglich beginnen und sich nach den finanziellen Möglichkeiten richten.»

tätigkeiten konzentrieren und ist gut beraten, wenn er mit einem kompetenten, ausgewiesenen Treuhänder zusammen arbeitet. Dieser ist ein Spezialist, der mit seiner Beratungstätigkeit einen massgeblichen Beitrag zum Praxiserfolg beitragen kann. Hierzu gehören Themen wie Buchhaltung allgemein, Steuerplanung, Finanzkonzeptionen, Finanzierungen und zum Teil Unternehmensberatung.

Welchen Stellenwert hat die Haftpflichtversicherung in der Schweiz?

Der Stellenwert der Haftpflicht ist hoch, gerade die Komplexität des Haftpflichtrechtes wird oft unterschätzt. Risiken sind zunehmend schwierig zu kalkulieren, kein Fall ist wie der andere und muss neu beurteilt werden. Aus den Medien bekannt sind sicher die spektakulären Schadenersatzansprüche in Amerika, wo ein ganz anderes System herrscht.

Welche Verpflichtungen hat der Arbeitgeber gegenüber seinen Mitarbeitenden in Bezug auf die Versicherungen?

Die Verantwortung ist sehr gross, denn zu einem guten Arbeitsumfeld, flexiblen Arbeitszeiten und neuzzeitlichen Arbeitsmitteln gehört auch die Versicherungslösung. Man kann schon von einem Markenzeichen eines Unternehmens sprechen, denn: Wo man sich wohl fühlt, wo

«Neuzzeitliche Vorsorgeleistungen gehören heute zum Markenzeichen eines Unternehmens.»

die Arbeitsbedingungen stimmen, wo die Mitarbeitenden neuzzeitliche Vorsorgeleistungen erhalten, dort arbeitet ein aufgestelltes Praxisteam.

Die wichtigsten Versicherungen im Überblick

- **Sachversicherung** für die Praxiseinrichtung: Feuer, Wasser, Glas, Einbruch, Betriebsunterbrechung.
- **Gebäudewasserversicherung**, nur bei Eigentum des Praxisgebäudes.
- **Technische Versicherung** für EDV, Apparate, Röntgengeräte usw.
- **Berufshaftpflichtversicherung** für Sach- und Personenschäden gegenüber Dritten
- **Obligatorische Unfallversicherung (UVG)** für die Angestellten inkl. Reinigungspersonal (Arbeitnehmende mit weniger als 8 Stunden pro Woche sind nur gegen Betriebsunfall versichert)
Der Praxisinhaber kann/sollte mitversichert werden, ist aber nicht obligatorisch.
- **Krankentaggeldversicherung** für die Angestellten mit evtl. Einschluss eines Geburtengeldes.
Leistungen = 80% vom Lohn während 2 Jahren
Der Praxisinhaber kann/sollte mitversichert werden, ist aber freiwillig.
- **Pensionskasse (BVG)** obligatorisch für alle Arbeitnehmenden mit Jahreseinkommen über Fr. 25'320.–. Ab Alter 18 sind die Risiken Invalidität und Tod versichert, ab Alter 25 beginnt das Alterssparen. Der Zahnarzt kann auch hier freiwillig mitversichert werden.
- **Betriebs-Rechtsschutzversicherung**

Ralf Ganswindt

Generalagent Alpina Versicherungen
GA Mittelland, Morgenstr. 131, 3018 Bern,
Tel. 031 996 88 88, Fax 031 996 88 99
ralf.ganswindt@alpina.ch

Im Kanton Zürich auf Erfolgskurs: mobiDent™, die fahrbare Zahnklinik

Vor etwa acht Jahren noch ein Pilotprojekt, ist heute das mobiDent™ zu einem wichtigen Bestandteil der Klinik für Alters- und Behindertenzahnmedizin (KAB) am Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde in Zürich geworden. Sibylle Studer, Redaktion DENTARENA, hat mit Dr. Daniel Leonhard, dem Leiter der mobilen Zahnklinik, gesprochen.

DENTARENA: Das mobiDent™ scheint ein erfolgreiches Projekt zu sein!

DANIEL LEONHARD: Das ist richtig. Eine Idee, die vor gut zehn Jahren entstand und 1994/95

realisiert wurde, erfreut sich immer grösserer Nachfrage.

Können Sie uns kurz die Entstehungsgeschichte erzählen?

Der Verein altaDent zur Förderung der Alters- und Behindertenzahnmedizin hat mit Unterstützung der Zahnärzte-Gesellschaft des Kantons Zürich und privaten Spenden eine fahrbare Zahnklinik ins Leben gerufen. Der Patient kommt also nicht zum Zahnarzt, sondern der Zahnarzt geht zum Patienten.

Zu welchem Patienten?

Zu den Menschen, die in ihrer Mobilität eingeschränkt sind, sei es wegen gesundheitlicher Probleme oder Altersgebrehen. Diese Menschen leben in Pflege- und Altersheimen.

Der Bedarf ist also vorhanden?

Ja, sehr. Am Anfang haben wir zwei Heime besucht. Jetzt sind es schon elf, wovon zehn Krankenhäuser und ein Altersheim. Die

Wechselwirkungen zwischen oralem und allgemeinem Gesundheitszustand sind bekannt. Die interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Medizin und Zahnmedizin ist bei betagten und geistig oder körperlich pflegebedürftigen Menschen sehr wichtig. Hoher Medikamentenkonsum führt oft zu einer eingeschränkten Speicheldrüsenfunktion, was sich sehr negativ auf die orale Gesundheit auswirkt, welche durch die meist schlechte Mundhygiene dieser Menschen sonst schon genug strapaziert wird. Chronische Zahn- und Mundschleimhautbeschwerden, Malokklusion durch erhöhten Zahnverlust, sind denn auch oft die Ursache für Fehl- und Mangelernährung, was wiederum zu Verlust von neuromuskulären und kognitiven Fähigkeiten führen kann; damit beginnt der Teufelskreis.

Wie müssen wir uns das mobiDent™ vorstellen?

Das mobiDent™ sieht aus wie ein Lieferwagen.

Es dient als Transportmittel für alle zahnärztlichen Utensilien. Am Einsatzort benötigen wir einzig einen Raum mit Strom und fliessendem Wasser.

Und die zahnärztlichen Utensilien umfassen...
...sieben grosse Trolleys mit allen zahnärztlichen Materialien für Prothetik, Chirurgie, Endodontie und konservierende Zahnmedizin. Dann gehören dazu eine Röntgenanlage, ein eigener Kompressor, für die Sterilisation ein Autoklav und chemische Bäder, dann PC und Drucker für die Administration. Zur Behandlung dienen uns heute drei vollpneumatische mobile Dentaleinheiten. Es handelt sich dabei um das Modell Denta-Cart 202, womit wir sehr gute Erfahrungen machen. Der Patient kann im Rollstuhl oder in unseren mitgebrachten, zusammenlegbaren Behandlungsstühlen behandelt werden. Der Komfort ist recht hoch.

Wie sieht ein Behandlungstag mit mobiDent™ aus?

Wir arbeiten mit mobiDent™ jeweils im Frühling, Herbst und Winter je am Donnerstag und Freitag im betreffenden Heim. Unser Ziel ist es, folgende Punkte zu erreichen: Schmerzfreiheit, orale Entzündungsarmut und Wiederherstellen einer akzeptablen Kaufähigkeit. Die Erstuntersuchung erfolgt meist im Beisein der Angehörigen. Wenn die Kosten 500 Franken übersteigen, wird ein Kostenvorschlag zum SUVA-Tarif gemacht. Wir arbeiten mit Dentallabors zusammen, die sich nahe des betreffenden Heims befinden. Es soll zu keinen Notfällen während unserer Abwesenheit kommen.

Wie viele Mitarbeitende sind involviert?

Normalerweise werden zwei Einheiten von

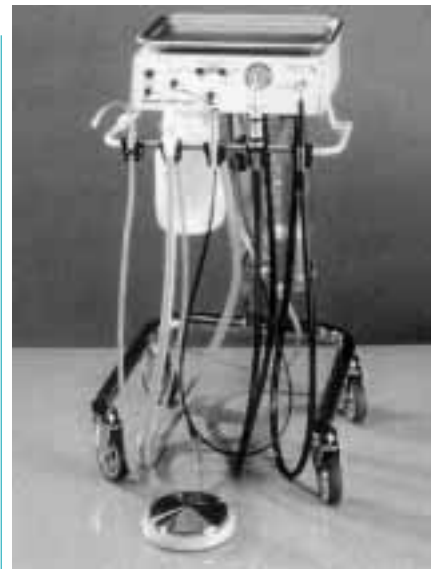


Das mobiDent™ sieht aus wie ein Lieferwagen und dient als Transportmittel für alle zahnärztlichen Utensilien.
Foto: Sibylle Studer, Zürich

einem Zahnarzt und einer Dentalhygienikerin benützt. Dann haben wir eine oder zwei Dentalassistentinnen und eine Person für die Administration. Das Team wird häufig von einem Studenten der Zahnmedizin begleitet. Das mobiDent™ ist ja eingegliedert in die Klinik für Alters- und Behindertenzahnmedizin, deren Direktor PD Dr. Markus Koller ist. Die Studenten gewinnen so einen Einblick in die Möglichkeiten der Alters- und Behindertenzahnmedizin, die mehr und mehr an Bedeutung gewinnt.

Gibt es Arbeiten, die in den Heimen nicht durchgeführt werden können?

Ja, neue Prothesen, aufwändige Kronen- und Brückenarbeiten oder schwierige Chirurgie. Letzteres wird zum Teil sogar unter Narkose an der Klinik durchgeführt. Die ersten zwei genannten nur auf Wunsch des Patienten oder seiner Angehörigen.



Der Denta-Cart 202 ist eine vollpneumatische mobile Dental-Behandlungseinheit.



mobiDent™-Leiter Dr. Daniel Leonhard: «Der Zahnarzt geht zum Patienten!»

Foto: Sibylle Studer, Zürich

Das Projekt wird von Gönnern unterstützt?

Das Projekt wird unterstützt von Nobel Biocare, dem Dentallabor ABC-Dental sowie dem Verein altaDent zur Förderung der Alters- und Behindertenzahnmedizin. Mit einem Jahresbeitrag von 100 Franken kann man dem Verein beitreten und leistet einen wichtigen Beitrag, Betagten und körperlich und geistig Behinderten zahnmedizinische Unterstützung anzubieten (www.altadent.ch). Die Nachfrage steigt, und die bis jetzt betreuten Menschen, ihre Angehörigen sowie die Heimleitungen und Ärzte sind sehr froh und dankbar, dass wir diese mobile Zahnklinik anbieten.

Daniel Leonhard, besten Dank für dieses Gespräch und auch ein grosses Dankeschön dem Team von mobiDent™ und allen Sponsoren, die dieses Projekt ermöglicht und auf Erfolgskurs gebracht haben!



FDI-Kongress 2003 in Sydney: Erste Frau als Präsidentin gewählt!

Am diesjährigen FDI-Kongress vom vergangenen September wurde in Sydney (Australien) die Belgierin **Dr. Michèle Aerden** als erste Frau in der FDI-Geschichte zur Präsidentin gewählt.

Young Dentists Worldwide ist sie nicht unbekannt, war sie doch 1985 für ein YDW-Programm verantwortlich. Die «weltweiten» Jung-Zahnärztinnen und -Zahnärzte erhoffen sich von der neuen Präsidentin weiterhin ein Sensorium für ihre Anliegen und zweifeln nicht an ihrer Unterstützung.



Die neue FDI-Präsidentin:
Dr. Michèle Aerden aus Belgien



YDW an der Arbeit
während
des Kongresses in
Sydney

Weitere Kongress-Aktivitäten von YDW

2004:

9. bis 15. August, YDW-Kongress in Berlin mit wissenschaftlichem Programm

9. bis 13. September, FDI-Kongress in Neu Delhi, mit eigenem «new dentist program»

2005:

24. bis 28. August, FDI-Kongress in Montreal, mit den Themen «Kontakt-Sportarten» und «Zahnmedizin des Olympischen Komitees»

2006:

FDI-Kongress in Peking

2007:

FDI-Kongress in Dubai

Alle Infos unter
www.fdiworlddental.org



We Weiterbildungstitel «Allgemeinpraktiker SSO» – eine Notwendigkeit?

Es ist eine Tatsache, dass sich heute viele Allgemeinpraktiker nicht zuletzt durch die zunehmende Spezialisierung bedroht fühlen. Durch die Personenfreizügigkeit soll der Allgemeinpraktiker zudem gegenüber den EU-Zahnärzten in eine bessere Wettbewerbsposition versetzt werden. Die Arbeitsgruppe «Allgemeinpraktiker» der SSO-Kommission «Weiterbildung, Fortbildung, Qualität (WFQ)» hat ein entsprechendes Weiterbildungskonzept erarbeitet, das derzeit in den SSO-Sektionen vorgestellt wird.

Es geht dabei nicht um eine Spezialisierung. Es geht lediglich um die Idee, dem Allgemeinpraktiker eine strukturierte Weiterbildung anzubieten und diese mit einem Weiterbildungstitel auszuzeichnen, der dann auch öffentlich geführt werden dürfte. Der seit langem aktive, praxiserfahrene Allgemeinzahnarzt soll nicht diskriminiert werden.

Wer will diesen Weiterbildungstitel?

Der Wunsch kommt von den Allgemeinpraktikern selbst. Eine Umfrage im Jahre 2002 bei allen SSO-Mitgliedern und Assistenten ergab, dass 73 Prozent der antwortenden Zahnärztinnen und Zahnärzte eine obligatorische Weiterbildung befürworten, und 81,5 Prozent wünschen, dass diese auch anerkannt wird. 80 Prozent der Antwortenden sind der Meinung, dass ein Weiterbildungskonzept für Allgemeinpraktiker formuliert werden sollte. Eine signifikante Mehrheit von 64 Prozent wünscht sich ein solches Konzept von der SSO.

Der Allgemeinpraktiker mit strukturierter Weiterbildung ist eine Besserstellung der in der Schweiz aus- und weitergebildeten Zahnärzte

gegenüber EU-Zahnärzten, die unter den bilateralen Verträgen in der Schweiz tätig werden können und deren Ausbildung zum Teil bei weitem nicht schweizerischem Niveau entspricht. Seit der Inkraftsetzung dieser Verträge haben sich über 500 EU-Zahnärzte die Gleichwertigkeit ihrer Diplome bescheinigen lassen. Mit der Osterweiterung der EU kommen nochmals zehn Länder dazu, und es ist zu erwarten, dass auch diesen die Personenfreizügigkeit gewährt werden wird.

Ziele der strukturierten Weiterbildung

Mit der Einführung einer strukturierten Weiterbildung für den Allgemeinpraktiker können folgende Ziele erreicht werden:

- Es soll sichergestellt werden, dass die Bevölkerung im Bereich der allgemeinen Zahnmedizin auch weiterhin fachlich korrekt versorgt wird. Eine strukturierte Weiterbildung wird zur Erreichung dieses Ziels zunehmend unerlässlich.
- Der weitergebildete Allgemeinpraktiker soll gegenüber EU-Zahnärzten ohne entsprechende Weiterbildung in eine bessere Wettbewerbsposition versetzt werden.
- Das Image-Gefälle zwischen Spezialist und Allgemeinpraktiker soll vermindert werden.

Ausschlaggebend bleiben nach wie vor bekannte Grundsätze, wovon hier die drei wichtigsten erwähnt sind:

Prophylaxe an erster Stelle

Die Prophylaxe hat in der Bevölkerung, aber auch bei Lehrkräften, Politikern und Behörden, ja selbst bei jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten, an Bedeutung verloren. Mit einiger Sicherheit ist diese Entwicklung auf die Existenz einer kariesarmen Generation zurückzuführen, die wegen dieser privilegierten Situation das Problembewusstsein weitgehend verloren hat. Es gilt, dieser Tendenz entgegen zu wirken. Der Zahnarztberuf findet seine Legitimation nicht nur in der Therapie, sondern immer mehr in der Prophylaxe.

Unsere Prophylaxebemühungen und die daraus resultierenden Erfolge haben uns in der Vergangenheit ganz wesentlich geholfen, auch standespolitische Anliegen durchzusetzen.

Die allgemeine Zahnmedizin ist und bleibt tragende Säule

Die Bevölkerung braucht in erster Linie die Dienste des Allgemeinpraktikers, des Familienzahnarztes. Wenn es in Zukunft gelingt, die Erfolge der Prophylaxe bis auf das Seniorenalter auszuweiten, wird der allgemeinen Zahnmedizin tendenziell noch grössere Bedeutung zukommen. Für die Spezialitäten unseres Berufsstandes wird in der Aus- und Weiterbildung sehr viel getan. Die Forderung, dass dem breiten Spektrum der allgemeinen Berufsausübung gleich viel Respekt und Sorgfalt entgegengebracht werden müsse wie den Spezialitäten, ist nur logisch und im Interesse der Patienten zwingend.

Bedürfnisse des Patienten im Vordergrund

Es sind die Patienten, die über Erfolg oder Misserfolg einer Praxis bestimmen. Am Beispiel der Zahnbehandlungen in Ungarn zeigt sich, dass der Patient kaum in der Lage ist, die Qualität einer zahnärztlichen Behandlung zu beurteilen: 85 Prozent der Behandelten bewerten die Arbeiten mit der Note 4 und höher, während aus der Sicht der Universität Bern gerade mal sieben Prozent diese Benotung verdienen! Die Publikumsbefragungen der SSO, durchgeführt in den Jahren 1980, 1990 und 2000, belegen, dass sich das Image des Zahnarztes aus anderen Elementen zusammensetzt: Freundlichkeit, Rücksichtnahme, Personal, Ambiente usw. Der Patient setzt voraus, dass der Zahnarzt seinen Beruf beherrscht und stets à jour ist.





Und die heute tätigen Allgemeinpraktiker?

Gemäss vorliegendem Projekt ist vorgesehen, dass Kolleginnen und Kollegen mit einem definierten Mass an Fortbildung, an Fachkenntnissen und eigener praktischer Tätigkeit den neuen Fachtitel durch Nachweise und Ehrenerklärungen sollen erwerben können. Dadurch wird sicher gestellt, dass es keine Benachteiligung erfahrener Praktiker gibt. Dieses Prozedere ist als Übergangsregelung zu verstehen.

Nicht zu unterschätzen ist die Tatsache, dass der Weiterbildungsangang nicht vom Staat, sondern von der Standesorganisation anerkannt ist. Änderungen und Anpassungen verbleiben in unserer eigenen Verantwortung und in unserem Ermessen.

Auf Grund dieser Überlegungen scheint uns eine strukturierte Weiterbildung für den Allgemeinpraktiker ein gutes Mittel, um den Schweizer Zahnarzt für die Zukunft fit zu machen!

Presse- und Informationsdienst SSO, Bern
info@sso.ch

Das Weiterbildungskonzept für den Allgemeinpraktiker SSO kann bestellt werden bei:

Presse- und Informationsdienst SSO
Postgasse 19
Postfach
3000 Bern 8

Tel. 031 310 20 80
Fax 031 310 20 82
info@sso.ch

www.dentoforum.ch – die elektronische Diskussionsplattform für Zahnärztinnen und Zahnärzte

Die Idee, eine deutschsprachige Mailingliste zu eröffnen, hatte der Initiant von dentoforum, der Winterthurer Zahnarzt Dr. Felix Stutz, auf Grund seiner Tätigkeit in den USA, wo man schon vor zehn Jahren innerhalb des Gebäudes per E-Mail kommunizieren konnte.

Er schildert DENTARENA seine Erfahrungen und weiteren Ziele mit dentoforum.

INTERVIEW: CHRISTIAN TRAIANOU, ZOFINGEN

DENTARENA: Wieviel Zeit investieren Sie täglich für das dentoforum?

FELIX STUTZ: Am Anfang habe ich sehr viel Zeit investiert für das Programmieren der Homepage, etwa zwei bis drei Stunden täglich! Heute sind es noch etwa 30 Minuten morgens oder abends, um die neusten Journals aufzuschalten. Ich bin mit ADSL ständig Online und habe am Anfang auch versucht, die Diskussionen zu «pushen», aber jetzt, mit rund 300 Mitgliedern – Tendenz steigend –, gibt es genügend Eigen-dynamik.

Was war denn die ursprüngliche Idee, das dentoforum zu lancieren?

Nach meiner Rückkehr aus den USA musste ich realisieren, dass es nur wenige Mailinglisten für Zahnärzte in der Schweiz gab, und in der Deutschschweiz gar keine!

Unter Mitarbeit einiger Kollegen und durch Mund- und E-Mail-Propaganda hat sich dieses Projekt langsam realisiert, allerdings zu diesem Zeitpunkt noch ohne Homepage; es existierte nur eine Mailingliste. Das Problem einer solchen Mailingliste ist, dass nur etwa vier bis fünf Prozent aktiv zu einem Thema mitmachen (nicht immer die Gleichen!), und trotzdem hatte ich immer ein grosses Feedback.

Wie gross ist denn die Hemmschwelle, sich zu exponieren und die Angst, sich evtl. sogar zu blamieren?

Ich habe stets versucht, Argumente, welche ich aktiv ins dentoforum einbrachte, nicht immer als meine persönliche Meinung darzulegen. Ich versuche nur, mit Fragen eine Diskussion anzuregen. Natürlich lasse ich es mir nicht nehmen, zu gewissen Themen meine persönliche Meinung zu äussern...

Es gibt Leute, die sagen, dentoforum sei zu oberflächlich.

Diese Kritik ist berechtigt. Das Ziel ist es, eine Informations- und Austauschplattform anzubieten, wo sich die Leute gratis zu einem Thema unterhalten können. Der Inhalt richtet sich nach dem Input der Diskussionsteilnehmenden. Es ist nicht das Ziel, in irgend einer Form die Universitäten zu konkurrenzieren! Der praktische Informationsaustausch steht im Vordergrund. Dabei musste ich feststellen, dass die Bedürf-

«Wir wollen die Universitäten nicht konkurrenzieren.»

nisse des Praktikers häufig mit direkten Produktfragen in Verbindung stehen.

Leiden Sie darunter, dass Sie mit dem dentoforum personifiziert werden?

Nein, gar nicht! Ich habe grossen Spass an der Sache, und die Rückmeldungen geben mir Recht.

Mehr Werbung für dentoforum, wie sehen Sie das?

Das will ich eigentlich nicht unbedingt. Die Leute sollen aus Eigeninteresse teilnehmen und nicht aufgrund raffinierter Werbung. Ich habe nicht Angst um die Mailingliste, sie wird so oder so weiterhin anwachsen. Dentoforum soll nicht im Vordergrund stehen.

Als aktiver Teilnehmer im dentoforum bin ich etwas enttäuscht, wie wenig unterschiedliche Teilnehmer aktiv dabei sind. Es scheint mir, dass sich häufig immer die Gleichen zu Wort melden. Zu gleichen Zeiten und Themen melden sich häufig auch die gleichen Teilnehmer. Um spezifische Fachgebiete separat diskutieren zu können, müssten wir mehr Mitglieder haben.

Wäre es jetzt für einen jungen Schweizer Zahnarzt nicht auch interessant, im Internet internationale Fortbildung zu diskutieren?

Das wäre schon sehr interessant. Es fehlt aber noch die offizielle Anerkennung dieser Fortbildungsstunden. Sobald dieses Problem geregelt ist, würde zweifellos vermehrt Fortbildung im Internet getätigt. Zurzeit aber sind die Kosten für einen Anbieter von Internetfortbildung relativ hoch, die Stunde käme für den Anbieter auf etwa 1500 bis 2000 Franken zu stehen. Bei 100 bis 200 interessierten Mitgliedern wäre dies natürlich wieder relativ günstig.

Warum sind die Kosten so hoch?

Bei einer Online-Realtime-Schaltung muss man mit dem Prinzip eines Video-Conferencing arbeiten. Das wäre dann der Fall, wenn man sich zu einem Kongress anmelden würde und statt persönlich hinzugehen, zu Hause den PC einschaltet und den Referenten via Videocam übermittelt bekommt. Hierfür muss die technische Bandbreite erfüllt sein (ADSL), was hohe Fixkosten mit sich bringt.

Wie stark ist das Interesse von Firmen, sich im dentoforum zu präsentieren?

Für die Firmen ist dentoforum sehr interessant, da es schliesslich auch viele Produktdiskussionen gibt. Wenn sich ein Mitglied aber negativ zu einem Produkt äussert, muss ich dem Unternehmen Gelegenheit zu einer Stellungnahme bieten. Sonst könnte es schnell böses Blut geben. Dies hat aber bis anhin bestens funktioniert.

Ist es auch das Ziel, Universitäten mit einzubeziehen?

Von den vier zahnmedizinischen Ausbildungszentren ist von jeder Abteilung jemand im dentoforum vertreten.

Auf der Homepage kann man auch auf Stellensuche gehen oder inserieren. Warum wird diese Möglichkeit nicht stärker genutzt?

Einer der Gründe ist sicher, dass wir kein kommerzieller Anbieter sind. Mein grosses Problem ist immer, wie ich die Informationen zu den Leuten bringe! Bei einer Homepage ist das aktive Interesse des Teilnehmers ausschlaggebend für den Besuch. Seit einiger Zeit bin ich am Ausprobieren von verschiedenen Ideen, um herauszufinden, ob man den Interessentenkreis ausdehnen könnte. Die Information auf der Site

muss so interessant sein, dass die Mitglieder der Mailingliste auch angesprochen werden.

150 bis 500 Zugriffe werden pro Tag registriert, und pro Woche sind es etwa 500 neue Personen, die sich weltweit einloggen! Das hat auch dazu geführt, dass sich die Firmen dafür interessieren. Durch deren Sponsorenbeitrag werden die laufenden Kosten, wie z. B. die Serverkosten, gedeckt. Ich habe mich für eine Firma ent-

schieden, welche ausschliesslich Mailinglisten betreibt und eine Archivfunktion wahrnimmt (d.h. sechs Monate zurück kann man noch alle E-Mails wiederholt

abrufen und durchlesen, Anm. d. R.). Auf dieser Datenbank kann man nach Stichworten suchen. Das ganze System wird durch einen professionellen Virenschutz kontrolliert. Unser Provider filtert pro Monat etwa 60'000 Viren.

Welche Ziele haben Sie für die Zukunft?

Eines der nächsten Ziele ist es schon, Online-Fortbildung anzubieten. Vom technischen Aspekt her sind wir zwar à jour, aber finanziell ist es noch zu teuer.

Würde dann ein Pilotprojekt mehr Informationen bringen?

Es war in der Tat ein Pilotprojekt für diesen Sommer geplant, aber es konnte auf Grund softwaremässiger Ein-

schränkungen nicht durchgeführt werden. Sobald sich alles auf einer Basis von unter 10'000 Franken reduzieren lässt, wird es interessant. Entsprechende Firmen habe ich bereits evaluiert.

«Die Leute sollen aus Eigeninteresse teilnehmen und nicht aufgrund raffinierter Werbung.»

«Eines der nächsten Ziele ist das Angebot von Online-Fortbildung.»

«Pro Woche loggen sich etwa 500 neue Personen weltweit bei dentoforum ein.»



Der Initiant von dentoforum: Dr. Felix Stutz, Winterthur

Dann dürfen wir ja gespannt sein... Felix Stutz, vielen Dank für dieses Gespräch!

Smile

Lehrer: «Bei dieser Aufgabe gebe ich euch eine harte Nuss zu knacken, da werdet ihr euch die Zähne ausbeissen.»

Schüler: «Und wer kommt für das Gebiss auf?»

«Herr Doktor, in Amerika habe ich gehört, lässt man sich die Zähne mit Brillanten plombieren. Das soll so schön blitzen.»

«Ja, kleine Defekte in den Vorderzähnen, aber Ihren hohlen Backenzahn – hm ja, wenn Sie wollen, dann zementiere ich Ihnen'n Fahrradrückstrahler ein.»

«Um Gottes willen, wer schreit denn da so entsetzlich?»

«Der erste Held vom Stadttheater kriegt einen Zahn plombiert.»

Für höchste Patientensicherheit in Ihrer Praxis



GE Dinamap 1000 – Goldstandard im Monitoring EKG, Blutdruck, Puls und Temperatur

Multifunktionsmonitor zur Überwachung des nicht-invasiven Blutdruckes nach der oszillometrischen Messmethode, der Sauerstoffsättigung (SpO₂) mit der NELLCOR™ Oxysmart® Pulsoxymetrie, des Elektrokardiogramms (EKG) und der Herzfrequenz.



Cardiac Science AED Defibrillator PowerHeart (Laien-Defibrillator)

Leben retten per Knopfdruck

Halbautomatischer Defibrillator mit sicherer 1-Knopf-Bedienung, Sprachsteuerung sowie LCD Textanzeige mit eindeutigen Bedienungshinweisen. Biphasisch, weniger als 55 Sekunden für 3 Schocks.



Novamatrix Pulsoximeter 512/513 extra leichtes Hand-Pulsoximeter

Komplett digitale Signalverarbeitung, hervorragende Signalqualität bei schlechter Perfusion, inkl. Sensor nach Wahl (Finger- oder Y-Sensor).

Für höchste Ansprüche in jedem Bereich.

In der Medizin steht der Mensch im Zentrum. Trotzdem ist Technik aus Medizin und Wissenschaft nicht mehr wegzudenken. Pilger bietet Komplettlösungen für Praxis und Klinik. Beste Gerätequalität, höchste Präzision und eine kompetente Kundenberatung machen uns zum idealen Partner bei allen Fragen rund um Technik und Medizin: Damit Zeit bleibt, den Menschen ins Zentrum zu stellen.



Geburtshilfe/Neonatologie



Kardiologie



Intensiv-/Notfallmedizin
Anästhesie



Somnologie



Neurologie



Angiologie



Pneumologie



Sportmedizin/Fitness



Imaging



**PILGER
MEDIZIN-ELEKTRONIK AG**



TECHNIK FÜR MEDIZIN UND WISSENSCHAFT

PILGER MEDIZIN-ELEKTRONIK AG ■ Strengelbacherstrasse 2b ■ CH-4800 Zofingen
Telefon 062 746 06 46 ■ Telefax 062 746 06 36 ■ pilgermed@pilgermed.ch
www.pilgermed.ch

Die Realisation von DENTARENA wird ermöglicht durch die grosszügige finanzielle Unterstützung von B&A Treuhand AG, Cham, MARTIN Engineering AG, Nänikon und Pilger Medizin-Elektronik AG, Zofingen.

Neu im Praxisteam: die Dentalsekretärin

Nun, so neu im Praxisteam ist sie auch wieder nicht, die Dentalsekretärin. Neu aber ist, dass sich die gelernte Dentalassistentin seit Herbst 2002 an einer SSO-anerkannten Schule zum «administrativen Gewissen» in der Zahnarztpraxis spezialisieren lassen kann.

Bis Ende 2002 gab es für zahnmedizinische Assistentinnen mit 2-jähriger SSO-Verbandslehre die Möglichkeit, die Weiterbildung zur SSO-Diplomassistentin zu absolvieren. Es handelte sich dabei um eine Generalistinnen-Weiterbildung mit den Fächern Röntgen, Prophylaxe, Lehrtochterausbildung, Psychologie, Praxisadministration, Labortechnik, Fremdsprache. Die SSO-Diplomkurse wurden während 40 Jahren angeboten, und weit über 2500 Diplome konnten in diesen vier Jahrzehnten verliehen werden.

Entlastung für den Zahnarzt

Seit 1998 ist die Berufslehre der Dentalassistentin eidgenössisch anerkannt, dauert drei Jahre und untersteht dem Berufsbildungsgesetz. Verschiedene Disziplinen der ehemaligen SSO-Diplomkurse sind nun bereits in der Grundausbildung integriert, allerdings logischerweise auf tieferem Anforderungsniveau. Dadurch entstand in der Weiterbildung ein Manko, dies vor allem im administrativen Bereich, im «back office». Für die Arbeit am Patientenstuhl (chair-side assistance) besteht nach wie vor die Spezialisierung zur Prophylaxeassistentin als Alternative oder Ergänzung zur Dentalsekretärin.

Der Zahnarzt von heute ist ein Manager eines Kleinunternehmens. Seine Aufgaben reichen weit über das zahnmedizinische Wissen und Können, das er sich während des Studiums angeeignet hat, hinaus. Damit er nicht in der Administration «erstickt» und sich vor allem seinen Kernfähigkeiten, nämlich der Beratung und

Behandlung seiner Klienten, widmen kann, leistet die Dentalsekretärin eine enorm wertvolle Unterstützung. Man denke an das Sozialversicherungswesen, die Personaladministration und Lehrtochterausbildung, das Honorar- und Rechnungswesen, profunde Kenntnisse des Zahnarzttarifs, das Beherrschen des EDV-Praxissystems usw. Die Ausbildung zur Dentalsekretärin berücksichtigt denn auch besonders die Eigenheiten in einer Zahnarztpraxis, Kenntnisse, welche die Schülerin in einer «allgemeinen» Handelsausbildung nicht erwerben kann.

Strenge Kriterien an die Ausbildungsstätten

Die SSO-Kurse zur Dentalsekretärin werden ausschliesslich an von der SSO anerkannten Weiterbildungsstätten durchgeführt. So schreibt es das entsprechende SSO-Reglement über die Weiterbildung der Dentalassistentinnen vor. Anerkennungsinstanz ist der SSO-Vorstand. Ein strenges Anerkennungsverfahren verlangt beispielsweise von den gestellten Ausbildungsstätten unter anderem folgende Dokumente:

- Detailliertes Kurskonzept
- Darlegung der Verantwortlichkeiten, Trägerschaft, Dozentenliste
- Nachweis geeigneter Kursräume
- Kostenkalkulation und finanzielle Sicherstellung des Betriebes
- Feinlernziele, Skriptenentwurf über die gesamte Kursdauer und Angabe weiterer Lehrmittel

In der Subkommission 2 (Weiterbildung der DA) der SSO-Kommission «Praxisteam» kontrolliert ein ständiger Beauftragter für die DS-Ausbildung diese Belange. Bei positiver Empfehlung wird die Anerkennung vorerst für drei reguläre Kurse erteilt. In dieser Zeit besucht der SSO-Beauftragte sporadisch den Unterricht und die Abschlussprüfung. Läuft alles rund, kann danach die definitive Anerkennung der Ausbildungsstätte erteilt werden. Das heisst aber nicht, dass diese Anerkennung «in Stein gemeisselt» ist: Der SSO-Vorstand kann sie wieder entziehen, wenn die entsprechenden Voraussetzungen nicht mehr gegeben oder gefährdet sind.



... das «administrative Gewissen» in der Zahnarztpraxis ...

Die provisorische Anerkennung erhielten bisher die Medidacta in Basel und die Berufsschule für Dentalassistentinnen der Zürcher Zahnärzte-Gesellschaft in Zürich. Ein Gesuch der DA-Berufsschule in Bern wird noch in diesem Jahr erwartet. Erste Kurse in der Romandie sind für 2004 geplant.

Seit Ende 2001, als die SSO diese Weiterbildung erstmals publizierte, bis heute sind aus der deutschen Schweiz gegen 800 Anfragen potentieller Interessentinnen eingegangen, die entsprechende Unterlagen anforderten. Aus der Romandie sind es 150. Die Nachfrage ist also zweifellos vorhanden.

Die Ausbildung zur Dentalsekretärin dauert einschliesslich des Praktikums in der Regel acht Monate. Die erfolgreichen Absolventinnen der fünfständigen mündlichen und schriftlichen Abschlussprüfung dürfen fortan die Bezeichnung «Dentalsekretärin mit Fachausweis SSO» tragen.

Peter Widmer
Presse- und Informationsdienst SSO, Bern
info@ssso.ch



Nützliche Adressen

Programme / Anmeldungen für die Weiterbildungskurse Dentalsekretärin:

Medidacta Schule für medizinische Praxisberufe beider Basel Elisabethenanlage 9 4051 Basel Tel./Fax 061 272 70 77 medidacta@nsh.ch	SZDA Schule der ZGZ für Dentalassistentinnen Rotbuchstrasse 8 8006 Zürich Tel. 01 363 04 17 Fax 01 363 93 44
--	---

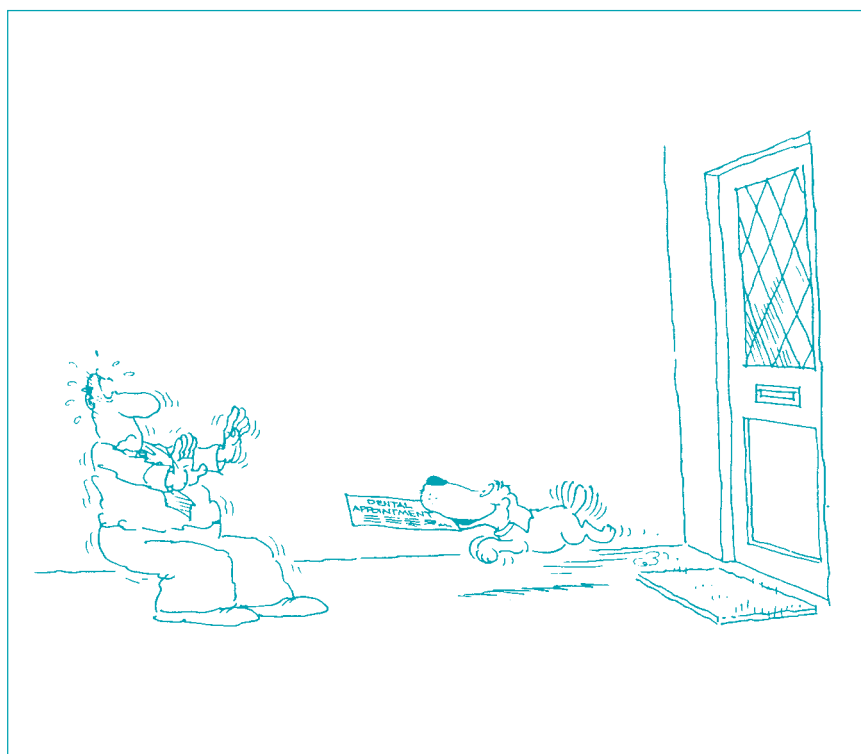
SSO-Reglement vom 14.7.01 über die Weiterbildung der Dentalassistentin (inkl. Stoffplan und Lernziele):

Presse- und Informationsdienst SSO
Postgasse 19
Postfach
3000 Bern 8
Tel. 031 310 20 80
Fax 031 310 20 82
info@sso.ch

Themenverzeichnis der DENTARENA-Ausgaben 2002 – 2003

Titel	Autor	Ausgabe / Jahrgang
Praxiseröffnung: Neueröffnung versus Übernahme	Domagoj Stojan	1/02
Zahnärztedichte der Schweiz	Pul SSO	1/02
Praxisgemeinschaft / Gemeinschaftspraxis	Domagoj Stojan	1/02
Das aktuelle Buch: «Lob der Schwachheit»	Stephan Gottet	1/02
Young Dentists Worldwide YDW	Christian Traianou	1/02
Schmerztherapie: Akupunktur-Studie	Ars Medici 14/2001	1/02
Die Praxiseröffnung aus der Sicht des Treuhänders	B&A Treuhand, Cham	2/02
Der Bau einer Zahnarztpraxis	Moreno Fuss	2/02
Wie Schweizer Zahnärzte Blindheit verhüten	SRK	2/02
Rauchen – Intervention in der Zahnarztpraxis	Christoph A. Ramseier	2/02
Das neue Presskeramiksystem von Metalor SA	Metalor Technologies SA	2/02
Die eigene Praxis: Steuern und Vorsorge planen	B&A Treuhand, Cham	3/02
Ästhetisch-kosmetische Zahnmedizin	Markus Lorch	3/02
Young Dentists Worldwide YDW	Christian Traianou	3/02
Zentrum für Zahnmedizin Basel – Benedikt-Maeglin- Bibliothek eingeweiht	Christian Traianou	3/02

Titel	Autor	Ausgabe / Jahrgang
Interview mit dem SSO-Präsidenten	Antoine Zimmer	1/03
Arbeitsverträge: 10 Fragen – 10 Antworten	Alexander Weber	1/03
Kurzprofil der SSO	Pul SSO	1/03
Young Dentists Worldwide YDW	Christian Traianou	1/03
Die Dentalhygienikerin als selbständige Unternehmerin	Winy Maibach-Kuyper	1/03
Doppel-Schwenkarm: Eigenkonstruktion für Flachbildschirme	Hugo Walkamm	1/03
<hr/>		
Interview mit Martha Kuster, SSO-Vorstand	Martha Kuster	2/03
Medienarbeit: Wann ist was für die Öffentlichkeit interessant?	Peter Widmer	2/03
Der Zahnarzttarif in der Schweiz	Pul SSO	2/03
Zahnarzttarif und Preisanschreibepflicht	Alexander Weber	2/03
Young Dentists Worldwide YDW	Christian Traianou	2/03
Wie begegne ich dem täglichen Stress?	Joachim W. Tettenborn / Ditesheim AG	2/03
<hr/>		
Personen-, Sach- und Haftpflichtversicherungen bei Praxiseröffnung	Ralf Ganswindt	3/03
Im Kanton Zürich auf Erfolgskurs: mobiDent™	Daniel Leonhard	3/03
Young Dentists Worldwide YDW	Christian Traianou	3/03
Weiterbildungstitel «Allgemeinpraktiker SSO» – eine Notwendigkeit?	Pul SSO	3/03
www.dentoforum.ch – die elektronische Diskussionsplattform für Zahnärztinnen und Zahnärzte	Felix Stutz	3/03
Neu im Praxisteam: die Dentalsekretärin	Peter Widmer	3/03
DENTARENA-Themenverzeichnis 2002 – 2003	Pul SSO	3/03



Impressum

Herausgeberin:

Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO

Redaktion:

Rudolf Baumann, Tomislav Dezelic, Sinisa Ostojic, Christophe Sabev, Domagoj Stojan, Sibylle Studer, Christian Traianou, Peter Widmer, Gabriela Zosso

Redaktionsadresse:

Presse- und Informationsdienst SSO,
Postfach, 3000 Bern 8
info@sso.ch / www.sso.ch

Druck:

Stämpfli AG, Bern

Auflage: 1000

Erscheint 3mal jährlich

Die in DENTARENA geäußerten Meinungen entsprechen nicht notwendigerweise derjenigen der Redaktion oder der SSO.