

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

Ohne SSO kein Praxisteam

Für unsere Dentalassistentinnen hat nach den Sommerferien die Ausbildung nach einem neuen Bildungsplan begonnen. Nach zahlreichen Informationstagungen und der Erarbeitung der neuen DA-Lerndokumentation wird nun die reformierte Ausbildung an den drei Lernorten Zahnarztpraxis, Berufsschule und überbetriebliche Kurse umgesetzt. Die ersten Qualifikationsverfahren nach neuem Modus finden im Jahr 2013 statt.



Über die Ausbildung wacht die paritätisch zusammengesetzte «Schweizerische Kommission für Berufsentwicklung und Qualität» SKBQ. Sie umfasst neun Vertreter der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft SSO, vier Vertreterinnen des Schweizerischen Verbands der Dentalassistentinnen SVDA sowie je eine Vertretung des Bundes, der Kantone und der Fachlehrerschaft. Die Kommission passt den Bildungsplan periodisch den wirtschaftlichen, technologischen und didaktischen Entwicklungen an.

Der kontinuierlichen Fort- und Weiterbildung der Dentalassistentin kommt künftig ein besonderes Gewicht zu: Gut ausgebildete DA bleiben länger im Beruf und sind motivierte Mitarbeitende. Grösster Beliebtheit erfreut sich die Weiterbildung zur Prophylaxeassistentin mit Fachausweis SSO: Inzwischen bieten fünf Schulen diese Weiterbildung an, und zwar die PA-Schulen Basel, Bern, Zürich, Lausanne und Lugano.

Die Aus- und Weiterbildung der Dentalassistentinnen wäre nicht möglich ohne das Engagement der SSO: Unsere Standesorganisation gewährleistet ein funktionierendes zahnärztliches Praxisteam. Ohne Praxisteam können Zahnärztinnen und Zahnärzte nicht effizient behandeln. Und ohne SSO gäbe es kein gut ausgebildetes Praxisteam.

Felix Adank

Presse- & Informationsdienst SSO

Themen

INTERNATIONAL

Die Dentalhygienikerin in Deutschland 2

Der Blick von Frauke Berres (Dentarena) über die Grenze nach Deutschland zeigt: Andere Länder, andere Titel. Die Ausbildung zur Dentalhygienikerin und der Erwerb dieses Titels in Deutschland weisen im Vergleich zur Schweiz wesentliche Unterschiede auf.

PRAXISHILFE

Vom Umgang mit schwierigen Patienten, Teil 1 3

Wie definieren sich schwierige Patienten und wie gehe ich mit ihnen um? Wie kann ich die Patienten-Compliance erhöhen? Antworten auf diese Fragen erhalten Sie im vorliegenden ersten Teil dieses Beitrages von Christa Maurer.

AUS DEN FAKULTÄTEN

Postgraduierten-Programme Parodontologie 6

Am Jahreskongress der Schweizerischen Gesellschaft für Parodontologie SSP konnte über die erfolgreich abgeschlossene Akkreditierung der Postgraduierten-Weiterbildung in Basel und Zürich informiert werden. Klaus Neuhaus (Dentarena) sprach mit den Ausbildungsleitern Dr. Clemens Walter und PD Dr. Patrick Schmidlin.

Impressum 6

Die Dentalhygienikerin in Deutschland

Der Beruf der Dentalhygienikerin (DH) in der Schweiz hat sich in den 1970er Jahren konturiert und in den letzten 40 Jahren zu einer eigenständigen Berufsgruppe entwickelt. Die Ausbildung dauert derzeit 3 Jahre auf Niveau Höhere Fachschule (vgl. SMfZ Vol. 120, 9/2010).

Frauke Berres

Schauen wir einmal über die Grenzen hinaus ins Nachbarland Deutschland: Wie steht es hier mit der Dentalhygienikerin? Wie gestaltet sich die Ausbildung? Wie ist die Anerkennung des Berufsstandes? Welche Aufgabenbereiche übernimmt die DH in der Praxis?

Andere Länder...

Grundsätzlich ist der Beruf der Dentalhygienikerin in Deutschland kein reiner Ausbildungsberuf – er wird durch das erfolgreiche Absolvieren mehrerer, aufeinander aufbauender Qualifikationen (Module) in Form einer Aufstiegsfortbildung erlernt. Anders als in der Schweiz, wo die Ausbildung zur DH mit einer abgeschlossenen Berufslehre oder einem Schulabschluss auf Sekundarstufe II begonnen werden kann, muss in Deutschland zuerst die dreijährige Ausbildung zur Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA) absolviert werden; dann, nach zweijähriger Berufserfahrung, folgt die Aufstiegsfortbildung zur Zahnmedizinischen Fachassistentin (ZMF) bzw. zur Zahnmedizinischen Prophylaxeassistentin (ZMP) und zuletzt die Ausbildung zur Dentalhygienikerin, der höchsten Fortbildungsstufe der zahnärztlichen Mitarbeiterin. Die Zulassung zur Ausbildung setzt das Bestehen einer schriftlichen Prüfung, eines manuellen Geschicklichkeitstests (Scaling und Rootplaning am Modell) und ein persönliches Auswahlgespräch voraus. Die theoretische und die praktische Ausbildung finden blockweise in der Ausbildungsstätte und in der zahnärztlichen Praxis statt. Eine mündliche und eine praktische Prüfung schliessen die Ausbildung ab.

...andere Titel

Die offizielle Berufsbezeichnung lautet in allen Bundesländern Deutschlands «Dentalhygienikerin», allerdings ohne den Zusatz «diplomiert» (in der Schweiz: «Diplomierte Dentalhygienikerin HF»). Ausbildungsstätten sind derzeit in Münster, Stuttgart, Berlin und Hamburg zu finden. Die DH ist eine zahnärztliche Mitarbeiterin, die ihre Tätigkeit immer in einer zahnärztlichen Praxis oder Institution ausübt, in der ihr Aufgaben vom Zahnarzt übertragen werden. Eine selbständige Ausübung des Berufes ist in Deutschland nicht möglich. Auf Anweisung sowie unter Aufsicht und Verantwortung des Zahnarztes führt die DH unterstützende Begleitmassnahmen bei der Behandlung von Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten, insbesondere bei komplexen präventiven und parodontologischen Behandlungen durch.



Bevor sie ihre Fachqualifikation erhalten, müssen Dentalhygienikerinnen in Deutschland mehrere aufeinander aufbauende Module erfolgreich absolvieren.

Das Tätigkeitsprofil der DH in Deutschland umfasst schwerpunktmässig:

- Unterstützung bei Mundhygienedefiziten
- Gesundheitsberatung, Ernährungsberatung, Mundhygieneberatung
- Aufklärung von Zahnhartsubstanz- und Weichgewebsschäden
- Professionelle Zahnreinigung
- Begleitende, systematische Parodontalbehandlung, besonders Vor- und Nachsorge/Recall
- Gewährleistung einer qualitätssichernden und bedarfsgerechten Prävention (Fluoridierungsmassnahmen, Fissurenversiegelungen)

Weitere Informationen unter: <http://www.dgdh.de/index.html>

Vom Umgang mit schwierigen Patienten

Teil 1

Wie gehe ich mit schwierigen Patienten um? Wie erhöhe ich die Patienten-Compliance? Zwei Fragen, die Zahnärztinnen und Zahnärzten auf der Zunge brennen. Die Klärung der ersten Frage führt fast automatisch zur Antwort auf die Frage nach der Patienten-Compliance.

Christa Maurer*

Widmen wir uns vorerst der Frage nach dem Umgang mit schwierigen Patienten: Was ist überhaupt ein schwieriger Patient? Oder anders gefragt: Warum empfinden wir gewisse Patienten als schwierig? Ein schwieriger Patient zeichnet sich in der Regel durch folgende Eigenschaften aus:

- Er erscheint unangemeldet, dadurch gerät oft der schöne Praxiszeitplan durcheinander oder der Feierabend muss hinausgeschoben werden.
- Er hat eine «eigene Meinung» und traut sich auch, diese kundzutun.
- Seine Meinung schliesst sich nicht automatisch der Expertenmeinung an; er möchte eventuell noch weitere Meinungen einholen.
- Er reagiert grundsätzlich nicht auf jeden guten Vorschlag mit Begeisterung.
- Er stellt viele Fragen und kennt die Antworten oft im Voraus.
- Er braucht länger, um Ihre Ausführungen zu verstehen.
- Er ist Ihnen unsympathisch.

Per definitionem...

Laut Wörterbuch wird der Begriff «schwierig» folgendermassen beschrieben: «nicht einfach, diffizil, kompliziert, eine Herausforderung darstellend». Ein schwieriger Patient ist demnach ein Patient, der nicht «stromlinienförmig» ist, den wir also nicht nach Schema X behandeln können und der deshalb eine Herausforderung darstellt. Wir müssen uns mit ihm mehr Mühe geben, er lässt sich nicht alles gefallen – was uns anstrengend erscheint. Oft spiegeln die Patienten aber nur das in der Praxis vorherrschende Klima wider. Dies beginnt schon damit, dass relativ häufig vergessen geht, dass Telefondienst und Rezeption die Visitenkarte der Praxis sind. Oft sitzt an diesen wichtigen Stellen ein richtiger «Zerberus», der vielleicht gut verwalten kann, aber nicht unbedingt eine glückliche Hand und allzuviel Empathie im Umgang mit den Patienten hat.

Der Patient im Zentrum

Manchmal wird auch verdrängt, dass der Patient die eigentliche Hauptperson der Praxis darstellt: Er sorgt für das Einkommen von Praxisinhaber und Praxisteam. Bleibt er aus, versiegt die Ein-

kommensquelle der Praxis, was zur baldigen Praxisschliessung führen muss. Ist diese Tatsache dem Praxisinhaber und seinem Team bewusst, sollte einem respektvollen, freundlichen und vom Servicegedanken geleiteten Umgang mit Patienten eigentlich nichts im Wege stehen. Und doch sieht im Alltag vieles anders aus: Man ist gestresst, man ist genervt und es ist immer die gleiche Leier mit der Mundhygiene, die in vielen Fällen optimierbar ist. Telefonate mit Versicherungen, Krankenkassen und Banken, Fehler von Mitarbeitenden, unerwünschte Vertreterbesuche – all das macht schlechte Laune. Da man diese schlechte Laune nicht am Patienten auslassen sollte, muss die erstbeste Mitarbeiterin als Blitzableiter herhalten. Auf diese wirkt eine solche Behandlung auch nicht sonderlich motivierend, und so verwundert es nicht, dass die schlechte Stimmung schliesslich doch der Patient zu spüren bekommt. Und je nach Typ reagiert er denn auch entsprechend.

Eine Frage der Einstellung

Patienten werden oft nur deshalb als schwierig erlebt, weil sie auf ein Behandlungsteam mit inadäquaten Erwartungen treffen. Es ist eine Frage der persönlichen Einstellung, ob gewisse Patienten als unliebsame Störung empfunden werden. Patienten haben in der Regel ein gutes Gespür für die Grundeinstellung ihrer Zahnärztin, ihres Zahnarztes und des Praxisteam. Was und

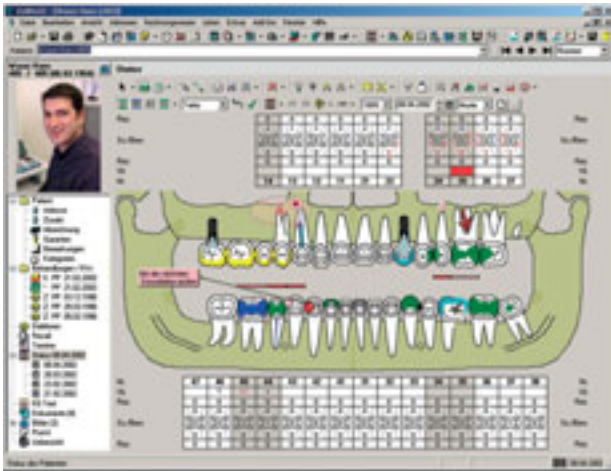


Patienten sind das kostbarste Gut jeder Zahnarztpraxis.

MARTIN ENGINEERING AG

STANDARDSOFTWARE MIT VIEL INDIVIDUALITÄT

Wer sich mit der Eröffnung oder der Übernahme einer Praxis befasst, sollte sich die Produkte und Dienstleistungen der MARTIN Engineering AG unbedingt genau ansehen.



ZaWin32®, der Marktführer

In der Schweiz hat sich Martin Engineering AG in den mehr als 27 Jahren ihres Bestehens zum unangefochtenen Marktführer im Dentalmarkt für Softwarelösungen etabliert. Mehr als 1000 Zahnärztinnen und Zahnärzte vertrauen auf ihre Lösungen. Von der kleinen Einzelpraxis bis zur grossen Klinik kann mit der Software ZaWin32® das ganze Spektrum abgedeckt werden. Ob konventionell analog oder vordigital, der Anwender kann praktisch stufenlos ein auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnittenes Paket aus der ZaWin32®-Familie einsetzen. Nicht nur im Mengengerüst kann die Software individuell konfiguriert werden. Es steht auch eine grosse Zahl an Zusatzmodulen für Sonderwünsche und/oder Spezialanwendungen zur Verfügung. Doch damit nicht genug: Flexible Lizenzmodelle ermöglichen auch die Beschaffung innerhalb des zur Verfügung stehenden Budgets. ZaWin32® ist DIE intelligente vorausschauende Administrationsplattform mit Zukunftspotenzial. Nicht nur die hohe Funktionalität und der damit verbundene Komfort zeichnen die ZaWin32®-Produkte aus. Es steht darüber hinaus eine grosse Anzahl von Schnittstellen in die neuen Dentaltechnologien zur Verfügung. So sind z.B. alle in der

Schweiz gebräuchlichen digitalen Röntgensysteme mit einer passenden Schnittstelle integriert.

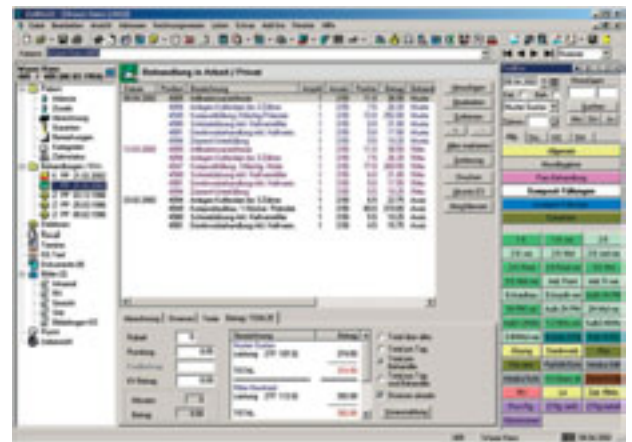
Kompetente Beratung und Unterstützung von A-Z

Eine Software allein macht noch keine digitale Praxis. Sei diese gross oder klein – die Technologie ist komplex. MARTIN Engineering berät Sie mit seinem Team von der Planung bis zur Entsorgung. Wir unterstützen Sie also gerne schon in der Planungsphase und können so bereits Fehlritte verhindern helfen. Während der Einführung und selbstverständlich während dem Betrieb stehen unsere Supportspezialisten und Techniker mit Rat und Tat zur Seite. Support ist nicht nur ein schönes Wort, sondern der Schlüssel für eine zufriedene Kundenbasis.

ZaWin32® – SWISS MADE

Die im eigenen Haus mit eigenen Fachleuten entwickelte Softwareplattform ZaWin32® wird laufend erweitert und den sich verändernden Bedürfnissen angepasst. Seien dies neue Planungswerkzeuge, Digitalisierungsmethoden, elektronischer Datenaustausch und vieles mehr. ZaWin32® wächst mit den Bedürfnissen der Anwender.

MARTIN Engineering hat darum auch stets ein offenes Ohr für die Anliegen und Wünsche der Anwender. Wir kümmern uns darum – schweizweit und in den drei Landessprachen Deutsch, Französisch und Italienisch, am Hauptsitz in Nänikon oder in der Filiale Locarno. Die insgesamt 29 MitarbeiterInnen freuen sich auf Ihre Kontaktnahme.



Für weitere Informationen:

Martin Engineering AG
IT-Lösungen mit Biss für die Zukunft

MARTIN Engineering AG, Gewerbestr. 1, 8606 Nänikon • Tel. 044 905 25 25 • Fax 044 942 15 15 • E-Mail: info@martin.ch • www.martin.ch
MARTISOFT SA, Piazza Stazione 6, 6602 Muralto • Tel. 091 743 14 14 • Fax 091 743 96 51 • E-Mail: info@martisoft.ch • www.martisoft.ch

Schwierige Patienten müssen nicht schwierig bleiben: Hinterfragen Sie auch mal die eigenen Reaktionen auf Forderungen der Patienten und nehmen Sie Vorbehalte ernst.



wie Sie über Ihre Patienten denken, widerspiegelt sich in Ihrer Mimik, Gestik und Körpersprache. Da diese nur schwer zu kontrollieren ist, empfiehlt sich, die eigene Einstellung und jene des Praxisteams zu hinterfragen und allenfalls nötige Korrekturen anzubringen. Denn schwierige Patienten müssen nicht schwierig bleiben. Bringen Sie ihnen Empathie entgegen, und lassen Sie sie spüren, dass sie vorurteilslos angenommen werden.

Dennoch können verschiedene Gründe dazu führen, dass Patienten als schwierig eingestuft werden müssen:

- Sie haben Angst,
- es belasten sie traumatische Erlebnisse,
- sie sind enttäuscht und verärgert (z.B. weil die Beratung nicht vollständig war und ein Zahnersatz nicht ihren Vorstellungen entspricht),
- sie haben den falschen Eindruck, es werde ihnen etwas aufgeschwatzt,

- sie verstehen nicht, was die Behandlung beinhaltet und wie sie sich entscheiden sollen, weil der Zahnarzt fachchinesisch mit ihnen spricht,
- das Vertrauen ist verlorengegangen.

Die Typologie schwieriger Patienten

Aus Erfahrung wissen wir, dass schwierige Patienten vier verschiedenen Haupttypen zugeordnet werden können: die Dauerörgler, die notorischen Querulanten, die Besserwisser und die Patienten mit Redebedürfnis oder psychischen Problemen.

Lesen Sie im zweiten Teil dieses Beitrages in Dentarena Nr. 1/2011, welche Merkmale welchen Patiententypus im Detail auszeichnen und welches Verhalten Ihrerseits auch bei schwierigen Patienten zu einer guten Compliance führen kann.



* Christa Maurer ist diplomierte Betriebswirtin, freie Dozentin an der Dualen Hochschule Ravensburg, Buch- und Fachartikelautorin sowie Trainee- und Beraterin mit eigener Unternehmung für Kommunikation & Management im deutschen Lindau (<http://www.christamaurer.de>).

Wieder angeboten in Zürich und Basel: Postgraduierten-Programme Parodontologie

Anlässlich des letzten Jahreskongresses der Schweizerischen Gesellschaft für Parodontologie (SSP) in Basel konnten die Teilnehmenden über die erfolgreich abgeschlossene Akkreditierung der Postgraduierten-Weiterbildung an den Standorten Basel und Zürich informiert werden.

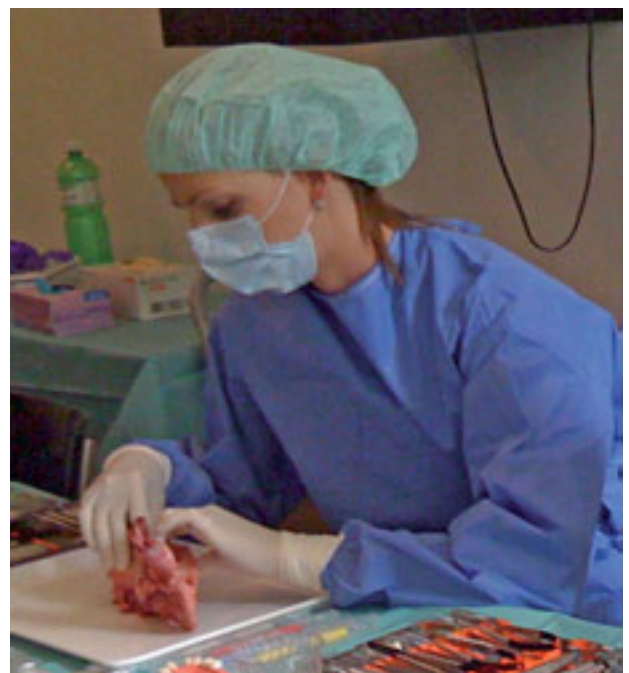
Klaus Neuhaus

Dentarena sprach mit den Ausbildungsleitern Dr. Clemens Walter (BS) und PD Dr. Patrick Schmidlin (ZH). PD Dr. Schmidlin ist Wissenschaftlicher Abteilungsleiter an der Klinik PPK und leitet die Fachgruppe Parodontologie seit 2007. Dr. Walter ist OA an der Klinik PEK, absolvierte eine dreijährige postgraduale Ausbildung in Parodontologie und Implantologie in einem Graduiertenkolleg der Deutschen Forschungsgemeinschaft (Sprecher: Prof. Dr. Dr. J.-P. Bernimoulin) und ist zudem Spezialist der deutschen Gesellschaft für Parodontologie.

D: Die Bestätigung durch das BAG steht zwar noch aus, doch gratuliert Ihnen die *Dentarena* herzlich zur Akkreditierung des Paro-Spezialisierungsprogramms!

CW: Danke, danke allen, die uns bis hierher unterstützt haben! Wir freuen uns sehr, eine solche Ausbildung in Basel anbieten zu können. Die universitären Standorte Zürich und Basel haben bei der Erarbeitung der Programmstruktur sehr eng und gut zusammengearbeitet. Ich gehe davon aus, dass dieser interuniversitäre Austausch unseren Kandidaten zugutekommt.

PS: Die Freude ist gross! Es ist an der Zeit, dass alle Universitäten und die Fachgesellschaften der Schweiz wieder am gleichen Strang ziehen und eine Ausbildung auf dem Gebiet ermöglichen. Bedanken möchte ich mich bei dieser Gelegenheit bei der SSO und der SSP, welche einige Hürden aus dem Weg geräumt und zu dieser Entwicklung wesentlich beigetragen haben und uns sehr gut unterstützen.



Fabiola Krebs, Teilnehmerin des Paro-Weiterbildungsprogramms, an einer Übungseinheit.

D: Welche Bedeutung hat die Parodontologie heute überhaupt noch?

PS: Parodontologie ist ein wichtiges zahnmedizinisches Grundfach. Die Bedeutung hat es nie verloren. Im Gegenteil, als traditionelles wichtiges Fundament der Zahnerhaltung erhält es momentan im Zusammenhang mit periimplantären Geweben und Periimplantitis neuen Auftrieb.

CW: Die klassische Parodontologie erlebt derzeit ein Revival. Neben der erwähnten Periimplantitisproblematik ist das neue Fachgebiet der parodontalen Medizin entstanden. Diese beschäftigt sich mit den Auswirkungen der oralen/parodontalen Gesundheit auf die Allgemeingesundheit und umgekehrt. In diesem spannenden Feld besteht allerdings noch sehr viel Erklärungsbedarf, um die in epidemiologischen Studien gezeigten Assoziationen tatsächlich untermauern zu können.

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 **Bilder** zvg, iStockphoto **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 Martin Engineering AG in Nänikon herzlich für die Ermöglichung der Publikation dieser Ausgabe.

D: Was zeichnet Basel und Zürich als Weiterbildungsstätten für Parodontologie aus? Welche Forschungsschwerpunkte bestehen, in die Spezialisierungskandidaten einbezogen werden?

PS: Der Direktor unserer Klinik, Prof. Dr. Thomas Attin, unterstützt das Programm nach Kräften – eine wichtige Grundvoraussetzung! Im Rahmen der Forschung sind wir an der Universität sehr aktiv. Wir sind im Zentrum gut vernetzt, können fachübergreifend arbeiten und das Know-how und die Infrastrukturen anderer Kliniken nutzen. Zurzeit interessieren wir uns sehr für die Optimierungsmöglichkeiten der nicht-chirurgischen Parodontitis-Therapie. Die meisten Projekte fokussieren auf minimalinvasive parodontale und restaurative Konzepte und regenerative Verfahren. Im Rahmen der interdisziplinären Periimplantitissprechstunde hoffen wir, uns auch auf diesem Gebiet einbringen zu können.

CW: Wir haben am Standort Basel mittlerweile eine Vielzahl von Kooperationen mit anderen Kliniken und Instituten entwickeln können. Unsere wissenschaftlichen Aktivitäten widmen sich der oralen Mikrobiologie, unterschiedlichen Aspekten des Tabakkonsums und der Diagnostik im Oberkiefer-Seitenzahnggebiet. Ein Grossteil unserer Forschungsergebnisse der vergangenen Jahre konnte in international renommierten Journals publiziert werden.

D: Wie viele Kandidaten werden jedes Jahr zugelassen? Was erwartet einen Spezialisierungskandidaten? Wie ist die Ausbildung strukturiert?

CW: Die Ausbildung in Basel findet unter dem Dach der Klinik für Parodontologie, Endodontologie und Kariologie (Leiter: Prof. Dr. Roland Weiger) statt. Wir haben momentan drei Kandidatinnen. Aus Kapazitätsgründen können wir derzeit noch nicht jedes Jahr neue Kandidaten aufnehmen. Unsere Spezialisierungskandidaten

behandeln ihre Patienten entsprechend dem präventiv und biologisch orientierten Behandlungskonzept. Basierend auf einer gründlichen parodontologischen, radiologischen Diagnostik erfolgt die systematische Therapie bis zur UPT. In der Regel werden die notwendigen Behandlungsschritte unter Aufsicht oder Anleitung erfahrener abteilungsinterner oder externer Instruktoressen von den Kandidaten selbst durchgeführt. Das Programm hat einen modularen Charakter und gliedert sich in die drei Teilbereiche Theorie und Literaturstudium, praktische und parodontal-chirurgische Ausbildung sowie die Erarbeitung eines anspruchsvollen wissenschaftlichen Themas. Nach Baukastensystem werden die Kandidaten schrittweise an die Facharztprüfung herangeführt.

PS: Insgesamt werden zurzeit max. 3 Kandidatinnen oder Kandidaten zugelassen. Es erwartet sie ein strukturiertes Programm gemäss dem Ausbildungsreglement der SSP. Dazu gehört eine fundierte klinische Ausbildung inkl. Behandlung und Dokumentation der Spezialisierungsfälle, Literatur-, Fallplanungs- und wissenschaftliche Seminare sowie Journal Clubs. Zusätzliche Kurse in Statistik, GCP (Good Clinical Practice) und anderen relevanten Gebieten werden je nach Bedarf und Nachfrage angeboten. Das Behandlungsspektrum ist gross und beinhaltet hauptsächlich Parodontologie. Aber natürlich werden die Patienten auch restaurativ und rekonstruktiv behandelt. Möglichkeiten zum Implantieren bestehen ebenfalls. Diese Eingriffe können selber durchgeführt werden, sofern der Ausbildungsstand es zulässt. Es wäre für die Zukunft wünschenswert, eine «Swiss Graduate School in Periodontology» aller Schweizer Universitäten mit einem jährlich mindestens einmal stattfindenden Fortbildungszyklus zu schaffen, wie dies bereits von Andrea Mombelli einmal angedacht wurde. Ich würde das sehr begrüssen und unterstützen.

D: Vielen Dank für das informative Gespräch!



«Die klassische Parodontologie erlebt derzeit ein Revival», ist Dr. Clemens Walter überzeugt.



PD Dr. Patrick Schmidlin: «Zurzeit interessieren wir uns sehr für die Optimierungsmöglichkeiten der nicht-chirurgischen Parodontitis-Therapie.»

Das passende Instrument im richtigen Moment. Auch in der Administration.



Mehr Biss für Ihre Administration – mehr Freizeit für Sie. MARTIN Engineering AG bietet innovative Produkte und Services, mit denen Sie Ihre Leistungen schneller erfassen, abrechnen und überblicken können.

Ob analog oder digital, ob kleine Einzelpraxis oder grosses Klinikzentrum: unsere Software ist so praktisch wie investitionssicher. Dank standardisierten Lösungen mit

maximaler Individualität steht Ihnen eine breite Modulpalette auf Abruf zur Verfügung. Gerne zeigen wir Ihnen persönlich, was die ZaWin32®-Familie alles bietet.

Und womit Sie beim Schweizer Marktführer in Praxis-Informatik sonst noch rechnen können: Vereinbaren Sie einen Beratungstermin und lassen Sie sich von unseren Angeboten überraschen.

MARTIN Engineering AG

IT-LÖSUNGEN MIT BISS FÜR DIE ZUKUNFT