

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

## EDITORIAL

### Am 1. Juni geht es um die freie Arztwahl

Die Arzt-Patienten-Beziehung beruht auf Vertrauen. Die freie Arztwahl ist wesentliche Bedingung dieses Vertrauensverhältnisses. Für uns Zahnärztinnen und Zahnärzte in der Schweiz ist dies der Normalzustand. Viele Patientinnen und Patienten betreuen wir über Jahre und Jahrzehnte hinweg. Die Kontinuität dieser Arzt-Patienten-Beziehung droht nun beschädigt zu werden: Am ersten Juniwochenende stimmt die Bevölkerung darüber ab, ob die freie Arztwahl abgeschafft werden soll. Denn nichts anderes meint die Verfassungsänderung «Für Qualität und Wirtschaftlichkeit in der Krankenversicherung». Schönfärberisch sprechen die Befürworter der Vorlage von Wettbewerb und Vertragsfreiheit. Für die Leistungserbringer und die Patienten resultierte das Gegenteil: Unfreiheit! Patienten müssten ihre Krankenkasse wechseln, wenn ihr Arzt bei der bestehenden Versicherung nicht mehr unter Vertrag genommen wird. Häufige Krankenkassenwechsel und administrative Leerläufe wären die Folge. Schlimmer noch: Es droht verschärfte Risikoselektion. Für die Krankenkassen ist der billige Arzt oder die billige Zahnärztin der attraktive Vertragspartner. Wer als Leistungserbringer viele krankheitsanfällige Patienten, Chronischkranke oder «schwierige» Patienten behandelt, ist ein teurer Arzt. Ihm droht, dass er unter dem neuen Regime keinen Vertrag mit den Kassen mehr erhält. Risikoselektion bringt aber keine Wettbewerbsverbesserung, sondern Schwarzpeterspiele und Leerlauf. Wer glaubt, die Auseinandersetzung um die freie Arztwahl gehe die SSO-Mitglieder nichts an, irrt sich gewaltig. So kann es vorkommen, dass ein Patient einen Unfall erleidet, der eine Zahnbehandlung notwendig macht, sein behandelnder Zahnarzt aber von der Krankenkasse des Patienten nicht zugelassen ist. Aus all diesen Gründen engagiert sich die SSO gegen die Vorlage. Wer die freie Arztwahl erhalten will, sagt am 1. Juni 2008 NEIN zur Vorlage «Für Qualität und Wirtschaftlichkeit in der Krankenversicherung».



## Themen

### SSO – UNSER VERBAND

#### Die Zahnarztpraxis als «Center of Excellence» 2

Die Eröffnung einer Zahnarztpraxis muss gut vorbereitet werden. Wir sagen Ihnen, welche Punkte es zu beachten gilt.

#### Nationale Abstimmung vom 1. Juni 2008 5

Die Mogelpackung «Für Qualität und Wirtschaftlichkeit in der Krankenversicherung» tangiert auch die SSO-Mitglieder.

### INTERNATIONAL

#### Hilfe für Kambodschas Waisenkinder 6

Erlebnisbericht vom kinderzahnmedizinischen Hilfsprojekt der ZMK der Universität Basel in Kambodscha von letzten Sommer.

#### Impressum 7

Dr. med. dent. Ulrich Rohrbach

Präsident SSO

# Die Zahnarztpraxis als «Center of Excellence»

Die Eröffnung einer Zahnarztpraxis muss gut vorbereitet werden: Der Markt ist hoch gesättigt, die Konkurrenz in Ballungszentren gross. Banken gewähren Kredite nicht mehr unbesehen – der Businessplan muss nachweisen, dass die Praxis auch ökonomisch bestehen kann. Welche Punkte sind dabei zu beachten?

Felix Adank



Eine eigene Praxis eröffnen? Es empfiehlt sich, bereits nach dem Staatsexamen erste Überlegungen anzustellen.

## Planung

Wer eine eigene Praxis eröffnen will, sollte bereits nach dem Staatsexamen erste Überlegungen anstellen:

- Eröffne ich eine zahnärztliche Allgemeinpraxis oder will ich mich spezialisieren?
- Eröffne ich eine Einzel- oder eine Gemeinschaftspraxis?
- Arbeite ich Vollzeit oder Teilzeit?
- Wo will ich leben und praktizieren (Stadt, Agglomeration, Land)?
- Wann will ich meine Praxis eröffnen bzw. übernehmen?

Ein gutes Objekt zu finden, braucht Zeit: Es kann ohne weiteres zwei bis vier Jahre dauern, bis eine geeignete Praxis übernommen oder neu eröffnet werden kann.

## Praxisübernahme

Eine Praxisübernahme erfordert unternehmerisches Know-how und professionelle Begleitung. Es geht schliesslich um den Kauf von Goodwill (Patientenstamm), Praxiseinrichtung und um Personalfragen. Mit dem Verkäufer muss ein Kaufvertrag abgeschlossen und mit den Banken ein Finanzierungsmodell ausgehandelt werden.

Zu berücksichtigen ist weiter, dass viele Regionen der Schweiz (besonders die Ballungsräume Zürich, Basel, Bern und Genf) durch zahnärztliche Behandler bereits überversorgt sind. Deshalb muss besonders der Standortentscheid gut überlegt werden.

## Marketing

Wer eine Praxis übernimmt oder neu eröffnet, muss sich Gedanken zur Kundenakquisition und Pflege der Patientenbeziehungen machen. Der künftige Praxisinhaber analysiert mit Vorteil zuerst die Ausgangslage (Kennzahlen, wirtschaftliches Umfeld, Patientenbedürfnisse), erstellt dann ein Stärken- und Schwächenprofil, schätzt Chancen und Risiken ein – und setzt sich realistische Ziele (zum Beispiel Steigerung von Patientenzahl und Um-

satz innerhalb eines definierten Zeitraums). Und er beachtet die klassischen vier «P's» des Marketing-Mix: «Product» (Dienstleistung), «Place» (Standort), «Price» (Preis) und «Promotion» (Werbung):

Das Produkt einer Zahnarztpraxis sind ihre Dienstleistungen: eine umfassende zahnmedizinische Behandlung, Recall-System, motiviertes und freundliches Praxispersonal sowie gut strukturierte Abläufe. Nicht unwesentlich sind auch die Öffnungszeiten: Zahnarztzentren bieten heute bereits Behandlungen von Montag bis Sonntag an – 365 Tage im Jahr.

Der Standort: Die Praxis muss mit privatem und öffentlichem Verkehr gut erreichbar und leicht zu finden sein. Die Gestaltung des Zugangs und des Praxisschildes sind wichtige Hilfen. Ob spezialisierter Zahnarzt in der Stadt oder Familienzahnarzt auf dem Land – für den Standortentscheid soll auch die Zahnärztedichte einer Region beachtet werden.

Der Preis: Unsere Zahnbehandlungen sind in der Regel teurer als im Ausland. Schweizer Zahnärztinnen und Zahnärzte gehören weltweit aber auch zu den besten ihres Fachs – die Qualität

## «Heute verfügt erst eine Minderheit der Schweizer Zahnärzte über eine eigene Homepage»

der Behandlung bleibt ein wichtiger Faktor. Patientinnen und Patienten schauen aber vermehrt auf die Preise: Der angewandte Taxpunktwert muss gemäss Preisbekanntgabeverordnung deutlich sichtbar ausgewiesen werden. Die ausgestellten Rechnungen sollen transparent und nachvollziehbar sein.

Die Werbung für Zahnarztpraxen unterliegt gesetzlichen Beschränkungen. Nicht alles, was gefällt, ist auch erlaubt: Das Bundesgesetz über unlauteren Wettbewerb verbietet täuschendes oder gegen den Grundsatz von Treu und Glauben verstossendes Verhalten. Die Kantone regeln darüber hinaus mehr oder weniger restriktiv, wie Ankündigungen der neuen Praxis zu erfolgen haben. Die Standesordnung der SSO untersagt unsachliche oder irreführende Werbung – das Ansehen des Berufsstandes darf nicht geschädigt werden.

### Websites, Praxisauftritt, Blumen

Die Zahnarztpraxis soll und darf trotz Einschränkungen beworben werden – mit Flyern, Inseraten und professionell gestalteten Websites, die zunehmend an Bedeutung gewinnen. Heute verfügt erst eine Minderheit der Schweizer Zahnärzte über eine eigene Homepage. Das wird sich ändern: Bereits nutzt über die Hälfte der Schweizer Bevölkerung täglich das Internet – immer mehr Patienten informieren sich im Web über Zahnärztinnen und Ärzte. Die Google-Tauglichkeit der Zahnarztpraxis wird zu einem wichtigen Konkurrenzfaktor. So erfreut sich auch die Zahnarzttsuche auf der SSO-Website wachsender Beliebtheit: Zahnärztinnen und Zahnärzte können dort nach Fachgebieten, fachlichen Schwerpunkten und besonderen Dienstleistungen



**Eine Praxisübernahme erfordert unternehmerisches Know-how und professionelle Begleitung.**



**Ein gutes Objekt zu finden, braucht Zeit: es kann mehrere Jahre dauern, bis eine Praxis übernommen oder neu eröffnet werden kann.**

recherchiert werden. Vorausgesetzt, sie sind SSO-Mitglied und haben die relevanten Praxisinformationen als sogenannte «Mini-Homepage» eingetragen.

Daneben bildet auch die eigene Praxis eine wichtige Visitenkarte: Praxiseinrichtung, ein sozial kompetentes Praxisteam sowie Bilder und Blumen helfen entscheidend mit, Ängste und Barrieren abzubauen. Die «Corporate Identity» ist auch für die KMU «Zahnarztpraxis» ein wichtiger Erfolgsfaktor!

### Vertrauensverhältnis entscheidet

Allen Marketingbemühungen zum Trotz: Das Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt und Patient bildet weiterhin die wichtigste Voraussetzung für unternehmerischen Erfolg. «Weiche» Faktoren wie Kommunikationsfähigkeit, Offenheit, Empathie und Charisma des Behandlers sind für Patientinnen und Patienten oft wichtiger als zahnmedizinische Titel und Zertifikate. Selbstverständlich erwarten sie ein gutes Know-how und regelmässige Fortbildung – aber auch Verständnis: Sie wollen mit ihren Anliegen ernst genommen werden. Patienten sind nicht einfache Kunden: Sie sind gleichberechtigte Partner im Rahmen eines Auftragsverhältnisses, das gegenseitigen Respekt und umfassende Information voraussetzt. Die Definition steht übrigens in der Standesordnung der SSO. ■

# STRAUMANN – ALLES AUS EINER HAND

**Straumann bietet Ihnen als einziges Unternehmen der Branche alles aus einer Hand: geweberegenerative Lösungen, Implantate auf Knochen- und Weichgewebeniveau samt vollständigem Prothetikportfolio sowie modernste CAD/CAM-Lösungen.**



## **Straumann® Dental Implant System – millionenfach bewährt**

Das Straumann® Dental Implant System ist eines der bekanntesten und erfolgreichsten Implantatsysteme. Bis heute wurden weltweit mehrere Millionen Straumann-Implantate gesetzt, zu denen bis zu 10-jährige klinische Daten vorliegen. Das Straumann® Dental Implant System besteht aus den beiden Linien Straumann® Soft Tissue Level und Straumann® Bone Level und zeichnet sich durch klinisch-wissenschaftliche Fundierung, einfachste Handhabung, höchste Präzision und ein vollständiges prothetisches Portfolio aus.



## **Der Patient steht bei uns immer im Vordergrund**

Bei Straumann steht immer der Patient im Vordergrund. Das bedeutet auch, dass neue Produkte gründlich auf ihre Sicherheit und Wirksamkeit getestet werden. Produkte von Straumann sind somit medizintechnische Hightech-Erzeugnisse in bewährter Schweizer Qualität, die sich in präklinischen und klinischen Studien sowie zahlreichen Materialtests bewähren müssen, ehe sie beim Patienten zum Einsatz kommen. Straumann berücksichtigt – im Unterschied zu anderen Anbietern – alle fünf essenziellen biologischen Schlüsselfaktoren für den Knochenerhalt (Bone Control Design™).



## **Straumann® Bone Level – Straumann-Kompetenz auf Knochenniveau**

In Kombination mit der innovativen Straumann® SLActive-Oberflächentechnologie, stellt Straumann® Bone Level, die neue Implantatlinie auf Knochenniveau, eine logische Ergänzung des bereits milli-

onenfach bewährten Implantatportfolios dar. Sie ist das Ergebnis zielgerichteter Innovation, umfassender wissenschaftlicher Tests und klinischer Erfahrung. Es ist ein weiteres Beispiel für Straumanns Leidenschaft, die implantatbasierte Zahnmedizin in neue Dimensionen zu führen.

## **SIMPLY DOING MORE**

Straumanns Unternehmensmotto lautet: «simply doing more». Das Unternehmen ist davon überzeugt, dass es Kunden mit einer umfassenden und innovativen Produktpalette, mit kompetenter Beratung und kontinuierlich weiterentwickelten Dienstleistungen eine wertvolle Partnerschaft anbieten kann – für noch mehr Erfolg und Sicherheit bei der Behandlung der Patienten. Mit MORE THAN IMPLANTS™ hat Straumann ein umfassendes Serviceprogramm entwickelt, das unseren Kunden ein breites Spektrum individualisierter Leistungen bietet.

# Die Mär von der Vertragsfreiheit

**Abstimmung 1. Juni 2008: Wer den Krankenkassen die Arztwahl überlässt, macht die Patienten zu Verlierern.**

Marco Tackenberg

Am 1. Juni stimmen wir darüber ab, ob in der Schweiz die freie Arztwahl abgeschafft werden soll. Nichts anderes meint die Vorlage «Für Qualität und Wirtschaftlichkeit in der Krankenversicherung.» Bei Annahme der Vorlage käme bereits in der Herbstsession ein Gesetzesprojekt in die Räte, welches die sogenannte Vertragsfreiheit einführt. Vertragsfreiheit heisst im Klartext: Alle Macht den Kassen.

## Vorlage der Kassenlobbyisten

Die patientenfeindliche Vorlage fand nur eine Mehrheit im Parlament, weil zahlreiche Volksvertreter im Solde der Krankenkassen stehen. Ein besonders stossendes Exempel gab Ständerat Christoffel Brändli ab. Ausgerechnet der Präsident von *santésuisse* gab in der kleinen Kammer den Stichentscheid zugunsten der Vorlage. Die Kassenlobbyisten gehen von der simplen Gleichung aus, dass weniger Leistungserbringer automatisch weniger Kosten verursachen. Die Kassen sollen künftig entscheiden, welche Ärztinnen und Ärzte überhaupt noch über die soziale Krankenversicherung abrechnen dürfen. Eine Rekursmöglichkeit für Ärzte ohne Kassenvertrag gäbe es nicht.

Argumentiert wird weiter, dass die Konkurrenz unter den Krankenkassen zur Folge hätte, dass die Versicherten auf diesem Weg die beste Qualität wählen könnten. Zahnärztinnen und Zahnärzte aber wissen: Patienten sind in der Regel nicht in der Lage, die Qualität einer zahnmedizinischen Arbeit zu bewerten. Die Qualität medizinischer Leistungen kann von Ärzten, sicher aber nicht von Kassenfunktionären beurteilt werden. Hingegen droht bei Annahme der Vorlage ein Preisdruck auf die Leistungserbringer und eine Verschlechterung der Qualität.

## Leerläufe und Risikoselektion

Auch die administrativen Leerläufe nähmen zu, müssten doch künftig unter dem Regime der «Vertragsfreiheit» unzählige Verträge zwischen Kassen, Ärzten und Ärztenetzwerken abgeschlossen werden. Leidtragende wären Chronischkranke und «teure» alte Patienten: Weil bei Annahme der Verfassungsänderung Kassen und Leistungserbringer vermehrt versucht sind, Risikoselektion zu betreiben. So wie die Krankenkassen heute schon Jagd auf gute Risiken machen, würden sie in Zukunft nur billigen Ärzten einen Vertrag anbieten.

Der Krebspezialist Jürg Nadig zeigte kürzlich an einer Tagung in Zürich auf, was die Folgen dieser Politik sind: «Bei Darmkrebs gibt es verschiedene Therapievarianten, die sich in Kosten und Wirkung deutlich unterscheiden. Wer als Arzt Darmkrebspatienten mit teureren und wirksameren Medikamenten behandelt, gerät automatisch ins Visier der Krankenkassen. Der betroffene Arzt könnte dann versucht sein,

mit schlechtem Gewissen günstigere, aber weniger wirksame Medikamente zu verschreiben, um kein Verfahren der Krankenkassen zu riskieren.»

## NEIN am 1. Juni 2008

Eine Vorlage, die den Kassen alle Macht zuweist und die Leistungserbringer schwächt, wird von Patientenorganisationen, von den Kantonen, von der FMH sowie von der SSO bekämpft. Bei einem Systemwechsel hin zur «Vertragsfreiheit» sind SSO-Zahnärzte ebenfalls betroffen. Der Patient darf sich nur noch vom Kassenzahnarzt oder Kassenarzt behandeln lassen. Die vorgängigen Überlegungen und die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass die Auswahl der Kassen dahin geht, nur die «Billigsten» zulassen zu wollen. Vor dem Hintergrund, dass selbst Kassenfunktionäre damit rechnen, dass es bald nur noch vier Krankenkassen in der Schweiz geben wird, ist ein allmächtiges Kassenoligopol nicht mehr fern.

Wer die freie Arztwahl erhalten will, sagt darum am 1. Juni NEIN zur Mogelpackung «Qualität und Wirtschaftlichkeit in der Krankenversicherung». ■



Wer die freie Arztwahl erhalten will, sagt am 1. Juni NEIN zur Mogelpackung «Qualität und Wirtschaftlichkeit in der Krankenversicherung».

# Hilfe für Kambodschas Waisenkinder

Das von den zahnmedizinischen Kliniken der Universität Basel angeregte und unterstützte kinderzahnmedizinische Hilfsprojekt in Kambodscha führte im Sommer 2007 erneut vier Studentinnen und Studenten für einen einmonatigen Hilfseinsatz in dieses Land. Über 500 Kinder aus Waisenhäusern konnten dank dem studentischen Engagement teilweise erstmals zahnmedizinisch versorgt werden.

Urs Laederach

Zeynep Altay, Heidi Keller, Florian Gfeller und Marc Zehnder heissen die vier Absolvierenden des 5. zahnmedizinischen Jahreskurses, die sich nach erfolgreichem 3. Propädeutikumskurs zu einer abenteuerlichen Reise nach Kambodscha entschlossen haben. Ihr lobenswertes Ziel: möglichst vielen Waisenkindern dieses armen Landes eine professionelle zahnmedizinische Versorgung angedeihen zu lassen. Zum Erfolg dieses Projektes hat die Universität Basel mit ihrer Spende von gebrauchten Instrumenten sowie mit personeller und finanzieller Unterstützung bei der weiteren Sponsorensuche wesentlich beigetragen. Auch die SSO sowie andere Institutionen und Unternehmen belohnten das Engagement der angehenden Zahnärztinnen und Zahnärzte mit einem finanziellen Beitrag. Aus dem Reisebericht der vier Mutigen:

## Abenteuer in Kambodscha

«Nach erfolgreichem Bestehen des 3. Propädeutikumskurses und zahlreichen Erzählungen des vorangegangenen Jahreskurses über ihre Abenteuer in Kambodscha hat uns der Gedanke eines solchen Hilfseinsatzes im letzten prüfungsfreien Sommer fasziniert. So haben wir uns entschieden, nach erfolgreicher Finanzierungs- und Materialsuche für einen Monat nach Kambodscha zu reisen. Aufgrund der vielen eingegangenen Spenden plagten uns zunächst logistische Probleme, musste doch sämtliches

Material nach Kambodscha verfrachtet werden. Dies führte dazu, dass unser eigenes Hab und Gut auf ein minimales Handgepäck beschränkt werden musste. Nach 22 anstrengenden Flugstunden landeten wir endlich in Phnom Penh. Dort wurden wir herzlich von Frau Dr. Monika Suorn und ihren vier Zahnmedizinistudentinnen begrüsst. Ohne Rast ging es gleich weiter zum gemeinsamen «Frühstück», welches aus für uns gewöhnungsbedürftigen Zutaten bestand. Der etwas verstimmte Magen sollte das Vorhaben jedoch nicht zum Scheitern bringen, und wir begaben uns auf holprigen Strassen in einem Minibus nach Svay Rieng an der Grenze zu Vietnam. Dort besuchten wir das erste Waisenhaus der Organisation ASPECA.

## Kleine Klinik – grosse Augen

Beim Einrichten unserer mobilen Klinik, welche in einem Minibus Platz fand, wurden wir sofort von einer neugierigen Kinderschar umringt. Mit freundlich lachenden Gesichtern bestaunten sie die für sie so fremd aussehenden Geräte und konnten es kaum erwarten, bis die ersten Behandlungen begannen. Nach einer ersten Befundung durch Frau Dr. Suorn warteten die Kinder mit grossen Augen brav auf ihren Stühlen. Nun wurde auch von uns etwas verlangt, und die Behandlungsplätze konnten mit Hilfe der kambodschanischen Studenten in Betrieb genommen werden. Bei der ersten Station wurden Zahnreinigungen sowie Fluoridbehandlungen durchgeführt. An zwei anderen wurde gebohrt und gefüllt und an der letzten extrahiert. Die sehr primitiven Arbeitsbedingungen und die verfügbaren einfachsten Instrumente stellten uns immer wieder vor neue Herausforderungen. So mussten die Kinder während der Behandlung jeweils in einen Eimer spucken, da es keine Saugeinrichtung gab. Auch waren wir mit andern klinischen Bildern konfrontiert, als wir sie bisher in unserer kurzen Erfahrungszeit gesehen hatten. Interessant waren die vielen Fälle von Hyperdontie: wir sahen eine grosse Anzahl von Mesiodens und auch einige Paramolaren. Tragisch waren auch die vielen aggressiven Parodontitiden, die wir bei einigen sehr jungen Patienten diagnostizieren mussten. Aufgrund unseres kurzen Aufenthaltes konnten sie leider nur mit einmaligem Scaling – und somit nicht suffizient – behandelt werden. Die Tapferkeit der Kinder belohnten wir mit kleinen Spielsachen und den wenigen kambodschanischen Wörtern, die wir jeweils beim Abendessen von den fleissigen Studenten erfragten. Nach den Behandlungen instruierten wir die Kinder mittels erklärender Plakate auf Kambodschanisch hinsichtlich ihrer Mundhygiene. So versuchten wir ihr Verständnis für die Prävention zu wecken. Als zusätzliche Motivationshilfe verteilten wir jeweils eine Zahnbürste und Zahnpaste.



Arbeitsbedingungen wie Instrumente stellten uns vor neue Herausforderungen ...



Immer wieder empfangen uns  
Herzlichkeit und Dankbarkeit.

### Intelligent und aufmerksam – aber ohne Perspektiven

Unsere weitere Reise führte uns in die drei benachbarten Provinzen Prey Veng, Takeo und Kampong Speu. Immer wieder empfangen uns die selbe Herzlichkeit und Dankbarkeit. Unsere freie Zeit verbrachten wir mit den Kindern bei Spielen wie Fangis, Fussball, Frisbee oder Memory, wobei sie die fremden Europäer riesig amüsierten. Beim Memoryspielen fiel uns auf, wie intelligent und aufmerksam diese Kinder waren; umso bedrückender war die Tatsache, dass es sehr schlecht um deren Lebensperspektiven stand. Ihre Fröhlichkeit und Spontaneität täuschten hingegen darüber hinweg. Eines Abends wurden wir in einem Kinderheim von einer traditionellen Tanz- und Gesangsaufführung überrascht – dies war das Dankeschön der Kinder für unsere Hilfe. Begeistert folgten wir der kulturellen Darbietung, bis wir selber auf die Tanzfläche gezerrt wurden. Es folgte eine genaue Instruktion der Tanzschritte und der dazugehörigen traditionellen Handbewegungen. Obschon wir bereits nach dem ersten Lied schweissgebadet waren, konnte niemand von uns vor Ablauf der nächsten zwei Stunden kneifen. Klitschnass und völlig erschöpft kehrten wir an diesem Abend in unser Hotel zurück.

### Hilfe gibt es nie genug

Vor Ort hatte eine Schule mit 400 Kindern von unserem Projekt Wind bekommen und uns um Hilfe gebeten. Aufgrund von Zeit- und Materialmangel konnten wir jedoch nur die nötigsten Behandlungen – vor allem Extraktionen – durchführen. Auf einem Markt wurden noch zusätzliche Zahnpasten für diese Kinder besorgt. Sogar am Sonntag nahmen die Kinder den beschwerlichen und für manche weiten Weg in Kauf, um sich behandeln lassen zu können. Uns begleitete auch eine Ärztin, die sich um die Gebrechen der Kinder und ihrer Angehörigen kümmerte.

An den freien Tagen hatten wir die Möglichkeit, uns in der Hauptstadt umzusehen und interessante Sehenswürdigkeiten wie den Königspalast zu besuchen. Besonders einschneidend empfanden wir den Abstecher in das Genozid-Museum, das uns Einblicke in die Schreckensherrschaft der Khmer Rouge und in die leidvolle Geschichte Kambodschas gewährte. Die freien Tage gaben uns aber auch die Möglichkeit zur Erholung – zum Beispiel von den Strapazen auf dem stillen Örtchen, an das einige von uns infolge der kambodschanischen Hygieneverhältnisse gefesselt waren. Zurückblickend sind wir aber sehr dankbar, solch eindrückliche Erfahrungen gemacht haben zu dürfen und hoffen inständig, dass dieses Projekt auch in den kommenden Jahren auf Anklang bei den Studenten stösst. Denn nur so können all die Waisenhäuser im Dreijahresturnus besucht werden». ■



Dank der Mithilfe unserer kambodschanischen  
Kollegen konnten wir unseren Einsatz erfolgreich  
durchführen.

### IMPRESSUM

**Herausgeberin** Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO **Redaktion** Felix Adank, Frauke Berres, Philipp Häring, Urs Laederach, Marco Tackenberg **Redaktionsadresse** Presse- und Informationsdienst SSO, Postfach, 3000 Bern 8, info@sso.ch/www.sso.ch **Grafisches Konzept** atelierrichner.ch **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 Institut Straumann AG in Basel herzlich für die Ermöglichung der Publikation dieser Ausgabe.

# ZUVERLÄSSIGKEIT AUF KNOCHENNIVEAU

STRAUMANN® BONE LEVEL IMPLANT

▪ **Bone Control Design™**

Optimieren Sie den Erhalt des krestalen Knochens dank Berücksichtigung biologischer Prinzipien

▪ **Consistent Emergence Profiles™**

Erfahren Sie die vereinfachte Weichgewebekonditionierung durch aufeinander abgestimmte Komponenten – von Beginn an

▪ **CrossFit™ Connection**

Fühlen Sie die Passung und Präzision der selbstführenden Verbindung

Mit SLActive Oberfläche



[www.straumann.ch](http://www.straumann.ch)

COMMITTED TO  
**SIMPLY DOING MORE**  
FOR DENTAL PROFESSIONALS