

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

## Die SSO zeigt Zähne

Die SSO zeigt Zähne, genauer gesagt: Krokodilzähne. Die im Herbst 2007 erfolgreich lancierte Profilierungskampagne wird diesen Juni 2008 fortgesetzt und dynamisiert: Die Sujets der Kampagne werden animiert und als kurze TV-Spots in die helvetischen Stuben gebracht. Dies, weil sich Zahnärztinnen und Zahnärzte der SSO in einem immer härteren Wettbewerb gegenüber in- und ausländischer Konkurrenz profilieren müssen: Zahnarztzentren und angebliche Billigketten bauen ihr Angebot in den bereits überversorgten Städten und Agglomerationen weiter aus. Dies ist Herausforderung und Ansporn für die Standesorganisation zugleich: Sie kann zeigen, dass ihre Mitglieder eine optimale zahnmedizinische Versorgung der Schweizer Bevölkerung gewährleisten – unter anderem mit nützlichen Informationen und Tipps für eine gute Mundhygiene. Sie will aber auch zeigen, dass das Label SSO für die Einhaltung bestimmter Qualitätsstandards steht.

Damit werden der Bekanntheitsgrad und das Vertrauen in die SSO gestärkt, die Patientinnen und Patienten für das Qualitätslabel SSO sensibilisiert. Damit sollen aber auch junge Zahnärztinnen und Zahnärzte für die SSO gewonnen werden: Eine Mitgliedschaft lohnt sich gleich mehrfach! Zum einen nützt die SSO-Dachkampagne auch dem künftigen Praxisinhaber, sofern er sich als SSO-Zahnarzt zu erkennen gibt. Zum andern ist eine SSO-Mitgliedschaft mit vielen Vorteilen verbunden: Nebst Rechtsberatung, Gratisbenützung des Zahnarzttarifs und standeseigenen Vorsorgeeinrichtungen gehört dazu auch die Wahrung der Standesinteressen gegenüber Politik und Wirtschaft. In Zeiten wie diesen ist es wichtig, Zähne zu zeigen – sind Sie dabei?



Dr. med. dent. Etienne Barras  
Leiter Departement Information SSO



Themen

RUND UM DIE PRAXIS

**Das erste Jahr:**  
**Praxisbesitzer-Erfahrungen** 2  
Der Erfahrungsbericht über das erste Jahr in der eigenen Praxis gibt Interessierten einige gute Tipps mit auf den Weg.

AUS DEN FAKULTÄTEN

**Interview mit**  
**Prof. Dr. med. dent. Urs Brägger** 5  
Synoptisches Behandlungskonzept der Studentenausbildung – Alltag an der Zahnmedizinischen Klinik der Universität Bern.

INTERNATIONAL

**Es gibt nichts Gutes, ausser man tut es** 7  
Die Aktion Altgold für Augenlicht des Schweiz. Roten Kreuzes konnte erstmals Zahnmedizinistudierenden der Uni Zürich präsentiert werden.

**Impressum** 7

# Das erste Jahr: Praxisbesitzer-Erfahrungen

Selbst nach eingehender Planung gibt es im Jahr nach der Praxiseröffnung viel zu erledigen und es gilt, Verantwortung zu übernehmen: Folgender Erfahrungsbericht über das erste Jahr als neuer Praxisbesitzer soll zukünftigen Übernahme- oder Neueröffnungskandidaten einige Tipps mit auf den Weg geben. Gleich vorweg: Patentrezepte gibt es natürlich keine; viele Wege führen bekanntlich nach Rom.

Philipp Häring



Verantwortungsbewusste Personalführung erfordert sowohl Kommunikations- wie auch Sozialkompetenz.

## Einleitung

In den letzten Ausgaben hat die dentarena verschiedene Aspekte beleuchtet, die es im Hinblick auf eine geplante Zahnarztpraxis-Eröffnung oder -Übernahme zu beachten gilt. Unternehmerische, wirtschaftliche Faktoren wurden diskutiert, die sorgfältig analysiert werden sollten und den zukünftigen Jungunternehmer vor neue Herausforderungen stellen: Während des Studiums wird dieses Wissen meistens nicht vermittelt; ist man als Assistenz Zahnarzt in einer Privatpraxis tätig, bekommt man die wirtschaftlichen Vorgänge oft nur am Rande mit.

## Kontaktpflege

Die kollegiale Kontaktpflege mit der lokalen Zahnärzteschaft (u.a. kantonale Zahnärztesgesellschaft) trägt viel dazu bei, wertvolle Erfahrungen auszutauschen und hilfreiche Tipps sowie Anregungen in Behandlungs- oder Versicherungsfragen zu erhalten. Dies eröffnet zudem die Möglichkeit, einen Kollegen als Aushilfe beispielsweise bei Abwesenheit infolge Fortbildung oder als Ferienvertreter für die Übernahme dringender Notfälle zur Verfügung zu haben.

## Strategie und Konzept: Bewährtes oder Mut zu Neuem?

Als frischgebackener Praxiseigentümer hat man eigene Visionen und Vorstellungen, wie die ideale Praxis aussehen sollte oder wie die Arbeitsabläufe optimal zu definieren sind. Bei einer Übernahme zahlt es sich aus, zumindest am Anfang, ein bis anhin bewährtes, bestehendes Konzept zu analysieren und auszuprobieren: Man sollte sich bewusst sein, dass Neues, gerade bei Langzeitpatienten, zuerst einmal Verunsicherung auslösen könnte. Das heisst im Umkehrschluss aber nicht, dass man zu Beginn nicht auch neue Konzepte ausprobieren kann. Eine Anpassung der Öffnungszeiten zum Beispiel kann in städtischen Gebieten mit mehr «Konkurrenz» Sinn ergeben. Auch viele Kollegen, die nicht in den Ballungszentren der grössten Schweizer Städte arbeiten, haben gute Erfahrungen damit gemacht, die Praxis zumindest teilweise samstags geöffnet zu haben. Den goldenen Mittelweg zwischen «Bewährtem» und neuen Konzepten zu finden, ist nicht einfach und muss fallweise ausgelotet werden.

## Personalfragen

Über die eminente Bedeutung einer guten fachlichen und menschlichen (Stichwort Sozialkompetenz) Personalselektion wurde bereits berichtet. Ist ein neues Team zusammengestellt und/oder Personal übernommen worden, bewährt es sich, gemeinsam mit allen Teammitgliedern klare Kompetenzregelungen und Zielvereinbarungen festzulegen. Diese sind nicht in Stein gemeisselt und müssen von Zeit zu Zeit angepasst werden. Die Kommunikation ist dabei natürlich ein wichtiger Faktor. Selbst wenn man zur Genüge mit Arbeit eingedeckt ist, sollte man als «Vorgesetzter» immer regelmässig Zeit für Teamsitzungen einplanen. Mit der grossen Verantwortung einer Teamführung umzugehen, ist ein permanenter Lernprozess; vieles ist dabei «Learning by doing»; Hilfestellung können auch Skripten und Bücher aus der Wirtschaftswelt (Personalführung, Management, Delegation) oder entsprechende Fortbildungskurse vermitteln.

Eine lernende Dentalassistentin (früher: Lehrtochter) anzustellen, kann für viele Seiten eine Gewinnsituation darstellen. Neben dem wirtschaftlichen Aspekt der geringen Lohnkosten kann man einen neuen Arbeitsplatz schaffen und gewinnt bei entsprechenden Voraussetzungen und guter Eignung ein motiviertes neues, junges Teammitglied, das gezielt gefördert werden kann. Das gesamte Praxisteam muss natürlich gewillt und motiviert sein, gerade zu Beginn der Ausbildung mehr Zeit zu investieren. Als Zahnarzt muss ein entsprechender obligatorischer Berufsbildnerkurs absolviert werden, um überhaupt die kanto-

nalen gesetzlichen Voraussetzungen für eine Lehrbefugnis zu erlangen. Dieser dauert drei Tage und wird im Auftrag der SSO für alle deutschsprachigen Zahnärzte an einer kantonalen Berufsbildungsstelle, wo auch die Schule für Dentalassistentinnen untergebracht ist, durchgeführt (Modeco, Zürich, [www.modeco.ch](http://www.modeco.ch)). Dort werden gute Kenntnisse vermittelt, die generell auf das Personalmanagement angewendet werden können (unter anderem Lehr- und Lern-Psychologie).

### Versicherungsfragen

Der Aufwand, unzählige Versicherungen (berufliche Vorsorge, Haftpflicht-, Krankentaggeld-, Unfallversicherung etc.) individuell optimiert abzuschliessen, sollte nicht unterschätzt werden. Gerade in der Startphase einer eigenen Praxis zahlt es sich aus, alles aus einer Hand zu erhalten, respektive vieles bei der selben Versicherung abzuschliessen: Man hat nur einen Ansprechpartner und kann sich dem Kerngeschäft, der Behandlung von Patienten, widmen. Darüber hinaus lassen sich für den Abschluss mehrerer Produkte bei einer Versicherung Rabatte erzielen. Verbandslösungen, wie sie z.B. die SSO oder die Schweizerische Ärztekrankeasse anbieten, beinhalten attraktive Produkte zu guten Prämien.

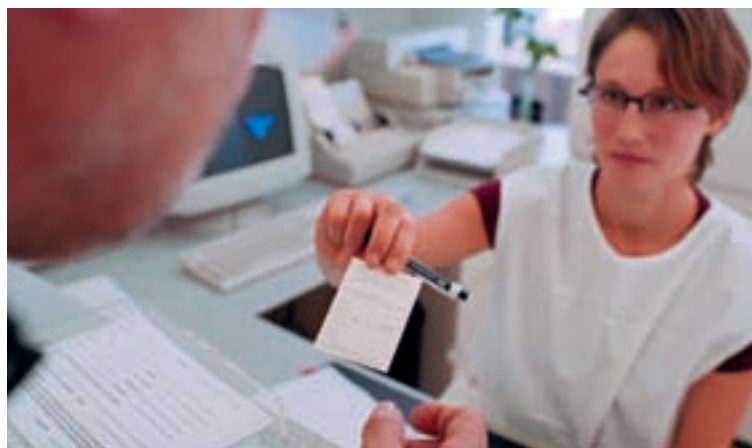
Das soll aber nicht bedeuten, dass es sich nicht lohnen könnte, Vergleiche zwischen verschiedenen Versicherern anzustellen; die Versicherungen können aber in einer ruhigeren Zeit als der Startphase einer Praxis immer noch angepasst, allenfalls auch gekündigt und gewechselt werden.

### Finanzielle Fragen

Bekannt sein dürfte, dass die Zahlungsmoral in der Schweiz im Durchschnitt des letzten Jahrzehnts gesunken ist. Häufig werden Schulden, gerade von der «jüngeren Generation», ohne grössere Bedenken in Kauf genommen. In einer Zahnarztpraxis

gilt es, neuen Patienten oder Notfallpatienten gegenüber grosse Vorsicht walten zu lassen und laufend eine gründliche Kontrolle der eingehenden Zahlungen vorzunehmen, um frühzeitig säumige Zahler zu identifizieren (Debitorenkontrolle).

Das Risiko eines Debitorenverlustes lässt sich minimieren, indem man ein Bonitätsprüfungssystem einsetzt oder einen Vorschuss verlangt. Bei grösseren Arbeiten empfiehlt sich vor Behandlungsbeginn eine Anzahlung von mindestens einem Drittel der voraussichtlichen Totalkosten. Traurig aber wahr: Leider gibt es so genannte «Praxispringer»: Patienten, die bis über beide Ohren verschuldet sind und die Gelegenheit beim Schopf packen, eine neueröffnete Praxis zu besuchen. Sie kommen in der Hoffnung, ohne Vorschuss behandelt zu werden. Rechnungen werden nicht bezahlt, allfällige Mahnungen und Beteiligungen werden bewusst in Kauf genommen, da, wenn überhaupt, zuerst andere Schulden abgebaut werden.



**Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser – beherzigenswerter Wahlspruch für jede Jungunternehmerin und jeden Jungunternehmer.**



**Wer kein ausgesprochener «Zahlenmensch» ist, sollte rechtzeitig nach einem vertrauenswürdigen Treuhänder Ausschau halten.**

### Treuhänder

Frühzeitig einen Treuhänder seines Vertrauens auszusuchen, ist wichtig: Dieser ist nicht nur für die Buchhaltung, die Jahresabschlüsse und die Steuererklärung zuständig, sondern kann einem auch behilflich sein beim Abschluss von Verträgen und in Finanzangelegenheiten im geschäftlichen wie im privaten Bereich.

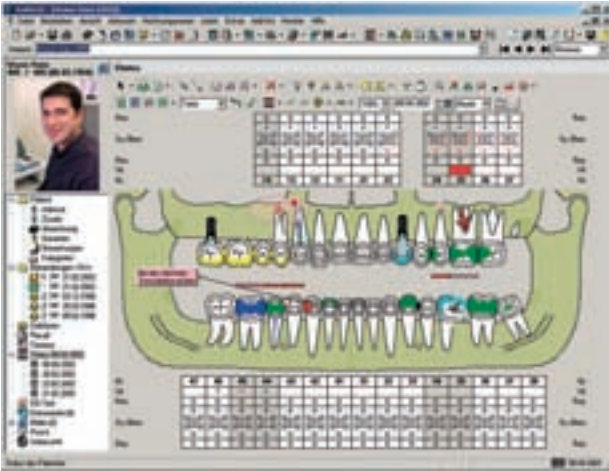
### Fazit

Die grosse Verantwortung, die man als neuer Praxisbesitzer aufgetragen bekommt, sollte nicht zur Last fallen, sondern stimulierend wirken; schliesslich besitzen nicht viele in der Berufswelt die Freiheit, eigene Entscheidungen zu fällen. Der Austausch mit Kollegen, Fachpersonen oder der Besuch von spezifischen Weiterbildungen unterstützen den Jungunternehmer in wichtigen Entscheidungsprozessen. Gewisse «Anfänger»-Fehler lassen sich selbst bei gewissenhafter und gründlicher Planung nicht vermeiden. Auch wenn der Businessplan und die Planung vor der Praxiseröffnung sorgfältig erarbeitet wurden, schadet es nicht, sich auch nach dem Praxisstart und einer guten Anlaufphase stetig dem Wandel der Zeit anzupassen, sein Konzept und seinen Betrieb zu analysieren und punktuell Optimierungen anzustreben; so hat man gute Aussichten, mit seinem Unternehmen bereits im ersten Jahr Erfolg zu haben und das Vertrauen der Patienten für sich zu gewinnen. ■

# 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 die Martin Engineering AG in den mehr als 26 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 volldigital, 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

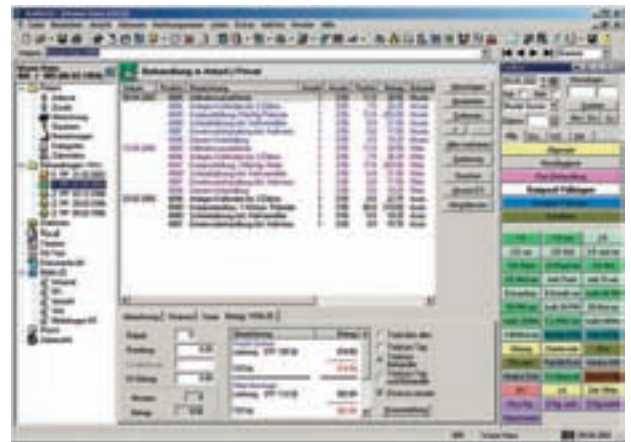
Schweiz gebräuchlichen digitalen Röntgensysteme mit einer passenden Schnittstelle integriert.

### 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 27 MitarbeiterInnen freuen sich auf Ihre Kontaktnahme.



**Martin Engineering AG**  
IT-Lösungen mit Biss für die Zukunft

# Synoptisches Behandlungskonzept der Studentenausbildung an der ZMK Bern

## Interview mit Prof. Urs Brägger

Frauke Berres

**Sehr geehrter Herr Prof. Brägger, die Universitäten stellen im Rahmen der Bologna-Reform ihre Studentenausbildung um.**

**Die ZMK Bern gestalten die klinische Ausbildung nach einem synoptischen Behandlungskonzept, welches bisher an den Schweizer Universitäten einmalig ist. Herr Prof. Brägger, wann haben Sie diese Unterrichtsmethode kennengelernt?**

Als Student im 5. Jahr durfte ich 1979/80 den Synopsiskurs kennenlernen. Damals war pro Student nur gerade ein Patient für diesen Kurs vorgesehen. In allen andern Kursen wurde im Blocksystem nur gerade klinikspezifisch ein Fach erlernt. Mit den Synopsispatienten ging man durch alle Fächer und konnte am Schluss noch eine Rekonstruktion im Prothetik- oder Kronen-Brücken-Kurs durchführen. Später haben wir im 5. Jahr dann je einen abnehmbaren oder einen fixen Fall oder noch besser einen gemischten Fall zugeteilt und betreut.

**Ist diese Art der Studentenbetreuung im Rahmen der Bologna-Reform entstanden?**

Diese Form des Unterrichts, die den Praxisalltag durchspielt, hat überhaupt nichts mit Bologna, sondern nur mit Case-based Learning zu tun, was heute als eine moderne, angesehene Form des Vermitteln von Können und Wissen aufgefasst wird.

**Was sind die wesentlichen Grundzüge des synoptischen Behandlungskonzeptes im Studentenkurs? Können Sie diese für uns kurz zusammenfassen?**

Vor einigen Jahren wurde das Zahnmedizinstudium reformiert; d.h. parallel zur Reform des Medizinstudiums wurden die Lerninhalte gestrafft, logischer aufeinander abgestimmt, und es entstand der gesamtschweizerische Lernzielkatalog, der uns heute wieder sehr dienlich ist. Praktisch der gesamte klinische Unterricht

wurde in der Form des Synopsiskonzeptes im 4. und 5. Studienjahr umorganisiert; d.h. die Studierenden erhalten eigentliche Sanierungspatienten zugeteilt und koordinieren die gesamte Planung und Betreuung von A–Z. Als Unterstützung sind Tutoren hausintern beigelegt. Im Kurs helfen auch externe Oberassistenten mit Tricks und viel Praxiserfahrung.

**Worin sehen Sie Vorteile eines solchen Konzeptes?**

Die Studierenden erlernen die verschiedenen Abläufe, wie sie in der Praxis erlebt werden. Die Patiententermine sind nicht auf wenige mögliche Zeitfenster limitiert. Instruktoren der verschiedenen Fächer stehen an mehreren Halbtagen zur Verfügung. Das Blocksystem ist aufgehoben; d.h. es kommt nicht mehr vor, dass z.B. 10 Wochen keine Kons mehr stattfindet.

**Jede positive Seite hat auch eine negative. Welche Schwierigkeiten ergeben sich?**

Die Studierenden des 4. Studienjahres sind anfangs mit den klinischen und organisatorischen Problemen überfordert – dies trotz eines intensiven zweiwöchigen Vorprogramms. Es braucht enorm viel Koordination und Flexibilität bei den Oberassistenten und Instruktoren. Das grösste Problem ist aber, genügend geeignete Fälle für die Kurse rekrutieren zu können.



Prof. Dr. med. dent. Urs Brägger, Leiter der Abteilung für Kronen- und Brückenprothetik der Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Bern.

**Ist die Patientenbehandlung durch die direkte Zusammenwirkung der einzelnen Fachdisziplinen effizienter und sogar besser geworden?**

Eine kompetente Beratung durch Spezialisten der verschiedenen Fächer ist fast immer möglich. Gut organisierte Studenten können viel profitieren. Wer undiszipliniert arbeitet und nicht gut plant, gerät leicht ins Hintertreffen. Die Studierenden tragen also sehr viel Eigenverantwortung.

«Das synoptische Behandlungskonzept hat nichts mit der Bologna-Reform, sondern nur mit dem Case-based Learning zu tun.»

### Wie reagieren die Patienten auf diese Zusammenarbeit?

Im Allgemeinen entwickelt sich zwischen den Patienten und den Studierenden ein richtiger Pakt. Nirgendwo kriegen die Patienten eine so gründliche Sanierung zu so einem Preis – nur die Zeit muss zur Verfügung stehen.

So können wir auch die Ressourcen, d.h. die Instrukoren gezielter auf ein Fach während beschränkter Zeit konzentrieren.

- Im 5. Jahr gibt es für mich nur die Form des Synopsiskurses.

- Für die Studierenden sollte eine KG erstellt werden. Die Kliniken werden sich hoffentlich einmal auf diese Vereinfachung für die Studenten einigen können.
- Viel Zeit geht für die Studenten auch verloren, weil sie für die Fallplanungen mit mehreren OA's Besprechungen führen müssen. Auch dies könnte mit guter Planung optimaler gestaltet werden.

«An der Uni Bern können wir seit Jahren auf die Mithilfe kompetenter externer Zahnärzte zählen.»

### Gab es im Rahmen der Umstellung viele Veränderungen sowohl für Dozierende als auch für die Assistierenden/Oberassistierenden? Waren Sie vermehrt auf die Hilfe von externen Kräften angewiesen?

Von jeher sind wir an der Uni Bern in der glücklichen Lage, uns auf die Mithilfe äusserst kompetenter externer Zahnärzte verlassen zu können. Dies ist geradezu Tradition. Eine Ausbildungsqualität, die wir nicht missen wollen.

### Was wäre Ihr persönlicher (Verbesserungs-)Wunsch für die Zukunft? Haben Sie sogar eine Vision, wie die Studentenausbildung in den nächsten zehn Jahren aussehen sollte?

Meine Wünsche sehen wie folgt aus:

- Wir dürfen den Studierenden im 4. Jahr ruhig wieder etwas kleinere Aufgaben zuteilen, z.B. ein schon vorbereiteter Patient, an welchem nur noch ein Abschnitt der Behandlung im Kurs durchgeführt wird. Dies, um die Komplexität zu reduzieren.



Hier geht's zur Domäne von Prof. Brägger: Eingang der Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Bern.

## IMPRESSUM

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

## Definition Synoptisches Behandlungskonzept

Konsequente Sanierung der Zähne und des Zahnhalteapparates unter Einbezug aller zahnärztlicher Disziplinen (systematische Behandlung):

- Eingehende, gründliche Untersuchung und Befundaufnahme
- Sanierung aller behandlungsbedürftiger Zähne
- Überprüfung der ursprünglichen Planung nach jedem Behandlungsabschnitt und gegebenenfalls Anpassung
- Ästhetische, langfristig erfolgreiche Rekonstruktion fehlender oder erkrankter Zähne

# Es gibt nichts Gutes, ausser man tut es

**Am 2. April haben die Verantwortlichen des Schweizerischen Roten Kreuzes (SRK) die Aktion Altgold für Augenlicht erstmals Zahnmedizinstudenten der Universität Zürich präsentieren dürfen. Die vom Thurgauer Zahnarzt Dr. Max Schatzmann ins Leben gerufene Aktion Zahngold zeichnet sich durch ihre lebenserhaltende Hilfe bei den Betroffenen sowie grosse Kosteneffizienz aus. Nun wartet das SRK nur darauf, dass auch die Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Zürich beim Projekt mitmachen.**

Anna-Christina Zysset

«Es gibt immer wieder Namen, die unverrückbar mit einer bestimmten, unverwechselbaren Tat, einer Aktion oder einer Idee verknüpft bleiben. Der Name Schatzmann wird in Zukunft dazu gehören. Es brauchte viel Überzeugungskraft, bis die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft und das Schweizerische Rote Kreuz im Jahre 1980 bereit waren, seinen Plan zu unterstützen: Zahngold, das nach der Extraktion von Zähnen anfiel, sowie Gold von nicht mehr gebrauchtem Schmuck zu sammeln und den Erlös augenmedizinischen Programmen zur Verfügung zu stellen.» Dies ein Auszug aus dem Nachruf von Eugen Ettlin für den am 11. Dezember 2007 verstorbenen Philanthropen und Humanisten.

«Max reiste gerne und tat es mit offenen Augen», so die Darstellung seines Thurgauer Kollegen. «Er sah die Not in den Entwicklungsländern und versuchte mit seiner Aktion wenigstens jenen erblindeten Menschen das Augenlicht wieder zu verschaffen, bei welchen dies medizinisch mit einfachen Eingriffen wie der Staroperation möglich war.» Dass Schatzmann sich vom SRK überzeugen liess, den Erlös aus Zahngold dem Augenprojekt zu widmen und damit blinden und von Blindheit bedrohten Menschen zu helfen, anstatt zahnmedizinische Hilfe anzubieten, ist das grösste Geschenk für die Armen Afrikas und Asiens. Mit den Altgold-Spenden konnten allein im Jahr 2007 300'000 Menschen untersucht und behandelt werden. Für 17'750 Erblindete oder stark Sehbehinderte bedeutet die Operation des «grauen Stars» eigenständiges Leben.

## Mit offenen Augen durch die Welt gehen

Weltweit sind 37 Millionen Menschen blind. Bei acht von zehn Erblindeten hätte das Augenlicht bewahrt werden können. Infolge Armut und Unterernährung leiden sie an Augenkrankheiten, gangränöser Stomatitis (Noma) und weiteren grässlichen Krankheiten. Als wäre das Leid nicht gross genug, erlauben sich die reichen Länder dieser Welt z.B. mit sogenanntem Bioethanol lebensnotwendige Nahrungsmittel dem Automotor zu verfüttern. Seit die Vereinigten Staaten gesetzlich verankert haben, dass 1/5 des Treibstoffes aus nachwachsendem Pflanzen gewonnen werden muss, sind die Nahrungsmittelpreise ins Unermessliche gestiegen. Nebst zusätzlicher Erwärmung der Erde und Abholzung des Amazonas steigt auch die Zahl der Ärmsten auf dieser Welt beängstigend. Ein Grund mehr, diesen Menschen zu helfen, z.B. mit der vorbildlichen Aktion Altgold für Augenlicht und kritischem Denken gegenüber unserem wirtschaftlichen Handeln.



**Beatrix Spring, Spendenleiterin der Aktion Altgold für Augenlicht, betreut das Projekt seit seinen Anfängen. Ihr ist es gelungen, Cendres et Métaux SA als Sponsor zu gewinnen, welche das Altgold einsammelt und schmilzt.**

## Ausser man tut es

Als Zahnärztinnen und Zahnärzte können Sie Ihren Patientinnen und Patienten das gelbe Sammelkuvert abgeben, damit diese uns das extrahierte Zahngold, ihren alten Goldschmuck oder sonstige Edelmetalle zuschicken können. Sie haben auch die Möglichkeit, das gesammelte Zahngold aus Ihrer Praxis direkt an das Schweizerische Rote Kreuz in Bern zu senden zugunsten «Augenlicht schenken». Mit dem Erlös aus der Aktion werden Staroperationen und Augenkontrollen durchgeführt, Brillen abgegeben und die Bevölkerung aufgeklärt. Mit nur 50 Schweizerfranken kann eine Katarakt-Operation durchgeführt werden. Damit schenken Sie einem Mitmenschen ein neues Leben. Es gibt nichts Gutes, ausser man tut es! ■

# *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