

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

## Macht entsteht, wenn Menschen gemeinsam handeln

Die SSO ist ein Verband. Was zeichnet einen Verband aus? Er hat eine wichtige politische Rolle: Die SSO muss die Interessen ihrer Mitglieder kennen, bündeln und sie wirksam in den politischen Prozess einbringen. Ziel ist, eine gemeinsame Verbandsstrategie nach aussen zu erreichen. Dies betrifft zum Beispiel Tarifverhandlungen, Gesetzgebungsprozesse oder die Gesundheitspolitik. Die Bündelung der Interessen ist unumgänglich, wenn politisch etwas erreicht werden soll. Dies kann nur gelingen, wenn ein steter Dialog mit den Mitgliedern geführt wird. Nicht zuletzt aus diesem Grund hat SSO-Präsident François Keller die intensive Kommunikation mit den Mitgliedern zu einem Schwerpunkt seiner Präsidentschaft gemacht.

Diese Arbeit verlangt ein hohes Engagement der Beteiligten. Und damit sind wir bei einem weiteren Merkmal eines Verbandes: Verbände sind Organisationen, in denen die Mitglieder nicht durch Arbeitsverträge gebunden sind. Die meisten «Mitarbeitenden» sind Milizler und damit nicht weisungsgebunden. Umso wichtiger ist es, die Kommissionen und Vorstände der SSO mit den besten Persönlichkeiten zu besetzen. Nur sie können dem einzelnen Mitglied die Sicherheit vermitteln, gut vertreten zu sein. Was motiviert aber ein Mitglied, sich für Führungsaufgaben in einem Verband zur Verfügung zu stellen? Wer die Arbeit der zahlreichen SSO-Kommissionen miterlebt, weiss: Hier treffen sich Zahnärztinnen und Zahnärzte, die sich mit der SSO identifizieren und Zeit und Sachverstand einbringen, um die Interessen der Mitglieder wirkungsvoll zu vertreten. Nicht selten hört man die Meinung: «Ich konnte viele Jahre vom guten Umfeld der Zahnmedizin in der Schweiz profitieren – jetzt will ich etwas zurückgeben und mich für gute Arbeitsbedingungen für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte einsetzen.»

Um es mit der deutschen Philosophin Hannah Arendt zu sagen: «Macht entspringt der menschlichen Fähigkeit, sich mit anderen zusammenzuschliessen und im Einvernehmen mit ihnen zu handeln.» Tun Sie es. Treten Sie der SSO bei. Engagieren Sie sich für die Zahnmedizin in der Schweiz!



Marco Tackenberg, Presse- und Informationsdienst SSO



Themen

AUS DER PRAXIS

**Der Zahnarzt ist auch Unternehmer (Teil 3)** 2

Im vielfach hektischen Praxisalltag geht oft vergessen, dass an jedem Zahn ein Mensch hängt. Die erfolgreiche Kommunikation mit Patientinnen und Patienten muss deshalb unterschiedlichste Faktoren berücksichtigen.

SSO – UNSER VERBAND

**Finanzielle Kompensation zahnärztlicher Leistungen zulasten der Sozialversicherungen** 6

Der Vertrag der SSO über die Honorierung zahnärztlicher Leistungen zulasten der Sozialversicherungen stammt aus dem Jahr 1992. Am SSO-Kongress 2009 in Interlaken präsentierte Dr. Christian Bless den Ist- und Sollzustand der zahnärztlichen Leistungsabgeltung.

AUS DEN FAKULTÄTEN

**Umbau an den ZMK Bern** 7

Nach den Umbauten der Abteilung für Kinderzahnmedizin und der Abteilung für Kronen- und Brückenprothetik (siehe Dentarena Nr. 3 und Nr. 4 2009) erstrahlt nun der Behandlungssaal der Klinik für Kieferorthopädie in neuem Glanz.

**Impressum** 6

# Der Zahnarzt ist auch Unternehmer

## Teil 3 (Schluss): Grundlagen der Kommunikation als Basis für Patientengespräche

**Im Praxisalltag, in dem es oftmals hektisch zugeht und viele Patienten versorgt werden müssen, fällt es nicht immer leicht, über die Mundhöhle hinauszublicken und zu erkennen: An jedem Zahn hängt ein Mensch. Ein Mensch mit ganz unterschiedlichen Ängsten, Wünschen und Vorstellungen.**

Christa Maurer

Warum Patienten zum Zahnarzt gehen, ist relativ klar: Sie haben entweder so viel Verständnis für ihre Gesundheit, dass sie zu regelmässigen Kontrollen erscheinen, oder aber sie haben Probleme, wie z.B. Schmerzen. Der tägliche Umgang mit Patienten im Praxisbetrieb erscheint in dem einen Fall einfacher, in dem anderen gestaltet er sich schwieriger. Doch was für das Behandlungsteam alltäglich ist, ist es für die Patienten noch lange nicht. Deshalb muss man sich immer wieder bewusst machen, was die Patienten empfinden, was deren Bedürfnisse sind und wie man erreichen kann, dass sie sich wohl fühlen. Ein weiterer ganz wichtiger Schritt ist herauszufinden, wie man die richtige Ansprache findet, damit der Patient den Zahnarzt und den Nutzen der Behandlungsmassnahme oder die Wichtigkeit der Mitarbeit auch versteht.

### Patientenwahrnehmung

Immer wieder fällt mir auf, dass man sich vor dem Patienten so benimmt, als ob dieser gar nicht da wäre. Auch wenn man es nicht böse meint, sollte man nicht vergessen, dass er derjenige ist, der im Mittelpunkt stehen müsste, denn er ist es, der den wirtschaftlichen Erfolg ausmacht und schliesslich jedem Praxismitglied das Gehalt bezahlt. Und versuchen Sie sich hin und wieder vorzustellen, an seiner Stelle auf dem Behandlungsstuhl zu sitzen und sich in ihn hineinzusetzen. Der Patient hat nichts zu tun, ist vielleicht sogar ängstlich, all seine Sinne sind angespannt. In dieser Situation nimmt man so allerhand wahr, zum Beispiel Gerüche, Geräusche, Stimmungen, Sprache – vor allem aber,

- wie vor dem Patienten geredet wird,
- wie mit dem Patienten geredet wird,
- wie über andere geredet wird und
- wie miteinander geredet wird.

Der Besuch beim Zahnarzt und die Behandlung insbesondere sind für viele Patienten mit grossem Stress verbunden. Deshalb ist es besonders wichtig, einfühlsam mit ihnen umzugehen. Das beginnt bereits am Empfang. Holen Sie den Patienten persönlich vom Wartezimmer ab. Der Patient wird für jedes freundliche Wort und jede Ablenkung dankbar sein, vor allem aber dafür, dass noch kein voll bestücktes Instrumententablett vor ihm liegt.



**Ein Zahnarztbesuch ist für viele Patienten stressig – Einfühlungsvermögen ist bereits am Empfang gefragt: holen Sie Ihre Patienten persönlich vom Wartezimmer ab.**

Er wird es weiterhin zu schätzen wissen, dass man freundlich mit ihm spricht, «demaskiert» und nicht hinter dem Behandlungsstuhl stehend, sondern auf gleicher Höhe, von Angesicht zu Angesicht. Damit er weiss, was mit ihm geschieht, sollte jeder Behandlungsschritt erklärt werden. Aber vermeiden Sie es, dem Patienten Fragen zu stellen, die er nicht mehr beantworten kann, weil sein Mund bereits mit Watterollen und Speichelsauger gefüllt ist.

### Was ist Kommunikation?

Wenn man eine Umfrage starten würde, um zu erfahren, was unter Kommunikation zu verstehen ist, würde man wohl als häufigste Antwort «Senden und Empfangen von Nachrichten» erhalten. Klingt eigentlich ganz einfach und logisch. Doch kein Mensch versteht und empfindet den Inhalt einer Nachricht genau so, wie der Sender die Nachricht beabsichtigt hat, selbst wenn er sich ganz klar ausdrückt. Jeder Mensch verbindet etwas anderes mit den Botschaften, die bekanntermassen nicht nur

durch das gesprochene Wort ausgesendet werden. Was er damit verbindet, hängt mit seinen persönlichen Erfahrungen, Vorurteilen und Wertvorstellungen zusammen. Jeder Gesprächspartner hat also seinen eigenen Blickwinkel. Dabei läuft jede Kommunikation auf der Inhalts- und der Beziehungsebene ab, d.h. die Gesprächspartner tauschen gleichzeitig auf zwei Ebenen Signale aus. Die Inhaltsebene liefert die Sachinformationen, die Beziehungsebene drückt all das aus, was emotional zwischen den Gesprächspartnern abläuft, z.B. Klima, Körpersprache, Stimme. Es kommt häufig zu Missverständnissen, weil Signale unterschiedlich gedeutet werden. Dies geschieht, weil bei allen Menschen durch das, was wir hören, «Bilder» in unseren Köpfen ausgelöst werden. Wobei Gesprächspartner A nicht die gleichen Bilder mit sich herumträgt wie Gesprächspartner B.

## Fragetechniken

Gerade im Beruf des Zahnarztes ist es von grosser Bedeutung, die richtigen Fragen zu stellen, um zielführende Antworten zu erhalten. Zunächst einmal führen nur «gute» Fragen zur gewünschten Antwort. Gute Fragen zeichnen sich dadurch aus, dass sie

- klar und unmissverständlich formuliert sind,
- zum richtigen Zeitpunkt gestellt werden,
- dem Gesprächsziel dienen,
- das Gespräch weiterbringen,
- Empathie erkennen lassen und
- die Bereitschaft zum Antworten fördern.

In anderen Worten ausgedrückt: Unpräzise und mehrdeutige Fragen werden niemals zu eindeutigen Antworten führen. Wird eine Frage zum falschen Zeitpunkt gestellt, wirkt sie störend. Werden wertende, aggressive oder verletzende Fragen gestellt, entstehen Widerstände. Eine gut formulierte Frage fördert die Kommunikation zwischen Zahnarzt und Patient. Sie signalisiert Interesse und Verständnis und löst weder Ängste noch Schamgefühle aus.

## Aktives Hinhören

Eigentlich sollte das Hören ganz einfach sein, denn schliesslich hat uns die Natur mit zwei Ohren und nur einem Mund ausgestattet. Doch in der Realität ist die mündliche Verständigung nicht immer einfach, weil wir manchmal Mühe haben zu sagen, was wir meinen, aber auch deshalb, weil wir nur miteinander reden und oftmals nicht aufeinander hören. Aktives Hinhören heisst, sich in den Partner hineinzusetzen, ihm die volle Aufmerksamkeit zu schenken und dabei nicht nur auf Inhalte zu achten, sondern auch die Zwischentöne wahrzunehmen. Durch Körpersprache und Reaktion wird dem Gesprächspartner mitgeteilt, dass es im Augenblick nichts Wichtigeres gibt als ihn. Aktives Hinhören hat also mit echtem Interesse zu tun und ist somit ein wichtiger Bestandteil der Zahnarzt-Patienten-Kommunikation. Zu den Regeln des aktiven Hinhörens gehört selbstverständlich,

- dass nicht nebenbei telefoniert oder Schreibkram erledigt wird,
- dass Blickkontakt gehalten wird und dem Gesprächspartner die volle Aufmerksamkeit zukommt,

- dass Störungen vermieden werden, z.B. Mitarbeiter, die in die Besprechung «platzen», um einen wartenden Patienten anzukündigen oder ein Rezept zu unterschreiben zu lassen,
- dass dem Gesprächspartner geduldig zugehört und er dabei nicht unterbrochen wird.

## «Regeln» und Vorbereitung des Beratungsgesprächs

Immer wieder höre ich von Patienten, dass sie nicht verstanden haben, was der Zahnarzt erklärt hat. Hier liegt die grosse Gefahr, dass der Patient eine sinnvolle und notwendige Behandlungsmassnahme ablehnt oder dass der Patient sich eine neue Praxis sucht. Das lässt sich vermeiden: Nehmen Sie sich Zeit für ein solches Gespräch. Wichtige Gespräche – zu denen das Patientenberatungsgespräch unbedingt gehört – sollten niemals zwischen Tür und Angel geführt werden. Hier wird die Basis für die Entscheidung des Patienten gelegt. Nur wenn er wirklich verstanden hat, was die Behandlungsmassnahme bedeutet, er die Risiken, aber auch die Nutzen erkennt, ist er bereit, in seine Zähne zu investieren. Beantworten Sie deshalb allfällige Fragen geduldig – diese Zeit ist gut investiert.

## Vorbereitung

Neben der Investition in die Zeit ist die Vorbereitung ein weiteres wichtiges Kriterium, um erfolgreich zu beraten. Wer unprofessionell Beratungsgespräche führt, verschenkt Geld oder lässt enttäuschte Patienten zurück. Damit die Patienten die Behand-



**Sich mit Patienten zu verständigen, ist nicht immer einfach. Nur wer aktiv hinhört, dem Patienten die volle Aufmerksamkeit schenkt und auch Zwischentöne wahrnimmt, beugt Missverständnissen vor.**

# Roxolid™ von Straumann – exzellente Osseointegration und hohe Festigkeit

**Das neue Hochleistungsmaterial Roxolid™ von Straumann für Dentalimplantate wurde für erhöhte Zuverlässigkeit und Vertrauen geschaffen. Implantate mit kleinem Durchmesser könnten neue Behandlungsmöglichkeiten eröffnen und aufgrund kürzerer Behandlungszeiten zur Kostenreduktion beitragen.**



Roxolid™ – eine Legierung aus den Elementen Titan und Zirkonium – weist eine erheblich grössere Zug- sowie Dauerfestigkeit auf als Grad 4-Reintitan, welches derzeit als das Material der Wahl für Implantate gilt. Präklinische Studien haben zudem ergeben, dass Roxolid auch besser in den Knochen einwächst als Reintitan.

## **Straumanns bislang grösstes klinisches Programm**

Roxolid wurde einem umfangreichen klinischen Studienprogramm in neun Ländern unterzogen. Bei einer Beteiligung von 60 Zentren und mehr als 300 Patienten handelt es sich um eines der grössten klinischen Forschungsprogramme, die je von einem Unternehmen für Dentalimplantate vor der Markteinführung durchgeführt wurden. Präklinische sowie klinische Berichte wurden von führenden Forschern an wichtigen

Kongressen bereits vorgestellt.

In einer randomisierten kontrollierten klinischen Studie an acht europäischen Zentren wurden bei 91 zahnlosen Patienten jeweils ein Roxolid SLActive Test-Implantat und ein Titan SLActive Kontroll-Implantat als Basis für eine herausnehmbare Prothese eingesetzt. Nach einem Jahr hatten bei 89 kontrollierten Patienten mit 178 Implantaten nur zwei Titanimplantate und ein einziges Roxolid-Implantat nicht osseointegriert. Die Auswertung nach einem Jahr zeigte auch nur minimale Veränderungen in der krestalen Knochenhöhe – die Unterschiede waren statistisch nicht signifikant.

In einer Anwendungsbeobachtung in mehr als 50 Zentren in Europa und Nordamerika mit 235 Patienten wurde das Abschneiden von Roxolid in der täglichen klinischen Praxis geprüft. In fast 40 Prozent der Fälle eröffneten sich dank der 3,3-mm-Implantate neue, einfachere Behandlungsmöglichkeiten, wo mit Implantaten grösseren Durchmessers ein Knochenaufbau nötig gewesen wäre. Nur zwei Implantate heilten nicht in den Knochen ein. Diese aussergewöhnliche Erfolgsrate ist deshalb erstaunlich, weil die Studie unter Praxisalltags-Bedingungen auch bei Patienten mit erhöhtem Risiko durchgeführt wurde.

## **Das Potenzial kleinerer Implantate**

Patienten fürchten oft die Zahnbehandlung wegen der damit verbundenen Schmerzen, dem Zeitaufwand und der Kosten. Straumann ist überzeugt, dass Zahnärzte und Patienten in Zukunft in hohem Mass von den Vorteilen sicherer, hochstabiler Implantate mit kleinem Durchmesser – einer besseren Ästhetik, mehr Behandlungsmöglichkeiten, kürzeren Behandlungszeiten und reduzierten Kosten – und deren besseren Osseointegrationseigenschaften profitieren werden.

Roxolid Bone- und Soft Tissue-Level-Implantate von Straumann mit 3,3 mm Durchmesser sind auf dem gesamten europäischen Markt und in Nordamerika erhältlich.

**Bilder und weitere Informationen** sind erhältlich unter [http://straumann.imagedirector.net/albums?album\\_code=ph3ej3z5w54n](http://straumann.imagedirector.net/albums?album_code=ph3ej3z5w54n).



**Professionelle Patienten-beratung verlangt Vorbereitung: Halten Sie Informationsmaterialien bereit und veranschaulichen Sie Ihre geplanten Behandlungsschritte mit Bildern oder Modellen.**

lungshintergründe besser verstehen können, ist es hilfreich, Informationsmaterialien bereitzustellen: Abbildungen, Modelle, Computeranimationen, Studien, Vorher-Nachher-Fotos, Informationsblätter, die der Patient mit nach Hause nehmen kann, und eine Übersicht der Kosten. Es ist für die Gesprächsführung bedeutend, sich im Vorfeld Gedanken über die möglichen Argumente oder Einwände seitens der Patienten zu machen und entsprechende Nutzwargumente bereitzuhalten. Therapiealternativen helfen dem Patienten die Unterschiede der Behandlungsmöglichkeiten zu verstehen und die ihm am meisten zusagende Behandlung auszuwählen.

### **Persönliche Einstellung**

Bei jedem Beratungsgespräch sind auch Ihre Talente als Verkäufer gefragt. Das heißt, die Patienten müssen nicht nur umfassend informiert sein, Ihre Leistung muss auch noch «verkauft» werden. Denn vor dem Hintergrund der zunehmenden Konkurrenz und Marktkompetitivität ist das Verkaufen zur Notwendigkeit geworden. Ein solches Gespräch beginnt mit der richtigen persönlichen Einstellung; und zwar

- zum Produkt (also der zahnärztlichen Leistung),
- zum Patienten,
- zur Praxis,
- zum Mitarbeiter.

Wenn die Leistungen gut sind, man von der eigenen Arbeit, der seines Technikers und der Mitarbeiter überzeugt ist, strahlt man das auch aus – das «Verkaufen» ist bei guter Vorbereitung nur noch ein Kinderspiel.

### **Preis und Leistung verbinden**

Das «Verkaufen» ist gar nicht so schwierig wie in der Praxis oft angenommen. Einzig die Nennung des Preises scheint eine Hürde darzustellen – vor allem die Angst davor, dass der Patient

dann nein sagen könnte. Es gilt, die Alternativen bezüglich Preis und Leistung verständlich darzustellen, denn der Preis wird gleichermaßen vom Behandlungsaufwand wie vom Patientenutzen bestimmt. Ein selbstbewusster Umgang mit dem Preis ist unumgänglich. Lässt man sich Unsicherheiten anmerken, denkt der Patient, dass etwas nicht in Ordnung ist. Unweigerlich wird er dann aussprechen, wovor sich der unsichere Zahnarzt fürchtet: «zu teuer». Sollte dieses Argument genannt werden, ist dies kein Grund, schuldbewusst zusammenzucken. Womöglich war der Patient nämlich bereits bei einem anderen Zahnarzt, der ihm ein Angebot für eine Interimsversorgung (Zwischenlösung/Provisorium) gemacht hat. Den Unterschied zwischen Interims- und endgültiger Versorgung kann der Patient als Laie in der Regel nicht erkennen. Hier nachzuhaken, eröffnet die Chance, nochmals Aufklärungsarbeit zu leisten – selbstverständlich unter Hinweis auf die hochwertige Arbeit und den tadellosen Service der eigenen Praxis sowie auf die lange Lebensdauer der verwendeten Materialien.

### **Nein akzeptieren**

Sagt der Patient selbst bei einem gut vorbereiteten Beratungsgespräch «nein», ist das sein gutes Recht. Bedrängen Sie ihn nicht, dieses Nein heißt noch lange nicht, dass er die Behandlung nicht wünscht. Viele Gründe wie z.B. Angst vor Veränderungen oder finanzielle Sorgen können Anlass dafür sein. Geben Sie ihm Bedenkzeit, vielleicht hat er es sich bis zum nächsten Termin schon anders überlegt.

#### **Christa Maurer**

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



# Kostenübernahme von zahnärztlichen Leistungen durch die Sozialversicherungen: Stand und Aussichten

Anlässlich des SSO-Kongresses vom 4. Juni 2009 in Interlaken referierte Christian Bless, Präsident der Wirtschaftlichen Kommission (WiKo) der SSO, über den Ist- und Sollzustand der Abgeltung zahnärztlicher Leistungen durch die Sozialversicherungen. Dentarena hat die wichtigsten Aussagen von Christian P. Bless zusammengefasst.

Christian Bless, Urs Laederach

Heute fakturieren Zahnärztinnen und Zahnärzte SSO ihre Leistungen zulasten der Versicherungen auf Basis eines Vertragswerks, das 1992 zwischen der SSO und den Sozialversicherungen (Unfallversicherung, Militärversicherung, Invalidenversicherung, Krankenversicherung) abgeschlossen wurde. Tarifgrundlage dieses Vertrags sind ein Leistungskatalog mit Zeitmessung für jeden Behandlungsschritt und Erhebungen betriebswirtschaftlicher Daten der Zahnarztpraxis. Was damals ein hervorragendes, gerechtes Tarifwerk war, ist heute über viele Strecken überholt: Es enthält Leistungsziffern, die nicht mehr den aktuellen Behandlungsmethoden entsprechen, wohingegen moderne zahnärztliche Verrichtungen nicht tarifiert sind. Die Folge davon ist, dass immer mehr Zahnärztinnen und Zahnärzte zu Analogieziffern greifen müssen, um die heutigen Behandlungen kostendeckend abzurechnen. Dies führt zu intransparenter Rechnungstellung, zu Diskussionen mit den Kostenträgern und bedeutet einen grossen administrativen Mehraufwand. Aufgrund der Tatsache, dass der heute gültige Taxpunktwert für die Sozialversicherungen die Kosten der modernen Praxis bei Weitem nicht mehr zu decken vermag, muss der so entstandene Verlust mit einer Erhöhung des Privattaxpunktswerts quersubventioniert werden.

## Warum führt die SSO nicht neue, aktuelle Tarifziffern ein?

Da es sich um einen Vertrag mit den Versicherern handelt, müssen alle Änderungen mit den Tarifpartnern ausgehandelt werden und von den Behörden – im KVG letztlich sogar durch den Bundesrat – genehmigt werden. Dieses Prozedere erschwert rasche Aktualisierungen und verzögert die Umsetzung von dringenden Anpassungen. Seit einiger Zeit ist die wirtschaftliche Kommission nun daran, einen neuen aktuellen Leistungskatalog zu erarbeiten. Die

Arbeiten sind so weit fortgeschritten, dass in Kürze ein Entwurf zur Vernehmlassung an die Fachgesellschaften verschickt werden kann. Gleichzeitig wurde mit Hilfe einer anerkannten Treuhandgesellschaft eine aktuelle Betriebsdatenerhebung in der ganzen Schweiz durchgeführt. Diese Daten sind ebenfalls weitgehend gesammelt und werden jetzt ausgewertet. Mit diesen Unterlagen will die SSO den Hürdenlauf durch die verschiedenen Instanzen wagen und hofft, in absehbarer Zeit ein Resultat vorlegen zu können.

## Warum wird am System Taxpunktzahl und Taxpunktwert festgehalten?

Von verschiedenen Seiten wurde kritisiert, dass dieses System intransparent sei und ein reiner Zeittarif mit Verrechnung der verwendeten Materialien einfacher und besser verständlich wäre. Vorstand und WiKo sind der Meinung, dass dadurch keine Transparenz geschaffen wird und diese Art der Verrechnung sowohl für die Patienten als auch für die Behandler nicht gerecht ist. Das aktuelle System beruht ebenfalls auf einem Zeittarif – durch die kollektiven Zeitmessungen ergibt sich aber für jeden Behandlungsschritt ein über mehrere Behandler gemittelter Zeitaufwand. Der Patient bzw. der Kostenträger bezahlt einen auf faire Art ermittelten Zeitaufwand für die durchgeführte Behandlung. So ist der Patient nicht geprellt, wenn seine Zahnärztin, sein Zahnarzt – vielleicht weil sie oder er zu viel Zeit hat – sehr lange für eine Behandlung braucht. Im Gegenzug wird der routinierte und dadurch effizientere Behandler nicht für seine Behendigkeit bestraft. Vorstand und WiKo setzen alles daran, den Mitgliedern so bald wie möglich einen neuen, aktuellen und fairen Tarif vorlegen zu können; ein angesichts des aktuellen politischen Umfelds jedoch heikles und schwieriges Vorhaben.

## IMPRESSUM

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

Die Herausgabe von Dentarena ist nur dank Sponsoren möglich. Dentarena dankt der Institut Straumann AG in Basel herzlich für die Ermöglichung der Publikation dieser Ausgabe.

Christian P. Bless

Zahnarzt Dr. med. dent. Christian P. Bless ist Präsident der Wirtschaftlichen Kommission WiKo der SSO und Co-Präsident der Paritätischen Kommission MTK/BAMV-IV/Santésuisse/SSO. Er ist Privatpraktiker und Inhaber einer Zahnarztpraxis in Zürich.

# Umbau an den ZMK Bern beinahe abgeschlossen

Klaus Neuhaus

Nach den Umbauten der Abteilung für Kinderzahnmedizin und der Abteilung für Kronen- und Brückenprothetik (siehe Dentarena Nr. 3 und Nr. 4 2008) ist nun mit dem Behandlungssaal der Klinik für Kieferorthopädie ein weiterer Meilenstein der baulichen Veränderungen an den ZMK Bern erreicht worden. Die Umbaumaassnahmen waren notwendig geworden, damit die Vorstellungen des neuen Direktors der Klinik für Kieferorthopädie, Prof. Dr. Christos Katsaros, optimal umgesetzt werden können. Wie unschwer im Bild unten zu erkennen, spielt dabei die Digitalisierung eine herausragende Rolle. Insbesondere besteht das Ziel darin, Modelle nur noch in digitaler Form zu archivieren und per Mausklick abrufbar zu machen. Die Ausdehnung der Digitalisierung auf die Krankengeschichte, Röntgenaufnahmen, intraorale Fotos oder dreidimensionale Aufnahmen von Gesichtern wird von den anderen Kliniken im Sinne eines Pilotprojektes zu einem späteren Zeitpunkt evaluiert werden. Man kann sich gut vorstellen, dass in dieser Umgebung für die Assistenten-Weiterbildung – die auch die Lingualtechnik oder In-



**Unter Anleitung von Prof. Chiquet (links) werden im Labor für Orale Molekularbiologie auch Studierende in Forschungstätigkeiten eingebunden.**

visalign mit einschliesst – beste Voraussetzungen geschaffen wurden.

Weitere Umbaumaassnahmen schlossen die Neugestaltung der Forschungseinrichtungen mit ein. Durch die Zusammenfassung der Personal- und Raumressourcen zu einem Pool wird eine effiziente Bewirtschaftung möglich. Dieser Forschungspool umfasst die folgenden Labore:

- Labor für Kariologie und Dentale Erosionen
- Labor für Zahnärztliche Materialkunde
- Labor für Orale Molekularbiologie
- Labor für Orale Zellkultur-Forschung
- Robert K. Schenk Labor für Orale Histologie
- Labor für Orale Mikrobiologie



**Neuer Behandlungssaal der Klinik für Kieferorthopädie – die Digitalisierung ist zentrales Gestaltungselement.**

Auf der Abbildung oben ist das neue Labor für Orale Molekularbiologie an der Klinik für Kieferorthopädie zu sehen. Dieses Labor wird von Prof. Dr. Matthias Chiquet geleitet, der nun ein Projekt zur Grundlagenforschung in Bezug auf die Entwicklung und Heilung von Lippen-Kiefer-Gaumenspalten leitet.

Ferner werden für andere Forschungsgruppen projektspezifische Methoden zur Bestimmung der Gen-Expression etabliert. Man darf gespannt sein, wie sich die Neustrukturierung in naher und ferner Zukunft auf den wissenschaftlichen Output der ZMK Bern auswirken werden.

# ROXOLID™

## DIE NEUE „DNS“ VON IMPLANTATMATERIALIEN

**ROXOLID™** – Exklusiv für die Anforderungen von Implantologen entwickelt.

Roxidid™ bietet ■ Vertrauen beim Setzen von Implantaten mit kleinem Durchmesser ■ Flexibilität mit mehr Behandlungsoptionen ■ Entwickelt für gesteigerte Patientenakzeptanz von Implantatbehandlungen



Bitte rufen Sie uns an unter **0800 810 814** Weitere Informationen finden Sie unter **[www.straumann.ch](http://www.straumann.ch)**

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