



Deutscher Zahnärztetag 2008

Themen in dieser Ausgabe

- **Kommunikation**
Erfolgreiche Beratung der Patienten
- **Praxisführung**
Brandschutzmaßnahmen in der Praxis
- **Fit für die Prüfung**
Neues Lehrwerk - Behandlungsassistenten
- **Informationsstelle für Kariesprophylaxe**
Aktuelle Empfehlungen zur Fluorid Aufnahme für Säuglinge und Kinder bis sechs Jahre
- **Ausbildung**
Berufsinformation film für ZFA unter [www. Jobtv24.de](http://www.Jobtv24.de)
- **Tipps & Trends**
 - **Buch-Tipp:**
'Das Spiel des Engels' von Carlos Ruiz Zafón
 - **Musik-Tipp:**
'Dig out your soul' von Oasis

Liebe Mitarbeiterinnen, der Deutsche Zahnärztetag 2008, den die Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg auf den Fildern in der Neuen Messe Stuttgart ausrichten durfte, war ein voller Erfolg. Es stimmte alles, das Wetter war herrlich, die Veranstaltungen waren alle äußerst gut besucht, und die Reaktionen der Besucher waren allesamt positiv. Nahezu 500 Mitarbeiterinnen verfolgten die Mitarbeiterfortbildung der Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg. Die Bundesversammlung der Bundes Zahnärztekammer war ebenso gut besucht wie die vielen wissenschaftlichen Vorträge der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund und Kieferheilkunde (DGZMK) für die Zahnärzte. Ein Grußwort hielt auch Herr Staatssekretär Schröder, der vom Bundesgesundheitsministerium nach Stuttgart entsandt worden war. Er hatte in seinem Gepäck allerdings etwas, was uns vermutlich über Jahre hinweg beschäftigen wird - in seinem Gepäck brachte er den Referentenentwurf zur neuen GOZ mit nach Stuttgart.

Liebe Mitarbeiterinnen, dieser Referentenentwurf enthält so viele völlig unannehmbare Dinge, dass ihn das Gremium Bundesversammlung der Bundes Zahnärztekammer aus fachlichen und betriebswirtschaftlichen Gründen in toto abgelehnt hat. Es werden bestimmt noch viele Monate vergehen, ehe hier Abhilfe geschaffen wird und die neue GOZ tatsächlich in Kraft tritt. Wir wollen aber im neuen Jahr mit den Dingen beginnen, die uns der Deutsche Zahnärztetag gezeigt hat, nämlich dass wir unsere Arbeit für die Patienten so verrichten, dass diese Arbeit für die Patienten eine neue Wirklichkeit schafft. Die Ästhetik, schöne weiße Zähne, gesundes, gut aussehendes Zahnfleisch, sind für unsere Patienten von ganz eminenter Bedeutung. Das bedeutet nicht, dass unsere Zahnarztpraxen im Land Baden-Württemberg zu Wellnessstempeln umgebaut werden müssten. Wir bleiben Zahnärzte und wir helfen, nur wir haben gelernt, es so zu tun, dass am Ende der Tätigkeit für den Patienten ein Ergebnis heraus springt, was ihm zu einem besseren Aussehen

und Ansehen verhilft. Ästhetische Zahnheilkunde wird eine der wichtigsten Herausforderungen für unsere Praxen in der Zukunft sein. Gerade in den vor uns liegenden, bestimmt nicht einfacher werdenden Zeiten, wird uns diese Art der Eigenwerbung für die Praxen sehr gut zu Gesicht stehen. Ich wünsche Ihnen viel Freude im Beruf und ich bin davon überzeugt, dass wir auch die nächsten schwierigen Jahre mit Bravour meistern werden.

Dr. Klaus-Peter Rieger
Referent für Zahnmedizinische Mitarbeiterinnen der LZK BW



Korrektur!

Der Autor des Editorials der Augustausgabe zum Thema „Implantate im Praxisalltag“, Dr. Peter Riedel, ist Referent für Zahnmedizinische Mitarbeiterinnen der BZK Freiburg

Erfolgreiche Beratung der Patienten

Patientenservice, Patientenkommunikation und besonders die Beratung sind zentrale Themen einer Praxis. Hier liegt der Erfolg verborgen, wenn man es richtig macht.

Zum beruflichen Erfolg gehört heute nicht nur Fachkompetenz, auch schöne und gesunde Zähne tragen in einem erheblichen Maß dazu bei. Die Bedeutung dessen ist auch den Patienten klar. Dementsprechend interessiert sich eine wachsende Anzahl von Patienten für individuelle Behandlungsmethoden. Die Patienten müssen umfassend informiert werden, damit sich ihr Eindruck „in einer kompetenten Praxis“ zu sein verstärkt und sie sich zudem für eine *a d ä q u a t e* Behandlungsmethode entscheiden können.

Nun sind Zahnarzt und Zahn-techniker gleichermaßen gefragt. Es gilt die verschiedenen Behandlungsalternativen schlüssig zu erläutern und zwar so, dass die Patienten auch den Nutzen einer solchen Behandlung erkennen können. Nur dann lassen sich sinnvolle und medizinisch optimale Lösungen finden. 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 viel schlimmer, dass der Patient sich eine neue Praxis sucht.

Das lässt sich vermeiden, wenn man sich an folgende Vorgehensweise hält:

1. Nehmen Sie sich **Zeit** für ein solches Gespräch. Wichtige Gespräche, zu denen das Patientenberatungsgespräch unbedingt dazugehört, 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.

Zeigen Sie den Patienten auch nicht, wenn Sie nicht erfreut sind, dass sie sich ein Halbwissen aus dem Internet angeeignet haben. Diese Patienten zeigen in aller Regel ein besseres Verständnis für Diagnosen und Therapien. Achten Sie außerdem darauf, ob der Patient alles verstanden hat, fragen Sie nach. Und sollte er noch Fragen haben, beantworten Sie diese geduldig, die Zeit ist gut investiert.

2. Neben der Zeit ist die **Vorbereitung** ein weiteres wichtiges Kriterium, um erfolgreich zu beraten. Wer unprofessionell in solche Gespräche geht, verschenkt Geld oder lässt enttäuschte Patienten zurück.

Was gehört zur Vorbereitung?

Zunächst einmal Fachkompetenz, um über Diagnosen, Behandlungsmaßnahmen und Alternativen, Risiken, Umfang der geplanten Maßnahmen und Verhaltensregeln für den Patienten nach dem Eingriff, informieren zu können.

Dies ist für Zahnärzte nicht ungewöhnlich, das haben Sie in Ihrer langen Ausbildung gelernt. Neu dagegen ist, Nutzenargumente und Einwandbehandlung zu beherrschen, sowie einen Überblick über die Kosten zu haben.

Aber auch das Wissen, dass jeder Mensch seine eigene Art zu denken, zu lernen und zu kommunizieren hat, gehört zur Vorbereitung dazu. So wollen die einen Patienten gerne etwas

TIPP!

Der Patient wird Ihnen wesentlich entspannter zuhören, wenn er während des Gesprächs nicht auf dem Behandlungsstuhl sitzen muss. Wenn Sie die Möglichkeit haben, führen Sie das Beratungsgespräch in einem speziell dafür vorgesehenen Büro oder wenigstens an einem Schreibtisch, wo Sie sich in Augenhöhe gegenüber sitzen.

zum Anfassen, die anderen sehen gerne Abbildungen, wieder andere interessieren sich für Studienergebnisse oder die persönlichen Erfahrungswerte der Praxis, für andere stehen die Kosten im Vordergrund. Wenn Sie das Gespräch entsprechend des jeweiligen Patiententypen gestalten können, ist dies ein wichtiger Schritt zum Erfolg.

Wie geht man vor?

Damit die Patienten besser verstehen können, ist es hilfreich, Informationsmaterialien zu erstellen. Seien es 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 ent-

sprechende Nutzenargumente parat zu haben. Therapiealternativen helfen dem Patienten die Unterschiede der Behandlungsmöglichkeiten zu verstehen und liefern gleichzeitig dem Zahnarzt Argumente, die höherwertige Behandlung mit dem entsprechenden Nutzen „zu verkaufen“.

Zu den Therapiealternativen ge-

hören ebenfalls preisliche Alternativen, so dass der Patient besser nachvollziehen kann, auf welche Leistungen er bei entsprechend geringerer Zuzahlung verzichten muss.

Emotionale Aspekte, wie Körpersprache, Stimme und Atmosphäre gehören ebenfalls zu einem erfolgreichen Beratungsgespräch. Besonders wichtig ist, dass das Gespräch in einer patientenverständlichen Sprache geführt wird. Aber auch Ihre Einstellung – und zwar zu den eigenen Fähigkeiten, zum „Produkt“, also der zahnärztlichen Leistung, zu den Patienten, zur Praxis und seinen Mitarbeitern, macht sich in einem Beratungsgespräch bemerkbar. Sind Sie selbst von Ihrer Tätigkeit, den Fähigkeiten der Mitarbeiter und der Leistung der Praxis überzeugt, strahlen Sie dies auch aus.

Wer in der Praxis führt das Patientenberatungsgespräch?

Hier muss man unterscheiden. Handelt es sich um Prophylaxemaßnahmen, sind meist die Mitarbeiterinnen gefragt. Handelt es sich aber um eine aufwendige Restaurierung, bei dem der Patient einiges investieren muss, können die Mitarbeiterinnen gerne eine vorbereitende Funktion übernehmen, das

Gespräch selbst muss aber vom Praxisinhaber geführt werden. Denn nur er wird die Behandlung auch durchführen und muss bei einem möglichen Misserfolg auch dafür gerade stehen. Ganz davon abgesehen, fühlt sich auch der Patient eher ernst genommen, wenn der Abschluss eines solchen Gesprächs, das idealerweise mit dem „Verkauf“ einer Leistung endet, Chefsache ist.

Übrigens, 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 zum Beispiel Angst vor Veränderungen oder finanzielle Sorgen können der Anlass dafür sein. Geben Sie ihm Bedenkzeit, vielleicht hat er es sich bis zum nächsten Termin schon anders überlegt.

Christa Maurer

Autoreninformation

Die Autorin, diplomierte Managementtrainerin und Trainerpreisträgerin 2005 des BaTB (Bundesverband ausgebildeter Trainer und Berater) hat eine langjährige Berufserfahrung im zahnmedizinischen Geschäftsfeld, von der Zahnarztpraxis über den Dentalhandel bis hin zur Dentalindustrie. In zahlreichen Veröffentlichungen in zahnmedizinischen Fachzeitschriften informiert sie über Themen rund um Patientenbindung, Patientenkommunikation und Qualitätsmanagementsysteme.

kontakt@christamaurer.de

www.christamaurer.de



Brandschutzmaßnahmen in der Praxis

Unter Brandschutz wird die Brandverhütung und die Brandbekämpfung verstanden. Man spricht auch von vorbeugendem und abwehrenden Brandschutz. Zum betrieblichen Brandschutz gehören neben den technischen Anlagen (Feuerlöscher) die baulichen Brandschutzmaßnahmen sowie die organisatorischen Brandschutzmaßnahmen.

Grundsätzlich geht bei einem Brand weniger von den Flammen eine Gefahr aus, als vielmehr von den giftigen Braundrauchen- und gasen. Bereits nach wenigen Atemzügen führen die giftigen Gase zu Bewusstlosigkeit und nach zehn Atemzügen zum Tod. Damit dies in ihrer Praxis oder auch zu Hause nicht passiert, beachten Sie bitte folgende Sicherheitsmaßnahmen:

- Prägen Sie sich die Standorte ihrer Praxis-Feuerlöscher ein. Nicht vergessen: Ein Feuerlöscher ist ein Druckbehälter, das heißt das Löschmittel kann zu einem Flammen- oder Ascheflug führen. Deshalb ist bei vielen Kleinbränden das Abdecken der Flammen mit einem feuchten Baumwolltuch effektiver als der Einsatz von Feuerlöschern.
- Brennende Kerzen niemals unbeaufsichtigt lassen, auch nicht für einen kurzen Moment. Bitte Zugluft vermeiden.
- Schon beim Kauf eines Adventskranzes darauf achten, dass die Kerzen in stabilen unbrennbaren Halterungen (Metall) angebracht sind und am Kranz ausreichend fest sitzen.
- Sorgen Sie für einen ausreichenden Sicherheitsabstand zwischen den Kerzen und dem sonstigen Kranzmaterial oder zu

weiteren Praxiseinrichtungen (Vorhänge) und stellen Sie den Adventskranz auf eine feuerfeste Unterlage (Glasplatte).

- Die Kerzen sollten rechtzeitig gelöscht und ausgetauscht werden, bevor sie ganz herunter gebrannt sind.
- Rauchmelder sorgen für eine frühzeitige Alarmierung im Brandfall.
- Maßnahmen des abwehrenden Brandschutzes, wie richtiger Einsatz von Feuerlöschern und das Verhalten im Brandfall, sind im Rahmen einer Unterweisung zu vermitteln.
- Als Alternative zu brennenden Kerzen kommt eine elektrische Beleuchtung des Adventskranzes in Frage (Lichterkette). Aber Vorsicht: Achten Sie bei der Lichterkette auf das CE-Zeichen und am besten auf das Prüfetikett GS (Geprüfte Sicherheit).

Voraussetzungen für einen Entstehungsbrand

Drei Dinge sind es, die räumlich und zeitlich zusammenkommen müssen, um einen Brand auszulösen:

- ein Brennstoff (dies können feste, flüssige und gasförmige Stoffe sein),
- eine Zündquelle (Funke, Flamme) und
- ein Oxidationsmittel (Luftsauerstoff).

Ein Brennstoff und der Luftsauerstoff im richtigen Mischungsverhältnis ergeben ein zündfähiges Gemisch, welches leicht mit einer Zündquelle in Brand gesetzt werden kann. Fehlt aber eine dieser drei Voraussetzungen kann kein Feuer entstehen!

Der richtige Feuerlöscher

Im Brandfall kann die Wahl des richtigen Feuerlöschers entscheidend sein. Tritt bei Elektrogeräten (Computer) ein Schwelbrand auf, kann der Brandschaden in der Höhe eines neuen Elektrokabels liegen. Wurde aber der Schwelbrand mit einem Pulverlöscher gelöscht, kann der Sachschaden durch das Löschmittel (Pulver) ein Vielfaches höher sein. Aus diesem Grund empfehlen wir, die Ausstattung der Praxis mit Feuerlöschern durch eine Brandschutzfirma vor Ort durchführen zu lassen (Empfehlung: Mischung aus Schaum- und Kohlendioxid-Feuerlöschern in der Praxis).

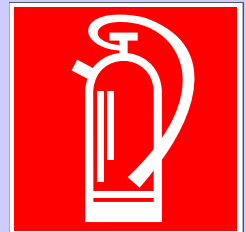
Nicht mit jedem Feuerlöscher ist auch jeder Brand zu löschen. Entscheidend ist die Brandklasse, zu der ein Brennstoff zuzuordnen ist.

Standorte von Feuerlöschern kennzeichnen

Zahnarztpraxen gehören zu den Arbeitsstätten mit geringer Brandgefährdung (DIN 14406).

Entstehungsbrände werden in der Regel mit tragbaren Feuerlöschern gelöscht, die mit Löschmitteln

(Wasser, Schaum, Kohlendioxid oder Pulver) gefüllt sind, je nachdem, um welche zu



löschenden Stoffe es sich handelt.

Die Standorte von Feuerlöschern müssen gekennzeichnet sein, sofern die Feuerlöscher nicht für jedermann sichtbar angebracht oder aufgestellt sind. Wie oben abgebildet, sieht die Kennzeichnung am Standort eines Feuerlöschers aus.

Feuerlöscher einmal angeschafft – nun für immer Ruhe, das stimmt nicht. Um das ordnungsgemäße Funktionieren im Brandfall sicherzustellen, ist auf eine pünktliche Instandhaltung zu achten:

Anzahl der benötigten Feuerlöscher

Die Anzahl der benötigten Feuerlöscher hängt von der Grundfläche der Arbeitsstätte und dem Löschvermögen des jeweiligen Feuerlöschertyps ab. Das Löschvermögen ist als Leistungsklasse auf dem Feuerlöscher aufgedruckt und entspricht den je nach Grundfläche und Brandgefährdung erforderlichen Löschmitteleinheiten. Die Berechnung muss je nach Praxisgröße und Brandgefährdung individuell durchgeführt werden, ein Beispiel hierfür findet sich im Praxishandbuch „QM in der Zahnarztpraxis“, im Kapitel Brand- und Explosionsschutz.

Welcher Feuerlöscher ist für welche Brandklasse geeignet?

Feuerlöscher		A	B	C	D
Pulverlöscher mit Glutbrandpulver	PG	✓	✓	✓	X
Kohlendioxid-Löcher (CO ₂)	K	X	✓	X	X
Wasserlöscher	W	✓	X	X	X
Schaumlöscher	S	✓	✓	X	X

Praxistipp

Entziehen Sie dem Feuer den Sauerstoff, beispielsweise durch Abdecken mit einem feuchten Baumwolltuch, geht dem Feuer die „Puste“ aus, Sie ersticken die Flamme! Diese Maßnahme kann lebensrettend sein. Denken Sie nur einmal an brennendes Öl in einer Fritteuse, alles wäre so einfach, wenn der Deckel auf die Fritteuse käme, aber der Mensch denkt beim Löschen oft an Wasser und das kann beim einem Fett- oder Ölbrand tödlich enden. (Explosionsgefahr!).

Praxistipp

Feuerlöscher sind in Abständen von zwei Jahren einer Prüfung durch einen Sachkundigen zu unterziehen (siehe Prüfplakette auf dem Feuerlöscher). Dieser Prüftermin könnte für eine fachliche Unterweisung des Praxisteam genutzt werden.

Information

Weitere Informationen erhalten Sie im Praxishandbuch



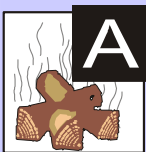
„Qualitätsmanagement in der Zahnarztpraxis“, im Kapitel „Brand- und Explosionsschutz“ und in dem neu erschienenen

„Leitfaden Arbeitsschutz“ Ihrer LZK BW!



Einteilung der Brennstoffe nach Brandklassen

Brandklasse A



Brände fester Stoffe (Holz, Papier, Textilien)

Brandklasse B



Brände von flüssigen/flüssig werdenden Stoffen (Benzin, Alkohol)

Brandklasse C



Brände von Gasen (Propan, Erdgas, Stadtgas)

Brandklasse D



Brände von Metallen (Aluminium, Magnesium)



FIT FÜR DIE PRÜFUNG

Behandlungsassistenz in der Zahnarztpraxis

Praxisnah greift das Lehrwerk alle Lernfelder im Bereich der Behandlungsassistenz auf. Der Text ist in überschaubare Einheiten gegliedert und unter methodisch didaktischen Gesichtspunkten aufbereitet:

- Die Darstellung der Behandlungsabläufe und der anatomischen und fachwissenschaftlichen Inhalte ist sehr anschaulich.
- Schaubilder, Fotos, Schemata und Zeichnungen unterstützen den Lernprozess.



- Merkkästen und Tabellen fassen wichtige Inhalte und Fachwörter zusammen. Wiederholungsaufgaben am Ende größerer Lerneinheiten festigen das Gelernte.

- Exkurse geben Zusatzinformationen aus dem Bereich der Zahnmedizin.

- Seitenverweise zu den einzelnen Begriffen ermöglichen einen schnellen Zugriff auf weitere Informationen im Buch.

- Schnittstellenverweise vernetzen Inhalte, die für mehrere Lernfelder relevant sind.

- Onlineverweise informieren zu Internetseiten, die weitere Informationen zu den behandelten Inhalten liefern.

Dictionaries am Ende jedes Lernfeldes bieten die für die Kommunikation mit fremdsprachigen Patienten wesentlichen Begriffe. Selbst schwierige fachwissenschaftliche Inhalte und komplexe Behandlungsabläufe werden durch die klare Sprache und die logische Gliederung verständlich.

Die „Behandlungsassistenz für die Zahnarztpraxis“ bietet die Grundlage des zahnmedizinischen Wissens für die Zahnmedizinische Fachangestellte. Neueste Erkenntnisse aus dem zahnmedizinischen und didaktisch-methodischen Bereich sind miteinander verbunden. Das Buch ist an den Lehrfeldern orientiert und gleichzeitig an den Schwerpunkten der Abschlussprüfung für ZFA. Ausschließlich baden-württembergische Autorinnen und Autoren haben an diesem neuen Lehrwerk mitgearbeitet.

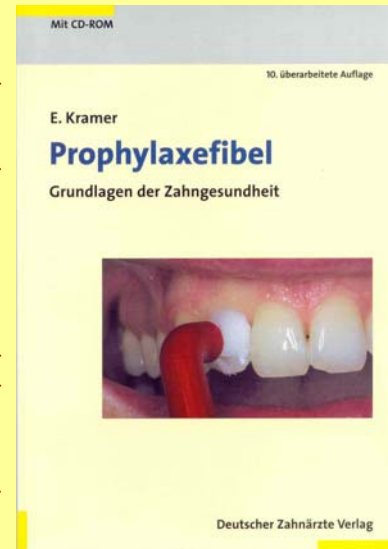
Eble, Dr. J./ Gorzawski-Eckert, W./ Hagmeier, H./ Hering, Dr. H./ Kapp, J./ Nestle-Oechslein, Dr. Dr. B.: *Behandlungsassistenz in der Zahnarztpraxis, 1. Auflage, Cornelsen Verlag, Berlin 2008, ISBN 978-3-06-455815-1, 27,95 EUR*

ALLES WISSENSWERTE FÜR DIE PROPHYLAXE

Prophylaxefibel

Gesunde Zähne sind durch nichts zu ersetzen, deswegen wird die Prophylaxe immer wichtiger. Die Zahnmedizinische Fachangestellte unterstützt den Zahnarzt bei der Arbeit mit den Patienten und übernimmt dabei verantwortungsvolle Aufgaben. Sie motiviert und instruiert die kleinen und großen Patienten und trägt so entscheidend zum Erfolg der Vorsorgemaßnahmen bei.

Für die zahnärztliche Praxis stellt sich heute nicht mehr die Frage, ob Patienten zahnärztliche Prophylaxeleistungen angeboten werden, sondern wie dies am besten geschieht. Damit die Zahnmedizinischen Fachangestellten dies in der Individual- und Gruppenprophylaxe nach dem neuesten Wissensstand durchführen kann, wurde die neue Auflage der Prophylaxefibel in Teilen überarbeitet. Das Thema Erosionen wurde entsprechend seiner zunehmenden Bedeutung erweitert.



Die Prophylaxefibel soll der Zahnmedizinischen Fachangestellten und dem Zahnarzt, aber auch Lehrern, Erziehern und interessierten Laien eine Grundlage für das sich ständig erweiterte Verständnis für die Zahngesundheitsvorsorge geben. Der Neuauflage liegt jetzt eine CD-ROM mit Dokumenten für Praxisteam, Zahnarzt und Patienten bei. Die Zahnmedizinische Mitarbeiterin findet in dieser Fibel das nötige Rüstzeug für ihre Arbeit:

- Ursachen von Karies, Erosionen, Gingivitis
- Möglichkeiten der Prophylaxe
- Beispiele aus der Praxis
- Praktische Übungen für Kinder aller Altersgruppen

Kramer, Enno: Prophylaxefibel. Grundlagen der Zahngesundheit, 10. Auflage, Deutscher Zahnärzte Verlag, Köln 2009, ISBN 978-3-7691-3391-2, 29,95 EUR

Praxis-Ticker:

News +++ News +++ News +++

DVD

„Deine Zähne“ – für eine filmreife Kinderprophylaxe

Mit der neuen Video-DVD „Deine Zähne – Aufbau & Pflege“ präsentiert der Verein für Zahnhygiene e.V. (VFZ) jetzt speziell für Kinder in Grundschulen ein abwechslungsreiches Lehrmedium rund um die Prophylaxe. Die Filmkapitel – frei wählbar in den Sprachen Deutsch, Englisch und Türkisch – informieren dabei in verständlicher und einfacher Darstellung sowohl über den Aufbau und die Funktion der Zähne, als auch über die tägliche Mundpflege und die Notwendigkeit des regelmäßigen Zahnarztbesuchs.

Ergänzend zu diesen Beiträgen enthält die DVD einen auslesbaren PC-ROM-Teil für WINDOWS und MAC, um Arbeitsmaterialien für die Schüler auszudrucken – beste Voraussetzungen also für eine filmreife Kinderprophylaxe, die Schule machen kann.

Erhältlich ist die neue Grundschul-DVD „Deine Zähne – Aufbau & Pflege“ (Bestell Nr. 5024) direkt beim Verein für Zahnhygiene e.V., Liebigstraße 25, D-64293 Darmstadt, Tel. 06 15 1 / 137 37 - 10, Fax 06 15 1 / 137 37 - 30. Der Preis beträgt 19,90 € inkl. 7 % MwSt.

STUDIE

20 Minuten für das Mittagessen im Büro

Büroangestellte in Deutschland nehmen sich kaum Zeit für ihr Mittagessen. Im Schnitt dauert die Essenspause nur 20 Minuten, besagt eine repräsentative Umfrage im Auftrag der Weight Watchers. Zudem ernährten sich die meisten Befragten durch fetthaltiges, ballaststoffarmes und kalorienreiches Fast Food. Zwei Drittel essen mittags beim Imbiss um die Ecke oder beim Bäcker. Jeder Vierte gab sogar an, sich gar keine Zeit zu nehmen und auf die Mittagspause ganz zu verzichten.

Das Marktforschungsinstitut Innofact hatte im Auftrag der kommerziellen Ernährungsberatung Weight Watchers mehr als 1.500 Beschäftigte im Alter von 18 bis 65 Jahren befragt.

BERUFSINFORMATIONSFILM

Zahnmedizinische Fachangestellte mit guten Jobchancen

Die vier Zahnärztekammern Bremen, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein haben sich zu einer Gemeinschaftsinitiative zusammengeschlossen. Mit einem Berufsinformations-

film wollen sie die Ausbildung der Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA) fördern und junge Menschen für diesen medizinischen Beruf begeistern. Der Berufsinformationsfilm findet sich auf JobTV24, dem Videoportal für Job und Karriere unter www.jobtv24.de im Bereich 'Stellenangebot'. Eine direkte Verlinkung finden Sie auch auf der Internetseite der Landes Zahnärztekammer BW unter www.lzk-bw.de unter Praxisteam bei den Links.



IFK-EMPFEHLUNGEN

Wie viel Fluorid darf es sein?

Die Informationsstelle für Kariesprophylaxe (IfK) des Deutschen Arbeitskreises für Zahnheilkunde (DAZ) e.V. hat zusammen mit dem Sprecher des wissenschaftlichen Beirats, Professor Dr. Stefan Zimmer, aktuelle Empfehlungen zur Fluoridaufnahme für Säuglinge und Kinder bis sechs Jahre ausgesprochen. Hintergrund sind Anfragen und Verunsicherung von Eltern, Pädagogen sowie von Kinder- und Zahnärzten. Diese beziehen sich auf die Fluoridmengen, die Kinder täglich ohne Risiko der Entwicklung einer Dentalfluorose aufnehmen dürfen beziehungsweise zur Kariesprophylaxe aufnehmen sollen.

Über den aktuellen IFK-Newsletter auf der Website www.kariesvorbeugung.de kann die entsprechende Übersichtstabelle abgerufen werden. Dabei hat die IFK die empfohlene tägliche Fluoridmenge der Aufnahme durch Nahrung, Wasser, fluoridhaltige Zahnpasta, Jodsatz mit Fluorid und Fluoridtabletten gegenübergestellt. Die Kombination von fluoridhaltiger Zahnpasta mit fluoridiertem Speisesalz erreicht in fast allen Altersgruppen eine hohe kariespräventive Wirkung.

Buch-Tipp:**Das Spiel des Engels - Carlos Ruiz Zafón**

Sein letztes Buch „Der Schatten des Windes“ entführte uns an einen geheimnisvollen Ort, an dem Bücher niemals sterben. Sein neuer Roman „Das Spiel des Engels“ entführt den Leser wieder in das literarische Universum des Friedhofs der vergessenen Bücher und in das mysteriöse gotische Viertel Barcelonas. Schon nach 100 Seiten ist man tief eingetaucht in die geheimnisumwitterte und hintergründige Welt des Carlos Ruiz Zafón,



die schon im „Schatten des Windes“ so fesselte. Es ist dieser leicht spöttische sarkastische Sprachstil, der an Zafón fasziniert. Eindrücklich gleich zu Beginn seine Beschreibung des stellvertretenden Chefredakteurs, „der die Theorie vertrat verschwenderisch gebrauchte Adjektive und Adverbien seien etwas für Perverse und Leute mit Vitaminmangel“ und Redakteure mit „einem Hang zu blumiger Prosa“ zur Strafe zum Verfassen

von Todesanzeigen verdonnerte und bei einem Rückfall lebenslänglich zur Handarbeitsseite.

Die Geschichte spielt in den turbulenten Jahren vor dem Bürgerkrieg: Der junge David Martín fristet sein Leben als Autor von Schauergeschichten. Als ernsthafter Schriftsteller verkannt, von einer tödlichen Krankheit bedroht und um die Liebe seines Lebens betrogen, scheinen seine großen Erwartungen sich in nichts auszulösen. Doch einer glaubt an sein Talent: Der mysteriöse Verleger Andreas Corelli macht ihm ein Angebot, das Verheißung und Versuchung zugleich ist. David kann nicht widerstehen und ahnt nicht, in wessen Bann er gerät – und in welchen Strudel fürcht erregender Ereignisse.

Carlos Ruiz Zafón, in Barcelona geboren, wuchs im Schatten von Gaudís Kathedrale Sagrada Família auf und besuchte die gotische Jesuitenschule von Sarría. Deren wuchernde Architektur regte schon den 10-Jährigen zu Schauergeschichten an und inspiriert ihn bis heute zu seinen kunstvoll konstruierten Romanhandlungen. Sein Roman „Der Schatten des Windes“ 2001 wurde zum größten Bucherfolg Spaniens und begeisterte, in mehr als 30 Sprachen übersetzt, Leser in aller Welt.

Zafón, Carlos Ruiz: Das Spiel des Engels, S. Fischer Verlag, November 2008, ISBN 978-3-10-095400-8, 24,95 EUR

Musik-Tipp:**Dig out your soul - 7. Album der Brit-Pop-Helden**

Die Veröffentlichung eines Oasisalbums ist auch 13 Jahre nach "What's The Story" noch ein Ereignis. Und auch dieses Mal ist die Aufregung um "Dig Out Your Soul", dem mittlerweile siebten Studioalbum der Briten, riesengroß. Rockig soll es zur Sache gehen auf 'Dig Out Your Soul' aber

Gitarrist Noel Gallagher spricht auch von Experimenten, psychedelischen Sounds und unkonventionellen Songstrukturen. "Ich wollte Musik schreiben, die groovt, keine Lieder, die dem traditionellen Muster



von Strophe, Refrain, Bridge folgen. Ich wollte einen hypnotischeren Sound", hatte Noel Gallagher in einem Interview verkündet. Der 41-Jährige, in den 90ern alleiniger Songwriter von Oasis, und verantwortlich für Klassiker wie „Wonderwall“, „Don't Look Back in Anger“ oder „Champagne Supernova“, hat wie bereits auf den letzten Alben, seine Vormachtstellung aufgegeben. Auch Sänger Liam Gallagher, der mit seinem Bruder Noel bereits seit den Anfangszeiten der Band eine hoch-amüsante Hassliebe pflegt, durfte wieder einige Songs beisteuern. Andy Bell und Gem Archer, die im Schatten der Brüder die Posten des Bassisten respektive des zweiten Gitarristen bekleiden, durften auch Eigenkompositionen beisteuern. Die erste Single "The Shock Of The Lightning" ist die vielleicht wiedererkennbarste Oasis-Nummer des Albums: Noels Songwriting, Liams unverkennbare Stimme und der ebenso unverkennbare, druckvolle "Finger in die Steckdose"-Rock'n'Roll.

Oasis: Dig out your soul, www.cd-wow.net 12,99 EUR

Impressum

Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg,
Albstadtweg 9, 70567 Stuttgart
Tel. (07 11) 2 28 45-0, Fax (07 11) 2 28 45- 80
E-Mail info@lzk-bw.de, www.lzk-bw.de
Redaktion: Dr. Antoinette Röttele, Andrea Mader
Autoren dieser Ausgabe: Dr. Klaus-Peter Rieger, Christa Maurer,
Christine Martin, Marco Wagner, Andrea Mader
Grafische Gestaltung: Gerd Kress
Layout: Andrea Mader
Bildnachweis: Deutsches Grünes Kreuz, Informationszentrum Zahngesundheit, DIN EN 2, www.rauchmelder-lebensretter.de, Andrea Mader