

med.dent. magazin

... der Wegbegleiter
vom Studienanfänger
zum Praxisgründer

Aktuell	Inhalt
<p>Medizinklimaindex Herbst 2018 leicht gestiegen</p> <p>Ärzte in Deutschland beurteilen ihre aktuelle wirtschaftliche Lage und Zukunftsaussichten weiterhin zurückhaltend: Seit dem Frühjahr 2018 verbesserte sich der halbjährlich erhobene Medizinklimaindex (MKI) lediglich um 0,3 Punkte und liegt nun bei einem Wert von -0,7. Noch vor einem Jahr hatte der Index seinen bisherigen Höchststand von +7,4 Punkten erreicht. Stimmung der Zahnärzte steigt am stärksten</p> <p>Im Gegensatz zu den Hausärzten entwickeln sich die Indizes der übrigen befragten Fachgruppen positiv. Die größte Veränderung zeigt sich derzeit bei den Zahnärzten: Ihr Fachgruppen-Index stieg nach einem historischen Tiefstand im Frühjahr um 7,7 Punkte an und liegt nun bei einem neutralen Wert von 0,0.</p> <p>Die detaillierten Ergebnisse finden Sie online unter www.stiftung-gesundheit.de in der Rubrik Forschung.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Freier Verband zeigt Großinvestoren die Rote Karte• Zahnheilkunde-GmbHs bergen berufsrechtliche Risiken und Gefahren für Patienten Vorstand der Bundeszahnärztekammer fordert Maßnahmen• KZVWL und ZÄKWL: „ARD-Plusminus Beitrag zu Zahnarztpraxen als Renditeobjekt zeigt deutlich erdrückende Faktenlage“• Informationen zur Nutzung der elektronischen Gesundheitsakte „Vivy“• Kinder freuen sich über den Verlust des ersten Milchzahns• Megatrend 3D-Druck: Zahnheilkunde führt das Feld an und eröffnet neue Chancen• ladies dental talk – gemeinsam weiter denken!• „Jetzt hab’ ich keine Angst mehr vor der beruflichen Zukunft“ Studium, und dann? ladies dental talk career geht in die nächste Runde• Neu in Osnabrück: ladies dental talk PLUS Workshop!• Rückblick: Worüber wurde bei den vergangenen ladies dental talks diskutiert? Wir haben die wichtigsten Anregungen und Tipps für Sie zusammengefasst:• Prof. Dr. Ulrich Schiffner mit der Tholuck-Medaille ausgezeichnet• Checkliste: Tipps für Erstsemester• Studienfinanzierung Für Studenten der Medizin, Zahnmedizin, Pharmazie• Studentenwohnungen sind rar und teuer• Wie das Gehirn im Schlaf lernt

- Viele Medizinstudierende verstehen Statistik nicht
- AERA gibt Studierenden Tipps zum Thema Materialwirtschaft Aus der Praxis für die Praxis
- Reparieren oder neu kaufen? Zahlen und Fakten für langlebige Haushaltsgeräte
- Die Qual der Wahl – was im Gehirn passiert.
- Vertrauen!
- Goethes „Faust“ als digitale Edition
- IMPRESSUM

Freier Verband zeigt Großinvestoren die Rote Karte

Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) hat auf der Eröffnung der Hauptversammlung (HV) in Lübeck ein klares Zeichen gesetzt und von Fremdinvestoren betriebenen zahnärztlichen Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) die Rote Karte gezeigt.

Damit wurden auch die Politik und insbesondere Bundesgesundheitsminister Jens Spahn (CDU) aufgefordert. „Noch haben wir es selbst in der Hand, die Zukunft unserer Berufsausübung zum Wohl unserer Patienten selbst zu gestalten, nämlich entweder als Erfüllungsgehilfen einer desolaten Politik und als Handlanger von Gewinnmaximierern oder aber als freie selbstbestimmte Ärzte und Zahnärzte im Dienst unserer Patienten“, erklärte der Bundesvorsitzende des FVDZ, Harald Schrader.

Die HV wurde von Dr. Heiner Garg, Minister für Gesundheit, Jugend, Familie und Senioren des Landes Schleswig-Holstein, eröffnet: „Die Veränderungen in der Arbeitswelt und die Anforderungen der nächsten Generation stellen das bewährte System der Freiberuflichkeit vor neue Herausforderungen.“ Das Kernthema der diesjährigen Hauptversammlung sei daher sehr gut gewählt, für die Sicherung der Versorgung in der Fläche sei es notwendig, dass aus der ärztlichen Selbstverwaltung heraus Lösungen für diese Herausforderungen diskutiert werden. „Die Forderung der Zahnärzte nach einer stärkeren Regulierung arztgruppengleicher MVZ teile ich. Wir können nicht zulassen, dass zu Lasten einer flächendeckenden Versorgung Finanzinvestoren im großen Stil aus Renditeerwägungen Arztsitze aufkaufen und die Bildung großer Ketten forcieren“, sagte Garg.

Im Festreferat sprach Prof. Dr. Jürgen Wasem zum Thema: „Der selbstständige freiberufliche Vertragszahnarzt aus ökonomischer Perspektive“. Er folgerte, dass der Gesetzgeber auf „gleichlange Spieße“ zwischen freiberuflichen Vertragszahnärzten und MVZ achten sollte.

An der anschließenden Podiumsdiskussion nahmen neben Minister Garg, Prof. Dr. Wasem und dem Bundesvorsitzenden auch Dr. Wolfgang Eßer, Vorstandsvorsitzender der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV), sowie Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), teil.

Es bestand Konsens, dass der Berufsstand am Scheideweg steht, aber dass sich der FVDZ gemeinsam mit KZBV und BZÄK für eine wohnortnahe, hochqualitative und flächendeckende Versorgung der Patienten einsetzen will und die ethisch-moralischen Werte der Zahnheilkunde nicht dem Investorenmodell preisgeben wird.

Quelle: www.fvdz.de

Zahnheilkunde-GmbHs bergen berufsrechtliche Risiken und Gefahren für Patienten Vorstand der Bundeszahnärztekammer fordert Maßnahmen

Die Ausübung der Zahnheilkunde kann auch durch Zahnheilkundegesellschaften, etwa Zahnheilkunde-GmbHs, erfolgen. Die Gründer versprechen sich davon Größenvorteile und Verbundeffekte und nicht zuletzt die „gezielte Hereinnahme von Fremdkapital“. Neben diversen, vormals noch nicht voraussehbaren Problemen, zeigen sich nun auch deutlich die berufsrechtlichen Schwachstellen: Die Berufsordnungen der (Landes-)Zahnärztekammern regeln für jeden Zahnarzt verbindlich dessen Verhalten. Die Festlegung der Berufspflichten dient u.a. dazu, die Qualität der zahnärztlichen Tätigkeit im Interesse der Gesundheit der Bevölkerung sicherzustellen, berufswürdiges Verhalten zu fördern und berufsunwürdiges Verhalten zu verhindern – kurz, dem Patientenschutz.

Erfolgt die Ausübung der zahnärztlichen Tätigkeit in der Rechtsform einer juristischen Person, kann die Einhaltung des patientenschützenden Berufsrechts nicht durch die Kammer überwacht werden, denn juristische Personen sind nicht Mitglieder der Zahnärztekammern.

„Die Erfahrung zeigt, dass aber gerade Großstrukturen eine Tendenz zur Gewinnmaximierung unter Inkaufnahme von Über-, Unter- oder Fehlversorgung haben, insbesondere dann, wenn diese Strukturen in den Einfluss von ausschließlich gewinnorientierten Großinvestoren geraten“, so der Präsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), Dr. Peter Engel. „Tendenzen, denen mit den Mitteln des Berufsrechts effektiv und nachhaltig begegnet werden könnte.“

Aus diesem Grund hat sich der BZÄK-Vorstand in seiner Sitzung vom 24. Oktober auf folgende Forderungen verständigt: Um den Kammern die Möglichkeit zu geben, ihrer Gemeinwohlverpflichtung Rechnung zu tragen, ist zum einen für die Pflichtmitgliedschaft der juristischen Personen in den (Landes-)Zahnärztekammern Sorge zu tragen. Zum anderen ist den Risiken von Fehlanreizen durch den Einfluss von renditeorientierten Kapitalgebern durch gesetzgeberische Maßnahmen zu begegnen. Beides ist unerlässlich, um einen umfassenden Schutz der Patienten vor Fehlentwicklungen zu gewährleisten, unabhängig davon, ob die zahnärztliche Leistung von einem Einzelzahnarzt oder einer juristischen Person erbracht wird.

Quelle: www.bzaek.de

KZVWL und ZÄKWL: „ARD-Plusminus Beitrag zu Zahnarztpraxen als Renditeobjekt zeigt deutlich erdrückende Faktenlage“

Die Kassenzahnärztliche Vereinigung und Zahnärztekammer Westfalen-Lippe begrüßen die objektive Berichterstattung des ARD Wirtschaftsmagazins Plusminus über das Thema „Zahnarztpraxen als Renditeobjekte“ vom 24.10. 2018.

Ausländische Kapitalgesellschaften, die an den Finanzmärkten die Beteiligung an Zahnarztpraxen entdeckt haben, stehen jetzt auch in Deutschland in den Startlöchern. Während die Gesundheitspolitik trotz einer von uns seit Monaten vorgetragenen erdrückenden Faktenlage immer noch überlegt, sind die negativen Folgen für die Patienten und für die jungen Zahnärzte, die ein Leben lang in diesen Zentren unter strengen Vorgaben zur Gewinnmaximierung arbeiten sollen, sehr gut in diesem Beitrag recherchiert und dargestellt.

Der Patient, der seinen Zahnarzt in der Regel seit vielen Jahren kennt und ihm vertraut, soll demnächst in ein klinikähnliches Versorgungszentrum gehen, das mit ständig wechselnden angestellten Zahnärzten im Auftrag einer ausländischen Kapitalgesellschaft Gewinne erwirtschaftet, ohne dass dieses nach außen ersichtlich ist.

Unsere gewohnte und geschätzte wohnortnahe qualitativ hochwertige Versorgung beim selbstgewählten Zahnarzt unseres Vertrauens droht auf der Strecke zu bleiben. Die Gesundheitspolitik ist hier in der Pflicht zum Schutz der Interessen der Patienten, die Beteiligungsmöglichkeiten ausländischer Kapitalgeber im Bereich der ambulanten zahnmedizinischen Versorgung endlich zu verhindern, bevor Fakten geschaffen sind.

Zur Mediathek: <https://www.daserste.de/information/wirtschaft-boerse/plusminus/sendung/rendite-investoren-zahnarztpraxen100.html>

Informationen zur Nutzung der elektronischen Gesundheitsakte „Vivy“

Immer mehr Anbieter von elektronischen Gesundheitsakten bringen ihre Produkte auf den Markt – mit dem Versprechen an Patienten und Versicherte, jederzeit ihre persönlichen Gesundheitsdaten zur Hand zu haben. Besondere Aufmerksamkeit in den Medien erhält aktuell die digitale Akte Vivy. Der Anbieter von Vivy hat angekündigt, auch alle niedergelassenen Zahnärztinnen und Zahnärzte anzuschreiben, um auf sein Produkt gezielt aufmerksam zu machen. Wir haben deshalb für Sie einige wichtige Informationen für den möglichen Umgang mit Vivy im Praxisalltag zusammengestellt.

Anbieter

Zahlreiche gesetzliche Krankenkassen, darunter die DAK, IKK classic und IKK Südwest sowie eine Reihe von Betriebskrankenkassen, bieten ihren Versicherten die digitale Akte Vivy auf Basis von § 68 SGB V in Form einer App an. Auch drei private Versicherer unterbreiten ihren Versicherten das Angebot, Vivy zu nutzen: die Allianz, die Gothaer und die Barmenia. Bei diesen Krankenkassen sind insgesamt etwa 25 Millionen Menschen versichert.

Hintergründe

Nach Aussage der Anbieter ist die Nutzung der App freiwillig. Versicherte können mit der App nicht nur persönlich erhobene oder von den Krankenkassen bereitgestellte Daten bündeln, sondern auch Arztbriefe, Befunde, Labordaten oder auch Videos speichern, etwa von Ultraschalluntersuchungen.

Kommt ein Patient mit einer Vivy-Gesundheitsakte in eine Zahnarztpraxis, besteht keine Verpflichtung, diese zum Teil umfangreichen Daten auszuwerten oder zu nutzen. Die elektronische Gesundheitsakte nach § 68 SGB V dient allein dem Informationsrecht des Patienten.

Funktionsweise

Die Firma Vivy setzt eigenen Angaben zufolge auf mehrstufige Sicherheitsprozesse und eine asymmetrische Ende-zu-Ende-Verschlüsselung, für die nur der Nutzer selbst den Schlüssel hat. Weder Krankenkassen oder Versicherungen noch die Mitarbeiter von Vivy als Betreiber der Plattform können nach Angaben von Vivy auf die bereitgestellten Daten zugreifen. Informationen zu Vivy – auch zu dem entsprechenden Sicherheitskonzept – können dem Internetauftritt der Betreiber unter www.vivy.com entnommen werden.

Die Übermittlung von Dokumenten aus der Praxis erfolgt per Web-Upload über einen Link. Das bedeutet, dass eine auf einem Computer verfügbare Datei auf einem anderen Rechner oder Server übertragen wird. Ein Versand direkt aus dem Praxisverwaltungssystem ist aktuell nicht möglich. Hierzu müssen zunächst geeignete bundeseinheitliche Schnittstellen definiert werden.

Was Zahnärzte wissen sollten

› Die App Vivy ist eine elektronische Gesundheitsakte, die Krankenkassen ihren Versicherten anbieten. Solche Gesundheitsakten generell sind nicht gleichzusetzen mit elektronischen Patientenakten. Elektronische Patientenakten müssen die Krankenkassen nach § 291a Abs. 3 Nr. 4 SGB V in Zukunft ihren Versicherten bereitstellen. Für diese Akten gelten besonders hohe Sicherheitsanforderungen und sie müssen von der gematik - der Betreibergesellschaft der Telematikinfrastruktur - zugelassen werden.

Auch hierfür soll es mobile Lösungen geben, sodass Patienten nicht nur über ihre elektronische Gesundheitskarte, sondern beispielsweise auch auf dem Smartphone über ihre Daten verfügen können. Für Gesundheitsakten wie Vivy gelten diese strengen Zulassungsverfahren nicht. Sie müssen aber selbstverständlich die geltenden Datenschutzbestimmungen voll umfänglich einhalten.

› Zahnärztinnen und Zahnärzte können eine elektronische Gesundheitsakte wie zum Beispiel Vivy nutzen, wenn der Patient dies ausdrücklich wünscht. Eine Verpflichtung für den Zahnarzt, eine solche Anwendung zu unterstützen, besteht jedoch nicht. Vivy informiert eigenen Angaben zufolge den Patienten darüber, wenn Zahnärztinnen und Zahnärzte einer Dokumentenanfrage nicht nachkommen oder generell nicht von Vivy kontaktiert werden wollen.

Informationen zum Auskunftsrecht

Patienten haben Anspruch auf Kopien ihrer in der jeweiligen Zahnarzt- oder Arztpraxis geführten Akte. Ihnen muss nach den gesetzlichen Vorgaben auf Verlangen „unverzüglich“ Einsicht in die vollständige Patientenakte gewährt werden. Sie können auch elektronische Abschriften von Patientenakten verlangen (§ 630g Absatz 2 Bürgerliches Gesetzbuch). Auch nach der Datenschutz-Grundverordnung besteht Anspruch auf Auskunft. Die Art der Zurverfügungstellung von Daten können aber die Zahnärzte und Ärzte bestimmen. So kann es aus Zeitgründen sinnvoll sein, auf eine Kopie zu verweisen. Auch datenschutzrechtliche Bedenken spielen eine Rolle.

Datenschutzanforderungen

› Zahnärzte benötigen von ihren Patienten eine Einverständniserklärung sowie eine Schweigepflichtentbindung, dass sie angeforderte Dokumente per Web-Upload an Vivy senden dürfen.

› Zahnärzte sollten wie bisher sicherstellen, dass die Unterlagen, die an den Patienten herausgegeben werden, keine Rechte anderer Personen verletzen.

› Die Zahnärztin oder der Zahnarzt verstößt nicht gegen die Schweigepflicht, wenn dem Patienten die gewünschten Daten per Web-Upload zur Verfügung gestellt werden und eine Einverständniserklärung oder Schweigepflichtentbindung vorliegt - unabhängig davon, ob die Art der Übermittlung, die der Patient wünscht, aus Sicht des Zahnarztes sicher ist oder nicht. Der Patient entscheidet, ob und wie die gewünschten Daten zur Verfügung gestellt werden!

Verfahren zum Einstellen eines Dokumentes in Vivy

› Der Patient wendet sich mit seinem Wunsch nach Erhalt eines Dokumentes aus der Zahnarztpraxis nicht direkt an den Zahnarzt, sondern an Vivy. Vivy nimmt dann telefonisch Kontakt mit der Praxis auf und informiert diese über die eingegangene Anfrage des Patienten. Dabei werden der Zahnärztin oder dem Zahnarzt zwei Möglichkeiten für die Bereitstellung der Dokumente angeboten: Entweder kommt der Patient in die Praxis und übergibt dem Zahnarzt den temporär gültigen Web-Link oder Vivy schickt die Anfrage mit dem Web-Link per E-Mail an die Praxis sowie die Einverständniserklärung und die Schweigepflichtentbindung des Patienten.

Sicherheit

› Auch wenn die Praxis vorab telefonisch konsultiert wird, sollten Zahnärzte bei E-Mail-Anfragen wegen möglicher Phishing-Versuche vorsichtig sein. Mit Phishing werden Versuche bezeichnet, über gefälschte Webseiten, E-Mails oder Kurznachrichten an persönliche Daten eines Nutzers oder Patienten zu gelangen und damit Identitätsdiebstahl zu begehen. Im Zweifel

sollten Daten, die von Patienten angefordert wurden, über einen Vivy-Link beziehungsweise QR-Code versendet werden, den der Patient persönlich in der Zahnarztpraxis übergibt.
Erstattung der Kosten

› Für das Bereitstellen von Kopien oder elektronisch in der Praxis vorliegenden Dokumenten ist keine Abrechnung und Vergütung auf Grundlage des Einheitlichen Bewertungsmaßstabes für zahnärztliche Leistungen (BEMA) möglich. Das Einstellen von Dokumenten in die Vivy- Akte ist – wie auch bei anderen elektronischen Akten – eine sogenannte Verlangensleistung der Patienten. Diese müssen der Zahnärztin oder dem Zahnarzt die dadurch entstehenden Kosten erstatten. Die Höhe der Vergütung richtet sich jeweils nach dem konkreten Einzelfall.

Weitere wichtige Hinweise

Die Finanzierung des zahnärztlichen Aufwands bei der Nutzung von elektronischen Gesundheitsakten ist zurzeit generell nicht geklärt – ein mehr als unbefriedigender Zustand. Es gibt derzeit auch keine gesetzliche Vorgabe oder Vereinbarung, nach der die Krankenkassen die Kosten für die Integration von Gesundheitsakten in die Praxisverwaltungssysteme tragen müssen. Nach jetzigem Stand müsste die Zahnärztin oder der Zahnarzt die Kosten selbst tragen oder - in Absprache mit der jeweiligen Krankenkasse des Patienten - die Kostenerstattung klären. Anders ist das bei der künftigen elektronischen Patientenakte: Hier wird die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) mit dem GKV- Spitzenverband in absehbarer Zeit Verhandlungen aufnehmen.

Die KZBV ist ansonsten mit Vivy, anderen Anbietern von elektronischen Gesundheitsakten, der gematik und dem Bundesministerium für Gesundheit (BMG) im Gespräch mit dem Ziel

- einheitliche Schnittstellen für Zahnarztpraxen zur Nutzung elektronischer Gesundheitsakten zu erreichen und
- die Migration der verschiedenen elektronischen Gesundheitsakten zu einer bundeseinheitlichen Patientenakte nach § 291a SGB V (ePA) sicherzustellen und damit die Telematikinfrastruktur als sicheren Übertragungsweg zwischen dem Praxisverwaltungssystem (PVS) und der ePA der Patienten verbindlich vorzugeben.

Inhalte und Formate für zahnärztliche Dokumente, deren Einstellung in elektronische Akten sinnvoll sein können (zum Beispiel ein digitales Bonusheft) werden durch die KZBV bundeseinheitlich festgelegt.

Für die Beantwortung weiterer Fragen zu Vivy wenden Sie sich bitte an die für Sie zuständige Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZV).

Kinder freuen sich über den Verlust des ersten Milchzahns

Angst, Scham, Freude oder Stolz: Welche Gefühle zeigen Kinder, wenn sie ihren ersten Milchzahn verlieren? Mehrheitlich positive – zu diesem Schluss kommt eine interdisziplinäre Forschungsgruppe der Universität Zürich. In ihrer aktuellen Studie konnte sie zeigen, dass frühere Zahnarztbesuche das emotionale Erleben ebenso beeinflussen wie der Bildungsgrad und die Herkunft der Eltern.

Ihren ersten Milchzahn verlieren die Kleinen in der Regel im sechsten Lebensjahr: Der Zahn beginnt zu wackeln, lässt sich immer stärker bewegen, bis er schliesslich ausfällt und eine Lücke für seinen Nachfolger hinterlässt. Dieser schrittweise Prozess gehört wohl zu den ersten biologischen Veränderungen am eigenen Körper, die Kinder bewusst erleben. Entsprechend breit ist das Spektrum von Emotionen, die ihn begleiten können. Sie reichen von Freude darüber, endlich zur Welt der Grossen zu gehören, bis hin zu Angst vor dem Verlust eines Körperteils.

Was lange wackelt, wird endlich gut

Als Einflussfaktor auf die Gefühle der Kinder machten die Forscher frühere Zahnarztbesuche aus. Waren diese kariesbedingt und so vielleicht auch mit Scham oder Schuldgefühlen verbunden, zeigten die Kinder beim späteren Verlust des ersten Milchzahns weniger positive Emotionen. Liessen sich frühere Zahnarztbesuche hingegen auf einen Unfall und so auf ein abruptes, unerwartetes und schmerzhaftes Ereignis zurückführen, erhöhte dies die Wahrscheinlichkeit positiver Gefühle beim späteren Zahnverlust. Eine mögliche Erklärung sieht Zahnmediziner Raphael Patcas darin, dass der Milchzahn schrittweise beweglicher wird, bevor er sich ganz löst – ein gradueller Prozess, der im Gegensatz zu einem Unfall langsam und vorhersehbar verläuft. Dafür spricht auch, dass Kinder, die das Wackeln ihres Zahns über eine längere Zeit wahrnahmen, eher positive Gefühle zeigten: Je länger die Vorbereitungs- und Wartezeit, desto grösser die Erleichterung und der Stolz, wenn der Zahn endlich ausfällt.

Bildung und Herkunft der Eltern als Einflussfaktoren

Wie die Studie weiter zeigte, beeinflussen aber auch soziodemographische Faktoren die Gefühle der Kinder: So stieg die Wahrscheinlichkeit für positive Gefühle wie Stolz oder Freude, wenn die Eltern über eine höhere Ausbildung verfügten und aus nicht-westlichen Ländern stammten. Als mögliche Gründe dafür verweisen die Forschenden auf kulturelle Unterschiede: Diese betreffen einerseits Erziehungsstil und Normen, die Eltern ihren Kindern vermitteln, andererseits aber auch Übergangsrituale, die den Verlust des ersten Milchzahns begleiten.

«Unsere Ergebnisse deuten darauf hin, dass Kinder vergangene Erfahrungen, die ihre Zähne betreffen, bewusst verarbeiten und in ihre Emotionsentwicklung einbeziehen», fasst Moritz Daum, UZH-Professor für Entwicklungspsychologie, zusammen. Eine Erkenntnis, die für Zahnärzte und Eltern wichtig sei: «Gerade bei Problemen mit Karies lohnt es sich, mit Kindern behutsam zu kommunizieren», so Daum. «Damit lassen sich Emotionen im Zusammenhang mit Zähnen und Zahnärzten in möglichst positive Bahnen lenken.»

Originalpublikation:

Raphael Patcas, Moritz M. Daum, Hubertus J. M. van Waes, Selina Beltrani, Lara T. Pfister, Markus A. Landolt. Emotions experienced during the shedding of the first primary tooth. International Journal of Paediatric Dentistry. DOI: 10.1111/ipd.12427

Weitere Informationen:

<https://www.media.uzh.ch/de/medienmitteilungen/2018/Milchzahn.html>

Megatrend 3D-Druck: Zahnheilkunde führt das Feld an und eröffnet neue Chancen

Der 3D-Druck gilt weithin als möglicher „Game Changer“: neue Behandlungsverfahren, neue Formen der Teamarbeit. Die Zahnheilkunde zählt zu den Vorreitern. Die aktuellen Chancen für Praxis und Labor sind zum Greifen nahe – auf der Internationalen Dental-Schau, 12. bis 16. März 2019, in Köln.

Nach einer aktuellen Analyse dürfte der weltweite Markt für 3D-Druck-Produkte in der Industrie bis 2030 pro Jahr um durchschnittlich zwischen 13 und 23 % auf ein Volumen von 22,6 Milliarden Euro anwachsen. Speziell in der Medizintechnik steigt es demnach von 0,26 Milliarden Euro (Stand: 2015) auf 5,59 Milliarden Euro (2030). Hier erfolgt die Entwicklung nach Experten-Einschätzung in zwei Phasen: bis etwa 2020 vor allem „Neuerfindung“ existierender Produkte, anschließend verstärkt innovative Materialien und optimierte Druckverfahren. Im Branchenvergleich wächst der 3D-Druck in der Medizin und Zahnmedizin am stärksten. So befinden sich Zahnärzte, Zahntechniker und Dentalindustrie in einer natürlichen Vorreiterrolle.

Längst etabliert hat sich etwa der Druck von Gerüsten in lasergestützten Verfahren, während aus Kunststoff zum Beispiel zahntechnische Modelle entstehen. Marktforscher sehen die größten Chancen bei orthodontischen Apparaturen, Prothesen, Kronen, Brücken, Alignern und Modellen. Breite Bereiche davon zählen inzwischen zu den Einsatzbereichen in Labor und Praxis.

Besondere Aufmerksamkeit erhält dieses Herstellungsverfahren immer wieder durch spektakuläre Anwendungen. Zu den avancierten Entwicklungen zählt zum Beispiel in der Prophylaxe ein individualisierter 3D-gedruckter Zahnseidehalter. In der Kommunikation bewähren sich lebendige Bilder. Dabei dient ein in Abstimmung mit dem Patienten digital modelliertes Lächeln als Vorlage für ein gedrucktes 3D-Modell; mit diesem wiederum wird ein Negativ des Gebisses des Patienten in einem Silikonschlüssel erzeugt und schließlich daraus eine dünne „Veneer-Simulation“ der definitiven Restauration für eine erste Ästhetik-Prüfung im Mund des Patienten abgeleitet.

Auch gelang es bereits einem Roboter, einer Patientin zwei 3D-gedruckte Zähne zu implantieren. Und um nach oraler Tumorentfernung die ursprüngliche Form des Kiefers wiederherzustellen, kann der Defekt heute gescannt und im 3D-Druck eine Schablone hergestellt werden. Diese dient dann zur Entnahme eines passgenauen Knochenblocks an anderer Stelle (z.B. Wadenbein), der anschließend im Mund formschlüssig eingesetzt wird – für den Patienten eine zirka achtstündige „All-in-one-OP“.

Die Internationale Dental-Schau (IDS) 12.-16. März 2019 in Köln präsentiert die gesamte Bandbreite der Verfahren und der heute schon praktizierten Anwendungen, darunter der 3D-Druck von Modellen aller Art, von Zahnfleischmasken, Bohrschablonen, Guss-Designs, (individuellen) Abdrucklöffeln, Schienen (inkl. KFO-Aufbissschienen), von Übertragungsschlüsseln, von Aligner-Folien und von Langzeitprovisorien aus Kunststoff ebenso wie der Druck von Kronen- und Brückengerüsten, von Stegen und Prothesenbasen aus Legierungen. Dazu erläutern die Anbieter an den Messeständen die Eigenschaften druckfähiger Materialien, von Software-Lösungen und auf Praxis und Labor abgestimmten Services.

Die IDS (Internationale Dental-Schau) findet alle zwei Jahre in Köln statt.
www.ids-cologne.de

ladies dental talk – gemeinsam weiter denken!

Die nächsten Netzwerkabende für Zahnärztinnen:

Oldenburg, 2. November: „Wandel ist Bewegung“ zu Gast beim Energieanbieter EWE AG und Austausch mit Jasmin Kramer, Leiterin Qualitäts- und Prozessmanagement, zu den Themen Kundenservice und Beschwerdemanagement

Düsseldorf, 7. November: „Neue Wege gehen“ ein exklusiver Abend bei und mit Tinka Kalytta in ihrer La Manufacture, dem „schönsten Bistro“ Düsseldorfs

Hannover, 6. Februar: „Ob Cabrio, Kutsche oder Kreisflügler – Susan Jäger packt’s an“ zu Besuch in der Werkstatt von Möbelpolsterei-Inhaberin Susan Jäger in der alten Mühle in Hannover-Misburg

Osnabrück, 8. Februar: „Einzelhandel quo vadis?“ ein Abend bei und Mechthild Möllenkamp in ihrem EDEKA Center, anschließend Netzwerken und Genießen im Restaurant Wilde Triebe

Frankfurt, 27. Februar: „Nur als Team sind wir erfolgreich“ im Talk mit Nicole Fetting, der ersten Frau an der Spitze des Deutschen Volleyballverbandes

Für die Netzwerkabende erhalten Zahnärztinnen 4 Fortbildungspunkte. Weitere Infos und Anmeldung unter www.ladies-dental-talk.de/dental-talk/

Der ladies dental talk wird strategisch gefördert und begleitet von der Deutschen Apotheker- und Ärztebank sowie von PVS dental.

Zu was muss ich Nein sagen, um Ja sagen zu können?

Experten-Tipp von Dr. Karin Uphoff

Wie lässt sich Begeisterung aufrechterhalten? Was hemmt und bremst uns und erzeugt Widerstände? ladies dental talk-Gründerin und Kommunikations-Coach Dr. Karin Uphoff sagt: „Wenn wir inneren Widerstand oder Unbehagen spüren, sind das wertvolle Warnsignale! Daher: nicht wegdrücken, sondern genau hinschauen, was im Großen oder – meist – im Kleinen nicht passt.“

Die Frage, die sich laut Uphoff stellt, lautet „Zu was muss ich NEIN sagen, um JA sagen zu können?“ „Wenn wir verstehen, woher der Widerstand rührt, können wir im nächsten Schritt schauen, wozu wir NEIN sagen müssen, um zu einem Projekt/unsere Arbeit/im Privaten insgesamt JA sagen zu können. Dieses NEIN kann Mut erfordern! Sich selbst und auch anderen gegenüber.“

NEIN sagen zu was?

- Nein zu Perfektion? Nein zu „Ich schaff‘ das schon alleine“?
- Nein zum Projekt? Nein zu der Art der Umsetzung? Nein zum blinden Gehorsam?
- Nein zu einzelnen Aktivitäten? Nein zu einem Bild, das ich nach außen darstellen will?
- Nein zu hohen Anforderungen? Nein zum Bewundertwerdenwollen?
- Nein zu „Ich bin nur bei Leistung etwas wert“? Nein dazu, sich innerlich zu wappnen?

In aller Ehrlichkeit hinzuschauen und in sich hineinzuspüren, kann der erste Schritt sein, um sich von inneren Glaubenssätzen, den eigenen Erwartungen oder denen anderer zu befreien. Damit wird der Weg wieder frei für Leichtigkeit, Freude und Begeisterung. Dr. Karin Uphoff bietet auch Intensiv-Workshops zu diesem und anderen Themen rund um die Praxisführung an (siehe Termine).

Intensiv-Workshop „Praxisführung“ für Zahnärztinnen – das sind die nächsten Termine:

- Hannover: Samstag, 17. November
- Düsseldorf: Freitag, 30. November 2018 oder 18. Januar 2019
- Osnabrück: Samstag, 9. Februar 2019

Bereit für Veränderung? Lust auf ANDERS? Jetzt mehr erfahren auf <https://www.ladies-dental-talk.de/akademie/>

„Jetzt hab‘ ich keine Angst mehr vor der beruflichen Zukunft“

Studium, und dann? ladies dental talk career geht in die nächste Runde

„Mal ganz offen zu reden, auch über Kosten und die Chefin-Rolle, hat gut getan,“ „Jetzt hab‘ ich keine Angst mehr vor der beruflichen Zukunft“, „Aus erster Hand zu erfahren, auch was schwierig ist, hat viel gebracht“, „Ich fand es beruhigend zu hören, dass sich vieles ergibt, wenn man vertraut“, so und ähnlich lautet das Feedback von Studentinnen, die bereits an einem ladies dental talk career in Frankfurt, Düsseldorf, Marburg oder Hannover teilgenommen haben. 2018 kommt das Netzwerk für junge Zahnmedizinerinnen wieder in diese Städte und außerdem neu nach Göttingen (siehe Termine unten).

Die Veranstaltungen des ldt career richten sich speziell an junge Zahnmedizinerinnen, die noch zur Universität gehen oder am Anfang ihrer Berufskarriere stehen. Das Netzwerk um Dr. Karin Uphoff möchte ihnen Mut machen, ihren eigenen Weg zu gehen, ihnen die unternehmerische Seite ihres Berufs näherbringen und Möglichkeiten aufzeigen, Familie und Karriere gekonnt zu vereinbaren. Die Teilnehmerinnen erfahren aus erster Hand von erfahrenen Zahnärztinnen, was nach der Uni auf sie zukommt. Die Zahnärztinnen geben tiefe und persönliche Einblicke in unterschiedliche Karrierewege - mit Freuden und Herausforderungen bei Forschung und Lehre, Praxisgründung, Mitarbeiterführung oder der Vereinbarkeit von Arbeit und Familie.

Die ldt career-Abende starten jeweils um 18.30 Uhr und halten neben vielen Infos und Tipps leckeres Finger Food und erfrischende Getränke bereit.

Das sind die nächsten Termine: Göttingen 12.11., Marburg 14.11., Hannover 19.11., Frankfurt 22.11., Düsseldorf 28.11. Jetzt anmelden und dabei sein: www.ladies-dental-talk.de/dental-talk-career/

Einzelhandel quo vadis?

Osnabrück, 8. Februar 2019: Zahnärztinnen werfen mit Edeka-Chefin Mechthild Möllenkamp Blick hinter die Kulissen

Lebensmittel online bestellen? Einkaufen ohne Kassierer? Das gibt es bereits. Ebenso Unverpackt-Läden, in denen die Käufer ihre Ware lose in eigene Behälter füllen oder Bio-Höfe, die ausschließlich Bio und regional vertreiben. Das Verbraucherverhalten ändert sich. Effizienz, Gesundheits- und Umweltbewusstsein, ethische oder moralische Gründe stecken dahinter. Das stellt klassische Lebensmittelmärkte und Unternehmen vor besondere Herausforderungen. Wohin wird die Zukunft des Einzelhandels gehen und was lässt sich aus dieser Entwicklung auf die Zahnarztpraxis übertragen?

Ein Team führen, Entscheidungen treffen, Risiken eingehen

Darüber diskutieren Zahnärztinnen beim ladies dental talk am 8. Februar 2019 mit Mechthild Möllenkamp in Osnabrück. Die Inhaberin von fünf Edeka-Filialen ist Unternehmerin aus Leidenschaft. Als Präsidentin des Handelsverbands Niedersachsen-Bremen und des Handels- und Dienstleistungsverband Osnabrück-Emsland e.V. weiß sie um die kleinen und großen Sorgen der Einzelhändler. Von Bürokratie, Bestimmungen und Verordnungen, die lähmen. Von der Schwierigkeit, motivierte Nachwuchskräfte zu finden und zu binden und den täglichen Herausforderungen, sich auch in Zeiten der Digitalisierung am Markt zu behaupten, ein Team zu führen, Entscheidungen zu treffen, Investitionen zu finanzieren und Risiken einzugehen.

Die Welt ein kleines bisschen besser machen

Und doch möchte Mechthild Möllenkamp nichts anderes machen und engagiert sich in einem für sie möglichen Rahmen, um „die Welt ein kleines bisschen besser zu machen“. Zum Beispiel als Kuratorin der Spendenbewegung „Deutschland rundet auf“. In ihren Filialen können Kundinnen und Kunden ihren Einkaufsbetrag „aufrunden“ und damit helfen, Kinderarmut in Deutschland zu bekämpfen. Und sie können beim Einkauf eigene Dosen und Stoffbeutel mitbringen, um Plastik zu vermeiden.

Exklusivführung auf 3.000 Quadratmetern

3.000 Quadratmeter, mehr als 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: Welcher Apparat, welche Logistik stecken dahinter, damit die Abläufe in ihrer jüngsten Supermarkt-Filiale reibungslos funktionieren? Damit Produkte immer zahlreich und frisch zur Verfügung stehen und möglichst wenig weggeworfen werden muss? Bei einer exklusiven Führung gewährt Mechthild Möllenkamp einen Blick hinter die Kulissen und berichtet, wie sie innerhalb der großen Edeka-Gruppe ihre persönliche Handschrift hinterlassen und ihre Werte vor Ort leben kann. Zum Netzwerken und Genießen wechseln die Teilnehmerinnen anschließend ins Restaurant „Wilde Triebe“.

Weitere Expertinnen vor Ort

Folgende Expertinnen sind außerdem vor Ort und beantworten Fragen: Mit-Initiatorin und Labor-Inhaberin Elvira Sinnott (Dentaltechnik Sinnott), Mechthild Gittner (Deutsche Apotheker- und Ärztebank), Silke Vergeld (PVS dental) sowie Silke Lange (Zahnärzte für Niedersachsen e. V.). Für den Netzwerkabend erhalten Zahnärztinnen 4 Fortbildungspunkte.

Weitere Infos und Anmeldung unter <https://www.ladies-dental-talk.de/muensterosnabrueck/>

Neu in Osnabrück: ladies dental talk PLUS Workshop!

An den Abenden des ladies dental talk werden häufig Fragen der persönlichen Entwicklung und der Praxisführung aufgeworfen, die Zahnärztinnen nachhaltig beschäftigen. Um diesen Themen Zeit und Raum zu geben, bietet Dr. Karin Uphoff seit vergangenem Jahr Intensivworkshops an. Dabei erarbeiten die Teilnehmerinnen in kleiner Runde, vor welchen Herausforderungen sie (immer wieder) stehen, was ihnen Energie raubt, was sie blockiert. Sie lernen unterschiedliche Konflikt- und Entscheidungsstrategien kennen, befassen sich mit Persönlichkeitsmustern, Verhaltenspräferenzen und Empathie und entwickeln tiefgreifende Lösungsansätze, die sie beruflich wie privat sofort umsetzen können.

Save the date: Der nächste Workshop „Praxisführung“ im Raum Osnabrück findet am Tag nach dem ladies dental talk statt, also am Samstag, den 9. Februar 2019, in den Seminar-Räumen von Dentaltechnik Sinnott. Für den Workshop erhalten Zahnärztinnen 7 Fortbildungspunkte. Er ist einzeln oder in Kombination mit dem ladies dental talk buchbar. Für nähere Infos und die Möglichkeit zur Anmeldung melden sich interessierte Zahnärztinnen bitte unter info@ladies-dental-talk.de.

Rückblick: Worüber wurde bei den vergangenen ladies dental talks diskutiert? Wir haben die wichtigsten Anregungen und Tipps für Sie zusammengefasst:

Begeisterung als Antrieb und Kraftquelle

Münster: Buchhändlerin Kirsten Lambeck beeindruckte mit Persönlichkeit und originellen Ideen

„Die Begeisterung mit der Buchhändlerin Kirsten Lambeck ihre Arbeit lebt, ist faszinierend. Davon wünsche ich mir auch wieder mehr in der Praxis“. Mit ihrem Feedback nach dem Netzwerkabend in Münster sprach eine Zahnärztin auch anderen Teilnehmerinnen aus der Seele. Viele berichteten, das sie sich angesichts von Datenschutzverordnung, Dokumentationszwang oder gesetzliche Anforderungen und Krisen im Team erschöpft fühlten. Ihre Sehnsucht, wieder mehr Leichtigkeit und Freude zu spüren - so wie Kirsten Lambeck -, wurde deutlich. Wie gelingt es der Inhaberin des „Wunderkastens“ bei allen Herausforderungen wie veränderter Lesegewohnheiten, Internethandel oder E-Book positiv zu bleiben und ihre Umsätze sogar zu steigern? Und was können Zahnärztinnen daraus für die Praxis lernen?

Querdenken und in den Dialog treten: Kirsten Lambecks Leidenschaft für Bücher macht nicht beim Lesen und Verkaufen Halt. Ein Buch über Bier oder Whisky wird mit einer Verköstigung für Erwachsene vorgestellt. Kinder kommen zur Harry-Potter-Nacht mit Zaubertricks und Bastelstunde in den Wunderkasten. Jugendliche werden zu Testlesern und Pärchen können Valentinstagabend zu zweit ihm Wunderkasten verbringen. Mit ehrlichem Interesse und originellen Ideen schafft Kirsten Lambeck eine Verbindung „zwischen dem Leben in den Büchern und außerhalb“.

Fokussieren und sich treu bleiben: Bei etwa 90.000 Neuerscheinungen jährlich muss Kirsten Lambeck sich fokussieren, „um mich nicht zu verlieren“. Sie kennt ihre Kundschaft und sie hat selbst besondere Vorlieben und Prinzipien. Danach richtet sie ihre Buchauswahl aus und fährt gut damit. „Ich kann und möchte es nicht allen recht machen.“

Service: Was kann ich nur schenken? Diese Frage stellen sich Praxen oder Firmen regelmäßig vor der Weihnachtsfeier oder Privatpersonen anlässlich von Geburtstagen, Hochzeiten oder Jubiläen. Kirsten Lambeck und ihr Team beraten Chefs und Chefinnen persönlich, bieten Kundinnen und Kunden die Möglichkeit im großzügigen Laden mit Sitzecke zu stöbern und zu schmökern und packen für Geburtstagskinder Bücherkisten, aus denen Gäste auswählen dürfen, was sie schenken. Für Schulen, Kindergärten oder Vereine stellt sie Themenkisten zusammen, fürs Wartezimmer gibt es Empfehlungen. Auch ein Bücherversand gehört zum Angebot. Der Wunderkasten als Anlaufstelle ist Kirsten Lambecks Wunsch.

Loslassen: Kirsten Lambeck weiß bei jedem der 5.000 Buchtitel in ihrem Buchladen, warum sie ihn ausgewählt hat. Viele hat sie auch gelesen. Wenn Titel, Genres oder Veranstaltungsformate sie nicht ansprechen, überlässt sie diese vertrauensvoll ihrem Team. Dann beraten die Kolleginnen oder laden zu Poetry-Slam-Events - und sie hält sich entspannt zurück.

Annehmen: Der Markt verändert sich. Auch wenn Kirsten Lambeck nicht alle Entwicklungen gutheißt und etwa lieber ein Buch als ein Tablett in der Hand hält, nutzt sie die neuen Gegebenheiten für ihr Geschäft, verkauft etwa Hörbücher und lädt auch E-Books hoch. Das Ganze mit dem ihr zugrunde liegenden Dienstleistungsgedanken. Während die Kundin im Café gegenüber sitzt, wird die Urlaubslektüre aufgespielt.

Mut haben: Ob im Miteinander mit Kundinnen und Kunden, im Team oder im Händler-Kontakt, Kirsten Lambeck probiert viel aus und hat den Mut „einfach mal zu schauen, was geht“. Projekte gelingen nicht immer und manchmal siegt die Erkenntnis, „das geht nicht/wird nicht angenommen“. Doch meist ergibt sich etwas Gutes aus dem neuen Weg – und sei es das Gefühl, Dinge selbst in die Hand zu nehmen.

Weitere Themen, die die Zahnärztinnen und Expert-Partnerinnen Mechthild Gittner (Deutsche Apotheker- und Ärztebank), Silke Vergeld (PVS dental) und Elvira Sinnott (Dentaltechnik Sinnott) beim Netzwerkabend in Münster beschäftigten, war die Abwerbung von Mitarbeiter(inne)n, die Bürokratisierung sowie die Herausforderung, gleichzeitig das Wohl des Teams und auch die eigenen Interessen im Blick zu behalten.

Save the date: Am 8. Februar 2019 kommt der ladies dental talk nach Osnabrück und lädt zum Talk mit EDEKA-Inhaberin Mechthild Möllenkamp (siehe Beitrag „Einzelhandel quo vadis“ oben). Nähere Infos und Anmeldung unter <https://www.ladies-dental-talk.de/muensterosnabrueck/>

„Zu wachsen erfordert Mut“

Idt Frankfurt: Im Talk mit Ines Brünn, General Managerin des Hyatt Place Frankfurt

Sie hatte gerade ein internes Fortbildungs-Programm für angehende Hoteldirektorinnen gestartet, das über mehrere Monate gehen sollte. Da kam von ihrem Chef die Frage, ob sie sich vorstellen könne, das neue Hyatt Place Frankfurt mit 312 Zimmern und einem Team von rund 40 Mitarbeiter(inne)n zu leiten. Nach dem ersten Überraschungsschreck und einer schlaflosen Nacht sagte Ines Brünn: „Ja!“, bewarb sich für die Stelle und wurde angenommen. Am 4. Januar dieses Jahres eröffnete sie als General Managerin das erste Hyatt Place in Deutschland. „Manchmal muss man Widerstände überwinden, um zu wachsen“, blickt sie zurück. Und ihr Mut hat sich gelohnt. Nach einem Dreivierteljahr läuft das Geschäft, sie und ihr Team geben dem imposanten Haus eine wunderbar persönliche und verbindliche Note und verstehen es, ihre Gäste wie die Teilnehmerinnen des ladies dental talk in den hellen und großzügigen Räumen mit zuvorkommendem Service und schmackhaften Gerichten zu verwöhnen.

Einen Dank an die Widersacher

Das Thema „Entwicklung“ und „Mut zu Veränderung“ zog sich wie ein roter Faden durch den Netzwerkabend. Auch wenn einzelne Zahnärztinnen von Fürsprecher(inne)n und stärkenden Mentor(inn)en sprachen, ist in vielen Fällen der Mut zu Neuem doch aus einem negativen Erlebnis erwachsen. Dazu zählten etwa Kündigungen, Streits, fehlende Anerkennung, das Gefühl der Ausbeutung oder Frust und die Gewissheit, „so will ich es auf keinen Fall machen“. Viele Zahnärztinnen berichteten, dass sie es ehemaligen Chefs oder Chefinnen „verdanken“, in die Selbstständigkeit gegangen zu sein.

Stärkende Worte geben Kraft

(Selbst-)stärkende Worte haben ihnen dabei geholfen, den Schritt zu wagen: „Das schaffe ich!“, „Alles ist möglich!“, „Ich möchte meine eigene Herrin sein und selbst entscheiden, wie ich behandle und mein Team führe“, „Ich will frei sein und mir meine Zeit selbst einteilen“, „Es fühlt sich gut an, Verantwortung zu übernehmen“, „Im Team sind wir stark“. Und auch darüber, was dabei hilft, sich aus der Routine des Praxisalltags zu lösen und stets weiterzuentwickeln, diskutierten die Teilnehmerinnen.

Hier ein paar Tipps:

- Neugierig und offen bleiben, „Das haben wir schon immer so gemacht!“ streichen
- In Netzwerken, Fachzirkeln und Studiengruppen aktiv sein und seinen Blickwinkel erweitern
- Achtsamkeitsübungen
- Coachings
- Fortbildungen besuchen
- Jeden Tag etwas Neues lernen
- Weiter als Standard denken
- Aus Fehlern lernen und über Dinge sprechen, die nicht rund laufen
- Was man tut, mit Freude machen – oder es lassen
- Unbehagen als Chance sehen für Weiterentwicklung

Save the date: Am 27. Februar 2019 ist Nicole Fetting zu Gast beim ladies dental talk Frankfurt. Die erste Frau an der Spitze des Deutschen Volleyball-Verbandes spricht über Selbstmotivation, Team-Work und die Herausforderung, immer wieder über sich selbst hinauszuwachsen. Anmeldungen sind ab sofort möglich unter <https://www.ladies-dental-talk.de/frankfurt-am-main/>

Transparenz, Ideenreichtum, Teamgeist
Ist im Zoo Hannover: viele unterschiedliche Herausforderungen

„20 bis 25 Grad, trocken, sonnig und ab und zu ein Wölkchen“, so schildert Tanja Larsson, Leiterin Vertrieb, Marketing und Unternehmenskommunikation des Zoos Hannover, den idealen Tag für einen Zoobesuch. Und damit wird auch deutlich, an wie vielen Tagen im Jahr der Zoo um seine Besucherzahlen ringen muss. An einem verregneten Wochenende kann der Zoo beispielsweise bis zu 12.000 Gäste weniger begrüßen, als eigentlich erwartet. Und das geht ins Geld. Tiere, Futter, Gebäude, Energie, Tier- und Anlagenpflege, Technik, all dies will bezahlt werden. Dazu kommen fixe Personalkosten für die Mitarbeiter/innen in Gastronomie, Verwaltung, Geschäftsleitung, Vertrieb und Öffentlichkeitsarbeit - rund 500 in der Hauptsaison und etwa 350 auch zur Winterzeit. „Wir haben ein klassisches Saisongeschäft. Um auch außerhalb der Schönwetterperioden Menschen zu begeistern und für Umsatz zu sorgen, müssen wir uns etwas einfallen lassen“, so Tanja Larsson.

Im Zoo Schlittschuh fahren und Hochzeit feiern

Durch Anregungen und Feedback von den Gästen sowie durch interne Impulse entstehen dann Projekte wie der „Winterzoo“, mit Budenzauber und Schlittschuhbahn, Führungen bei Nacht und zu speziellen Themen, persönliche Tierbegegnungen oder die Möglichkeit, Hochzeiten und andere Anlässe im Zoo zu feiern. Darüber hinaus hat der Zoo Kooperationen mit Hotels, Banken und weiteren Unternehmen, die Tickets an ihre Kundschaft weitergeben. „Wir könnten die Angebote noch deutlich ausweiten, das Interesse ist groß. Aber das Wohl der Tiere steht an allererster Stelle – und das bedeutet, dass sie auch genügend Ruhephasen haben müssen und ihr direkter Kontakt mit Menschen sehr behutsam gestaltet wird.“

Krisen gemeinsam managen

Mit viel Liebe und Engagement tragen die Menschen im Zoo dazu bei, dass die Gäste ihren Besuch als Erlebnis in Erinnerung behalten. Und doch kann trotz aller Bemühungen Unvorhergesehenes passieren. Als Tanja Larsson von der großen Krise 2016 berichtet, spürt man ihre Betroffenheit: „Wir hatten gerade eine ganz besondere Zeit mit unseren Elefanten – vier Geburten in wenigen Wochen! Da waren wir mächtig stolz und wollten auch alle Welt daran teilhaben lassen.“

Doch dann passiert etwas ganz anderes: Tierschützer werfen dem Zoo vor, Elefanten zu schlagen, zeigen dazu ein Video, heimlich gedreht. „Es kam wie aus heiterem Himmel. Unser erster Impuls war, sofort dagegenzuhalt. Doch dann haben wir uns erst einmal zusammengesetzt und beschlossen, der Sache ganz in Ruhe auf den Grund zu gehen. Wir waren so überzeugt: Das kann nicht stimmen, unsere Pfleger gehen alle liebevoll mit den Tieren um.“ In den sozialen Medien bricht ein Shitstorm über den Zoo herein. Sie selbst und auch Mitarbeiter(innen) werden von unbekannt Menschen über Facebook, Mails und andere Kanäle beschimpft. Das Telefon schellt ununterbrochen. Alle übernehmen Dienst am Krisentelefon, auch die Führungsriege. Im Halbstundentakt muss gewechselt werden, so anstrengend ist es.

Kritisch gegenüber Neuigkeiten bleiben

Das Video wird von Experten analysiert. Und dabei stellt sich schließlich heraus, dass die Vorwürfe nicht haltbar sind, dass das Videomaterial offensichtlich manipuliert wurde. „Das war eine große Erleichterung!“ Sie geben diese Information an die Medien – und müssen feststellen, dass es kaum jemanden interessiert, nach dem Motto „Only bad news are good news“. Erst mit der Zeit und kontinuierlichem Engagement etwa im Tierartenschutz oder bei Schulprojekten kommt das Vertrauen zurück. „Im Nachhinein bin ich froh, dass wir einen guten Weg gefunden haben, transparent und im Dialog zu bleiben und gleichzeitig ein deutliches Zeichen gegen Hetzkampagnen zu setzen.“ Das wirkte auch nach innen, es habe das Mitarbeiter-Team am Ende noch enger zusammengeschweißt.

Die Zahnärztinnen waren sichtlich beeindruckt von Tanja Larssons Schilderung. „Da merkt man die Begeisterung für ihren Beruf und die Identifizierung des Teams mit dem Zoo. Fazit: Auch Krisen bergen eine Chance!“ „Und einmal mehr habe ich gelernt, nicht alles, was man liest und hört, kritiklos als wahr anzunehmen“, waren einige Rückmeldungen der Teilnehmerinnen (siehe auch „Learnings für Zahnärztinnen“ nebenan).

Neben Tanja Larsson als Talkgast standen folgende Expertinnen den Zahnärztinnen mit ihrem Spezialwissen für Fragen zur Verfügung:

- Sabrina Lappe, Deutsche Apotheker- und Ärztebank zu Finanzierungsfragen
- Ines Gosda, PVS dental zu Abrechnungsfragen
- ZTM Dagmar Günther, Hirschring Dentallabor zu Fragen rund um die Zahntechnik und Zahnästhetik
- Ingrid Kruse-Lippert, Kruse-Lippert Steuerberatung zu Steuerfragen
- Dr. Tilli Hanßen, Zahnärzte für Niedersachsen zu standespolitischen Themen

Learnings für Zahnärztinnen – folgende Anregungen haben die Teilnehmerinnen des Abends mit nach Hause genommen:

- Regelmäßig Feedback und Anregungen von Patient(inn)en und dem Team einholen, um die eigenen Leistungen/Qualität den Führungsstil zu verbessern und Verbundenheit zu erzeugen.
- Offen und transparent auch über kritische Themen und Fragen im Team und nach außen kommunizieren, um Vertrauen zu schaffen.
- In Krisensituationen nicht voreilig und emotional reagieren. Transparent und sachlich Stellung beziehen und im Kontakt und Austausch bleiben.
- Zufriedene Patienten bitten, sich in Bewertungsportalen zu äußern, um etwa negativen Bewertungen etwas entgegenzusetzen.
- Social Media und Medienberichten gegenüber wachsam sein, sich über Sachverhalte eine eigene Meinung bilden.

Save the date: Der nächste ladies dental talk Hannover findet statt am 6. Februar 2019.

Talkgast ist Sonja Jäger. Vor 15 Jahren ist sie im Alter von 25 in die Selbstständigkeit gegangen und hat ihre Autosattlerei und Polsterei gekauft. Heute hat sie ein Team von sieben Mitarbeiter(inne)n und „den schönsten Job der Welt“. Anmeldungen sind ab sofort möglich auf <https://www.ladies-dental-talk.de/hannover/06-februar-2019/>

Prof. Dr. Ulrich Schiffner mit der Tholuck-Medaille ausgezeichnet

Die Erforschung der Kariesepidemiologie, Kariesätiologie und Kariesprophylaxe sowie die praktische Umsetzung in Prophylaxemodelle bei Kindern und Jugendlichen in großem Stil sind nur einige von vielen Themen, um die sich Prof. Schiffner in den vergangenen Jahrzehnten verdient gemacht hat. „Nicht zuletzt hat die Jury, welche aus ehemaligen Preisträgern besteht, ebendiese Verankerung der wissenschaftlichen Erkenntnisse in die Praxis im Wirken von Prof. Schiffner begeistert und überzeugt“, so Christian Rath, Geschäftsführer des Vereins für Zahnhygiene e.V..

Seit Beginn seiner Tätigkeit in den frühen 1980er Jahren begleitete Prof. Schiffner unzählige epidemiologische Untersuchungen, wobei hierbei stets über die Deskription der Karies hinausgehend direkte Bezüge zu Präventionsmaßnahmen herausgearbeitet wurden. Zahlreiche Publikationen zu verschiedenen Aspekten der Kariesprophylaxe, die Mitgestaltung der Leitlinie zur Kariesprophylaxe mit Fluoriden oder die Karieserhebungen für die Deutschen Mundgesundheitsstudien waren Teil der zahnmedizinisch-wissenschaftlichen Tätigkeit von Prof. Schiffner.

In seiner Preisträger-Rede ging Prof. Schiffner auf aktuelle Herausforderungen und Chancen in der Kariesprävention bei Kleinkindern ein. Die große Herausforderung sei unbestritten der nur verhaltene Rückgang der Karies im Kleinkindalter. Als Chancen hob Prof. Schiffner folgende vier Elemente hervor:

1. Das neu gestaltete U-Heft (Untersuchungsheft), bei dem ein frühzeitiger Verweis vom Kinderarzt zur zahnärztlichen Untersuchung erfolgen kann. Schiffner appellierte an alle Kolleginnen und Kollegen, die sich aus den frühen Kontakten ergebenden Chancen zu nutzen. Wichtige Inhalte der frühen Erstkontakte sollten die Motivation der Eltern zum Putzen der Kinderzähne ab dem ersten Milchzahn unter Verwendung einer fluoridhaltigen Kinderzahnpaste sowie das Absetzen der Saugerflasche spätestens im Alter von 12 Monaten sein.
2. Die präventive Fluoridlack-Applikation im Milchzahngewebiss für Kleinkinder mit erhöhtem Kariesrisiko.
3. Die Empfehlung zum Fluoridgehalt in Kinderzahnpasten wurde aktualisiert. Für Kinder bis zum Alter von 2 Jahren wird jetzt die zweimal tägliche Verwendung einer fluoridhaltigen Kinderzahnpaste mit 1000 ppm Fluorid empfohlen, von der eine reiskorngroße Menge auf die Zahnbürste aufgetragen werden soll.
4. Das Zähneputzen muss Teil eines präventiven Gesamtkonzeptes sein. Die Reduktion des Zuckerkonsums erziele nicht nur positive Effekte auf die Karieslast, sondern auch auf andere Bereiche wie z.B. Adipositas-Prävention.

Prof. Schiffner wies außerdem darauf hin, dass diese Maßnahmen allein wenig für die Verbesserung der Milchzahnkaries ausrichten können. Ein ebenso wichtiger Faktor sei auch die Vermittlung der Maßnahmen und die Aufklärung zum Thema Milchzahnkaries. Und hier komme auch dem Verein für Zahnhygiene eine große Bedeutung zu, der seit vielen Jahrzehnten wissenschaftliche Erkenntnisse in Aufklärungsmaterial einpflege werden und dieses dann bei den Eltern und Kindern ankomme.

Die Auszeichnung ist nach dem Frankfurter Obermedizinalrat Dr. Hans-Joachim Tholuck (1880-1972) benannt. Seit dem Jahr 1973 wird sie vom Verein für Zahnhygiene e.V. an Persönlichkeiten verliehen, die sich um die zahngesundheitliche Prophylaxe verdient gemacht haben.

Quelle: www.zahnhygiene.de

Checkliste: Tipps für Erstsemester

Neue Stadt, erste eigene Wohnung und wenig Geld – das erste Semester bietet für Studienanfänger viele Herausforderungen. Mit diesen Tipps nutzen Erstsemester ihre Vorteile, vermeiden Ärger und sparen Geld.

Kostenloses Konto

Viele Banken und Sparkassen, darunter auch die Deutsche Apotheker- und Ärztebank bieten ein kostenloses Girokonto für Studierende an. Dafür erwarten sie aber einen Nachweis. Deshalb: Unbedingt auch ohne Nachfrage den Studentenausweis vorlegen.

Zeit ist Geld

Wer BAföG bezieht, hat im Studium keine Zeit zu verlieren: Zum Ende des vierten Semesters müssen BAföG-Bezieher Leistungsnachweise vorlegen. Wenn diese nicht ausreichen, kann die Förderung gekürzt oder ganz gestrichen werden.

Befreiung vom Rundfunkbeitrag

In der eigenen Wohnung müssen Studierende monatlich 17,50 Euro Rundfunkbeitrag zahlen. Das gilt auch für ein Zimmer im Wohnheim. BAföG-Bezieher können eine Befreiung beantragen. In Wohngemeinschaften zahlt ein Bewohner den Beitrag für alle. Bekommen alle Bewohner BAföG, können sich auch alle von der Zahlung befreien lassen.

Kontoauszüge checken

Klingt banal, ist aber wichtig: Wer seine Finanzen im Griff haben will, muss die Abbuchungen vom Konto regelmäßig prüfen. In unserer Beratung erleben wir immer wieder Fälle von Abbuchungen für untergeschobene oder längst gekündigte Verträge. So gehen schnell ein paar hundert Euro unbemerkt verloren.

Stromanbieter wechseln

Wer eine Wohnung mietet, hat automatisch einen Vertrag beim örtlichen Stromanbieter und zahlt dort den Grundversorgungstarif. Dieser gehört zu den teuersten Tarifen. Anbieter vergleichen und wechseln lohnt sich also. Günstige Verträge gibt es auch für Ökostrom.

Zählerstände und Abrechnungen prüfen

Beim Einzug und Auszug sollte jeder den Stand der Strom- und Wärmehähler ablesen und notieren. Das gilt auch, wenn WG-Mitglieder ein- oder ausziehen. Wichtig werden die Ablesedaten, wenn die jährliche Energieabrechnung kommt.

Energiekosten senken

Wenn die Kosten für Strom und Wärme zu hoch sind, hilft eine Energieberatung. Die gibt es bei der Verbraucherzentrale für überschaubare fünf bis zehn Euro. BAföG-Bezieher bekommen die Beratung kostenlos gegen Vorlage des Nachweises. Bei der Energieberatung geben erfahrene Fachleute Tipps, wie sich die Kosten effektiv senken lassen.

Ärger mit Kosten oder Verträgen?

Die Beratungsstellen der Verbraucherzentrale nehmen Beschwerden auf, sammeln Fälle und unterstützen Verbraucher mit Informationen, Musterbriefen und persönlicher Beratung. Mehr

Informationen und Tipps für Studierende gibt es bei den Verbraucherzentralen der Länder.

Studienfinanzierung Für Studenten der Medizin, Zahnmedizin, Pharmazie

Semestergebühren, teure Lehrbücher, Miete und alltägliche Ausgaben: Steigende Lebenshaltungskosten stellen viele Studienwillige vor die Frage, ob sie sich ein Studium überhaupt leisten können. Mit dem KfW-Studienkredit brauchen sie sich vor und während des Studiums darüber keine Gedanken zu machen. Ausführliche Beratung gibt es beim apoBank-Studentenberater.

Darüber hinaus bietet die apoBank eine zinsgünstige Studienfinanzierung als ergänzende Finanzierungslösung an - beispielsweise für teures Instrumentarium wie etwa das Bohrer-set in der Zahnmedizin.

Der apoBank-Studentenberater hilft selbstverständlich auch bei den Formalitäten zur Studienfinanzierung, die mit dem Kreditantrag verbunden sind.

Studienkredit der KfW-Bankengruppe

Die Karriere im Blick

Zur Finanzierung der Lebenshaltungskosten kann bei der KfW-Bankengruppe eine monatliche Auszahlung zwischen 100 und 650 Euro beantragt werden - und das in der Regel bis zum 10. Fachsemester. Die Rückzahlung erfolgt nach dem Eintritt ins Berufsleben erst 6 bis maximal 23 Monate nach Auszahlungsende. Die Dauer der Rückzahlung kann bis auf 25 Jahre gestreckt werden, wobei Sondertilgungen jederzeit möglich sind.

Die Auszahlung ist einkommens-, eltern- und BAföG-unabhängig, eine Sondertilgung ist in jeder Darlehensphase kostenlos möglich.

apoStudienkredit

Bei größeren Vorhaben, wie z.B. ein Auslandssemester oder die Anschaffung von kostenintensivem Instrumentarium reicht der KfW-Studienkredit möglicherweise nicht aus. Mit dem apoStudienKredit gibt es eine zusätzliche Finanzspritze von bis zu 10.000 Euro zur Finanzierung der mit dem Studium verbundenen Kosten – unabhängig vom Einkommen der Eltern oder dem Bezug von BAföG.

Übrigens: Auch während der Promotion in den Fachrichtungen Human-, Zahn-, Tiermedizin oder Pharmazie besteht die Möglichkeit, auf den apoStudienKredit zurückzugreifen.

Für einen guten Start ins Berufsleben gibt es die Möglichkeit, im Rahmen einer Neuvereinbarung mit der Rückzahlung erst maximal 12 Monate nach Darlehensende zu beginnen.

In einem Beratungsgespräch ermittelt der persönliche apoStudentenberater den Finanzierungsbedarf.

Quelle: www.apobank.de

Studentenwohnungen sind rar und teuer

Immer mehr Abiturienten entscheiden sich für ein Studium. Allerdings fehlen in den meisten Universitätsstädten die passenden Wohnungen – das verschärft die Wohnungsnot und treibt die Mieten in die Höhe.

Eine klassische Studentenwohnung misst 30 Quadratmeter, liegt höchstens anderthalb Kilometer von der Universität entfernt und stammt aus dem Jahr 1995. Ihre Ausstattung ist normal, auf dem Fußboden liegt also eher Laminat als Eichenholzparkett – so stellen sich wohl viele angehende Studenten ihre künftige Wohnung vor.

In der bayerischen Landeshauptstadt brauchen Studenten nicht nur gute Kontakte, um so eine Wohnung zu ergattern, sondern vor allem viel Geld, wie der aktuelle Studentenwohnpreisindex des Instituts der deutschen Wirtschaft zeigt.

Im ersten Halbjahr 2018 kostete eine Studenten-Musterwohnung in München im Schnitt monatlich 634 Euro – mehr als in jeder anderen deutschen Stadt und gut 40 Prozent mehr als im Jahr 2010.

Hinzu kommen die Kosten für Strom, Rundfunkbeitrag sowie Telefon und Internet. Insgesamt kostet das Wohnen also deutlich mehr, als ein durchschnittlicher Studentenjob einbringt.

München ist zwar ein Extrembeispiel, aber keine Ausnahme. Wohnen ist in den vergangenen Jahren in allen Universitätsstädten teurer geworden: Die allgemeinen Mieten sind in Berlin seit 2010 um 94 Prozent gestiegen, in Göttingen um 72 Prozent und in Bamberg um 63 Prozent. Lediglich das Ruhrgebiet und Magdeburg verzeichnen mit Preissteigerungen von 13 beziehungsweise 18 Prozent nur moderate Mietanstiege.

Zudem sind kleine, studententaugliche Wohnungen sehr begehrt. Im Wintersemester 2017/2018 waren mehr als 2,8 Millionen Studenten an deutschen Universitäten eingeschrieben, 28 Prozent mehr als acht Jahre zuvor.

In beliebten Universitätsstädten konkurrieren Studenten zudem mit jungen Berufstätigen und Senioren um passende Wohnungen. Für diese Nachfrage sind in vielen Städten zwar Mini-Wohnungen entstanden, aber nicht genug. Und zum Teil sind lediglich größere Wohnungen aufgeteilt worden, was für Vermieter lukrativ ist, den Markt aber kaum entspannt.

Auch Berlin ist ein Extrembeispiel für die studentische Wohnungsnot – in keiner Universitätsstadt steigen die Mieten so stark.

Neben München ist auch Berlin ein Extrembeispiel für die studentische Wohnungsnot. Zwar ist das Leben in der Bundeshauptstadt noch längst nicht so teuer wie in München – allerdings steigen die Mieten in keiner Universitätsstadt so stark. Allein im vergangenen Jahr ist die studentische Musterwohnung im Schnitt 8 Euro teurer geworden. Gleichzeitig hat keine andere Universitätsstadt so viele neue Studenten zu verzeichnen. Für sie hat die Stadt aber kaum neue Wohnungen geschaffen.

Die Mietexplosion gilt jedoch nicht nur für Großstädte. Selbst in Heidelberg, Bonn, Aachen und Karlsruhe kosten typische Studentenwohnungen rund 400 Euro warm im Monat, mit steigender Tendenz. Denn auch in diesen Städten fehlen kleine Wohnungen, weil die Neubauten dem Einwohnerzuwachs hinterherhinken.

Quelle: www.iwd.de

Wie das Gehirn im Schlaf lernt

Welche Aktivitätsmuster im Gehirn auftreten, wenn Menschen Dinge erinnern oder vergessen, haben Forscherinnen und Forscher der Ruhr-Universität Bochum und der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn untersucht. Sie interessierten sich dabei dafür, wie das Gehirn zuvor Gelerntes im Schlaf erneut durchspielt und einspeichert. Dazu zeichnete das Team die Hirnaktivität von Epilepsie-Patienten auf, die zwecks Operationsplanung Elektroden in das Gehirn implantiert bekommen hatten. Ein Ergebnis: Im Schlaf reaktiviert das Gehirn selbst solche Gedächtnisspuren, die es später nicht mehr erinnern kann.

Dr. Hui Zhang und Prof. Dr. Nikolai Axmacher aus der Bochumer Abteilung für Neuropsychologie beschreiben die Ergebnisse gemeinsam mit Privatdozent Dr. Juergen Fell von der Bonner Klinik für Epileptologie in der Zeitschrift Nature Communications vom 5. Oktober 2018.

Lernaufgabe vor Mittagsschlaf

Für den Versuch bekamen die Probandinnen und Probanden eine Reihe von Bildern zu sehen, die sie sich einprägen sollten. Anschließend machten sie einen Mittagsschlaf. Beim Betrachten eines Bildes feuern die Nervenzellen im Gehirn auf eine bestimmte Art und Weise, die sich von Bild zu Bild etwas unterscheidet. Diese Unterschiede in den hochfrequenten Aktivitätsschwankungen – Gamma-Oszillationen genannt – konnten die Forscher messen. Sie analysierten nicht nur die Hirnaktivität während der Lernaufgabe, sondern auch während des Schlafs. Anschließend testeten sie, an welche Bilder sich die Teilnehmer nach dem Schlaf erinnern konnten und an welche nicht.

Gehirn reaktiviert Gedächtnisspuren

Die Gamma-Oszillationen, die typisch für bestimmte Motive waren, traten nicht nur beim Betrachten der Bilder auf, sondern auch während des Schlafs. Das Gehirn reaktivierte die Aktivitätsmuster – und zwar sowohl für Bilder, an die sich die Probanden später erinnerten, als auch für solche, die sie später vergessen hatten. „Die vergessenen Bilder verschwinden also nicht einfach aus dem Gehirn“, folgert Hui Zhang.

Zwei Arten von Hirnaktivität entscheidend

Entscheidend dafür, ob ein Bild vergessen oder behalten wurde, war nicht nur die Reaktivierung der bild-spezifischen Gamma-Oszillationen, sondern auch die Aktivität in einer Hirnregion, die für das Gedächtnis entscheidend ist: im Hippocampus. Hier kommt es zu extrem schnellen Aktivitätsschwankungen, den sogenannten Ripples. Nur wenn die Reaktivierung zeitlich gekoppelt mit den Ripples im Hippocampus auftrat, wurde ein Bild später erinnert. Dieses Phänomen trat nur in bestimmten Schlafphasen auf, aber nicht, wenn die Probanden wach waren.

Ob ein Bild erinnert wird oder nicht, hing noch von einem weiteren Faktor ab, nämlich davon, wie detailliert das Bild im Gehirn verarbeitet wurde. Die Forscher unterschieden die beim Betrachten der Bilder gemessenen Gamma-Oszillationen in eine oberflächliche und eine tiefe Verarbeitungsphase. Die oberflächliche Verarbeitung fand während der ersten halben Sekunde nach der Präsentation des Bildes statt, die tiefere Verarbeitung im Anschluss daran. Nur wenn die Gamma-Oszillation aus der tiefen Verarbeitungsphase während der Ripples reaktiviert wurde, erinnerten sich die Probanden später an das Bild. Wurden die Oszillationen aus der frühen Verarbeitungsphase reaktiviert, führte das zu Vergessen.

Originalpublikation: Zhang Hui, Juergen Fell, Nikolai Axmacher: Electrophysiological mechanisms of human memory consolidation, in: Nature Communications, 2018, DOI: 10.1038/s41467-018-06553-y

Viele Medizinstudierende verstehen Statistik nicht

Gute medizinische Versorgung braucht Statistik. Um Studienergebnisse zu verstehen, Risiken abschätzen zu können oder sich für eine Behandlungsmethode zu entscheiden, benötigen Mediziner statistisches Wissen. Mit einem neu entwickelten Schnelltest konnten Forscher des Harding-Zentrums für Risikokompetenz am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung in einer Studie zeigen, dass viele Medizinstudierende und Lehrende zu wenig Ahnung von Statistik haben.

Was bedeutet es, wenn ein HIV-Test eine Genauigkeit von 99,5 Prozent hat? Kann eine Darmspiegelung das Risiko verringern, an Darmkrebs zu sterben? Um wie viel Prozent erhöht die Antibabypille das Thromboserisiko? Ärzte müssen sich täglich für Untersuchungsmethoden entscheiden, Diagnoseergebnisse interpretieren und Chancen und Risiken von Behandlungsmethoden abschätzen. In der modernen Medizin sollten diese ärztlichen Handlungen auf dem aktuellen wissenschaftlichen Kenntnisstand – also auf Studien und Statistiken – basieren. Daher müssen für eine gute und effektive Gesundheitsversorgung Mediziner Statistiken lesen, interpretieren und kommunizieren können.

Doch sieht die Realität anders aus. Für die Beobachtungsstudie haben 169 Studierende und 16 Lehrende den Test durchgeführt. Die Studierenden standen kurz vor ihrem Abschluss an der Charité Berlin, die Lehrenden waren Professor*innen und erfahrene Dozent*innen, die eine Fortbildung an einer deutschen Universität besuchten. Für alle war die Teilnahme an dem Test freiwillig und anonym. Das Ergebnis: Die Studierenden beantworteten im Durchschnitt nur die Hälfte, die Lehrenden dreiviertel aller Fragen richtig.

„Diese Studie zeigt, dass Statistik in der medizinischen Lehre immer noch vernachlässigt wird – das muss sich ändern. Wenn angehende Ärztinnen und Ärzte Statistiken missverstehen, werden sie falsche Informationen auch an ihre Patientinnen und Patienten weitergeben“, sagt Gerd Gigerenzer, Coautor der Studie und Direktor des Harding-Zentrums für Risikokompetenz.

Die Studie konnte aber auch klar zeigen, dass man diese Lücke an statistischem Wissen bei Medizinstudierenden leicht schließen kann. Nachdem die Studierenden den Test zum ersten Mal durchgeführt hatten, nahmen sie an einem Kurs teil, in dem mit theoretischem Input und praktischen Übungen medizinische Statistik gelehrt wurde. Anschließend führten die Studierenden den Schnelltest erneut durch. Dieses Mal beantworteten sie im Durchschnitt 90 Prozent aller Fragen richtig.

Niklas Keller, Coautor der Studie, unterrichtet Medizinstudierende in der Interpretation und Kommunikation medizinischer Statistiken. „Mit mangelnder Statistikkompetenz müssen wir nicht leben“, sagt er. „Bereits ein 90-minütiger Kurs kann die Statistikkompetenz der angehenden Medizinerinnen und Mediziner erheblich verbessern.“

Mit dem neuen „Schnelltest Risikokompetenz“ bieten die Wissenschaftler*innen angehenden, praktizierenden und lehrenden Mediziner*innen jetzt eine Möglichkeit, ihr Statistikwissen selbst zu prüfen.

Der „Schnelltest Risikokompetenz“ kann hier als Pdf-Datei heruntergeladen werden:
<https://www.harding-center.mpg.de/de/harding-zentrum/schnelltest-risikokompetenz>

AERA gibt Studierenden Tipps zum Thema Materialwirtschaft Aus der Praxis für die Praxis

Während die medizinische Ausbildung von Zahnmedizinstudenten in Deutschland ein hohes Niveau hat, kommen betriebswirtschaftliche Themen im Laufe des Studiums oft zu kurz. Diese Wissenslücken möchte AERA mit ihrer Expertise aus 25 Jahren Warenwirtschaft und Materialbeschaffung füllen. Seine Erfahrungen und hilfreiche Tipps für Materialwirtschaft und organisatorische Abläufe in der Praxis vermittelt der Plattformbetreiber den Nachwuchszahnmedizinern in Vorträgen speziell für Studierende im Abschluss-Semester.

Angehende Zahnärzte in Deutschland genießen eine sehr gute fachmedizinische Ausbildung. Für das Führen einer Praxis ist jedoch auch betriebswirtschaftliches Know-how gefragt. In aller Regel können die Fakultäten dieses spezielle praxisbezogene Wissen nicht liefern. Bei vielen Unternehmen sind hierzu jedoch wertvolle Informationen vorhanden, die in der Regel auch gerne geteilt werden – wie im Falle von AERA. Der Plattformbetreiber hat sich in den vergangenen 25 Jahren neben einem großen Wissensschatz über die Materialbeschaffung in Zahnarztpraxen einen guten Marktüberblick angeeignet. Insbesondere für Studierende kurz vor dem Examen ist dieses Know-how für die spätere Karrierelaufbahn von großem Wert.

Nachwuchs schon früh für betriebswirtschaftliche Themen sensibilisieren
Während des Studiums und nach dem Start ins Berufsleben ist das Thema Wareneinkauf für die angehenden Zahnärzte noch nicht relevant, weiß Horst Lang, bei AERA für die Kundenkommunikation zuständig. „In der Assistentenzeit bedeutet Materialbeschaffung ja meist den Griff ins gefüllte Regal der Praxis. Dabei ist es durchaus sinnvoll, die künftigen Praxisbetreiber von Anfang an mit diesem Thema vertraut zu machen und für die Materialkosten zu sensibilisieren.“ Bei vergangenen Vorträgen zeigte sich, dass für die Studierenden besonders die Bereiche Handelsstrukturen, Rabattgefüge und Preisfindung von großem Interesse sind. Aber auch praktische Tipps für die einfache Organisation der Nachbestellung wurden dankend angenommen. „Oftmals sind es die kleinen Tricks und Kniffe, die große Wirkung zeigen – und bei den Zuhörern regelmäßig Aha-Erlebnisse hervorrufen“, so Lang über seine Erfahrungen bei den Besuchen der Fakultäten. „Mit unseren Online-Preisvergleichsangeboten rennen wir ohnehin bei der ‚Generation Digital‘ offene Türen ein.“

Serviceorientiert – nicht nur für Kunden

Für AERA ist die Weitergabe von Wissen selbstverständlich. Der Softwareentwickler legt seit jeher einen besonderen Schwerpunkt auf die Beratung und Schulung seiner Nutzer. Diesen Servicegedanken möchte AERA nun mit den Vorträgen an Hochschulen gezielt ausbauen. In den vergangenen Jahren hat AERA bereits an zahlreichen Universitäten Vorträge für Absolventen gehalten – zuletzt in Erlangen, Ulm, Münster, Kiel und Aachen. Weitere Anfragen für das kommende Jahr liegen bereits vor. „Uns freut besonders, dass die Initiative in vielen Fällen von den Studierenden selbst ausgeht und sie aktiv an uns herantreten“, so Lang. „Vielleicht tragen die angehenden Assistenzärzte ihr neu erworbenes Wissen weiter und bringen damit frischen Wind und zusätzlichen Ertrag in die Praxis ihres künftigen Arbeitgebers. Anfragen kommen wir daher gerne nach.“

AERA EDV-Programm GmbH Im Pfäde 2
71665 Vaihingen/Enz Telefon 0 70 42/37 02-22 info@aera-gmbh.de
www.aera-online.de

Reparieren oder neu kaufen? Zahlen und Fakten für langlebige Haushaltsgeräte

Den kaputten Staubsauger reparieren oder einen Neuen kaufen? Die Waschmaschine nach zehn Jahren gegen eine Effiziente austauschen? Den defekten Kühlschrank auf den Recyclinghof oder zur Reparatur bringen? Das Öko-Institut beantwortet in einer ausführlichen Daten- und Faktensammlung Grundsatzfragen zur Langlebigkeit und Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten.

Wichtigste Empfehlung: Aus ökologischer Sicht lohnt es mit wenigen Ausnahmen immer, defekte Haushaltsgeräte reparieren zu lassen und sie so lange wie möglich zu nutzen. Das spart Energie und Ressourcen, die für die aufwändige Herstellung neuer Produkte nötig sind. Ob sich eine Reparatur aus finanziellen Gesichtspunkten lohnt, hängt vom konkreten Gerät, der Höhe der Reparaturkosten und seinem Alter ab. Bei einem Neukauf sollten Verbraucherinnen und Verbraucher stets qualitativ hochwertige Produkte bevorzugen – sie haben in der Regel eine lange Lebensdauer und sind damit aus Umweltsicht und in vielen Fällen auch finanziell vorteilhafter.

„Die Energieeffizienz von zahlreichen Geräten hat sich, vor allem aufgrund der europäischen Richtlinien zum Energielabel und zum Ökodesign, in den letzten Jahren deutlich verbessert“, sagt Siddharth Prakash, Experte für nachhaltigen Konsum am Öko-Institut. „Da zukünftig keine großen Energieeffizienzsteigerungen zu erwarten sind, können Konsumentinnen und Konsumenten nur dann zum Klima- und Ressourcenschutz beitragen, wenn Sie in hochwertige und langlebige Geräte investieren und defekte Geräte reparieren lassen.“

Konkrete Rechenbeispiele für fünf Produktkategorien

Um sie bei dieser Entscheidung zu unterstützen, haben die Expertinnen und Experten des Öko-Institut konkrete Empfehlungen für Waschmaschinen, Kühl- und Gefriergeräte, Spülmaschinen, Wäschetrockner und Staubsauger zusammengestellt. So sollten beispielsweise effiziente Waschmaschinen, und Wärmepumpenwäschetrockner möglichst lang genutzt werden, ggf. mithilfe von Reparaturen.

„Bei anderen Geräten wie Kühlschränken hängt die Frage „Reparieren oder Austauschen“ von den Energieeffizienzklassen des alten und des neuen Modells bzw. von ihrem Alter ab“ erklärt Ina Rüdener, Expertin für Haushaltsgeräte am Öko-Institut. „Aus Umweltsicht lohnt sich bei Geräten, die bis zum Jahr 2000 gekauft wurden oder Energieeffizienzklasse B oder schlechter aufweisen, sogar ein vorzeitiger Ersatz, wenn sie durch ein neues Gerät der Energieeffizienzklasse A++ oder besser ersetzt werden. Bei Kühlschränken der Effizienzklasse A++ und A+++ lohnt sich der Ersatz derzeit ökologisch nicht. Bei einem Defekt sollten sie repariert werden, um die Nutzungsdauer zu verlängern“.

Laut Öko-Institut muss die europäische Politik und Gesetzgebung deutlich mehr Anstrengungen unternehmen, um die Rechte und Interessen der Verbraucherinnen und Verbraucher zu stärken, damit sie aktiv zur Förderung von langlebigen und reparaturfreundlichen Produkten beitragen können. Dazu gehört unter anderem, bessere Rahmenbedingungen für Reparaturen zu schaffen, Mindestanforderungen an die Haltbarkeit und Qualität von Produkten zu formulieren und die rechtlichen Instrumente, wie Gewährleistung und Garantien zu verbessern, um Obsoleszenz entgegen zu wirken.

„Reparieren oder neu kaufen? Fragen, Antworten und Tipps für ein langes Leben von Elektrogeräten im Haushalt“, FAQ des Öko-Instituts

(<https://www.oeko.de/fileadmin/oekodoc/FAQ-Langlebigkeit-elektronische-Produkte.pdf>)

Die Qual der Wahl – was im Gehirn passiert.

Wer kennt es nicht? Zu viele Auswahlmöglichkeiten beim Kauf eines Produktes führen zu einem Gefühl, das wir als „Qual der Wahl“ bezeichnen. Schon länger ist durch wissenschaftliche Untersuchungen bekannt, dass Konsumenten eine große Auswahl an Produkten zwar attraktiv finden, aber sich zunehmend schwer mit der Entscheidung tun.

Ein Team um den Tübinger Wissenschaftler Dr. Axel Lindner von der Universitätsklinik für Psychiatrie und Psychotherapie und dem Hertie-Institut für klinische Hirnforschung hat nun herausgefunden, was bei der „Qual der Wahl“ im Gehirn vor sich geht. Die Gehirnaktivität in bestimmten Arealen war immer dann am höchsten, wenn die bevorzugte mittlere Anzahl von Möglichkeiten zur Wahl stand. Wird die Auswahl zu groß, übersteigt der Aufwand für die Entscheidung den Nutzen, die Aktivität sinkt, und es entsteht „Qual der Wahl“. Das subjektive Empfinden von „Qual der Wahl“ kann damit objektiv fassbar gemacht werden. Wissen darüber, wie das Verhältnis von Aufwand und Nutzen vom Gehirn berechnet wird, könnte nicht nur für das bessere Verständnis von Entscheidungsprozessen, z.B. beim nächsten Einkauf, relevant sein, sondern auch helfen, einzelne Symptome neuropsychiatrischer Erkrankungen besser zu erklären.

Die Anzahl an Produkten, die uns in unserer konsumorientierten Gesellschaft zur Verfügung steht, wächst stetig. So scheint es möglich, die unterschiedlichsten Bedürfnisse Einzelner optimal zu befriedigen. Spätestens seit der wegweisenden „Marmeladenstudie“ von Sheena Iyengar und Mark Lepper aus dem Jahr 2000 wissen wir, dass Konsumenten eine große Auswahl zwar attraktiv finden (24 Marmeladen), aber spätestens dann, wenn es darum geht, sich zu entscheiden, fällt es ihnen schwer, sich auf ein Produkt festzulegen. Oft gehen sie sogar ohne ein Produkt in der Tasche nach Hause. Tatsächlich kaufen mehr Menschen, wenn die Auswahl kleiner ist (6 Marmeladen).

Wie kommt es zu dieser „Qual der Wahl“ und was sind die neurobiologischen Ursachen? Es wird vermutet, dass mit einem größer werdenden Angebot an Optionen, die Vorteile der größeren Auswahl immer geringer werden, d.h. die Wahrscheinlichkeit, dass eine noch bessere Option dabei ist, wird immer geringer. Umgekehrt nehmen die Kosten, eine Entscheidung zu treffen, immer stärker zu: man braucht mehr Zeit, kann sich nicht alle Optionen merken, der Vergleich wird schwieriger. Irgendwann übersteigen die kognitiven Kosten die Vorteile einer großen Auswahl (der Aufwand übersteigt den Nutzen) und wir empfinden „Qual der Wahl“: wir sind demotiviert, unzufrieden mit der Entscheidung, oder treffen überhaupt keine Entscheidung mehr.

Elena Reutskaja (IESE Business School in Barcelona) und Axel Lindner (Universitätsklinikum Tübingen, Klinik für Psychiatrie und Psychotherapie und Hertie-Institut für klinische Hirnforschung, Universität Tübingen) haben – gemeinsam mit Kooperationspartnern am California Institute of Technology (Colin Camerer und Richard Andersen) und an der Universität Pompeu Fabra in Barcelona (Rosemarie Nagel) – untersucht, was bei der „Qual der Wahl“ im Gehirn vor sich geht. Ihre Versuchspersonen arbeiteten dabei nicht nur für eine monetäre Belohnung sondern sie erhielten zusätzlich ein Fotoprodukt ihrer Wahl (z.B. ein T-Shirt, oder einen Becher). Ihre Aufgabe im Experiment bestand darin, aus einer unterschiedlich großen Auswahl an Bildern das Bild zu wählen, welches auf dem Fotoprodukt verewigt werden sollte. Während die Probanden ihre Entscheidungen trafen, wurde ihre Gehirnaktivität mittels funktioneller Magnetresonanztomographie (fMRT) gemessen.

Es stellte sich heraus, dass die Probanden eine kleine Auswahl an Bildern (6 Fotos) als zu gering ansahen, die Wahl aus 24 Fotos war ihnen dagegen zu schwer. Die optimale Auswahlgröße betrug bei den meisten Versuchspersonen 12 Bilder.

Die Gehirnaktivität in den Basalganglien und dem anterioren cingulären Cortex – das sind Gehirnareale, die an Entscheidungsprozessen beteiligt sind und die mit ihrer Aktivität unsere Motorik und unsere Denkprozesse „motivieren“ – spiegelte die präferierte mittlere Auswahlgröße wider: Die Gehirnaktivität in diesen Arealen war immer dann am höchsten, wenn 12 Bilder zur Wahl standen. War die Auswahl zu gering oder zu groß, war die Aktivität dagegen niedriger. Wurde dem Angebot ein sehr attraktives Bild hinzugefügt, um der Versuchsperson die Auswahl zu erleichtern, so stieg die Aktivität zwar insgesamt, sie war jedoch immer noch für eine mittlere Auswahlgröße am höchsten.

Reutskaja und Lindner mutmaßen, dass die Aktivität in den Basalganglien und dem anterioren cingulären Cortex die Differenz zwischen dem kleiner werdenden Nutzen eines größer werdenden Auswahlangebots und den steigenden Bearbeitungskosten widerspiegelt. Wird die Auswahl zu groß, übersteigen die Kosten den Nutzen, die Aktivität sinkt, und es entsteht „Qual der Wahl“. Werden die Kosten jedoch reduziert, beispielsweise indem der Computer die Versuchsperson bei der Entscheidung unterstützt, spiegeln die zuvor genannten Gehirnareale dagegen unsere Präferenz für eine große Auswahl wider, die Aktivität war in diesem Fall immer dann am größten, wenn 24 Fotos zur Wahl standen.

Die Untersuchungen von Reutskaja und Lindner geben einen Einblick, wie „Qual der Wahl“ im Gehirn entsteht und welche Faktoren dabei eine Rolle spielen. Auf Grundlage ihrer Untersuchungen wird es möglich, die Prozesse, die zur „Qual der Wahl“ führen, besser zu verstehen. Das subjektive Empfinden von „Qual der Wahl“ kann objektiv fassbar gemacht werden. Die verminderte Motivation und der reduzierte motorische Antrieb, wie sie bei der „Qual der Wahl“ in Gesunden auftreten können, werden übrigens auch bei bestimmten neuropsychiatrischen Krankheiten beobachtet. Wissen darüber, wie das Verhältnis von Aufwand und Nutzen vom Gehirn berechnet wird, könnte folglich nicht nur für das bessere Verständnis von Entscheidungsprozessen, z.B. beim nächsten Einkauf, relevant sein, sondern auch helfen, einzelne Symptome solcher Erkrankungen besser zu erklären.

Das Hertie-Institut für klinische Hirnforschung (HIH) wurde 2001 von der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, dem Land Baden-Württemberg, der Eberhard Karls Universität und ihrer medizinischen Fakultät sowie dem Universitätsklinikum Tübingen gegründet. Das HIH beschäftigt sich mit einem der faszinierendsten Forschungsfelder der Gegenwart: der Entschlüsselung des menschlichen Gehirns. Im Zentrum steht die Frage, wie bestimmte Erkrankungen die Arbeitsweise dieses Organs beeinträchtigen. Dabei schlägt das HIH die Brücke von der Grundlagenforschung zur klinischen Anwendung. Ziel ist, neue und wirksamere Strategien der Diagnose, Therapie und Prävention zu ermöglichen. Derzeit sind 21 Professoren und rund 380 Mitarbeiter am Institut beschäftigt.

Das 1805 gegründete Universitätsklinikum Tübingen (UKT) gehört zu den führenden Zentren der deutschen Hochschulmedizin und trägt als eines der 33 Universitätsklinika in Deutschland zum erfolgreichen Verbund von Hochleistungsmedizin, Forschung und Lehre bei. 2001 gründete es zusammen mit der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung und der Eberhard Karls Universität das Hertie-Institut für klinische Hirnforschung (HIH), mit dem Ziel, die Ergebnisse der exzellenten neurowissenschaftlichen Forschung rasch in die klinische Praxis zur Behandlung neurologischer und neurodegenerativer Erkrankungen zu überführen. Website:

www.medizin.uni-tuebingen.de

Originalpublikation:

Nature Human Behaviour

“Choice overload reduces neural signatures of choice set value in dorsal striatum and anterior cingulate cortex” Elena Reutskaja, Axel Lindner, Rosemarie Nagel, Richard A. Andersen and Colin F. Camerer

DOI: 10.1038/s41562-018-0440-2 (<http://dx.doi.org/>)

Vertrauen!

Vertrauen ist wichtig. „Wir wünschen uns eine Kultur des Vertrauens“, steht in den Leitgedanken vieler Unternehmen. Doch Vertrauen kann nicht verordnet, nicht eingefordert werden, wir können es nur selber schenken und den Boden dafür bereiten. Was ist das: VERTRAUEN? Welche Grundhaltung braucht es dafür?

Vertrauen erfordert Mut

Vertrauen, Zutrauen, anvertrauen – in all diesen Wörtern steckt TRAUEN, also mutig zu sein, Mut zu haben. Mut haben zu was? Mut zur Un-Sicherheit. Zu Fehlern und Fehleinschätzungen. Zur Bereitschaft, andere Meinungen und Lösungen als die eigenen zuzulassen. Und ganz besonders: den Mut zu haben, sich anderen zuzumUTen. Dass wir uns so zeigen, wie wir sind, und teilen, was wir denken, fühlen, uns wünschen. Und unseren Mitmenschen die Fähigkeit zusprechen, damit umgehen zu können.

Vertrauen wirkt wie Dünger

Kennen Sie den Pygmalion-Effekt? Er beschreibt eine „sich selbst erfüllende positive Prophezeiung“: Wenn Lehrer bei Schüler(inne)n von einer Begabung ausgehen, bestätigt sich diese Begabung mit der Zeit.

Dies zeigten u. a. Studien der Forscher Rosenthal und Jacobson*: Darin wurde Lehrern suggeriert, bestimmte (tatsächlich aber rein zufällig ausgewählte) Schüler/innen hätten ein besonderes Leistungspotenzial. Unbewusst übernahmen die Lehrer diese Einschätzung und übermittelten sie z. B. durch mehr Förderung und Zuwendung. Und siehe da: Bereits nach acht Monaten wiesen diese Schüler/innen einen deutlich (um bis zu 30 Punkte) höheren IQ-Wert auf als die vermeintlich unbegabteren.

Vertrauen stärkt andere und auch uns selbst

Was bedeutet das für uns und unsere Teams, unsere Freunde und Familie? Wenn wir ihnen vertrauen, ihnen etwas zutrauen, dann werden sie dadurch so gestärkt, dass die Wahrscheinlichkeit, dass sie es auch schaffen, deutlich steigt. Vertrauen wirkt also wie ein Stärkungsmittel.

Und auch uns selbst nutzt das Vertrauen. In Studien von Butler, Giuliano und Guiso stellte sich heraus: Wer ein „gesundes“ Maß an Vertrauen hat (auf einer Skala von 1-10 bei 8), verfügt im Schnitt über ein höheres Einkommen als eher skeptische Personen. Blindes Vertrauen (auf der Skala die 10) ist jedoch auch wieder ungünstig – dann wächst die Fehlerquote so stark, dass die negativen Effekt überwiegen.

Vertrauen entspannt

Wir leben heute in einer hoch komplexen Welt. Die Digitalisierung hat unseren Handlungsrahmen wesentlich erweitert. Anforderungen verändern sich rasant, die Zahl der Chancen und Möglichkeiten steigt, genauso auch die der Risiken und Herausforderungen. Viele Vorgänge und Kontakte finden virtuell statt.

Wenn wir das alles überblicken und kontrollieren wollten, können wir nicht mehr ruhig schlafen bzw. kämen gar nicht dazu. Wir würden in der ständigen Angst leben, dass etwas schief gehen könnte. Das würde unseren Blick und unsere Urteilsfähigkeit wesentlich einschränken.

Vertrauen reduziert für uns die Komplexität und sichert somit unsere Handlungsfähigkeit.

Vertrauen entspringt einer inneren HALTUNG

Vertrauen heißt somit loszulassen, eigene Vorstellungen, Wünsche und Bedürfnisse klar zu formulieren und anderen Menschen Eigenverantwortung, Urteilsfähigkeit und Selbstständigkeit zuzusprechen, ihnen und ihrem Wissen und Handeln Wertschätzung entgegenzubringen.

Was stärkt gegenseitiges Vertrauen? Wir haben sieben Punkte zusammengestellt und den Anfangsbuchstaben des Wortes HALTUNG zugeordnet:

- H inhören, sich für Themen/Herausforderungen der Kolleg(inn)en und Mitarbeiter(innen) interessieren
- A ustausch und kontinuierliche, offene, aufrichtige Kommunikation
- L oslassen von Wertung und von schnellem, emotionalem (Be-)Urteilen
- T ransparenz und Klarheit im eigenen Handeln und über das, was wir denken und fühlen
- U nperfektion bei sich und anderen akzeptieren, Fehler und Unbehagen als Wachstumschance verstehen
- N eugierig sein: Welche Ideen haben die anderen? Welche Lösungswege? Was kann ICH dabei lernen?
- G roßmut und Wohlwollen mit der steten Bereitschaft anzunehmen, dass andere in bester Absicht handeln

Vertrauen macht glücklich

Vertrauen stärkt und ermutigt andere, entlastet uns selbst und reduziert Komplexität. Vertrauen braucht Zeit und Mut und Verletzlichkeit, sie entspringt einer inneren HALTUNG, die auf Wertschätzung basiert. Die hearty-Karte „Vertrauen“ möchte Sie daran erinnern.

Zu den Karten

hearticons - ganz einfach Freude schenken!

Mut machen, Danke sagen, Kraft senden, Anerkennung zeigen, Vertrauen aussprechen, gratulieren... Schicken Sie unsere kleinen hearticons und schenken Sie Freude - einfach per WhatsApp, Facebook und Co.

Workshop-Empfehlung

Eine wichtige Basis für das gemeinsame Arbeiten ist Vertrauen. Vertrauen braucht Mut und Achtsamkeit und innere Klarheit. Wie können wir diese Klarheit für uns gewinnen, wie unsere innere Haltung stärken? Damit beschäftigen wir uns in unserem Workshop "Führen mit Klarheit".

Von Dr. Karin Uphoff, Leiterin connectuu GmbH und Lehrbeauftragte, Gründerin der Initiative heartleaders

Informationen über die Karten und Workshops unter:

www.heartleaders.de

Goethes „Faust“ als digitale Edition

Fast zehn Jahre Arbeit stecken in einer neuen, zeitgemäßen Edition von Goethes „Faust“. Das Team des Computerphilologen und Literaturprofessors Fotis Jannidis von der Uni Würzburg war an dem Werk maßgeblich beteiligt.

An seinem „Faust“ arbeitete Johann Wolfgang von Goethe (1749 – 1832) rund 60 Jahre lang. Dabei wechselten sich Phasen intensiver Arbeit am Werk mit langen Unterbrechungen ab. Von diesem Prozess ist ein umfangreicher Bestand an Handschriften mit über 2.000 beschriebenen Seiten erhalten. Hinzu kommen Drucke, die noch zu Lebzeiten Goethes erschienen, und mehr als 1.500 Zeugnisse zur Entstehung des Werks.

Digitale Kopien all dieser Dokumente und ein neu konstituierter Text sind Teil einer neuen historisch-kritischen Faustedition vor. Sie wurde 2018 auf der Frankfurter Buchmesse vorgestellt. Das Besondere an der Edition: Sie verbindet eine moderne Ausgabe in Buchform mit einer innovativen digitalen Edition. Damit erhält die Faust-Forschung erstmals eine umfassende, wissenschaftlich fundierte Grundlage. Und für die netzaffine Öffentlichkeit gibt es Online-Einblicke in Goethes „Werkstatt“, in der eines der wichtigsten Werke der deutschen Literatur entstand.

Die digitale Edition ist unter <http://faustedition.net> im Netz frei zugänglich.

An der neuen Edition wurde seit 2009 gearbeitet. Sie entstand in einer Kooperation des Freien Deutschen Hochstifts / Frankfurter Goethe-Haus (Professorin Anne Bohnenkamp-Renken) mit dem Goethe- und Schiller-Archiv / Klassik Stiftung Weimar (Dr. Silke Henke) und dem Lehrstuhl für Computerphilologie und neuere deutsche Literaturgeschichte der Julius-Maximilians-Universität Würzburg / JMU (Professor Fotis Jannidis).

Was die neue Faustedition bietet

Die digitale Faustedition macht es erstmals möglich, Goethes Text unter verschiedenen Perspektiven zu ergründen. Dabei werden den Nutzern je nach ihren Interessen unterschiedliche Zugänge sowie wechselnde Ansichten und Abfragemöglichkeiten angeboten. Die Hauptbereiche dabei heißen Archiv, Genese und Text.

Der Bereich „Archiv“ macht die gesamte Faust-Überlieferung in Abbildungen, Transkriptionen und Zeugenbeschreibungen zugänglich. Hier steht erstmals eine komplette, jedem Nutzer ohne Zugangsbeschränkungen einsehbare virtuelle Sammlung der Faust-Handschriften und der zu Goethes Lebzeiten erschienenen Drucke zur Verfügung. Alle Handschriften sind als hochaufgelöste digitale Farbabbildungen verfügbar. Darunter sind viele, die hier erstmals überhaupt veröffentlicht wurden.

Der Bereich „Genese“ ist vielfältig mit dem Archiv verknüpft. Die im textuellen Transkript dargestellten Varianten machen den Schreibprozess Goethes nachvollziehbar – vom Beginn der Niederschrift bis zur fertigen Beschriftung eines Blattes. Die handschriftenübergreifende Entstehung des Gesamtwerkes wird überblicksweise in verschiedenen Schaubildern visualisiert.

Über den Bereich „Text“ kann der Nutzer direkt vom Text des „Faust“ in die Edition einsteigen. Hier wird als erstes ein Lesetext beider Teile des Werkes angeboten. Inhaltsverzeichnisse führen den Nutzer zu den einzelnen Werkabschnitten, Schemata und Paralipomena. Unter der zuletzt genannten Bezeichnung wurden nach Goethes Tod die vorbereitenden Aufzeichnungen veröffentlicht, die der Dichter nicht in die Endfassung des Werks aufgenommen hat.

Standards für digitale Editionen weiterentwickelt

Die Neuausgabe folgt den Richtlinien für digitale Editionen, die von der Text Encoding Initiative (TEI) entwickelt wurden. Wo deren Richtlinien die innovative Kodierung einer dokumentarischen Transkription noch nicht unterstützten, hat das Editionsteam zusammen mit der TEI den Standard weiterentwickelt.

Der XML/TEI-kodierte Text kann bei jeder einzelnen Seite heruntergeladen und auch über Github bezogen werden. Dort findet man auch die neu entwickelte Software als Download (<https://github.com/faustedition>).

Die Faustedition in Buchform

Keine der erhaltenen Faust-Versionen kann als verbindlich und authentisch gelten. Im Rahmen der neuen Edition wurde jetzt ein Lesetext konstituiert, der auf der genauen Prüfung sämtlicher Handschriften und Drucke beruht. Er kommt Goethes eigenem Wortlaut und Interpunktionsgebrauch so nahe wie keine Edition zuvor. Dieser Text ist Teil der neuen Buchpublikation (Wallstein-Verlag) und trägt den Titel „Faust. Eine Tragödie. Konstituierter Text“.

Zur Buchpublikation gehört auch der Band „Faust. Der Tragödie zweiter Teil. Gesamthandschrift: Faksimile und Transkription“. Die fast 400 Seiten umfassende Gesamthandschrift liegt als hochwertiges und aufwendiges Faksimile vor. Wiedergegeben sind Vorder- und Rückseite des Einbands und sämtliche Blätter im Folioformat. Dazu kommen 26 eingeklebte Blätter und Streifen mit handschriftlichen Korrekturen und Ergänzungen – originalgetreu als Aufklebungen. Dem Faksimile steht ein Band mit einer Transkription zur Seite, die die teils schwer zu entziffernde Niederschrift zeichengetreu wiedergibt.

Quelle: <http://faustedition.net>

Liebe Leserin, lieber Leser!

Sie gehören zu den interessierten und innovativen Mitmenschen, welche die digitale Welt annehmen und nutzen. Genau wie wir vom „med.dent.magazin“.

Wir haben das Experiment gewagt, eine ausschließlich digitale Zahnmediziner-Zeitschrift zu etablieren.

Nach 15 Jahren erfolgreichen Erscheinens als Papierpostille und erfreulicher Leserresonanz wechselten wir das Printmedium gegen das Internetmedium aus.

Mit vielen Vorteilen für Sie:

Das med.dent.magazin erscheint monatlich.

Das med.dent.magazin ist aktuell.

Das med.dent.magazin ist mit den Autoren, Quellen und Partnern verlinkt.

Das med-dent-magazin hat eine stets aktuelle Homepage mit Meldungen und

Produktnachrichten für Studium und Beruf

Bitte geben Sie diese Ausgabe oder die <http://www.med-dent-magazin.de> Adresse weiter, damit sich Interessierte für den ständigen und kostenlosen Bezug einschreiben.

Ich freue mich auf eine weite Verbreitung und ein produktives Networking.

Ihr Hans-Peter Küchenmeister

IMPRESSUM

Info

Sehr geehrte/r Leser/in!

Unser Angebot besteht aus der Zahnmediziner Zeitschrift med.dent.magazin in digitalisierter Form.

Das med.dent.magazin erscheint monatlich im PDF-Format und wird am Monatsanfang per E-Mail versandt.

Um das med.dent.magazin zu abonnieren oder das Abonnement zu kündigen besuchen Sie bitte unsere Web-Site und tragen Sie sich dort auf der Startseite mit ihrer E-Mail-Adresse ein oder aus.

Hinweis zum Thema

Abmahnung:

Keine Abmahnung ohne sich vorher mit uns in Verbindung zu setzen.

Wenn der Inhalt oder die Aufmachung unserer Seiten gegen fremde Rechte dritter oder gesetzliche

Bestimmungen verstößt, so wünschen wir eine entsprechende Nachricht ohne Kostennote. Wir werden die entsprechenden Passagen sofort löschen, falls zu Recht beanstandet.

Von Ihrer Seite ist die Einschaltung eines Rechtsbeistandes nicht erforderlich. Sollten dennoch Kosten dadurch entstehen, das Sie keine vorherige Kontaktaufnahme vornehmen, werden wir die Kosten vollständig zurückweisen und eventuell Gegenklage erheben, da Sie gegen diesen Artikel verstoßen haben.

Kontakt

Redaktion

Hannelore Küchenmeister
Anregungen und Fragen zu Artikeln und redaktionelle Beiträge bitte an:
mailto:postfach@med-dent-magazin.de

Herausgeber

Hans-Peter Küchenmeister
Dreiangel 8
24161 Altenholz

Tel.: 0431-12 800 191
Fax.: 0431-12 800 192

mailto:postfach@med-dent-magazin.de
web: <http://www.med-dent-magazin.de>

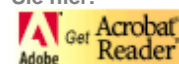
Newsletter

Fragen zum Versand/Abo und Homepage
an:
Sascha Stave
mailto:mdm-versand@gmx.de

Archiv

Das Archiv befindet sich auf unserer Website. Dort sind die bisherigen Ausgaben zum Download verfügbar.

Den aktuellsten Adobe Acrobat Reader® erhalten Sie hier:



NEU: Sie Suchen zu einem bestimmten Stichwort Artikel in Ihrem med.dent.magazin-Jahrgang? Die Lösung finden Sie auf unserer Homepage. Benötigt wird lediglich der Index zu Ihrem med.dent.magazin-Jahrgang und eine Acrobat-Reader-Version, die die „Volltextsuche“ unterstützt. Genaueres auf unserer Homepage!

