

FachAssistenzNews

Ausgabe 2/16

die Seiten fürs Team
zum Weitergeben



Interview Prof. Zimmer:
**Zahnmedizinische
Forschung und Lehre
in Deutschland (1) 3**

In puncto Abrechnung:
**Der Nebel
lichtet sich**

14



Die elegante Art des Dentalshoppings.

DENTALMAN.COM

IT'S A PLEASURE - ALL DAY LONG.



DENTALMAN.COM

Konsequenzen über das Strafrecht hinaus

Anti-Korruptionsgesetz: Nichts annehmen, nichts fordern – Workshop des BDIZ EDI

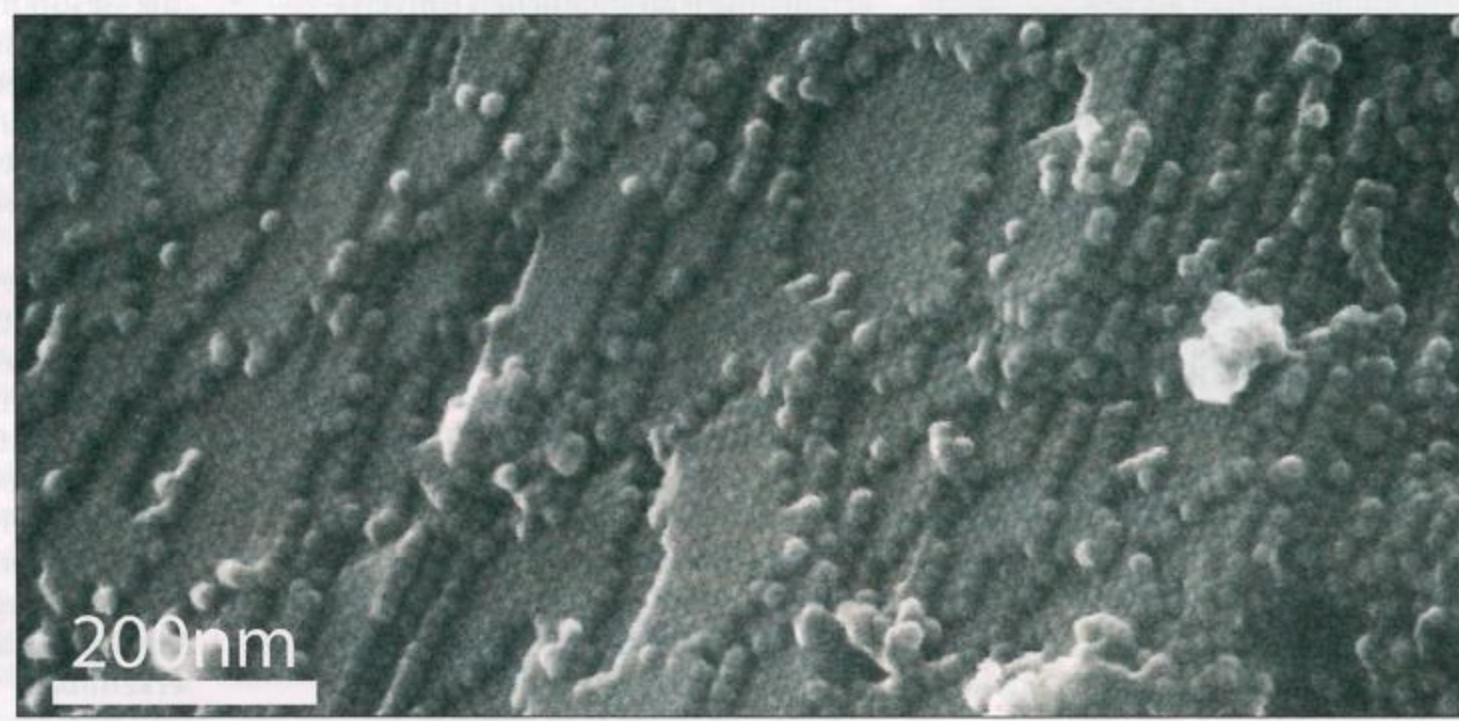
Was das derzeit im Bundestag verhandelte Anti-Korruptionsgesetz für das Gesundheitswesen für Konsequenzen für Zahnärzte, Labore, Industrie und Handel hat, war Gegenstand zweier Workshops beim Expertensymposium des BDIZ EDI am vergangenen Wochenende in Köln. Prof. Dr. Thomas Ratajczak, Justiziar des Verbands, erläuterte Zahnärzten, was sich mit dem Gesetz gegenüber den jetzt in verschiedenen Gesetzen und Normen niedergelegten Vorgaben ändern kann. „Alles, was heute zulässig ist, wird auch künftig zulässig sein. Alles, was heute verboten ist, bleibt verboten. Aber es unterliegt einer ganz anderen strafrechtlichen Konsequenz“, so Ratajczak.

Zuständig für Korruption im Gesundheitswesen (Paragrafen 299, 299a und b Strafgesetzbuch) wer-

den die Staatsanwaltschaften der Abteilung I sein, die auch Kapitalverbrechen betreuen und mit ganz anderen Strafkategorien an ihre Fälle gehen, allerdings in der Regel wenig Erfahrung mit ärztlichem Recht haben. Ratajczak warnte davor, sich hier schnell auf Deals mit der Staatsanwaltschaft einzulassen, da immer auch berufsrechtliche Konsequenzen vom Entzug der vertragszahnärztlichen Zulassung bis hin zum Approbationsentzug folgen können.

Zahnärzte müssen sich penibel an die Vorgaben der Berufsordnungen, das Heilmittelwerbe-gesetz, die Vorschriften des Kassenrechts (SGB V, Mantelverträge) und die Abrechnungsvorschriften halten. Bei Kosten, die dem Patienten weiterberechnet werden, zum Beispiel Materialkosten, müssen Naturalrabatte umgelegt werden. Grundsätzlich seien Geldrabatte besser, weil transparenter. „Nehmen Sie keine Vorteile an und fordern Sie nichts“, so seine generelle Empfehlung. Orientierung gibt die Broschüre des BDIZ EDI mit beigefügter Compliance-Erklärung, weitere Informationen bieten auch die KZBV und die BZÄK an.

Ratajczak verwies auf Probleme, die im neuen Gesetz stecken. So sei der Verweis auf das Berufsrecht wegen der 58 unterschiedlichen Berufsordnungen für Heilberufe kritisch – dieser Passus werde im Bundestag noch diskutiert. Das Recht/die Pflicht, bei korruptivem Verhalten Anzeige zu erstatten, sei sehr breit aufgestellt. Ermittle die Staatsanwaltschaft und werden Unterlagen in der Praxis beschlagnahmt, können auch andere Vergehen (Steuer etc.), die dabei entdeckt werden, verfolgt werden – bis zu zehn Jahre rückwirkend.



Rasterelektronenmikroskopische Aufnahme des Nanokomposits, auf der die periodische Anordnung der Eisenoxidteilchen sehr gut zu sehen ist.

Foto: Kornowski/ Institut für Physikalische Chemie der Universität Hamburg

Neue Materialklasse entwickelt

Nanokomposit: Dem Wunschmaterial einen Schritt näher gekommen

Klassische Materialien aus Keramiken, Metallen oder Kunststoffen haben ihre typischen mechanischen Eigenschaften. Sie sind hart, weich, fest, verformbar oder starr. Hamburger Forscher entwickelten nun ein Material mit dem Potenzial, alle Eigenschaften zu vereinen, und neue Anwendungen in Medizintechnik und Produktentwicklung zu eröffnen. Wissenschaftler der Technischen Universität Hamburg-Harburg (TUHH), der Universität Hamburg, des Helmholtz-Zentrums Geesthacht und des Forschungszentrums DESY publizierten ihre Forschung in „Nature Materials“.

Dem Wunschmaterial für Medizintechnik und Produkthersteller sind die Hamburger Wissenschaftler ein Stück näher gekommen. Die neu entwickelte Methodik führt zu einem Material mit hoher Elastizität und Festigkeit und gleichzeitig hoher Härte. Die Forscher nutzten eine bei Nanoteilchen angewandte Standardmethode, bei der sich keramische Eisenoxid-Nanopartikel in gleichmäßigen Abständen regelmäßig anordnen. Dazu wird orga-

nische Ölsäure benötigt, die jedes Eisenoxid-Nanoteilchen dicht umhüllt und diese miteinander verbindet. „Die Selbstorganisation dieser Nanopartikel führt zu ausgedehnten dichtgepackten Überstrukturen, die an atomare Kristallgitter erinnern“, so Dr. Axel Dreyer, wissenschaftlicher Mitarbeiter im TUHH-Institut. Der Clou: Eine nachfolgende moderate Wärmebehandlung des Materials führt zu einem viel stärkeren Zusammenhalt des Materials und zu den bisher unerreichten, neuen mechanischen Eigenschaften des Nanokomposits.

Der Aufbau des neuen Materials ähnelt natürlichem Hartgewebe wie Perlmutter oder Zahnschmelz. Seine Bausteine sind einheitlich große Eisenoxid-Nanopartikel, die mit einer Hülle aus organischer Ölsäure umgeben sind (Abbildung). In bisherigen Arbeiten war die Verbindung zwischen den Ölsäuremolekülen sehr schwach, sie basierte auf Van-der-Waals-Bindungen. Den Autoren gelang es durch Trocknung, Heißpressen und kontrollierte Wärmebehandlung, die Öl-

säuremoleküle stärker zu verbinden und damit das mechanische Verhalten dieser Nanokomposite entscheidend zu verbessern. Diese Methode kann bei weiteren Nanokompositmaterialien die mechanischen Eigenschaften verbessern. Die neue Materialklasse wurde im Sonderforschungsbereich 986 „Maßgeschneiderte Multiskalige Materialsysteme – M³“ der TUHH entdeckt, in dem die vier Forschungseinrichtungen zusammenarbeiten. „Ohne die hervorragende Teamarbeit hätten wir diese Methode nicht entwickelt“, sagt Prof. Gerold Schneider, Sprecher des SFB und Leiter des Instituts für Keramische Hochleistungswerkstoffe der TUHH. Eingesetzt werden kann das Material für Zahnfüllungen oder in der Herstellung von Uhrengehäusen. Hier muss das Material hart und zugleich bruchfest sein [Dreyer A, Feld A, Kornowski A, et al. Organically linked iron oxide nanoparticle supercrystals with exceptional isotropic mechanical properties. „Nature Materials“ (2016), DOI: 10.1038/nmat4553].

dzw.de

Zika-Virus: Kinderhilfswerk reagiert mit Maßnahmen: Aufklärung und Maßnahmen zur Reduzierung des Virus. dzw.de/ZLWAN



Foto: Patrick Pfeiffer

Aufstieg und Fall des Zahnarztes McTeague: Erste und einzige Zahnarzt-Oper wird in Linz uraufgeführt. dzw.de/TUOIE

Ausgabe 06/2016

FAN – FachAssistenzNews

dzw 31

Teilen und Vertrauen

Kooperation: Mit dem Mango-Prinzip in vier Schritten gemeinsam gewinnen (2)

Viele denken wahrscheinlich gerade: Kooperation – klingt ja alles schön und gut, aber: „Das ist in unserer Praxis nicht vorstellbar.“ Erinnern wir uns noch einmal an unseren Anthropologen Gerd: Auch er hat mit seiner Aufgabenstellung nicht gerade dazu beigetragen, dass die Kinder dieses Verhalten zeigen konnten. Aber sie haben einen Weg gefunden. Unsere Aufgabe ist es nicht, immer kooperativ zu sein, sondern eine bewusste Wahl zu treffen. Dazu müssen wir jedoch zuerst aufmerksam sein, wann sich wieder einmal der Autopilot „Konkurrenz“ aktiviert. Wenn wir uns bewusst öfter verbinden, ko-zentriert denken und Vertrauen schenken, werden wir öfter die Kooperation wählen und damit bessere Ergebnisse erzielen.

Zugegeben, das Verhalten der Kinder aus dem ersten Teil des Artikels können wir nur schwer nachvollziehen. Wir haben offensichtlich ein anderes mentales Standard-Programm laufen, das lautet „Wettbewerb

und Konkurrenz“. Darauf sind wir von Kindesbeinen an trainiert: Wer am schnellsten rennt, bekommt die Medaille. Wer die besten Noten hat, bekommt den Studienplatz und den Wunschjob. Und genau dieses Programm „Wettbewerb und Konkurrenz“ wird auch bei einer Herausforderung sofort aktiviert. Das hat natürlich auch seine gute Seite: Wir haben Wohlstand und Erfolg und können uns unsere Mangos selbst kaufen. Die Frage ist nur: Wird uns das, was uns bisher gebracht hat, als Zahnarztpraxis auch in Zukunft erfolgreich machen? Oder

„Wir horten Wissen, als würde es verschwinden, wenn wir es teilen. Dabei ist teilen der einzige Weg, es zu vermehren.“

Ulrike Stahl, Coach

brauchen wir möglicherweise doch ein paar Updates? Die Mango-Geschichte gibt uns vier klare Hinweise darauf, wo wir unser Mindset verändern müssen, um kooperativ erfolgreich zu sein.

Update Nummer 3 – Teilen: Die Kinder sind von Anfang an bereit, die Früchte zu teilen. Sie sind der Meinung: Es reicht für alle.

Das wichtigste Arbeitsgut sind heute Informationen. Wie bereit sind wir, unser Wissen zu teilen? Wer von uns hat nicht schon einmal folgende Sätze benutzt oder gehört: „Du hättest mich ja nur zu fragen brauchen“. Oder: „Mich hat ja keiner gefragt“. Informationsaustausch wird eher als Holschuld denn als Bringschuld betrachtet. Wir horten Wissen, als würde es verschwinden, wenn wir es teilen. Dabei ist teilen der einzige Weg, es zu vermehren. Wir meinen häufig, wir hätten die ganze Wahrheit und sind überrascht, wenn plötzlich Informationen auftauchen, von denen wir nichts wussten. Viele Themen in der Zahnarztpraxis sind selbst für den jeweiligen Experten sehr komplex. Je früher wir unser Wissen also teilen,

desto eher bekommen wir ergänzende Informationen.

Tipp: Um das Update „Teilen“ zu aktivieren, beginnen wir am einfachsten damit, unser Wissen zu teilen. Fragen wir uns, für wen diese Information noch nützlich sein könnte, und teilen diese dann aktiv. Davon leben Wissensforen.

Update Nummer 4 – Vertrauen schenken: Die Kinder halten sich ganz entspannt an den Händen. Sie tun das, um in Kontakt zu sein, nicht um den festhalten zu können, der vielleicht losrennt. Sie vertrauen einander. Wie oft entscheiden wir uns gegen kooperatives Verhalten, weil wir befürchten, dass der andere nicht im gleichen Maß kooperiert, wie wir es tun würden? Umso mehr, wenn diese Situation nicht einmalig ist, sondern sich wiederholt. Wir lassen uns von unseren schlechten Erfahrungen und Ängsten jedesmal aufs Neue beeinflussen. Die Spieltheorie – eine Wissenschaftsrichtung, deren bedeutendster Forscher John F. Nash einen Nobelpreis erhalten hat – befasst sich unter anderem mit Konflikten zwischen mehreren Parteien, die nicht miteinander kooperieren. Viele Beispiele zeigen, dass in so einem Fall ein Ergebnis entsteht, bei dem alle Beteiligten schlechter wegkommen, als wenn sie zusammengearbeitet hätten.

Die Forscher beschäftigen sich auch mit der Frage, bei welcher Strategie alle Beteiligten profitieren; es ist der Vertrauensvorsprung, das heißt, man handelt so, als ob man wüsste, dass die andere Partei ebenfalls kooperativ handelt. Es geht aber nicht um eine Opferstrategie. Falls die andere Partei das Vertrauen missbraucht, muss dies geahndet werden. Danach heißt es aber, sofort wieder zurück auf Anfang und in die Vertrauenshaltung. Das ist nicht so einfach, weil wir emotionale Wesen sind. Wenn wir aber betrach-

ten, dass die meisten Konflikte auf Missverständnissen beruhen, könnte oftmals ein einfaches Gespräch schon Abhilfe schaffen. **Tipp:** „Vertrauen schenken“ aktivieren wir am besten, indem wir erst einmal vom bestmöglichen Verhalten des anderen ausgehen; indem wir uns selbst vertrauen, mit einem möglichen Vertrauensmissbrauch umgehen zu können, und dem Bewusstsein, dass durch Kampf mehr zu verlieren ist als durch Kooperation.

Ulrike Stahl,
Flüeli-Ranft/
Schweiz

Über die Autorin



Foto: Stahl

Mit ihrer in London lebenden Schwester hat Ulrike Stahl über die Ländergrenzen hinweg ein gemeinsames Unternehmen aufgebaut. Über 2.000 Unternehmer unterstützte die studierte Dipl.-Verwaltungswirtin bereits bei der Vernetzung und dem Geschäftsaufbau. Seit zwölf Jahren trainiert und coacht die Wahl-Schweizerin Teams und Führungskräfte von DAX-Unternehmen und Mittelständlern weltweit. Weitere Informationen unter www.ulrikestahl.de.



Foto: dimg/fotocia