

# dentarena●

Die Zeitschrift der SSO  
für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte  
1\_2020 / März

## INTERVIEW

Nachgefragt:  
Wer bezahlt welche  
Behandlungs-  
kosten?

Seite 3

## PRAXISHILFE

Rechtzeitig  
vorbeugen:  
Recall-System in der  
Zahnarztpraxis

Seite 6



**SSO**

Unsere Zahnärzte.



**Dr. med. dent.  
Jean-Philippe Haesler**  
Präsident SSO

Vor gut einem Jahr wurde ich zum Präsidenten der SSO gewählt. Zusammen mit dem Zentralvorstand habe ich die Herausforderungen in Angriff genommen, mit denen sich die Zahnmedizin gegenwärtig konfrontiert sieht. Der SSO haftet gelegentlich ein etwas verstaubtes Image an. Oder es wird ihr vorgeworfen, sie werde vorwiegend von Zahnärzten am Ende ihres Berufslebens geführt, mit denen sich die junge Zahnärzteschaft wenig identifizieren könne.

Um die Kritik an unserer Organisation seitens der jungen Zahnärzteschaft, aber auch ihre Erwartungen, besser verstehen und einschätzen zu können, haben wir eine Arbeitsgruppe ins Leben gerufen. Darin vertreten sind ältere Studierende der Zahnmedizin, Zahnarztassistentinnen und -assistenten sowie junge Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber. Die Treffen dieser Arbeitsgruppe haben bereits erste Früchte getragen. So wurde das Stellenportal [sso-jobs.ch](http://sso-jobs.ch) komplett überarbeitet. Es ist nun zu 100 Prozent online und für sämtliche Stellensuchenden kostenlos zugänglich. Die steigende Anzahl der Stellenangebote zeigt, dass dieser Entscheid richtig war. Zudem wurde im Rahmen des SSO-Kongresses das neue Veranstaltungs-Format «Premiers pas» ins Leben gerufen, welches sich an die junge Zahnärzteschaft richtet. Zusammen mit externen Kommunikationsprofis werden wir unser Image weiter modernisieren. Die ersten Ergebnisse sollten noch vor Ende Jahr vorliegen.

Für einen starken Auftritt ist die SSO auf jede einzelne Zahnärztin und auf jeden einzelnen Zahnarzt angewiesen. Und auf die junge Generation ganz besonders. Sie als junge Zahnärztinnen und Zahnärzte sind die Zukunft unseres Berufsstands. Wir werden alles in unserer Macht Stehende tun, um die Qualität der Zahnmedizin und den liberalen Geist unseres Berufs in der Schweiz langfristig sicherzustellen.

## «Premiers pas» wird verschoben

Am Freitag, 3. April 2020, hätte «Premiers pas», das neue Kongressformat der SSO, das erste Mal stattfinden sollen. Doch aufgrund der Ausbreitung des Coronavirus hat die SSO – zum Schutz aller Teilnehmenden – entschieden, den Kongress auf Ende August zu verschieben. Die Veranstaltung «Premiers pas» findet neu am **Freitag, 28. August 2020**, statt. Änderungen am Programm lassen sich zum jetzigen Zeitpunkt nicht ausschliessen. **Die Anmeldungen bleiben gültig und werden automatisch umgebucht.** Sollte das Ausweichdatum nicht passen, wird gebeten, sich per E-Mail beim Kongresssekretariat zu melden: [kongress@sso.ch](mailto:kongress@sso.ch)

## PREMIERS PAS

Bei Fragen gibt der Presse- und Informationsdienst SSO gerne weitere Auskünfte: Markus Gubler, 031 310 20 80, [markus.gubler@sso.ch](mailto:markus.gubler@sso.ch)

## Eigene Praxis: Tipps und Hilfe

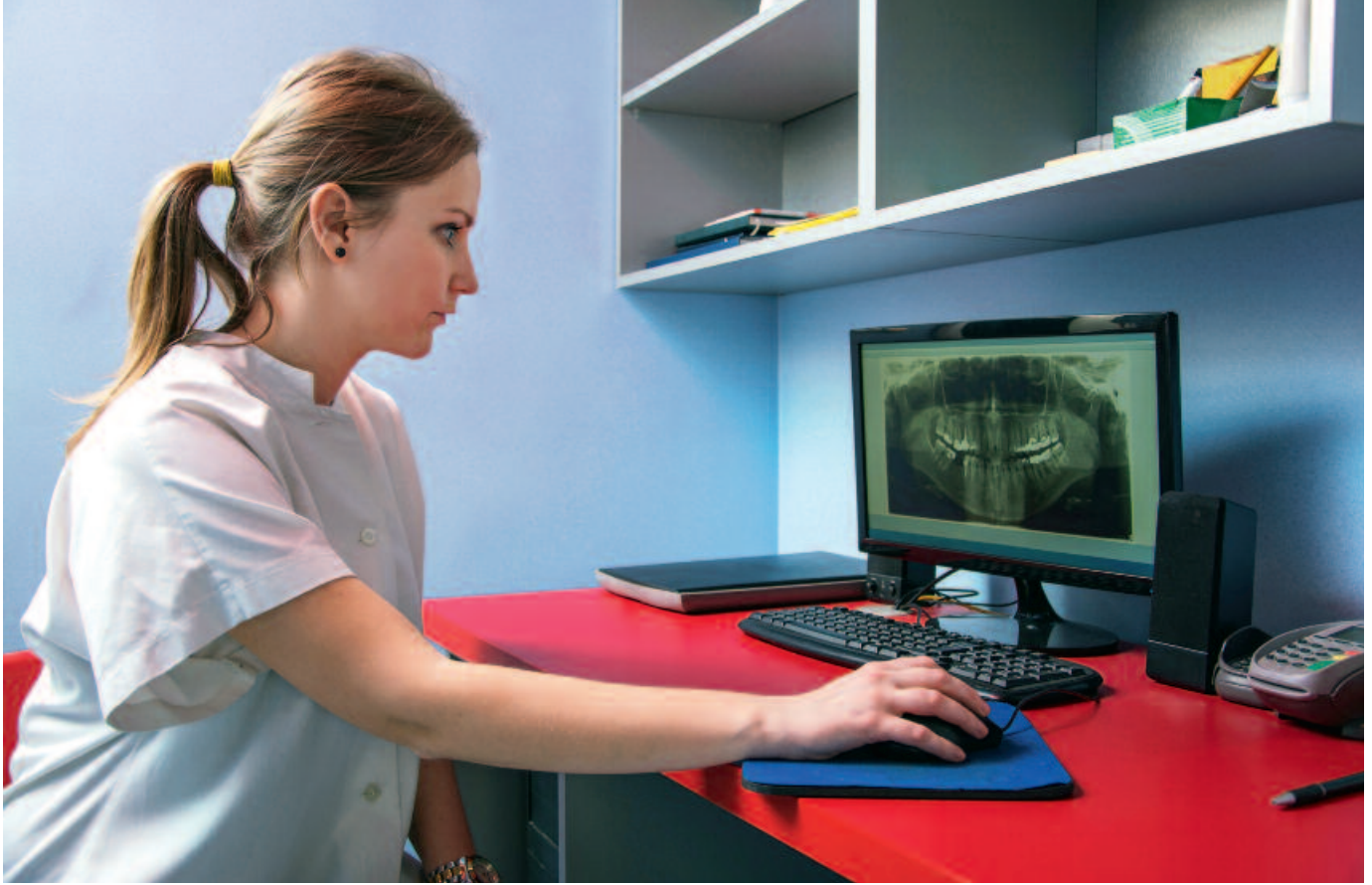
Vor dem Start in die Selbständigkeit gilt es, eine Vielzahl von Fragen zu klären. Wie führe ich eine Marktanalyse durch? Wie erstelle ich einen Businessplan? Welche Unternehmensstruktur ist für mein Vorhaben die richtige? Auf dem KMU-Portal des Bundes finden Zahnärztinnen und Zahnärzte viele Tipps, Hilfsangebote und weiterführende Links rund um die Firmengründung.

Wer eine eigene Praxis führt, setzt sich zwangsläufig auch mit den Themen Personalmanagement, Ausbildung von Lernenden oder Finanzen auseinander. Das Portal enthält zahlreiche Informationen, Vorlagen und Checklisten zu diesen und vielen weiteren administrativen Belangen. Aber auch zu Fragen rund um die Vereinbarkeit von Beruf und Familie findet der Besucher Hilfestellung.

Wer nichts verpassen möchte, meldet sich für den KMU-Newsletter an und bleibt so immer up-to-date. [www.kmu.admin.ch](http://www.kmu.admin.ch)

### IMPRESSUM

**Herausgeberin** Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO  
**Redaktion** Sabrina Steinmeier, Lara Wüthrich, Laura Heck, Regula Sandi  
**Redaktionsadresse** Presse- und Informationsdienst SSO, Postfach, 3000 Bern 8, [info@sso.ch](mailto:info@sso.ch), [www.sso.ch](http://www.sso.ch)  
**Grafisches Konzept** Claudia Bernet, Bern **Fotos** iStockphoto  
**Druck** Stämpfli AG, Bern **Auflage** 1'550 Ex. deutsch, 300 Ex. französisch  
**Erscheinungsweise** Dentarena erscheint 4x jährlich.



## INTERVIEW

# Wer bezahlt? Ein Exkurs zum Thema Sozialmedizin

**Bei Fragen nach dem Kostenträger für zahnmedizinische Behandlungen verlieren nicht nur Patienten, sondern gelegentlich auch Behandler den Überblick. Wer zu welchem Zeitpunkt für welche Art der Behandlung einspringt, erklärt Dr. med. dent. Patrik Clavadetscher, Vertrauenszahnarzt und SSO-Beauftragter für IV-Fragen.**

Sabrina Steinmeier

### **In welchen Fällen bezahlt die Krankenkasse?**

Grundsätzlich werden zahnärztliche Behandlungen nicht übernommen und sind vom Patienten selbst zu tragen. In folgenden Fällen zahlt der Krankenversicherer: Wenn eine schwere, nicht vermeidbare Erkrankung des Kausystems oder eine schwere Allgemeinerkrankung vorliegt, welche Auswirkungen auf das Kausystem hat. Oder wenn die zahnärztliche Behandlung der Unterstützung und Sicherstellung einer ärztlichen Behandlung dient. Wenn ein Geburtsgebrechen vorliegt, welches eine zahnmedizinische Behandlung bedingt, werden die Kosten von der Krankenkasse ebenfalls übernommen. Eine abschliessende Aufzählung der inkludierten Krankheiten und Voraussetzungen findet sich in der Krankenpflege-Leistungsverordnung (KLV Art.

17-19a). Der KVG (Krankenversicherungsgesetz)-Atlas der SSO enthält eine detaillierte Beschreibung der Erkrankungen und der empfohlenen Massnahmen.

### **Wann kommt die Unfallversicherung zum Zug?**

Die juristische Definition eines Unfalles ist «eine plötzliche, nicht beabsichtigte schädigende Einwirkung eines ungewöhnlichen äusseren Faktors auf den menschlichen Körper, die eine Beeinträchtigung der körperlichen, geistigen und psychischen Gesundheit oder den Tod zur Folge hat». Bei Erwachsenen, die über ihren Arbeitgeber gegen Unfälle versichert sind, bezahlt die Unfallversicherung gemäss Zahnarzttarif UV/MV/IV. Selbständige, Kinder und Nichtberufstätige sind in der Regel über die Krankenkasse unfallversichert. Hier

gilt der KVG-Tarif. Wichtig für den Behandler ist, dass sowohl für KVG- als auch für UVG-Fälle jeweils vorgängig ein Kostenvoranschlag eingereicht werden muss. Davon ausgenommen sind Immediatbehandlungen. Behandelt der Zahnarzt bereits vorgängig, ohne Kostengutsprache und der Kostenvoranschlag wird abgelehnt, bleibt der Behandler selbst auf den Kosten sitzen.

### **In welchem Fall lohnt es sich für Patienten, eine Zahnzusatzversicherung abzuschliessen?**

Die Krankenversicherer bieten eine unglaubliche Vielfalt an verschiedenen Produkten an. Für Kinder ist oftmals eine Zusatzversicherung im Hinblick auf mögliche MIH-Zähne oder eine kieferorthopädische Behandlung sinnvoll. Es lohnt sich allerdings, das Kleingedruckte

**Lehnt der Versicherer die Leistungspflicht ab, kann der behandelnde Zahnarzt ein Wiedererwägungsgesuch stellen und Bilder oder Röntgenbilder nachreichen.**

genau zu lesen. Denn gerade bei kieferorthopädischen Behandlungen sind zum Beispiel Extraktionen aufgrund enger Platzverhältnisse nicht in der Versicherung enthalten. Bei Erwachsenen hingegen gibt es wenig Angebote, die sich für den Patienten wirklich lohnen, da die monatlichen Prämien zu den beziehbaren Leistungen nicht im Verhältnis stehen.

### **In welchen Fällen werden die Kosten für eine Sanierung unter Vollnarkose von der Krankenkasse übernommen?**

Ist eine Behandlung unter Lokalanästhesie aus nachvollziehbaren Gründen nicht möglich, kann die Krankenkasse die Kosten übernehmen. Dass bei einem vierjährigen Kind, welches ein bereits komplett sanierungsbedürftiges Gebiss hat, eine Vollnarkose sinnvoll sein kann, ist nachvollziehbar. Hingegen kann von einem Kind im Schulalter erwartet werden, dass es sich in mehreren Sitzungen in Lokalanästhesie behandeln lässt. Die Grenze, ob eine Behandlung unter Lokalanästhesie zumutbar ist oder nicht, zieht der vertrauensärztliche Dienst der betreffenden Kasse.

### **Nach welchen Richtlinien beurteilen Versicherer ihre Leistungspflicht im Falle eines Unfalls?**

Grundsätzlich gilt, dass Behandlungen wirksam, wirtschaftlich und zweckmässig sein müssen. Welche Sanierung dem Gebisszustand angepasst erscheint, hängt davon ab, in welchem Zustand das Gebiss vor dem Unfall war. Beigezogen werden dazu die Anzahl nicht ersetzter fehlender Zähne, nicht behandelte defekte Zähne, gefüllte Zähne, parodontal geschädigte Zähne, Anzahl Kronen oder Brücken. Die Entscheidung für oder gegen eine Kostengutsprache liegt schlussendlich immer bei den Versicherern selber, die Vertrauenszahnärzte geben lediglich ihre Einschätzung ab.

### **Wie werden die Vertrauenszahnärzte ausgebildet?**

Die SSO organisiert in regelmässigen Abständen Fortbildungen für die akkreditierten Vertrauenszahnärzte. Zudem schulen die Versicherungen ihre Vertrauenszahnärzte intern. Das Team von Vertrauenszahnärzten besteht bei den meisten Kassen aus erfahrenen Privatpraktikern der verschiedenen Fachbereiche.



Dr. med. dent. Patrik Clavadetscher ist Vertrauenszahnarzt und SSO-Beauftragter für IV-Fragen.

### **Wie kann man vorgehen, wenn man als Behandler mit der Entscheidung des Versicherers nicht einverstanden ist?**

Lehnt der Versicherer die Leistungspflicht ab, kann der behandelnde Zahnarzt ein Wiedererwägungsgesuch mit der Bitte um erneute Beurteilung durch den Vertrauenszahnarzt stellen. Für diese zweite Prüfung kann er noch weitere Informationen, Bilder oder Röntgenbilder nachreichen. Er kann in dieser Phase etwas ausgiebiger argumentieren. Das Wiedererwägungsgesuch unterliegt keiner speziell vorgegebenen Form. Wird auch das Wiedererwägungsgesuch abgelehnt, muss der Patient aktiv werden und eine beschwerdefähige Verfügung fordern. Mit dieser Verfügung steht es dem Patienten offen, weiterführende rechtliche Schritte einzuleiten.

### **Wie gelangen Unfallformulare etc. an den richtigen Adressaten?**

Die zur Beurteilung eines UVG- oder KVG-Falles notwendigen Unterlagen sollten direkt dem vertrauensärztlichen Dienst einer Versicherung/Krankenkasse zugestellt werden. Das heisst, der Behandler ist dafür verantwortlich, dass die Unterlagen in die richtigen Hände gelangen. Damit das gewährleistet werden kann, sollten Unfallformulare und dazugehörige Unterlagen an den vertrauensärztlichen Dienst in der Generaldirektion der jeweiligen Versicherung adressiert werden.

### **Welche Richtlinien zur Kostengutsprache gibt es bei Asyl- und Sozialamt?**

Auch hier gibt es relativ klare Vorgaben, was als wirksam, wirtschaftlich und zweckmässig zu erachten ist. Es ist sehr zu empfehlen, diese Richtlinien einmal in Ruhe durchzulesen: <https://kantonszahnärzte.ch/behandlungsempfehlungen/>

# Parodontitis verständlich erklärt

**Die Parodontitis zählt zu den häufigsten chronischen Erkrankungen weltweit. In der Schweiz leidet etwa jede zehnte Person an einer schweren, sowie etwa zwei von zehn Personen an einer mittleren oder leichten Form der Parodontitis. Trotzdem bleibt sie aufgrund ihres meist schmerzlosen Verlaufes oft bis ins fortgeschrittene Stadium vom Patienten unbemerkt. Die Website [www.parodont.ch](http://www.parodont.ch) will sensibilisieren.**

Lara Wüthrich

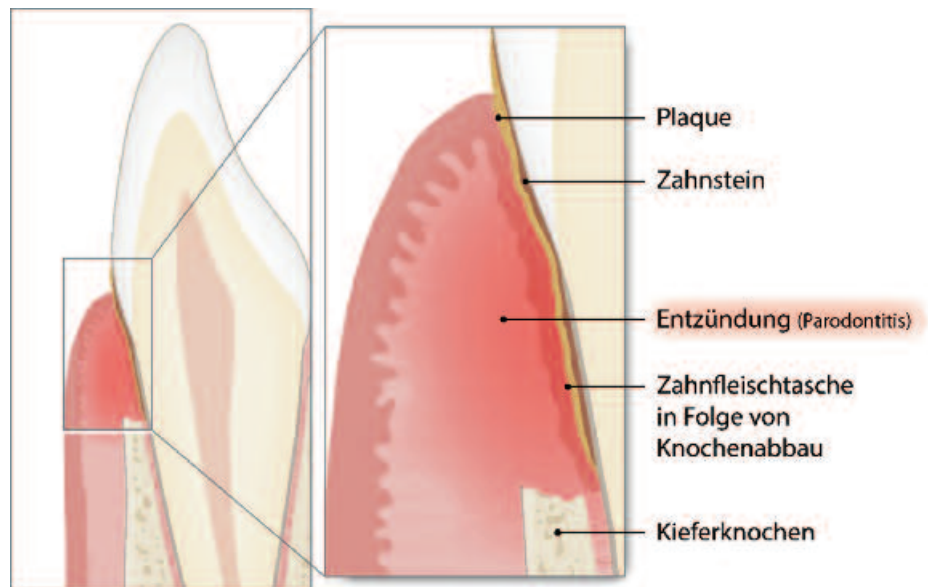
Nur wer über seine Erkrankung genügend informiert ist, kann auch Gegenmassnahmen ergreifen. Dies trifft insbesondere im Falle der Parodontitis zu, wo der Patient massgeblich zum Therapieerfolg beiträgt. Die Aufklärung der Bevölkerung zum Thema stellt folglich einen essenziellen Schritt bei der Bekämpfung dieser Erkrankung dar.

Hilfe bietet hier die deutschsprachige Website [www.parodont.ch](http://www.parodont.ch), bzw. die englische Version [www.periodontal-health.com](http://www.periodontal-health.com): unter der Leitung von PD Dr. Christoph A. Ramseier wurde eine Informations- und Aufklärungswebsite zum Thema Parodontitis, Gingivitis und Mundhygiene entwickelt. Demnächst soll auch die französische und italienische Version aufgeschaltet werden.

## Übersichtlich aufbereitet

Die modern gestaltete Website hat primär die Patienten als Zielgruppe und soll ihnen als Informationsquelle dienen. Sie klärt durch sachliche, gut verständliche Texte zum Thema auf. Ein interessierter Patient findet hier alles Wichtige zum Thema Parodontitis: Es werden die Ursachen und Folgen, aber auch die Diagnose, Therapie und Prävention thematisiert. Gleichzeitig helfen passend beschriftete Bilder, die Informationen besser zu verstehen. Die Seite soll sowohl als Tool zur Aufklärung der Bevölkerung dienen, als auch zur besseren Mundhygiene sowie zur frühzeitigen Untersuchung beim Zahnarzt motivieren.

Zahnarztpraxen und Behandler sind wichtige Multiplikatoren, um das Informationsportal der breiten Bevölkerung bekannt zu machen. Die Zahnärzteschaft, Dentalhygienikerinnen und Dentalhygieniker sowie Schulzahnpflege-



**Die Erkrankung verstehen:**  
Unter [www.parodont.ch](http://www.parodont.ch) findet der Website-Besucher alles Wissenswerte rund um das Thema Parodontitis anschaulich illustriert.

InstruktorInnen erhalten mit der Website ein nützliches Instrument an die Hand. Zusätzliche Informationen und Bildmaterial sind beim jeweiligen Thema als PDF- und Powerpoint-Dateien hinterlegt und dürfen unter Angabe der Quelle ([www.parodont.ch](http://www.parodont.ch)) kostenlos genutzt werden.

## Erweiterungen geplant

PD Dr. Christoph A. Ramseier verrät baldige Neuerungen: «Es ist eine Profi-Version für Behandler in Planung, welche zusätzliche Abbildungen bieten wird.» Beispielsweise werden Bilder zur Erklärung von Furkationsdefekten und vertikalen Knocheneinbrüchen zur Verfügung stehen, die nach Bedarf vergrössert werden können. Insbesondere digitalisierte Praxen mit Bildschirmen oder Tablets dürften von dieser Profi-Version bei der Aufklärung der Patienten profitieren.

Weshalb eine adäquate, individuell angepasste Mundhygiene in der Parodontitis-Prophylaxe eine wichtige Rolle spielt, wird in der Rubrik «Vorbeugung» erläutert. Trotz guter Mundhygiene-Instruktion durch den Behandler bleiben in der Praxis nie alle Informationen präsent. Wer auch diesbezüglich den Patienten einen

Leitfaden mitgeben möchte, kann zusätzlich auf die Seite [www.mundhygiene-instruktion.ch](http://www.mundhygiene-instruktion.ch) zugreifen. Hier können Behandler für den Patienten ein individuelles Mundhygiene-Programm zusammenstellen. Die vorgängig in der Praxis instruierten Mundhygiene-Techniken können so vom Patienten nochmals – unterstützt durch Bilder und Erläuterungen – nachgeschlagen oder aufgefrischt werden. ●

Bildquelle: [www.parodont.ch](http://www.parodont.ch) / CC-BY-NC-SA (Zeichnung Bernadette Rawlyer – zmk bern)

# Der Recall – per Post oder E-Mail zum dauerhaften Therapieerfolg

**Ein Recall-System bildet die Grundlage, um Frühschäden an Zähnen und Zahnfleisch rechtzeitig zu erkennen und wirkt präventiv. Nach einer zahnmedizinischen Therapie stellen regelmässige Besuche beim Zahnarzt zudem sicher, dass der Erfolg lange anhält. Bei den Folgeterminen wird der Patient im Sinne der zahnmedizinischen Individualvorsorge auf seine Mundhygienegewohnheiten hin kontrolliert. Zusätzlich erfolgt eine – auf den jeweiligen Patienten und seine Bedürfnisse zugeschnittene – Re-Motivation und gegebenenfalls Re-Instruktion<sup>1</sup>.**

Laura Heck

Wie gelingt es dem Behandler, dass die Patienten zur Zahnkontrolle in der Praxis erscheinen? Soll er sich darauf verlassen, dass der Patientin oder dem Patienten die eigene orale Gesundheit wichtig genug ist, um sich von alleine wieder zu melden? Wie lassen sich versäumte Kontrolltermine verhindern? Hierzu gibt es von der postalischen Erinnerung des Patienten bis zur digitalen Variante verschiedene Ansätze.

Je nach Praxiskonzept, Behandler-Team und abhängig vom Patienten, eignen sich manche Methoden mehr oder weniger. Die Kernbotschaft, welche der Recall vermitteln soll, bleibt indessen immer dieselbe: Eine regelmässige Kontrolluntersuchung wirkt präventiv und ist ebenso wichtig, um die Zahngesundheit nach einer Therapie zu erhalten. Eine regelmässige Überprüfung des Status quo hilft, Versäumnisse in der Mundhygiene rechtzeitig aufzudecken, was auf lange Sicht den Patienten vor hohen Behandlungskosten bewahren kann.

Doch nicht nur der Patient profitiert von regelmässigen Besuchen beim Zahnarzt. Das Recall-System ist für den Behandler auch ein wichtiges Instrument zur Patientenbindung. Zudem können versäumte Termine reduziert werden. Im Folgenden werden verschiedene Konzepte aus Schweizer Zahnarztpraxen vorgestellt und auf Vor- und Nachteile geprüft.

## **Dem Patienten nahelegen, sich nach Ablauf einer bestimmten Zeit selbstständig wieder zu melden.**

*Vorteil:* Der Behandler gibt die Verantwortung vollständig an den Patienten ab. Dies verringert den organisatorischen Aufwand für die Zahnarztpraxis.

*Nachteil:* Es besteht die Gefahr, dass der Patient Termine vergisst oder Zeitabstände falsch

einschätzt. Das Praxisteam vergibt sich zudem die Chance, den Patienten mit der regelmässigen Kontaktaufnahme an sich zu binden und eine Betreuung über einen längeren Zeitraum sicher zu stellen.

## **Direkt im Anschluss an den letzten Besuch einen Recall-Termin vereinbaren.**

*Vorteil:* Der Termin ist bereits frühzeitig reserviert. Zeitlich gut strukturiertes System durch regelmässige Kontrollintervalle.

*Nachteil:* Je nachdem wie weit in der Zukunft die nächste Sitzung liegt, kann der Termin leicht vergessen werden. Ausserdem schränken sich der Behandler und sein Team in ihrer Flexibilität ein. Falls eine Fortbildung oder ein Urlaub dazwischenkommen, bereitet das «Umbestellen» der Patienten einen erhöhten Arbeitsaufwand.

## **Eine Praxissoftware verwenden, die monatlich die Patienten anzeigt, bei denen eine Kontrolluntersuchung ansteht. Hierzu kann heutzutage jede herkömmliche für den zahnärztlichen Praxisalltag designte Software genutzt werden. Die jeweiligen Patienten werden dann von einer instruierten Hilfskraft telefonisch kontaktiert, um einen Termin zu vereinbaren.**

*Vorteil:* Eine persönliche Kontaktaufnahme kann seitens Patienten positiv wahrgenommen werden, solange diese unaufdringlich geschieht. Ausserdem können Patienten, die auf diesem Weg einen Termin vereinbaren, direkt über ihr momentanes Befinden berichten und die Behandlung so eventuellen Problemen angepasst werden. Der Patient fühlt sich ernst genommen und eng betreut.



*Nachteil:* Grosser personeller Aufwand – vor allem, wenn Patienten nicht sofort erreichbar sind und mehrmals kontaktiert werden müssen. Das Gesetz verlangt zudem vorgängig zur telefonischen Kontaktaufnahme eine schriftliche Einwilligung des Patienten. Für den Betrieb der Praxisprogramme können zusätzliche Kosten anfallen.

**Einen Sekretariats-Service beauftragen, der die Patienten via SMS oder E-Mail benachrichtigt. Diese Services beruhen auf dem Prinzip, den personellen Aufwand an einen Drittanbieter auszulagern.**



**Dienstleistung für den Patienten: Regelmässige Kontrolluntersuchungen im Rahmen eines Recall-Systems helfen, Schäden an den Zähnen rechtzeitig zu erkennen.**

*Vorteil:* Da auch bei SMS- und E-Mail-Benachrichtigungen die vorgängige schriftliche Einwilligung der Patienten gegeben sein muss, kann sich der Behandler sicher sein, dass sich der Patient durch die zahnärztliche Kontaktaufnahme nicht belästigt fühlt. Die Einwilligung könnte schon bei der Aufnahme des Patienten, zum Beispiel im Anamnesebogen, standardisiert eingeholt werden. Dabei ist es besonders wichtig, dass der Behandler dem Pa-

tienten Sinn und Chancen eines Erinnerungssystems verständlich erklärt.

*Nachteil:* Werden externe Dienstleister mit dem Recall-System beauftragt, bringt dies in der Regel höhere Kosten mit sich. Ausserdem besteht bei der Kontaktierung via SMS oder E-Mail generell die Gefahr, dass Nachrichten untergehen oder bei letzterer Variante, Schreiben im Spamordner landen. Bei älteren Patienten bietet sich nach wie vor die postalische Benachrichtigung an.

**Ein standardisiertes Schreiben, das an eine Kontrolluntersuchung erinnert und die Möglichkeit bietet, mit der Zahnarztpraxis Kontakt aufzunehmen.**

*Vorteil:* Eine postalische Benachrichtigung benötigt keine explizite Genehmigung des Patienten – zu berücksichtigen sind die berufs- und wettbewerbsrechtlichen Vorgaben – und es ist eine wertige Möglichkeit, um bei den Patienten im Gedächtnis zu bleiben. Ein physisches Schreiben assoziieren manche Patienten stärker mit einem verbindlichen Termin.

*Nachteil:* Der Druck, die Verpackung und das Porto der Erinnerungsbriefe können je nach Grösse des Patientenstammes eine beachtliche Summe kosten. Zudem muss auch hier mit einem erhöhten personellen Aufwand gerechnet werden.

Dies sind nur einige Möglichkeiten, wie ein Recall-System implementiert werden kann. Je nach Praxis gibt es eine Vielzahl weiterer, sinnvoller Konzepte. Das Ziel bleibt immer dasselbe: ein System zu etablieren, das es sowohl den Patienten als auch dem Praxisteam einfacher macht, regelmässige Kontrolluntersuchungen umzusetzen. Voraussetzung dafür ist, den Patienten verständlich über den Nutzen eines Recalls aufzuklären und, dass im Falle von telefonischen sowie E-Mail- und SMS-Benachrichtigungen dessen explizite Einwilligung für die Erinnerung vorliegt. ●

<sup>1</sup> nach K.M. Lehmann/E. Hellwig/H.-J. Wenz, «Zahnärztliche Propädeutik», Einführung in die Zahnheilkunde, aus dem Deutschen Zahnärzte Verlag

# SSO-JOBS

Das Schweizer Stellenportal  
für die zahnärztliche Praxis

[www.sso-jobs.ch](http://www.sso-jobs.ch)

## Neuen Job im Blick.

Bei uns suchen  
und präsentieren  
Sie sich kostenlos.

