

# KIEL *aktuell*

Die Kundenzeitung von Dental Technik Kiel – Ausgabe 3/2015

## editorial



Lieber Leserinnen, liebe Leser, noch vor einigen Jahren bestand Marketing für Zahnarztpraxen aus einer fundierten Fachausbildung und einem Praxisschild – selbstverständlich in vorgegebener Größe. Die drei erstrebenswerten „P“ kamen von alleine: Patienten, Praxisimage und Praxiserfolg.

Diese Zeiten sind vorbei. Ohne Positionierungsstrategie, Außendarstellung und Imageaufbau bekommt heute keiner mehr seine (Wunsch-)Patienten. Eine gute Ausbildung und fachliche Kompetenz alleine sind keine Erfolgsgaranten mehr.

Doch wie viel Marketing braucht eine Zahnarztpraxis? Kann ich die gängigen Marketingmethoden aus den sogenannten Consumer Markets – also dem Konsumbereich – eins zu eins übertragen? Wenn nicht, welche Marketingstrategien passen dann zu meiner Praxis? Welche Partner können mir in diesem Bereich zur Seite stehen?

Das Bedürfnis, sich zu diesen Themen mit Kollegen wettbewerbsfrei auszutauschen hat der Geschäftsführer der prd GmbH, Klaus Schmitt, mit dem „Zahnarzt-Unternehmer-Workshop – ZUW“ aufgegriffen. Er berät Zahnarztpraxen und bringt Zahnärzte zusammen, die ihre Themen in vertraulicher Atmosphäre diskutieren.

Ein viel diskutiertes Thema in diesen Runden sind immer wieder Bewertungsplattformen für Zahnärzte und Ärzte. Mittlerweile sind diese ein unüberschaubarer Markt geworden, der außerdem in der Umsetzung viel Energie und Zeit kostet. Der spannenden Frage: „Wie bekomme ich die richtigen Patienten dazu, mich auch im Nachgang einer erfolgreich verlaufenen Behandlung positiv zu bewerten?“, hat sich Geschäftsführer Jens Wagner von DentiCheck angenommen.

Ich wünsche Ihnen interessante Impulse beim Lesen und einen kreativen Dental-Sommer!

*Christine Moser-Feldhege*  
Christine Moser-Feldhege  
www.cmf-marketing.de

## ZUW – wettbewerbsfreier Austausch unter Kollegen



jeder Teilnehmer seine eigene Praxisstrategie in der Diskussion mit den Kollegen entwickelt und umsetzt.

### Zahnarzt-Kollegenkreise

Mehr als 100 Zahnärztinnen

**Wenn keine unmittelbaren Wettbewerber im Raum sind, hören die Diskussionen von Zahnärzten untereinander nicht mehr auf. Zahnärzte lieben es, sich über Themen, die ihnen auf den Nägeln brennen, auszutauschen. Hier werden Lösungen gefunden, Geheimtipps ausgetauscht und Praxisstrategien entwickelt.**

Die prd GmbH organisiert und moderiert Zahnarzt-Kollegenkreise, bei denen Praxisentwicklungsthemen im Fokus stehen. So treffen sich halbjährlich Zahnärzte von Stuttgart bis Bremen gruppenweise und wettbewerbsfrei in den sogenannten **Zahnarzt-Unternehmer-Workshops (ZUWs)**. In dieser außergewöhnlichen „Lernatmosphäre“ entstehen nachhaltige Lösungen für Praxismanagement-Themen, für die

und Zahnärzte diskutieren und arbeiten bereits in verschiedenen Zahnarzt-Kollegenkreisen. Jede Zahnarzt-Kollegengruppe trifft sich zweimal im Jahr zu aktuellen Praxisproblemthemen. Die Gruppengröße pro ZUW beträgt zehn bis zwölf Praxisinhaber. Das schafft einen vertraulichen Rahmen, in dem gut gearbeitet werden kann. Bei diesen Treffen bespricht jede/-r Zahnarzt/Zahnärztin seine/ihre Fragestellungen mit den Kollegen und erarbeitet so im Gespräch Lösungsmöglichkeiten für die eigene Praxis. Jeder profitiert dabei von dem Wissen und der Erfahrung aller Teilnehmer.

### Zahnärzte beraten Zahnärzte

Das schafft eine sehr offene Atmosphäre unter den Teilnehmern, reduziert Unsi-



cherheiten bei Entscheidungen und bietet vor allem eine Möglichkeit, entspannter die Weiterentwicklung der eigenen Praxis zu betreiben. Ein Grund für die Offenheit dabei ist, dass sich kein unmittelbarer Wettbewerber im Raum befindet und jeder Teilnehmer Zahnarzt/Zahnärztin und zugleich Fragesteller/-in ist.

### Zahlen lügen nicht!

Das zweite Hauptmerkmal der Arbeit in Kollegenkreisen ist das Benchmarking, d.h. der Datenquervergleich von BWA-Zahlen aller Mitglieder. Die Integration von Daten, Zahlen und Fakten stellt eine einmalige Chance dar, um erkennen zu können, an welchen Stellen sich jede Praxis

- Einsparmöglichkeiten und/oder
- Umsatzentwicklungsmöglichkeiten erschließen kann.

### Wissensvorsprung inklusive

Die Einladung eines externen Experten ist das dritte Hauptmerkmal der Arbeit in Kollegenkreisen. Zu jedem Workshop laden wir einen externen Experten ein, der die Zahnärzte über neue Entwicklungen informiert, oder wir entwickeln in Abstimmung mit den ZUW-Teilneh-

■ Fortsetzung auf Seite 2

## Lesen Sie in dieser Ausgabe ...

Mit besonderem Angebot für Leser von KIELaktuell

■ Wie komme ich zu mehr Bewertungen im Internet?  
... Seite 2

■ Neue Schnarcherschiene myTAP™  
... Seite 3

■ Veranstaltungsnachlese  
... Seite 4



### Save-the-date

21. Oktober 2015 – ZUW-Business-Talk bei Dental Technik Kiel

Details und weitere Ankündigungen auf Seite 4



## Austausch in Zahnarztkollegienkreisen – Fortsetzung



mern ein Schwerpunktthema. Dies führt zu Wissens- und Umsetzungsvorsprüngen für jeden Teilnehmer im ZUW.

Die Vertrauenssituation ist nach wenigen ZUW-Treffen so eng, dass die Gruppe sich ganz öffnet und auch schwierige Situationen sehr kollegial und wertschätzend miteinander bearbeitet.

### Umsetzung leicht gemacht

Was geschieht, wenn man einen Plan hat und dann rasch in die Umsetzung gehen will? Welche Partner steuere ich dann für die Umsetzung an? Wer ist kompetent für die Erstellung von Webseiten und von stimmungsvollen Bildern aus der Praxis, wer erstellt waserdichte Partnerverträge, wie baue ich

konkret eine Online-Reputation auf, wie kann ich die Prophylaxe fachlich weiterbringen, welche Abrechnungsoptimierungen können genutzt werden, wer schwört das Team auf Ziele und Veränderungen ein?

Diese Fragen erfordern schnelle Antworten. Deshalb ist die UNIODENT-Gruppe gegründet worden, die für jeden Bereich einen Spezialisten zur Verfügung stellt, der professionell und unabhängig hilft, jedes Thema rasch und sicher umzusetzen. Das UNIODENT-Expertennetzwerk wird bei der im Hause Dental Technik Kiel organisierten Veranstaltung am 21. Oktober 2015 vorgestellt werden.

**21. Oktober: ZUW-Business-Talk – Ihre Chance vor Ort bei Dental Technik Kiel, die Arbeit in ZUWs und Expertennetzwerken kennenzulernen!**

Dental Technik Kiel ist Gastgeber für den ZUW-Business-Talk. Hier wird interessierten Zahnärzten in einem zweistündigen regionalen Treffen das Konzept vorgestellt und es wird erläutert, wie sie in Netzwerken leichter ihre individuelle Strategie entwickeln und Schritt für Schritt entspannt umsetzen können. Die Auflösung von Problemthemen kann im Weiteren in Zahnarzt-Unternehmer-Workshops organisiert werden. Im Fokus der Arbeit stehen die Entwicklung und der Ausbau einer eigenständigen Praxisstrategie (siehe auch Veranstaltungstipp auf Seite 4).

Beitrag von Klaus Schmitt

Kontakt:  
prd GmbH Dentalmanagement  
Klaus Schmitt  
Im Leimen 10  
55283 Nierstein-Schwabsburg  
www.prdgmbh.com

## Wie komme ich zu mehr Bewertungen im Internet?

Arztbewertungen durch Patienten im Internet gewinnen immer mehr an Relevanz – vor allem aufgrund ihrer Sichtbarkeit in den Google-Suchergebnissen und dem Einfluss auf das Google-Ranking. Gleichzeitig kommen aber die wenigsten Patienten von sich aus auf die Idee, einmal ihre Meinung im Internet niederzuschreiben. Ohne aktives Handeln der Praxis kommt es selten zu Arztbewertungen.

### Bewertungen sammeln vereinfachen mit DentiCheck

Aufgrund der Schwierigkeiten beim Sammeln von Bewertungen aus dem eigenen Patientenstamm wurde DentiCheck ins Leben gerufen. DentiCheck betreibt kein eigenes Bewertungsportal, sondern schlägt eine Brücke zwischen Ihren Patienten (bzw. deren Meinung) und den im Internet bereits existierenden Bewertungsportalen, von denen DentiCheck völlig unabhängig ist. Diese Unabhängigkeit erlaubt das Sammeln von Bewertungen auf weitestgehend genau den Portalen und in der Anzahl, die für die Zielerreichung der jeweiligen Praxis empfehlenswert sind.

Dem Patienten wird es durch DentiCheck ermöglicht, seine Bewertung direkt vor Ort in der Praxis abzugeben. Dies kann sowohl auf einem Fragebogen aus Papier als auch über eine iPad-



App erfolgen. Im Gegensatz zu allen anderen Umsetzungsmöglichkeiten muss der Patient also lediglich vor Ort seine Bewertung abgeben und nicht selbst ins Internet gehen. Auch muss er in aller Regel nicht von zu Hause aus tätig werden. Mit seiner Unterschrift beauftragt der Patient DentiCheck mit der Veröffentlichung der Bewertung an seiner statt.

Hierbei wird weder inhaltlich noch an der Rechtschreibung seitens DentiCheck eine Veränderung an der Bewertung vorgenommen. Auch besteht für den Patienten die Möglichkeit, sich von DentiCheck im Nachgang zur Veröffentlichung via E-Mail benachrichtigen zu lassen und die Zugangsdaten zu

dem angelegten Bewertungsprofil zu erhalten. Somit bleibt der Prozess auch gegenüber dem Patienten vollständig transparent, während das Sammeln von Bewertungen stark vereinfacht und die Verlustquote minimiert wird.

Der Bewertungs-Check hilft Ihnen zu verstehen, wie Ihre Praxis aktuell in zahlreichen Portalen und bei Google bewertet wird und welche Konsequenzen sich daraus für Ihr Online-Image ergeben:

- Wie wird Ihre Praxis im Internet bewertet?
- Wie gut ist Ihre Praxis vor negativen Einzelmeinungen geschützt?
- Wo steht Ihre Praxis im Bewertungsvergleich zu Ihren lokalen Konkurrenten?
- Wie können Bewertungen Ihre Platzierung bei Google und in den Portalen verbessern?

Das Resultat wird in einem etwa 30-minütigen Telefonat präsentiert. Es werden konkrete Handlungsoptionen vorgeschlagen, sodass Sie im Anschluss selbstständig und effektiv tätig werden können.

### Das besondere Angebot für Leser von KIELaktuell (gültig bei Buchung bis 31.07.2015).

DentiCheck bietet den Lesern dieser Ausgabe von KIELaktuell einen **kostenfreien Online-Bewertungs-Check** an, der normalerweise mit 99,- Euro zzgl. MwSt. berechnet werden würde. Bitte geben Sie dazu den Gutscheincode „Kiel“ bei Ihrer Buchung über [www.denticheck.de](http://www.denticheck.de) an.

Kontakt:  
DentiCheck  
Siemensstraße 12b  
63263 Neu-Isenburg  
Tel.: 061 02-37 06 31 17  
E-Mail: [beratung@denticheck.de](mailto:beratung@denticheck.de)  
[www.denticheck.de](http://www.denticheck.de)

## Nächtliche „Ruhestörung“ hat ein Ende: neue Schnarcherschiene myTAP™

Allein in Deutschland kennen über 30 Millionen Menschen dieses Phänomen: Sie schnarchen und stören damit häufig den Schlaf ihres Partners/ihrer Partnerin. So gravierend das Problem für manche Ehe sein kann – bis hin zu getrennten Schlafzimmern –, so schwerwiegend können die gesundheitlichen Folgen sein: Dahinter kann sich nämlich das sogenannte Schlafapnoe-Syndrom verbergen.

Das Schlafapnoe-Syndrom (SAS) ist ein Beschwerdebild, das durch Atemstillstände (Apnoen) während des Schlafs verursacht wird und in erster Linie durch eine ausgeprägte Tagesmüdigkeit bis hin zum Einschlafzwang (Sekundenschlaf) sowie eine Reihe weiterer Symptome und Folgeerkrankungen gekennzeichnet ist.

Die Ursache für SAS ist das Zurückrutschen des Unterkiefers in eine retrale Position, die dazu führt, dass Zungen- und Rachenmuskulatur erschlaffen. Hierdurch entsteht ein Engpass, der beim Atmen Vibrationen des Weichgewebes erzeugt. So entsteht das Geräusch, das wir als Schnarchen kennen. Bei einem vollständigen Verschluss des Atemweges kommt es zum völligen Atemstillstand. Derartige Atemaussetzer können bis zu zwei Minuten andauern und erhebliche gesundheitliche Folgen haben.

Um das Schnarchen zu vermeiden und die Schlafapnoe zu behandeln, stellt Dental Technik Kiel als lizenziertes Fachlabor neben dem bekannten ISTPlus®-Schnarchtherapiegerät nach Dr. Hinz nun auch die sogenannte TAP™-Schiene (Thornton Adjustable Positioner) her, die vor einigen Jahren von dem amerikanischen Zahnarzt und Ingenieur Dr. Keith Thornton entwickelt wurde. Schnell zeigten wissenschaftliche Studien, dass mithilfe der TAP™-Schiene eine gezielte und wirksame Therapie des Schnarchens und der Schlafapnoe möglich war. Heute gehört die TAP™-Schiene in den USA zu den meistverwendeten Schnarchtherapiegeräten.

### Funktionsprinzip und Vorgehensweise zur Herstellung des TAP™-Schnarchtherapiegeräts

Empfehlenswert ist zunächst die Vorstellung bei einem Schlafmediziner. Kommt er zur Diagnose Schlafapnoe, folgt in der Regel eine Überweisung an einen Zahnmediziner.

### Feedback zur TAP™-Schiene: Richard Moser, Patient

„Das Handling der beiden Schienen ist schon nach wenigen Malen routiniert. Auch das Verbinden von Ober- und Unterkiefer geht durch das schnelle Einhängen sehr gut. Beim morgendlichen Entfernen sind die beiden Schienen schnell wieder voneinander gelöst. Ein bisschen gewöhnungsbedürftig ist nach dem ersten Tragen der Druck, der die Schienen auf

Der Zahnarzt fertigt für die Herstellung einer TAP™-Schnarcherschiene ein exaktes Protrusionsregistrar, vorzugsweise mit einer George-Bissgabel mit integrierter Messlehre. Ober- und Unterkieferschneidezähne werden in Aufnahmeplatten gesetzt (**Bild 1**) und der Unterkiefer im Anschluss in die maximale Protrusion geführt. Diese Position wird auf der Skala der Messlehre markiert (**Bild 2**).

Anhand eines Schiebers und mithilfe der Skalierung wird die Bissgabel um 50 bis maximal 60 % zurückgeschoben und mittels Rändelschrauben gesichert. Diese neue Bisslage wird mit Futar® D oder ähnlichem Silikon fixiert. Zur Herstellung der TAP™-Schiene sind neben diesem Protrusionsregistrar noch Abformungen von Ober- und Unterkiefer nötig, eventuell auch eine Vorgabe der Bissperrung.

Im Labor werden die Modelle mithilfe des Registrats im Fixator montiert. Die Herstellung der Ober- und Unterkieferschienen erfolgt über ein Tiefziehverfahren aus 2 bis 5 mm starkem, hart-weich kombiniertem Kunststoff, der mit klarem Kunststoff verstärkt wird (**Bild 3**).

Die Verbindung beider Kiefer erfolgt über einen Haken an der an der OK-Front angebrachten „Verstelleinheit“, der in die an der UK-Front angebrachten Zentrierung eingeklinkt wird (**Bild 4**).

So ist die Lage der Kiefer zueinander in sagittaler Richtung fixiert und das Zurückrutschen des Unterkiefers in eine retrale Position wird verhindert. Eine leichte Bewegungsfreiheit zur Seite bleibt erhalten. Mittels einer kleinen Innensechskantschraube kann der Protrusionsgrad nach frontal oder dorsal feinjustiert werden (**Bild 5**). Der Verbindungsmechanismus steht in zwei Ausführungen zur Verfügung, die je nach Bisslage und Frontzahnstellung ausgewählt werden.

Neben der bekannten glasklaren Ausführung bieten wir das TAP™-Schnarchtherapiegerät auch in transparentem Magenta und in transparentem Cyan an. Für mehr Informationen zu TAP™-Schnarchtherapiegeräten wenden Sie sich bitte an Andreas Hoch oder Dirk Pick (Tel. 0228-25905-0).

■ Beitrag von Riccardo Zane, Ztm. und Teamleiter des Prothetik-Teams

Bilder von Anne Wechsler, Zt. im Prothetik-Team

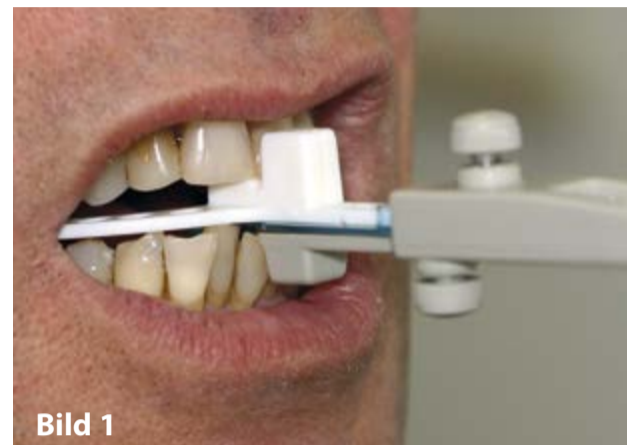


Bild 1



Bild 2



Bild 3



Bild 4



Bild 5

die Zähne bringt. Aber nach einer kurzen Eingewöhnungsphase fand ich das Tragen nicht mehr beeinträchtigend und konnte schnell ein- bzw. durchschlafen.

Viel wichtiger aber: Meine Frau schläft endlich wieder durch und ich bin morgens endlich wieder ausgeruht.“



## Veranstaltungs-Nachlese

### Praxisprovisorien – Einstieg und Vertiefung für Zahnärzte und Praxisteams



Einige Praxisinhaber aus Partnerpraxen von Dental Technik Kiel hatten sich einen solchen Kurs für ihr Praxisteam schon länger gewünscht. Am 20. Mai war es dann so weit: Elke Schwartner, Ivoclar Vivadent GmbH, gab in den Arbeitsräumen der Edelmetallabteilung von Kiel eine praktische Anleitung zur Herstellung von Provisorien.

Nach einer kurzen theoretischen Einführung, in der die Wichtigkeit und die Funktionen von Provisorien dargestellt wurden und erläutert wurde, worauf die Teilnehmer/-innen besonders achten sollten, ging es nach einer kurzen Stärkung direkt an die Arbeitstische.

Elke Schwartner hatte sich kollegiale Verstärkung mitgebracht: Laura Selmoser unterstützte sie nicht nur logistisch bei der Verteilung der Modelle und des Materials, die von Ivoclar Vivadent gestellt wurden, sondern auch ganz praktisch. Selbst einer der Chefs von Dental Technik Kiel, Dirk Pick, ließ es sich nicht nehmen, selbst noch am ein oder anderen Provisorium Hand anzulegen. Schritt für Schritt wurde den Teilnehmern der Arbeitsablauf zum Praxisprovisorium nahegebracht und Tipps und Tricks gezeigt. Nach mehr als vier Stunden gingen die Teilnehmer mit viel praktischem Wissen im Gepäck und, laut Feedback, auch sehr zufrieden nach Hause.

■ Beitrag von Christine Moser-Feldhege

### Praxisnaher kann Weiterbildung nicht sein!



Für den 24. und 25. April hatten die Firma DENTSPLY und Dental Technik Kiel zu einer praktischen Weiterbildungsveranstaltung nach Oppenheim eingeladen. Dr. Frank Kornmann, den einige Zahnärzte schon von der Herbstveranstaltung bei Dental Technik Kiel kannten, öffnete seine Praxis für die Kollegen und gab gemeinsam mit seinem Partner Dr. Till Gerlach tiefe Einblicke in den Praxisalltag.

Die Veranstaltung begann am Freitag mit einer umfangreichen Live-Implantation einer kompletten Sanierung, die via Kamera und Mikrofon in den Seminarraum übertragen und anschließend heiß diskutiert wurde – auch noch am Abend, beim gemütlichen Get-together mit leckerem Essen und dem ein oder anderen Glas Wein.

Am Samstag ging es direkt in medias res mit Hands-on-Übungen zur Chirurgie, Augmentation und Prothetik. Den Abschluss fand das zweitägige Seminar mit dem nicht weniger spannenden Thema Praxismarketing: Was braucht eine Zahnarztpraxis heute an Marketing-Tools, was nicht? Stephan Jorewitz, Senior Manager Practice Marketing bei DENTSPLY Implants, stellte verschiedene Ansätze vor, die Dr. Frank Kornmann und Dr. Till Gerlach durch Erkenntnisse aus ihrem eigenen Marketingkonzept ergänzten. Alles in allem eine rundum gelungene Veranstaltung!

■ Beitrag von Andreas Hoch

### Auch der 2. Dental fotografie-Kurs ein voller Erfolg!



Schon nach dem ersten Foto-Workshop im November 2014 kamen Anfragen, wann Dental Technik Kiel erneut ein solches Seminar anbieten würde. Aufgrund der begrenzten Teilnehmerzahl hatten wir noch eine Warteliste aus dem letzten Jahr. Kaum war der Termin kommuniziert, war auch der zweite Kurs schnell voll belegt.

Auch diese Mal war die Resonanz großartig. Der ausgebildete Sportfotograf Dieter Baumann, DPS – dentale-photo-systeme aus Ludwigsburg bei Stuttgart, hat sich schon seit Jahrzehnten auf dentale Fotografie in der Zahnmedizin und Zahntechnik spezialisiert. Das machte die praktischen Tipps und Tricks im Workshop auch so wertvoll und alltags-tauglich.

Der praktischen Wissensvermittlung räumte der Referent in seinem Workshop den meisten Raum ein. Nach einem halbstündigen Theorieteil hatten sich Arbeitsgruppen gefunden und es ging direkt mit dem praktischen Teil weiter, in dem jeder Teilnehmer in alle Rollen schlüpfen musste. Denn nur wer alle Rollen durchlaufen hat, weiß, was er seinen Patienten zumuten muss, aber vor allem auch, was er ihnen zumuten kann. Alle Teilnehmer waren sich einig: klasse Veranstaltung, super Tipps und tolle Motivation, endlich wieder mehr zu dokumentieren.

■ Beitrag von Christine Moser-Feldhege

## Veranstaltungen im 2. Halbjahr 2015

### ZUW-Business-Talk 21. Oktober 2015

Beim ZUW-Business-Talk stellen wir interessierten Zahnärzten in einem zweistündigen regionalen Treffen ein Konzept vor, mit dem sie in Netzwerken leichter ihre individuelle Strategie entwickeln und Schritt für Schritt entspannt umsetzen können. Gastgeber ist immer ein Dentallabor, ein dentaler Dienstleister oder die Dentalindustrie.

Diese Veranstaltungen finden in unterschiedlichen Städten in Deutschland statt, am 21. Oktober 2015 in Bonn bei Dental Technik Kiel – Ihre Chance vor Ort, die Arbeit in ZUWs und Expertennetzwerken kennenzulernen.

Für ausführliches Informationsmaterial oder bei Fragen zum ZUW wenden Sie sich bitte an Christine Moser-Feldhege unter Tel. 0175 5450800. Natürlich geht Ihnen

wie gewohnt einige Wochen vor der Veranstaltung eine ausführliche Einladung mit Veranstaltungsbeschreibung zu.

### Planung Praxisnachfolge – das sollten Sie beachten! Termin folgt

**Referentinnen: Ute Heckelmann, Steuerberaterin, und Melanie Marek, Rechtsanwältin**

Ein Termin steht noch nicht fest. Achten Sie bitte auf Ihre persönliche Einladung von Dental Technik Kiel.

**Weitere Veranstaltungen sind in Planung. Freuen Sie sich auf den Veranstaltungsherbst bei Dental Technik Kiel!**

## Impressum



**DENTAL  
TECHNIK  
KIEL**

### Herausgeber:

Dental Technik Kiel GmbH  
Auf der Kaiserfuhr 19  
53127 Bonn-Lengsdorf  
Telefon 0228 – 2 59 05 – 0  
Fax 0228 – 2 59 05 – 30  
www.zukunftmitbiss.de  
info@dental-technik-kiel.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Dirk Pick, Andreas Hoch

Redaktion: Christine Moser-Feldhege

© Alle Rechte beim Herausgeber.

Nachdruck und Wiedergabe jeglicher Art, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers. Alle Angaben ohne Gewähr.