

QM in der Zahnarztpraxis Muster-QM-Handbuch

So führen Sie ein QM-System in Ihrer Praxis ein, das die Anforderungen der QM-Richtlinie des G-BA und der ISO 9001:2015 erfüllt - und verbessern damit Ihre Praxisprozesse!

1. Auflage 2016. CD.
ISBN 978 3 8111 3342 6

[Weitere Fachgebiete > Medizin > Human-Medizin, Gesundheitswesen > Krankenhausmanagement, Praxismanagement](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

**beck-shop.de**
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

QM in der Zahnarztpraxis

NEWSLETTER | AUSGABE II | SEPTEMBER 2013



Editorial



Liebe Zahnärztinnen,
liebe Zahnärzte,

Menschen werden immer älter und sollen möglichst lange ihre natürlichen Zähne behalten. Aus diesem Grund „muss die Präventionsstrategie über den gesamten Lebensbogen hinweg konsequent und mehrstufig weiter ausgebaut werden“, so fordert es die „Agenda Mundgesundheits“. Im Zentrum des Interesses stehen dabei momentan Patienten, die aufgrund ihrer Pflegebedürftigkeit oder Behinderung zur eigenverantwortlichen Verhütung von Zahnerkrankungen nicht in der Lage sind. Hier sind bedarfsgerechte Versorgungskonzepte gefragt. Ein Grundstein wurde mit dem Konzept „Mundgesund trotz Handicap und hohem Alter“ gelegt, in dem der Bedarf geschildert wird: Schulung von Pflegepersonal und Betreuern in der Zahn- und Prothesenpflege, professionelles Feedback zur durchgeführten Mundhygiene durch zahnärztliches Personal und bei Bedarf erneutes Training, spezielle Zahnreinigungen durch den Zahnarzt.

Mit dem GKV-Versorgungsstrukturgesetz und dem Pflege-Neuausrichtungsgesetz wird die aufsuchende zahnärztliche Versorgung neu geregelt. Seit dem 01.04.2013 erhalten Zahnärzte dafür eine zusätzliche Vergütung. Weitere Schritte müssen folgen.

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind Unternehmer besonders auf eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit ihrer Bank angewiesen – doch nicht immer scheint diese zu gelingen. Unser Beitrag befasst sich damit, wie auch dieser Prozess der Zusammenarbeit mit Ihrer Bank strukturiert und systematisch optimiert werden kann.

Das richtige Qualitätsbewusstsein an den Schnittstellen zu Investoren kann Sie vor blindem Vertrauen schützen.

Ich wünsche Ihnen eine gute Zeit!

Ihre

Angelika Pindur-Nakamura
Herausgeberin

Präventionsmanagement

Wenn der Patient nicht in die Praxis kommen kann

Seit dem 1. April 2013 erhalten Zahnärzte, die Patienten zu Hause oder in einer stationären Einrichtung behandeln, mehr Geld. Neben Besuchsgebühren und dem angepassten Wegegeld soll eine zusätzliche Vergütung dazu beitragen, die zahnmedizinische Versorgung von immobilen Pflegebedürftigen und Behinderten zu verbessern. Den Rahmen für eine Erweiterung des Leistungskatalogs der Krankenkassen schaffen das GKV-Strukturversorgungsgesetz und das Pflege-Neuausrichtungsgesetz (PNG). Aber ist die strukturelle Versorgungslücke damit geschlossen?

Der Bundesgesundheitsminister Daniel Bahr betont die Bedeutung der zahnmedizinischen Betreuung von immobilen Pflegebedürftigen und Behinderten: „Die aufsuchende Versorgung wird deshalb angemessen und extrabudgetär honoriert. Die Anreize für eine bessere Versorgung weisen damit in die richtige Richtung. [...] Eine entscheidende

Auf einen Blick

Editorial 1

Präventionsmanagement 1

Wenn der Patient nicht in die Praxis kommen kann 2

Praxishygiene 2

Engpässe vermeiden: Übertragungsinstrumente schneller aufbereiten 2

Qualitätsmanagement 2

Einführung von QM in Zahnarztpraxen – ein Zwischenbericht 2

Praxisführung 3

Den richtigen Partner finden – erfolgreiche Zusammenarbeit mit Banken 3

Impressum 4

Versorgungslücke bei immobilen Patientinnen und Patienten wird nun geschlossen.“

Eine optimistische Aussage, der sich die Vertreter der Zahnärzte jedoch nicht ganz anschließen. Bereits 2010 haben KZBV, BZÄK und die Deutsche Gesellschaft für Alterszahnmedizin (DGAM) das Konzept „Mundgesund trotz Handicap und hohem Alter“ entwickelt, mit dem Ziel, die Versorgungssituation dieser Personengruppe zu verbessern. Das Versorgungsstrukturgesetz und das Pflege-Neuausrichtungsgesetz bewerten sie als Schritte in die richtige Richtung, die jedoch noch nicht ausreichen. So „setzt das Konzept auf einen ergänzenden präventionsorientierten Leistungskatalog, der auf die Bedürfnisse von Pflegebedürftigen und Menschen mit Behinderung abstellt und der dem größeren zahnärztlichen Behandlungs- und Präventionsbedarf Rechnung trägt“, wie in der aktuellen „Agenda Mundgesundheits“ zu lesen ist. In die-

ser formulieren der KZBV und die KZVen den weiteren Handlungsbedarf und legen die Versorgungsziele der Vertragsärzteschaft fest.

Die bedarfsadäquate zahnmedizinische Versorgung von Pflegebedürftigen und Behinderten stellt für das Gesundheitswesen eine große Herausforderung dar und gewinnt – vor allem in Hinblick auf die demografische Entwicklung – zunehmend an Bedeutung. Es zeigt sich hier aber auch ein Trend, in welche Richtung sich die zahnärztlichen Leistungen in Zukunft entwickeln werden.

INTERESSANTE LINKS

Das Konzept „Mundgesund trotz Handicap und hohem Alter“ und die „Agenda Mundgesundheit“ stehen im Internet zum Download bereit:
www.kzbv.de

Praxishygiene

Engpässe vermeiden: Übertragungsinstrumente schneller aufbereiten

Nach der Behandlung sind Übertragungsinstrumente (Turbinen, Hand- und Winkelstücke) von innen und außen durch ein Gemisch aus Speichel, Blut und Kühlwasser der Dentaleinheit kontaminiert. Sie müssen deshalb nach jedem Einsatz am Patienten aufbereitet werden. Das kann zu Engpässen führen, denn eine maschinelle Aufbereitung ist zeitaufwendig.

Zahnärztliche Übertragungsinstrumente sind gemäß der RKI-Empfehlung „Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten“ der Gruppe B zugeordnet und unterliegen damit erhöhten Anforderungen und müssen zwingend maschinell aufbereitet werden. Allerdings dauert diese Aufbereitung zwischen 45 und 60 Minuten. Übertragungsinstrumente sind teuer und folglich nicht in beliebiger Zahl vorhanden. Zu Stoßzeiten kann das problematisch für den reibungs-

losen Praxisbetrieb werden. Deshalb haben einige Hersteller maschinelle Verfahren speziell für Übertragungsinstrumente entwickelt, die diese in weniger als 20 Minuten aufbereiten.

Reinigung, Desinfektion, Pflege, Sterilisation

- **DAC Universal** (Sirona Dental GmbH) geeignet zur **Reinigung innen und außen, Desinfektion, Ölpflege und Sterilisation** in einem automatisierten Zyklus à 16 Minuten. Das Sterilisationsverfahren genügt den Anforderungen zur Dampfsterilisation nach DIN EN 13060. Das Gerät liefert validierbare Ergebnisse in digitaler Form oder als Drucker Ausdruck. Anschaffungskosten: ca. 6.250 €.

Reinigung, Desinfektion, Pflege

- **iCare+** (NSK Europe GmbH) geeignet zur **Reinigung innen und außen, Desinfektion und Pflege**. Vier Instrumente durchlaufen gleichzeitig einen automatisierten Zyklus à 13 Minuten. Das Gerät liefert validierbare Ergebnisse in digitaler Form über eine interne Trackingsoftware. Anschaffungskosten: ca. 4.500 €.

Reinigung und Pflege

- **assistina 3x2** (W&H Deutschland GmbH) geeignet zur **Reinigung innen und Pflege**. Drei Instrumente durchlaufen gleichzeitig einen automatisierten Zyklus à 6 Minuten. Der Gesamtprozess ist validiert und durch ein Prüfgutachten bestätigt. Anschaffungskosten: ca. 2.750 €.
- **assistina 3x3** (W&H Deutschland GmbH) geeignet zur **Reinigung innen und außen und Pflege**. Drei Instrumente durchlaufen gleichzeitig einen automatisierten Zyklus à 6 Minuten. Der Gesamtprozess ist validiert und durch ein Prüfgutachten bestätigt. Anschaffungskosten: ca. 3.400 €.
- **KaVo QUATTROcare CLEAN** (KaVo Dental GmbH) geeignet zur **Reinigung innen und Pflege**. Vier Instrumente durchlaufen gleichzeitig den automatisierten Zyklus à ca. 12 Minuten. Der Gesamtprozess ist validiert und die Ausgabe der Parameter erfolgt digital über eine USB-Schnittstelle. Anschaffungskosten: ca. 3.700 €.

Pflege

- **KaVo QUATTROcare Plus** (KaVo Dental GmbH) geeignet zur **Pflege**. Vier Instrumente durchlaufen gleichzeitig den automatisierten Zyklus à ca. 1 Minute. Anschaffungskosten: ca. 1.500 €.

Autor: Mario Kraub

Qualitätsmanagement

Einführung von QM in Zahnarztpraxen – ein Zwischenbericht

Die vom Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA) beschlossene „Qualitätsmanagement-Richtlinie vertragszahnärztliche Versorgung“ trat am 31.12.2006 in Kraft. Sie basiert auf § 135a Abs. 2 Nr. 2 SGB V, wonach die an der vertragszahnärztlichen Versorgung teilnehmenden Zahnärzte und zahnärztlichen Einrichtungen bis zum 31.12.2010 verpflichtet sind, ein einrichtungsinternes QM-System einzuführen und weiterzuentwickeln. Doch wie sieht es mit der Umsetzung in den Zahnarztpraxen aus?

Die KZVen haben den Auftrag, die Einführung von QM in den Zahnarztpraxen zu überprüfen. Aus diesem Grund fordern sie jährlich 2 % der Vertragszahnärzte auf, ihr einrichtungsinternes QM nachzuweisen. Die per Zufallsprinzip ausgewählten Zahnärzte erhalten hierzu einen Berichtsbogen und eine „Erklärung gemäß § 6 QM-Richtlinie“. Der bundeseinheitliche KZV-Berichtsbogen muss innerhalb einer festgesetzten Frist ausgefüllt und unterschrieben an die KZV zurückgesendet wer-

den. Damit wird verbindlich bestätigt, dass die Verpflichtung zur Einführung und Weiterentwicklung eines einrichtungsinternen QM erfüllt wurde. Die Ergebnisse dieser Überprüfung müssen die KZVen in anonymisierter Form der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) melden, die den jährlichen Umsetzungsstand an den G-BA berichtet. Die zahnärztliche QM-Richtlinie beinhaltet keine Konsequenzen bei Nichterfüllung. Dessen ungeachtet ist die Einführung eines QM eine vertragszahnärztliche Verpflichtung, deren Nichteinhaltung disziplinarrechtlich zu prüfen wäre.

Der Berichtsbogen dient der Ist-Einschätzung Ihres praxisspezifischen QM-Systems. Er listet alle Grundelemente des Ihnen bekannten Qualitätskreislaufs, des PDCA-Zyklus, und Instrumente des QM auf. Aufgrund der bestehenden Stichprobenergebnisse wurde der bisherige Berichtsbogen modifiziert. Der neue Bogen ist laut Beschluss der KZBV ab sofort im Einsatz. Mit seiner Hilfe soll die Entwicklung des QM in den Zahnarztpraxen detailgetreuer dargestellt werden. Im Vergleich zum alten Bogen, bei dem es bei den Instrumenten des QM nur zwei Auswahlmöglichkeiten gab – „Geplant“ bzw. „Angewendet“ –, besteht jetzt die Möglichkeit, den Status „Wird angewendet“, „Wird ausgewertet“, „Wird fortentwickelt“, „Ist geplant“ oder „Zurzeit kein Anlass“ anzu-

kreuzen. Seien Sie jedoch achtsam: Einzelne Instrumente können auf Basis Ihrer Ist-Analyse im Ausnahmefall als „Ist geplant“ angegeben werden. Ein durchgängiges Ankreuzen von „Ist geplant“ erfüllt nicht die Anforderungen der QM-Richtlinie.

Der Einführungs- und Entwicklungsstand des einrichtungsinternen QM in den Praxen wurde erstmals für das Jahr 2011 durch die KZVen auf Länderebene erhoben, auf Bundesebene von der KZBV zusammengefasst und im Dezember 2012 – von da an jährlich – an den G-BA übergeben. Im Jahr 2010 gab es laut KZBV-Jahrbuch in Deutschland 44.916 Zahnarztpraxen. Der Rücklauf aus den Praxen lag bei über 99 %. Die Auswertung zeigt, dass fast 86 % aller QM-Instrumente in den Praxen angewendet werden. Weitere 13 % befanden sich zum Zeitpunkt der Befragung im Planungsstadium.

Zukünftige Berichte werden zeigen, ob in den Praxen eine veränderte Priorisierung der QM-Maßnahmen erfolgt bzw. unterschiedliche QM-Schwerpunkte gesetzt werden und ob in Zukunft der Bedarf einer Überprüfung vor Ort gesehen wird.

Autorin: Angelika Pindur-Nakamura

INTERESSANTE LINKS

Die „Qualitätsmanagement-Richtlinie vertragszahnärztliche Versorgung“ finden Sie im Internet unter:

www.g-ba.de

Den neuen Berichtsbogen finden Sie auf der Homepage der KZBV:

www.kzbv.de

Praxisführung

Den richtigen Partner finden – erfolgreiche Zusammenarbeit mit Banken

Es reicht leider nicht aus, nur fachlich gut ausgebildet zu sein, um als Zahnmediziner Erfolg zu haben. Auch unternehmerisches Denken

und Handeln ist gefragt. Dazu zählt sicher auch die Gestaltung Ihrer Zusammenarbeit mit Bankberatern.

Soll die Zusammenarbeit mit Ihren Bankberatern gut und effizient verlaufen, betrachten Sie Bankgespräche als einen QM-Prozess, den Sie – genau wie Ihre Behandlungs- und organisatorischen Praxisprozesse – konform dem Zyklus „Planen – Durchführen – Kontrollieren – Verbessern“ festlegen. So können Stolpersteine vermieden und Hürden gemeistert werden.

1. Vorbereitung – Planung

Die Vorbereitung legt den Grundstein für Transparenz und Vertrauen während der gesamten Laufzeit der Betreuungs- und Verhandlungsphasen mit der Bank. Welche Punkte müssen Sie dabei beachten?

Ehrliche und realistische Analyse der Ist-Situation

- Wie ist meine wirtschaftliche Lage?
- Welche Belastung traue ich mir zu?
- Wie viel kann ich im Monat sparen?

Betrachtung der eigenen Persönlichkeit

- Über welche Kenntnisse und Erfahrungen verfüge ich?
- Wie ist mein Wissensstand?
- Zu welchem Typus gehöre ich? Bin ich eher risikobereit oder spekulativ, eher sicherheitsorientiert oder konservativ?

Auswahl der Bank

- Leitbilder und veröffentlichte Erklärungen zur Unternehmenskultur oder ethische Standards der Bank ermöglichen es Ihnen, sich ein Bild von Ihrem potenziellen Geschäftspartner zu machen. Passt der Partner überhaupt zu Ihnen?
- Gespräche mit den Banken zum Vermögensaufbau bzw. zur -verwaltung und zur Kreditbegleitung tragen zudem zur Entscheidungsfindung bei.
- Grundsätzlich gilt es, nicht alles auf eine Karte zu setzen, etwa bei einer Bank oder einer Versicherung, sondern lieber mehrere Angebote einzuholen.

Auswahl des persönlichen Beraters

- Die Auswahl des Beraters sollte sehr sorgfältig erfolgen. Schließlich müssen Sie dieser Person vertrauen können. Sind Sie bei einem Berater wirklich in guten Händen, der diese Produkte und Services gleichzeitig auch verkauft und dafür bezahlt wird? Seien Sie hier besonders kritisch, denn Beratung und Verkauf sind im Bankgeschäft nicht sauber getrennt.

Kurzübersicht zur Auswertung der Stichprobenziehung 2011

		Geplant in ZA-Praxen	Geplant in % in ZA-Praxen	Anwendung in ZA-Praxen	Anwendung in % in ZA-Praxen
	Gesamtzahl der gezogenen ZA-Praxen (ohne Thüringen)	947			
	Anzahl der in die Auswertung einbeziehbaren Rückläufe	908			
Arbeitsprozesse/Praxisorganisation	Checklisten für organisatorische Abläufe	64	7,05%	838	92,29%
	Praxishandbuch	78	8,59%	820	90,31%
	Fehlermanagement	218	24,01%	684	75,33%
	Notfallmanagement	74	8,15%	827	91,08%
Diagnose- und Behandlungsprozesse	Orientierung am Stand der Wissenschaft	40	4,41%	853	93,94%
	Koordinierung zahnärztlicher und zahn technischer Maßnahmen	44	4,85%	848	93,39%
Mitarbeiterorientierung	Fachliche Fortbildung	24	2,64%	879	96,81%
	Fortbildung, Weiterbildung des Teams	72	7,93%	826	90,97%
Patientenorientierung	Teambesprechungen	49	5,40%	856	94,27%
	Patienteninformation, -aufklärung, -beratung	34	3,74%	865	95,26%
	Patientenmitwirkung, -selbsthilfe	293	32,27%	583	64,21%
	Beschwerdemanagement	335	36,89%	556	61,23%
	Kooperation mit Partnern im Gesundheitswesen	205	22,58%	677	74,56%

(Quelle: www.g-ba.de)

Checkliste zur Vorbereitung der Bankgespräche

- ✓ Was möchte ich erreichen, was ist mein Ziel?
- ✓ Wen nehme ich zum Gespräch (als möglichen Zeugen) mit?
- ✓ Wo könnten die Stolpersteine liegen (in der Bankensprache, im Kleingedruckten, in meinen Emotionen)?
- ✓ Würden im Vorfeld mögliche Kreditsicherheiten für die Bank überprüft?
- ✓ Erstklassige Kreditsicherheiten sind gleich erstklassiger Zinssatz!
- ✓ Sind die Kreditvergaberichtlinien bekannt?
- ✓ Welche Unterlagen sind nach den Kredit- und Darlehensbedingungen jährlich bei der Bank einzureichen?
- ✓ Welche Risiken werden abgefangen (z.B. Absicherung der Kreditkosten im Krankheitsfall)?
- ✓ Welche Rechte habe ich (z.B. Recht auf Offenlegung der Provisionen)?
- ✓ Fragen zur Steuer nicht vergessen!

2. Durchführung

Es gilt das oberste Prinzip der Schriftlichkeit! Seit Jahresbeginn muss die Bank zur Verbesserung der Transparenz ein Beratungsprotokoll erstellen. Dieses muss vom Berater, jedoch nicht vom Kunden unterzeichnet werden. Führen Sie mit Ihrer Begleitung eine eigene Mitschrift und lassen Sie diese von Ihrem Berater unterschreiben. Akzeptieren Sie keine telefonischen Beratungen, ohne dass ein Nachweis des Gesprächsverlaufs gewährleistet ist. Mit einem guten Freund sollten Sie die Empfehlungen des Beraters noch einmal in Ruhe diskutieren und den Bankbesuch in Ihrem Tageskalendarium dokumentieren.

Prinzipiell kann man das Risiko einer Fehlberatung minimieren, indem man sich vor allen Entscheidungen von unabhängiger Seite eine zweite Meinung einholt (Kollegen, Gutachter, unabhängige Berater).

3. Kontrolle

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Eine sorgfältige Archivierung der Kreditverträge und der Bankunterlagen/Kontoauszüge bildet die

Tipps für das Beratungsgespräch

- ✓ Lassen Sie sich zu keinem Zeitpunkt bedrängen, denn nichts ist eilig. Grundsätzlich sollten Sie niemals am selben Tag einer Finanzberatung unterschreiben. Am besten wird der Zeitpunkt, wann die Unterschrift geleistet wird, im Protokoll festgehalten.
- ✓ Seien Sie misstrauisch, wenn jemand um Ihr Vertrauen mit einer ganzheitlichen Beratung wirbt oder Ihnen in der Beratung sofort ein bestimmtes Produkt empfiehlt! Ziehen Sie zur Überprüfung einen unabhängigen Berater hinzu, der Ihnen nichts verkauft und dem Sie ein Honorar für seine Leistung zahlen.
- ✓ Lassen Sie sich durch die Bankensprache nicht verunsichern. Fragen Sie nach, wenn Sie etwas nicht verstehen.
- ✓ Papier ist geduldig – achten Sie auf das Kleingedruckte!
- ✓ Lassen Sie sich alle Unterlagen aushändigen und lesen und prüfen Sie diese, bevor Sie unterschreiben.
- ✓ Achten Sie darauf, dass das Protokoll alle Infos über Risiken, Rendite, Kosten, Dauer, Besteuerung, Fälligkeit, persönliche Situation etc. enthalten muss. Lassen Sie das Protokoll auf Klauseln prüfen, die die Bank von jeglicher Haftung befreien.

Basis für die Kontrolle. Vernichten Sie daher solche Unterlagen nicht! Ohne eine kontinuierliche Überprüfung kann es keine Verbesserung geben.

Hier stellen sich folgende Fragen:

- Was soll verbessert werden (die Finanzierung von Immobilien bzw. Investitionen, die Vermögensanlage, mein eigenes Wissen oder z.B. Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsführung)?
- Was soll mit der Verbesserung erreicht werden?
- In welchem Zeitrahmen?
- Wer kann mich dabei unterstützen?

Gerade weil das Geldgeschäft ein Geschäft aus Sorge, Angst und Hoffnung ist, lassen sich in diesem Bereich sehr viele Emotionen erzeugen. Dem kann ein Unternehmer am besten mit einer realistischen Einschät-

Checkliste für die Kontrolle

- ✓ Wer überprüft die Verträge (unabhängiger Gutachter, Verbraucherzentrale, Honorarberater)?
- ✓ Wer hat die Überwachungspflicht?
- ✓ Ist die Wiedervorlage organisiert?
- ✓ Halten die Produkte bzw. die Beratung, was sie versprechen?
- ✓ Wer überprüft den Zeitrahmen?
- ✓ Werden betriebswirtschaftliche Kennzahlen geführt und zur Kontrolle eingesetzt?
- ✓ Haben Sie ein Notfallprogramm für den Fall, dass Sie von Ihrer Hausbank unter Druck gesetzt werden (Sperrung des Betriebsmittelkontos, Darlehenskündigung etc.)?
- ✓ Notieren Sie für jeden Vertrag die Verjährungsfrist! Lassen Sie sich dabei helfen.

zung der eigenen Situation und einer wohl durchdachten Strategie mit einem klar umrissenen Ziel begegnen. Dieser Beitrag wurde auf der Basis eines Interviews mit Zahnärztin Dr. Gabriele Marwinski, Praxisinhaberin in Bochum, verfasst.

Autorin: Angelika Pindur-Nakamura

Impressum

WEKA MEDIA GmbH & Co. KG
Sitz in Kissing, Registergericht Augsburg, HRA 13940

Persönlich haftende Gesellschafterin
WEKA MEDIA Beteiligungs-GmbH, Sitz in Kissing, Registergericht Augsburg, HRB 23695

Vertretungsberechtigte Geschäftsführer
Stephan Behrens, Michael Bruns, Werner Pehland

Bezug
WEKA MEDIA GmbH & Co. KG
Römerstraße 4, D-86438 Kissing
Fon 0 82 33.23-40 00
Fax 0 82 33.23-74 00
www.weka.de

Vi.S.d.P.
Dr. Sabine Krüger-Strohmayr, Anschrift siehe Bezug

Redaktion
Christine Le Claire
E-Mail: christine.leclaire@weka.de

Satz
Corinna Bauer, Anschrift siehe Bezug

Druck
Druckerei Marzorati Offset- und Digitaldruck
Angerstr. 10, D-86343 Königsbrunn

Vervielfältigungen jeder Art sind nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.