

Breuß-Dorn Newsletter * Dezember 2012

NSC-Natural Spinal Care®

Ausbildungszentrum für Breuß und Dorn

& alles für die Therapien nach Rudolf Breuß und Dieter Dorn

76448 Durmersheim, Römerstr. 56

Telefon: 07245-937195 e-mail: info@breuss-dorn-shop.de

Telefax:: 07245-937194 Internet: www.breuss-dorn-shop.de



Breuß-Dorn NEWSLETTER Dezember 2012

Dateigröße 44.82 KB Bei Ausdruck ca. 19Seiten

Inhalt dieses Newsletters:

TERMINE 2013

DORN-KALENDER 2013 AUSVERKAUF-AKTION

INTERVIEW DR. MARTIN MARIANOWICZ "AUFS KREUZ GELEGT"

DORNFINDER RELAUNCH

EINTRAGSBEDINGUNGEN DORNFINDER

VORANKÜNDIGUNG 3. RÜCKEN UND GESUNDHEITSTAGE ROSENEHEIM

VORANKÜNDIGUNG DORN-ANWENDERTREFFEN OTTOBEUREN

IMPRESSUM/MEDIADATEN

TERMINE 2013

Die Terminplanung für das Jahr 2013 haben wir soweit zusammengestellt. Durch Terminüberschneidungen Ende April zum Dorn-Anwendertreffen und dem Heilpraktikerkongress in Baden-Baden, werden wir unser Team aufteilen müssen, um bei beiden Veranstaltungen präsent zu sein. Wir haben für unsere Newsletterleser eine genaue Übersicht unserer Dorn-Seminare, Arbeitskreise und Messetermine und Vorträge für das Jahr 2012 zusammengestellt:

Arbeitskreise Termine 2013:

Jeweils Freitags 16.30-19.00 Uhr

25. Januar, 15. März, 26. April, 24. Mai, 19. Juli, 20. September, 15. November

weitere Termine in Planung

Grundlagenseminar "Wirbelsäulentherapie nach Dorn und Breuß" Teil I:

Jeweils samstags 09.00-17.30 Uhr

26. Januar, 16. März, 27. April, 25. Mai, 20. Juli, 21. September, 16. November

Termine 2014 in Planung

Aufbauseminar "Wirbelsäulentherapie nach Dorn und Breuß" Teil II für Fortgeschrittene:
Jeweils sonntags 09.00-16.30 Uhr
27. Januar, 17. März, 28. April, 26. Mai, 21. Juli, 22. September, 17. November
Termine 2014 in Planung

Kursleiter:



Michael Rau

Veranstaltungsort
Naturheil-/Physiotherapiepraxis Jenc
Rastatter Str. 9, 76448 Durmersheim
www.jenc.de

Anmeldung:
Natural Spinal Care® Ausbildungszentrum für Wirbelsäulentherapie nach Breuß und Dorn
Tel.: 07245/937195 Fax: 07245/937194
www.breuss-dorn-shop.de

Anmeldung per Mail mit der Betreffzeile ANMELDUNG ARBEITSKREIS, SEMINAR I und/oder SEMINAR II,
telefonisch, per Fax, oder Briefpost.

Zum Ausdrucken und Faxen, bzw. absenden der Seminar-/Arbeitskreisanmeldung unter:
<http://www.breuss-dorn-seminare.de/downloads/Arbeitskreis-Anmeldung.pdf>
<http://www.breuss-dorn-seminare.de/downloads/Breuss-Dorn-Anmeldeformular.pdf>

Fußreflexzonen Ausbildungsseminar
Jeweils Samstag 09.00-17.30 Uhr / Sonntag 09.00-16.30 Uhr
22./23. Juni, 19./20. Oktober
Termine 2014 in Planung

Veranstaltungsort und Anmeldung unter:
Physiotherapieschule Aachen-Würselen & Jülich
Schulungsraum Schumanstraße 12 - 1. OG, 52146 Würselen.
Tel.: 02461/ 345949 oder 0177 / 8403335
www.physiofobi-point.de

Vorträge/Workshops:

04.03.2013 "Die Breuß-Massage"

im Rahmen der 3. Rücken & Gesundheitstage Rosenheim

06.10.2013 "Aufbauworkshop für Fortgeschrittene mit ergänzenden Griffen an Becken, Schulter und Nacken. Praxisorientiert mit gegenseitigem zeigen und üben."

im Rahmen des 9. Dorn-Kongresses Memmingen

Kongresse/Messen/Treffen auf denen wir ausstellen:

3. Rücken & Gesundheitstage

03.-04.03.2013 Rosenheim KuKo

DORN-Anwendertreffen

06.04.2013 Ottobeuren Hotel Hirsch, Markplatz 12

46. Heilpraktikerkongress

06.04-07.04.2013 Baden-Baden Kongresshaus Stand I40

Bundeskongress der deutschen Heilpraktikerverbände

15-16.06.2013 Stadthalle Karlsruhe

9. Dorn-Kongress

05.-06.10.2013 Memmingen Stadthalle

NSC-Natural Spinal Care®

Ausbildungszentrum für Breuß und Dorn

& alles für die Therapien nach Rudolf Breuß und Dieter Dorn

76448 Durmersheim, Römerstr. 56

Telefon: 07245-937195 e-mail: info@breuss-dorn-shop.de

Telefax: 07245-937194 Internet: www.breuss-dorn-shop.de

Für Fragen zu unseren Seminaren und Produkten stehen wir Ihnen jederzeit auch telefonisch gerne zur Verfügung.

Wir wünschen unseren Lesern eine besinnliche Advents-, und Weihnachtszeit, einen Guten Rutsch und ein erfolgreiches Neues Jahr.

DORN-KALENDER 2013 AUSVERKAUF-AKTION

Bestellen Sie jetzt die letzten Exemplare des Dorn-Kalenders 2013. Solange der Vorrat reicht!!!



Die Selbsthilfeübungen sind ein essentieller Bestandteil der Dorn-Methode. Neben der Dorn-Behandlung durch einen Anwender kann der Betroffene mit den Selbsthilfeübungen die Statik ausrichten und den Bewegungsapparat stabilisieren.

Die Übungen können auch präventiv den Bewegungsapparat ausrichten und stabilisieren. Ideal zur Vorbeugung von Wirbelsäulen- und Gelenkproblemen.

Jeder Monat steht unter einem anderen Motto. Die Übungen sind einfach und verständlich dargestellt und können ohne großen Zeitaufwand schnell durchgeführt werden.



Wir führen den Kalender mit folgender Preisstaffelung im Programm:

1-10 Stück zu 15.00 Euro

11-25 Stück zu 13.50 Euro

25-50 Stück zu 11.50 Euro

> 50 Stück zu 09.00 Euro

Zzgl. Versandkosten

größere Mengen auf Anfrage.

Als Erinnerungshilfe an die Wand gehängt. Für jeden selbst, oder als ideales Geschenk für alle, deren Gesundheit einem am Herzen liegt.

Das ideale Geschenk für Patienten, Kunden und Klienten, für Kollegen, Freunde, Bekannte und Verwandte zum Geburtstag, Weihnachten und für jeden Anlass.

Ein passendes und bleibendes Geschenk für jeden DORN-Anwender.

Bestellen Sie heute und Sie erhalten den Kalender 2013 zugesandt:
in unserem breuss-dorn-shop.de: Klicken Sie hier für die **Bestellseite**

per Mail: bestellung@breuss-dorn-shop.de

per Bestellfax unter: Klicken Sie hier für das **Bestellfax Kalender 2013**

weitere interessante Produkte finden Sie im Bereich "Aktionen":
Klicken Sie hier für den **Aktionen**

Unser Gesamtprogramm mit allen Produkten finden Sie unter:

Klicken Sie hier für den breuss-dorn-shop.de

INTERVIEW DR. MARTIN MARIANOWICZ "AUFS KREUZ GELEGT"

Sie finden diesen Artikel neben vielen anderen interessanten Themen rund um Ihre Gesundheit und der Methode-Dorn im neuen Magazin:

"Ihre Gesundheit" ist das etwas andere Magazin mit Berichten, Dossiers, Ratgebern rund um Ihre Gesundheit und immer mit dem Schwerpunktthema der Dorn-Methode.

Die Ausgabe finden Sie im Zeitschriftenhandel, oder direkt beim Verlag diesmal mit dem Untertitel: **"80% der Operationen in Deutschland könnten vermieden werden!"**



Das Magazin erscheint alle zwei Monate.

Sichern Sie sich jetzt Ihr Jahres-Abo zum Vorteilspreis:

6 Ausgaben für nur 21.90 Euro anstatt 32.10 Euro inkl. MwSt. und Versand innerhalb Deutschlands!

Einzelversand & Auslandsabo ebenfalls möglich unter:

Abonnement & Vertrieb

Sandra Linde, Telefon 08031/8093363

E-Mail: abo@gesund-media.de

"Aufs Kreuz gelegt"

In Deutschland werden jedes Jahr viele sinnlose Rückenoperationen durchgeführt

Dr. Martin Marianowicz, Facharzt für Orthopädie, Chirotherapie und Sportmedizin, hat sich in Deutschland als Wirbelsäulenspezialist längst einen Namen gemacht. Er gilt als Wegbegleiter der modernen orthopädischen Schmerztherapie und der minimal-invasiven Wirbelsäulen- und Bandscheibenbehandlung. Mit uns sprach er über die Sinnlosigkeit von Rückenoperationen, die Alternativen der konservativen Behandlungsmethoden sowie sein Verständnis von der Rolle eines klassischen Orthopäden.



Verleger Erhard Seiler (li) Dr. med. Martin Marianowicz
Facharzt für Orthopädie, Chirotherapie, Sportmedizin, Schmerztherapie
Fellow for Interventional Pain Practice, Chairman of the World Institute of Pain -
Section Germany and Eastern Europe

Herr Dr. Marianowicz, lassen Sie uns gleich in die Materie einsteigen. Sie sagen, 80% aller Rückenoperationen sind überflüssig. Wie kommen Sie zu diesem Schluss?

Dr. med. Martin Marianowicz:

Das ist allgemeines Grundwissen. Eine der Examensfragen, als ich vor dreißig Jahren Examen gemacht habe, war, wie viel Prozent der Bandscheibenvorfälle heilen konservativ, also spontan und folgenlos ab. Wenn man ehrlich ist, begleiten wir den Patienten in die Spontanheilung. Mit welchen Mitteln wir das machen, ist völlig gleichgültig. Es geht schließlich darum, dass man den Schmerz beherrscht. Das ist das, was uns vom Operateur unterscheidet: Wir haben das Ziel, die 6-12 Wochen zu erreichen, von denen wir wissen, dass wir sie durchstehen müssen. Der Operateur hingegen tut alles, um diese nicht zu erreichen.
Die richtige Antwort auf die Frage, wie viel Prozent der Bandscheibenvorfälle abheilen, war 90%. Und wir wissen, dass es so ist.

Ich bin auch schon oft gefragt worden, ob ich auf mein Buch hin von den Neurochirurgen nicht sehr angegriffen worden bin. Ich bin überhaupt nicht angegriffen worden. Warum bin ich nicht angegriffen worden? Weil alle wissen, dass es stimmt. Als ich letztes Jahr in Hamburg auf dem großen Deutschen Wirbelsäulenkongress war, da hat der Kongresspräsident gesagt, er sei der Meinung, dass 60 % aller Rückenoperationen überflüssig sind. Das ist ein Skandal.

In der „tz“ wurde vor einiger Zeit eine Rückenserie von mir veröffentlicht. Daraufhin haben sich auch Neurochirurgen zu Wort gemeldet, und sie meinten, mit meinen 80 % würde ich übertreiben, es seien vielleicht nur 40-60 %. Wobei ja auch schon 20 % ein Skandal wären.

Das ist das, was ich aus meiner Erfahrung sagen kann, meiner täglichen Arbeit, und diese mache ich jetzt seit dreißig Jahren. Wenn man die Menschen nicht in die Operation treibt, sondern sie rausholt, sind Sie bei 80 % erfolgreich. Ob das nun 75 oder 85% sind, lässt sich, obwohl ich statistisch viel recherchiere, nicht genau sagen. Dafür gibt es zu wenig harte Zahlen.

Es gibt eine interessante Studie aus den USA. Dort wurde geprüft, wo in den USA am meisten am Rücken operiert wird, und wo am wenigsten operiert wird – aus geographischer Sicht. Am meisten operiert wird in Los Angeles. Los Angeles hat die höchste Zahl von Neurochirurgen und die kürzesten Entfernungen zur nächsten Neurochirurgie. Am wenigsten operiert wird in Montana – ein großer Flächenstaat mit einer vergleichsweise niedrigen Bevölkerungszahl, der größten Entfernung zur nächsten Neurochirurgie und der geringsten Dichte an Neurochirurgen. Zudem keine reiche Gegend, meist Waldarbeiter, Handwerker, finanziell nicht vergleichbar mit Los Angeles. Der Unterschied der OP-Zahlen pro Rücken pro Einwohner beträgt 2000 %. Daraufhin ist in dieser Studie als Ergebnis festgestellt worden, dass nichts so zufällig indiziert wird in der Medizin wie Rückenoperationen. Sie sind nur abhängig von der Zahl der Kernspins, der Operateure, und davon, wo die nächste Klinik ist.

Warum wird in Deutschland so viel operiert?

Dr. med. Martin Marianowicz:

Das hat drei Gründe. Fangen wir einmal mit den nicht-finanziellen Gründen an: Die Ausbildung ist schlecht. In einem konservativen Fach wie der Orthopädie wird eigentlich nur operativ ausgebildet. Wenn Sie in einer Klinik wie Bogenhausen oder Großhadern Ihre Facharztausbildung machen, dann haben Sie außer dem Operationsaal nicht viel gesehen. All die anderen Dinge werden überhaupt nicht vermittelt. Warum sollten sie auch vermittelt werden? Diese Kliniken sind schließlich operativ ausgerichtet. Der Apparat will den konservativen Patienten gar nicht. Er ist nicht lukrativ. Lukrativ hingegen ist die schnelle Bandscheiben-OP. Das bedeutet: Alles, was ich mir beigebracht habe bzw. was wir tagtäglich machen, ist, Methoden und Therapien anwenden, die es schon sehr lange gibt. Wir haben sie lediglich in ein sinnvolles Konzept gepackt.

Welches sind die zwei entscheidenden Kriterien, nach denen ich therapiere und warum ich überhaupt therapiere? Das erste ist: Wie groß ist das Leid? Das ist eigentlich der entscheidende Faktor. Für mich spielt es keine Rolle, wie das Bild aussieht. Wenn mir der Patient sagt, auf einer Skala von 0–10, er sei bei Schmerz zwei, dann schick ich den Patienten zur Methode- Dorn oder in die Physiotherapie, zur Akupunktur oder ich empfehle Entspannungsübungen.

Was sagt also das Bild aus? Wenn mir jemand sagt, er habe Schmerz 8–9, dann kann ich nicht sagen, wir machen da nichts, denn im Bild kann ich nichts erkennen. Auch so etwas kommt vor. Wo man dann auch schnell dabei ist zu sagen, der Patient bilde sich die Schmerzen nur ein.

Wenn man sich mit dem Rücken beschäftigt, wird man feststellen, dass es zwischen der Expression des Bildes und den daraus verursachten, aufgrund der Entzündung entstandenen Schmerzen, keine Korrelation gibt. Jeder zweite Mensch, der schmerzfrei ist, hat mindestens einen Bandscheibenvorfall. Bei den 70-Jährigen sind es 92 %, die zwei Bandscheibenvorfälle haben, 30 % haben zusätzlich eine Spinalkanalstenose. Völlig asymptomatisch.

Zwischen dem normalen Röntgenbild und dem Schmerz gibt es überhaupt keine Korrelation. Und Bilder haben eine sehr eingeschränkte Wertigkeit. Das ist zudem einer der Gründe, warum so viel operiert wird. Wir sind viel zu

bildhörig. 50 % der Patienten, die zu mir kommen und eine OP-Indikation gestellt bekommen haben, haben sich vor ihrem behandelnden Arzt niemals ausziehen müssen. Sie wurden körperlich gar nicht untersucht. Es wird die OP-Indikation am Bild gestellt. Am verheerendsten ist es an der Halswirbelsäule. Jeder zweite Halswirbelsäulen-Operierte, der zu mir kommt und der nach der Halswirbelsäulenoperation noch immer Beschwerden hat, der hatte ursprünglich nie ein Problem an der Halswirbelsäule. Meistens waren das Schulterprobleme, so genannte Impingements. Der Patient geht mit Schulterbeschwerden zum Arzt, dieser macht ein Röntgenbild, findet zufällig einen Bandscheibenvorfall, dieser wird dann operiert, und schon hatte der Patient eine Operation an der Halswirbelsäule, wobei die Halswirbelsäule keinerlei Beschwerden verursacht hat. Der Schmerz kam aus der Schulter.

Der deutsche Patient kommt ja in die Sprechstunde und macht Folgendes: Er gibt dem Arzt die Bilder und sagt: „Ich mach es ganz kurz.“ Wenn Sie aber eine Diagnose am Rücken stellen wollen, brauchen Sie Zeit. Das Gespräch ist eigentlich das, was wertvoll ist. Aufgrund des Gespräches und der Verdachtsdiagnose sehe ich mir dann die Bilder an und überprüfe, ob das zusammenpasst. Noch wichtiger ist dies bei älteren Leuten, da hier sehr wahrscheinlich ist, dass man mehrere Befunde hat. Wenn ich einen 70-jährigen Menschen in das MRT schicke, finde ich garantiert an drei oder vier Stellen etwas. Meine Therapie kann aber nur erfolgreich sein, wenn ich das eingrenze, auf einen ganz bestimmten Punkt, und nur diesen behandle.

Fest steht: Jeder orthopädische Befund, ohne dass der Patient leidet, ist eine Erkenntnis, aber keine Krankheit. Das gehört zum Leben dazu. Wenn Sie mich, wenn ich irgendwann einmal sterbe, an der Hüfte ausschneiden, dann sind das nicht die Hüften eines 18-Jährigen. Sondern es sind, so Gott will, die Hüften eines 80-Jährigen. Aber, solange sie mir keine Beschwerden bereitet haben, waren sie keine Krankheit. Ein Knoten in der Brust einer Frau beispielsweise, ist da etwas ganz anderes. Das ist eine Krankheit. Ob sie den Knoten spürt oder nicht. Wenn der Arzt in der Mammographie oder im MRT einen Knoten findet, muss man ihn behandeln. In meinem Fachgebiet muss man gar nichts behandeln, solange der Patient nicht leidet. Es kommen Patienten zu mir, die sagen, Herr Dr. Marianowicz, ich muss Ihnen die Bilder zeigen, da wurde mir empfohlen, ich müsse jetzt Schritte einleiten. Ich frage dann zuerst: „Wie sehr leiden Sie denn?“

Man muss, wenn man Rücken behandelt, weg von der Objektivität. Es ist ein rein subjektives Geschehen. Das verändert alles. Wenn ich von einem Patienten gefragt werde: „Was ist denn besser für mich? Wärme oder Kälte?“, dann sage ich diesem Menschen: „Tun sie das, was Ihnen gut tut.“ Wenn der Patient sagt, es ist die Kälte, dann sollte er mit Kälte arbeiten. Wenn dem Patienten Wärme gut tut, dann ist Wärme auch richtig. Und wenn der Patient sagt, mir tut die Methode Dorn gut, dann ist das richtig. Ich werde ihn nicht davon abhalten, sich etwas Gutes zu tun. Die Orthopädie, die eigentlich vermeintlich das technischste aller Fächer ist, ist eigentlich das philosophischste. Sie haben keinen Gradmesser. Ein Gynäkologe hat den Vorteil, dass er behaupten kann, er habe zwei Gradmesser seines Erfolgs: die Laborwerte werden besser oder schlechter, die Frau wird schwanger oder nicht, oder der Tumor wird größer oder kleiner.

Und was ist der Gradmesser unseres Erfolgs? Es geht mir besser! So kann ich leben. Das unterscheidet uns völlig von den anderen Fachgebieten.

Aber zurück zur eigentlichen Frage... Weil Sie mich gefragt haben, was sind die Gründe dafür, dass in Deutschland so viel operiert wird. Zum einen ist die Ausbildung in diesem Fachbereich absolut operativ, d.h. die Kollegen verbringen von ihren sechs Jahren Facharztausbildung fünf Jahre im OP, den Rest auf Station. Sämtliches Handwerkszeug, das man heute braucht, um Rückenoperationen zu vermeiden, muss man sich heute selbst beibringen.

Der Orthopäde, der ich noch bin, verschwindet zunehmend. Es gibt nicht mehr den „Facharzt für Orthopädie“,

sondern es gibt den „Facharzt für Unfallchirurgie oder orthopädische Chirurgie“. Das bedeutet: Im Prinzip wird das, was wir hier tun, in der Ausbildung gar nicht mehr beigebracht.

Brauchen wir dann eine neue Berufssparte?

Dr. med. Martin Marianowicz:

Ja, genau das wollte ich gerade sagen. Eigentlich gehört die Wirbelsäule in die Hände eines Schmerztherapeuten. Die Schmerztherapie in Deutschland wird jedoch überwiegend von Anästhesisten gemacht und ist eher palliativ. Diese Ärzte sind also auch nicht dafür ausgebildet, denn sie haben noch nie einen offenen Rücken gesehen. Sie behandeln eher chronische Schmerzzustände, Tumorpatienten. Für die Behandlung von Rückenpatienten sind sie aber nicht ausgebildet. Wenn ich beispielsweise als Orthopäde zu Schmerzkongressen eingeladen werde, bin ich eigentlich ein Exot. In den USA sind die Kollegen, mit denen ich auf den Kongressen bin, so genannte „pain doctors“. Das sind keine Orthopäden. Der Orthopäde in den USA ist ein operativer Arzt. Die Schmerztherapie liegt bei den „pain doctors“.

Wir haben in Deutschland leider keinen klassischen Schmerzarzt. Hierzulande ist so, dass derjenige, der in der Kette der Letzte sein sollte bei der Therapie des Rückens, nämlich der Operateur respektive Orthopäde, ganz vorne in der Kette steht. Und zum Schmerzarzt kommt der Patient erst, wenn bereits Operationen schiefgelaufen sind. Doch eigentlich müsste es genau umgekehrt sein. Der Patient müsste erst den Schmerzarzt aufsuchen, und wenn der Schmerzarzt scheitert, dürfte er erst zum Operateur gehen. In Deutschland ist das genau umgekehrt. Das war der zweite Grund.

Der dritte Grund, warum in Deutschland zu viel operiert wird, ist: Wir sind einfach viel zu bilderlastig, d.h. wir behandeln zu viele Bilder und viel zu wenig den Menschen. Der Grad der Veränderung im Bild wird oft als Grad der Schwere der Krankheit gesehen. Und das ist es eigentlich nicht. Erst das Leid des Patienten bestimmt die Schwere der Krankheit. Das Bild ist nur die Begründung oder eben auch nicht.

Ein entscheidender Aspekt kommt noch hinzu: Es wird an nichts so viel Geld verdient wie an Rückenoperationen. Das muss man ganz klar so sagen. Das ist das Bonbon jedes Krankenhausbetreibers. Die Patienten sind oft relativ jung und sie machen wenig Umstände. Wenn Sie sich überlegen, dass die konservative Behandlung eines Kassenpatienten in Deutschland im Quartal, also in drei Monaten, etwa 30 € beträgt, dann haben Sie mit einer kleinen Bandscheibe, mit zwei Nächten im Krankenhaus, den Faktor 100 erreicht. Da beginnen Sie schon mit 3000 €. Wenn Sie den Patienten dann noch dazu überreden, dass er sich eine Bandscheibenprothese einbauen lässt, dann sind es schon 6000 €. Und wenn Sie einen älteren Menschen dazu überreden, sich zwei oder drei Etagen versteifen zu lassen, dann sind es 8000 €. So steigt nicht nur die Zahl der Rückenoperationen, sondern, was noch viel stärker steigt, sind Umfang und finanzielles Volumen der Operation. Man versucht quasi, den Patienten noch irgendwelche Schrauben, Prothesen oder Platten dazu zu verkaufen, weil das für die Kliniken rentabel ist.

Wenn man sich mal überlegt, dass viele von den Chefärzten heute Verträge mit Benchmarks haben, sodass sie eine bestimmte Anzahl an Operationen liefern müssen, um einen bestimmten Umsatz zu erreichen, dann kann man sich vorstellen, wo die Reise hingeht.

Ich sage nicht, dass das überall so läuft. Aber speziell das Kassensystem fördert das Weiterreichen von Patienten in Kliniken und Operationen. Das ist ein völlig krankes System.

Das Interview führte Sandra Linde/Redaktion

DORNFINDER RELAUNCH

DORNFINDER

DAS INFORMATIONSPORTAL ZUR DORN METHODE

Es liegt was in der Luft!
Vieles verändert sich.
Der DORNFINDER auch.
RELAUNCH am 15.12.2012

Liebe Freunde der DORN-Methode,

nach nun mehr als 5 Jahren Online-Zeit von www.dornfinder.org ist es Zeit für eine wesentliche Veränderung. In der Zeit, in der ich die Dornmethode fördere, habe ich viele interessante, hilfsbereite und wertvolle Menschen kennengelernt. Einer von Ihnen war Dieter Dorn. Die Begegnung mit ihm hat mich sehr berührt - jeder der ihn kannte kann das sicher nachvollziehen.

Ich finde es faszinierend, wie frei und doch gleichzeitig zielgerichtet sein Geist die Dornmethode mitgeformt hat. Eine seiner Ansichten war, dass es die vielen wertvollen Persönlichkeiten in ihrer ganz eigenen Art sind, die in einem gemeinschaftlichen Bemühen trotz großer Unterschiede eine so starke und wertvolle Bewegung wie die Dornmethode hervorbringen. Und er sagte das, also ob die Dornmethode das einfachste von der Welt wäre, und jeder, der etwas Zugang zu seinem Gefühl hat, diese können müsste.

Ich finde es spannend und aufregend, in dieser Zeit ein Teil einer Anstrengung zu sein, welche für mich schon etwas Besonderes ist. Dem Zeitgeist entsprechend fördert die Anstrengung der Dornanwendung die Eigenverantwortung und das ganzheitliches Denken, ein Grund, warum diese Methode so einen starken Auftrieb erlebt.

Seit Anfang 2011 arbeite ich an einer Überarbeitung des Dornfinders. Allerdings haben meine gesammelten Erfahrungen und Ideen im Laufe der Zeit eine recht hohe Anforderung an die Technik der neuen Seite gestellt. Deshalb hat die Umsetzung der neuen Seite weit länger gedauert, als geplant. Mir war wichtig, dass der neue Dornfinder einfacher zu bedienen ist, obwohl er einen deutlich höheren Funktionsumfang hat. Ich denke, das ist mir wirklich gelungen.

Die Neuerungen sind zahlreich

In Zeiten von Web 2.0 haben wirkliche Suchmaschinenoptimierung und Interaktive Inhalte Einzug erhalten. Nicht nur, dass jetzt jeder einzelne Eintrag in den Suchmaschinen direkt indexiert werden kann, das Technische Niveau der gesamten Seite ist auch dafür optimiert. Suchmaschinen werden die Seite also sehr mögen.

Interaktiv sind nicht nur der neue Umkreisfinder, sondern auch die Übersichtskarten, die schnell zoombar in der gewünschten Gegend alle DORNFINDER-Eingetragenen mit Adresse aufzeigen können.

Seminare anbieten

Ein weiteres Highlight ist die neue Seminarverwaltung, die jetzt sogar Bilder in den Seminaren anzeigen. Gegenüber der "alten" Seminarverwaltung ist vieles vereinfacht worden und das Eintragen von Seminaren nun ein Kinderspiel. Der Login-Bereich ist nun noch viel freundlicher und viel leichter zu bedienen.

Seminar-Informationen verbreiten - was für eine Arbeit?

Der Dornfinder kann noch mehr: Sie möchten gerne nicht in X Verzeichnissen Ihre Seminare eintragen? Organisieren Sie Ihre Seminare doch einfach mit dem Dornfinder, und binden Sie die Daten bequem auf beliebigen anderen Webseiten ein. Ob als iFrame oder als RSS-Feed - alles kein Problem. Das minimiert den Verwaltungsaufwand und spart Zeit und Nerven.

Sprechen Sie mich an.

Competence-Seiten

Ihre eigene Mini-Webseite gab es im Rahmen einer Competence-Seite schon im "alten" Dornfinder. Neu ist die Möglichkeit, die Seite nun selbst im Login-Bereich zu verändern und zu pflegen. Und das auf eine ganz einfache Art und Weise. Es sind keine speziellen Kenntnisse dazu notwendig. Auf Wunsch ist hier sogar ein eigenes Menü, und bis zu 5 Unterseiten denkbar.

Bitte prüfen Sie Ihre Einträge

Der neue Dornfinder wurde auch in der Tiefe, also in der Datenstruktur komplett von neu auf entwickelt. Eine besondere Herausforderung war die Übernahme der Bestandsdaten. Trotz besonderer Bemühungen alle Einträge und Seminare so zu übernehmen, wie sie waren, bitte ich Sie, Ihre Einträge und Ihre Seminare zu überprüfen, und mir ggf. mit zu teilen wenn Sie etwas ändern möchten. Am besten Sie schreiben dann eine detaillierte Email mit Ihren Änderungswünschen an info@dornfinder.org

Hier geht es zum neuen Dornfinder:

www.dornfinder.org/relaunch2012

Hier nochmal die Neuerungen in aller Kürze:

- Findemöglichkeit nach Umkreis in km mit Entfernungsanzeige zum Suchort (Luftlinie)
- alle Einträge mit Google Maps Link
- alle Einträge jetzt mit voller Suchmaschinen-Optimierung
- Übersichtskarten der Dornanwender
- stark vereinfachtes Seminarmodul
- volle Suchmaschinen-Unterstützung bei Seminaren
- Bildupload bei Seminaren
- CSV-Import bei Seminaren möglich

mit herzlichen Grüßen aus Grafenrheinfeld



Holger Verne (links) mit Dieter Dorn

Dornfinder

das Informationsportal zur DORN-Methode

www.dornfinder.org

EINTRAGSBEDINGUNGEN DORNFINDER

Eintragsbedingungen

Nach der Auffassung von Dieter Dorn ist die Dorn-Methode eine Volksheilmethode. Damit ist diese Methode völlig frei und es gibt weder eine Ausbildungsordnung noch feste Ausbildungsregeln.

Um trotzdem ein Mindestmaß an Qualitätskontrolle auszuüben, gibt es bei [**www.dornfinder.org**](http://www.dornfinder.org) Bedingungen, an die die Aufnahme beim Dornfinder geknüpft ist: Es ist hierzu eine Empfehlung nötig, die sich bis zu Dieter Dorn zurückverfolgen lässt.

Der Eintrag im Dornfinder ist personenbezogen

Der Eintrag im Dornfinder bezieht sich immer auf genau einen Anwender der Dorn-Methode / Dorn-Therapie.

Ist ein Dorn-Therapeut/-Berater oder Ausbilder an mehreren Orten tätig, kann er bis zu 3 Einträge ohne Aufpreis unter seinem Namen angeben.

Eine Institution oder Gemeinschaft kann nicht als Dorn-Therapeut/Behandler oder Ausbilder eingetragen werden, sondern nur eine lebendige Person. Eine Institution oder Gemeinschaft kann aber als "Praxisbezeichnung" angegeben werden. Außerdem kann ein Competence-Eintrag von mehreren gleichzeitig genutzt werden. So können z.B. Paare oder Praxen auf den gleichen Competence-Eintrag verweisen.

Kriterien für die Dorn-Therapeuten/-Berater Liste

Um in diese Liste aufgenommen zu werden, benötigen Sie die Empfehlung eines anerkannten Dorn-Ausbilders. Mit dieser Empfehlung bestätigt der Ausbilder, dass Sie die Methode beherrschen. Sie können die Empfehlung entweder bei Ihrem Ausbilder bekommen, oder sie können bei einem anderen anerkannten Ausbilder kostenlos assistieren, und dieser schreibt dann die Empfehlung. Das notwendige Empfehlungsformular können Sie im Downloadbereich herunterladen. Bitte senden Sie die ausgefüllte Empfehlung per Fax oder per Post an Dornfinder. Es Teilnahmebescheinigung für ein Dornseminar ist nicht ausreichend.

Kriterien für die Dorn-Ausbilder Liste

Um als Ausbilder bei Dornfinder gelistet zu werden, müssen Sie ein empfohlener Ausbilder sein. Sie benötigen eine Empfehlung entweder direkt von Dieter Dorn, oder von einem anderen bereits empfohlenen Ausbilder. Es sind 2 Jahre aktive Therapeutentätigkeit für Ihren Eintrag erforderlich. Außerdem sollten Sie mindestens 100 Leute behandelt haben und mindesten 1–2 mal bei einem autorisierten Ausbilder kostenlos assistiert haben. Unter diesen Voraussetzungen kann jeder empfohlene Ausbilder weitere Ausbilder empfehlen. Jeder empfohlener Ausbilder steht dann mit seinem Namen dafür ein, dass seine Empfehlungen gut sind. Das notwendige Empfehlungsformular für Dorn-Therapeuten/Anwender und Ausbilder können Sie im Downloadbereich herunterladen.

Kriterien für Einträge unter Arbeitskreise

Wenn Sie im Dornfinder gelistet werden, und Sie einen Arbeitskreis anbieten, brauchen Sie das nur bei Ihrer Anmeldung anzugeben. Sie werden dann automatisch auch unter Arbeitskreise gelistet.

Kriterien für Eintrag von Seminarterminen

Als Dorn-Ausbilder, der bei Dornfinder gelistet ist, haben Sie die Möglichkeit kostenlos Ihre Seminartermine wirksam zu veröffentlichen. Wenn Sie einen Competence-Eintrag haben, werden ihre Kurstermine auf Wunsch zusätzlich auch auf ihrer Competence-Seite angezeigt.

Gebühren für den Eintrag bei Dornfinder

Die Umsetzung der Informationsplattform www.dornfinder.org ist nicht auf die Erwirtschaftung von Gewinn ausgerichtet. Jedoch erfordert die Umsetzung einige Bemühungen und verursacht nicht wenig Kosten. Mit Ihrem Eintrag werden Sie nicht nur besser gefunden, Sie unterstützen auch die Gemeinschaft der Dorn-Therapeuten und Dorn-Anwender um diese Methode über das Internet besser zu verbreiten. Für die Einträge werden folgende Gebühren erhoben:

Grund-Eintrag Dorn-Therapeuten/-Berater

Ein Grundeintrag kostet 15,- € bzw. 25,- CHF pro Jahr. Zahlbar im Voraus, per Einzugsermächtigung. Die Anmeldung finden Sie im Downloadbereich.

Grund-Eintrag Dorn-Ausbilder-Liste

Wer auch als Dorn-Ausbilder verzeichnet werden möchte, kann für einen Kostenbeitrag von 25,- € bzw. 39,- CHF pro Jahr seinen Eintrag sichern. Im Ausbilder-Eintrag ist das kostenfreie Eintragen Ihrer Dorn-Seminare enthalten. Sie können Ihre Seminare online Eintragen, oder per Formular. Zahlbar im Voraus, per Einzugsermächtigung. Im Downloadbereich finden Sie die Anmeldung und ein Formular zum Eintragen Ihrer Seminartermine zum herunterladen und ausdrucken.

Competence-Eintrag

Über den Grundeintrag hinaus haben Sie die Möglichkeit sich mit einem Competence-Eintrag detailliert zu präsentieren. Im normalen Listen-Eintrag (Grund- und/oder Ausbilder-Eintrag) ist dann ein Link abgebildet, der ein eigenes Fenster öffnet. Darin ist ihre eigene Competence-Internetseite enthalten, welche Ihre persönlichen Daten, bis zu drei Bilder und einen beliebig langen, von Ihnen erstellten Informationstext zeigt. Durch Ihren Competence-Eintrag haben Sie auch eine eigene Internet-Adresse, die Sie z.B. auf ihren Visitenkarten anbringen können. Ihre Competence-Seite hat als Seitentitel ihren Namen und enthält eigene Meta-Tags, wodurch ihre Competence-Seite sogar direkt von Internet-Suchmaschinen wie z.B. google gefunden werden kann.

Der Competence-Eintrag kann jederzeit, auch bei bereits bestehenden Einträgen gebucht werden.

Beispiel: www.dornfinder.org/helmuthkoch

Beispiel: www.dornfinder.org/raslan

Kosten für ein Jahr: 30,- € bzw. 49,- CHF. Zahlbar im Voraus, per Einzugsermächtigung.

Zahlungsart:

Die Bezahlung findet per Bankeinzug statt.

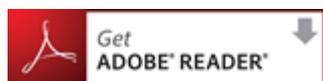
Bitte beachten Sie: Um den Verwaltungsaufwand und damit die Kosten für das Dornfinder-Portal so niedrig wie möglich zu halten erfolgt die Bezahlung per Bankeinzug. Falls beim Bankeinzug eine Rückbuchung der Bank erfolgt (z. B. Konto erloschen, oder keine ausreichende Deckung) entstehen leider Kosten durch Ihre, und durch unsere Bank. Diese belaufen sich zwischen 3,50 und 7,50 und sind von Kreditinstitut zu Kreditinstitut verschieden. Für eine Rückgebuchte Bezahlung berechnen wir vom Dornfinder zusätzlich zu den Gebühren der Kreditinstitute einen Verwaltungsaufwand von 3,00 Euro (inkl. MwSt.).

Bitte teilen Sie uns eine evtl. Kontoänderung Ihrerseits rechtzeitig mit.

Vielen Dank für Ihr Verständnis.

Downloads

Hier finden Sie die Formulare, die für Ihren Eintrag nötig sind. Die Formulare sind als doc Dokument für Microsoft Word, oder als pdf Dokument für den Adobe Reader abrufbar. Zur Ansicht der pdf Dokumente benötigen Sie das kostenlose Programm Adobe Reader. Falls Sie den Adobe Reader nicht haben, können Sie das Programm hier kostenfrei herunterladen.



[Adobe Reader herunterladen](#)

Formular Empfehlung Therapeuten/Berater

Um in die Liste der Anwender/Therapeuten aufgenommen zu werden, benötigen Sie dieses Formular. Lassen Sie es bitte von Ihrem Empfehler unterzeichnen.



[Dornfinder Empfehlung Therapeuten.pdf](#)



[Dornfinder Empfehlung Therapeuten.doc](#)

Formular Empfehlung Ausbilder

Um in die Liste der Ausbilder aufgenommen zu werden, benötigen Sie dieses Formular. Lassen Sie es bitte von Ihrem Empfehler unterzeichnen.



[Dornfinder Empfehlung Ausbilder.pdf](#)



[Dornfinder Empfehlung Ausbilder.doc](#)

Kontakt:

Holger Verne

Bühlstraße 24

97506 Grafenrheinfeld

Email: webkontakt@dornfinder.org
Telefon: 09723 9370662
Telefax: 09723 8835

VORANKÜNDIGUNG 3. RÜCKEN UND GESUNDHEITSTAGE ROSENEHEIM

3. Rosenheimer Rücken- & Gesundheitstage

2. bis 3. März 2012 im Ku‘Ko, 10.00 –18.00 Uhr
Besuchen Sie kostenlos innerhalb der Ausstellung
viele interessante Vorträge hochkarätiger Referenten!



Dr. med. Douwes

Internist und Ärztlicher Direktor der Klinik St. Georg

Thema: Spezielle Diagnostik und Therapie bei chronisch-degenerativen Erkrankungen. Mit der sogenannten Integrativen Therapie chronisch degenerativer Erkrankungen lassen sich Linderung und funktionelle Verbesserungen bewirken.



Dr. Martin Marianowicz

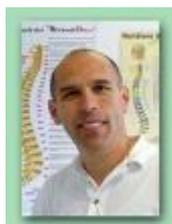
Facharzt für Orthopädie, Chirotherapie, Sportmedizin, Schmerztherapie, Fellow for Interventional Pain Practice

Thema: Aufs Kreuz gelegt - „Warum 80% der Rücken- Operationen überflüssig sind“ Stufenplan der interventionellen Schmerztherapie und der minimalinvasiven Prozedur zur Behandlung akuter und chronischer Rücken- und Nackenschmerzen.



Dr. med. dent. Andreas Spitz

Thema: Zähne gerichtet – Rückenschmerzen behoben Rückenschmerzen stehen häufig in Zusammenhang mit Zahnfehlstellungen oder Funktionsstörungen des Kauystems



Erhard Seiler

OrthoDorn, Verleger und Seminarleiter der MethodeDorn Thema: Sanfte Wirbelsäulen und

Gelenktherapie nach der MethodeDorn.

Schmerz lass nach! Mit der MethodeDorn und OrthoDorn können Rückenprobleme langfristig behoben werden



Dr. med. Michael Steinhöfel

Geschäftsführer - Managing Director, WellFuture Limited – medforschung Thema: Wie schädlich sind Handy, WLAN und Co.? Die gesundheitliche Beeinflussung des Organismus durch die moderne Lebensart. Ursachen – Folgen – Lösungsmöglichkeiten.



Dr. Friedhelm Schneider - memon bionic instruments, Innenraumlufthqualität / Feinstaub

Thema: Feinstaub - der unsichtbare Killer?

Wie feine und ultrafeine Partikel die Qualität unserer Raumlufth beeinflussen.

Für nähere Informationen oder Interesse als Aussteller wenden sie sich bitte an:

Isarstraße 1a, 83026 Rosenheim, Tel.: +49(0)8031 - 809 38 33, www.gesund-media.de

VORANKÜNDIGUNG DORN-ANWENDERTREFFEN OTTOBEUREN

Dorn-Anwendertreff: Sa 06. April 2013

Geplante Themen:

Mit der Dorn Methode gegen Haltungsschäden von Kindern und Jugendlichen!

Damit unsere nächste Generation fit, gesund leben und "altern" kann!!

Auf Euer Kommen freuen sich Ingrid & Max Herz

herzliche Grüße von



Ingrid & Max Herz

Gesundheitsberater für Rücken, Füße und Gelenke

Vitalstofftrainer/Vitalitätstrainer

Trainer of Vitality Company

Mozartstr. 6c
87724 Ottobeuren
Fon: 08332 - 790 535
Fax: 08332 - 925 196
eMail: m.herz@vitality-company.de
<http://www.vitaltherapiezentrum.de>
<http://www.vitality-company.de>

I M P R E S S U M (Breuß-Dorn-Newsletter)

NSC-Natural Spinal Care®
Ausbildungszentrum für Breuß und Dorn
& alles für die Anwendungen nach Rudolf Breuß und Dieter Dorn
Inhaber: Michael Rau
76448 Durmersheim, Römerstr. 56
Telefon: 07245-937195 e-mail: info@breuss-dorn-shop.de
Telefax: 07245-937194 Internet: www.breuss-dorn-shop.de
Steuer-Nr.: 39338/44622
Ust-IdNr.: entfällt
Handelsregister-Nummer: entfällt
nicht im Handelsregister eingetragenes Kammermitglied der IHK-Karlsruhe

Unser Newsletter ist ein Informationsmedium für Neuigkeiten der Methoden nach Breuß und Dorn und unserem Ausbildungszentrum.

Wir wenden uns damit an Therapeuten, Ärzte, Heilpraktiker, Gesundheitsberater, Interessierte, Betroffene, etc. - für alle, die die BREUß- und DORN-Methoden anwenden und sich für die Methoden interessieren, zum Informations- und Erfahrungsaustausch.

Sie finden in unserem Newsletter Neuigkeiten, Erfahrungsberichte, Studien, Termine, Buchvorstellungen, Produktneuheiten, u.a..

Wir veröffentlichen gerne auch Ihre Neuigkeiten, die für allen anderen Leser interessant sind, wobei sich die Newsletterredaktion das Recht vorbehält Artikel zu kürzen, abzulehnen, oder terminlich in einer anderen Ausgabe zu veröffentlichen.

Copyright 2006-2012 NSC-Natural Spinal Care®. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, wenn nicht anders angegeben, mit Quellenangabe: www.breuss-dorn-shop.de frei. Der Bezug der Newsletter ist kostenlos und kann jederzeit beendet werden. In unserer Bezugsdatei werden nur die e-mail-Adressen ohne jeden weiteren Personenbezug gespeichert. Es ist daher erforderlich, dass eine Abbestellung von der Empfängeradresse erfolgen muss. Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten wollen, klicken Sie auf den folgenden Link. Newsletter abbestellen: newsletter-loeschen@breuss-dorn-shop.de Wir werden Sie dann aus der Datenliste der Empfänger streichen.

Der regelmäßige Versand unserer Newsletter erfolgt 1x pro Monat. Bei einer Netzüberlastung können sich die Übertragungszeiten verschieben. Haben Sie jedoch einmal keinen Newsletter auf ihrem Rechner, bitten wir um Information.

Der Bezug des Newsletters wird von uns aus beendet, wenn Ihr e-mail-Programm oder Ihr Provider den Bezug zurückweist (Fehlerhafte Programmierung eines Spam-Schutzes, der Mailbox oder der Abrufparameter). Sollte der Newsletter fehlerhaft ankommen (Steuerzeichen statt Umlauten), teilen Sie uns dies bitte mit.

Haben Sie den Newsletter von jemand anderem erhalten und sind nicht in der Verteilerliste, senden Sie uns eine e-mail und schreiben einfach **NEWSLETTER ANMELDUNG**.

Wenn Sie der Meinung sind, dass ein anderer Kollege oder eine andere Kollegin unseren Newsletter ebenfalls erhalten sollte, schreiben Sie bitte **EMPFEHLUNG NL** und die e-mail-Adresse des neuen Empfängers. Wir nehmen diese Adresse dann in unsere Newsletter-Datei auf und versenden den letzten aktuellen Newsletter. Newsletter-Versand-Adressen werden von uns ausschließlich für diese Zwecke gespeichert und enthalten keinen weiteren Personenbezug. Sie werden Dritten nicht weitergegeben.

Bilder/Grafiken: Artikel 1 NSC, Artikel 2,3,6 OrthoDorn/Gesund Media, Artikel 4,5 Holger Verne, Frank Ziesing, Artikel 7 Max Herz

Wenn Sie unseren Newsletter nicht richtig angezeigt bekommen, klicken Sie bitte auf:

<http://www.breuss-dorn-shop.de/breuss-dorn-newsletter-12.2012.pdf>

Für die Anzeige der Dokumente benötigen Sie den Acrobat Reader. Sollte das Programm auf Ihrem Rechner noch nicht installiert sein, so können Sie es unter <http://get.adobe.com/de/reader/> kostenfrei beziehen.

Alle bisher erschienen Newsletter finden Sie auf unsere Seite: **Breuss-Dorn-Newsletter**

MEDIADATEN

Sie wollen in unserem Newsletter auf Ihre Präsenz, Produkte, Seminare, Neuigkeiten, Bucherscheinungen, etc. aufmerksam machen?

Von der Bannereinspielung bis zu PR-Berichten besteht jede Möglichkeit. Sprechen Sie mir unserem PR-Berater. Unsere Mediadaten finden Sie unter: **Mediadaten breuss-dorn-newsletter.pdf**