

## Kunst mit Biss



Einen ganz neuen Service für Zahnarztpraxen und Labore bietet ein kleines Team von Malern und Grafikdesignern im Internet an: Leasen Sie Bilder für Ihre Praxis- oder Laborräume gegen einen geringen monatlichen Beitrag. Nach Ablauf der Mietzeit können Sie die

Bilder austauschen oder auch, bei voller Anrechnung der Leasingraten, käuflich erwerben. Damit können Sie mit ungewöhnlichen Kunstwerken Abwechslung in Ihre Praxis bringen und das alles ohne großen finanziellen Aufwand. Auf Bestellung werden Bilder und Grafiken auch nach ganz individuellen Wünschen angefertigt.

Weitere Informationen im Internet unter [www.zahngalerie.de](http://www.zahngalerie.de).

## Nachschlagewerke online

Wenn Sie in Zukunft Fachbegriffe nachschlagen wollen oder die dazugehörige englische Übersetzung brauchen, geht das auch ohne teures Lexikon oder Wörterbuch. Im Internet können Sie aus mehreren verschiedenen Anbietern auswählen. Geeignet sind diese Online-Angebote auch für Ihr Assistenzpersonal. Unter [www.masel.com/glossary.html](http://www.masel.com/glossary.html) finden Sie ein englischsprachiges zahnmedizinisches und -technisches Fachglossar. In einem englischen Dental-Handbuch können Sie unter [www.merck.com](http://www.merck.com) nachschlagen. Unter der Adresse [www.zahnwissen.de](http://www.zahnwissen.de) steht Ihnen ein zahnmedizinisches Lexikon in deutscher und englischer Sprache zur Verfügung, das laufend online aktualisiert wird. Und [www.dental-dictionary.com](http://www.dental-dictionary.com) bietet Ihnen eine Online-Übersetzungshilfe Deutsch/Englisch und Englisch/Deutsch – von Dentalfachleuten für Dentalfachleute gemacht.

→ [www.masel.com/glossary.html](http://www.masel.com/glossary.html)

→ [www.merck.com](http://www.merck.com)

→ [www.zahnwissen.de](http://www.zahnwissen.de)

→ [www.dental-dictionary.com](http://www.dental-dictionary.com)

## Verdienen am Internet

Als erstes Unternehmen bietet der führende Internet-by-call via Satellit Anbieter Filiago ein umfangreiches Partnerprogramm für Privatkunden an. Nach dem Programm erhalten diese, wenn sie bei Freunden, Verwandten oder Bekannten den Internetzugang einrichten, von Filiago eine Provision pro Minute, solange der vermittelte Kunde den Dienst nutzt. Die Beteiligung am Partnerprogramm funktioniert ganz unkompliziert: Es wird lediglich eine Part-

nerkennung benötigt, die kostenlos bei Filiago angefordert werden kann. Diese Kennung dient beim Aufbau der DFÜ-Verbindung als Benutzername jedes Kunden und, solange der Kunde die Partnerkennung bei der eingerichteten Verbindung nutzt, verdient der Vermittler Geld. Bis zu 11 % des Umsatzes kann der Vermittler auf diese Weise über Filiago erhalten. Nähere Informationen unter [www.filiago.de](http://www.filiago.de) oder telefonisch unter 0 45 51/ 30 43 85.

## Erste Suchmaschine für Sozialfragen im Gesundheitswesen

Mit „betanet“ wurde für ratsuchende Ärzte, Apotheker und Angehörige anderer Berufsgruppen im Gesundheitswesen sowie für Patienten und deren Angehörige eine zentrale Anlaufstelle im Internet geschaffen. Konzipiert und umgesetzt wurde dieses Online-Angebot von dem Augsburger Internetdienstleister fresh frames. Damit steht nun den Ratsuchenden ein Adresspool von über 20.000 Adressen von Beratungsstellen, Reha-Einrichtungen und Selbsthilfegruppen zur Verfügung. Außerdem bietet der Suchdienst ein kostenfreies umfassendes Informationsangebot um alle sozialmedizinischen und -rechtlichen Fragen. Der Online-Dienst gehört zu dem Informationsservice „BetaCare“ für soziale Fragen im Gesundheitswesen, welcher neben dem neuen „betanet“ auch das Nachschlagewerk „betaList“ und der kostenlose Telefonservice „betafon“ anbietet.

[www.betanet.de](http://www.betanet.de)

## Wunderwelt Suchmaschine

Suchmaschinen haben mittlerweile entscheidend an Einfluss im Netz gewonnen. Um so bedauerlicher ist deshalb, dass Internet-Nutzer wenig über Suchmaschinen wissen. Zu diesem Ergebnis kommt zumindest eine Studie der Bertelsmann-Stiftung. Vor allem, wie die Rankings innerhalb der Suchergebnisse zu Stande kommen und wie sich Suchmaschinen finanzieren, entziehe sich oft dem

Wissen der Internet-Nutzer. So war 55 % der Befragten nicht klar, dass Haupteinnahmequellen von Suchmaschinen Werbeeinnahmen und der Verkauf von Suchtechniken ist. So enthalten die Rankings zunehmend auch Ergebnisse, die überhaupt nichts mit der Suchanfrage zu tun haben und spiegeln oft nicht nur die Relevanz der gesuchten Websites wider. Etwas mehr als die Hälfte der Be-

fragten gab an, im letzten Jahr eine deutliche Zunahme von manipulierten Angaben von Website-Anbietern festgestellt zu haben, die damit eine bessere Platzierung im Suchergebnis erzielen wollen. Darüber hinaus würden die meisten User immer nur eine Suchmaschine benutzen. Nur 39% der Nutzer greifen auf einen zweiten Suchdienst zurück, ganz selten wird ein dritter oder vierter genutzt.