

# ZWP

# ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS



## Qualifizierungsszenario: Praxis- & Unternehmensführung ab Seite 40

### Management:

Ressourcen finden  
und ausschöpfen.

ab Seite 16

### Fortbildung:

1. Jahrestagung der DGKZ  
wegweisend.

ab Seite 62

### Dentalwelt:

Der Innovator setzt  
auf Wachstum.

ab Seite 106



ISSN 1617-5077 • [www.oemus.com](http://www.oemus.com) • Preis: € 6,50 | sFr 10,- zzgl. MwSt.





## monatsblatt



### weisheit des monats

bildung ist der beste reiseproviant für die reise zum hohen alter.  
[aristoteles]

### zahl des monats

zahl aller derzeit an deutschland's hochschulen eingeschriebenen  
zahnmedizinstudenten: 13.184

### „neuigkeit“ des monats

... ist die höhe der „aufwandsentschädigungen“, die man als  
ehrenamtlich tätiger vorsitzender einer kzv erhält und die dann  
doch überraschte.

### ort des monats

ist der cospudener see im süden von leipzig, der als ehemaliges  
restloch des braunkohlentagebaus beweist, dass sich auch land-  
schaftliche sünden kosmetisch korrigieren lassen.

### eu-beitrittsland des monats

litauen  
gesamtfläche in 1.000 km<sup>2</sup>: 65  
einwohner 2002 in mill.: 3,5  
erwerbsquote 2001 in %: 58,9  
durchschnittliche bruttomonatsverdienste 2000 in euro: 263  
durchschnittliche monatliche renten 2000 in euro: 84  
zahnärzte 2000 je 100.000 einwohner: 66  
internet-nutzer 2001 je 1.000 einwohner: 72

### gewinnerin des monats

ist die zahnärztin anke seefeldt aus altentreptow, die das  
bissfest-rätsel in der letzten ausgabe der zwf richtig löste.  
sie gewann damit ein abonnement eines fachjournals der  
oemus media ag.



Leipzig, 21. April 2004

**Zahnarzt sein – Unternehmer werden**

Unser Gesundheitssystem befindet sich in einem radikalen Wandel. Spätestens jetzt wird jeder niedergelassene Zahnarzt begreifen müssen, dass neben der fachlichen Qualifikation nichts so sehr zählt, wie unternehmerisches Denken. Nur wer im Praxisalltag wirtschaftliche Faktoren integriert und beachtet, wird den Wandel bestehen und seinen Kollegen den wesentlichen Schritt voraus sein.

Das Qualifizierungsszenario „Praxis- und Unternehmensführung“ macht deutlich, dass auch die deutschen Universitäten und Fachhochschulen auf die Veränderungen reagieren. In ihren Weiterbildungsangeboten finden sich inzwischen viele speziell auf Ärzte und Zahnärzte zugeschnittene Aufbaustudiengänge.

Wer sich betriebswirtschaftliche Arbeitsweisen Step-by-Step auf der Grundlage von Kursen aneignen will, kann dies darüber hinaus auf Veranstaltungen vieler privater Fortbildungsanbieter oder der großen Dentalunternehmen tun.

**ZWP spezial „Prophylaxe & Dentalhygiene“**

Es hat sich was verändert. Gesunde und schöne Zähne

sind den meisten Menschen heute wichtiger denn je. Doch das inzwischen sehr breite Angebot an Mundpflegeartikeln ist heute kaum vom Zahnarzt geschweige denn vom Patienten zu überblicken. Damit Sie Innovationen aus dem Prophylaxemarkt kennen lernen und fundiert Ihre Patienten informieren können, haben wir für Sie ein ZWP spezial „Prophylaxe & Dentalhygiene“ zusammengestellt, das Ihnen



wertvolle Hinweise und Denkanstöße liefert. Gerade bei älteren Menschen ist die Mundhygiene von großer Bedeutung, wird aber leider oft auch aus rein motorischen Gründen vernachlässigt. Abrechnungsfragen im Zusammenhang von Prophylaxeleistungen sollten geklärt sein und deshalb haben wir für Sie einen Abrechnungstipp nach GOZ integriert.

**Endlich! my smile – das neue Magazin für Ihre Patienten**

Fundiertes Basiswissen, Hintergründe und wissenschaftliche Neuheiten, aber diesmal nicht für Sie, sondern unterhaltsam und leicht verständlich aufbereitet im Magazinformat für Ihre Patienten. my smile wird produziert von „my communications“, einem spezialisierten Komplettanbieter von integrierten Kommu-

nikationslösungen im internationalen Gesundheitsmarkt und Berater von Fach- und Publikumsmedien. Mit dem neuen Patientenmagazin schlagen Sie zwei Fliegen mit einer Klappe. Sie geben Ihren Patienten zum einen Fachinformationen aus kompetenter Hand und optimieren gleichzeitig Ihre Kommunikation. Denn gut informierte Patienten sind auch zufriedene Patienten.



**Designpreis der Deutschen Zahnarztpraxen 2004**

Wie schon im vergangenen Jahr sucht ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis auch 2004 wieder die schönsten Zahnarztpraxis Deutschlands. Nutzen Sie Ihre Chance und bewerben Sie sich! Präsentieren Sie uns die außergewöhnliche Innenausstattung Ihrer Praxis in Wort und Bild. Der „Designpreis der Deutschen Zahnarztpraxen“ wird von einer namhaften Jury vergeben.



Schicken Sie uns Ihre Kurzbewerbung, die neben maximal fünf Farbfotos einen Grundriss sowie eine Kurzbeschreibung der Praxis von höchstens einer Textseite Länge enthalten sollte. Vorgestellt werden die Gewinner im Supplement ZWP spezial „Praxiseinrichtung“, welches der Ausgabe 6 der ZWP Zahnarzt

Wirtschaft Praxis 2004 beiliegen wird. In ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis vorgestellte Praxen werden mit 100 € prämiert. Der Einsendeschluss für Ihre Designpreis-Bewerbung ist der 28. Mai 2004.

**Ihre Meinung zur Praxisgebühr**

Dass das Thema „Praxisgebühr“ nach dem ersten Quartal noch so brisant ist – damit haben wir nicht gerechnet. Unsere Redaktion möchte sich vorab für Ihre Hilfe bedanken. Viele, viele Umfragefaxe sind bei uns eingetroffen, die wir für Sie auswerten werden. In der kommenden Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis (Nr. 5/2004) werden wir Ihnen dann zeigen, wie Zahnärzte über die Praxisgebühr denken. Weiterhin können Sie in der nächsten Ausgabe Wirtschafts- und Rechtstexte rund um die Praxisgebühr lesen.

| **qualifizierungsszenario**  
Zahnarzt sein – Unternehmer werden

50



**26** | **wirtschaft**  
Frühjahrsaktion

| **wirtschaft**

management

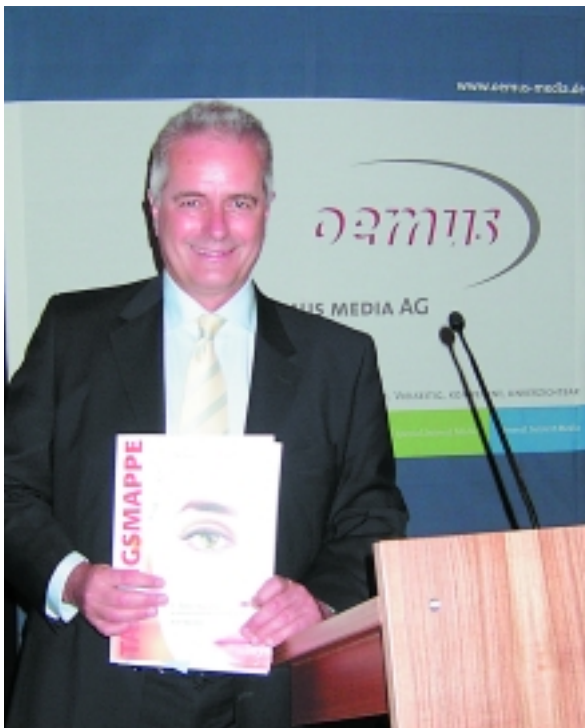
- 16 **Grundlagen:** BWL für Zahnärzte: Theorie und Praxis
- 22 **Management:** Praxismanagement effizient und patientenorientiert
- 26 **Marketing-Aktion:** Die Frühjahrs-Marketing-Aktion 2004
- 28 **Interview:** „Gutes Marketing wichtiger denn je“
- 30 **Praxis-Check:** Ohne Risiko zum Erfolg
- 32 **Marketing:** Internetmarketing muss das sein?
- 34 **Praxisübergabe:** Die erfolgreiche Praxisübergabe
- 36 **EDV-Lösungen:** Erfolgsfaktor Praxismanagement – ein Praxistest

steuern & abrechnung

- 38 **Tipp:** Der Advision Steuertipp

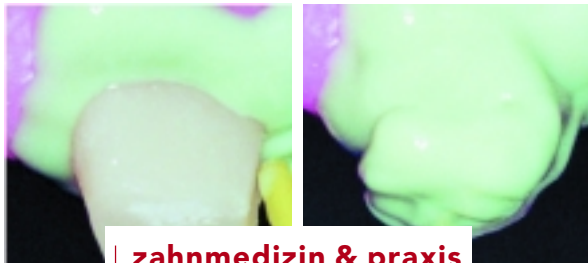
| **qualifizierungsszenario**

- 40 **Umfrageauswertung:** Postgraduierte Ausbildung: Ja, aber in Deutschland
- 42 **Kommentar:** Fortbildung versus Qualitätssicherung
- 44 **Klippen der Praxis- und Unternehmensführung:** So laufen Sie nicht auf Grund!
- 50 **Praxis- und Unternehmensführung:** Zahnarzt sein – Unternehmer werden
- 52 **Marktübersicht:** Zertifizierte Fortbildung
- 56 **Praxis- und Unternehmensführung:** „Die Erfolgspraxis“ – Seminar am 26. Juni in Düsseldorf



**66** | **akademie**

1. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin



## | zahnmedizin & praxis

Benutzbarkeit  
von Abformmaterialien

**88**

59 **Pinnwand:** Zeitschriften & Bücher

## | akademie

- 66 **1. DGKZ-Jahreskongress:** „Erfolg basiert auf drei Säulen: Können, Glück und Mut“  
 75 **mysmile:** Das neue Patientenmagazin  
 76 **Vorstandswechsel:** DGZI setzt Arbeit mit neuem Vorstand fort

## | zahnmedizin & praxis

- 80 **Parodontologie:** Paro-Behandlung – Warum nicht wirtschaftlicher?  
 82 **Laserunterstütztes Bleaching:** Weiße Zähne mit der richtigen Wellenlänge  
 84 **Funktion:** Ultraschall bei Kieferschmerz – ein neuer Therapieansatz  
 86 **Abformung:** Benetzbarkeit – Eine neue Betrachtung  
 88 **Fragen & Antworten:** Adhäsive Aufbaufüllung  
 90 **Innovatives Material:** Nanotechnologie – bald in aller Munde?  
 94 **Füllungstherapie:** Let it flow – fließfähiges Komposit  
 98 **Endodontie:** NiTi-Instrumente – wo ihre Vorteile liegen  
 100 **Hand- und Winkelstücke:** Instrumente für alle Fälle

## | dentalwelt aktuell

- 110 **Zahntechnik:** Hochwertiger Zahnersatz für kostenbewusste Patienten  
 114 **Behandlungseinheit:** German Open  
 116 **Interview:** Der Innovator setzt auf Wachstum

## | geld & perspektiven

- 122 **Plattformkonten:** Investmentfonds pflegeleicht und übersichtlich

## | lebensart

- 124 **Lebensart:** Trendguide  
 126 **Reise:** Kalabrien – Italiens spröde Schönheit  
 130 **Auf dem Holzweg:** Quiz

## | rubriken

- 5 **Hausmitteilung**  
 128 **Impressum**  
 130 **Vorschau**

### BEILAGENHINWEIS:

Diese Zeitschrift enthält die ZWP spezial „Prophylaxe & Dentalhygiene“, Ausgabe 3/04, sowie Beilagen der Firmen Acteon, orangedental und endoplus-akademie/DGEndo.



ANZEIGE



Das Systemhaus für die Medizin

## Digitale Bildbearbeitung für die Zahnarztpraxis!



### Digitales Röntgensystem DEXIS® Qualität ist unser Trumpf

- Erster PerfectSize-Sensor im Clip Corner Design – runde und abgeschrägte Ecken
- Gute Plazierbarkeit – haptisch angenehmer
- DEXIS® Chip-Technologie und eine besonders große aktive Bildfläche
- Komplette Zahnaufnahmen auch im Querformat – ein Sensor für alles
- Erste PCMCIA-Röntgenkarte – einfacher Einsatz mit Notebook – schnell und mobil
- Beispielhafte Bildqualität



*Damit  
nur Ihr  
Lächeln  
strahlt.*

[www.dexis-online.de](http://www.dexis-online.de)

### Ja, das interessiert mich!

Bitte rufen Sie mich an.

Meine Tel.-Nr.: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Einfach per Fax an: 0345 – 29 84 19 – 60  
 Telefon: 0345 – 29 84 19 – 0  
 oder e-mail: [dexis@ic-med.de](mailto:dexis@ic-med.de)

 **Das Systemhaus für die Medizin**

# Leserservice 4\_2004

Bei uns wird Ihr Interesse belohnt.

Fax +49-3 41-48 47 41 90

Autor	Titel	Seite	sehr gut	gut	weniger	mehr Infos	... → Hiermit fordere ich nähere Informationen per Fax an.
<b>Thill</b>	BWL für Zahnärzte: Theorie und Praxis	<b>16</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px;">Praxisstempel</div>       <div style="border-top: 1px solid black; padding-top: 5px;">Unterschrift</div>
<b>Fischer/Zoske</b>	Praxismanagement	<b>22</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
<b>Sandock</b>	So laufen Sie nicht auf Grund!	<b>44</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
<b>Frenzel</b>	Paro-Behandlung	<b>80</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
<b>Danebrock</b>	Nanotechnologie – bald in aller Munde?	<b>90</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
<b>Firla</b>	Let it flow – fließfähiges Komposit	<b>94</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
<b>Spang</b>	Investmentfonds	<b>122</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	

## Sie möchten Ihren Patienten Qualität bieten? Wir Ihnen auch!

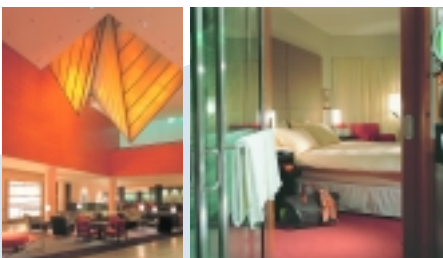
Ihre Meinung ist uns deshalb wichtig! Schätzen Sie die einzelnen Beiträge der „ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis“ Nr. 4/2004 ein und faxen uns den Leserservice-Bogen bis zum 14. Mai zurück. Unter den Einsendern verlosen wir in diesem Monat ein hochwertiges Fachbuch mit dazugehöriger CD-ROM zum Thema Gesundheitsreform 2004.\*

**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstr. 29  
04229 Leipzig  
Tel. +49-3 41-48 47 41 21  
Fax +49-3 41-48 47 41 90  
info@oemus-media.de



ZWP Ausgabe: 4/2004

\*Der Rechtsweg ist ausgeschlossen!



## Doch es wartet noch eine zweite Gewinnchance auf Sie!

Gewinnen Sie ein Wochenende für zwei Personen in Berlin und besuchen Sie den 7. DZUT Deutschen Zahnärzte Unternehmertag. Dieser wird am 5. und 6. November 2004 von der Oemus Media AG in der Bundeshauptstadt veranstaltet. Sie wohnen im Veranstaltungshotel Grand Hyatt und haben die Möglichkeit, exklusive Vorträge namhafter Referenten aus Politik, Wirtschaft und Zahnmedizin zu erleben. Senden Sie uns regelmäßig den ausgefüllten Leserservice-Bogen. Wer uns bis zum 30. September den Leserservice aus mindestens fünf Ausgaben der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis zugeschickt hat, hat die große Chance auf ein interessantes und unvergleichliches Wochenende in der Hauptstadt.





## BZÄK: Öko-Test-Vergleich von 20 Zahnärzten unbrauchbar

„Bei diesem Beitrag handelt es sich um unseriöse Panikmache auf Boulevardzeitungs-Niveau, bei dem außerdem Werbung für ein bereits gerichtlich abgemahntes Unternehmen gemacht wird“, kritisiert der Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), Dr. Dietmar Oesterreich, den in der Zeitschrift Öko-Test veröffentlichten Beitrag über den Vergleich von 20 Zahnärzten in Deutschland. Die im internationalen Vergleich hervorragenden Ergebnisse deutscher Mundge-

sundheitsstudien sowie die in repräsentativen Umfragen immer wieder ermittelte hohe Patientenzufriedenheit sprächen eindeutig gegen die fragwürdigen Ergebnisse dieses Berichts. Unabhängig von den teils schwer objektivierbaren Ergebnissen des Selbstversuchs eines Redakteurs des Blattes sei es nicht nachvollziehbar, dass als vorgeblicher Experte und Gutachter der Mitbegründer eines Unternehmens angeführt werde, dessen angebliches Gütesiegel von

deutschen Gerichten bereits als „irreführend“ eingestuft worden sei und gegen dessen fragwürdiges Marktgebaren Verbraucherschützer bereits erfolgreich vorgegangen sind, erklärt Oesterreich. (Vergl. dazu: Berufsgesicht für die Heilberufe Schleswig, Urteil vom 23. August 2000, Az. BG 10/99; Oberlandesgericht Düsseldorf, Urteil vom 23. Oktober 2001, Az. 20 U 27/01; Landgericht Köln, Beschluss vom 20. Oktober 2003, Az. 81 O 175/03).



Dr. Dietmar Oesterreich



## BDK sieht Kieferorthopäden im Visier des Gesundheitsministeriums

Nach Ansicht des Berufsverbandes der Deutschen Kieferorthopäden (BDK) versucht das Gesundheitsministerium die Ärzte mit gezielter Falschinformation unter Druck zu setzen. Besonders betroffen sind die Kieferorthopäden, da diese ihren Patienten eindringlich die Kostenerstattung empfehlen, wie sie vom Gesetzgeber vorgesehen ist. Dabei seien die Vorteile der Kostenerstattung für die Patienten gerade in diesem Bereich besonders deutlich, ermöglichen sie doch in vielen Fällen eine adäquate, schonende und schnelle Behandlung der Kinder. „Warum wird die Kostenerstattung erst ins Gesetz geschrieben, um sie hinterher durch gezielte Falschinformation zu sabotieren?“, fragt Eugen Dawirs, Bundesvorsitzender des BDK. Für ihn ist die Antwort einfach: Das Gesundheitsministerium will die Kostenerstattung nicht, weil so die veranlasste Rationierung der Behandlungsfälle offensichtlich wird. Doch ist die Kostenerstattung freiwillig und im Sozialgesetzbuch genau geregelt. Dort heißt es: „Frei die Versorgungsform wählen zu können, entspricht der Vorstellung vom mündigen Bürger, der selbst entscheidet, was für ihn zweckmäßig ist. Die Entscheidung für die Kostenerstattung kann zudem das Kostenbewusstsein der Versicherten verstärken.“

## Aufwärts mit Deutschland

Deutschland ist aus dem Tritt geraten: Massenarbeitslosigkeit, nicht mehr finanzierbare soziale Sicherungssysteme, überschuldete öffentliche Haushalte, ein Staat, der die nötigen Reformen nur zögerlich angeht – all das gibt Anlass zur Sorge. Mehr denn je sind jetzt weitsich-

Beiträge beleuchten auf anschauliche Weise zentrale Zukunftsfragen von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft. Die Diagnosen sind ungeschönt, die Therapievorschlüsse ebenso unbequem wie ehrlich. Sie machen Mut, dass es Deutschland gelingen kann, in die Erfolgsspur zurückzufinden. Dazu ist es allerdings erforderlich, anstelle nur kurzfristig lindernder Maßnahmen nachhaltig wirksame Problemlösungen auf den Weg zu bringen. Der Band stellt elementare Bausteine einer langfristig angelegten Reformagenda für Deutschland zur Diskussion. Von dem Herausgeber Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann, Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin und Präsident des Forschungsinstituts zur Zukunft der Arbeit (IZA) in Bonn konnten namhafte Autoren für dieses Buch gewonnen werden. So finden sich neben Beiträgen von Hilmar Schneider zur Arbeitsmarktreform und Bert Rürup zur Rentenreform auch Denkanstöße von Bernd Raffelhüschen (Generationengerechtigkeit) und Friedrich Breyer zur Gesundheitsreform usw.



tige Sanierungskonzepte gefragt, die dort ansetzen, wo die Politik bislang der Mut verlässt. In diesem Buch kommen einflussreiche Ökonomen als Vor- und Querdenker zu Wort. Ihre

*Reformen – jetzt!*  
*So geht es mit Deutschland wieder aufwärts*  
 Hrsg.: Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann,  
 Gabler Verlag 2003, 213 S. 17 x 24 cm geb.  
 ISBN: 3-409-12524-8  
 EUR 29,90

## Trotz Beilegung des Zahnärztestreits wenig Hoffnung bei den Kassen

Zwar ist der Streit zwischen Bayerns Zahnärzten und der Staatsregierung nunmehr beigelegt, aber die Krankenkassen sind weiterhin wenig optimistisch. Es sei zu befürchten, dass die vorübergehende Einsetzung eines Staatskommissars ohne Konsequenzen bleiben werde. Angesichts der jahrelangen „rigorosen Vorgehensweise der Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZVB) bei der Durchsetzung egoistischer Interessen“ bestehe wenig Hoffnung auf eine dauerhafte Befriedung

der Situation, betonte die Arbeitsgemeinschaft der Krankenkassenverbände am Montag in München. Die Kassen sähen mehr denn je Grund zur Befürchtung, dass die Zahnärzte unverändert das System der gesetzlichen Krankenversicherung verlassen wollten. Zugleich begrüßte der Verband, dass die KZVB „dem organisierten Rechtsbruch entsagt hat und für die Zukunft rechtskonformes Handeln zusichert“. Dem Sozialministerium sei es somit „kurzfristig gelungen, wieder Rechtssicherheit in den bayerischen



Christa Stewens

Zahnarztpraxen herzustellen“. Sozialministerin Christa Stewens (CSU) und KZVB-Vertreter hatten am Wochenende eine gemeinsame Erklärung über die bislang strittigen Punkte wie die Einführung der Praxisgebühr unterzeichnet.

## BMGS bringt Klarstellung zum Zahnersatz

Darstellungen, wonach die gesetzlichen Krankenkassen ab 2005 nicht mehr für den Zahnersatz aufkommen müssten, seien falsch, sagte der Pressesprecher des Gesundheitsministeriums, Klaus Vater. Die Leistungen beim Zahnersatz blieben im vollen Umfang erhalten, allerdings entfielen der Zuschuss der Arbeitgeber, und Versicherte hätten einen eigenen monatlichen Beitrag zu zahlen, so Vater weiter.

Bei den erwähnten Beiträgen handelt es sich um eine Art Pflichtversicherung, die gesetzlich Versicherte ab 2005 monatlich zu entrichten haben. Die Höhe der Beiträge könnte sich auf bis zu zehn Euro belaufen, meinen Experten. Ebenfalls erhalten bleiben nach Angaben des Gesundheitsministeriums das Bonusheft und Härtefallregelungen sowie die Familienversicherung, die nicht erwerbstätige Ehepartner und Kinder beitragsfrei mitversichert. Neu und ein wirklicher Vorteil der Gesundheitsreform ist hingegen, so Vater, dass es beim Zahnersatz abhängig vom Befund einen festen Zuschuss in einheitlicher Höhe geben wird, egal, für welche Versorgungsform sich der Betroffene entscheidet. Bislang war es so, dass ein prozentualer Anteil an den Kosten für Zahnersatz nach dem Leistungskatalog der Kassen gezahlt wurde. Nach diesem Katalog wurden aber nur bestimmte Versorgungsformen unterstützt.

In Zukunft kann sich der Betroffene für eine beliebige medizinisch anerkannte Zahnersatzform entscheiden und erhält immer den gleichen Zuschuss, unabhängig von der Höhe der Kosten der gewählten Form. Zum Beispiel würde dann auch für Implantate ein Zuschuss gewährt. Eine weitere Neuerung der Gesundheitsreform ist, dass Versicherte ab 2005 die Wahlmöglichkeit haben, sich beim Zahnersatz für eine gesetzliche oder private Versicherung zu entscheiden, so der Pressesprecher.





## Leserfrage:

„Kann ich, ohne rechtliche Konsequenzen, meine Website ‚Zahnarztpraxis Musterstadt‘ oder ‚Zahnärzte Musterstadt‘ nennen, ohne den Namen eines oder mehrerer Zahnärzte in der Webadresse zu nennen? Da sich bei uns häufig etwas ändert, würde ich diese Bezeichnung bevorzugen.“

→ **ZWP-Autor Florian Heidecke antwortet:** Die Auswahl eines Domain-Namens für die Praxis-Homepage sollte wohl überlegt sein. Insbesondere gilt es auch hier, rechtliche Fallstricke zu beachten. So gilt es als irreführend und damit berufswidrig, im Domain-Namen eine nicht existente Exklusivität der angebotenen Leistung vorzuspiegeln. Daher ist es nicht zulässig, die Praxis-Seiten beispielsweise unter der Domain „www.zahnarzt-musterstadt.de“ anzubieten. Maßgeblich hierfür ist die Berufsordnung, welche eine irreführende Werbung verbietet. Allerdings sind schon mehrere Klagen von Zahnärztekammern gegen Internet-Angebote von Zahnärzten von Gerichten abgewiesen worden. Der Spielraum ist also noch nicht vollständig ausgelotet, eine abschließende Rechtsprechung existiert nicht. Um jedoch Unannehmlichkeiten aus dem Weg zu gehen, sollte auf irreführende Domain-Namen vorerst verzichtet werden.

## Große Mehrheit will radikale Steuervereinfachung

Fast 80 Prozent aller Bundesbürger fordern eine umfassende Vereinfachung unseres Steuersystems. Das ergab eine exklusiv für die Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft durchgeführte Repräsentativumfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach. Drei von vier Bundesbürgern wollen, dass die Politik dieses Thema innerhalb der nächsten zwölf Monate anpackt. In einer Hierarchie von 17 abgefragten Reformfeldern wird kein Thema dringlicher eingeschätzt als die Vereinfachung des komplexen Steuersystems in Deutschland. 74 Prozent der Befragten wollen da-

nach den Formulkrieg mit dem Fiskus abschaffen. Das Thema steht sogar noch vor der Forderung nach Steuersenkungen. Nur 7 Prozent der Befragten meinen, dass kleinere Reparaturen im Steuersystem ausreichen. 59 Prozent glauben, dass die Steuervereinfachung mehr Gerechtigkeit bringen werde, weil dann die Vorteile jener, die alle Steuertricks kennen, wegfallen. Jeder zweite Steuerzahler vertritt die Auffassung, dass es dann weniger Steuerhinterziehung und Mogelei geben werde. Immerhin noch jeder dritte erwartet auch eine steuerliche Entlastung.

### Urteil: Nachbesserung muss Patient bezahlen

Einem aktuellen Urteil des Oberlandesgerichts (OLG) Frankfurt zufolge, darf ein Zahnarzt einem Patienten auch Nachbesserungen in Rechnung stellen. Das Gericht gab damit der Zahlungsklage eines Zahnarztes statt. Nach Ansicht des Gerichts schließt ein Patient mit einem Arzt keinen Werkvertrag, wie mit einem Handwerker, sondern einen so genannten Dienstvertrag. Bei solchen Verträgen verpflichtete sich der Arzt lediglich zur Behandlung, übernehme aber keine Garantie für eine erfolgreiche Behandlung. Quelle: OLG-Report (Az.: 2 U 210/00)

## Urteil: Hinweis auf berufsrechtliches Werbeverbot ist Medizinern zuzumuten

Nach einem Urteil des Landesberufsgerichts für Heilberufe (LBG) beim Oberverwaltungsgericht Münster können Berichterstattungen in den Medien über ärztliche Leistungen mit dem berufsrechtlichen Werbeverbot kollidieren, diese werbende Wirkung eines Beitrags jedoch nicht zwangsläufig dem Arzt angelastet werden. Im zu Grunde liegenden Fall musste sich ein Zahnarzt die werbende Wirkung eines Presseinterviews gerichtlich verantworten. Das Landesberufsgericht (LBG) Münster entschied hier, dass die einseitige Presseberichterstattung nicht dem Zahnarzt anzulasten sei, zumal das Interview auf Initiative der Redaktion zu Stande gekommen war und nicht umgekehrt. Darüber hinaus ist es nach Meinung des Gerichts einem Arzt nicht zuzumuten, dass dieser sich vor der Veröffentlichung eines Interviews oder Artikels einen Korrekturvorbereitung von dem Journalisten einräumen lässt. Zumutbar sei dem Arzt oder Zahnarzt jedoch, Journalisten auf das berufsrechtliche Verbot von werbenden Berichten hinzuweisen. So sind zwar mit dem Richterspruch werbenden Berichten in den Medien über ärztliche oder zahnärztliche Leistungen nicht Tür und Tor geöffnet worden, aber doch ist dieses Urteil klar zu Gunsten der Ärzte und Zahnärzte sowie der Pressefreiheit ausgefallen. LBG Münster (Az: 13 A 744/02 T)

## Gesetzlich oder privat? – Versicherungswahl für Zahnersatz nur einmal möglich

Da die Leistungen für Zahnersatz ab 2005 aus dem bisherigen Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung ausgegrenzt werden, müssen sich die Versicherten zum Ende des Jahres entscheiden, ob sie ihren Zahnersatz bei einem privaten Anbieter versichern oder diese Versicherung über ihre gesetzliche Krankenversicherung abschließen wollen. Die Krankenkassen schließen dazu Kooperationsverträge mit privaten Anbietern ab. Wichtig dabei ist, dass die Entscheidung bindend ist. Fällt beispielsweise die Wahl auf einen privaten Anbieter, legen sich die Versicherten für immer darauf fest. Versichert werden muss der Zahnersatz auf jeden Fall. Er bleibt nämlich Pflichtversicherung für die Mitglieder der gesetzlichen Krankenkasse. Die Wahl haben die Mitglieder lediglich in der Wahl der Anbieter. Der Beitrag für die Zusatzversicherung wird unabhängig vom Einkommen erhoben. Die Spitzenverbände wollen bis zum 1. Oktober dieses Jahres die Höhe des Beitrages einheitlich für alle Versicherten festsetzen. Mitversichert sind dann übrigens nicht nur die Beitragszahler, sondern auch deren Familienangehörigen, ohne zusätzlich dafür zahlen zu müssen.

## Buch: Innovativ werden – aber wie?

Ob Basel, Barcelona, Berlin oder Boston: In einer immer enger zusammenwachsenden Welt sind Wirtschaftsstandorte fast problemlos austauschbar. Der Wettbewerb wird härter. Umso wichtiger wird die Einmaligkeit der Produkte und der Dienstleistungen. Nur wer innovativ ist und die Nase vorn hat, kann zuversichtlich in die Zukunft schauen.

Wie aber fördert man Innovation im Unternehmen? Ist Innovation machbar, ja sogar planbar? Welche Voraussetzungen müssen geschaffen werden, damit ein Team –

oder auch der Einzelne – bereit ist, neue Wege zu gehen, neue Lösungen zu entdecken? Auf diese Fragen gibt der Autor André Vögtlin in seinem Buch Antwort. Hier zeigt er, dass Unternehmen sich in Zukunft vor allem über die weichen Faktoren, die Soft Factors, nachhaltig differenzieren können. Dem Human Resources Management wird die wichtige Aufgabe zukommen, die drei Voraussetzungen für Innovation – Know-how, Motivation und Kreativität – wirksam zu fördern. André Vögtlin studierte Volks- und Betriebswirtschafts-

lehre an der Universität Basel und war danach im Human-Resources-Management bei der Basler Versicherung tätig. Vor vier Jahren wechselte er in die Unternehmensberatung im Personalbereich und ist darüber hinaus Lehrbeauftragter an der Fachhochschule bei der Basler.

**André Vögtlin**

*Innovation ist planbar  
Analysen, Instrumente, Konzepte  
Orell Füssli Verlag, Zürich 2002  
ca. 200 Seiten, gebunden  
ISBN 3-280-05008-1  
Fr. 49,- / € 29,50  
Virtuell würfeln:  
[www.innovationswuerfel.ch](http://www.innovationswuerfel.ch)*



## Fortbildungskosten sind Werbungskosten

Entgegen der bisherigen Rechtsprechung können Fortbildungskosten künftig in voller Höhe als Werbungskosten bei der Einkommenssteuererklärung geltend gemacht werden. Dies gilt unabhängig davon, ob die Fortbildung innerhalb des ausgeübten Berufes erfolgt oder eine neue Berufsperspektive eröffnet. Der Bundesfinanzhof trägt mit seinen neuesten Entscheidungen der veränderten Ausbildungs- und Berufsrealität Rechnung. Die aktuelle Arbeitsmarktsituation erfordert gleichzeitig sowohl eine permanente Auffrischung und Erweiterung des im ausgeübten Beruf notwendigen Wissens als auch Kenntnisse aus völlig unterschiedlichen Berufsfeldern. Nur wer sich konti-


nuierlich weiterqualifiziert, hat optimale Chancen auf dem Arbeitsmarkt. Berufliche Qualifizierungsmaßnahmen können jetzt in voller Höhe als Werbungskosten (und nicht wie bisher nur zum Teil als Sonderausgaben) geltend gemacht werden. Sie sind als vorab entstandene Aufwendungen abzuziehen, da sie getätigt wurden, um mit der erworbenen Qualifizierung weitere bzw. höhere Einnahmen zu erzielen. Dies gilt für erstmalige Ausbildungen, die sich über einen längeren Zeitraum erstrecken und auf einen Abschluss zielend, aber auch für andere oder qualifiziertere Berufsausbildungen. Weitere Informationen finden Sie unter [www.afw.uni-mannheim.de](http://www.afw.uni-mannheim.de).

## Entschädigungen im Globudent-Skandal

Wahre Geduld müssen die Betroffenen hinsichtlich der Entschädigungen nach dem Globudent-Betrugsskandal unter Beweis stellen. Jedenfalls ist das die Meinung der Krankenkassen. Diese haben Einblick in die Liste der Zahnärzte, die von Globudent billige Kronen aus China erwarben, um sie dann zu Höchstpreisen abzurechnen. Nun muss in jedem einzelnen Verdachtsfall für sich geprüft werden, ob ein Betrug vorliegt oder nicht. Steht bei Prüfung der Laborrechnung dort als Lieferant des Zahnersatzes die Firma Globudent und der behandelnde Arzt ist einer der bundesweit 478 verdächtigten Mediziner, dann sei das ein deutliches Indiz für einen Betrugsfall, mehr allerdings nicht. Erst wenn die Prüfung abgeschlossen ist und die Krankenkasse ihre Forderung gegenüber dem jeweiligen Zahnarzt durchgesetzt hat, informiert sie ihre geschädigten Versicherten über deren Ansprüche und die Erfolgsaussichten bei einer Klage. Ihr Geld könnten sich die Versicherten dann über die jeweilige KZV zurückholen.

ANZEIGE

R-SI-LINE® P.U.M.A. soft® FANTESTIC® KwikkModel® METAL-BITE®



Biß zur Perfektion  
[r-dental.com](http://r-dental.com)

Info Tel.: 0 40 - 22 75 76 17

# BWL für Zahnärzte: Theorie und Praxis

*Der Betriebswirtschaftslehre haftet aus zahnärztlicher Sicht häufig das Etikett „theoretischer Abstraktheit“ an. Diese Beurteilung trifft zu, wenn von der sog. Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre die Rede ist. Sie beschäftigt sich mit der Untersuchung und Beschreibung der Strukturen und Prozesse, die allen wirtschaftenden Einheiten, also Betrieben und Haushalten, zu Grunde liegen. Ihr erklärtes Erkenntnisziel ist die Verallgemeinerung und Theoretisierung, also eine passive Ausrichtung.*

| Dipl.-Kfm. Klaus-Dieter Thill

Hier von strikt zu unterscheiden ist jedoch die Besondere oder Spezielle Betriebswirtschaftslehre. Sie basiert auf den Erkenntnissen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und verfolgt das Ziel, Unternehmen aktiv und vor allem praxisorientiert bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer Ziele zu unterstützen.

## Der Nutzen für den Zahnarzt

Der Arbeitsprozess von Zahnarztpraxen, die der Betriebsform des Dienstleistungsunternehmens zuzurechnen sind, entsteht dadurch, dass für die einzelnen Funktionsbereiche (vgl. Abb. 1) planerische, organisatorische, informative und kontrollierende Regelungen geschaffen werden. Die Spezielle Betriebswirtschaftslehre stellt hierfür nicht nur objektive Entscheidungsgrundlagen bereit, sondern

- zeigt auch die Zusammenhänge und Konsequenzen von Maßnahmen auf,
- bietet Modelle, um Handlungsalternativen und Praxisszenarien miteinander zu vergleichen,
- stellt praxiserprobte Methoden zur Problemanalyse und -lösung bereit und
- offeriert einen breiten Fundus an Instrumenten für das professionelle Management einer erfolgreichen Zahnarztpraxis.

Doch trotz der Vielzahl von Möglichkeiten wird auf den „zahnärztlichen Berater“ Betriebswirtschaftslehre noch immer viel zu

selten zurückgegriffen. Eine Untersuchung in 350 Zahnarztpraxen zur Einsatzintensität ausgewählter betriebswirtschaftlicher Instrumente zeigt die Nutzungsintensität (vgl. Abb. 2).

Damit arbeiten viele Zahnarztpraxen unter den Möglichkeiten, die mit betriebswirtschaftlicher Hilfe aktiviert werden könnten. Die folgenden Beispiele zeigen einen Ausschnitt aus der Vielzahl an betriebswirtschaftlichen Unterstützungsmöglichkeiten, auf die Zahnärzte zurückgreifen können.

## Strategische Planung mit der SWOT-Analyse

Als erstes Beispiel für die Unterstützungsleistung der Betriebswirtschaftslehre sei



Klaus-Dieter Thill, Leiter des IFABS-Instituts Düsseldorf.



Abb. 1



Betriebswirtschaftliche Instrumente	Ja, ich setze dieses Instrument ein	Nein, ich setze dieses Instrument nicht ein
Praxis-Vision	9 %	91 %
Praxis-Philosophie	12 %	88 %
Planung mit lang-, mittel- u. kurzfristigen Zielen	37 %	63 %
Praxis-Unternehmensstrategie	18 %	82 %
Praxis-Positionierung	12 %	88 %
Zielgruppenkonzept	31 %	69 %
Kostenmanagement	31 %	69 %
Führungsinstrumente	27 %	73 %
Marketingkonzept	39 %	61 %
Marketinginstrumente	45 %	55 %
Corporate Design	28 %	72 %

Abb. 2

der Aktionsbereich der Strategieentwicklung aus dem Managementbereich „Planung“ genannt. Ein Zahnarzt kann mit seinem Praxisbetrieb nur erfolgreich sein, wenn er den gegenwärtigen und zukünftigen Rahmen seiner unternehmerischen Möglichkeiten möglichst genau kennt. Um diesen zu bestimmen und abzustecken, stellt die Betriebswirtschaftslehre das Instrument der SWOT-Analyse zur Verfügung. Die Abkürzung steht für Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats – (zu deutsch: Stärken – Schwächen – Chancen – Bedrohungen). Sie bezeichnet ein einfaches Aufschreibeverfahren, mit dessen Hilfe ein Praxisinhaber seine gegenwärtige Praxissituation (Stärken und Schwächen) sowie die von ihm für seinen Betrieb erwarteten Zustände (Chancen und Bedrohungen) in eine Form bringen (vgl. Abb. 3) und aus ihnen Handlungsstrategien ableiten kann.

So werden beispielsweise die Stärken nach ihrer Bedeutung für den Praxiserfolg aufgelistet und nach dem Aufwand zu ihrer Aufrechterhaltung klassifiziert. Ist die Be-

deutung groß und der Aufwand niedrig, handelt es sich um desinvestive Schlüsselstärken, d.h. mit geringem Aufwand kann ein hoher Effekt erzielt werden. Stärken mit diesem Merkmal sollten unbedingt ausgebaut werden.

Andererseits zählen Stärken mit einer geringen Bedeutung für den Praxiserfolg und einem hohen Aufwand zur Erhaltung zu den investiven Randstärken. Hier sollte versucht werden, den Aufwand zu senken, ggf. die Stärke ganz zu vernachlässigen, um Ressourcen freizusetzen. Mit Hilfe einer SWOT-Analyse lässt sich also sehr genau ein Praxisszenario entwickeln und natürlich jederzeit den geänderten Bedingungen anpassen.

### Mitarbeiter- und Patientenzufriedenheit im Status-Quo-Portfolio

Ein zweites Beispiel für die Möglichkeiten, die eine gezielte Nutzung betriebswirtschaftlicher Erkenntnisse dem Zahnarzt bieten kann, bezieht sich auf den Zusammenhang von Mitarbeiterzufriedenheit und Arbeitsproduktivität. Betroffen sind



Abb. 3

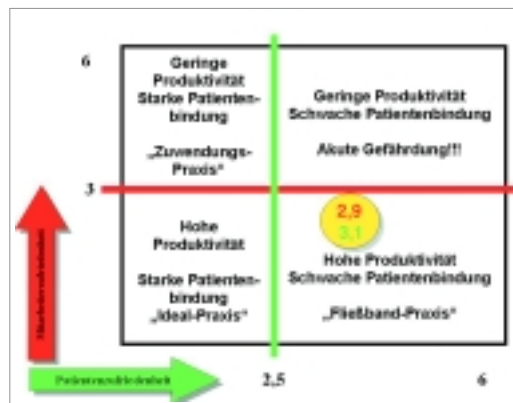


Abb. 4

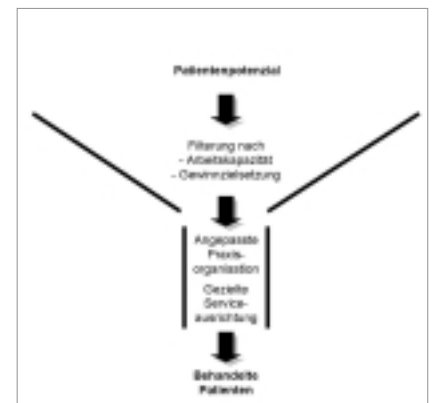


Abb. 5

hierbei die Funktionsbereiche „Personal“ und „Produktion“ im Sinne der Erbringung des Dienstleistungsangebots.

So ist aus betriebswirtschaftlichen Reihenuntersuchungen bekannt, dass zwischen den beiden genannten Größen ein linearer Zusammenhang existiert. Bei einer Zufriedenheitsbewertung von „3“ (Basis: Schulnotenskalisierung) ist die Arbeitsproduktivität um 1/3 niedriger, als sie in einem optimierten Zustand sein könnte. Mit dieser Relation erhält der zahnärztliche Praxisinhaber eine pragmatische Kenngröße, um das Leistungspotenzial seines Teams zu bestimmen. Ebenso ist bekannt, dass der Notenwert der Patientenzufriedenheit als Ausdruck des qualitativen Praxiserfolgs Rückschlüsse auf das Patientenbindungspotenzial zulässt. Ab einem Wert von 2,5 (Basis: Schulnotenskalisierung) steigt die Gefahr des Patientenverlustes auf Grund von Unzufriedenheit überproportional an.

Beide Größen – Mitarbeiter- und Patientenzufriedenheit – können zu einem Status-Quo-Portfolio der qualitativen Leistungsfähigkeit (Abb. 4) zusammengeführt werden, das als Ausgangspunkt für Praxisveränderungen verwendet werden kann.

### Die betriebswirtschaftliche Rundumbetreuung

Da die Dienstleistung einer Zahnarztpraxis personendominiert ist, kommt Aspekten der Personalauswahl und -führung eine hohe Bedeutung zu. Zahnärztliche Spitzenleistungen resultieren nicht nur aus dem fachlichen Können des Behandlers, sondern ganz wesentlich auch aus der Arbeitsqualität und dem Engagement des Personals. Speziell für den Personalbereich hält die Betriebswirtschaft deshalb eine Vielzahl von Instrumenten vor, die dem Praxisinhaber helfen, die „richtigen“ Mitarbeiterinnen zu finden und am „richtigen“ (Arbeits-)Platz einzusetzen. Zur Führung seines Personals, d.h. zur Ausrichtung von Fähigkeitenpo-

tenzial und Arbeitskraft in Bezug auf die Erreichung der Praxisziele, kann der Zahnarzt auf Stellenbeschreibungen, Zielvereinbarungen, Mitarbeitergespräche, Teambesprechungen, Vorschlagwesen oder Erfolgsbeteiligungsmodelle zurückgreifen.

Hinzu kommen Modelle für die Arbeitsorganisation einer Zahnarztpraxis, angefangen bei Job-Rotation-Ansätzen (Arbeitsplatzwechsel) über Job-Enlargement und Job-Enrichment bis hin zur Bildung teilautonomer Arbeitsgruppen, z.B. für Tageskliniken. Auf Grund seiner Bedeutung für die Personalführung widmet die Betriebswirtschaftslehre dem Führungsstil und seiner Ausgestaltung einen großen Anteil. Ob ein Praxisinhaber kooperativ, partizipativ, autoritär oder gar nicht (laissez-faire) führt, für jedes Prinzip kann er auf Erfahrungen zu den Möglichkeiten und Grenzen zurückgreifen und den für sich und seinen Praxisbetrieb geeigneten Weg finden.

### Erfolgreiches Marketing mit dem Filterprinzip

Ein weiterer Schwerpunkt der Betriebswirtschaftslehre ist das Marketing, die Bezeichnung für eine Praxisführungskonzeption, die darauf basiert, Praxisangebot und -leistung gemäß den eigenen Zielsetzungen auf die Patienten (Kunden) und ihre Bedürfnisse auszurichten. Die Praxisarbeit vollzieht sich hierbei nach dem Filterprinzip (vgl. Abb. 5).

Das Prinzip besagt, dass das in Frage kommende Patientenpotenzial zum einen nach der Anzahl der Patienten gesteuert werden muss. Denn unter Beachtung der personellen Arbeitskapazität und der zur Verfügung stehenden Arbeitszeit kann nur eine ganz bestimmte Anzahl von Patienten behandelt werden. Zum Zweiten muss eine Patientenauswahl nach wirtschaftlichen Kriterien getroffen werden, bei der die beschränkte Patientenzahl am besten die finanziellen Praxisziele erfüllt. Dieses Vorgehen setzt vier Dinge voraus:

Eine wertvolle Empfehlung für Parodontitis-Patienten

# PerioChip

Chlorhexidinbis (D-gluconat)

Das EINZIGE nichtantibiotische, lokal applizierbare Arzneimittel, das sich bei Parodontitis als Begleittherapie zu SRP empfiehlt.



PerioChip 

Weil jeder Zahn zählt.

Denn Schmerzen müssen nicht sein.



Super Seal  
Dental Sealant  
DEXCEL PHARMA

Kostenlose Hotline:  
Tel. 0 800 / 2 84 37 42  
Fax 0 800 / 7 32 71 20  
www.dexcel-pharma.de



- der Praxisinhaber verfügt über klare wirtschaftliche Praxisziele und Messgrößen, um ihr Erreichen überprüfen zu können
- er hat ein eindeutiges Angebotskonzept
- es existiert ein klares Zielgruppenkonzept und
- den Mitarbeitern ist das Zielgruppenkonzept bekannt und sie sind in der Lage, eine entsprechende Zielgruppenfilterung, z. B. bereits am Telefon, durchzuführen.

Für die so in die Praxis gelangenden Patienten werden dann eine maßgeschneiderte Praxisorganisation und ein angepasstes Servicekonzept entwickelt, die für maximale Patientenzufriedenheit und -bindung sorgen. Die Betriebswirtschaftslehre berücksichtigt im Rahmen des Marketings aber auch Verhaltens- und Gestaltungsaspekte. Hierzu gehören Methoden und Instrumente zur Kundenbindung und -gewinnung, Kommunikationsmodelle für die Patientenaufklärung, die Aspekte der Corporate Identity und der Praxiswerbung. Das Spektrum an Hilfsmitteln reicht dabei bis zu ganz einfachen, aber hochwirksamen Tools. Ein Beispiel ist die AIDA-Formel, nach der die Gestaltung von Praxisbroschüren erfolgen sollte:

*A = Attention: Die Broschüre sollte so gestaltet sein, dass sie Aufmerksamkeit weckt, z. B. mit Hilfe von Farben und Bildern*

*I = Interest Der Broschürentext muss – betrachtet man die Praxisbroschüre als aktives Praxismarketinginstrument – durch seine Inhalte Interesse wecken und nicht nur „Organisatorisches“ beinhalten*

*D = Desire Ziel des Broschürentextes ist, Neugierde zu wecken, z. B. durch eine nutzenorientierte Darstellung des Bleachings in Form einer Vorher-Nachher-Darstellung*

*A = Action Und nicht zuletzt geht es um eine Aktivierung des Lesers, indem er z. B. eine Mitarbeiterin oder den Zahnarzt nach dargestellten Angeboten fragt.*

### Geplant erfolgreich mit Controlling

Eine Domäne der Betriebswirtschaftslehre ist sicherlich das Finanzmanagement. Ob es um die Steuerung von Kosten, die Wirtschaftlichkeitsberechnung von Investitionen oder die Entscheidung geht, eine Eigen- oder Fremdfertigung – z. B. im Labor durchzuführen – sie liefert die passenden Instrumente. Dabei ist es unerheblich, ob es um grundsätzliche oder laufende Entscheidungen geht. Das in diesem

Zusammenhang wohl wichtigste betriebswirtschaftliche Hilfsinstrument für den Zahnarzt sind die Kennzahlen. Sie liefern komprimiert und punktgenaue Informationen für alle Funktionsbereiche. Das Kennziffersystem beginnt in der Beschaffung (Bestellhäufigkeit, optimale Bestellmenge), geht über Dienstleistungserbringung (Beschäftigungsgrad, Kapazitätsauslastung), Marketing (Stammkundenquote, Patienten-Deckungsbeitrag), Finanzierung (Liquidität, Cashflow) und Investition (Kosten- und Vergleichsrechnung) bis hin zum Personalmanagement (Personalbedarf, Personalaufwandsstruktur).

Eine effiziente und effektive Art, das Dienstleistungsunternehmen Zahnarztpraxis zu steuern, ist das Controlling. Es entsteht aus der Zusammenführung und Verdichtung

- der quantitativen Praxisziele,
- der Praxiszahlen (Buchhaltung, Kostenrechnung, KV-Abrechnung),
- der Ergebnisse der Soll-Ist-Vergleiche sowie
- der Abweichungsanalysen, die das „Warum?“ möglicher Soll-Ist-Vergleiche beschreiben.

### Effiziente Materialbeschaffung

Aber auch bei der Beschaffung von Hilfs- und Büromaterialien kann die Betriebswirtschaftslehre helfen. Diese lassen sich z. B. nach der ABC-Analyse klassifizieren. Die in einer Praxis benötigten Materialien werden dabei z. B. nach der Regelmäßigkeit des Verbrauchs oder nach der Möglichkeit, den Verbrauch genau vorherzusagen, in drei Gruppen eingeteilt. Für jede der Gruppen wird dann ein Beschaffungsverfahren (Vorratshaltung, Einzelbeschaffung etc.) festgelegt. Das System kann dann durch die Einbeziehung von Faktoren wie Beschaffungspreis oder der Lieferfähigkeit ausgebaut werden.

Ebenso ist es möglich, Lieferanten nach ihrer Zuverlässigkeit und/oder Preisen bzw. Rabattierungen nach der ABC-Regel zu klassifizieren und so Auswahlentscheidungen zu objektivieren.

Die Beispielauswahl macht deutlich, wie groß das Unterstützungspotenzial der Speziellen Betriebswirtschaftslehre für Zahnärzte ist und welchen Nutzen der gezielte Einsatz betriebswirtschaftlicher Instrumente für den Praxisalltag und den Praxiserfolg bietet. II

## info:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 8.





# Praxismanagement effizient und patientenorientiert

*Die Zahnarztpraxis steht im Wandel zum modernen Dienstleistungsunternehmen. Vorbei sind die Zeiten, in denen die fachliche Kompetenz des Zahnarztes allein ein Garant für wirtschaftliche Gewinne war. Nicht nur, dass immer mehr zahnärztliche Leistungen von der Vergütung durch die Kassen ausgenommen sind. Auch die Patienten sind kritischer geworden.*

| **Thomas Fischer, Uwe Zoske**

Die Patienten haben heute die Wahl zwischen verschiedenen Therapiealternativen oder verschiedenen Zahnarztpraxen. Unternehmerisches Denken und Handeln tut deshalb not. Am Anfang von Veränderungen stehen Visionen und ein überzeugendes Praxiskonzept. Entscheidend ist, inwieweit beides durch ein erfolgsorientiertes Praxismanagement aus der Theorie in den Praxisalltag übertragen wird. Ein erfolgreiches Praxismanagement ist patientenorientiert und wirtschaftlich effizient. An den Wünschen und Bedürfnissen der Patienten vorbei zu wirtschaften, um größtmöglichen finanziellen Erfolg zu erzielen, wirkt sich meist fatal auf die Patientengewinnung und -bindung aus, die Missachtung wirtschaftlicher Praxisgegebenheiten ist aber ebenso wenig anzustreben. Nur die Patientenorientierung garantiert dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg. Voraussetzung für wirtschaftliche Effizienz und Patientenorientierung ist ein Praxismanagement, das alle für den dauerhaften Praxiserfolg relevanten Faktoren berücksichtigt:

- *Terminmanagement*
- *Patientenkommunikation*
- *Mitarbeiterführung*
- *Abrechnung und Dokumentation*
- *Integration der Praxisgebühr*
- *Materialbestellung und Lagerhaltung*
- *Qualitätsmanagement*

## **Terminmanagement**

Ein gut funktionierendes Terminmanagement spielt eine tragende Rolle in der erfolgreichen Zahnarztpraxis: es verkürzt die Wartezeiten, steigert die Patientenzufriedenheit und die des Personals, entlastet den Behandler und stellt ei-

nen reibungslosen Praxisablauf sicher. Eine Voraussetzung ist die Einrichtung spezieller Terminblöcke für die Prophylaxe und für Neu- und Schmerzpatienten. Zur längerfristigen Planung und zur Aufrechterhaltung eines kontinuierlichen Patientenzulaufes ist es sinnvoll, die Patienten (mit deren Einverständnis) in ein Recallsystem einzubinden und ihnen Termine für routinemäßige Vorsorgeuntersuchungen oder die Prophylaxe aktiv anzubieten.

## **Patientenkommunikation**

Die Patientenkommunikation erfüllt zwei Aufgaben. Zum einen dient sie dazu, den Bedürfnissen des Patienten nach Information, Zuwendung und Anteilnahme gerecht zu werden. Der Patient möchte sich in der Praxis wohl fühlen. Hier ist Einfühlungsvermögen und kommunikatives Geschick verlangt. Ein „Patientenknigge“ setzt einen allgemein verbindlichen Standard für das gesamte Praxispersonal. Zudem bietet sich die Verwendung eines Patienteninformationssystems an, zu dem Praxisbrochüren, Infoblätter/-tafeln, der Internetauftritt u. v. m. zählen. Hier gilt jedoch: weniger ist mehr! Der Patient will nicht mit Informationen überladen, sondern wohldosiert versorgt werden. Zum anderen fungiert die Patientenkommunikation als Instrument der Patientenführung. Den Patienten in den Mittelpunkt der Praxis zu stellen, heißt, ihn souverän und selbstbewusst in den Praxisablauf zu integrieren.

## **Mitarbeiterführung**

Bewährt hat sich ein kooperativer Führungsstil, der die Mitarbeiter zugleich fordert und fördert. Im Rahmen der Mitarbeiterführung kommt es besonders auf die Motivation an. Die Identifikation der Mitarbeiterinnen mit den



*Dipl.-Kaufmann  
Thomas Fischer  
Leiter Kundenbetreuung  
New Image Dental GmbH*



*Dipl.-Betriebswirt Uwe Zoske  
Leiter Marketing-Beratung  
New Image Dental GmbH*



Praxiszielen ist dabei das übergeordnete Prinzip. Mindestens ebenso relevant sind der Umgang innerhalb des Praxisteams, die Klärung von Aufgaben und Kompetenzen, die Dienst- und Urlaubsplanung, die Mitarbeitergespräche und Teammeetings. Das Themenfeld Mitarbeiterführung stellt an das Praxismanagement hohe Anforderungen in Bezug auf soziale Kompetenz, Führungsstärke und Fairness. Die Erfüllung dieser Anforderungen zahlt sich jedoch in aller Regel aus, da motivierte Mitarbeiterinnen das Fundament einer erfolgreichen Praxis bilden.

### Dokumentation und Abrechnung

Gesetzlich ist jede Zahnarztpraxis zur Dokumentation ihrer Leistungen am Patienten verpflichtet. Dabei ist es wichtig, die Patientenkartei sorgfältig zu führen und zu pflegen. Ob dies per Kartei oder EDV erfolgt, liegt im Ermessen des Zahnarztes. Das Ausfüllen der Papierkartei scheint oft noch einfacher, da nicht jede Praxis über ein EDV-Netzwerk verfügt, das alle Praxisräume umfasst. Die Dokumentation ist nicht nur aus haftungsrechtlichen Gründen so wichtig – um zu beweisen, dass die zahnärztliche Behandlung ordnungsgemäß durchgeführt wurde –, sondern auch zur Vermeidung von Honorareinbußen: Denn nur was dokumentiert wurde, kann auch abgerechnet werden.

### Integration der Praxisgebühr

Die Integration der Praxisgebühr kann der Abrechnung zugeordnet werden, nimmt aber auf Grund ihrer gesellschaftlichen Relevanz eine besondere Position ein. Bereits im vergangenen Jahr ist eine Flut brauchbarer und weniger brauchbarer Berichte, Kommentare, Empfehlungen und weiteren Publikationen zu diesem Thema erschienen, und mittlerweile haben sowohl die Patienten als auch die Zahnarztpraxen

ihre Erfahrungen mit der Erhebung der Praxisgebühr gemacht. Zur Erhebung der Zahlung – sei es nun die Barzahlung, die Zahlung per E-Cash, ein Lastschrifteinzug oder eine andere Form der Liquidation – ist der Zahnarzt gut beraten, wenn er sich an die Empfehlungen der KZVen hält. Allerdings tut sachliche, am Patienten orientierte Aufklärung not – sei es im persönlichen Gespräch, in verständlich formulierten Rundschreiben an die Stammpatienten oder in Praxisaushängen. Einem Wegbleiben von Patienten, die auf diese Weise zehn Euro sparen wollen, ist unbedingt vorzubeugen. Es kommt gerade jetzt darauf an, dem Patienten glaubhaft zu versichern, dass die Zahnarztpraxis seine Wünsche und Bedürfnisse ernst nimmt und die Gesundheit seiner Zähne ihm diese zusätzliche Belastung wert sein sollte.

### Materialbestellung und Lagerhaltung

In der Zahnarztpraxis kommt es wie in jedem anderen Unternehmen auch darauf an, dass das richtige Material zur richtigen Zeit am richtigen Ort ist. Diese Aufgabe zu erfüllen, stellt an das Praxismanagement hohe Anforderungen hinsichtlich der Materialbestellung und der Lagerhaltung. Bei der Materialbestellung lohnt sich eine sorgfältige Lieferantenauswahl: nicht nur der Preis, sondern auch Exaktheit und Termintreue sollten hier die ausschlaggebenden Kriterien sein. Bei der Lagerhaltung kommt es auf sorgfältige und materialschonende Aufbewahrung sowie auf eine deutlich lesbare Kennzeichnung an. Es empfiehlt sich die Anordnung der Vorräte nach einem der Belegschaft allgemein bekannten System, sodass sich jede Mitarbeiterin zurechtfindet. Eine Einhaltung des „First in – first out“-Verfahrens (ältestes Material wird zuerst verbraucht) ist dringend zu empfehlen.

### Qualitätsmanagement

Für den langfristigen Erfolg ist ein konsequent durchgeführtes Qualitätsmanagement unabdingbar. Es bedeutet zusätzliche Wettbewerbsvorteile für die Praxis, kommt Wünschen von Patienten nach hoher Behandlungsqualität entgegen und sichert einen reibungslosen Praxisablauf. Aufgaben des Praxismanagements sind hierbei die Erarbeitung von Checklisten und Arbeitsanweisungen, die Erstellung eines Qualitätshandbuchs und die Kommunikation des Systems an die Mitarbeiter. Kontinuierliche Kontrolle der vereinbarten Standards und regelmäßige Mitarbeitergespräche sorgen für gesicherte Praxisqualität.

Ein funktionierendes Praxismanagement ist die Voraussetzung für die Umsetzung des Praxis-konzepts und für eine erfolgreiche Zukunft. II

## tipp:

Eine Checkliste zum Thema „Service-Orientierung“ kann über unseren Leserservice auf Seite 8 sowie bei den Autoren dieses Beitrags angefordert werden:

New Image Dental GmbH  
 Agentur für Praxismarketing  
 Jahnstr. 18  
 55270 Zornheim  
 Tel.: 0 61 36/95 55 00  
 Fax: 0 61 36/9 55 50 33  
 E-Mail: zentrale@new-image-dental.de  
 www.new-image-dental.de







# Frühjahrsaktion



## Die Frühjahrs-Marketing-Aktion 2004 ...

## ... von ZWP und New Image Dental:

### Der Praxis-„Check-up“: Bauen Sie den Erfolg Ihrer Praxis weiter aus!

Praxiserfolg ist in der heutigen Zeit nicht mehr automatisch die Folge einer hohen fachlichen Kompetenz. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist es, die Stärken und die Potenziale der eigenen Praxis zu erkennen und gezielt zu nutzen. Doch dafür fehlt dem Zahnarzt oftmals die objektive Beurteilung von außen. Auf Grund des großen Erfolgs im letzten Jahr bietet die ZWP gemeinsam mit New Image Dental,

Deutschlands führende Unternehmensberatung für Zahnärzte, den Lesern der ZWP auch in diesem Jahr eine besondere Aktion an: Vom 25. April bis zum 25. Juni 2004 können alle Zahnärzte, die jetzt ihren Praxiserfolg weiter ausbauen möchten, das Potenzial ihrer Praxis von den Marketing-Spezialisten von New Image Dental für 249 Euro (zzgl. MwSt.) checken lassen:



### Und so funktioniert's!

Nachdem Sie den ausgefüllten Coupon an uns zurückgeschickt haben, erhalten Sie Ihren persönlichen Fragebogen, in den Sie die wichtigsten Daten zu Ihrer Praxis eintragen. Die Marketing-Spezialisten von New Image Dental entwickeln auf Basis dieser Daten dann einen Praxis-Kurz-Check, durch den das Potenzial Ihrer Praxis unter Berücksichtigung regionaler Statistiken und Daten sowie im Vergleich mit anderen Praxen ermittelt wird. In einem persönlichen Gespräch werden Ihnen dann neben zahlreichen wertvollen Expertentipps die Ergebnisse dieses Checks persönlich in der Agentur präsentiert.

Beginnen Sie also heute damit, den Erfolg Ihrer Praxis aktiv zu gestalten! Einfach den beigelegten Coupon ausgefüllt zurückschicken, und Sie erhalten umgehend die Unterlagen und die Termine für Ihren persönlichen Praxis-Erfolgs-Check!



Die ersten 50 Einsender erhalten zusätzlich ein besonderes Präsent.



### Kurzporträt New Image Dental

Seit 1993 berät New Image Dental bundes-

weit erfolgreich Zahnärzte in allen Fragen des Praxismarketings und -managements.

Das insgesamt knapp 40-köpfige Team besteht aus Dipl.-Betriebswirten, Dipl.-Psy-

chologen, Grafik-Designern, Innenarchitekten, PR-Beratern, Personalberatern, Kommunikations- und Coaching-Trainern sowie Zahnärzten, erfahrenen ZMVs und ZMFs, Steuerberatern und Rechtsexperten. Spezialisiert ist das in Zornheim bei Mainz ansässige Unternehmen u. a. auf Praxisanalysen und -Strategien, Wirtschaftsanalysen, Konzeptionserstellung, Seminare für Zahnärzte und Helferinnen, Praxis-Coaching, PR-Beratung und Patienten-Informationssysteme. Neben der Zornheimer Zentrale gibt es eine Filiale in Hamburg. Weitere Standorte in Berlin und München sind für 2004 und 2005 geplant.

## Anmeldecoupon für die Marketing-Frühjahrs-Aktion 2004 von New Image Dental und ZWP



Praxis \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

Ja, ich möchte an der Marketing-Aktion 2004 „Der Praxis-Erfolgs-Check“ zum Sonderpreis von 249 Euro zzgl. MwSt. teilnehmen. Bitte setzen Sie sich mit mir in Verbindung.



Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_

senden an ... →

**New Image Dental**  
**Agentur für Praxismarketing**  
**Jahnstraße 18**  
**55270 Zornheim**

**Tel.: 0 61 36/95 55 00**  
**Fax: 0 61 36/9 55 50 33**

**E-Mail: zentrale@new-image-dental.de**  
**Internet: www.new-image-dental.de**



# „Gutes Marketing wichtiger denn je“

*Im April startet die große Marketing-Frühjahrs-Aktion 2004 der Oemus Media AG und von Deutschlands führender Unternehmensberatung für Zahnärzte, New Image Dental. Im Vorfeld sprach die ZWP-Redaktion mit dem Gründer und Geschäftsführer des Unternehmens, Stefan Seidel, über Herausforderungen, denen sich Zahnärzte in der heutigen Zeit stellen müssen.*

## | Redaktion

**Herr Seidel, New Image Dental führt bereits zum zweiten Mal diese Aktion durch, die den Zahnärzten hilft, ein professionelles Praxis-Konzept zu entwickeln. Warum ist Marketing so wichtig geworden?**

Marketing war schon immer ein wichtiges Thema – und erfolgreiche Praxen haben auch immer schon einzelne Elemente des Marketings umgesetzt – sei es durch einen besonderen Service oder eine gute Patientenberatung. Dennoch ist zu beobachten, dass Marketing vor allem durch die Gesundheitsreformen und ihre Auswirkungen zu einem noch zentraleren Thema für viele Zahnärzte geworden ist.

**Warum sind Mitarbeiterführung und Service-Orientierung heute für den Zahnarzt unentbehrlich?**

Durch die Entwicklung hin zu immer mehr Selbstzahlerleistungen des Patienten ist der Zahnarzt denselben Gesetzen unterworfen wie jedes andere Wirtschaftsunternehmen auch. Er muss seiner Zielgruppe besondere Leistungen bieten und dies auch kommunizieren. Die Zeiten sind härter geworden. Immer mehr Praxen geraten in wirtschaftliche Schwierigkeiten, und diejenigen, denen es heute noch gut geht, müssen aufpassen, dass dies auch morgen noch so ist. Es gibt keine Erfolgsgarantie, ohne dass man dafür etwas tun muss.

**Was verstehen Sie unter Erfolg?**

Erfolg definiert sich über verschiedene Faktoren: Da ist zum einen die wirtschaftliche Komponente – nur durch ein positives betriebswirtschaftliches Ergebnis können der dauerhafte Bestand der Praxis, der Erhalt der Ar-

beitsplätze sowie eine moderne und innovative Patientenbehandlung gewährleistet werden. Die zweite Erfolgskomponente ist die berufliche Zufriedenheit des Zahnarztes und seines Teams, die hauptsächlich dadurch entsteht, dass ein Praxisinhaber die von ihm bevorzugten zahnmedizinischen Leistungen durchführen kann. Eng damit verknüpft ist das dritte Standbein des Erfolgs – nämlich die Zufriedenheit und die Begeisterung der Patienten. Ein umfassender Praxiserfolg kann nur dann entstehen, wenn diese drei Faktoren erfüllt sind. Ganz wichtig ist das konzeptuelle, systematische Vorgehen. Deshalb stehen am Anfang die persönlichen und beruflichen Ziele des Zahnarztes.

**Inwieweit kann die Marketing-Frühjahrs-Aktion dem Zahnarzt bei der Realisierung eines Marketing-Konzepts behilflich sein?**

Die Marketing-Aktion sollte als ein wichtiger erster Schritt verstanden werden, durch den der Zahnarzt systematisch die Potenziale seiner Praxis herausfinden kann. Darüber hinaus erhält er u. U. wichtige Tipps, die er eigenständig in der Praxis umsetzen kann. Dieser Kurz-Check gibt dem Zahnarzt einen wichtigen Aufschluss darüber, wo er mit seiner Praxis steht – auch im Vergleich zu anderen. Unsere Spezialisten, die jeden Tag in den Praxen sind, können sich anhand der Daten, die uns der Teilnehmer gibt, ein sehr exaktes Bild von der Praxis machen, um die es geht. Vielen Zahnärzten hilft dies, die Stärken ihrer Praxis zu erkennen und auszubauen.

**Vielen Dank für das Gespräch. ||**



*Stefan Seidel,  
Gründer und Geschäftsführer  
von New Image Dental*







Praxis-Check

# Ohne Risiko zum Erfolg

*Wie kann man mittels eines Praxis-Checks die Ressourcen der eigenen Zahnarztpraxis finden und ausschöpfen? Die ADVISION Consulting AG und ihre Kooperationspartner bieten diesen Service dem Zahnarzt ohne Risiko an – mit Geld-zurück-Garantie, sollte sich der Praxis-Check nicht rentieren. Wir haben für Sie nachgefragt bei Werner Hartwig, dem Geschäftsführer der ADVISA Steuerberatungsgesellschaft mbH.*

## | Redaktion

Die ADVISION Consulting AG bietet in Kooperation mit der ADVISA Steuerberatungsgesellschaft einen Praxis-Check für Zahnärzte an. Was ist besonders an Ihrem Service? Seit über 20 Jahren beraten wir Zahnarztpraxen auf den Gebieten Steueroptimierung, betriebswirtschaftliche Unternehmensberatung. Unsere Leistung: Coaching von Praxen über einen längeren Zeitraum mit dem Ziel, deren Ertragskraft zu stärken. Auf Grund unserer langen und vielfältigen Erfahrung haben wir ein großes Potenzial an Verbesserungsmöglichkeiten zusammengetragen. Es gibt keinen Bereich in der Zahnarztpraxis, für den wir nicht Optimierungsmöglichkeiten kennen. Angefangen bei der Verbesserung der Praxisorganisation und Personaleinsatzplanung, über die Entwicklung erfolgreicher Praxiskonzepte bis hin zur Abrechnungsoptimierung und Kalkulation der Selbstzahlerpreise haben wir alle Bereiche durchleuchtet. Unsere Erfahrung dient als Benchmark innerhalb unseres Praxis-Checks. Wir erstellen eine Bestandsaufnahme aller wesentlichen Faktoren einer Zahnarztpraxis. Diese Bestandsaufnahme vergleichen wir mit unseren Benchmarks. Auf Grund dieses Abgleichs erarbeiten wir mit dem Zahnarzt einen Maßnahmenkatalog, der sich im Wege der kleinen Schritte zur Verbesserung der Praxis umsetzen lässt. Durch laufende Beratung und durch Erstellung eines Soll-Ist-Vergleiches begleiten wir den Zahnarzt auf diesem Weg. Damit vermeiden wir das größte Hindernis bei der Praxisoptimierung, nämlich das „Scheitern an der Umsetzung“. Man könnte fast sagen, wir zwingen den Zahnarzt zum Erfolg.

**Was hat es mit der Garantie für den Praxis-Check auf sich? Welche Vorteile bietet sie?**

Am Anfang, wenn der Zahnarzt uns und unsere Arbeitsweise und das dahinterstehende Wissen noch nicht kennt, hat er als kritischer Mensch mit unseren Aussagen – wollen Sie mehr als 50.000 Euro mehr Gewinn bei gleicher Arbeitszeit? – ein Problem. Wir verstehen das! Der Zahnarzt soll ohne finanzielles Risiko in den Prozess seiner Praxisverbesserung einsteigen und sich aus dieser gefahrlosen Basis von der Effizienz unserer Arbeit überzeugen. Wenn er als Auftraggeber der Meinung sein sollte, dass ihm der Praxis-Check „nichts“ gebracht hat, erhält er ohne Wenn und Aber sein Geld zurück.

**Wie und für welchen Zeitraum könnte der Zahnarzt die Garantie in Anspruch nehmen?**

Er hat ein Wahlrecht: Entweder bekommt er sein Geld zurück oder er erhält eine Gutschrift für neue, weitere Beratungsleistung. Sechs Monate nach dem Praxis-Check und der dazugehörigen Beratung kann jeder beurteilen, ob dieses Erfolgssteigerungsprogramm etwas gebracht hat. Die Garantiezeit für die Geld-zurück-Garantie beträgt also sechs Monate.

**Wurde der Check schon in Praxen durchgeführt? Wie viele Praxen sind das und zu welchen Ergebnissen ist man gekommen?**

Mehr als 200-mal wurde der Praxis-Check schon durchgeführt. Die Ergebnisse können sich sehen lassen! Nach einer Zeitspanne von ca. einem Jahr ist meistens ein Mehrgewinn von mindestens 50.000 Euro erreicht worden. Die Garantie wurde bisher noch nicht in Anspruch genommen. Kein Zahnarzt sollte sich dies entgehen lassen, da er keinerlei Risiko eingeht. ||



Werner Hartwig,  
ADVISA Steuerberatungsgesellschaft mbH,  
Steinstr. 41, 45128 Essen,  
Tel.: 02 21/2 40 43 70  
in Kooperation  
mit der ADVISION  
Consulting AG.





# Internetmarketing – muss das sein?

*Für rund 60 Prozent aller erwachsenen Deutschen ist das Internet bereits so selbstverständlich geworden wie das Telefon. Immer mehr Menschen nutzen dieses Medium auch, um sich Informationen rund um die Medizin zu beschaffen – zum Beispiel über bestimmte Behandlungsmethoden oder um den richtigen Arzt zu finden. Auch für Zahnärzte lohnt sich die Frage, ob man sich mit einem eigenen Internetauftritt präsentieren soll.*

| Carolin Hölper



Carolin Hölper

## info:

Carolin Hölper  
Selbstständige Marketing-  
und Medienberatung  
Lindwurmstr. 21  
80337 München  
Ansprechpartnerin für Dentaweb  
Tel.: 0 89/26 01 18-61  
E-Mail: [beratung@dentaweb](mailto:beratung@dentaweb)  
[www.dentaweb.de](http://www.dentaweb.de)



Dentaweb ist ein  
Gemeinschaftsprojekt der  
HOELPER & HOELPER GmbH,  
der [rmh]<sup>2</sup> new media GmbH und  
der [rincón]<sup>2</sup> medien GmbH

Die Ansprüche der Patienten an ihren Zahnarzt gehen heute über eine fachliche Behandlung und eine angenehme Atmosphäre in der Praxis hinaus. Der Bedarf an weiterführenden Informationen und Serviceleistungen steigt vor allem nach der persönlichen Beratung. Daher sollten sich auch Zahnärzte verstärkt mit dem Thema Kommunikation auseinandersetzen und mit einem Mix aus verschiedenen Informationsmedien beim Patienten präsent bleiben.

Klassische Medien wie Visitenkarten, Terminzettel oder Praxisbroschüren lassen sich heute in ihrer Gesamtwirkung durch einen Internetauftritt optimal ergänzen. Auch wenn sonst noch keine Infomittel vorliegen: Der Internetauftritt bietet sich als ideale Einstiegsmaßnahme zur Realisierung einer Gesamtmarketingstrategie an.

### Informationen binden den Patienten

Ein informierter und aufgeklärter Patient ist dialogfähig und hat Vertrauen zu seinem Arzt. Ein Patient, der einem größeren Eingriff unsicher gegenübersteht, kann sich online in Ruhe mit dem Ablauf und möglicher Nachsorge vertraut machen. Auch freiwillige Zusatzleistungen finden hier ein ideales Forum. Wichtig ist allerdings die richtige Präsentation.

Eine wirkungsvolle Webseite kennzeichnen drei Merkmale: Verständlich aufbereitete Informationen, eine aussagekräftige Gestaltung und aktuelle Inhalte. Die Gestaltung einer Homepage repräsentiert die gesamte Pra-

xis und muss auf den ersten Blick überzeugen. Das Layout unterstützt die Wahrnehmung der Inhalte und hilft dem Betrachter bei der Orientierung auf der Seite. Und: Wird die Seitengestaltung nach fest definierten Regeln aufgebaut, kann sie als Grundlage für sämtliche Praxisunterlagen und Broschüren dienen. Professionelle Gestaltung und dauerhafte Pflege von Internetseiten, um deren Aktualität zu gewährleisten, muss nicht mehr teuer sein. Die Zeiten, in denen dafür Dienste spezieller Internet-Agenturen benötigt wurden, sind seit der Einführung so genannter Content Management Systeme (CMS) vorbei. Mit einem CMS ist es möglich, auch ohne Internetkenntnisse Inhalte (Texte und Bilder) sowie die Struktur der Seite zu bearbeiten. Das ist so einfach wie bei einem Textverarbeitungsprogramm und lässt sich nach kurzer Schulung von jedem durchführen, beispielsweise von der Assistentin.

### Kooperationen nutzen

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, hat sich eine neue Kooperation bewährt. Fachleute aus den Bereichen Dental, Medizin, Marketing, Kommunikation, Design und Programmierung haben in enger Zusammenarbeit „Dentaweb – das Internet Komplett-Paket für Zahnärzte“ entwickelt. Dieses Paket erleichtert vor allem Zahnärzten durch die Gestaltung und die Bereitstellung der Inhalte den Einstieg ins Internet. Mehr Informationen dazu gibt's im Internet unter [www.dentaweb.de](http://www.dentaweb.de). ||





# Die erfolgreiche Praxisübergabe

*Eine Zahnarztpraxis wirtschaftlich erfolgreich zu betreiben, erscheint vielen Behandlern zunehmend schwieriger. An eine Praxisabgabe denken in diesem Zusammenhang nur wenige Ärzte. Jedoch kann die Übergabe der Praxis an einen Nachfolger ganz maßgeblich zur Realisierung eines erheblichen, in langjähriger Tätigkeit geschaffenen Vermögenswertes führen. Dies setzt allerdings sorgfältige Vorbereitung der Übergabe voraus.*

| RA Dr. Uwe Schlegel

In der Regel interessiert den Abgeber vornehmlich, wie hoch der Preis ist, der für die Praxis bzw. einen Praxisanteil erzielt werden kann. Schon bei der Frage der Bonität des Käufers schleichen sich aber bisweilen erste Unterlassungssünden ein, denn allzu häufig erfolgt keine sorgfältige Überprüfung und Absicherung vertraglicher Ansprüche, etwa durch Bankauskünfte, Bürgschaften und Finanzierungszusagen u.ä. Kritisch wird es insbesondere im Zusammenhang mit der Vertragsgestaltung. Hier ist weniger der auf die Bedürfnisse des einzelnen Abgebers hin orientierte Praxisabgabevertrag gemeint, wie vielmehr die vorbeugende Vertragsgestaltung im Vorfeld der eigentlichen Nachfolge.

Im Zusammenhang mit einer Praxisübertragung bzw. Übertragung eines Anteils an einer Zahnarztpraxis hat man es mit unterschiedlichen juristischen Fachrichtungen zu tun. So spielen steuerrechtliche und gesellschaftsrechtliche Überlegungen eine bedeutsame Rolle. Es dürfen aber auch sozialrechtliche, berufsrechtliche und darüber hinaus arbeitsrechtliche Problemfelder nicht aus dem Blickfeld geraten. Nachfolgend soll auf einige wenige Themenfelder eingegangen werden, die schon lange vor der eigentlichen Praxisabgabe eine Rolle spielen und häufig im sog. „Alltagsstress“ außer Betracht bleiben.

## Der Gewerberaummietvertrag

Wohl dem, der seine Praxis in eigener Immobilie betreibt. Ungeachtet etwaig auftretender steuerrechtlicher Nachteile bieten sich für diesen Personenkreis im Zusammenhang mit der Praxisabgabe entscheidende Vorteile. Da in einem solchen Fall der Veräußerer der Praxis und der Vermieter personenidentisch sind, wird es schwerlich größere Schwierigkeiten mit dem Praxisabgeber in seiner Eigenschaft als Vermieter geben, wenn man denn zwischen Abgeber und Erwerber nur im Übrigen Einigkeit erzielt. Ganz anders ist dies dann, wenn der Praxisabgeber selbst Mieter ist und im Zuge der Vereinbarung des Mietvertrages nicht ausreichend für den Fall einer Praxisabgabe vorgesorgt hat. So empfiehlt es sich in jedem Falle, im Rahmen der Begründung eines Mietverhältnisses über Praxisräumlichkeiten oder im Zusammenhang mit der Verlängerung eines Mietvertrages mit dem Vermieter zugleich eine Einigung darüber zu erzielen, dass auf Bestimmung des derzeitigen Mieters ein Dritter (Erwerber der Arztpraxis) auf Verlangen des Mieters in das Mietverhältnis zu den für das bisherige Mietverhältnis maßgeblichen Bedingungen eintreten kann. Ist dies nicht der Fall, kann nämlich der Vermieter nicht gezwungen werden, einen anderen Arzt als Mieter zu akzeptieren, was gegebenenfalls zu deutlichen Preisabschlägen bei der Veräußerung der



RA Dr. Uwe Schlegel

Praxis führen kann. Auch jüngere Behandler sollten nicht vollständig aus dem Bewusstsein verdrängen, dass eine Praxisabgabe nicht nur unter Lebenden, sondern auch von Todes wegen notwendig werden kann; hier bleibt dann keine Zeit für Verhandlungen mit dem Vermieter; langwierige Entscheidungsprozesse führen auch hier wieder zu einer Reduzierung des Praxiswertes, im schlimmsten Fall auf Null.

### Der Arbeitsvertrag

Im Zusammenhang mit der Begründung von Arbeitsverhältnissen ist mit Blick auf eine etwaige Praxisabgabe auf eine sorgfältige Dokumentation aller Abreden zwischen den Arbeitsvertragsparteien zu achten. Dazu gehören in erster Linie sorgfältig abgefasste Arbeitsverträge, die alle für das konkrete Arbeitsverhältnis maßgeblichen Fragen schriftlich regeln (Einzelheiten dazu enthält in erster Linie das sog. Nachweisgesetz, dort § 2). Ordentlich geführte Personalakten, die ein umfassendes Bild

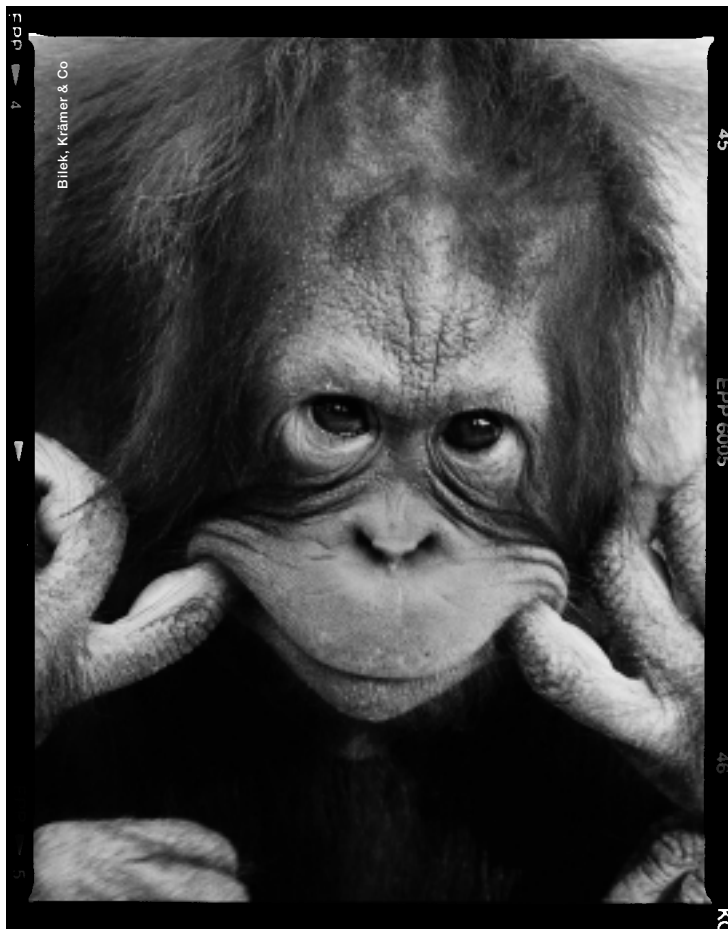
über die bestehenden Arbeitsverhältnisse in der Praxis abgeben, schaffen Transparenz und Rechtssicherheit, was sich wiederum – nunmehr positiv – auf den Kaufpreis der Praxis auswirken kann. Zu beachten ist weiterhin, dass die Praxisabgabe im Rahmen eines Kaufs bzw. Verkaufs ein Fall des Betriebsübergangs nach § 613 a BGB ist. Dies bedeutet, dass der Erwerber der Praxis in die zu diesem Zeitpunkt bestehenden Arbeitsverhältnisse, die der bisherige Praxisinhaber in der Vergangenheit begründet hat, eintritt. Nur wenn der Erwerber über Zahl und Inhalt der Arbeitsverhältnisse möglichst genau informiert werden kann, sind die damit etwaig verbundenen Risiken für den Erwerber abzuschätzen und sichern sein Investitionsvorhaben. Es ist schon vorgekommen, dass die in Elternzeit befindliche Kraft im Zuge der Praxisabgabe schlicht vergessen wurde, was zu erheblichen „Nachwehen“ zwischen den Kaufvertragsparteien führen kann. **II**

### **kontakt:**

Rechtsanwalt Dr. Uwe Schlegel  
Eisenbeis Rechtsanwaltsoges. mbH  
Rösrather Str. 759, 51107 Köln  
Tel.: 02 21/8 80 40 60  
Fax: 02 21/88 04 06 29  
E-Mail: uwe.schlegel@etl.de

In Zusammenarbeit mit der  
ADVISA Steuerberatungsgesellschaft mbH  
Steinstr. 41, 45128 Essen  
Tel.: 02 01/2 40 43 72  
Fax: 02 01/2 40 43 79

ANZEIGE



## Schluss mit lustig? Ein Fall für Charly.

Nein, wir sagen nichts über Budgetierung, Reduzierung, Nullrunden. Jetzt ist Optimismus angesagt und Effizienz bei der Arbeit. Und dabei hilft Charly, die Praxismanagement-Software, die auf Termine und Kosten achtet und alle Abläufe in der Praxis reibungslos organisiert. Individuell auf Ihre Anforderungen abgestimmt. Mehr über Charly sagt Ihnen Christine Ruisinger, solutio GmbH, Unternehmen für Praxismanagement, Telefon 070 31-46 18 72, info@solutio.de, www.solutio.de.

→ solutio lädt ein:  
**Dental Informa, Bremen**  
**11. und 12. Juni 2004**

Charly. Die Software fürs Leben.



# Erfolgsfaktor Praxismanagement

*Innovation, Optimierung, Organisation und Rentabilität gehören zu den angestrebten Hauptzielen erfolgreicher Unternehmen. Modern und weit-sichtig geführte Zahnarztpraxen setzen zur Zielerreichung verstärkt geeignete und praxisorientierte EDV-Lösungen ein. Angewandte und kontrollierte EDV-Management-Systeme ermöglichen bereits nach einer relativ kurzen Anlaufzeit messbare Wettbewerbsvorteile zu erzielen.*

| Tony Domin



Tony Domin

## der autor:

- Publikationen und Seminare in den Bereichen Marketing, Kommunikation und Motivation
- Veröffentlichung von Büchern und diversen EDV-Systemen

Tel.: 01 70/7 63 56 62

E-Mail:

Webmaster@TonyDomin.de

www.TonyDomin.de

Im Vergleich zur Zahnmedizin, die sich bereits seit den „alten Ägyptern“ entwickeln konnte, stellt der Verlauf der EDV-Entwicklung lediglich ein „kleines Zeitfenster“ dar. Dennoch dürfen wir behaupten, dass gerade die rasante Entwicklung der EDV maßgeblich an dem Fortschritt der Zahnmedizin mehr als nur beteiligt war und ist. Ein wenig anders war es jedoch für einen langen Zeitraum um die automatisierte Praxisorganisation bestellt. Softwarehersteller beschränkten sich für lange Zeit lediglich auf die Realisierung und Herstellung abrechnungstechnisch bedingter Lösungen. Nach der Marktverbreitung dieser Abrechnungslösungen verstärkte sich seitens der Anwender die Forderung nach weiteren Anwendungsmöglichkeiten. Ich erlaube mir an dieser Stelle zu erwähnen, dass ich seit Jahren diverse Publikationen über Softwarelösungen verfasst habe und hierbei vorrangig Marketing- und Qualitätsmanagementaspekte einbezogen habe. Letztgenannte Gesichtspunkte und dessen Umsetzung spiegeln unumstritten eine der zukünftigen Hauptaufgaben in den Zahnarztpraxen wider.

In Anbetracht der wirtschaftlichen und politischen Entwicklung bedarf es in allen medizinischen Bereichen umfassender Maßnahmen, Veränderungen und Optimierungen.

Der Verwaltungsaufwand und die Sicher-

stellung organisatorischer Notwendigkeiten beansprucht in jeder Praxis eine große Ressourcenbündelung, sofern keine oder unzureichende (automatisierte) Instrumentarien vorliegen. Jedem Unternehmer sollten die betriebswirtschaftlichen Nachteile bewusst oder detailliert bekannt sein, um geeignete Maßnahmen planen zu können. Die Bestandsaufnahme relevanter Praxisdaten wird zukünftige Planungen zur Praxisoptimierung begünstigen. In diesem Zusammenhang haben sich nicht nur in der Vergangenheit Checklisten als bewährte Mittel herausgestellt. Mittels dieser Checklisten (siehe Kasten) kann der Praxisbedarf an erforderlichen Maßnahmen schneller und gezielter festgestellt werden.

Nach erfolgter Bestandsaufnahme und einer entsprechenden Analyse ergeben sich die zu ergreifenden Vorgehensweisen und auch die eventuell noch notwendig zu beschaffenden unterstützenden Hilfsmittel (EDV-Programme). Um jede eingeleitete Maßnahme kontrollieren und lenken zu können ist es unverzichtbar, dafür vorgesehene Software einzusetzen. Da in den Praxen eine sehr hohe Komplexität vieler Vorgänge existiert, konnten sich bisherige Standardprogramme (z. B. Outlook, Lotus Notes etc.) nicht behaupten. Dieses liegt nicht an der mangelnden Fähigkeit dieser Softwareanwendungen, sondern vielmehr an der Tatsache, dass diese Programme

nicht über geeignete Schnittstellen verfügen, um an bestehende Praxisprogramme angebunden werden zu können. Ein weiteres und wichtiges Kriterium stellt die Verfügbarkeit und die Technik der Programmlösungen für ein organisiertes Praxismanagement dar. Hierbei sollten „echte“ Windowsprogrammierungen beachtet werden, wie auch die bisherige Einsatzzeit (Markteinführung). Letzterer Umstand gibt darüber Auskunft, ob bereits vorhandene Erfahrungen kompensiert wurden und ob ein gewisser Entwicklungsreife erreicht wurde. Seit geraumer Zeit habe ich mir diesbezüglich viele Lösungsvorschläge seitens der EDV-Anbieter auf unterschiedlicher Art und Weise angesehen und diese auf Funktionalität und Praxisnähe filtern können. Eine mehr als erfolgversprechende Gesamtkonzeption fand ich bei diesen Recherchen aus dem Hause DAMPSOFT.

Bereits das Basisprogramm besitzt eine umfangreiche Ausstattung. Viele adaptierbare Zusatzmodule lassen das Basisprogramm je nach Bedarf, sprich, förmlich mitwachsen. Hierbei ist es auch erwähnenswert, dass alle Daten konvergent miteinander verknüpft sind. Im Bereich des Praxismanagement, konnten keine nennenswerten Behinderungen oder Fehlinterpretationen festgestellt werden. Aufgabenmanagement, Terminplanungen und Internetterminunterstützung und Kommunikation lassen auf eine hohe Funktionalität schließen. Bei angestrebten Optimierungen im Praxismanagement steht den Praxen durch diese umfassende EDV-Lösung ein geeignetes Instrumentarium zur Verfügung. Somit sollten bei den Planungen investiver EDV-Veränderungen die Produkte aus dem Hause DAMPSOFT ihre Berücksichtigung finden. ||

Überzeugen Sie sich von der Qualität und bestellen Sie die Test-Sets zu einer Schutzgebühr von je € 19,95 (zzgl. MwSt.)

Inhalt des Test-Sets: Instrumente + 3 Wurzelstifte

Info-Material
Test-Set: Exatec Carbon
Test-Set: Exatec Glasfiber
Test-Set: Cytec Carbon
Test-Set: Cytec Glasfiber

Bitte Praxisbeispiel anbringen – Verrechnung über:



## \* Exatec + Cytec

**HAHNENKRATT ist Trendsetter in der restaurativen Faserverbundtechnik in Deutschland:**  
 1995 : 1. Wurzelstift aus Carbonfiber  
 1998 : 1. Wurzelstift aus Quarzfiber  
 2001 : 1. Wurzelstift aus HT Glasfiber

### » Homogenität

Durch die dentinähnliche Elastizität verteilen sich Kaukräfte wie bei einem gesunden Zahn. Die Gefahr der Übertragung von Spannungen auf das Dentin – die Gefahr einer Wurzelfraktur – wird dadurch minimiert.

### » Hohe Stabilität

Hohe Ermüdungsresistenz durch höchste Biegefestigkeit:  
 HT Carbonfiber : 1.857 MPa  
 HT Glasfiber : 1.678 MPa  
ermittelt nach DIN ISO 129

Cytec blanco aus HT Glasfiber zum Beispiel erreicht eine hohe Bruchresistenz von 509 N (Median) in vitro nach einer simulierten Tragezeit von 5 Jahren. Wissenschaftliche Arbeiten geben als Kaubelastung 30-80 N für Prämolaren und Eckzähne und 150-250 N für Schneidezähne an.

### » Sichere Adhäsion

durch die adhäsive Verbindung des Composites zur Resin-Matrix des Stiftes, zusätzlich gesichert durch die Retentionsmulden.

## → Beschreibung der Marketing-Dienstleistungen Patient

### Vermissen Sie etwas in unseren Behandlungszimmern?

- Musik
- Freundlichere Atmosphäre
- Mehr Licht
- Aktuellere Zeitschriften
- Kinderspielecke
- Bequeme Stühle

### Welche Wünsche haben Sie in Bezug auf Zahngesundheit und der Schönheit Ihrer Zähne (Ästhetik)?

- Bessere Füllungen
- Biologisch unbedenkliche Materialien
- Komfortablerer Zahnersatz?
- Länger haltbarere Arbeiten
- Einfach schönere Arbeiten

### Für welche Vorsorge- und Zahnpflegeprogramme wären Sie bereit zu bezahlen?

- Ernährungsberatung zum Erhalt der natürlichen Zähne
- Fluoridierung zur Stärkung der eigenen Zähne

- Fissurenversiegelung – eine Art Lackierung – zum Schutz der Zähne
- Speicheltest zur Ermittlung des persönlichen Kariesrisikos

### Was sollten unsere Praxismitarbeiter besser machen?

- Mehr zum Ablauf meines Praxisbesuchs, einschl. Wartezeit, sagen
- Weitere Erklärungen vor und nach meiner Behandlung
- Auf mich zugehen und Zeit haben

### Wodurch sind wir für Sie besser als die anderen?

- Freundliches Praxisteam
- Bequemer Standort und Erreichbarkeit
- Gute Sprechzeiten
- Eingehaltene Termine
- Allgemeine Leistungen
- Angenehme Atmosphäre
- Gute und schmerzfreie Behandlungen

Beispiel – Quelle: Qualitätsmanagement (Buch: Tony Domin)

**E. HAHNENKRATT GmbH**  
 Benzstr. 19 | D-75203 Königsbach-Stein  
 fon 07232/3029-0 | fax 07232/3029-99  
 info@hahnenkratt.de



# der ADVISION Steuertipp

Der Spezialist für Zahnärzte

## Praxisgebühren, steuerlich betrachtet

Neben dem organisatorischen Aufwand, der durch die Vereinnahmung der Praxisgebühren entsteht, muss der Zahnarzt auch steuerliche Gesichtspunkte beachten.

Die Praxisgebühr in Höhe von 10€ pro Quartal wird in der KZV-Abrechnung wie eine a-conto-Zahlung behandelt. Dies jedoch nur dann, wenn der Patient die Zahlung bis zur jeweiligen Abrechnung des Quartals leistet. In diesem Falle kürzt die KZV die von der Krankenkasse zu leistende Vergütung entsprechend. Hat der Patient aus irgendwelchen Gründen nicht gezahlt, obwohl er dazu verpflichtet ist, also keine Befreiung vorliegt, erfolgt grundsätzlich keine Kürzung. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass der Patient zur Zahlung aufgefordert wurde und der Zahnarzt dies in seiner Abrechnung gegenüber der KZV gekennzeichnet hat. Die weitere Eintreibung erfolgt dann bekanntlich durch die Krankenkasse.

Im Regelfall ist die Zahlung der Praxisgebühr als Einnahme aus zahnärztlicher Praxis zu behandeln. Sie ist nichts anderes als eine Vorauszahlung auf eine spätere Honorarabrechnung der KZV; die jedoch von dem Patienten erbracht wird. Ein Vorteil ist zumindest der frühere Erhalt von Liquidität. Das Gesetz sieht vor, dass die Praxisgebühr vor dem Zahnarztbesuch zu entrichten ist, d.h. der Patient zahlt die Praxisgebühr bar und diese wird in einer Barkasse vereinnahmt.

### Das entscheidende Problem:

Zahnärzte führten bis dato selten eine Kasse, da weder Barzahlungen durch Patienten noch Barausgaben in größerem Umfang getätigt wurden. Nunmehr werden jedoch Beträge in erheblicher Höhe vereinnahmt, die im Ergebnis als Honorarzahlingen behandelt werden. In der Regel wird der Praxisgewinn dadurch ermittelt, dass die Einnahmen eines Jahres den Ausgaben gegenübergestellt werden, die so genannte Einnahme-/Überschussrechnung. In diesem Fall trifft den Zahnarzt keine Verpflichtung ein Kassenbuch zu führen. Allerdings müssen die Bareinnahmen täglich aufgezeichnet werden. Erforderlich ist, dass abends ein Kassensturz gemacht wird. Das heißt, der Inhalt der Kasse ist zu zählen und aufzuschreiben. Durch den Abzug des Kassenbestandes vom

Vortag kann so die tägliche Bareinnahme ermittelt werden. Dies war bisher nicht erforderlich, da Bareinnahmen, die steuerlich wirksam werden, nicht vorhanden waren.

Den Zahnarzt trifft die Beweislast, seine Einnahmen gegenüber dem Finanzamt glaubhaft zu machen. Weichen die vom Zahnarzt als Bareinnahme verbuchten Praxisgebühren von dem Abzug der KZVen ab, werden die Betriebsprüfer die von der KZV einbehaltenen Praxisgebühren als „Soll-Bareinnahme“ des Zahnarztes betrachten. Die Betriebsprüfer nutzen eine nicht tägliche Aufzeichnung der Bareinnahmen gern als Aufhänger, um nicht gerechtfertigte Zuschätzungen vorzunehmen. Davor schützt Sie nur eine tägliche Aufzeichnung der Bareinnahmen.

Die Aufzeichnungen über die Bareinnahmen müssen 10 Jahre lang aufbewahrt werden. Wird die Patientenquittung durch die EDV erstellt, muss für diese elektronisch erstellten Belege der Onlinezugriff der Finanzverwaltung 10 Jahre lang möglich sein. Eine genaue Aufzeichnung hilft auch gegenüber der KZV hinsichtlich der Überprüfung der Abschlagszahlungen. Ohne entsprechende Aufzeichnungen kann die Kürzung der Zahlungen durch die KZV nicht überprüft werden. Auch hier trifft den Zahnarzt im Zweifel die Beweislast!

### So sind Sie auf der sicheren Seite:

Die Bareinnahmen sollten täglich aufgezeichnet werden. Da dem Patienten eine Quittung über die Zahlung der Praxisgebühr auszuhändigen ist, könnte entweder der Durchschlag der Quittung zur Kasse gelegt und dann die einzelnen Einnahmen aufgezeichnet werden. Andererseits besteht auch die Möglichkeit in der Praxissoftware eine entsprechende Schlüsselung vorzunehmen. Wenn es die Software erlaubt, sollte zusätzlich mit ihr die täglich vereinnahmte Praxisgebühr dokumentiert werden. Für weitere Fragen stehen wir gern zur Verfügung, sprechen Sie uns an.

### Erleichterungen bei der steuerlichen Absetzung von Pkws

Nach bisheriger Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs war es Steuerpflichtigen, die ihren Ge-

winn durch Einnahmen-Überschuss-Rechnung ermittelten, nicht möglich, sog. „gewillkürtes Betriebsvermögen“ (Beispiel: Ein zu weniger als 50% betrieblich genutzter Pkw) zu bilden. Anders als bilanzierende Steuerpflichtige konnten sie daher ihre Kosten für diese weder dem notwendigen Betriebsvermögen noch dem Privatvermögen zuzurechnende Wirtschaftsgüter nicht als Betriebsausgaben abziehen, obwohl diese objektiv dazu geeignet und erkennbar dazu bestimmt sind, den Betrieb zu fördern.

Darin hat das Gericht nun einen Verstoß gegen den Grundsatz der Gleichheit der Besteuerung gesehen und in Änderung seiner Rechtsprechung entschieden, dass die Gewinnermittlung durch Einnahmen-Überschuss-Rechnung der Bildung gewillkürten Betriebsvermögens nicht entgegensteht.

Im Streitfall hatte eine Zahnärztin ihren Pkw zu 10% zu betrieblichen Zwecken genutzt. Damit schied eine Zuordnung zum notwendigen Betriebsvermögen aus, die eine betriebliche Nutzung von mindestens 50% der gesamten Pkw-Nutzung voraussetzt. Die Klägerin hatte die angefallenen Fahrzeugkosten in vollem Umfang als Betriebsausgaben abgezogen und den Wert der privaten Nutzung mit dem pauschalierten Betrag von 1% der Anschaffungskosten des Pkw monatlich angesetzt (sog. 1-%-Regelung). Das Finanzamt erkannte dagegen nur 10% der Kfz-Kosten als Betriebsausgaben an. Der Bundesfinanzhof folgte mit seinem Urteil der Auffassung der Zahnärztin. Eine Zuordnung zum gewillkürten Betriebsvermögen ist nur dann ausgeschlossen, wenn das Wirtschaftsgut nur in geringfügigem Umfang betrieblich genutzt wird. Als geringfügig ist nach dem Urteil ein betrieblicher Anteil von weniger als 10% der gesamten Nutzung anzusehen. Bei der Einnahmen-Überschuss-Rechnung ist es jedoch, wenn keine laufende Buchführung erfolgt, die die Betriebsvermögenseigenschaft eines Wirtschaftsguts belegt, erforderlich, dass die Zuordnung des Wirtschaftsguts zum gewillkürten Betriebsvermögen in unmissverständlicher Weise zu belegen ist. Erforderlich ist dazu, das Wirtschaftsgut unmittelbar nach der Anschaffung in den Anlagespiegel aufzunehmen oder die Leasingraten vom betrieblichen Konto abbuchen zu lassen.





*In Wochenendseminaren sollte die Fortbildung vorrangig angeboten werden.*



*Ganz vorn bei der Wahl der Anbieter liegen die Universitäten und Zahnärztekammern.*



*Der Investitionsspielraum: Nicht mehr als 10.000 Euro.*



*Deutschland ist laut der Umfrage favorisierter Standort für postgraduierte Ausbildung.*

# Postgraduierte Ausbildung: Ja, aber in Deutschland

*Das Thema Fortbildung steht bei den deutschen Zahnärzten hoch im Kurs. Das beweisen auch die Ergebnisse unserer Umfrage, welche wir im Dezember 2003 durchführten. Der Grund dafür liegt nicht nur in den beschlossenen Rahmenbedingungen für die gesetzliche Zwangsf Fortbildung. Sein Wissen zu erweitern und zu spezialisieren, bedeutet für viele Zahnärzte auch, dem Patienten ein besseres Leistungsspektrum bieten zu können.*

| Franziska Männe-Wickborn

**I**m Mittelpunkt unserer Befragung stand Ihr Interesse an der postgraduierten Ausbildung. Hier sind die Ergebnisse: Rund 83 % der Leser, die sich an der Umfrage beteiligten, interessieren sich für die postgraduierte Ausbildung. Damit ist der Trend nach hochwertiger und umfassender Fortbildung klar erkennbar. Die postgraduierte Fortbildung wird vorrangig für die Fachbereiche Parodontologie (22 %), Funktionsdiagnostik und -therapie (15,8 %) sowie für die Schwerpunkte Implantologie, Ganzheitliche Zahnmedizin und Endodontie (ca. 9,5 %) favorisiert.

Sowohl Universitäten (30,8 %) als auch Zahnärztekammern (30,8 %) stehen als Veranstalter von postgraduierten Fortbildungen bei den Zahnärzten im Kurs. Staatliche Institutionen (23 %) und private Fortbildungsinstitute (15,4 %) schlossen im Vergleich schlechter ab.

## **Aufbaustudium in den USA nicht attraktiv**

Sehr eindeutig war das Ergebnis des Veranstaltungsortes: 76,7 % der Umfrageteilnehmer möchten eine postgraduierte Fortbildung innerhalb Deutschlands absolvieren, nur 20 % der Zahnärzte



könnten sich eine postgraduierte Fortbildung im europäischen Ausland vorstellen. Die Alternative, in den USA diese postgraduierte Fortbildung durchzuführen, möchte hingegen kaum jemand nutzen.

#### Investitionen am liebsten unter 10.000 Euro

Ein wichtiger Punkt, der ebenfalls einen Trend erkennen lässt, ist die Investition. Rund drei Viertel aller Umfrageteilnehmer würden für die postgraduierte Fortbildung nicht mehr als 10.000 Euro ausgeben wollen. Nur 20 % der Umfrageteilnehmer sind bereit bis zu 20.000 Euro auszugeben. Höhere Summen für eine postgraduierte Fortbildung möchte keiner investieren. Für ein bis zwei Jahre den Arbeitsalltag mit einem postgraduierten Vollzeit-Studium (0 %) zu tauschen, kommt für die Zahnärzte nicht in Frage. Am sinnvollsten scheinen Wochenendseminare zu sein.

82,4 % der Umfrageteilnehmer stimmten dafür. Nur 17,6 % würde die postgraduierte Fortbildung in Wochenblöcken absolvieren.

#### Postgraduierte Ausbildung: Das Interesse ist da

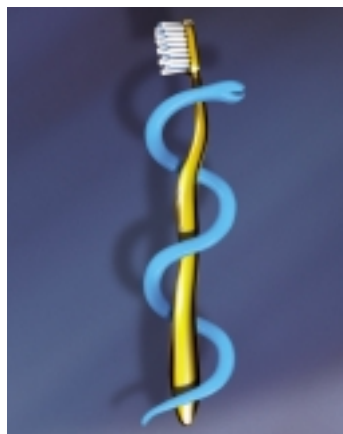
Zusammenfassend heißt das: Die deutschen Zahnärzte sind stark interessiert an postgraduierter Fortbildung, vor allem in den Fachbereichen Parodontologie, Funktionsdiagnostik und -therapie, Implantologie, Endodontie und Ganzheitliche Zahnmedizin.

Diese sollten von deutschen Universitäten oder Landes Zahnärztekammern veranstaltet werden. Nur wenige Zahnärzte würden die postgraduierte Fortbildung im Ausland absolvieren. Klar erkennbar ist der Investitionsrahmen von weniger als 10.000 Euro sowie die Bereitschaft, diese Fortbildung vorrangig in Seminaren am Wochenende durchzuführen. II

ANZEIGE

Colgate und Aventis stellen vor ...

# MEDIZINISCHE FLUORID KUR



## ZUR INTENSIVEN KARIESPROPHYLAXE

- Auf Privat Rezept: die 1. verschreibungspflichtige Zahnpaste für erwachsene Patienten mit erhöhtem Kariesprophylaxe-Bedarf
- Als Fluorid-Kur: über 3 Monate anstelle der normalen Zahncreme

- In nur einer Packung: 3x51g, kein lästiges Nachrezeptieren, kein erneuter Apothekengang und **ein echter Preisvorteil** für die Patienten

**NEU**



Duraphat® Fluorid 5 mg/g Zahnpaste, Wirkstoff: Natriumfluorid **Zusammensetzung:** 1 g Zahnpaste enthält 5 mg Fluorid (als Natriumfluorid), entsprechend 5000 ppm Fluorid. **Anwendungsgebiete:** Zur Vorbeugung von Zahnkaries bei Jugendlichen ab 16 Jahren und Erwachsenen, insbesondere bei Patienten mit einem erhöhten Kariesrisiko (Kronen- und/oder Wurzelkaries). **Gegenanzeigen:** Das Arzneimittel darf nicht angewendet werden bei Überempfindlichkeit gegenüber dem arzneilich wirksamen Bestandteil oder einem der Hilfsstoffe. **Nebenwirkungen:** Es wurden keine Nebenwirkungen bei den zur Vorbeugung von Karies empfohlenen Dosierungen beobachtet. Jedoch können Überempfindlichkeitsreaktionen in seltenen Fällen nicht ausgeschlossen werden. **Wechselwirkungen mit anderen Arzneimitteln und sonstige Wechselwirkungen:** Keine bekannt. **Dosierung, Art und Dauer der Anwendung:** Nicht verschlucken. Zähne gründlich nach folgendem Tagesschema putzen: Tragen Sie bei jedem Putzen einen 2 cm langen Strang auf Ihre Zahnbürste auf. 2 cm enthalten 3 mg bis 5 mg Fluorid. 3-mal täglich nach den Mahlzeiten. Verschreibungspflichtig. OP: Duraphat® Fluorid 5 mg/g Zahnpaste mit 51g Paste; AVP 14,35 €. Duraphat® Fluorid 5 mg/g Zahnpaste mit 3x51g Paste; AVP 24,89 €. Duraphat® Fluorid 5mg/g Zahnpaste wird verordnet auf den Namen des Patienten. Stand: November 2003

Colgate-Palmolive GmbH  
Liebigstraße 2-20  
D-22113 Hamburg  
Tel.: 040 7319 1111  
Mo, Di, Do 9-16 Uhr  
Fax: 040 7319 2111

Colgate  
Oral Pharmaceuticals



→ **Dr. Dr. Joseph Kastenbauer** ist als Zahnarzt in Altötting tätig und Geschäftsführender Gesellschafter des Instituts für Strategisches Management im Gesundheitswesen GmbH & Co. KG (ISMG), München. Ehemaliger Präsident der Landes Zahnärztekammer Bayern.

[www.I-S-M-G.de](http://www.I-S-M-G.de)

## Fortbildung versus Qualitätssicherung

Diese beiden Begriffe tauchen in letzter Zeit vermehrt in den Medien auf und werden naturgemäß in der Öffentlichkeit mit unterschiedlichen Schwerpunkten diskutiert. Eine Kernfrage ist: Bringt Fortbildung bessere Qualität? Was ist Qualität? Setzt man die Kenntnis der Struktur-, Prozess- und Ergebnisqualität voraus, so bleibt immer der nicht normierbare Anteil: der ausführende Arzt und der Patient in ihrer gesamten Individualität.

Das kulturhistorische Fundament Europas fußt auf der Tradition den geistigen Grundlagen Griechenlands von ca. 500 vor Christi. Der Eid des Hippokrates – inzwischen ca. 2.500 Jahre alt – gilt zeitadäquat immer noch als Richtschnur ärztlichen Handelns. Man kann sagen weltweit. Einer der Kernsätze dieses Eides lautet „nil nocere“, frei übersetzt: dem Patienten nicht schaden. Die Medizin ist inzwischen so komplex geworden, dass die Erkenntnisse aller Fortschritte des jeweiligen Fachgebietes von einem Arzt/Zahnarzt in seiner täglichen Berufsausübung nicht mehr zu realisieren sind. Hat sich die Zahnheilkunde bis vor wenigen Jahren lediglich das Weiterbildungsgebiet der Kieferorthopädie erschlossen, so kam im Gefolge die Oralchirurgie. Die Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie war ohnehin ein ärztliches Fachgebiet. Nunmehr beanspruchen die Parodontologie, die Implantologie, die Prothetik, die Endodontie eigene „Spezialistenbezeichnungen“.

Doch all diese Fortschritte und Resultate können nur erzielt werden, wenn unsere Studentinnen und Studenten an der Universität eine „lege artis“ konservierende, endodontische, prothetische, parodontologische, chirurgische Zahnmedizin erlernen. Hier werden Sie mit Leitlinien und/oder Richtlinien vertraut. Woher kommt dennoch die Scheu vor dem Begriff der Leitlinien, wenn man ab dem ersten klinischen Semester damit konfrontiert ist? Ist es die individuelle Erschwernis, die der Patient in nicht wenigen Fällen mit einbringt? Ist es die immer mehr um sich greifende Besserwisserei der Kollegenschaft, auch unkollegiales Verhalten? Ist es der wirtschaftliche Druck, die Praxis möglichst gewinnbringend zu führen?

Die Besinnung auf die Regeln der Kunst, deren Einhaltung und das Bemühen um neue fachliche Erkenntnisse und deren Umsetzung, ist eine berufslebenslange Aufgabe. Diese Verpflichtung ist ein Standbein des Arztes. Das zweite ist die Verpflichtung zur Humanitas und die Orientierung an den implizierten ethischen Regeln, z.B. des Hippokratischen Eides. Auch diese

Inhalte werden in der universitären Ausbildung gelehrt, angelegt und in der Assistentenzeit geprägt.

Insofern liegt in diesem Bereich eine große Verantwortung bei den jeweiligen Lehrern in deren Vorbildfunktion. So gesehen wird die Ausrichtung an fachlichen Leitlinien eigentlich von jedem Zahnarzt mehr oder weniger bewusst vollzogen. Entscheidend ist das Behandlungsergebnis und dazu gehört nun mal der Patient. Und deshalb ist es unsinnig, Gewährleistungen und Qualitätsansprüche bürokratisch festzulegen und zu kontrollieren, ohne die individuelle Persönlichkeitsstruktur und Morphologie des Patienten mit einzubeziehen. Wollen wir berufsstandsintern die Qualitätsdiskussion halten, dann bedarf es eines besonders sachkundigen Berater- und anspruchsvollen Gutachtersystems. Diese Berater und Gutachter sollten ein hohes Maß an charakterlichen und medizinpraktischen Fähigkeiten einbringen. Völlig abzulehnen sind so genannte Qualitätskontrollen durch nicht zahnärztlich tätige Bürokraten. So bleibt in diesem kurzen Abriss als Resümee, dass die zahnärztliche Versorgung unserer Patienten jetzt und in Zukunft bei allen möglichen fachlichen Spezialisierungen nach den uns gelehrt Regeln der Kunst von jeder Zahnärztin und jedem Zahnarzt auf dem gesamten Gebiet unseres Faches angewandt werden kann, wenn die Regeln beherrscht werden. Das Berufsethos gebietet es, Patienten dann weiter zu verweisen, wenn die persönlichen fachlichen Grenzen überschritten werden müssen. Dann sollten wir beruhigt sein, dass es medizinische Alternativen gibt, die andere Fachkollegen zum Wohl des Patienten beherrschen. Ich glaube, dass wir Zahnärzte beruhigt in die Zukunft gehen können, wenn wir unseren Patienten eine fachlich ausgewogene Grundversorgung anbieten und den Fortschritt unseres Faches nach persönlicher Neigung und Eignung – ohne staatliche Vorgaben und Kontrollen – in unser Behandlungsspektrum integrieren, Kooperationen mit Kolleginnen und Kollegen dort eingehen, wo wir es für sinnvoll halten und uns an einen Spruch des Medizinhistorikers Heinrich Schipperges aus Heidelberg halten:

„Glücklich ist der Mensch, der Herausforderungen anstrebt und annimmt, der ein Leben lang lernt und es beschließt in der Lehrzeit.“

Ihr Dr. Dr. Joseph Kastenbauer

„Völlig abzulehnen sind so genannte Qualitätskontrollen durch nicht zahnärztlich tätige Bürokraten.“





## Klippen der Unternehmensführung

# So laufen Sie nicht auf Grund!

*Jedes Unternehmen, jede Praxis entwickelt sich weiter, unbemerkt oder in einem geplanten Prozess. Eine bewusst gesteuerte Unternehmensentwicklung ist aber ein wichtiger Aspekt der Unternehmensführung auch in der Zahnarztpraxis, um sich den veränderten Bedingungen anzupassen und weiterhin erfolgreich zu sein.*

| Dipl.-Psych. Bernd Sandock



### der autor:

**Bernd Sandock** ist seit 20 Jahren im Dentalbereich tätig und mit seiner Beratungsfirma „zahnarzt-beratung-sandock“ spezialisiert auf Beratungen im Bereich Praxismanagement, Mitarbeiterführung, Praxismarketing, Patientenkommunikation und Kundenorientierung sowie Qualitätsmanagement. Die Praxisberatungen reichen von eintägigen Workshops für Praxisteams und praxisinternen Trainings über Coachings für Zahnärzte bis zu langfristigen Unternehmensberatungen. Er führt bundesweit Seminare durch, ist Referent auf Tagungen und Kongressen, publiziert regelmäßig in zahnärztlichen Fachzeitschriften und ist Autor des Buches „Delegation in der Zahnarztpraxis“.

**D**abei können praxisinterne Gegebenheiten als Klippen in diesem Veränderungsprozess auftauchen, die von der Praxis, manchmal mit externer Unterstützung, erkannt und umschifft werden müssen.

### Verbesserungsvorhaben von Praxen

In welchen Bereichen sich eine Praxis weiterentwickeln sollte, hängt von der spezifischen Situation der Praxis und den Zielen der Praxisinhaber ab: In der Praxisorganisation kann es um die Optimierung von Praxisabläufen, die Verbesserung des Terminmanagements, eine Umgestaltung der Materialbestellung und -bewirtschaftung oder die Verbesserung bei der Einhaltung der Hygienekette gehen. Im Praxismarketing sollen beispielsweise spezielle Kundenzielgruppen verstärkt angesprochen, das Profil der Praxis weiterentwickelt, die Leistungsangebote der Praxis erweitert oder Service, Patientenkommunikation und Verkaufsgespräch weiter professionalisiert werden. Oder im Bereich des Praxismanagements sind Konzepte, etwa das Prophylaxekonzept oder ein Einarbeitungskonzept für neue Mitarbeiterinnen, festzulegen, Praxisziele für das nächste Jahr zu definieren und umzusetzen, durch Datenerhebung und praxisspezifische Kennzahlen sollen fundiertere unternehmerische Entscheidungen ermöglicht oder

ein Qualitätsmanagementsystem eingeführt werden.

So unterschiedlich diese Vorhaben sind, ihnen gemeinsam ist, dass der Prozess ihrer Umsetzung mitunter auf Klippen stößt und nur unter bestimmten Voraussetzungen erfolgreich gesteuert werden kann.

### Klippe No. 1: Unzureichende Kommunikationsstrukturen

Als die Praxis Dr. Z. vor acht Jahren gegründet wurde, bestand das Team neben dem Behandler aus zwei Mitarbeiterinnen und einer Auszubildenden. Absprachen über notwendige Veränderungen und alltägliche Praxisabläufe konnten problemlos in der gemeinsamen Pausenzeit getroffen werden, die Abläufe in der Praxis waren für alle überschaubar. Heute behandeln in der Praxis zwei Zahnärzte im Schichtdienst und zwei voll ausgelastete Prophylaxemitarbeiterinnen, das Team ist auf insgesamt 12 Personen angewachsen. Die Formen der internen Kommunikation aber haben sich nicht mit verändert: Absprachen werden zwischen Tür und Angel getroffen und dann nur mit den Mitarbeiterinnen, die zufällig anwesend sind.

Wie in diesem Beispiel sind in manchen Praxen unzureichende Informations- und Kommunikationsstrukturen anzutreffen: *Praxisbesprechungen* finden häufig nicht bzw. nur „nach Bedarf“ unregelmäßig alle



paar Monate statt oder sie verlaufen zu wenig ergebnisorientiert; *ChefMeetings* zur Abstimmung zwischen mehreren Praxisinhabern sind kaum etabliert; kurze *Frühbesprechungen* oder eine *Schichtübergabe* werden selten genutzt; ganz abgesehen von *Mitarbeitergesprächen*, beispielsweise in Form von jährlichen Zielvereinbarungsgesprächen.

### ... und wie man die Klippe umschifft

Gerade weil in einer Zahnarztpraxis, anders als in manch anderen Unternehmen, auf Grund der spezifischen Arbeitsstruktur in der Regel wenig Zeit für Besprechungen aufgebracht werden kann, sind effiziente Kommunikationsstrukturen erforderlich: mit möglichst geringem Aufwand die größtmögliche Wirkung erzielen. Dafür muss ein Mix an Kommunikationsstrukturen etabliert werden, der auf die jeweiligen Praxisgegebenheiten zugeschnitten ist. Dies kann die Praxis in einer sog. Kommunikationsmatrix festhalten, in der für alle Teammitglieder transparent die Dauer der jeweiligen Besprechungen, der zeitliche Abstand zwischen den Sitzungen und der Teilnehmerkreis fixiert sind. Als Faustregel gilt: Je größer ein Team ist, desto differenziertere und stabilere Kommunikationsstrukturen sind erforderlich und sollten fester Bestandteil des Praxisalltags sein. Jede Praxis, aber speziell diejenige, die ihre Weiterentwicklung bewusst steuern will, braucht geeignete Kanäle, um die erforderliche interne Kommunikation und den Informationsfluss zu ermöglichen. Denn eine geplante und gezielte Praxisentwicklung ist nur unter Einbeziehung des gesamten Teams möglich. Sei es bei der Optimierung des Terminmanagements, bei der Festlegung und Umsetzung jährlicher Praxisziele oder der professionellen Kommunikation mit dem Patienten und im Verkaufsgespräch, jedes Teammitglied muss an seiner Stelle zu der erfolgreichen Umsetzung beitragen. Dafür braucht jede Mitarbeiterin Informationen, dafür muss das Team effizient kommunizieren und gemeinsam Absprachen treffen. Hinzu kommt, dass nur durch eine geeignete Kommunikation das Team motiviert und mit ins Boot geholt wird.

## tipp:

Die Kommunikationsmatrix kann über unseren Leserservice auf Seite 8 oder bei dem Autor angefordert werden.

### Klippe No. 2: Probleme nur scheinbar lösen

In der Praxis Dr. X. & Dr. Y. wird dem Autor das ineffiziente Terminmanagement be-

schrieben: Es kommt immer wieder zu einem Patientenstau und die ersten Beschwerden über zu lange Wartezeiten werden geäußert. Auf einer Praxisbesprechung wurde beschlossen, das Problem dadurch zu lösen, dass Behandler und Stuhlassistentinnen in der nächsten Zeit verstärkt darauf achten, dass die geplanten Behandlungszeiten eingehalten werden. Nach anfänglichen „Erfolgen“ ist nach gut drei Wochen die Situation wieder die alte.

Dies ist eine verbreitete Problemlösestrategie, die man die „2-Schritt-Scheinlösungsstrategie“ nennen kann. 1. Schritt: das Problem wird beschrieben (lange Wartezeiten); 2. Schritt: sofort wird eine zwar naheliegende, aber dadurch häufig nur scheinbare Lösung vereinbart (auf Einhalten der geplanten Zeiten achten). Dieses Vorgehen ist verständlich, da es auf den ersten Blick schnell ist. Aber es geht bei komplexeren Problemen der Sache nicht auf den Grund, sondern greift häufig zu kurz und bleibt an der Oberfläche hängen, ohne die Ursachen anzupacken. Die Folge ist unter Umständen Ärger, da das Problem nach kurzer Zeit erneut auftaucht, manchmal auch Demotivation, weil man meint, das Problem sei vielleicht gar nicht zu lösen. Und das Team muss wieder Zeit investieren und sich nochmals um das Problem kümmern, gemäß dem Motto:

Wir haben nicht die Zeit, etwas richtig zu machen – aber wir nehmen uns die Zeit, etwas noch mal zu machen.

### ... und wie man die Klippe umschifft

Häufig ist eine Problemlösestrategie hilfreich, die in fünf Schritten abläuft:

#### 1. Schritt: Was genau ist das Problem?

Gemeinsam sollte das Problem präzise formuliert werden, damit gesichert ist, dass alle Beteiligten tatsächlich das gleiche meinen und nicht aneinander vorbei reden. Manchmal besteht ein Problem aus mehreren Facetten und man muss sich darüber verständigen, was das Team als Kern des Problems ansieht, der verändert werden soll, und was nur als Folgeproblem gesehen wird: ist der Kern das Überziehen der Behandlungszeit oder lediglich, dass sich Patienten beschweren?

#### 2. Schritt: Was sind die Problemursachen?

Speziell bei komplexen Problemen ist das Herausfinden der Ursachen ein wichtiger Schritt. Ursachen für den Patientenstau in

W&amp;H

unserem Beispiel können sein: die Rezeption plant Zeiten immer wieder zu kurz, weil die Mitarbeiterin die Behandlungsdauer des einen Zahnarztes nicht einschätzen kann; die Praxis hat ungewöhnlich viele Schmerzpatienten; der Zahnarzt redet ausführlich mit Patienten, was bei der Zeitplanung zu wenig berücksichtigt wird; Schmerzpatienten werden über die Schmerzbesitzigung hinaus behandelt; der Behandler erledigt zwischen den Behandlungen häufig Telefonate; etc. Erst wenn die möglichen Ursachen herausgefunden sind, können sie abgestellt und grundlegende Lösungen gefunden werden.

### 3. Schritt: Welches Ziel genau streben wir an?

Manchmal geht man bei Problemlösungen davon aus, dass das Ziel doch unausgesprochen klar sei. Es hat sich dennoch immer wieder bewährt, sich über das genaue Ziel zu verständigen und es zu formulieren, z.B.: „Innerhalb von einem Monat reduzieren wir die Wartezeit in der Regel auf 15 Minuten.“

### 4. Schritt: Welche Lösungen gibt es?

Je nach Ergebnis aus den bisherigen Schritten werden Lösungen beschrieben, beispielsweise: für die Rezeption wird eine Aufstellung über die Dauer einzelner Behandlungsschritte aktualisiert; Schmerzpatienten werden ab sofort nicht über die Schmerzbesitzigung hinaus behandelt.

### 5. Schritt: Wie setzen wir die Lösung um?

Hier wird festgelegt, wer, was, bis wann zu tun hat, um die vereinbarten Lösungen umzusetzen.

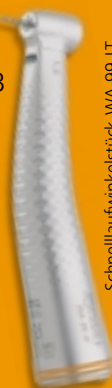
### Klippe No. 3: Verbesserungen auf halbem Weg abbrechen

In der Gemeinschaftspraxis Dr. W. & Partner gibt es auf Grund der überdurchschnittlichen Praxisgröße des Öfteren Mitarbeiterwechsel. Die Einarbeitung neuer Mitarbeiterinnen ist daher eine immer wiederkehrende Aufgabe. Deshalb beschließen die Praxisinhaber in Absprache mit leitenden Mitarbeiterinnen, ein Einarbeitungskonzept einzuführen. Auf einer Praxisbesprechung wird es vorgestellt, weitere gute Ideen aus dem Team runden das Konzept ab. Bei der ersten neuen Mitarbeiterin wird es weitestgehend umgesetzt. Die zuständige Mitarbeiterin bemerkt dabei, an welchen Punkten das Konzept nicht praktikabel ist. Sie weist darauf hin, aber eine erneute Besprechung wird immer wieder vertagt. Die nächste Einarbeitung wird nur noch halbherzig durchgeführt. Danach versendet das gesamte Projekt. Mit Hilfe des sog. Deming-Modells des Qualitätsmanagements (Abb. 1) lässt sich dieses Phänomen fol-

# Jetzt investieren – und sparen wie noch nie!



**Lisa** Das ist sparsame Spitze! Lisa, der Dampfsterilisator Klasse B zum sicheren Sterilisieren von hohlen, verpackten, festen und porösen Produkten nach den Anforderungen der Europeanorm prEN 13060-1/2 gibt es jetzt in zwei Sparpaketen zum attraktiven Aktionspreis.



Schnellaufwinkelstück WA-99 LT

**Aktionszeitraum:  
1. 4. 04 bis 31. 8. 04**

**SPARPAKET 1**

Lisa MB 17 € 5.990,--\*)  
Aktionspreis € 5.400,--  
**SIE SPAREN € 590,--**

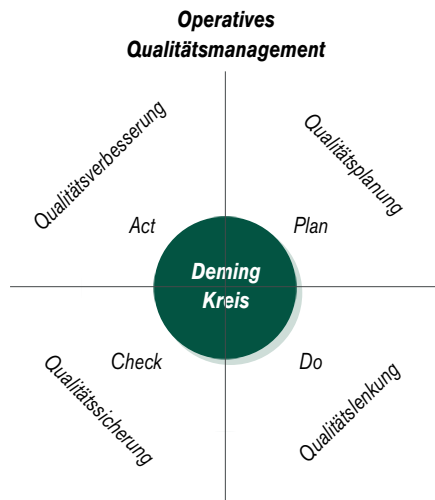
**SPARPAKET 2**

Lisa MB 17 € 5.990,--\*)  
+ Schnellaufwinkelstück  
WA-99 LT **kostenlos**  
**SIE SPAREN € 1.080,--**

\*) laut gültiger Preisliste, zzgl. ges. MwSt.

**W&H DEUTSCHLAND**

W&H Deutschland GmbH & Co.KG  
Raiffeisenstraße 4, D-83410 Laufen/Obb.  
Telefon: 0 86 82/89 67 -0, Telefax: 0 86 82/8967 - 11  
office.de@wh.com, www.wh.com



Deming Kreis

gendermaßen beschreiben: In einem Team gibt es häufig gute Ideen für Verbesserungen (plan); dieser Plan wird dann meist noch umgesetzt (do). Aber eine Überprüfung, ob die vereinbarten Festlegungen passend sind und den gewünschten Effekt erzielen (check) und eine sich anschließende Korrektur (act) erfolgt zu selten. Die Zeit und Energie, die für die Planung der Verbesserung investiert wurde, wird zu häufig dadurch verschenkt, dass der letzte Teil der Wegstrecke nicht gegangen wird, so als würde der Marathonläufer meinen, er sei schon nach 34 Kilometern am Ziel.

### Das Team kann diese Klippe umschiffen,

... indem eine Überprüfung der eingeführten Verbesserungsmaßnahmen und ggf. eine anschließende Korrektur konsequent stattfinden. Erst dann sind Veränderungen zu Ende geführt.

### Klippe No. 4: Falsche Weichenstellung im Veränderungsprozess

Die Praxis Dr. V. will ihr Recallsystem für die Prophylaxepatienten ausbauen und optimieren. Deshalb spricht der Praxisinhaber das Thema auf einer Praxisbesprechung an. Nach kurzer Diskussion wird vereinbart, dass die Prophylaxeassistentin zur nächsten Praxisbesprechung einen Vorschlag vorbereitet. Auf dieser Sitzung zeigt sich, dass der Vorschlag zu wenig die Sicht der Rezeption berücksichtigt hat und in einigen Punkten nicht den Vorstellungen des

Praxisinhabers entspricht. Wegen der vielen Details, die zu besprechen sind, ufert die Besprechung etwas aus und einige Mitarbeiterinnen haben sich innerlich schon in den Feierabend verabschiedet. Die Besprechung dreht sich im Kreis, ein brauchbares Ergebnis ist nicht in Sicht.

### ... und wie man die Klippe umschiff

Die Weichen für einen erfolgreichen Veränderungsprozess müssen von Beginn an richtig gestellt werden. Dies ist umso wichtiger, je länger Veränderungsvorhaben dauern oder je komplexer sie sind und verschiedene Bereiche der Praxis tangieren. Ein solcher Prozess sollte so angelegt werden, dass nicht nur das angestrebte Ziel erreicht wird, sondern er die Mitarbeiterinnen in geeigneter Weise einbezieht, da sie Veränderungen mittragen und umsetzen müssen.

Um sowohl kleinere als auch umfassendere Veränderungsprojekte richtig auf die Schiene zu setzen und gut in Fahrt zu bringen, sind u.a. folgende Aspekte zu berücksichtigen: das Team durch Information und Einstimmung vorbereiten; Ziele definieren; wenigstens die direkt betroffenen Mitarbeiterinnen von Beginn an beteiligen; ggf. zeitlich befristet arbeitende, kleine und damit arbeitsfähige Projektteams einrichten, statt Details gleich mit allen zu besprechen; Arbeitsaufträge, z.B. für die Projektteams, klar definieren; die Information über den Stand von Veränderungen an die nicht direkt Beteiligten sicherstellen; die richtige Abfolge der Schritte beachten; Ergebnisse schriftlich sichern; Verbesserungen umsetzen, überprüfen, ggf. korrigieren. Übertragen auf das obere Beispiel kann das heißen: auf einer Praxisbesprechung über das Vorhaben informieren; Einsetzen eines Projektteams: Praxisinhaber, Prophylaxeassistentin, Rezeptionsmitarbeiterin; Arbeitsauftrag an das Projektteam: Recall-Konzept formulieren und organisatorische Umsetzung entwerfen; Präsentation im Team; Umsetzung und spätere Überprüfung.

### In die richtige Richtung steuern

Eine Praxis verfügt im Allgemeinen über viele Ideen, WAS verbessert werden müsste. Um das Unternehmen Zahnarztpraxis langfristig erfolgreich weiterzuentwickeln, braucht es darüber hinaus Erfahrungen und Ideen, WIE der Prozess der Verbesserungen und Weiterentwicklung effizient zu steuern ist. ||

## kontakt:

**zahnarzt-beratung-sandock**

Spindelmühler Weg 22

12205 Berlin

Tel.: 0 30/81 29 40 63

Fax: 0 30/81 29 40 60

E-Mail:

zahnarzt@beratung-sandock.de

www.zahnarzt-beratung-sandock.de









# Zahnarzt sein – Unternehmer werden

*BEMA-Kürzungen und die Folgen der Gesundheitsreform führen bei vielen Praktikern zu Resignation. Lohnt es überhaupt noch, sich als Zahnarzt zusätzlich zu engagieren? Die Antwort ist ein eindeutiges JA. Nie zuvor war es auf Grund des Konkurrenz- und Leistungsdrucks notwendiger, als Zahnarzt auch Unternehmer zu sein. Nur wer seine Arbeit sowohl medizinisch als auch betriebswirtschaftlich optimiert, kann sich von seinen Kollegen abheben.*

| Franziska Männe-Wickborn

Vor Veränderungen kann sich niemand verstecken. Diese Einsicht macht derzeit auch die Zahnärzteschaft in Deutschland. Der Patient wird zum Kunde, der für seinen Krankenkassen-Beitrag neben hervorragender Behandlung auch kürzere Wartezeiten und angemessenen Service verlangt. Mit jedem Euro, den er aus seinem privaten Geldbeutel für Zusatzleistungen zahlt, wird dieser Anspruch größer. Ziehen Behandler und Team nicht entsprechend mit und bieten dem Patienten Service und eine qualitativ hochwertige Behandlung, wird der Patient nicht länger bereit sein, für Zuzahlungen in die eigene Tasche zu greifen, sucht er sich möglicherweise sogar einen neuen Zahnarzt.

**Zeit des Wandels – Zeit für Veränderung**  
Die Zeit ist reif, um gegen Budgetkürzungen

und Mehraufwand selbst etwas zu tun. Statt zu resignieren und Einschnitte bei Personal und eigenem Lebensstandard zu führen, sollte der Behandler sich Strategien überlegen, wie er sinnvoll in die Offensive gehen kann. Denn die wirtschaftliche Zukunft der Zahnarztpraxis liegt nun einmal in der Bereitschaft der Patienten, für Premiumleistungen auch mehr zu zahlen. Das bedeutet für den Zahnarzt, wenn er sich von seinen Kollegen abheben möchte, nicht nur hervorragende medizinische Leistung, sondern auch optimalen Service und Dienstleistung. Fundiertes betriebswirtschaftliches Wissen rund um die Unternehmensführung sind dabei ein hilfreiches Werkzeug und effektives Arbeitsmittel. Eine Praxis- und Unternehmensführung auf betriebswirtschaftlicher Basis sollte heute jede Zahnarztpraxis nutzen. Der Wandel macht ein zusätzliches Know-how

## tipp:

Auf den kommenden Seiten finden Sie einen Überblick über deutsche Universitäten und Fachhochschulen, die betriebswirtschaftlich orientierte Studiengänge für Mediziner in ihr Weiterbildungsprogramm integriert haben. Die Tabelle erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

im Bereich Controlling, Marketing und Management wichtiger denn je.

### **BWL-Grundlagen erst nach Studienabschluss**

Das haben die meisten deutschen Universitäten, an denen Zahnmedizin als Studienfach angeboten wird, bisher nicht erkannt. Noch immer ist das Studium rein fachlich ausgerichtet. Von „zukunftsorientierter Zahnmedizin“ ist wenig zu spüren. Die Ausnahme: die Private Universität Witten/Herdecke integrierte in das klinische Studium den Bereich „Berufskunde und betriebswirtschaftliche Praxis“. Allerdings ist dieses interdisziplinäre Seminarangebot mit Wirtschaftswissenschaftlern, Leitenden kaufmännischen Angestellten, Gutachter- und Versicherungsexperten in der deutschen Hochschullandschaft ein Einzelfall. Wer sich als Zahnmediziner auch im Fach BWL oder Gesundheitsmanagement weiterqualifizieren möchte, hat dazu in der Regel erst nach dem Zahnmedizin-Studium die

beginnen sich jedoch zu verändern. Vermehrte Spezialisierungen führen heute oft zu Praxiszusammenschlüssen. Zwei-Behandler-Praxen setzen sich durch, der Trend geht sogar noch weiter zu Praxen mit drei, vier und mehr Behandlern. Oft umfasst der Personalstamm in solch einer Großpraxis zehn, 20 oder mehr Mitarbeiter. Solche Zahnarztpraxen brauchen eine fundierte Betriebs- und Unternehmensführung. Die kleine Ein-Behandler-Praxis sollte jedoch BWL-Instrumente wie Marketing, Controlling oder Management ebenso integrieren und damit vorhandene Ressourcen erkennen und ausschöpfen.

### **Studienwissen direkt in Praxisablauf integrieren**

Das der Bedarf an unternehmerischem Wissen steigt, haben neben den privaten Anbietern und Zahnärztekammern auch zahlreiche Universitäten und wirtschaftsorientierte Fachhochschu-

*„Krise kann ein produktiver Zustand sein. Man muss ihm nur den Beigeschmack der Katastrophe nehmen!“ (Max Frisch)*

Möglichkeit. Dann stehen den Zahnärzten allerdings vielfältigste Angebote offen. Sowohl die Zahnärztekammern als auch private Institute, Unternehmensberatungen und Dental-Unternehmen bieten Kurse und Seminare rund um Wirtschaftliches Arbeiten, Praxismanagement, Marketing-Strategien und vieles mehr an. Der Zahnarzt sollte jedoch bei der Auswahl entsprechender Fortbildungsangebote prüfen, ob das Thema in seinen eigenen Praxisräumen umsetzbar ist. Wozu beispielsweise ein Kurs zum Personalmanagement bei nur zwei angestellten Fachkräften?

### **Trend geht zum Unternehmen Großpraxis**

Die Strukturen der Zahnarztpraxen

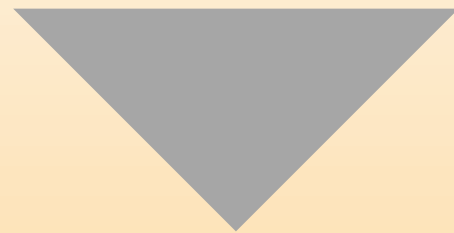
len erkannt. Diese haben ihr Weiterbildungs-Spektrum erweitert und speziell für Ärzte und Zahnärzte Studiengänge konzipiert. Es gibt sowohl im Norden als auch Süden, Osten oder Westen interessante Angebote. Stark variieren die zeitlichen und finanziellen Rahmen für die einzelnen Studiengänge, sodass sich der Zahnarzt über die Inhalte genauestens informieren sollte. Die Zahnärzte können sich speziell auf Praxisinhaber zugeschnittenes fundiertes BWL-Wissen aber auch allgemeines Gesundheitsmanagement aneignen.

Der Vorteil: meist sind die Angebote berufsbegleitend und können direkt in den täglichen Praxisablauf integriert werden. ||

**Keramik-  
vollverblendung\***

**€ 9,99**

\*außertraglich plus MwSt.



**SPITZEN-  
QUALITÄT**

**äußerst preisgünstig**

**Außer Kronen, Brücken sowie Modellguss bieten wir u.a.:**

- ▶ **Geschiebetechnik**
- ▶ **Implantatprothetik**
- ▶ **Teleskopkronen**



**Weitere Informationen  
finden Sie unter  
[www.semperdent.de](http://www.semperdent.de)  
oder rufen Sie uns an!**

**0800-1 81 71 81 (gebührenfrei)**

**Semperdent Dentalhandel GmbH  
Tackeweide 25  
46446 Emmerich**





## Zertifizierte Fortbildung → Universitäten/

Anbieter	Kontakt	Fortbildungstitel/-art	Zielgruppe/Voraussetzung	Termine/Dauer
<b>Universität Klagenfurt</b> Institut für Wirtschaftswissenschaften, Öffentliche Betriebswirtschaftslehre Universitätsstraße 65–67 A-9020 Klagenfurt	Univ.-Prof. Mag. Dr. Paolo Rondo-Brovetto Tel.: +43 4 63/27 00 41 03 Fax: +43 4 63/ 27 00 41 93 E-Mail: puma@uni-klu.ac.at www.uni-klu.ac.at	ULG General Management im Gesundheitswesen	Ärzte, Zahnärzte, Mitarbeiter des Gesundheitswesens Ziel: Vermittlung von vertieften, spezialisierten, anwenderorientierten wissenschaftlichen Kenntnissen u. Fähigkeiten im Bereich Gesundheitsinstitutionen	Studienbeginn: April 2004
<b>Universität Lüneburg</b> Zentrum für wissenschaftliche Weiterbildung Scharnhorststr. 1 21335 Lüneburg	Tel.: 0 41 31/78 12 80 Fax: 0 41 31/78 12 82 E-Mail: zww@uni-lueneburg.de www.uni-lueneburg.de/zww/mbapraxis	Ergänzungsstudiengang „Management ambulanter und integrierter medizinischer Versorgung“	Ärzte, Zahnärzte, andere Gesundheitsberufe  mehrjährige Berufserfahrung	Studienbeginn: März 2005  Bewerbung bis 31. Okt. 2004
<b>Universitäten Mannheim und Heidelberg</b> Akademie für Weiterbildung an den Universitäten  Universität Heidelberg Friedrich-Ebert-Anlage 22–24 69117 Heidelberg  Universität Mannheim L 9,7 68131 Mannheim	Tel.: 06 22 1/54 78 10 Fax: 06 22 1/54 78 19 E-Mail: info.afw@urz.uni-heidelberg.de  Petra Nellen Tel./Fax: 06 21/29 25 44 44 www.afw.uni-mannheim.de	Kontaktstudium Management im Gesundheitswesen  Studium soll Managementkenntnisse und -können erlernen und vertiefen helfen	abgeschlossenes Hochschulstudium im medizinnahen Bereich wie Medizin, Zahnmedizin, Pharmazie, Pflegewissenschaften etc.  2 Jahre Berufserfahrung	Studienbeginn: Herbst 2004
<b>FH Osnabrück</b> Fachbereich Wirtschaft Geschäftsstelle MBA Gesundheitsmanagement / Management & Health PF 1940 49009 Osnabrück	Tel.: 05 41/9 69 29 95 Fax: 05 41/9 69 29 89 E-Mail: mbamh@wi.fh-osnabrueck.de www.wi.fh-osnabrueck.de/mba-gesundheit.htm	MBA Health-Management	Abgeschl. Hochschulstudium  2 Jahre Berufserfahrung	Studienbeginn: Sommersemester 2004
<b>FH Riedlingen</b> Hochschule für Wirtschaft Robert-Bosch-Str. 23 88499 Riedlingen	Frau Schlee Tel.: 0 73 71/9 31 50 Fax: 0 73 71/9 33 15 15 E-Mail: Susan.Schlee@fh-riedlingen.srh.de www.FH-Riedlingen.de	Kontaktstudium Praxenmanager	Ärzte / Zahnärzte	Studienbeginn: im Studienzentrum Stuttgart 17. September 2004 im Studienzentrum Potsdam 27. August 2004
<b>FH für Wirtschaft Berlin</b> MBA Department Badesche Straße 50–51 10825 Berlin	Tel.: 0 30/85 78 94 07 Fax: 0 30/85 78 92 59 E-Mail: mbainfo@fhw-berlin.de www.mba-berlin.de	MBA -Aufbaustudiengang Health Care Management	Voraussetzung: abgeschlossenes Hochschulstudium  gerichtet an Ärzte, Zahnärzte, Mitarbeiter des Gesundheitswesens	Studienbeginn: Oktober 2004

① Anerkennung im Rahmen des freiwilligen Fortbildungsnachweises des gemeinsamen Beirats der BZÄK und der DGZMK

## Fachhochschulen

Struktur /Aufbau	Referenten	Kosten	Zertifizierung/Titel	Einschätzung
1 Semester Vollzeit  14 SWS Semesterwochenstunden	auf Anfrage	Insgesamt: 3.790 Euro	Abschluss: Abschlusszeugnis	<ul style="list-style-type: none"> <li>👉 Wissensvermittlung für praktische Anwendung</li> <li>👉 für ein Semester hohe Kosten</li> </ul>
berufsbegleitend  720 Stunden über 4 Semester  max. 30 Teilnehmer	auf Anfrage	Insgesamt: 12.280 Euro	Abschluss: MBA Master of Business Administration	<ul style="list-style-type: none"> <li>👉 intensive, praxisnahe Wissensvermittlung durch umfangreiches Studienprogramm</li> <li>👉 hohe Kosten</li> </ul>
berufsbegleitend 3 Semester ganztägige Veranstaltungen vorrangig an Fr/Sa  BWL, VWL, Recht, Informationsmanagement im Gesundheitswesen	siehe im Internet unter: <a href="http://www.akademie-fuer-weiterbildung.de">www.akademie-fuer-weiterbildung.de</a>	Insgesamt: 6.990 Euro	Studienabschluss mit Zertifikat	<ul style="list-style-type: none"> <li>👉 Vermittlung von Basiswissen aus BWL, VWL und Recht</li> <li>👉 nur für Zahnärzte mit Mehrbehandler-Praxen sinnvoll</li> </ul>
berufsbegleitender postgradualer Studiengang  Regelstudienzeit: fünf Semester	auf Anfrage	Insgesamt: 13.200 Euro	Abschluss: MBA Master of Business Administration	<ul style="list-style-type: none"> <li>👉 Umfassende Wissensvermittlung über unterschiedliche Module</li> <li>👉 hohe Kosten</li> </ul>
15 Monate mit insg. 550 Stunden  14 Präsenzwochenenden	auf Anfrage	Insgesamt: 4.985 Euro	Abschluss: Zertifikat zum Praxismanager	<ul style="list-style-type: none"> <li>👉 alle Schwerpunkte auf praxisnahe Umsetzung ausgerichtet</li> <li>👉 hoher Arbeitsaufwand, da viel Stoff in relativ kurzem Zeitraum vermittelt wird</li> </ul>
berufsbegleitend 640 Stunden insgesamt  12 Kurse innerhalb von 2 Jahren  Kurse à 9 Tage	Praxiserfahrene Professorinnen/Professoren der FHW u.a. Hochschulen sowie Führungskräfte und Experten aus dem Gesundheits- und Sozialwesen	Insgesamt: 10.900 Euro	Abschluss: Master of Business Administration	<ul style="list-style-type: none"> <li>👉 fachlich sehr umfassendes Angebot</li> <li>👉 hohe Kosten für insgesamt 12 Präsenztermine</li> </ul>



## Zertifizierte Fortbildung ...→ Universitäten/

Anbieter	Kontakt	Fortbildungstitel/-art	Zielgruppe/Voraussetzung	Termine/Dauer
<b>FH Hannover</b> Weiterbildung und Technologietransfer (WT) Ricklinger Stadtweg 118/120 30459 Hannover	Erika Badenhop Tel.: 05 11/92 96 10 20 Fax: 05 11/92 96 10 25 E-Mail: weiterbildung@t-online.de www.fh-hannover.de/zew	Weiterbildendes Studium „Praxismanagement und Praxismarketing“  Ziel: Vermittlung von kommunikativen, betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Kenntnissen	Niederlassungswillige und bereits niedergelassene Ärzte/Ärztinnen unterschiedlicher Fachrichtungen  auch erfahrenes Praxispersonal	Nächster Studienbeginn: Herbst 2005
<b>FH Neu-Ulm</b> Zentrum für Weiterbildung (zfw) Steubenstraße 17 89231 Neu-Ulm	Dr. Peter Hurler Tel.: 07 31/9 76 22 22 Fax: 07 31/9 76 22 23 E-Mail: zfw@fh-neu-ulm.de www.fh-neu-ulm.de	Postgraduiertenstudium  „Betriebswirtschaft für Ärztinnen und Ärzte“	Mediziner nach abgeschlossenem Studium und mind. 2-jähriger Berufstätigkeit nach Approbation	Studienbeginn: Läuft seit März 2004 bis Februar 2006  neue Termine auf Anfrage
<b>HWP Hamburg</b> Hochschule für Wirtschaft und Politik Institut für Weiterbildung Rentzelstraße 7 20146 Hamburg	Heike Klopsch Tel.: 0 40/4 28 38 61 28 Fax: 0 40/4 28 38 64 79 E-Mail: KlopschH@hwp-hamburg.de www.hwp-hamburg.de	Betriebswirtschaftliche Seminarreihe BWL-Grundlagen, Moderne Konzepte der Personalführung, Strat. Praxisanalyse, Kostenrechnung, in der Praxis, Liquidität, Finanzierung, Investition, Management	Zahnärzte, Ärzte	Beginn: im Juni 2004 Termine: 09.06.2004 01.09.2004 15.09.2004 27.10.2004 10.11.2004 24.11.2004
<b>Hochschule Bremerhaven</b> University of Applied Sciences Weiterbildung – Praxismanagement An der Karlstadt 8 27568 Bremerhaven	Daniela Krause-Behrens Tel.: 04 71/48 23-132 Fax: 04 71/48 23-131 E-Mail: dkrausebehrens@hs-bremerhaven.de www.hs-bremerhaven.de	Zusatzstudium Praxismanagement	Ärzte, Zahnärzte, Psychologen	Beginn: 20. Oktober 2004 bis März 2005  Bewerbungen bis 15. Oktober 2004
<b>FH Lübeck / LBK Hamburg</b> Stephensonstraße 3 23562 Lübeck	Tel.: 04 51/3 00 50 07 E-Mail: landes@fh.luebeck.de www.fh.luebeck.de	Health Care Management MBA-Aufbaustudiengang	Ärzte mit mind. 2 Jahren Berufspraxis	Beginn: November 2004  (Bewerbung bis 15. Juli 2004)
<b>Köln WiSo-Repetitorium</b> BWL-Akademie Robert-Koch-Str. 53 50931 Köln	Dipl.-Betriebsw. S. Druckey Tel.: 02 21/9 41 74 91 Fax: 02 21/9 41 74 93 www.wiso-pepet.de	Betriebswirtschaftliches Selbststudium (Fernstudium)	Zahnärzte / Zahnärztinnen, die sich in kompakter Form fundierte Grundkenntnisse der BWL in praxisgerechter Form aneignen wollen	Studienstarttermine: 1. Juni 2004 1. Oktober 2004
<b>For Med</b> Gesellschaft für Betriebswirtschaft in der medizinischen Praxis mbH PF 10 06 47 95406 Bayreuth	Dr. Stefan Okruch Andreas Reichelt Tel.: 09 21/3 06 05 Fax: 09 21/3 06 15 E-Mail: info@for-med.de www.for-med.de	Aufbaustudium  „Betriebswirtschaft für die medizinische Praxis“	Niedergelassene Mediziner mit Berufserfahrung	Studienbeginn: läuft seit März 2004 bis November 2005  neuer Termin auf Anfrage

① Anerkennung im Rahmen des freiwilligen Fortbildungsnachweises des gemeinsamen Beirats der BZÄK und der DGZMK

## Fachhochschulen

Struktur /Aufbau	Referenten	Kosten	Zertifizierung/Titel	Einschätzung
berufsbegleitend Unterrichtsstunden auf 8 Monate verteilt  samstags: 10.00 bis 18.00 Uhr sonntags: 9.00 bis 17 Uhr	Dozenten aus verschiedenen Einrichtungen des Gesundheitswesens und untersch. Fachdisziplinen	Insgesamt: 1.930 Euro	Abschlusskolloquium nach bestandener Prüfung Abschluss „Praxismanager/in (PM) der Einrichtung Weiterbildung und Technologietransfer der FH Hannover“	<ul style="list-style-type: none"> <li>👉 umfangreiche Erfahrungen mit Weiterbildungen im Gesundheitswesen; zielgruppenspezifische Angebote</li> <li>👉 Veranstaltungszeitraum (komplettes Wochenende Sa, So)</li> </ul>
berufsbegleitend 4 Semester mit ca. 600 Stunden mit Auslandsexkursion freitags (16 – 21 Uhr) samstags (8 bis 17.15 Uhr), im Abstand von 2–3 Wochen + 5 x viertägige Vollzeitblöcke	Dozenten zu verschiedenen Fachdisziplinen	2.950 Euro pro Semester	Abschluss: Master of Business Administration (MBA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>👉 umfassendes Angebot zu BWL, Recht, Management</li> <li>👉 einige Seminare stark auf Krankenhausmanagement ausgerichtet</li> </ul>
berufsbegleitend  jeweils von 16.30 bis 21.00 Uhr  Veranstaltungen sind in sich abgeschlossen und getrennt buchbar.	Dipl.-Volkswirt Bernhard Winkler	120,00 Euro / Veranstaltung  bei Buchung aller Veranstaltungen 735 Euro	Abschluss: Universitätszertifikat	<ul style="list-style-type: none"> <li>👉 praxisnah, aktuell, umsetzungsorientiert</li> <li>👉 jeweils mittwochs, dadurch werden vorrangig nur ZÄ aus Region angesprochen</li> </ul>
berufsbegleitend  an den Wochenenden  120 Stunden	auf Anfrage	1.250 Euro	Abschluss: Zertifikat der Hochschule für vollständige Teilnahme 72 Fortbildungspunkte	<ul style="list-style-type: none"> <li>👉 praxisrelevante Themen (BWL, Recht, Gesundheitsökonomie, Praxismanagement)</li> <li>👉 wenig zentrale Lage</li> </ul>
berufsbegleitend  3 Semester inkl. Master-Prüfung	auf Anfrage	3.100 Euro  9.200 Euro zzgl. Semesterbeitrag	Abschluss: Master of Business Administration	<ul style="list-style-type: none"> <li>👉 praxisnah, multimediale Arbeitsplätze</li> <li>👉 maximal 20 Teilnehmer</li> </ul>
berufsbegleitend/flexible Zeiteinteilung 4 Studienmodule mit Lernkontrollteilen: – Gesundheitswesen – Einführung in die Allgemeine BWL – BWL in der Zahnarztpraxis (– Krankenhausmanagement)	Studienbetreuung:  Studienleitung des WiSo-Repetitoriums und Studiensekretariat	zwischen 1.450 Euro und 2.430 Euro für den gesamten Studiengang	Abschluss: Zertifizierter Gesundheitsökonom (kultusministeriell bestätigt) zusätzliche Diplomierung möglich: „Diploma of Business Administration-Public Health“	<ul style="list-style-type: none"> <li>👉 kurze Studiendauer von rund 12 Monaten</li> <li>👉 Fernstudium nur mit viel Selbstdisziplin</li> </ul>
berufsbegleitend 4 Semester  Freitag, Samstag, Sonntag von 9.00 bis 16.00 Uhr	siehe unter <a href="http://www.for-med.de">www.for-med.de</a>	2.200 Euro pro Semester zzgl. MwSt.	Abschluss: Studienzertifikat „Medizin-Ökonom (FOR-MED)“  Fortbildungspunkte können bei der zuständigen Landes Zahnärztekammer beantragt werden	<ul style="list-style-type: none"> <li>👉 spezielle Vertiefungsmodule für Zahnärzte</li> <li>👉 Zeitaufwand, da komplette Wochenenden (Fr–So) für Aufbaustudium einzuplanen sind</li> </ul>



# „Die Erfolgspraxis“ –

## Seminar am 26. Juni in Düsseldorf

*Die Zahnarztpraxis unterliegt derzeit einem auf wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Veränderungen basierenden Wandel. Der daraus resultierenden Entwicklung zum Dienstleistungsunternehmen müssen sich Behandler und Team anpassen. Die Veranstaltung „Die Erfolgspraxis“ für Zahnarzt und Team am 26. Juni 2004 im Novotel/Dorint, Düsseldorf, legt das Fundament für eine erfolgreiche Praxisführung.*

| Redaktion

**P**raxiserfolg ist heute mehr denn je das Ergebnis eines optimalen Zusammenspiels der wichtigsten Erfolgsfaktoren. Dabei muss der Wandel zum Dienstleistungsunternehmen Zahnarztpraxis erfolgreich vollzogen werden, d. h. gemeinsam mit allen Mitarbeiterinnen daran gearbeitet werden, die Leistung und Service-Orientierung der eigenen Praxis weiter zu erhöhen. Diese Entwicklung hin zu einem erfolgreichen Teamwork, bei dem alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihren Teil leisten, stellt den Zahnarzt vor neue Herausforderungen:

Worauf es nach den einschlägigen Gesundheitsreformen und ihren Auswirkungen ankommt, und wie dies gemeinsam mit allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern umgesetzt werden kann, wird Ihnen dieser Seminartag aufzeigen. Die Oemus Media AG präsentiert in Zusammenarbeit mit New Image Dental ein besonderes Seminar, das sich an den Zahnarzt und das gesamte Praxisteam richtet. Inhaltlich gestaltet und betreut wird dieser Seminartag von New Image Dental, Deutschlands führender Unternehmensberatung für Zahnärzte, und deren erfahrenen Mitarbeitern. ||

Die Redaktion der „ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis“ sprach dazu mit Jürgen Isbaner, Vorstand Oemus Media AG:



*Warum wird ein Seminar wie „Die Erfolgspraxis“ von Ihnen angeboten? Faktoren wie Service-Orientierung und Marketing sind heute eminent wichtig, wenn es um eine zukunftsweisende Praxisführung*

*New Image Dental bringt meiner Ansicht nach als Deutschlands führende Unternehmensberatung für Zahnärzte die besten Voraussetzungen für diese Seminar-kooperation mit: Ein großes Know-how in Theorie und Praxis, eine sehr lange Erfahrung und kompetente Referenten, die den Stoff aus ihren jeweiligen Fachgebieten vermitteln.*

*Die Kommunikation mit Zielgruppen, mit den eigenen Patienten und nicht zuletzt auch mit potenziellen Patienten wird immer wichtiger – für jeden Zahnarzt.*

*Wie ist das Seminar inhaltlich aufgebaut? Unser Ziel ist es, ein ganz besonderes Seminar mit einem breiten inhaltlichen Spektrum zu präsentieren – deshalb bieten wir den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Referenten, die in parallel verlaufenden Vorträgen das gesamte Qualitätsspektrum im Bereich Marketing an Zahnärzte, Praxismanagerinnen und Helferinnen vermitteln. Die Inhalte werden natürlich zielgruppenspezifisch aufbereitet und kommuniziert. Alle sollen mit klaren Ideen und Tipps aus dem Seminar herausgehen und diese sofort in der Praxis umsetzen können.*

*geht. Erfolgreiche Zahnärzte, deren Praxen gut laufen, wissen das und zeigen, wie es geht. Sie wollen die Entwicklung und den Erfolg ihrer Praxen nicht dem Zufall überlassen. In diesem Seminar wird in ungezwungener Atmosphäre die Basis für eine erfolgreiche Praxisführung geschaffen – und zwar für das gesamte Team. Warum haben Sie sich für New Image Dental als Partner für dieses Seminar entschieden?*

*Der Erfolg einer Zahnarztpraxis ist heute von verschiedenen Faktoren abhängig – wie gehen Sie als Zahnmedizinischer Fachverlag mit diesen Themen um? Wir wissen natürlich, welchen Stellenwert diese Bereiche für Zahnärzte heute haben. Deshalb veröffentlichen wir in der Regel kaum eine Publikation, in der nicht Marketing- oder Managementthemen aufgenommen werden.*

### info:

Weitere Informationen erhalten Sie bei der:

Oemus Media AG  
Holbeinstr. 29  
04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-3 08  
Fax.: 03 41/4 84 74-2 90

j.martin@oemus-media.de









**zeitschriften:**

**ZT Zahntechnik Zeitung**

Die *ZT Zahntechnik Zeitung* ist das einzige unabhängige Zeitungsformat mit dem Schwerpunkt aktuelle Berufspolitik und Laborführung in der Zahntechnik. Das Nachrichtenblatt dokumentiert und interpretiert in den Ressorts Politik, Wirtschaft,

Technik und Service die Entwicklung des Dentalmarktes in Deutschland.

Erscheinungsweise: monatlich  
ISSN: 1610-482X  
Preis: 3,50 €

**KN Kieferorthopädie Nachrichten**

Im Vordergrund der aktuellen Berichterstattung stehen aktuelle Berufspolitik, Fragen des Praxismanagements und permanente fachliche kieferorthopädische Fortbil-

dung auf hohem internationalen Niveau.

Erscheinungsweise: monatlich  
ISSN: 1612-2577  
Preis: 8 €

**PN Parodontologie Nachrichten**

*PN Parodontologie Nachrichten* ist das Ergebnis zahlreicher Studien zum Medienverhalten der Fachzahnärzte und Spezialisten für Parodontologie sowie der Analyse des derzeitigen Informationsangebotes in der Parodontologie in Deutschland.

Erscheinungsweise: monatlich  
ISSN: 1613-7191  
Preis: 8 €

**ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor**

*ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor* ist die Informationsquelle des zahn-technischen Laborinhabers und Ratgeber des Praxislabors zu allen wirtschaftlichen Aspekten der modernen Laborführung.  
Erscheinungsweise: 6x jährlich  
ISSN: 1617-5085  
Preis: 5 €

**bücher:**

**Ärzte und Medien**

**Krisen-PR – Professioneller Umgang mit Journalisten**

von Karin Müller  
2004, 160 Seiten  
ISBN: 3-280-05073-1  
Preis: 27 €

**Kurzrezension:**

Seit mehreren Jahren findet eine eigentliche Demontage des Ärztestandes in den Medien statt. Die Fronten zwischen Medienschaffenden und Ärzten sind verhärtet. Das Resultat: Eine ganze Branche hat es versäumt, sich für Krisensituationen und die entsprechende Medienarbeit zu wappnen. Das Fachbuch hilft Misstrauen abzubauen und legt eine gesunde Basis für eine professionelle Medienarbeit. Aktive Information, Rechte und Pflichten von Journalisten, Sinn und Unsinn einer Pressekonferenz, der medienwirksame Auftritt im Fernsehen gehören genauso zum Inhalt wie die Rechtslage zum Thema Arztgeheimnis, Neid und Missgunst in der Branche sowie Tipps zur Krisenbewältigung.

**Professionelles Management  
Von der Zahnarztpraxis zum Dienstleistungsunternehmen in 21 Schritten**

von Klaus-Dieter Thill  
2002, 388 Seiten  
ISBN 3-934280-40-4  
Preis: 74,95 €

**Kurzrezension:**

Das Arbeitsbuch beinhaltet in gebündelter Form eine präzise, nutzungsgerechte Anleitung zur eigenen Durchführung einer Praxisanalyse und dient der Entwicklung einer Praxis-Dienstleistungsstrategie. Die Anleitung basiert auf den Erfahrungen und Erkenntnissen langjähriger Beratungsarbeit in Arztpra-

xen. Das Vorgehen ist darauf angelegt, den Leistungsstand des Dienstleistungsunternehmens „Praxis“ in 21 Schritten zu überprüfen und zu optimieren.

**Prinzipien der erfolgreichen Praxisorganisation**

Leichter Arbeiten mit weniger Stress  
von Hans-Dieter Klein  
2004, 145 Seiten  
www.dent-mit.de  
Preis: 40 €

Ein Leitfaden für freundliches Betriebsklima, hervorragende Arbeitsergebnisse, zuverlässige

Delegation, systematische Mitarbeiterentwicklung und Perspektiven mit Zukunft.

**DER Kommentar BEMA-Z**

von Dr. Dr. A. Raff, Dipl.-Kfm. K.-H. Wissing, ZA H. Raff, Dipl.-Betriebsw. R. Liebold und Dr. P. Fehre  
jährlich Ergänzungslieferungen, 1996 Seiten  
ISBN: 3-537-54499-5  
Preis: 198 €

**Kurzrezension:**

Kommentar zum Einheitlichen Bewertungsmaßstab für vertragszahnärztliche Leistungen mit den Gebührentarifen A – E für die Ersatzkas-senabrechnung.

ANZEIGE

Jeden Tag den niedrigsten Preis!

Inklusive » Beratung » Montage » Service

CE



ich habe

sensible Patienten  
hohe Qualitätswünsche  
und suche ein  
supergünstiges  
Röntgensystem

Info

ROTOGRAPH PLUS : supergünstig, Spitzenqualität

Reine Panoramversion:  
€ 11.990,- oder € 245,- minl. \*inkl.  
Fernröntgenteil: € 14.900,- oder € 300,- minl. \*

Digitalisierbar, auch als Nachrüstatz,  
betriebsfertig montiert, zzgl. MwSt.

dentakraft@online.de  
www.dentakraft.de  
Tel. 0611375550  
Fax 06113609430



Dentalservice + Einrichtungen

dentakraft. Gegen Teuer eine Klasse für sich.

## Entsorgung mit System: Behälter-Konzept für Praxisabfall

Die richtige Entsorgung aller Praxisabfälle wird durch neue Gesetze und Verordnungen immer aufwändiger. Da der Praxisinhaber aber für eine korrekte Entsorgung verantwortlich ist, sollte er sich um ein Abfallkonzept kümmern. enretec kann mit seinem Abfallbehälter-Konzept bereits eine umfassende Lösung anbieten. Der Zahnarzt profitiert von einem Gesamtkonzept, das ihm alle Fragen rund um die Praxisabfälle beantwortet und gleichzeitig für jede Abfallart eine Lösung anbietet. Dazu muss der Zahnarzt oder der Zahntechnikermeister nicht einmal mehr Praxis oder Labor verlassen – die Entsorgung kommt direkt ins Haus. enretec



stellt dafür ein Behälter-System zur Verfügung, das für alle anfallenden Abfälle und Einmalartikel eine sichere Aufbewahrung und sicheren Transport ermöglicht. Egal ob Amalgamabfälle, Amalgamabscheider, Entwicklungs- oder Reinigungsbäder, medizinische Abfälle wie Zähne oder andere Reststoffe, ein geeigneter Behälter für Aufbewahrung und Transport steht bereit. Somit werden alle gesetzlichen Auflagen erfüllt, Lieferscheine und Übergabeprotokolle bestätigen die vorgeschriebene Entsorgung.

**enretec Dental GmbH**  
Kanalstraße 17, 16727 Velten  
Tel.: 08 00/3 67 38 32  
[www.enretec.de](http://www.enretec.de)

## Reinigungsstation für Laserschutzbrillen

Auf Grund vieler Kundenanfragen nach Pflege und Reinigung unserer Laserschutzbrillen hat die LASERVISION GmbH ein neues Produkt entwickelt. Eine Reinigungsstation, die speziell zum Reinigen von Laserschutzbrillen konzipiert ist. Der richtige Umgang und die Pflege der Laserschutzbrillen ist deshalb so wichtig, weil die Brillen bei unsachgemäßer Behandlung verkratzen und ihre Schutzwirkung verlieren können. Dies ist besonders bei beschichteten Brillen zu beachten. Unser Reinigungsset zeichnet sich dadurch aus, dass es feines Reinigungspapier und eine spezielle Reinigungsflüs-

sigkeit enthält. Die Kombination von beidem ermöglicht eine sehr schonende Pflege und somit auch eine deutlich längere Lebensdauer für Ihre Brille. Die Station ist für eine Wandmontage gedacht, um dort, wo Laserschutzbrillen eingesetzt werden, immer sowohl Reinigungstücher als auch die dazugehörige Reinigungslösung griffbereit zu haben.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:  
**LASERVISION GmbH**  
Laubanger 18  
96052 Bamberg  
Tel.: 09 51/9 66 61-0  
Fax: 09 51/9 66 61-99  
E-Mail: [info@lv.g](mailto:info@lv.g)

ANZEIGE

# Innovativ... Einzigartig...

Schon seit der Einführung des einzigartigen STATIM Kassettenautoklaven steht der Name SciCan für Innovation in der Dentalmedizin. Die jüngsten Entwicklungen im Bereich Reinigung, Desinfektion und Sterilisation bestätigen SciCan's Dynamik.

### HYDRIM L110WD

- Reinigungs- und Desinfektionsgerät (93°C/10 Min.) mit integrierter Dosiervorrichtung für flüssige Medien.

### HYDRIM C51W

- Reinigungsautomat (65°C). 99%-100% Abreicherung von Proteinen. 20 Minuten Schnellprogramm mit Flüssigchemie.



### STATIM S - Klasse

- Einzigartiger Kassettenautoklav für die schnelle und sichere Sterilisation von Dentalinstrumenten, inklusive Hand- und Winkelstücken. Jetzt neu mit Prüfkörper für die tägliche Prozessvalidierung.



### STATIM 8000B

- Der erste Kassettenautoklav mit fraktioniertem Vor- und Nachvakuum. Die Kassette ist gleichzeitig Sterilcontainer. Platz für 3 Normtrays.



### QUANTIM B

- Volumenautoklaven (16 und 22 Liter) mit fraktioniertem Vor- und Nachvakuum. Platz für 6 Normtrays oder 3 Steriboxen.

Auch im Bereich der digitalen Bildtechnik zeigen die neuen Flexiscope intraoralen Kamerasysteme den hochwertigen, innovativen Standard der SciCan Produkte. Glasfasertechnik, Wechseloptiken und einzigartige Software öffnen neue Möglichkeiten im Bereich der Diagnose.

### Flexiscope MicroVision

- Mehrplatzlösung für die größere Praxis. Eine einzige Kamera für mehrere Zimmer.

### Flexiscope Classic III

- Ein autarkes Kamerasystem für Erstanwender. Wechseloptiken erlauben den Ausbau zu einem Volldiagnosesystem.



# SciCan

SciCan Medtech AG, Alpenstrasse 16, CH-6300 Zug, Switzerland  
Tel. 0041-41 727 70 27 Fax. 0041-41 727 70 29 [www.scican.com](http://www.scican.com)

## Digitales Röntgen mit Speicherfolientechnik

Der Speicherfolien-Scanner von Dürr-Dental ist mittlerweile vielen Zahnärzten ein Begriff. Weniger bekannt ist, dass sich hinter dem VistaScan eine ganze Produktfamilie mit unterschiedlicher Ausstattung verbirgt: „Intra“, „Combi“, „Ceph“ und „Omni“. Für Zahnärzte, die nur intraoral röntgen, bietet sich speziell der VistaScan „Intra“ an. Diese preisgünstige „kleine Lösung“ eignet sich für alle gängigen intraoralen Formate (2x3; 2x4; 3x4; 2,7x5,4; 5,7x7,5). Die Varianten des „großen“ VistaScan unterscheiden sich hauptsächlich in ihrem Lieferumfang, der exakt den verschiedenen Ansprüchen und Bedürfnissen der Zahnarztpraxen entspricht. So enthält der VistaScan „Combi“ neben der üblichen Ausstattung wie Wandhalter, Folienkassetten und ReSetter zur wiederholten Benutzung der Folie auch noch zusätzlich sechs intra-orale Speicherfolien in zwei unterschiedlichen Formaten sowie

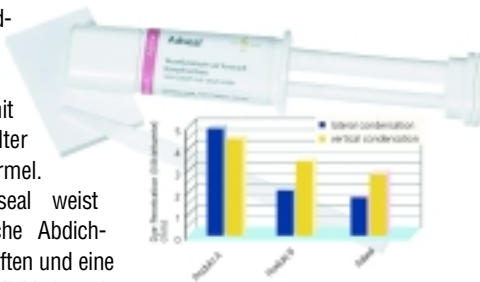


entsprechende Lichtschutzhüllen. Das Paket VistaScan „Ceph“ beinhaltet wiederum eine zusätzliche Ceph-Speicherfolie. Die Ausführung „Omni“ ist über die gängigen dentalen Formate hinaus sogar auch für das Extra-Format 24x30 geeignet und beinhaltet keine Speicherfolien, da die Speicherfolien entsprechend der Anwendung des Kunden konfiguriert werden können.

Unabhängig davon, für welche Variante des VistaScan sich der Zahnarzt entschieden hat – Dürr Dental bietet zum effektiven Einsatz der Speicherfolientechnik die Vistacademy-Anwenderschulung „Digitales Röntgen“ an. Weitere Informationen erhalten Sie bei **Dürr Dental**  
**Höftigheimer Straße 17**  
**74321 Bietigheim-Bissingen**  
**Tel.: 0 71 42/70 53 39**  
**Fax: 0 71 42/70 54 41**  
**E-Mail: vistascan@duerr.de**  
**www.duerr.de**

## Neuer Wurzelkanalsealer

Cumdente Adseal ist ein neuer Wurzelkanalsealer mit weiterentwickelter Epoxydharzformel. Cumdente Adseal weist außergewöhnliche Abdichtungseigenschaften und eine sehr hohe Löslichkeitsresistenz auf. Dieser Sealer benetzt das Dentin sehr präzise und führt zu einer bakterienichten Versiegelung des Wurzelkanals. Cumdente Adseal kann mit allen gängigen Wurzelkanalfülltechniken verwendet werden. Die herausragende Biokompatibilität und Farbstabilität sowie die hohe Röntgenopazität zeichnen das Material be-



sonders aus. Internationale klinische Studienergebnisse liegen vor.

**Cumdente Gesellschaft für Dentalprodukte mbH**  
**Konrad-Adenauer-Str. 9-11**  
**72072 Tübingen**  
**Tel.: 0 70 71/9 75 57 21**  
**Fax: 0 70 71/9 75 57 20**  
**www.cumdente.de**

*Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.*

## ADVENT™ und TAPERED SCREW-VENT® Implantate

Für ein- und zweizeitige Operationen.



**AdVent- und Tapered Screw-Vent-Implantate besitzen eine Reihe von patentierten Systemmerkmalen.**

Ein chirurgisches System für das einzeitige AdVent und das zweizeitige Tapered Screw-Vent Implantat bietet chirurgische Flexibilität und einfache Anwendung.

Friction-Fit, die patentierte Innensechskantverbindung bildet praktisch eine „virtuelle Kaltverschweißung“ mit dem Innensechskant des Implantats. Dadurch werden Mikrobewegungen eliminiert, die Hauptursache für die Lockerung von Schrauben.

Ein konischer Körper kann in ein gerades, unterdimensioniertes Implantatbett eingesetzt werden, um

weichen Knochen zu komprimieren und so die Primärstabilität zu optimieren.

Zweizeitige Tapered Screw-Vent-Implantate werden in der Verpackung mit einer vormontierten Einbringhilfe und einer flachen Abdeckschraube angeboten.

Einzeitige AdVent-Implantate werden in einem preisgünstigen Paket zusammen mit einer flachen Abdeckschraube und optional mit Implantatverlängerung bzw. Einheilkappe angeboten, damit sie bei unterschiedlichen Gingivahöhen verwendet werden können.



Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an folgende Nummer

**07 61-45 84 722/723**  
Kostenlose Technische Hotline:  
**0800-2332231**  
[www.zimmerdental.com](http://www.zimmerdental.com)

©2003 Zimmer Dental Inc. Alle Rechte vorbehalten. AdVent und Zimmer Dental sind Warenzeichen von Zimmer Dental Inc. Tapered Screw-Vent ist ein eingetragenes Warenzeichen von Zimmer Dental Inc. A000, rev. 2/03

 **zimmer | dental**  
Confidence in your hands™  
vormals Centerpulse

# Zweiter Q-Implant-Marathon in Kuba

Die Stimmung zum Auftakt des zweiten Q-Implant-Marathons in Kuba, welcher vom 1. bis 6. März 2004 in der Universitätsklinik von Santa Clara stattfand, hätte prächtiger nicht sein können. Die Teilnehmer hatten das Ziel, in wenigen Tagen pro Person zirka 30 bis 50 Implantate zu setzen. Der Kurs stand unter der Leitung der Brüder



Miroslaw Pienkowski und Dr. Alfredo Valencia Laseca.

Alfredo und Eduardo Valencia Laseca, beide Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen und renommierte Professoren, sowie Ing. Miroslaw Pienkowski, Leiter der TRINON Titanium GmbH. Drei Implantologen aus Spanien waren als Supervisoren ebenfalls dabei.

Ungefähr 30 bis 40 Patienten warteten darauf, behandelt zu werden. Aufgeteilt in kleine Gruppen, die jeweils einem Supervisor unterstellt waren, wurden Röntgen-Bilder besprochen, der entsprechende Fall kurz analysiert, um dann zur Operation zu schreiten. Bereits am Nachmittag hatte jeder Teilnehmer sieben bis acht Implantate gesetzt. Anschließend wurden die Patienten in der prothetischen Abteilung sofort provisorisch versorgt. Das Q-Implant als Einphasenimplantat entpuppte sich als ein schnelles System mit einer sehr hohen Primärstabilität, welche die prothetische Sofortversorgung möglich macht.

Die Instrumentenbox ist klein und übersichtlich, die Behandlungsabläufe sind sehr einfach.

Eine Einzelzahnimplantation im OK Regio 12 wurde bspw. mit Anästhesie innerhalb von zwei Minuten durchgeführt. So war es möglich, in kurzer Zeit größere Fälle zu versorgen. Außerdem wurden einige Q-MultiTractoren vom Typ Karlsruhe inkorporiert und das Piezoelektrische Gerät kam zum Einsatz. Die Teilnehmer hatten aber auch die Möglichkeit, chirurgisch schwierige Fälle, Komplikationen und deren Beherrschung kennen zu lernen. Die Gelegenheit, sich anschließend zum persönlichen Erfahrungs- und Meinungsaustausch zu treffen, wurde von den Beteiligten rege genutzt.

Zusätzlich gab es eine große Feier mit allen, die an dem Kuba-Marathon beteiligt waren. Jedem Teilnehmer wurde ein Universitätszertifikat der Uni Santa Clara überreicht (Certificado de Postgrado de Implantologia oral basica). Außerdem wurde den Teilnehmern noch ein „Trinon Titanium Zertifikat“ mit Angabe der eingesetzten Implantate und Assistenzen ausgehändigt.

Am letzten Arbeitstag hatte jeder Teilnehmer rund 40 Q-Implantate gesetzt, insgesamt mehr als 500 Q-Implantate in fünf Tagen. Es wurde darauf geachtet, dass die Teilnehmer ungefähr die gleiche Anzahl an Implantaten setzte. Betrachtet man das praktische Potenzial dieses Marathons, nämlich innerhalb von fünf Tagen zirka 40 Implantate zu setzen, stellt man fest, dass dieser Kurs auf dem Weltmarkt der Implantologie-Fortbildungen sowohl für Anfänger als auch für Fortgeschrittene einmalig ist. In diesem Jahr sind noch drei weitere Q-Implant-Marathonkurse geplant.

**Weitere Informationen bei TRINON Titanium GmbH, Augartenstr. 1, 76137 Karlsruhe, E-Mail: [trinion@trinion.com](mailto:trinion@trinion.com), [www.trinion.com](http://www.trinion.com)**

## Praxis-Themen rund um Prothetik in Kiel

In Kiel wird vom 13. bis 16. Mai die diesjährige Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde stattfinden. Neben der traditionell wissenschaftlich-akademischen Ausrichtung des Kongresses hat Tagungsleiter Prof. Dr. Matthias Kern in Zusammenarbeit mit der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein insbesondere praxisrelevante Fragestellungen in den Vordergrund gerückt: So befassen sich der Tübinger Prothetik-Ordinarius Prof. Dr. Heiner Weber und der langjährige Vorsitzende des Kemptener Arbeitskreises Dr. Wolfram Bücking mit dem Thema „Prothetische Komplikationen – was dann?“ Des Weiteren werden Wege aus dem aus der täglichen Praxis bekannten Planungs-dilemma des Erhaltens oder Ersetzens kritischer Zähne kompetent verhandelt.

Als Referenten sind Dr. Raphael Borchard und Prof. Dr. Marc B. Hürzeler aufgeboten. Die Hauptvorträge von Prof. Söderfeld aus Malmö und Prof. Öwall aus Kopenhagen heben den Gesundheitsnutzen von Zahnersatz und seinen prophylaktischen Stellenwert hervor. Auch die verschiedenen Praxis-seminare zum Thema Digitalfotografie, über neue Wege der Versorgung endodontisch behandelter Zähne, bis zu Bückings „dentaler Trickkiste“ lohnen. Honoriert wird mit sechs Fortbildungspunkten pro Veranstaltungstag und zwei weiteren pro Seminar. Auch ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm erwartet die Teilnehmer.

**Anmeldung und weitere Informationen im Internet unter [www.dgzpw.de](http://www.dgzpw.de) oder SFK GmbH Hamburg Tel.: 0 40/25 42 43 6.**

## Vollkeramische Prothetik im Fokus

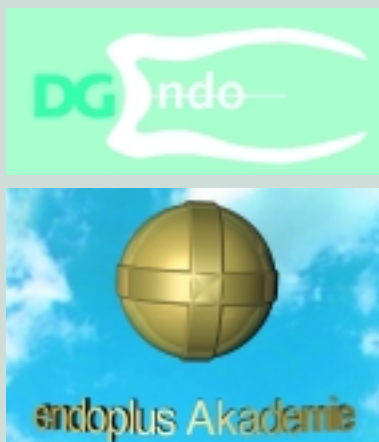
Die Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. bringt mit dem Keramik-Symposium 2004 die Fachwelt unter den Leitgedanken „Vollkeramik in der Prothetik“ wieder auf den aktuellen Stand mit vollkeramischem Zahnersatz und CAD/CAM-geschafften Restaurationen. Mit dieser Veranstaltung am 12. Mai 2004, von 15.30 bis 19.00 Uhr im Hotel Steigenberger Conti Hansa in Kiel, Schlossgarten 7, eröffnet das Keramik-Symposium die Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Prothetik und Werkstoffkunde e.V. (DGZPW), die ab 13. Mai ebenfalls in Kiel stattfindet.

Kliniker und Praktiker werden auf dem 4. Keramik-Symposium über ihre Erfahrungen mit Vollkeramik sprechen. Zur gleichen Zeit wird der „Forschungspreis Vollkeramik“ an den Preisträger verliehen.

**Interessenten melden sich bitte bei der Arbeitsgemeinschaft Keramik unter Tel.: 07 21/9 45 29 29, Fax: 07 21/9 45 29 30, E-Mail: [info@ag-keramik.de](mailto:info@ag-keramik.de)**

## Gründung einer Endodontie-Akademie

Die DGEEndo hat die Gründung der „endoplus Akademie“ bekannt gegeben. Die „endoplus Akademie“ beinhaltet ein eigenes Programm zur Ausbildung zum Tätigkeitsschwerpunkt „Endodontie“. Das Programm stellt einen ersten Schritt zur Zertifizierung als Spezialist für Endodontie dar. Die Besonderheiten des Programms beinhalten jeweils 1 1/2 Tageskurse an zehn Wochenenden plus Abschlussprüfung innerhalb eines Jahres. Von exzellenten Referenten aus Deutschland und Europa werden in zeitgemäßen und aktuellen Methoden Grundlagen, Theorie und Anwendung der Endodontie



vermittelt. Die Modelle mit extrahierten Zähnen werden gestellt. Die Zertifizierung und Abschlussprüfung erfolgt durch die DGEEndo.

Der jeweils Kursbeste darf auf Kosten der Akademie für eine Woche am International Program des Department of Endodontics der University of Pennsylvania in Philadelphia bei Prof. Kim hospitieren, einen zweitägigen Mikroskopiekurs besuchen und erhält zusätzlich eine Reisekostenunterstützung in Höhe von 1.000 €.

**Nähere Informationen sind per E-Mail: [info@endo-plus.de](mailto:info@endo-plus.de) bzw. [www.endoplus-akademie.de](http://www.endoplus-akademie.de) zu erhalten.**

## 18. Berliner ZÄ-Tag: überfüllter Saal

Das hatte es so noch nie bei einem Berliner Zahnärztetag gegeben: Bis zur allerletzten Minute, und das an einem Samstagabend, war der Saal 3 im ICC überfüllt, die Teilnehmer saßen auf den Stufen, standen, harrten aus, bis nach der spannenden Live-OP: „PAR-Fall mit minimalinvasiver Versorgung und regenerativen Maßnahmen“ die letzten Abschiedsworte gefallen waren. Fast 1.500 Besucher wurden gezählt – ohne all diejenigen, die nur den Ausstellungsbereich besucht hatten. Die Veranstalter sahen diese unerwartet große und intensive Resonanz als Folge auf die zuvor gestartete Umfrage zu den am meisten interessierenden Themen

und dem Wunsch-Veranstaltungsort – dabei hatte die Orale Medizin/Parodontologie als Thema und das ICC als Ort eine deutliche Favoritenrolle eingenommen. Neu für alle Beteiligten sei die Bewertung mit Fortbildungspunkten. Dr. Jürgen Gromball, Vizepräsident der Zahnärztekammer Berlin: „Dies findet statt, weil wir durch die Politik zu einer Zwangsfortbildung vergewaltigt worden sind.“ Eine weitere Neuerung auf Wunsch der Zahnärzte wurde eingeführt: Anstelle von Gesellschaftsabend oder festlichen Veranstaltungen traf man sich am ersten Kongress-Abend beim zwanglosen Gettogether im Ausstellungsreich.

## Vorteile vollkeramischer Restaurationen

Vierzehn Labore des Arbeitskreises der VITA In-Ceram Professionals in Dresden begrüßten Anfang März diesen Jahres 130 Teilnehmer zu der Informationsveranstaltung für Zahnärzte: „Vollkeramik – Transparenz und Faszination“ in Dresden.

Barbi Eggink (VITA Zahnfabrik) informierte über aktuelle Entwicklungen in den dentalen Vollkeramiken und erläuterte die Materialvarianten von VITA In-Ceram – SPINELL, ALUMINA, ZIRCONIA und den YZ CUBES (Zirkonoxid). Dr. Wolfgang Richter, niedergelassener Zahnarzt in Düsseldorf, berichtete von seinen Erfahrungen mit vollkeramischen Versorgungen in der täglichen Praxis. Mit seinem Vortrag widersprach er der Meinung, dass für eine vollkeramische Versorgung mehr Zahnschubstanz „geopfert“ wird als für eine ästhetische VMK-Versorgung. Dr. Richter erläuterte die Vorteile der vollkeramischen Versorgung, wie er sie in seiner Praxis erfahren hat. Im zweiten Teil seines Vortrages gab er Tipps zur Führung von Beratungsgesprächen mit Patienten. Gemäß der so genannten Biostrukturanalyse wurden Patienten in drei Typologien eingeteilt. Anhand dieser drei Typologien wurden die Argumente erarbeitet, die für die einzelnen Patiententypen zutreffend sind. Es wurde geraten, den Patienten möglichst nicht mehr als zwei Argumente – aber dann die „richtigen“ – für eine vollkeramische Versorgung zu nennen.

## 2. Domburger Endotage

Am 2. und 3. Juli 2004 finden in Domburg, Holland, unter der wissenschaftlichen Leitung von Univ.-Prof. Dr. Michael A. Baumann die 2. Domburger Endotage statt. Themen sind Anatomie und Zugangskavität, Praktische Übungen und Einführung in die Mikroskopie, Theoretische Grundlagen der rotieren-

den Aufbereitung, Aufbereitung des Wurzelkanals, Postendodontische Versorgung und Praxisnahe Behandlungskonzepte. Jeder Themenbereich ist in einen theoretischen Teil, der die Grundlagen der rotierenden Aufbereitung vermittelt, und einen praktischen Teil, in dem praxisnahe Behandlungskonzepte

und Problemstellungen erörtert werden, gegliedert. Darüber hinaus wird im praktischen Teil dieser Veranstaltung das Arbeiten unter dem Operationsmikroskop gelehrt. Der Teilnehmer hat die Möglichkeit, sich mit einer effizienten Aufbereitungsmethode, der Crown-Down-Technik, vertraut zu machen. Unter Einsatz moderner Antriebstechniken und elektroni-

scher Längenmessgeräte können rotierende NiTi-Instrumente getestet und verschiedene Abfüllmethoden unter Berücksichtigung geeigneter Spüllösungen ausprobiert werden. Bei erfolgreicher Teilnahme werden 16 Punkte gutgeschrieben.

**Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.conzept-dental.de/domburg](http://www.conzept-dental.de/domburg)**







## Cosmetic Dentistry

# „Erfolg basiert auf drei Säulen: Können, Glück und Mut“

*Wenn eine neu gegründete Gesellschaft ihren ersten Jahreskongress ausrichtet, dann hat dies stets einen besonderen Charakter. Vor allem, wenn es sich dabei noch um einen Teil der Zahnheilkunde handelt, der momentan ebenso im Trend wie in der Diskussion steht. Um es vorweg zu nehmen: die gut 200 Zahnärztinnen und Zahnärzte, die zur Kongress-Premiere der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin DGKZ nach Berlin kamen, wurden nicht enttäuscht.*

| Dr. Georg Bach

Die Organisatoren der 1. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin (DGKZ) bot einen bunten, spannenden Mix, der alle Themen der ästhetisch orientierten Zahnheilkunde umfassend darstellte. Glücklicherweise und bedacht gewählt war der Tagungsort: Das am Kurfürstendamm, in unmittelbarer Nähe zur Kaiser-Wilhelm-Gedächtniskirche gelegene swissôtel bot ein „glänzendes Ambiente“ für einen Kongress, der sich mit Ästhetik, Zeitgeist und Image beschäftigte. Dem Präsidenten der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin, Dr. Josef Schmideder, war es vorbehalten, die erste Jahrestagung sei-

ner im vergangenen Jahr gegründeten Fachgesellschaft zu eröffnen.

„Cosmetic Dentistry – Zahnheilkunde des 21. Jahrhunderts“ – dies war Thema und Credo des DGKZ-Präsidenten zugleich. Das Streben nach Schönheit und Jugend müsse als gesellschaftlicher Trend gewertet werden, so Schmideder, der seinen persönlichen Paradigmenwechsel von der reparativ orientierten zur kosmetischen Zahnheilkunde längst vollzogen hat. Er wies aber zu Recht auf die zahlreichen Widerstände – vor allem seitens der Hochschulen – gegen die Durchsetzung des „Denkmodells Kosmetische Zahnmedizin“ hin, dessen Zielsetzung der Patient mit besserem Wohlbefinden und mehr dentalem Selbstbewusstsein sei. Kosmetische Zahnmedizin sei ein emotionales Bedürfnis. In diesem Zusammenhang verwies Schmideder auf die hohe Bereitschaft der Patientenschaft, in kosmetische Zahnheilkunde zu investieren.

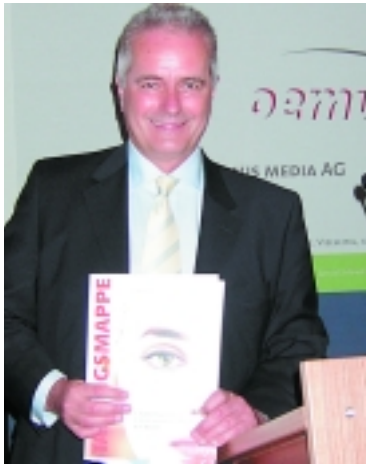
### „Die Zeit ist reif“

Dr. Martin Jörgens eröffnete mit seinen Ausführungen zu „Cosmetic Dentistry – als Praxiskonzept“ einen Reigen von vier Vorträgen, die dem Auditorium das Rüstzeug, quasi die „hardware“ für die kosmetische Zahnmedizin geben sollte. „Die Zeit ist reif“, dies war der zentrale Ansatz des Referenten, der das Auditorium aufforderte „etwas zu bewegen“ und verkrustete Strukturen aufzugeben. Da-



*Glänzendes Ambiente für einen herausragenden Kongress: Die 1. Jahrestagung der DGKZ im Berliner swissôtel wurde ein voller Erfolg.*

bei müsse man über den „Keramikteller hinweg“ zunächst das Gesicht des Patienten als Ganzes sehen. Der heutige Patient erwartet, so Jörgens, dass ihn sein Zahnarzt über Verbesserungsmöglichkeiten der Ästhetik berät. Hier stellte Jörgens einige spektakuläre Patientenfälle (u.a. mit Eigenfettunterspritzung/Facelift/Hautoberflächenbehandlung mit Laser etc.) vor. „Komplexe Behandlungskonzepte in der kosmetischen Zahnmedizin“ – dies war Thema des hessischen Referenten Dr. Horst Mayer. Er stellte als These voran: „Das Ziel bestimmt den Weg.“ Um dies zu erreichen, arbeitet Mayer in einer Praxis, die sich aus verschiedenen Spezialisten (Kieferorthopäde, Parodontologe/Implantologe, Endodontologen, Zahntechniker) zusammensetzt. Dem „Fahrplan“, den es für jeden Patienten zu erstellen gilt, misst der Referent hohe Bedeutung bei. Bevor man kosmetische Zahnheilkunde anbietet,



DGKZ-Präsident Dr. Josef Schmideder.

müssen die Grundpfeiler der Ästhetik erlernt und beherrscht werden.

### Therapie ohne Prophylaxe ist vorprogrammierter Misserfolg

Mit Privatdozent Dr. Stefan Zimmer war es dem DGKZ-Organisationskomitee gelungen, ein erneutes „Referenten-Highlight“ zu verpflichten. Zimmer referierte über eine seiner Königsdisziplinen: „Individualprophylaxe und professionelle Zahnreinigung als Grundlage für kosmetische Zahnmedizin.“ Nachdenklich stimmten die

Einführungsworte des Referenten, der kritisch den Begriff der Kosmetik hinterleuchtete, schlussendlich aber ausführte, dass Kosmetik und Gesundheit untrennbare Begriffe seien, da Gesundheit eine Kombination aus psychischem, physischem und sozialem Wohlbefinden ist (Ottawa-Definition). „Eine Therapie ohne Prophylaxe ist ein vorprogrammierter Misserfolg“ – diese These zog sich wie ein roter Faden durch das Referat Zimmers. Prophylaxe weckt den Bedarf an höherwertigen Restaurationen, da der Patient mundbewusster wird, dies der Ausblick des Referenten.

Gleich zwei Vorträge – „Moderne Verfahren der Zahnaufhellung“ und „Optimale Ästhetik im Front- und Seitenzahnbereich durch moderne Füllungstherapie“ – hielt der Chef der Abteilung für Konservierende Zahnheilkunde der Charité in Berlin, Univ.-Prof. Dr. Andrej Kielbassa. Balsam auf die Seelen der Teilnehmerinnen und



Materialien für erfolgreiche Cosmetic Dentistry stellten Dentalunternehmen parallel vor.

Teilnehmer goss Kielbassa, indem er ausführte, dass ein Spezialist für ästhetisch-kosmetische Zahnheilkunde kein anderer sei als ein hochqualifizierter Generalist, der alle wichtigen Bereiche der Zahnheilkunde beherrschen müsse: Individualprophylaxe, Füllungstherapie, Parodontologie, zahnärztliche Chirurgie und Implantologie. Kielbassa definierte Kosmetik als Kunst der Verschönerung nach dem jeweils geltenden Schönheitsideal und wies darauf hin, dass der Inhalt der kosmetischen Zahnmedizin durchaus

mectron

combi s

für die professionelle Zahnreinigung



Ultraschall und Pulverstrahl in seiner besten Form

Extra feiner, kontrollierter Pulverstrahl für schnelles und zielgenaues Arbeiten

Extra starker Ultraschall für ein entspannteres Arbeiten

Permanente Kontrolle des Instrumentenverschleiß durch integrierte Automatic Protection Control

Cleanfunktion reinigt auf Knopfdruck selbständig die Luft- und Wasserwege

Permanenter Luftstrom verhindert zuverlässig das Verstopfen des Spraykopfes

Optional mit mectron starlight pm als LED-Polymerisationslampe verwendbar

smile into the future!

mectron

## multipiezo

für die Perio-Therapie  
und EndodontieMultifunktionaler Ultraschall  
mit externer FlüssigkeitszufuhrPiezo-elektrischer Ultraschall für  
kontrolliertes SchwingungsverhaltenKonstante Leistung dank digitaler  
Elektronik mit FeedbacksystemAutomatische Verschleißkontrolle für  
UltraschallinstrumenteSterilisierbares Titan Piezo-Ultraschall-  
handstückVerwendbar mit steriler Kochsalzlösung  
oder medikamentösen Spülflüssigkeiten

2 Jahre Garantie

smile into the future!



Über 200 Besucher nutzten die Jahrestagung in Berlin, um mehr über die Zahnheilkunde des 21. Jahrhunderts zu erfahren.



Das Eventmanagement-Team der Oemus Media AG organisierte einen hochkarätigen und erfolgreichen Kongress.

Wandlungen unterworfen sei. Die an der kosmetischen Zahnmedizin geübte Kritik wies Kielbassa zurück. Denn in der kieferorthopädischen und maxillofazialen Therapie würden über 84 Prozent der Indikationsstellungen auf Grund des Wunsches nach Verbesserung der Ästhetik gestellt.

**Bedeutungsverlust des  
Home-Bleachings**

Vorteil der Bleichtherapie sei die Tatsache, dass diese im non-invasiven Bereich liegt, ganz im Gegenteil zu Versorgungsformen wie Veneers und Kronen. Neben Zahn-Hypersensitivitäten und Gingivairritationen käme es beim Bleichen mit Carbamidperoxid, so Kielbassa, zu Nebenwirkungen wie verringerte Abrasionsresistenz, Frakturanfälligkeit und verringerter Adhäsion von Kompositmaterialien. Allen Nebenwirkungen sei jedoch nur eine untergeordnete Bedeutung zuzuordnen. Kielbassa stellte die Vermutung auf, dass das Home-Bleaching in den kommenden Jahren zu Gunsten von over-the-counter-Produkten (unter sechs Prozent Wirkstoffkonzentration) an Bedeutung verlieren wird, gewinnen wird hingegen das In-office bzw. Power-Bleaching.

Zum Thema „Optimale Ästhetik von Füllungen“ ginge es darum, die Natur in idealer Weise zu kopieren. Dafür müsse sich der Zahnarzt Kenntnisse über Farbwert, Farbsättigung, Farbton sowie Transluzenz aneignen. Auch altersentsprechende Besonderheiten und geschlechtsspezifische

Merkmale sollten Beachtung finden. Anhand klinischer Fallbeispiele stellte Univ.-Professor Kielbassa das von ihm empfohlene Vorgehen Step by Step vor. DGKZ-Präsident Schmidseeder hatte mit dem Thema „Ästhetisch orientierte Prothetik – Veneers, Inlays, Kronen und Brücken“ zweifelsfrei sein Lieblingsthema gewählt. Er stellte gängige Keramikmaterialien vor, bemerkte aber: „Es gibt weder das optimale Material, noch die optimale Technik.“ Entscheidend für die Wahl des Materials sei der Stand des Zahnes, der Kaudruck und die zu behandelnde Fläche. Weniger sinnvoll seien Kombinationen von Metall- und Vollkeramik. Auch Folienkronen wurden vom Referenten eher negativ beurteilt. Bei Inlays und Teilkronen empfiehlt Schmidseeder Presskeramik, diese weist erhebliche Vorteile bezüglich der Herstellung, Eingliederung und Haltbarkeit auf. Vorteil von Veneers ist, so Schmidseeder, vor allem die hohe Ästhetik und Haltbarkeit. Misserfolge bei Veneers liegen nach seinen Erfahrungen deutlich unter denen von Kronen.

**Rot-weiße Ästhetik**

Mit der Aufnahme des Begriffspaares „rote und weiße Ästhetik“ in die Nomenklatur der Parodontologie wurde ein Paradigmenwechsel in der Therapie von Zahnbetterkrankungen eingeleitet. Stand bis dahin die „Elimination von Zahnfleischtaschen“ als Hauptziel einer Parodontaltherapie im Vordergrund, rückte nunmehr das Bemühen um eine ästhetische Zahn-Zahnfleisch-Relation in den Vorder-



Univ.-Prof. Dr. Andrej Kielbassa. Dr. Hans-Dieter John.

Dr. Georg Bach.

grund der therapeutischen Bemühungen. An diesem Punkt setzte das Referat von Dr. Hans-Dieter John an. John sprach über „Ästhetisch-kosmetische Parodontalchirurgie“ und vermochte anhand zahlreicher beeindruckender klinischer Fallbeispiele darzustellen, dass die Parodontologie längst ihrer chirurgischen Basis entwachsen und sich zu einer eigenständigen Disziplin entwickelt hat. Gehen Zähne auf Grund parodontaler Defekte verloren, dann wird es bei implantologischen Lösungen immer ein ästhetisches Problem durch Verlust der vertikalen Dimension geben. Auch in der Parodontaltherapie ist die Kieferorthopädie oftmals integrativer Bestandteil, gerade bei Zähnen mit Rezessionen im Lückenstand ist eine Erzielung eines ästhetischen Ergebnisses nicht möglich. In solchen Fällen wäre eine diskrete Kronenverlängerung an Nachbarzähnen hilfreich. Die Kronenverlängerung ist eines der wichtigsten Hilfsmittel, um Disharmonien im Zahnfleischverlauf auszugleichen. Diese Technik wird leider nach Aussagen Johns viel zu wenig in Deutschland angewandt.

Eine ähnliche Wertung ist für die Implantologie zu geben, auch diese basierte zunächst auf (kiefer)chirurgischen Erkenntnissen, die Incorporation und Osseointegration in den Vordergrund stellten. Auch in der Implantologie hat ein Paradigmenwechsel stattgefunden, hat hier doch ein stark prothetisch orientiertes Denken Einzug gehalten; dies verdeutlichte einmal mehr das Referat von Dr.

Ole Richter (Hamburg), der über „Ästhetisch-kosmetisch orientierte Implantologie“ sprach. Breiten Raum nahmen Darstellungen von Produkten und Vorgehensweisen der Firma Nobel Biocare ein. Hier fand vor allem das PROCERA Abutment ausgiebige Erwähnung und Ausführung. Einige Fallbeispiele aus den Bereichen Einzelzahnücke und Sofortimplantation rundeten den Vortrag Richters ab.

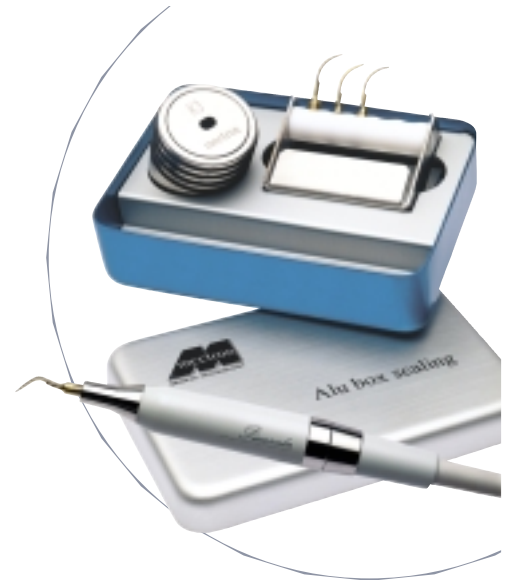
#### Dentofaziale Ästhetik durch interdisziplinäre Kooperation

Einen interessanten Ansatz interdisziplinärer Zusammenarbeit stellten die beiden Würzburger Privatdozenten Dr. Nezar Watted und Dr. Josip Bill im Rahmen ihres gemeinsamen Vortrages „Ästhetik, Funktion und Stabilität – interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Kieferorthopädie und -chirurgie für eine optimale dentofaziale Ästhetik“ vor. Anhand faszinierender Fallbeispiele, deren Ergebnisse das Auditorium zu spontanem Zwischenapplaus bewegten, stellten die beiden Referenten den Ablauf einer interdisziplinären Therapie dar: Nach einer Schienenphase mit Ausrichtung der Zahnbögen aufeinander, erfolgt eine präoperative Modellplanung und anschließend die Wahl der OP-Technik. Dargestellt wurden die sagittale Ramusosteotomie des Unterkiefers, die Le Fort I Osteotomie und kombinierte bimaxilläre Verfahren. Direkt im Anschluss an die OP findet eine orthodontische Nachbehandlung statt, der eine Retentionsphase folgt. DGKZ-Präsident Dr. Josef Schmidse-

# mectron

## mini boxen

für das Scaling, die Perio-  
Therapie, die Endodontie



#### Instrumentenvielfalt für die Ultraschalltherapie

Standard und leistungsverstärkte Scaling-Instrumente für die supragingivale Zahnsteinentfernung

Universelle und anatomisch geformte Perio-Instrumente für die subgingivale Konkremententfernung

Nickel-Titan-Feilen für die ultraschallaktivierte Endodontie

Retro-Instrumente für die retrograde Endodontie

Dry-Work Instrument für die restaurative Zahnmedizin

smile into the future!

mectron

## starlight pro

für die mobile  
LichtpolymerisationMobile Lichtpolymerisation  
leicht gemacht

Nur 105 g leicht

Kein lärmender Ventilator

Glatte Oberfläche, ohne Kühlschlitze,  
für einfaches ReinigenDurchschnittlich nur 10 sec  
für eine 2 mm SchichtHohe Lebensdauer von  
2,5 Millionen Zyklen à 20 secCa. 360 Zyklen à 10 sec pro Ladung  
(entspricht 1 Stunde)

Nur 90 min Ladezeit

smile into the future!

der resümierte beeindruckt: „Hier wurden neue Menschen geschaffen.“ Ebenfalls ein außergewöhnliches Kongresssthema stellte Dr. Georg Bach vor, der über „Lasereinsatz in der ästhetisch orientierten Parodontalchirurgie“ sprach. Zunächst vermittelte er dem Auditorium die Grundlagen einer Laserchirurgie, die im Rahmen eines ästhetisch-kosmetischen Eingriffes angewandt wird und wies darauf hin, dass sich diese wesentlich von anderen laserchirurgischen Eingriffen unterscheidet. Auf Wirkungen des monochromatischen Lichtes auf das intraorale Gewebe, die bei anderen Indikationen erwünscht oder zumindest akzeptiert werden, wie z.B. Karbonisationseffekte, muss bei der ästhetisch orientierten Laser-Parodontalchirurgie unbedingt verzichtet werden. Bach wies auf die Wichtigkeit der Beachtung eines Angiosomenkonzeptes hin und stellte anschließend im zweiten Teil seines Beitrages die Wellenlängen vor, die für die ästhetisch orientierte Laser Parodontalchirurgie geeignet sind: Er:YAG, CO<sub>2</sub>, Nd:YAG und Diode. Resümee des Referenten: Laser können in der ästhetisch orientierten Parodontalchirurgie in zwei Disziplinen eingesetzt werden – im Rahmen der Dekontamination und für die minimalinvasive Schnittführung.

**Einblick ist die  
Gesichtschirurgie**

„Möglichkeiten und Grenzen der ästhetischen Gesichtschirurgie – Die Stufentherapie der Faltenbehandlung im Gesicht“ betrachtete Dr. Kathrin Ledermann. Die am Bodensee tätige Referentin führte in das für viele ungewohnte Metier ein und stellte Nomenklatur und Therapiemöglichkeiten ausführlich dar. „Was nutzt der schönste operierte Körper, wenn die Zähne nicht stimmen?“ Mit dieser leicht provokanten rhetorischen Frage begründete die Oberärztin der Bodenseeklinik Lindau ihr Interesse an Kooperation mit Zahnmedizinern. Ledermann stellte im Rahmen ihres Vortrages die verschiedenen Formen der Faltenbehandlung vor. Ziel ihrer Bemühungen ist nicht die Verjüngung des Pati-

enten, sondern ein Ergebnis, das ihm teilweise zurückgibt, was er durch Alter, Schwerkraft und Umwelt verloren hat. Ein brisantes Thema zum Abschluss des ersten Kongresstages: „Cosmetic Dentistry und Recht“. Rechtsanwalt Dr. Thomas Ratajczak hat sich mit zahnärztlichen Belangen vertraut gemacht und stellte klar, dass auch bei Therapien im Rahmen der Cosmetic Dentistry Dienstverträge zwischen Behandler und Patient geschlossen werden, wo zwar eine Haftung für sorgfältige Behandlung, nicht aber für Behandlungserfolg besteht. Da rein kosmetische Eingriffe weder im Rahmen des BEMA abrechnet werden können, ebenso wenig nach GOZ und GOÄ, ist hier eine Abrechnung nach Pauschalpreisen möglich. Wichtig für den behandelnden Zahnarzt sei die Abgrenzung zwischen Indikation und Kontraindikation einer Therapie. Je weniger der geplante Eingriff indiziert sei, desto höher werden die Anforderungen an eine Risikoaufklärung gestellt. In diesem Zusammenhang wies der Referent auf die Wichtigkeit einer exakten Dokumentation hin. Nach der Theorie die Praxis – diese Konzeption der Kongress-Organisatoren prägte den zweiten Tag des Kongresses. Aus insgesamt 16 angebotenen Workshops konnte jeder Teilnehmer vier wählen und besuchen. Das Workshop-Angebot reichte von zahntechnischen Themen (Computergestützte Farbbestimmung/CAD/CAM-Prothetik) über Anwendungen ästhetisch-kosmetischer Zahnheilkunde (Veneers, Füllungen, Bleaching), minimalinvasiven Behandlungsmethoden (ästhetische Parodontalchirurgie) bis hin zu psychologischen Gesichtspunkten und Referaten über Dentale Fotografie/Imaging. Das vielfältige Workshop-Angebot wurde von den Kongressteilnehmern intensiv genutzt. So konnten am Ende des zweiten Kongresstages die beiden DGKZ-Vorstände Dr. Josef Schmideder und Jürgen Isbaner ein überaus positives Resümee ziehen: Die 1. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin war ein voller Erfolg. ||











# my smile – Das neue Patientenmagazin

## Steigerung der Patientenzufriedenheit durch Patientenkommunikation

Der Patient ist der entscheidende Schiedsrichter und das wichtigste Medium, wenn zahnärztliche Qualität entsteht. Konsequenz für die Qualitätssteigerungen in Zahnarztpraxen: Jede Zahnarztpraxis bekommt die Patienten, die sie sich verdient. Gute Qualität beginnt mit dem klugen Verdienen von Patienten. Image-Schwachstellen sind die Informationsmittel der Praxen.

Nachhaltige Zufriedenheitssteigerung bei Patienten werden – auf der Basis einer bereits guten Zahnmedizin – weniger durch weitere Mehrleistungen bei Untersuchungen und Behandlungen, als vor allem durch bessere Informationsmittel, herausragende Qualität des Dentallabors, exzellente Prophylaxe und patientenfreundlicheren Praxisservice erzielt.

## Aufklärungsdefizite in der zahnärztlichen Praxis

Zahnärzte haben aus Patientensicht mehr Kommunikationsdefizite als fachliche Defizite. Erfolgreiches Behandeln beginnt nicht auf dem Zahnarztstuhl, sondern mit effizienter Patientenkommunikation beim gesamten Praxisaufenthalt. Und genau da greift das Konzept von my communications GmbH mit dem neuen Patientenmagazin my smile.

my smile heißt das neue Magazin für Patienten mit wachsendem Informationsbedürfnis. Das neue Medium hält klare Antworten zum Thema Zahngesundheit parat. Basiswissen, Hintergründe und wissenschaftlich-medizinische Neuheiten sind in my smile auf unterhaltsame Weise verpackt.

Der Patient erhält kompetente und fundierte Informationen, beispielsweise zu Behandlungsvarianten. my smile wird produziert von „my communications“, einem spezialisierten Komplettanbieter von integrierten Kommunikationslösungen im internationalen Gesundheitsmarkt und Berater von Fach- und Publikumsmedien.

In der „ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis“, können Sie my smile das Patientenmagazin, kennen lernen. Wir haben es für Sie als Supplement beigelegt. Sie als Zahnarzt haben die Möglichkeit, weitere my smile-Magazine für Ihre Patienten zu bestellen. Bieten Sie Ihren Patienten Fachinformation aus kompetenter Hand und optimieren Sie so die Kommunikation.

Neu!

FILL-IN™

ANZEIGE



## Das *erste* Kronen- und Brückenmaterial für Provisorien in einer Unidose-Spritze!

FILL-IN™ Bis-Acryl-Komposit ist die neue Lösung für zeit- und kosteneffektive Provisorien...

- > Keine teuren Pistolen oder Applikationsspitzen
- > Keine Kreuzkontaminationen
- > Minimaler Zeitaufwand: Drehen, klicken und auftragen!

... und umfassende Effizienz:

- > 53% gefüllt
- > Minimale Schrumpfung für besser passende Provisorien
- > Geringe Inhibitionsschicht für optimale Verarbeitung und Formstabilität



Sie wünschen zusätzliche Informationen über FILL-IN™ oder ein GRATIS-Muster(\*)? Rufen Sie uns bitte an unter: Kerr GmbH, 07222-968970 oder schreiben Sie an:

Kerr GmbH  
Murgstr. 1 b, 76437 Rastatt

(\*)Eines pro Kunde, solange Vorrat reicht.

KerrHawe SA  
Postfach 268  
6934 Bioggio  
Schweiz

Freephone: 00800-41-050 505  
Fax: ++41-91-610 0514

www.KerrHawe.com

KerrHawe

# DGZI setzt Arbeit mit neuem Vorstand fort

*Am 6. März 2004 fand im Kölner Maritim Hotel die Mitgliederversammlung der DGZI statt. Wie bereits im Vorfeld auch in der Öffentlichkeit diskutiert, stand die Abberufung des DGZI-Präsidenten Dr. Ady Palti, Kraichtal, und des Referenten für Fortbildung Dr. Dr. Peter Ehrl, Berlin, auf der Tagesordnung. Nach teilweise sehr emotional geführter Diskussion traten im Verlauf der Mitgliederversammlung Dr. Palti und Dr. Dr. Ehrl von ihren Ämtern zurück.*

## | Redaktion

### info:

Dem Vorstand der DGZI gehören an: Präsident Dr. Friedhelm Heinemann (Morsbach), 1. Vizepräsident und Schatzmeister Dr. Rolf Vollmer (Wissen), 2. Vizepräsident Dr. Roland Hille (Viersen), Referent für Organisation Dr. Rainer Valentin (Köln) und Referent für Fortbildung Dr. Winand Olivier (Oberhausen).

Die Verwaltung und Geschäftsführung der DGZI hat bis zur endgültigen Konstituierung des Vorstandes der 1. Vizepräsident und Schatzmeister Dr. Rolf Vollmer übernommen.



Dr. Friedhelm Heinemann ist neu gewählter Präsident der DGZI.

Nach dem Bericht der Kassenprüfer wurde deutlich, dass es in der Vergangenheit zu geschäftlichen Vereinbarungen des Präsidenten mit Dritten gekommen ist, für die kein entsprechender Vorstandsbeschluss vorlag. Die Kassenprüfer machten im Detail weitere Ausführungen zur Verwendung von Mitteln, die nicht immer in aller Klarheit durch den Präsidenten und sein Büro nachgewiesen werden konnten. Wichtigster Punkt war aber die Verflechtung des erfolgreichen DGZI-Curriculums mit einem kommerziellen Partner. Im Verlauf dieser kam es aus vereinsrechtlicher wie auch finanzieller Sicht zu bedenklichen Entscheidungen des Präsidenten und des Fortbildungsreferenten. Diese waren durch den Restvorstand nicht tragbar. Aus diesem Grund erfolgte die Einberufung einer Mitgliederversammlung. Der Vorstand der DGZI informierte die Mitgliederversammlung, dass erst nach mehrmaliger Intervention entsprechende Teilinformationen dem Vorstand zur Verfügung gestellt wurden und bis heute keine endgültige Klärung der umstrittenen Vereinbarung zum DGZI-Curriculum möglich ist.

### Dr. Friedhelm Heinemann neuer Präsident

Das höchste Organ der DGZI wählte mit großer Mehrheit den Morsbacher Zahnarzt und Implantologen Dr. Friedhelm Heinemann zum neuen Präsidenten der Gesellschaft. Für die wissenschaftliche Ausrichtung der ältesten europäischen implantologischen

Fachgesellschaft zeichnet jetzt Dr. Winand Olivier, Oberhausen, als Fortbildungsreferent verantwortlich. Der Gründungspräsident der DGZI, Prof. Dr. Hans-L. Grafelmann, gratulierte in einer ersten Ansprache dem neuen Präsidenten und dem neuen Vorstandsmitglied. Mit den beiden neu Gewählten hätte nicht nur eine Verjüngung des Vorstandes stattgefunden, es bestehe die Chance die erfolgreiche Tradition der DGZI mit der Konzentration auf die eigentlichen Aufgaben als zahnärztliche Fachgesellschaft fortzusetzen, so Prof. Dr. Grafelmann in seiner Rede. Dr. Heinemann und Dr. Olivier versicherten den anwesenden Mitgliedern, dass sie ihr Engagement im Vorstand nutzen werden, die erfolgreiche Arbeit der DGZI auch in der Zukunft aktiv mitzugestalten und die satzungsgemäßen Aufgaben im Interesse aller Mitglieder wahrzunehmen.

### Frühjahrstagung in Ulm

Der Vorstand der DGZI konzentriert sich jetzt auf die Vorbereitung der Frühjahrstagung der DGZI in Ulm am 7./8. Mai 2004, des Internationalen Jahreskongresses vom 7.–9. Oktober 2004 in Mannheim und die Fortsetzung des Curriculums Implantologie. Die Arbeit mit den bestehenden mehr als 2.400 Mitgliedern weltweit, die Gewinnung neuer Mitglieder, die Fortsetzung der freundschaftlichen Kontakte zum ICOI und die Förderung der Studiengruppen der DGZI werden in Zukunft im Vordergrund der Vorstandsarbeit stehen. ||



## Menschliche Zähne von der Organbank

Organspendezentralen halten nun auch menschliche Zähne bereit. Genetische Daten des Spenders sowie Daten zu Größe, Form und Farbe des Zahnes sind auf einem Großrechner für den Zugriff wissenschaftlicher Organisationen hinterlegt.

Nachdem sich die Reimplantation von Zähnen in den vergangenen Jahren vereinfacht hat und Zähne ohne großen Aufwand vom Spender zum Empfänger übertragen werden können, haben sich auch die wissenschaftlichen Organisationen dafür ausgesprochen, dass Zähne, die aus kieferorthopädischer Indikation entfernt werden müssen, entsprechend aufbereitet, in Datenbanken registriert und fachgerecht vorgehalten werden können. Die Zahnbank kann mit ihrem Angebot beispielsweise jungen Patienten mit Politrauma helfen. Voraussetzungen sind genaue Daten, um eine Kompatibilität zu sichern.



## Zahnspangen sind sexy

Zahnspangen, für die Generationen von Schülern gehänselt wurden, gelten bei britischen Teenagern jetzt als „cool und sexy“. Wie die Zeitung „The Daily Telegraph“ berichtete, werden sie als eine Art Modeaccessoire betrachtet. „Die Jungen wollen Klammern in der Farbe ihrer Fußballmannschaft, die Mädchen wollen etwas, das zu ihrem Wochenend-Outfit passt“, sagte der Kieferorthopäde Jonathan Sandler. „Ich habe schon Patienten gehabt, die zu einer Beratung gekommen sind und tief enttäuscht waren, als sie zu hören bekamen, dass sie keine Klammer brauchten.“ Hollywood-Stars wie Tom Cruise und Whoopi Goldberg, die Popsängerin Britney Spears und die Prinzen William und Harry hätten dazu beigetragen, dass Zahnspangen heute allgemein akzeptiert seien. Ein Sprecher der Britischen Kieferorthopädischen Gesellschaft sagte, es seien vor allem die farbigen elastischen Bänder, die bei den jungen Patienten so beliebt seien.

Quelle: dpa

## Gelbe Zähne als Raucherschreck

Die britische Regierung will jetzt eine extreme Kampagne gegen das Rauchen starten. Wie der britische Gesundheitsminister John Reid mitteilte, sollen Fotos kranker Organe und gelber Zähne auf Zigarettenschachteln veröffentlicht werden. Solche Warnhinweise seien beispielsweise in Kanada, Thailand, Brasilien und Singapur mit Erfolg getestet worden, sagte Reid. Vor einem Jahr hatte Großbritannien jede Tabakwerbung verboten. Seit September 2003 warnen große Hinweise auf den Schachteln „Rauchen tötet“. 120.000 Menschen sterben in Großbritannien nach Auskunft des Gesundheitsministeriums jährlich an den Folgen des Tabakkonsums.

## Zahngesundheit durch Angststörungen beeinträchtigt

Jeder Zehnte leidet mindestens einmal im Leben an Angststörungen. Phobien oder Panikattacken, aber auch generalisierte Angst und post-traumatische Angststörungen können die Zahngesundheit beeinträchtigen. Umfangreiche Sanierungen bei Angstpatienten sind oftmals die Folge, die Ursachen für Schäden in der Mundhöhle von Angstpatienten sind aber oft verschieden. Zahn-Probleme entstehen beispielsweise durch verstärktes Zähneknir-

schen, häufiges Erbrechen, durch Medikamentennebenwirkungen wie herabgesetzter Speichelproduktion. Mit Angststörungen können auch Krankheiten assoziiert sein wie Candida-Mykose, Mundtrockenheit, Lichen ruber planus, das „burning mouth syndrome“ und Beschwerden am Temporomandibulargelenk.

Quelle: Little JW: Anxiety disorders: Dental implications. General Dentistry; November-December 2003: 562-569

## Jenaer Forscherteam: Speichel stoppt kaum Zahnerosionen

Säfte und Softdrinks schädigen den Zahnschmelz. Bisher gingen Forscher davon aus, dass Speichel die Erosion stoppen kann. Materialwissenschaftler aus Jena und Bristol stellten fest, dass die Selbstreparatur der Zähne kaum funktioniert. Zahnerosionen sind in den Mündern von Kindern und Jugendlichen auf dem Vormarsch. Die stark ausgeprägte Vorliebe für säurehaltige Getränke wird ihrem Zahnschmelz zum Verhängnis. Durch regelmäßigen starken Konsum von Softdrinks wie Cola oder Limonade wird die Struktur des Zahnschmelzes so geschwächt, dass der Zahn erweicht und schließlich kleine Teile herausbrechen. Das Forscherteam der Friedrich-Schiller-Universität Jena und der Universität Bristol untersuchte, ob die Natur diese Säure-Angriffe abwehren kann, also im Mund durch Selbstreparatur der Schaden behoben wird. Ihre neuesten Ergebnisse, die in der Fachzeitschrift „Surface Science“ (Vol. 553, Iss. 1-3, S. 105-114) vom 20. März erschienen sind, lassen jedoch Zweifel an der gängigen Annahme von der Selbstreparatur aufkommen.

## Der Karies den Garaus machen

Die zahnmedizinische Forschung will die Karies besiegen. Um ihr den Garaus zu machen, gibt es verschiedene Ansätze, teilt jüngst



proDente mit. So arbeiten führende Zahnmediziner derzeit daran, Streptococcus mutans, den Kariesverursachenden Bakterienstamm, zu „entschärfen“: Die Forscher wollen den Bösewicht gentechnisch so verändern, dass er statt der Zahnschmelzangreifenden Säure nur noch Alkohol produ-

ziert. Wenige Mundspülungen mit den manipulierten Bakterien sollen genügen, um die aggressiven Karieserreger aus ihrer Nische im Mund zu verdrängen und so die Karies zu besiegen. Andere Fachleute wollen die Zahnfäule gar nicht erst entstehen lassen. Sie arbeiten an einem Impfstoff gegen ein bestimmtes Protein von Streptococcus mutans: im Visier ist das Enzym, welches die Klebmasse produziert, mit dem sich das Bakterium am Zahn anhaftet. Ohne diesen Anker findet Streptococcus keinen Halt am Zahn und wird beim Zähneputzen einfach weggespült. Wenn Kinder die Impfung erhalten, bevor die Bakterien die Mundhöhle besiedeln, könnten sie lebenslang gegen Karies gefeit sein, prophezeien die Forscher.

## US-Chemiker entwickeln Material zur Selbstheilung der Zähne

Amerikanische Chemiker entwickelten ein Material, das Zähne dazu veranlassen kann, kleine Löcher und Schäden selbst zu reparieren. Die Entdeckung wurde auf dem 222. Treffen der American Chemical Society in Chicago vorgestellt. Das Material enthält amorphes Kalziumphosphat (ACP), das ein natürliches Material erzeugt. Dieses Material kommt auch in Knochen und Zähnen vor. Der Polymer-Chemiker und Entwicklung des Verbundmaterials Dr. Joe Antonucci geht davon aus, dass das Polymer bei Zahnwurzelbehandlungen sowie bei Zahnfüllungen zum Schutz vor weiterer Kariesbildung Anwendung finden könnte. Obgleich es bei kleineren Löchern sehr nützlich ist, wirkt ACP bei größeren Schäden nicht, so Antonucci.

Quelle: [www.netdokter.at](http://www.netdokter.at)

## Künstlicher Zahnschmelz entwickelt

Zwar ist die Schmelzschicht der Zähne das härteste Material im menschlichen Körper, aber leider nicht unangreifbar. Attackieren Säuren und Bakterien den Zahnschmelz, entstehen kariöse Löcher. Nach einer Meldung der FAZ will eine Forscherin vom Max-Planck-Institut für Chemische Physik fester Stoffe in Dresden diese Löcher mit künstlichem Zahnschmelz füllen und damit den Zähnen eine widerstandsfähige und intakte Oberfläche zurückgeben. Wie Susanne Busch in der Zeitschrift „Angewandte Chemie“ (Bd. 116, S. 1452) berichtet, kann sie eine dem Zahnschmelz verwandte Substanz sowohl im Reagenzglas als auch direkt auf Zähnen heranwachsen lassen. Dazu werden die Zähne mit einem Gel bedeckt, das Fluorid- und Phosphationen enthält. Spült man die Zähne mehrmals

täglich mit einer Kalziumlösung, nimmt die Gelschicht Kalziumionen auf und leitet sie zur Zahnoberfläche weiter. Dort kristallisiert allmählich ein Material, das hinsichtlich seiner Zusammensetzung, Farbe und Härte dem natürlichen Zahnschmelz gleicht. Es enthält jedoch mehr Fluorid und ist daher weniger säurelöslich als der normale menschliche Zahnschmelz, also auch weniger anfällig für Karies. Der künstliche Zahnschmelz wächst jedoch sehr langsam. Man benötigt mehr als ein Jahr dazu, eine einen Millimeter dicke Schicht zu schaffen. Nach Angaben der Wissenschaftlerin könnte das Verfahren jedoch eine sinnvolle Behandlungsform bei bestimmten Erkrankungen sein, etwa bei Amelogenesis imperfecta, einem genetisch bedingten Abbau von Zahnschmelz, der schon bei Kleinkindern beginnt.

### DER MEISTVERWENDETE APPLIKATOR

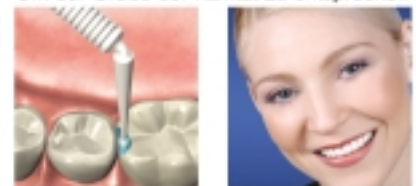
WELTWEIT



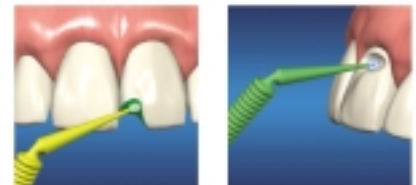
- Microbrush® Applikatoren ermöglichen ein sparsames und punktgenaues Auftragen und Entfernen von Materialien wie z.B.: Adhäsivsystemen, Ätzmitteln, Kavitätunterfüllungen, Fluoridlack, hemostatischen Lösungen, Indikatorflüssigkeiten, Fissurenversiegelungen.
- Patentiertes Design mit biegbarem Hals ermöglicht das Auftragen des Materials in schwer zugänglichen Gebieten.
- In mehreren Farben erhältlich.
- Einwegapplikator mit integriertem Griffteil, beschleunigt die Arbeitsprozedur. Kein lästiges Austauschen von Einsteckpinseln notwendig.
- Hygienisches Einwegprodukt. Kein Autoklavieren von Haltern erforderlich.

### DREI GENAUE GRÖßEN

Um der Größe der Kavität zu entsprechen



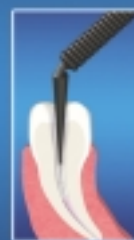
Superfine (1.0mm)



Fine (1.5mm)

Regular (2.0mm)

### NEUES PRODUKT



SPEZIELL FÜR  
ENDODONTIE  
ENTWORFEN

Registrieren Sie sich für ein kostenloses Muster unter:  
[muster.microbrush.de](http://muster.microbrush.de)  
Verwenden Sie den Code: MBXD

Tel: +353 (0) 58 45966 / Fax: +353 (0) 58 45968  
Clogherna • Danganvan, Co. Waterford • Ireland  
[www.microbrush.de](http://www.microbrush.de)



# Paro-Behandlung – Warum nicht wirtschaftlicher?

*Die Spielräume einer fast ausschließlich GKV-basierten Zahnheilkunde werden immer enger: waren zuzahlungspflichtige Verlangensleistungen früher die Ausnahme, so sind sie heute durch politische Veränderungen (unterschiedliche Kostendämpfungsansätze im Gesundheitswesen), gestiegene medizinische und ästhetische Ansprüche auf Seiten der Patienten und nicht zuletzt auch der Zahnärzteschaft zu einer beinahe kaum noch vermeidbaren Notwendigkeit geworden.*

| Dipl.-Psych. Frank Frenzel

**D**ies gilt auch für den Bereich der Parodontitisbehandlung. Mittlerweile ist durch Studien belegt, dass eine begleitende Behandlung der Zahnfleischtaschen mit einem lokal appliziertem Antiseptikum wie dem PerioChip® mehr als doppelt so effektiv ist, als Scaling und Wurzelglätten allein es sind. Dennoch scheuen immer noch viele Zahnärzte den Einsatz dieser Methode. Die vermeintlich mangelnde Zuzahlungsbereitschaft der Patienten wird häufig als Ursache hierfür angeführt. Dabei stellt der begleitende Einsatz des PerioChip® vor dem Hintergrund des aktuellen Einkommensrückganges vieler Zahnarztpraxen auch eine wirtschaftlich interessante Option dar.

## Praxiseinnahmen sinken

Hier muss zunächst festgestellt werden: Das zu versteuernde Einkommen der durchschnittlichen Zahnarztpraxis hat sich innerhalb der letzten 25 Jahre halbiert (!). Diese Tatsache ist den allermeisten Patienten nicht bewusst – leider aber auch vielen Zahnarztpraxen nicht. Der Spagat, einerseits im Rahmen des Sicherstellungsauftrages eine Leistung erbringen zu „müssen“, andererseits zu wissen (oder zu ahnen), dass diese Leistung zwar für den Patienten medizinisch indiziert und notwendig, für die Praxis aber bei ausgewiesenen Praxisstundenkosten von 170,- € (KZBV Jahreshandbuch; Stand:

2002) nicht wirtschaftlich sein kann, bereitet immer mehr Praxisinhabern Unbehagen. Ebenso schmerzt manchen das Wissen darum, dass eine vom Behandlungserfolg her aussichtsreiche oder aussichtsreichere Therapiealternative nicht zum Einsatz kommen kann, weil die Versicherungsträger die Kostenerstattung hierfür an die Patienten delegiert haben. Hier sei nur an die im Vergleich zu norwegischen Ländern immer noch vergleichsweise geringe Individualprophylaxequote in deutschen Zahnarztpraxen oder den Einsatz von Antiseptika wie dem PerioChip® zur Parodontitisbehandlung erinnert. Häufig wird argumentiert, die Patienten seien eben durch die jahrelange Vollkasko-Mentalität des Gesundheitswesens verwöhnt und nicht zu Zuzahlungen bereit. Diese Schuldzuweisungen helfen aber nicht weiter.

## Patienten zahlen zu

Obwohl immer mehr Praxisinhaber die gestiegene Notwendigkeit, nach wirtschaftlichen Kriterien zu arbeiten, spüren, scheint es ihnen entweder nicht schicklich oder schlicht und einfach bei ihren Patienten nicht realisierbar, einen (noch) größeren Teil an Verlangensleistungen im Umsatzmix der Praxis anzustreben. Dennoch ist dies, wie wir in vielen Coachings und Praxisberatungen festgestellt haben, der einzig mögliche und auch gangbare Weg zur Sicherung

## info:

Nähere Informationen erhalten  
Sie mit Hilfe unseres  
Faxcoupons auf S. 8.



Dipl.-Psych. Frank Frenzel,  
Trainer und Referent.



W&amp;H

der wirtschaftlichen Zukunft der Praxis. Die tatsächliche Zuzahlungsbereitschaft der Patienten ist nämlich deutlich höher, als angenommen wird. So sind 89 % der Patienten bereit, pro Jahr bis zu 950,- € bei ihrem Zahnarzt zuzahlen. Soll diese Zuzahlungsbereitschaft genutzt werden, so muss geklärt werden, in welchem Behandlungssegment die stärksten Wachstumsraten zu verzeichnen sind. Ohne Zweifel stellen Parodontitisbehandlungen eines der mit am stärksten wachsenden Segmente dar: Wurden in Deutschland 1995 noch 662.100 Behandlungen durchgeführt, so waren dies in 2001 schon 15.462.100 Behandlungen.

Würde man diese Behandlungen gleichmäßig auf alle 50.000 Zahnarztpraxen in Deutschland aufteilen, so entspricht dies rund 310 P200 Behandlungen pro Praxis und Jahr.

#### Nicht verkaufen – aber beraten

Wird nun dem Patienten die medizinisch sinnvollere Lösung (Antiseptikum plus Scaling und Wurzelglätten statt von nur Scaling und Wurzelglätten) zumindest als solche vorgestellt und angeboten, ist erfahrungsgemäß jeder dritte Patient bereit, dafür einen Eigenanteil aufzubringen. Dies hat nichts mit „verkaufen“, wohl aber damit zu tun, den Patienten umfassend zu beraten und ihn selbst eine Entscheidung treffen zu lassen. Unterstellt man eine durchschnittliche Taschenszahl von drei pro Patient, so ergeben sich rund 100 Behandlungen mit insgesamt 300 Chips – was bei einem mittleren Chippreis von 40,- € einem zusätzlichen Bruttoumsatz von 12.000,- €/Jahr entspricht. Hat der Patient mehr Taschen oder ist Ihre Zustimmungquote höher, so erhöht sich dieser Wert natürlich. Was sich dagegen nicht erhöhen wird, ist Ihr Zeitaufwand bei der Behandlung: der Chip ist in Sekundenschnelle in die Zahnfleischtasche eingesetzt und verbleibt dort bis zu seiner vollständigen Auflösung.

Hinzu kommt, dass der Hersteller in diesem Jahr mit einer deutlichen Verbesserung aufwartet, die den PerioChip® in seiner Verwendung noch einfacher und effizienter macht: Voraussichtlich Anfang Mai wird ein neuer Chip auf den Markt kommen, der erstmals bei Raumtemperatur (bis 30 °C) aufbewahrt werden kann.

Das Produkt kann jetzt in der Schublade neben dem Behandlungsstuhl und damit in bequemer Nähe des Zahnarztes gelagert werden. Der lästige Gang zum Kühlschrank wird überflüssig und die Behandlung mit dem PerioChip® nimmt in Zukunft noch weniger Zeit und Aufwand in Anspruch. ■

## W&H-INVESTITIONSFÖRDERUNG

# Jetzt investieren – und sparen wie noch nie!



### implantMED Unglaublich aber wahr!

Die hochqualitative und funktionssichere Antriebseinheit für alle wesentlichen Anwendungen mit rotierenden Antrieben in der Dental-Implantologie und angrenzende dentalchirurgische Arbeiten.

Jetzt mit Chirurgie-Winkelstück WS-75 E/KM in einem Sparpaket zum attraktiven Aktionspreis.

**Aktionszeitraum:  
1. 4. 04 bis 31. 8. 04**

SPARPAKET	
Implantmed	€ 2.709,--*)
WS-75 E/KM	€ 997,--*)
	€ 3.706,--*)
<b>Aktionspreis</b>	<b>€ 3.336,--</b>
<b>SIE SPAREN</b>	<b>€ 370,--</b>

\*) laut gültiger Preisliste, zzgl. ges. MwSt.

W&H DEUTSCHLAND

W&H Deutschland GmbH & Co.KG  
Raiffeisenstraße 4, D-83410 Laufen/Obb.  
Telefon: 0 86 82/89 67-0, Telefax: 0 86 82/8967-11  
office.de@wh.com, www.wh.com

# Weißer Zähne mit der richtigen Wellenlänge

*Ästhetische Gesichtspunkte haben in der Zahnheilkunde großes Gewicht. Dabei spielt der Wunsch nach weißen Frontzähnen eine herausragende Rolle. Schon bei den Römern waren schöne weiße Zähne ein anzustrebendes Ideal, während im Mittelalter der Wunsch nach weißen Zähnen auf zum Teil barbarische Art erfüllt wurde.*

| Dr. med. dent. Klaus Strahmann

In der Neuzeit haben sich die Ansprüche der Patienten enorm gesteigert und immer weiter entwickelte Verfahren gelangten zur Anwendung. Die jüngste Methode, diskolorierte Zähne aufzuhellen, ist das laserunterstützte Bleaching.

## Ursachen der Zahnverfärbung

Zahnverfärbungen führen insbesondere im anterioren Bereich zu teilweise erheblichen ästhetischen Beeinträchtigungen. Man unterscheidet zwischen internen und externen Verfärbungen. Lassen sich ein Großteil der externen Verfärbungen wie z. B. Kaffee, Tee, Rotwein, Tabak, Fruchtsäfte, Chlorhexidin durch eine professionelle Zahnreinigung beseitigen, so ist die Entfernung tieferliegender extrinsischer und intrinsisch bedingter Diskolorationen nur mit speziellen Methoden möglich. Unter dem hypokratischen Grundsatz

des *nil nocere* sollten heute nur microinvasive oder noninvasive Techniken zur Anwendung kommen. Allen gemeinsam ist eine Zerstörung der eingelagerten Farbstoffe durch einen Oxidationsprozess. Home-Bleaching, In-office-Bleaching, Power-Bleaching oder Walking-Bleach seien hier erwähnt. Alle Bleaching-Vorgänge werden mit Mitteln durchgeführt, die Carbamidperoxid von unterschiedlicher Konzentration enthalten.

## Laserunterstütztes Bleaching

Anlässlich des Esola-Kongresses 2001 in Wien wurden Vergleiche von verschiedenen Bleaching-Methoden vorgestellt. Dabei konnte in vorgestellten Untersuchungen (Prof. Moritz, Prof. Sperr, Prof. Wernisch – Universität Wien; J.E.P. Pelino et al. – Universität Sao-Paolo) die erhöhte Penetration laserunterstützten Blea-

## **kontakt:**

**Dr. med. dent. Klaus Strahmann**  
Willem-Mennen-Straße 13  
26721 Emden  
Tel.: 0 49 21/2 69 69



Abb. 1: Bestimmung der Zahnfarbe.



Abb. 2: Auftragen Kofferdam.

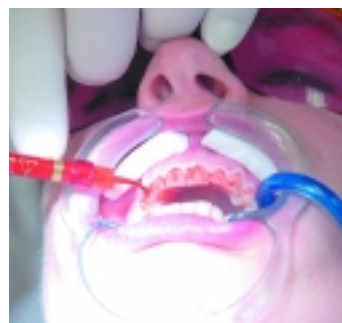


Abb. 3: Auftragen Bleaching-Gel.



Abb. 4: Bestrahlung mit dem Laser.

chings mit dem DENTEK LD-15 gegenüber non-laser Bleaching oder anderen Laserwellenlängen nachgewiesen werden. Nur in sehr geringen Graden war eine Empfindlichkeit der behandelten Zähne zu beobachten, eine nachweisbare Veränderung der Zahnoberfläche erfolgte nicht. Dies wurde elektronenmikroskopisch nachgewiesen. Aus einer Vielzahl von mir behandelte Fälle können diese Ergebnisse bestätigt werden. Für das laserunterstützte Bleaching mit dem DENTEK LD-15-Laser (810 nm) kann bei dokumentierten Fallbeispielen eine

Farbänderung um 2 Stufen auf dem Vita-Farbbring an vitalen Zähnen nachgewiesen werden. Es entstanden keine Hypersensibilitäten oder dauerhaft negative Effekte. Für das Bleaching mit dem DENTEK LD-15 empfiehlt sich nach eingehender Anamnese und klarer Indikationsstellung folgendes Vorgehen (siehe Tabelle). Der Patient wird anschließend aufgeklärt, für ca. 3 Stunden nicht zu essen, zu trinken und nicht zu rauchen. Für einen Zahnbereich 14 bis 24 ist ein Zeitaufwand von maximal 30 Minuten einzuplanen.

#### Minimalinvasive Methode

Die Diskoloration der Zähne mit dem DENTEK LD-15 Diodenlaser ist eine leicht zu handhabende komplikationsfreie Behandlung ohne großen Zeitaufwand. Der Vorteil gegenüber allen anderen Methoden liegt in der zahnärztlichen Kontrolle. Die Eindringtiefe ist nachgewiesenermaßen größer als bei allen Vergleichsmethoden ohne eine schädigende Wirkung auf die Zähne, da nur die interkristallär im Schmelz und Dentin liegenden Farbstoffe durch die Oxidation zerstört werden. Es sind keine aufwändigen Vor- oder Nacharbeiten erforderlich, postoperative Beschwerden sind nicht oder temporär in äußerst geringer Überempfindlichkeit vorhanden. In-office-Bleaching mit dem DENTEK LD-15-Laser erreicht perfekte Ergebnisse ohne die Zahnhartsubstanz zu schädigen. ||

- 1. Reinigung der Zähne und entfernen des Pellikels mit fluoridfreier Polierpaste
- 2. Farbbestimmung
- 3. Legen von Kofferdam
- 4. Bleaching-Gel auftragen (in den dokumentierten Fällen wurde Opalescence x-tra verwendet)
- 5. Jeder Zahn wird mit dem Non-Kontakt-Handstück (HS 3 bzw. HS 4) 10–20 sec im Abstand von 1cm bei 2 Watt cw (Dauerstrich) bestrahlt.
- 6. Absprühen des Bleaching-Gels unter intensivem Absaugen
- 7. Auftragen eines farblosen SnF-Gels (z.B. GelKam von Colgate)
- 8. Entfernung des Kofferdams

\*Die Vorgänge 4–6 können in der ersten Sitzung bis zu maximal zweimal wiederholt werden.



Abb. 5: Absprühen des Bleaching-Gels.



Abb. 6: Fluoridierung mit SnF-Gel (farblos).

# Keine Probleme mit Praxis-Abfällen mehr!

Mit einem Anruf nehmen wir Ihnen diese Sorge ab.

Testen Sie uns zum Schnupper-Preis: Eine Komplett-Entsorgung von A bis Z (=Amalgam-Abscheider bis Zähne) für 48,00 Euro.

**0800 - 3673832**

Wir stellen die Behälter. Wir holen die Abfälle ab. Bundesweit.



enretec Dental GmbH  
Kanalstraße 17 - 16727 Velten  
[www.enretec.de](http://www.enretec.de)



## Ultraschall bei Kieferschmerz – ein neuer Therapieansatz

*In der Therapie von Bruxismus und Kiefergelenkschmerzen gibt es neue Möglichkeiten. Die Behandlung des akuten und chronischen Schmerzes kann jetzt mit der Kombination aus Ultraschall und elektromagnetischem Feld erfolgen. Diese Methode ist eine wirtschaftliche Alternative für den Zahnarzt.*

### | Redaktion

Betrachtet man es objektiv, so kennt jede Praxis das nachfolgende Szenario. Sie stehen unangemeldet in der Praxis und klagen über massive Schmerzen im Kiefergelenkbereich.

„Ja Herr Doktor, und beim Beißen tut es auch weh.“ Diese Patienten erwarten kurzfristige Schmerzlinderung und langfristig eine wirksame Therapie. Jetzt gerät der Praxisablauf aus den Fugen, denn diese Patienten sind in der Regel nicht in einer Sitzung schmerzfrei, sondern erscheinen häufig mehrmals innerhalb kürzester Zeit. Und da-

bei sind die Interventionsmöglichkeiten stark beschränkt.

In der Therapie von Bruxismus und Kiefergelenkschmerzen steht heute die Schienentherapie im Vordergrund. Für die Behandlung des akuten Schmerzes bleibt eigentlich nur die Gabe von Schmerzmitteln. Neu ist die Behandlung mit der dentoson® Therapie, einer Kombination aus Ultraschall und elektromagnetischem Feld. Die dentoson® Therapie kombiniert zwei Wirkmechanismen, welche ganz gezielt das Schmerzgeschehen beeinflussen

### **kontakt:**

**maxdent Vertrieb Deutschland**  
Keltenring 17  
82041 Oberhaching  
Tel.: 0 89/63 86 69-0  
Fax: 0 89/63 86 69-79  
info@maxdent.de  
www.maxdent.de

## herstellereinformati on



und damit eine Entspannung der Kiefermuskulatur und eine dauerhafte Heilung bewirken.

Wesentlich bestimmt wird das Schmerzgeschehen durch die Stoffe Kalium, Natrium und Calcium und deren Konzentration in der Zelle. Sendet eine Zelle Schmerzsignale ans Gehirn, so nur deshalb weil Natrium in die Zelle eingeströmt und Kalium ausgeströmt ist. Gleichzeitig strömt Calcium in die Zellen ein, welches dort Prozesse in Gang setzt, an deren Ende weiteres Calcium in der Zelle angereichert wird. Das Calcium ist insofern wichtig, weil es quasi das Schmerzgedächtnis einer Zelle repräsentiert und muskuläre Verspannungen auslöst. Die Zelle sendet also permanent das Signal Schmerz ans Gehirn.

#### **Elektromagnetische Felder**

Das dentoson<sup>®</sup> S2 besteht aus zwei Therapiegeräten, die je einen Piezo-Ultraschallkopf haben, der, am Kiefergelenk angelegt, ein elektromagnetisches Feld sowie hochfrequente, aber niederenergetische Ultraschallwellen auf die Zelle überträgt. Der Effekt ist verblüffend. Die Natrium-Kalium-Pumpen der Zellen sind elektrogen, das heißt, sie sind durch elektromagnetische Felder beeinflussbar. Bei der dentoson<sup>®</sup> Therapie werden die Natrium-Kalium-Pumpen der Zellen derart beeinflusst, dass Natrium aus den Zellen ausströmt

und Kalium einströmt. Der Effekt, der akute Schmerz wird gelindert. Bei der dentoson<sup>®</sup> Therapie berichten Patienten in über 90 % der Fälle von einer deutlichen Schmerzlinderung.

#### **Schmerzgedächtnis löschen**

Doch allein mit der Umkehr der Natrium-Kalium-Pumpen ist keine dauerhafte Heilung erreichbar. Diese Erfahrung haben sicher auch schon viele Anwender von reinen Elektromagnetfeld-Geräten (sog. TENS-Geräte) gemacht. Es gilt das Schmerzgedächtnis zu löschen. Doch die Calcium-Kanäle sind nicht elektrogen, Elektromagnetfelder können hier nichts ausrichten, anders der hochfrequente, niederenergetische Ultraschall der dentoson<sup>®</sup>-Therapie. Die Schallwellen bewirken einen Calcium-Ausstrom aus der Zelle, die muskulären Verspannungen werden reduziert und das Schmerzgedächtnis wird dauerhaft gelöscht. Über die Reduzierung des Tonus der Kiefergelenkmuskulatur wird auch das Knirschen (Bruxismus) erfolgreich therapiert.

#### **Wirtschaftlicher Aspekt**

Die Löschung des Schmerzgedächtnisses und die erfolgreiche Therapie des Zähneknirschens ist keine Sache einer einmaligen Behandlung. Die dentoson<sup>®</sup> Therapie erfolgt in kurzen Intervallen von ein bis zwei Tagen über mehrere Sitzungen, je nach Schwere des Falles. Meist reichen aber sechs bis acht Behandlungen für eine dauerhafte Beschwerdefreiheit. Dank der einfachen Handhabung, die beiden Schallköpfe werden lediglich mit einer Art Kopfhörer am Kiefergelenk fixiert, ist es möglich die Behandlung außerhalb eines Behandlungszimmers durchzuführen. Der Praxisablauf wird also nicht gestört. Und lukrativ ist die dentoson<sup>®</sup> Therapie, im Gegensatz zur budgetbelastenden Schientherapie, auch noch. Als frei vereinbare Leistung bestimmt die Praxis selbst, welchen Betrag sie für die Behandlung in Rechnung stellt. ||

verbessern  
sie ihre  
kundenpflege.  
einfach, online.



Bieten Sie Ihren Patienten einen ansprechenden, informativen, aktuellen Internetauftritt.

Nutzen Sie die Vorteile von dentaweb, dem Internet Komplett-Paket für Zahnärzte.

Sprechen Sie mit  
Carolín Hölper  
089 / 260118-61

**dentaweb**

Das Internet-Komplett-Paket  
für Zahnärzte

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

# Benetzbarkeit – Eine neue Betrachtung

*Die Benetzungsfähigkeit eines festen Stoffes durch eine Flüssigkeit lässt sich am besten durch den Kontaktwinkel  $Q$  beschreiben, der sich zwischen der Flüssigkeit und dem festen Stoff öffnet. Die Herstellung perfekter Abformungen hängt einerseits von der richtigen Technik ab und wird andererseits von den Eigenschaften des Abformmaterials bestimmt.*

## | Redaktion

Der Anwender ist für die technische Seite zuständig und der Hersteller legt die Materialeigenschaften fest – etwa Fließfähigkeit und Benetzbarkeit. Im Allgemeinen wird die Benetzbarkeit ermittelt, indem man den Kontaktwinkel misst, den ein Wassertropfen mit der ausgehärteten Abformung bildet. Die bisher geltende Lehrmeinung schließt nun aus einem so fest gestellten kleineren Kontaktwinkel auf eine bessere Benetzung (Abb. 1). Aber ist dies die richtige Methode, um Abformmaterialien zu vergleichen?

Einerseits ist die Benetzung des Oberflächen-aktivierten Silikons mit Wasser ein dynamischer Prozess – insofern als der Kontaktwinkel mit fortschreitender Zeit kleiner wird und die Benetzung zunimmt. Wenn man also nach dem Aufbringen des Wassertropfens genügend Zeit verstreichen lässt, erhält man stets gute Ergebnisse für den Kontaktwinkel, selbst für anfänglich schlecht benetzende Silikone. Leider stehen

keine Daten zur Verfügung, die den Benetzungsgrad im zeitlichen Verlauf betrachten. Dies ist jedoch für den Zahntechniker von erheblicher Bedeutung, wenn er seine Gipsstümpfe gießt.

Andererseits steht das derzeit übliche Verfahren der Kontaktwinkelmessung nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit der Abdrucknahme, sondern es spiegelt tatsächlich nur das Gießen des Stumpfes wider. Auch für den Zahnarzt ist dies eine unrealistische Messmethode, da niemand eine Abformung mit abgebundenem Silikon nimmt. Mit Wasser benetztes abgebundenes Silikon verhält sich nicht wie gerade angemischte Abformmasse im feuchten Mundmilieu.

Anderere Einflüsse – neben dem Benetzen – sind ebenso von Bedeutung. Am wichtigsten ist hier die Fließgrenze. Besitzt das Material eine hohe Fließgrenze, verhält es sich wie steif geschlagene Sahne und fließt nur unter Druck. Dies kann zum Einschluss von Wasser oder Luftbläschen führen, die nicht von selbst verschwinden. Hieraus resultieren Fehlstellen und Verzüge in der Abformung. Das Ergebnis sind schlecht passende Restaurationen, die kostenintensive Neuherstellungen oder zeitaufwändige Nachbesserungen erfordern. Hat andererseits das Material gar keine Fließgrenze, fließt es schon von allein in die kleinsten Strukturen hinein und verdrängt dabei Wasser und Luft. Es ist jedoch zu dünnflüssig und kann von der Präparation abtropfen. Die meisten oberflächenaktivierten Materialien auf dem Markt haben keine ausgewogene Fließ-

## info:

Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG  
Raiffeisenstraße 30  
89129 Langenau  
Tel.: 0 73 45/8 05-0  
Fax: 0 73 45/80 52 01  
www.coltenewhaledent.de

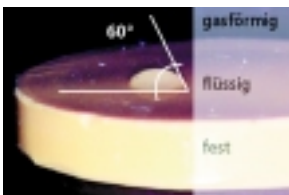


Abb. 1: Kontaktwinkel  
Die Benetzung eines festen Stoffes durch eine Flüssigkeit lässt sich am besten durch den Kontaktwinkel  $Q$  beschreiben.



Abb. 2: Befühlen des Löffels.

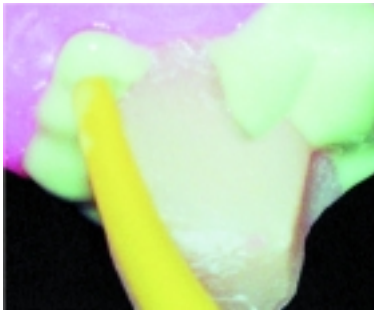


Abb. 3: Die einzigartige Oberflächenaffinität von AFFINIS™ verhindert Lufteinschlüsse und Verzüge.



Abb. 4: Selbst-konturierende Konsistenz und optimale Fließfähigkeit.

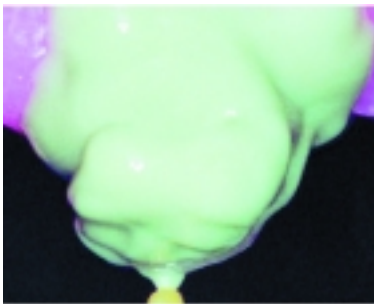


Abb. 5: AFFINIS™ tropft nicht von der Präparation.

grenze und müssen daher sehr vorsichtig gehandhabt werden, um einerseits Fortfließen, andererseits Einschließen von Wasser oder Luft zu vermeiden – vor allem, wenn es sich um schnell abbindende Massen handelt. Die Abformung lässt sich leicht entfernen und die hohe Reißfestigkeit sichert das Erhalten aller Details auch in unterschlagenden Bereichen. Im Gegensatz zu Messungen des Kontaktwinkels, den Wassertropfen mit abgebundenem Silikon bilden, bevorzugen wir Kontaktwinkel-Messungen an einem Tropfen nicht-abgebundener Abformmasse, der auf befeuchtetes

Dentin aufgebracht wurde, wobei diese In-vitro-Messung zehn Sekunden nach dem Auftragen erfolgt (I-CAM-Methode). Dies ist ein Messverfahren mit weit größerer Praxisbedeutung für den Zahnarzt, da es in direktem Bezug zur Abformsituation im feuchten Mundmilieu steht. An Hand dieser Methode wird schnell deutlich, welche Abformmaterialien das feuchte Gewebe im Mund benetzen (und somit ausgezeichnete Reproduktionsergebnisse liefern) und welche es nicht benetzen – oder nur unter Druck, was zu Fehlstellen und Pressfahnen führt. Für die derzeitigen In-vitro-Tests existiert allerdings noch kein standardisiertes Protokoll, worin die Menge des Abformmaterials festgelegt oder die „Gewebesimulation“ – beispielsweise ob mit bovinem Dentin – definiert wird. Es gibt auch noch keine präzisen Spezifikationen zum Herstellen identischer Testbedingungen. All dies sind zukünftige Aufgaben, um verlässliche, vergleichbare und publizierbare Ergebnisse zu erhalten.

**Aus der Praxis – für die Praxis**

Prof. Dr. Grunert, Prof. Dr. Dumfahrt, Prof. Dr. Kulmer, Dr. Moken, Universität Innsbruck, und Dr. univ. dent. W. Müller, führender österreichischer Prothetiker, haben AFFINIS™ klinisch untersucht.

1. Nachdem der Löffel mit AFFINIS™ heavy body oder puttysoft gefüllt ist (Abb. 2), wird
2. die Präparation mit AFFINIS™ Korrekturmaterial (light oder regular body) umspritzt. Die einzigartigen Benetzungsfähigkeiten und die optimierten Fließeigenschaften des AFFINIS™ Korrekturmaterials, die einem Hydrocolloid entsprechen, verhindern Lufteinschlüsse und Verzüge (Abb. 3, 4, 5).
3. Während der Abbindephase wird der Löffel mit leichtem Druck in situ gehalten. Dies genügt, um das Korrekturmaterial in den Sulkus einfließen zu lassen. Die ideal abgestimmte Verarbeitungs- und Abbindezeit von AFFINIS™ ermöglicht effizientes und zeitsparendes Arbeiten. II

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z

DER **Kommentar**

40 Jahre – 75 Lieferungen

**Qualität  
bewährt sich!**

Liebold / Raff / Wissing

**DER Kommentar  
zu BEMA-Z und GOZ**

Offizieller Kommentar in 18 KZVen



**DER Kommentar  
zum neuen BEMA-Z**

Stand 75. Lieferung,  
März 2004  
Loseblattwerk, insgesamt  
ca. 2.000 Seiten in zwei  
Ordnern, DIN A5  
ISBN 3-537-54499-5  
Preis 198,- €\*



**DER Kommentar  
zur GOZ**

Stand 71. Lieferung,  
März 2003  
Loseblattwerk, insgesamt  
ca. 2.300 Seiten in zwei  
Ordnern, DIN A5  
ISBN 3-537-54599-1  
Preis 98,- €\*

**NEU: DIE CD**

**DER Kommentar zu  
BEMA-Z und GOZ  
bald auch auf CD-ROM**



Stand 76. Lieferung,  
Mai 2004  
CD-ROM für Windows®  
ISBN 3-537-54699-8  
Subskriptionspreis bei Bestellung bis 30. April 2004  
240,- €\*, danach 295,- €\*,  
Preis pro Update 39,- €\*

\*inkl. MwSt.  
zuzügl. Versandkosten



**Bestellen Sie jetzt  
mit 14-tägigem  
Rückgaberecht**

Asgard-Verlag Dr. Werner Hippe GmbH  
Einsteinstraße 10 · 53757 Sankt Augustin  
Telefon (022 41) 3164-0 · Fax (022 41) 3164 36

DR. HAHN



→ **Priv.-Doz. Dr. Rainer Hahn**  
ist Hochschullehrer und niedergelassener Zahnarzt in Tübingen.

**Korrespondenzadresse:**  
DentalSchool  
Priv.-Doz. Dr. Rainer Hahn  
Konrad-Adenauer-Straße 9–11  
72072 Tübingen  
E-Mail: mail@dentalschool.de  
Tel.: 0 70 71/9 75 57-23  
Fax: 0 70 71/9 75 57-20

→ ... sie fragen – dr. hahn antwortet

**Wie funktioniert eine adhäsive Aufbaufüllung?**

Krone runter. Der Zahn ist bis auf Gingivaniveau zerstört. Wie soll die Aufbaufüllung halten? Wenig Retention, oftmals Blutung!

Retention schaffen und Vorbohren? Vielleicht eine Wurzelkanalschraube auf 2/3 der Kanallänge verankern? Versuch einer Matrize, Aufbaufüllung anstopfen?

Neue wissenschaftliche Erkenntnisse zeigen uns, dass dies der falsche Weg ist! Vorbohren und das Einbringen von Schrauben schwächen die oft frakturgefährdeten Zähne. Die einzige Methode, um tief zerstörte Zähne zu stabilisieren, ist ein adhäsiv verankerter Aufbau. Die Trockenlegung gelingt z.B. mit einem Faden oder besser unter Verwendung von Kofferdam (Stärke extra heavy) und einer Zahnhalsklammer (z.B. Nr. 212).

Zunächst sollten die Dentinränder im Sinne einer zirkulären Hohlkehle-Präparation auf ca. 1 mm Breite angeschrägt werden. Mit diesem zirkulären Randhohlenschliff werden die Dentintubuli quer angeschnitten und eröffnet, sodass später Adhäsiv und Komposit verankert werden können. Ferner ermöglicht eine solche Hohlkehle im Bereich des Kompositrandes die Ausbildung eines „Fassreifens“, der für die spätere Belastbarkeit des Aufbaus entscheidend ist. Die Dentinränder werden am besten mit einer netzmittelhaltigen Phosphorsäure (z.B. Cumdente Tooth Conditioner) angeätzt. Anschließend wird ein für das spätere Aufbaukomposit kompatibles Adhäsiv aufgebracht und einmassiert. Am besten eignen sich licht- und selbsthärtende Adhäsive, die z.B. vor der Verarbeitung aus einem Adhäsiv und einem Activator angemischt werden (z.B. Cumdente Adhesive & Activator). Besonders bewährt haben sich fließfähige selbsthärtende Aufbaukomposits, die z.B. aus einer Doppelkolbenspritze mittels gebogener Kanüle applizierbar sind. Neue lichtaktivierbare, selbsthärtende Komposits (z.B. Cumdente Flow weiß oder Cumdente Gold Paste) können jederzeit für wenige Sekunden zwischenpolymerisiert werden und laufen so nicht weg. In den meisten Fällen wird mit diesen Werkstoffen auf eine Matrize verzichtet, zumal diese oft nicht hält und man eine Blutung riskiert. Analog dem Aufwachsen wird zunächst der Wurzelkanaleingang nicht selten bis in das koronale Kanaldrittel mit Komposit

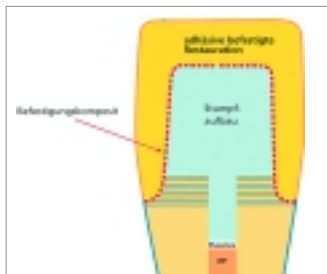


Abb. 1: Schematischer Schnitt durch einen mittels adhäsiver Aufbaufüllung und adhäsiv befestigten Krone restaurierten wurzelkanalbehandelten Zahn.  
Abb. 2: Arbeitskarte adhäsive Aufbaufüllung. Diese ist gegen einen frankierten Rückumschlag (1,44 €) bei Dental School erhältlich.



aufgefüllt und für 5–10 Sekunden zwischengehärtet. Dann

wird ein Randwulst im Bereich der Hohlkehle appliziert – zwischengehärtet – der nächste Wulst überlagert – erneut zwischengehärtet – usw. Bei horizontal defekten Zähnen auf Gingivaniveau oder bei starker Beanspruchung kann in den noch weichen Komposit ein silanisierter Glasfaserstift eingebracht werden (z.B. Cumdente Fiber Stick oder Appli Post). Nach ca. 4 Minuten Härtezeit kann der Aufbau z.B. zur Aufnahme einer Krone oder Brücke präpariert werden. Empfehlungen zur Präparation folgen im nächsten Heft!

**Fazit:** Eine zirkuläre hohlkehleartige Randpräparation und der darin verankerte Fassreifen eines adhäsiven Kompositaufbaus sind das Herzstück einer belastungsresistenten, bakteriendichten Aufbaufüllung.

**haben sie fragen ...**

... an Priv.-Doz. Dr. Rainer Hahn? Möchten Sie Tipps und Tricks für Ihre Behandlung erfahren oder einen bestimmten Fall einschätzen lassen? Dann senden Sie uns bis zum 15. Mai 2004 Ihre Frage zu.

Oemus Media AG  
Redaktion „ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis“  
Stichwort: Sie fragen – Dr. Hahn antwortet!  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig

**Fax: 03 41/48 47 41 90**





# Nanotechnologie – bald in aller Munde?

Die Nanotechnologie gilt als die Schlüsseltechnologie des 21. Jahrhunderts und ist in ihrem Stellenwert mit der heutigen Bedeutung der Mikroelektronik und der Biotechnologie vergleichbar. Das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) prognostiziert bereits für die kommenden Jahre einen weltweiten Markt für nanotechnologische Produkte im dreistelligen Milliardenbereich.<sup>1</sup>

| Dr. Martin Danebrock

Unter dem Begriff Nanotechnologie ist der gezielte Aufbau von kleinsten Struktureinheiten und Teilchen aus dem Baukasten des Periodensystems der Elemente zusammengefasst. Das Ziel ist, auf diesem Wege Werkstoffe mit völlig neuen Eigenschaften herzustellen. Dazu ist das Arbeiten in atomaren Dimensionen erforderlich, denn sieben bis zehn Atome in Reihe entsprechen  $1/1.000.000.000$  m, einem Nanometer.

Die besonderen Eigenschaften von Nanopartikeln sind schon seit über 20 Jahren Gegenstand der Forschung. Die Nanotechnologie ist ein weites Feld auf dem interdisziplinär Forschungsgruppen aus den Bereichen Physik, Chemie, Biologie und Werkstofftechnik zusammenarbeiten. Die chemische Nanotechnologie hat hierbei immer mehr an Bedeutung gewonnen und nimmt mittlerweile eine Schlüsselstellung ein. Bei der Synthese wird auf bekannte chemische Verfahren

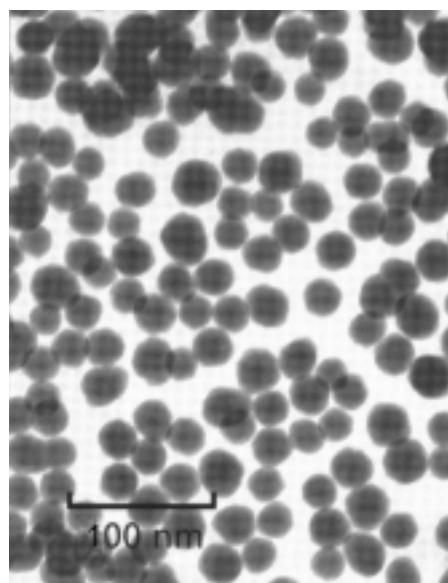


Abb. 1: TEM-Aufnahme eines mit Nanopartikeln gefüllten Composite Harzes.

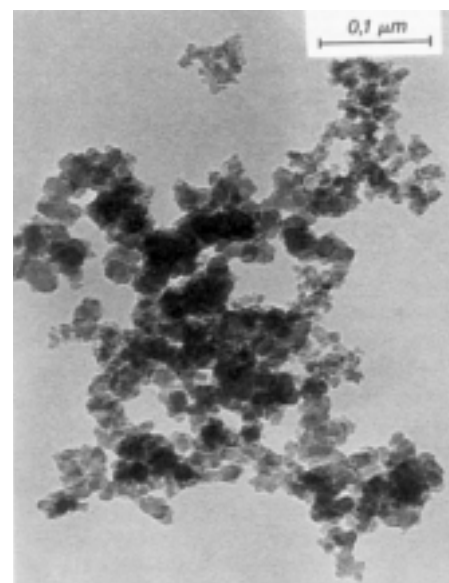


Abb. 2: Durch Flammenpyrolyse hergestelltes, agglomeriertes  $\text{SiO}_2$ .<sup>9</sup>

## tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 8.

**Literatur:**

[1] Homepage Bundesministerium für Bildung und Forschung, [www.bmbf.de](http://www.bmbf.de)  
 [2] Homepage der Firma Nanogate, [www.nanogate.de](http://www.nanogate.de)  
 [3] W. William Weston, *Dental Magazin* 3 (2003) 134  
 [4] 3M ESPE, *Dent-Trend* Sept. 2002  
 [5] D. Wu, V.W. Jones, S. B. Mitra and J. S. Fuller, *IADR 82nd General Session* (2004) #3274  
 [6] C. Eger, *SKZ Fachtagung Nano-Technologie bei Kunststoff-Werkstoffen*, Würzburg, 2004  
 [7] Dabanoglu, A., Kunzelmann, K.H., Hickel, R., Koray, F., *Universitäten Istanbul, München, DGZ/EFCD-Tagung*, München 2003  
 [8] D. Watts, *Universität Manchester, Mitteilung an VOCO GmbH*, 2002  
 [9] *Schriftenreihe Pigmente*, Nr. 53, Degussa AG, 1970

zurückgegriffen, die so modifiziert werden, dass kleinste organische oder anorganische Strukturelemente erzeugt werden können. Wichtige Basistechnik ist der Sol-Gel-Prozess, der es erlaubt, durch Kombination verschiedener organischer und anorganischer Bausteine, gezielt neue Materialien mit Partikelgrößen unter 100 µm zu synthetisieren<sup>2</sup> und so auf elegantem Wege nanoskalige Partikel agglomeratfrei zu erhalten (Abb. 1). Bei der konventionellen Herstellungsmethode, der Flammenpyrolyse, werden hingegen stark agglomerierte Teilchen gebildet (Abb. 2), die in einer Harzmatrix stark viskositäts erhöhend wirken. Diese neue Verfahrenstechnik bietet nahezu unbegrenzte Möglichkeiten, neue Materialien zu generieren, und sie so für die unterschiedlichsten Anwendungsbereiche nutzbar zu machen. Das BMBF nennt als Produktperspektiven beispielsweise:

- *Einen PC mit der Leistungsfähigkeit eines Rechenzentrums*
- *Effiziente Wasserstoffspeicher für regenerative Energiewirtschaft*
- *Lokale thermische Krebstherapie mit Hilfe magnetischer Nanoteilchen.*

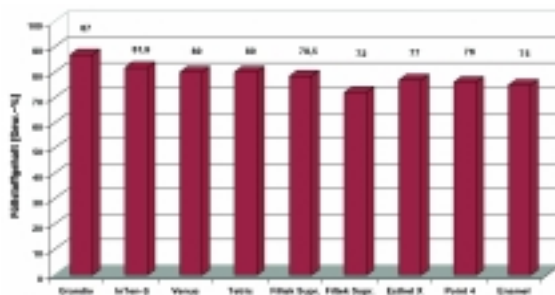


Abb. 3: Füllstoffgehalt lichthärtender Füllungsmaterialien nach Herstellerangaben.

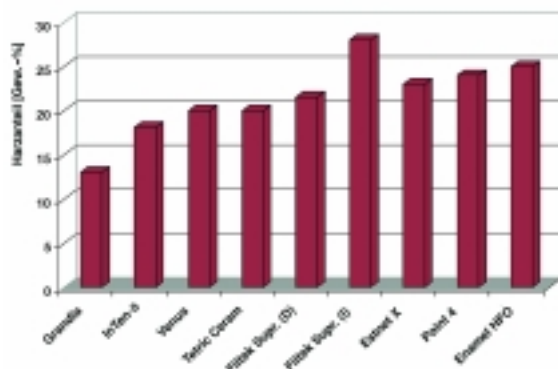


Abb. 4: Harzanteile verschiedener Füllungsmaterialien.

Auch in der Dentalindustrie haben einige Firmen die Vorteile der Nanotechnologie in neue Produkte umgesetzt. Im Bereich der plastischen, zahnfarbenen Füllungsmaterialien haben 3M ESPE, Dentsply, Pentron sowie VOCO seit der IDS 2003 Produkte auf den Markt gebracht, die auf diese neue Technologie aufbauen. Während Dentsply dabei auf die Erfahrungen des Ormocer<sup>®</sup>s Definite der Tochter DeguDent (vormals Degussa) aufbaut<sup>3</sup> und mit CeramX ein nanokeramisches Füllungsmaterial eingeführt hat, wird im Filtek Supreme (3M ESPE) eine Mischung aus Nanomeren und gesinterten Nanopartikeln (Nanoclustern) als Füllstoff genutzt. Ziel dieser Entwicklung war eine Erhöhung der Abrasionsstabilität und Glanzbeständigkeit, um ein speziell auf die Ästhetik von Mikrofüllercompositen abgestimmtes Produkt zu erhalten.<sup>4,5</sup>

VOCO nutzt bei Grandio<sup>®</sup> einen einzigartigen Effekt der Nanopartikel aus. Nanopartikel können in ein Compositharz mit bis zu 40 Gew.-% eingebracht werden, ohne die Viskosität des Harzes signifikant zu verändern.<sup>6</sup> Wird dieses Nano-Sol nun mit Glaskeramik aufgefüllt, so entsteht ein Hybridcomposit mit einem bisher unerreichten Füllstoffgehalt von 87 Gew.-% (Abb. 3). Dieser hohe Füllstoffgehalt hat eine deutliche Verbesserung der physikalischen Eigenschaften wie Bruchfestigkeit und Abrasionsbeständigkeit<sup>7</sup> zur Folge. Gleichzeitig wird durch den geringen Harzanteil (Abb. 4) die Polymerisationsschrumpfung auf ein Minimum reduziert (Abb. 5).

Diese Forschungsergebnisse zeigen, dass sich durch den Einsatz der Nanotechnologie auch für die Zahnmedizin deutliche Verbesserungen bei den Werkstoffen erzielen lassen. ||

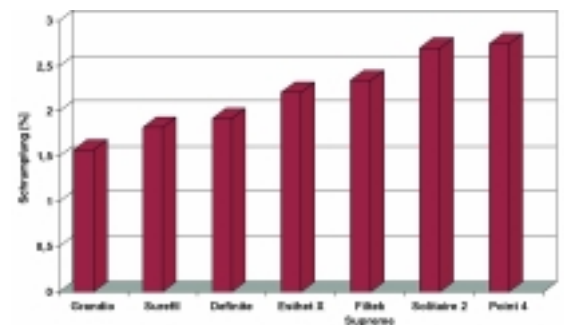


Abb. 5: Volumenschrumpfung lichthärtender Füllungsmaterialien.<sup>8</sup>





# Let it flow – fließfähiges Komposit

*Fließfähige Komposite für direkte Füllungsversorgungen stellen mittlerweile eine bedeutende Produktgruppe dar. Seit ihrer Einführung im Jahre 1996 erfreuen sich diese Restaurationswerkstoffe wegen ihrer vielfältigen Einsatzmöglichkeiten steigender Beliebtheit. Die korrekte Verwendung niedrigvisköser, unterschiedlich thixotroper Komposit-Füllungsmaterialien unterliegt jedoch einer strengen Indikationsstellung.*

| Dr. Markus Firla

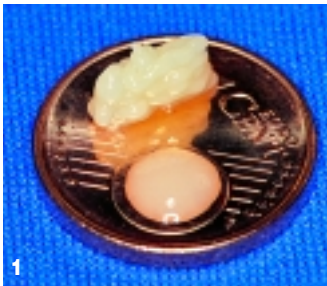


Abb. 1: Estelite LV Low Flow und High Flow nach zwei Minuten ohne Lichthärtung. Low Flow trotz immer noch der Schwerkraft, High Flow fließt geringfügig auseinander.

Seit Anfang dieses Jahres bietet der japanische Dentalproduktehersteller Tokuyama im Rahmen seiner lichterhärtenden adhäsiven Kunststoffrestaurationswerkstoffe „Palfique Estelite“ drei unterschiedlich fließfähige Füllungsmaterialien an. Diese fließfähigen Restaurationsmaterialien werden vom Hersteller (Tokuyama Dental Corp., Japan) in drei sehr unterschiedlichen Varianten angeboten.

**High Flow:** Die eine, Estelite LV High Flow, stellt das leicht bzw. schnell fließende Komposit dar. Dieses „flowable Composite“ ist extrem fließfähig, ohne jedoch zu tropfen. Durch seine ausgeprägt niedrige Viskosität ist es hervorragend geeignet für Fissurenversiegelungen, erweiterte Fissurenversiegelungen oder Mikrorestaurationen. Es kann aber auch als Unterfüllungsmaterial oder zum Auffüllen aller sonstiger – für diesen Restaurationswerkstoff geeigneten – Kavitäten verwendet werden, wenn eine hohe Fließfähigkeit beim Beschicken der Kavität gefordert wird.

**Medium Flow:** Die zweite Variante, Estelite LV Medium Flow, ist das fließfähige Komposit mittlerer Viskosität. Es entspricht im Grunde den bisher bekannten Fließ- und Viskositätseigenschaften von „flowable Composites“ und sollte im Rahmen der für diese Füllungsmaterialienklasse derzeit geltenden Einsatzmöglichkeiten verwendet werden.

**Low Flow:** Estelite LV Low Flow ist ein interessantes Produkt mit verblüffenden Eigenschaften und stellt eine Neuheit dar. Mit

einem Griff in „die chemische Trickkiste“ ist es Tokuyama gelungen, ein fließfähiges Komposit zu schaffen, das im nicht gehärteten Zustand eine unglaubliche „Standfestigkeit“ aufweist. Um es hier für den Leser einmal ohne werkstoffkundliche oder physikalische Fachausdrücke zu beschreiben: die Low Flow Variante verhält sich beim Ausbringen aus der Spritze während des Auftragens am Zahn vergleichbar mit steifgeschlagener Sahne. Und Estelite LV Low Flow bleibt auch nach dem Ausbringen (ohne Lichthärtung) in der ihm gegebenen Form. Wird dieses Material zu Testzwecken vor einer polymerisationsinduzierenden Lichtzufuhr geschützt, so behält es (nach eigenen Untersuchungen) weit über eine Stunde die vorgeformte Gestalt.

## Erweiterte Indikation

Mit Estelite LV High Flow, Medium Flow und Low Flow erweitern sich die Einsatzmöglichkeiten von lichterhärtenden „fließfähigen Komposit-Füllungsmaterialien“ deutlich, da drei im Fließverhalten sich deutlich unterscheidende Materialvarianten zur Verfügung stehen. Hierdurch können prinzipiell alle Einsatzbereiche abgedeckt werden. Es muss jedoch an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, dass die generelle Verwendung von „flowable Composites“ wohl bedacht zu sein hat.

- Der zervikale Defekt ist die klassische Indikation für den Einsatz dieser Komposite. Auf Grund des geringeren Füllerpartikelanteiles

## **kontakt:**

**Tokuyama**

Service-Hotline: 0 25 05/93 85 13

Service-Fax: 0 25 05/93 85 15

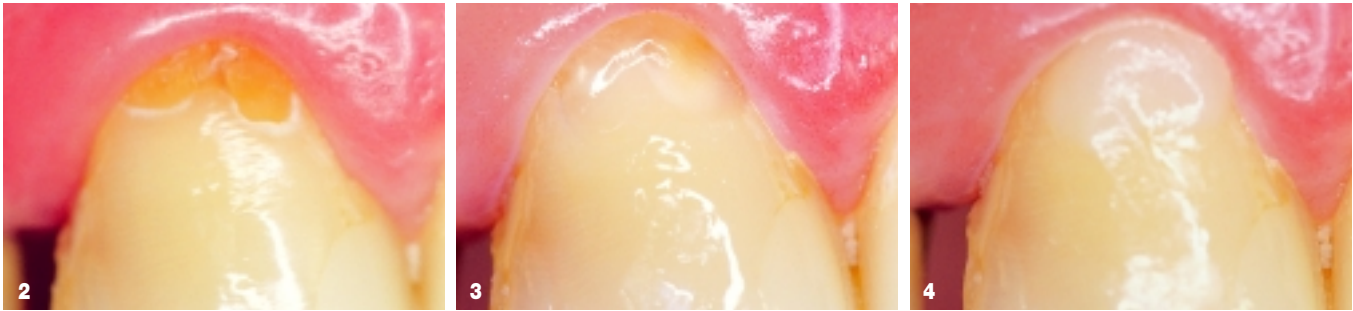


Abb. 2: Ein relativ scharf begrenzter kariöser Defekt im Zervikalbereich eines oberen Eckzahnes. Der Schaden erstreckt sich im Zahnschmelz und Dentin. – Abb. 3: Die präparierte Kavität nach der Konditionierung mittels One-Up Bond Fund und dessen Lichthärtung. Derartige Kavitäten gehören zum Einsatzgebiet von fließfähigen Kompositen. – Abb. 4: Estelite LV Low Flow ist beim liegenden Patienten in die Kavität eingebracht worden, aber noch nicht lichtgehärtet. Dieses fließfähige Füllungsmaterial weist ein exzellentes „Stehvermögen“ auf, ohne dass sein Anfließverhalten an Kavitätenwände beeinträchtigt ist.



Abb. 5: Die fertiggestellte Restauration direkt nach dem Konturieren, Finieren und Polieren. Das Kompositmaterial Estelite LV zeigt auch im lichtgehärteten Zustand beste Eigenschaften. – Abb. 6: Einbringung von Estelite LV High Flow als adhäsive Unterfüllung. Der Einsatz von speziell niedrigviskösem, gezielt fließendem Komposit kann erhebliche Handlungsvorteile bringen. – Abb. 7: Die lichtgehärtete Unterfüllung aus High Flow Material. Als nächstes können „stopfbare“ Komposite Verwendung finden, ohne dass es in kritischen Bereichen des Matrizenschlusses zu Auspressungen dieser „festen“ Materialien kommt.

weisen Restaurationen aus diesen Kompositen eine höhere Flexibilität auf, was gerade bei Klasse-V-Füllungen mit deren besonderen Stressbelastungen einen Vorteil für den Füllungserhalt darstellt. Insbesondere gestatten diese Komposite – mit ein wenig Übung – ein leichteres Auffüllen der Defektbereiche als dies mit plastischen, zu modellierenden Kompositen möglich wäre. Hierdurch ergibt sich zusätzlich noch ein einfacheres Ausarbeiten der zervikal-füllungen.

- Fissurenversiegelungen, erweiterte Fissurenversiegelungen und minimalinvasive Klasse-I-Füllungen. Da fließfähige Komposite, je nach Füllstoffgehalt, auch als hoch gefüllte dickflüssige Versiegelungskunststoffmaterialien angesehen werden könnten, lassen sie sich – und wohl auch mit besseren Ergebnissen – wie diese verwenden. Obwohl es zurzeit noch nicht ausreichend viele klinische Untersuchungen darüber gibt, so scheint es sich doch abzuzeichnen, dass fließfähige Komposite der neuesten Generation abrasionsstabil genug sind, um sich auch in kaufflächenwärts gelegenen Restaurationen, die nicht einer direkten okklusalen Belastung unterworfen sind, zu bewähren.

- Kavitätenschulterbereiche bei Klasse-II-Füllungen lassen sich leichter auffüllen. Wobei bei der Verwendung von fließfähigen Kompositen für diese Füllungsanteile ein wenig Übung und große Übersicht beim Restaurationsvorgang von Nöten ist. Die okklusalen Füllungsanteile müssen selbstverständlich aus seitenzahn- tauglichem Kompositmaterial gestaltet sein.

- Unterfüllungen, die adhäsiv mit der Zahnschubstanz verbunden werden sollen, und somit einen dichten Abschluss für die Dentinwunde darstellen. In Verbindung mit einem „Ein-Schritt-Adhäsiv“ lassen sich bei entsprechender Indikation und gewissenhafter Ausführung mit fließfähigen Kompositen sogar direkte Pulpenüberkappungen erfolgreich durchführen.

- Ausblockungen von Unterschnitten und Aufbau-füllungen können mittels fließfähiger Kompositwerkstoffe sehr schnell und effizient durchgeführt werden. Gerade bei der Versorgung von Zähnen mit indirekt erstellten Restaurationen können vorbereitende Maßnahmen, die die natürliche Zahnkrone mittels adhäsiver Füllungswerkstoffe stabilisieren, einfach ausgeführt werden.

### tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 8.

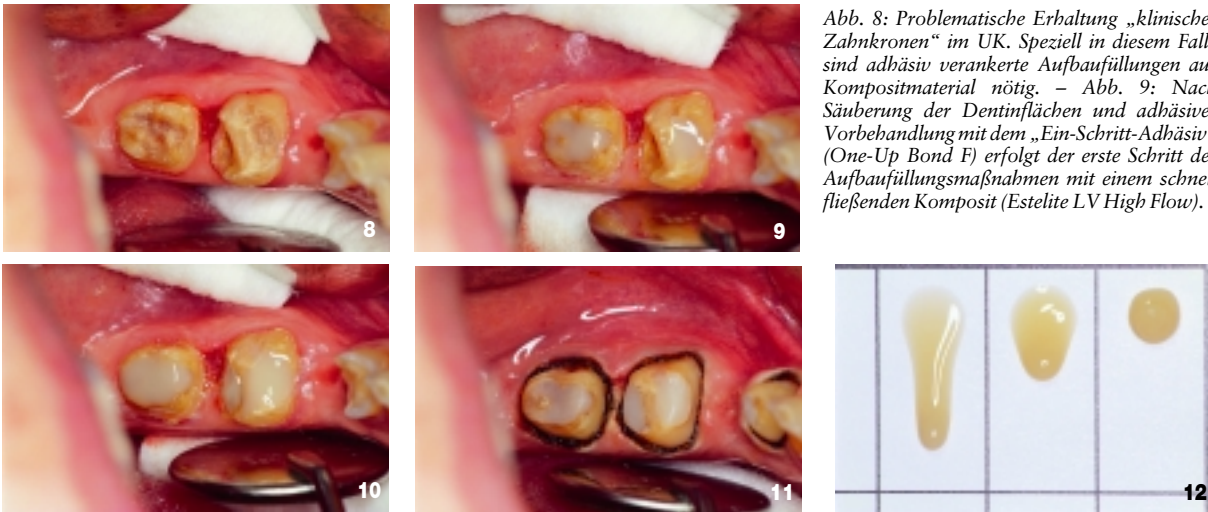


Abb. 8: Problematische Erhaltung „klinischer Zahnkronen“ im UK. Speziell in diesem Falle sind adhäsiv verankerte Aufbaufüllungen aus Kompositmaterial nötig. – Abb. 9: Nach Säuberung der Dentinflächen und adhäsiver Vorbehandlung mit dem „Ein-Schritt-Adhäsiv“ (One-Up Bond F) erfolgt der erste Schritt der Aufbaufüllungsmaßnahmen mit einem schnell fließenden Komposit (Estelite LV High Flow).

Abb. 10: Die zweite Schichtung wird dann – je nach deren Lage – mit der High Flow Variante bzw. der Low Flow Variante (hier: distaler Bereich bei Zahn 36) ausgeführt. – Abb. 11: Die fertiggestellten Aufbaufüllungen. Der Seitenzahnbereich ist vorbereitet für das endgültige Beschleifen der Zähne mit Schaffung einer Stufenpräparation. – Abb. 12: Estelite „High Flow“, „Medium Flow“ und „Low Flow“ (v.l.n.r.). Die Kompositmaterialien durften ohne Lichthärtung 30 Sekunden an einer 85 Grad hochkant gestellten Fläche nach unten sacken. Unterschiedliche Fließverhalten sind erkennbar.

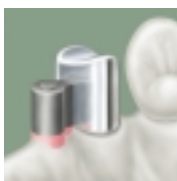
### Ergebnis

Mit drei unterschiedlich viskösen, fließfähigen Kompositen lassen sich die Versorgungsmöglichkeiten im Rahmen der restaurativen Zahnheilkunde mittels adhäsiver Füllungswerkstoffe deutlich

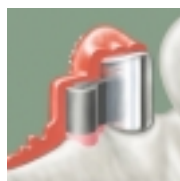
erweitern und erleichtern. Ist der Einsatz dieser speziellen Restaurationsmaterialien klar verstanden und wird die Füllungstechnik richtig beherrscht, können einwandfreie Ergebnisse erzielt werden. ||

ANZEIGE

**„TK 1“** – sichere, **stufenlos einstellbare** Dauerfraktion für Teleskopkronen.



Platzhalter an der Primärkrone fixieren, ausblocken und isolieren



Krone mit Kunststoff (Pattern Resin) modellieren

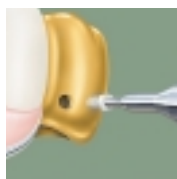


Platzhalter aus der Modellation entfernen



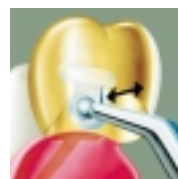
Die Fraktion stufenlos dem **Sicherheitsempfinden** des Patienten anpassen

**„Quick-rep“**



Stufenlos einstellbares **Reparaturelement** aus Kunststoff. Die **schnelle Hilfe** bei friktionsschwachen Teleskopkronen

**„MT-Klick“**



für Teleskop- u. Konuskronen

\*spürbar einrastend  
\*einfache Montage  
\*dauerhafte Funktion

**Für weitere Informationen oder Bestellungen nutzen Sie unsere Internetseiten !!**



microtec Dr. Frank Speckmann / Inh. M. Nolte – Rohrstraße 14 – 58093 Hagen  
e-mail: info@microtec-dental.de / Internet: www.microtec-dental.de

Kostenlose Hotline 08 00/8 80 48 80

Telefon (0 23 31) 80 81-0 – Telefax (0 23 31) 80 81-18 Bestellungen (0 23 31) 80 81-11/12







# NiTi-Instrumente – wo ihre Vorteile liegen

*Für die maschinelle Endodontie mit rotierenden NiTi-Instrumenten gibt es inzwischen zahlreiche Systeme am Markt. In den Fachpublikationen erscheinen regelmäßig wissenschaftliche Artikel und Anwenderberichte zu diesem Thema. Über die manuelle Aufbereitung wird nur noch selten berichtet, obwohl sie in der überwiegenden Mehrzahl aller Zahnarztpraxen als ausschließliche Methode praktiziert wird.*

## | Redaktion

**W**arum ist das eigentlich so? Die rotierende Aufbereitung verdient auch in der Praxis mehr Beachtung, denn sie bietet jedem Zahnarzt eine ganze Reihe von Vorteilen:

- Spart in der Aufbereitungsphase rund die halbe Zeit im Vergleich zur manuellen Endodontie.
- Bringt reproduzierbar gute Aufbereitungsergebnisse bei signifikant geringerem Aufwand.
- Schafft eine gleichmäßig konische Kanalform ohne klinisch relevante Verlagerung der Kanalachse als optimale Voraussetzung für eine dichte Füllung.
- Reduziert den Instrumentenverbrauch deutlich.
- Macht das Arbeiten komfortabel und mühelos, ganz ohne Druckenwendung.

Der Werkstoff Nickel-Titan (NiTi) ist hochelastisch und hat ein Formgedächtnis. Die Kombination dieser beiden wesentlichen Eigenschaften macht NiTi zum derzeit am besten geeigneten Werkstoff für die rotierende Instrumentation in der Endodontie. Voll rotierend Dentin abtragen bedeutet eine enorme Materialbelastung, die mit dem Grad der Kanalkrümmung überproportional ansteigt. Stahlfeilen sind dieser Belastung nicht gewachsen und auch zu steif. Häufige Instrumentenbrüche, Verlagerung der Kanalachse, Ellenbogeneffekt und übermäßiger apikaler Dentinabtrag (Zip) wären vorprogrammiert. NiTi-Feilen passen sich dem Kanalverlauf

von selbst an und verbiegen nicht. Die hohe Rotationsbelastung macht allerdings einen Schutz vor Überlastungsbrüchen erforderlich. Ein Antrieb mit gleichmäßig niedriger Drehzahl und Drehmomentbegrenzung zur Reduzierung der Bruchgefahr ist deshalb unverzichtbar. Am besten kann das ein intelligent programmierter Antrieb mit Drehzahl- und Drehmomentkontrolle, der jede einzelne Instrumentengröße entsprechend ihrer spezifischen mechanischen Werte präzise und zuverlässig steuert. Weitere Funktionen wie automatisches Lösen blockierter Instrumente – Auto Stop Reverse (ASR) – erhöhen Komfort und Sicherheit.

Anders als bei der manuellen Kanalaufbereitung wird in der modernen maschinellen Endodontie meist die Crown-Down-Technik angewendet. Sie folgt einem ganz einfachen Prinzip: Von koronal schrittweise und ohne Druckenwendung mit abnehmenden Instrumentengrößen nach apikal vordringen. Dabei genügt es zunächst, die mit der diagnostischen Röntgenaufnahme ungefähr bestimmte Kanallänge zu wissen. Die exakte Arbeitslänge wird erst kurz vor Erreichen des Apex (mit dem 3. oder 4. Instrument) gemessen. Sinnvoll ist hier die Verwendung eines modernen Endometriegerätes wie Raypex® 4 etc. Danach wird der Apex mit aufsteigenden Instrumentengrößen erweitert (jeweils auf volle Arbeitslänge).

Ziel der Aufbereitung ist die Schaffung optimaler Bedingungen für eine dauerhaft dichte Füllung, wozu eine gleichmäßig konische



## info:

Eine ausführliche Broschüre zum Thema erhalten Sie kostenlos von VDW München:  
Tel.: 0 89/6 27 34-1 50,  
Fax: 0 89/6 27 34-1 95,  
E-Mail: melanie.steimer@vdw-dental.com



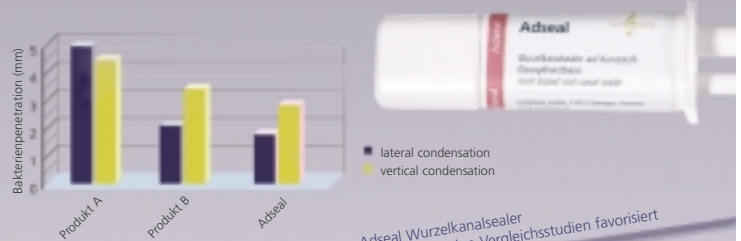
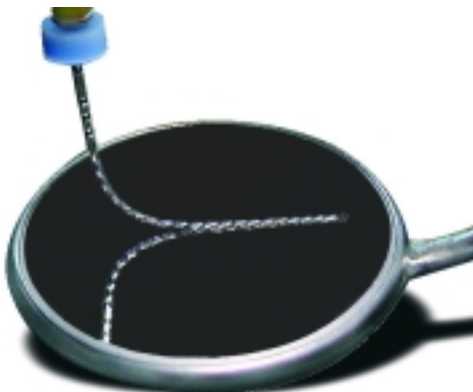
Kanalformideal ist. Diese lässt sich durch eine intelligent aufeinander abgestimmte Instrumentenfolge mit unterschiedlichen Konizitäten am schnellsten und sichersten erreichen.

Moderne NiTi-Systeme nutzen Instrumente verschiedener Konizitäten (engl.: Taper), das ist der Zuwachs an Durchmesser (Konus):

- große Taper für den geraden Teil
- mittlere Taper im gekrümmten Kanalabschnitt
- kleinere Taper zur sicheren apikalen Erweiterung.

Durch Instrumente mit großem und mittlerem Taper wird ein zügiger Dentinabtrag erreicht und die Zahl der Instrumentenwechsel auf ein Minimum reduziert. Feilen mit kleinem Taper dienen der besseren apikalen Ausformung und dem weitestgehenden Erhalt der originären Kanalachse.

FlexMaster® ist das in Deutschland am meisten verbreitete NiTi-System. Es nutzt die Effizienz der bewährten Schneidkanten Typ „K“, einen konvexen Querschnitt zur Stabilisierung des Instrumentenkerns und eine auf die rotierende Anwendung abgestimmte Schneidenwinkelung. Je nach Kanalgröße stehen drei von erfahrenen Endodontisten entwickelte und klinisch erprobte Sequenzen zur Verfügung: Instrumentenfolgen für weite, mittlere bzw. enge Kanäle. Mit jeweils nur vier Instrumenten wird von koronal nach apikal aufbereitet und anschließend mit zwei bis vier Instrumenten apikal erweitert. Die Instrumentenfolgen des FlexMaster®-Systems sind auf der Systembox aufgedruckt und leicht zu merken. Gute Ergebnisse werden bereits nach kurzer Einarbeitungszeit erzielt. II



Adseal Wurzelkanalsealer in internationalen Vergleichsstudien favorisiert



[www.endotwinn.net](http://www.endotwinn.net)

► Adseal und EndoTwin: Das erfolgreiche Duo zur maschinellen Wurzelkanalfüllung.

## Cumdente – der Spezialist für Adhäsivtechnik und Endodontie

► „Die weiterentwickelte Epoxydharzformel des Adseal unterstützt den bakterien-dichten Verschluss des Wurzelkanals.“



Das EndoTwin Wurzelkanal-Füllsystem besticht durch seine einfache Anwendung und die unter Schwingungseinwirkung erzielten perfekten Ergebnisse.“

(PD Dr. Rainer Hahn, Tübingen)

### Faxantwort (0 70 71) 9 75 57 20

Bitte senden Sie mir ausführliche Informationen zum Adseal und EndoTwin und über Cumdente, dem Spezialisten für Adhäsivtechnik und Endodontie.

---



---



---

# Instrumente für alle Fälle

*Nur wenige Hersteller bieten dem Zahnarzt ein so qualitativ hohes und umfangreiches Instrumentprogramm wie die Firma NSK Europe. Die Ti Series Hand- und Winkelstücke mit Licht gibt es für alle zahnmedizinischen Anwendungsbereiche in bewährter Qualität. Mit dieser Produktreihe beweist die Firma erneut ihren international außergewöhnlichen Stellenwert.*

## | Redaktion

**E**gal ob rot, blau oder grün, für die Prophylaxe oder Endodontie alle NSK Hand- und Winkelstücke der Ti Series überzeugen durch anspruchsvolle Technik und edles Design. Das gesamte Instrumentenprogramm von NSK ist seit Jahren auf dem internationalen Markt sehr erfolgreich. Die Ti Series Hand- und Winkelstücke mit Licht überzeugen insbesondere durch hohe Zuverlässigkeit und ein hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis. Es sind die ersten Ins-

trumente, deren Körper ganz aus Titan besteht. Die natürliche Beschaffenheit von Titan bietet einen sicheren Griff mit hoher Tastsensibilität. Dank der Verwendung von Titan ist es NSK möglich, Produkte herzustellen, die leichter und trotzdem stärker und langlebiger sind als andere Hand- und Winkelstücke.

Besonderes Augenmerk verdient das Ti 95L 1:5-übersetzte Winkelstück. Dieses Instrument verfügt über ein leistungsstarkes Drehmoment im gesamten Drehzahlbereich und dreht sich sanft und ruhig. Die vom Mikromotor gelieferte Drehzahl wird von 40.000/min auf 200.000/min übersetzt. Das durchsetzungsstarke Drehmoment kann selbst die Leistungsfähigkeit von hohtourigen Turbinenwinkelstücken übersteigen. Das Ti 95L hat zudem den weltweit ersten Vierfach-Wasserstrahl, was für eine exzellente Kühlung sorgt.

Alle Hand- und Winkelstücke der Ti Series verfügen über das Clean-Head-System. Dieser automatisch funktionierende Mechanismus wurde entwickelt, um zu verhindern, dass Mundflüssigkeiten oder Keime in den Kopf des Instruments gelangen. Das verspricht eine längere Lebensdauer der Kugellager und beste hygienische Verhältnisse. Außerdem haben alle Instrumente der Ti Series eine Zellglasoptikbeleuchtung, wodurch der Zahnarzt immer eine klare und schattenfreie Sicht hat.



Das Ti 95L Winkelstück besticht durch Leistungsstärke.

herstellereinformati on



Mit dem Ti 25L mit 1:1-Übertragung ist geräusch- und vibrationsarmes Arbeiten möglich.

Das Ti 25L mit 1:1-Übertragung und das Ti 15L untersetzte Winkelstück sind zwei weitere Highlights der umfangreichen Angebotspalette von NSK. Die einzigartige Mikropräzisionstechnologie, die bei der Herstellung der Getriebe eingesetzt wird, sorgt für niedrigste Geräusch- und Vibrationswerte. Die Instrumente haben zudem einen kleinen Kopf und einen schlanken Hals, damit kann der Zahnarzt präziser und effizienter behandeln, da er beste Sichtverhältnisse auf das Arbeitsfeld hat.



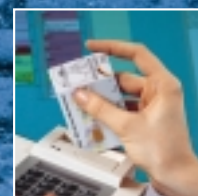
Das Handstück Ti 65L vervollständigt die umfassende Produktpalette von NSK.

Auch das Ti 65L Handstück bietet beste Voraussetzungen für die tägliche Arbeit in der Praxis. Es ist wie die Ti Series Winkelstücke aus massiven Titan, hat die Zellglasoptik und das Clean-Head-System. Das Handstück läuft äußerst leise und vibrationsarm. Das darin eingesetzte Schleifwerkzeug hat eine Konzentrität von weniger als 0,02 mm.

Mit den Ti Series Hand- und Winkelstücken mit Licht von NSK ist für jede klinische Anwendung das richtige Gerät zur Hand. Deshalb sind sie die besten Partner für die Zahnarztpraxis. ■

# Spur- wechsel!

EVIDENT, die innovative Software für die Zahnmedizin, führt Sie zum Erfolg.



**Hotline:**  
0 67 21 / 96 36 0

- Intelligente Lösungen für einen reibungslosen, effizienten Praxisablauf
- Klares Design, ergonomische Grafiken, hohe Programmfunktionalität
- Kompletter Service rund um Soft- und Hardware, Beratung, Wartung, Schulung

www.bartenbach.de

# EVIDENT

Kompetenz von 18 bis 48

Berlinstraße 107 a / 55411 Bingen am Rhein  
Fon 06721/96360 / Fax 06721/963626  
info@evident.de / www.evident.de

## AFFINIS System 360 MonoBody

Das erste Einphasenabformmaterial mit der innovativen AFFINIS Oberflächenaffinität, die den hydrophilen Eigenschaften eines Hydrokolloids oder Polyethers gleicht aber die Vorteile eines Premium-A-Silikons aufweist. Das neue AFFINIS System 360 MonoBody ist das erste Einphasenabformmaterial, welches die innovativen AFFINIS Benetzungseigenschaften besitzt, die vergleichbar mit einem Hydrokolloid oder Polyether sind. Untersuchungen der Universitäten Innsbruck (A), Tübingen (D) und New Orleans (USA) belegen die besonderen Eigenschaften des hochaktiven AFFINIS Tensidsystems. Bereits wenige Sekunden nach dem Applizieren des AFFINIS MonoBody's an die Präparation ist das hochak-



tive Tensidsystem im feuchten Mundmilieu wirksam und verdrängt Speichel und Blut. Dies führt zu einer kompletten Benetzung der Präparation ohne Bläschen und Luft einschlüsse. AFFINIS MonoBody zeigt ein ausgeprägtes thixotropes Verhalten. Es fließt und erfasst feinste Details unter Druckeinwirkung. AFFINIS MonoBody ist von der Elastizität so eingestellt, dass die ausgehärtete Abformung einfach aus dem Mund zu entformen ist. Das Material weist dabei ein hervorragendes Rückstellvermögen von mehr als 99,8 % auf und garantiert somit eine passgenaue Präzisionsabformung. Neben der kurzen Mundverweildauer und der patientenschonenden Entnahme ist AFFINIS MonoBody auch geschmacks- und geruchsneutral. Das Einwirken

von Feuchtigkeit in Form von Speichel, Wasser und Desinfektionslösungen beeinflusst die sehr gute Dimensionsstabilität in keinsten Weise. Der neue dynamische Mixing Tip verbessert die Mischqualität und Funktionalität. Dank der veränderten äußeren Form und der inneren Geometrie sind einerseits Verwechslungsgefahren mit anderen Fabrikaten und andererseits eine eventuelle Kontamination, die zum Verstopfen der Austrittsöffnungen am Beutelsystem führt, vermeidbar. Die bewährten selbstaktivierbaren Folienbeutel vom System 360 sind in den Konsistenzen MonoBody und heavy body für sämtliche automatischen Mischgeräte erhältlich.  
**Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG**  
**Raiffeisenstraße 30, 89129 Langenau**  
**Tel.: 0 73 45/8 05-0**  
**Fax: 0 73 45/8 05-2 01**  
**www.coltenewhaledent.de**

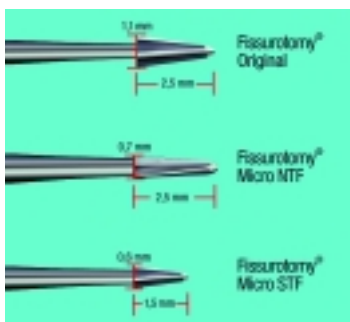
## Minimalinvasive Eröffnung bei Fissurenkaries

Bis zu 50 Prozent aller bleibenden Molaren können altersabhängig eine versteckte Fissurenkaries aufweisen. Nach einer mit dem Wrigley-Prophylaxepreis ausgezeichneten Übersichtsarbeit muss auch bei scheinbar intakten Fissuren mit einer Karies gerechnet werden, die bis in das Dentin reicht.\* Die Autoren empfehlen eine genaue visuelle Untersuchung der gereinigten und getrockneten Fissur. Bei unklarem Kariesver-

serfluoreszenz ergänzt werden. Wenn eine Dentinkaries vorliegt, wird die Fissur minimalinvasiv eröffnet. Hierfür eignet sich besonders gut das Fissurotomy Set von SS White Burs, Inc. Die langlebigen Hartmetall-Instrumente erweitern Fissureneingänge um nur 0,6 bis 1,1 mm. Die entstehende divergierende Kavitätenform erlaubt eine optimale Defektversorgung mit Komposit. Kostenlose Muster, eine Literaturliste und Therapie-Empfehlungen erhalten Sie bei:

**SS White Burs, Inc.**  
**Tel.: 08 00/7 79 44 83**  
**(08 00-SS WHITE)**  
**E-Mail: info@sswhiteburs.de**

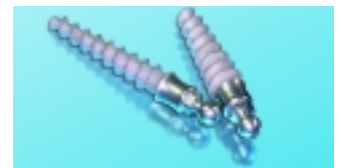
\* Kühnisch J, Goddon I: Die verfärbte Fissur und ihre Herausforderung an den Zahnarzt. Zahnärztliche Mitteilungen (ZM) 2003, 93 (Nr. 20): 2.520-2.525, www.zm-online.de/m5.htm



dacht sollte die Diagnostik mit Bissflügel aufnahmen und La-

## Klick und die Prothese sitzt

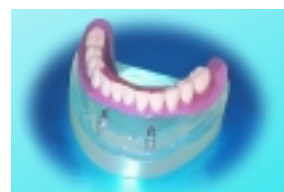
Ein neuer Implantattyp aus dem Hause K.S.I. ermöglicht es, eine schlecht sitzende Prothese auch bei schwierigen Kieferverhältnissen und schmalen Portemonnaie in einer Sitzung zum Halt zu bringen. Auf der Basis der seit 18 Jahren bewährten K.S.I.-Kompressionsschraube wurde durch Änderung des Implantatkopfes ein geniales Druckknopfsystem geschaffen. K.S.I.-Implantate sind einteilige konische Schraubenimplantate, welche auf Grund ihres speziellen Gewindedesigns eine primäre Stabilität erreichen und bei adäquaten Knochenverhältnissen sofort belastbar sind. Sie können transgingival inseriert werden und sind wegen des minimalinvasiven Vorgehens ausgesprochen patientenfreundlich. Die Implantation und prothe-



tische Versorgung erfolgt in nur fünf Schritten:

- Implantatbettauflbereitung mit dem Pilotbohrer bei 500 bis 700 Umdrehungen pro Minute und guter Außenkühlung
- manuelles Eindrehen des Implantates mit dem Führungsschlüssel, bis der oberste Gewindengang 2 mm im Knochen versenkt ist
- Röntgenkontrolle
- Stabilisierung und Abdichten der Kappe auf dem Kugelkopf
- Einpolymerisieren der Kappe in die Prothese im Munde des Patienten.

**K.S.I.-Bauer-Schraube**  
**Keramisches Dental Labor GmbH**  
**Elenorenring 14**  
**61231 Bad Nauheim**  
**Tel.: 0 60 32/3 19 11**  
**Fax: 0 60 32/45 07**



Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

## Implantatversorgung in nur einer Sitzung!

Das STAGE-1™ Implantatsystem von Lifecore bietet eine optimale Lösungsmöglichkeit bei zementierten mehrgliedrigen und Einzelzahnversorgungen. Mit den neuen „Quick-Cap“ Abdruckkappen erspart man sich einige Arbeitsschritte. Die ze-



mentierbare „COC-Distanzhülse“ kann sofort mit dem definierten Drehmoment eingeschraubt und dann mit der Abdruckkappe und einem geschlossenen Löffel abgeformt werden. Die Abdruckkappe dient dabei gleichzeitig auch als Retraktionshilfe! Nach der Abdrucknahme kann die Distanzhülse provisorisch ver-

sorgt werden und der Patient verlässt die Praxis mit einem ansprechenden Lächeln. Für ungünstig positionierte Implantate gibt es auch 15° und 20° abgewinkelte zementierbare Distanzhülsen.

Alle erforderlichen Komponenten werden auch als praktisches „Quick-Pack“ angeboten, indem sich die Distanzhülse, zwei Abdruckkappen, ein Laboranalog sowie ein Kunststoffzylinder befinden. Die kompletten Materialkosten z.B. für eine Einzelzahnversorgung belaufen sich bei Lifecore inklusive Implantat auf 230,50 Euro. Erfahren Sie mehr und rufen Sie an!

**Lifecore Biomedical GmbH**  
**Jägerstraße 66**  
**53347 Alfter**  
**Tel.: 0 22 22/92 94-0**  
**Fax: 0 22 22/97 73 56**  
**E-Mail: kundeninfo@lifecore.de**  
**www.lifecore.de**

## Wurzelstiftsysteme mit hohem Bruchwiderstand

Bei einem In-vitro-Test erreichten Stiftstumpfaufbauten mit den Wurzelstiften Cytec aus HT-Glasfaser einen sehr hohen Bruchwiderstand von 509 N (Median) nach einer simulierten Tragezeit von 5 Jahren (TCML 6000 x 5°C/55°C, je 2 min, 1.2\*106 x 50 N).

Dieser Wert liegt mit 509 N weit über den Werten der Kaubelastung, die in wissenschaftlichen



Die Wurzelstiftsysteme Exatec und Cytec.

Arbeiten mit 30–80 N für Prämolaren und Eckzähne sowie mit 150–250 N für Schneidezähne angegeben werden.

Die Erfahrungen aus der Praxis und wissenschaftliche Arbeiten zeigen, dass sich bei einer sorgfältigen Anwendung der Adhäsivtechnik (was den Randschluss zu Dentin und Schmelz betrifft) die in wissenschaftlichen Arbeiten diskutierte Misserfolgsrate bei Stiftstumpfaufbauten von 13,6 % gegen 0 % reduzieren lässt.

Hohe Ermüdungsresistenz und dentinähnliches biomechanisches Verhalten optimieren – in ihrer Kombination – die Stabilität einer Stiftrestauration mit einem Exatec- oder Cytec-Wurzelstift.

**E. HAHNENKRATT GmbH**  
**75203 Königsbach-Stein**  
**Tel.: 0 72 32/30 29-14**  
**Fax: 0 72 32/30 29 99**  
**E-Mail: s.schepperheyn@hahnenkratt.de**  
**www.hahnenkratt.com**

## Vielseitige Hochleistungskamera

Mit vier neuen Verbindungselementen der Sopro 595 bietet die Acteon Group ab sofort für jeden Einsatz und jede Ausstattung das richtige Anschlussmodul. Ob USB-, Video- oder Software-Anschluss, TFT- oder TV-Monitor, Drucker oder Computer:

Dock 595 M ermöglicht den Anschluss an jeden Bildschirm, der über einen einfachen Video- oder S-Video-Eingang (Mini DIN) verfügt.

Dock 595 USB erlaubt mittels einer Frame-Grabber-Karte oder eines Video-USB-Konverters den Anschluss an den USB-Port eines jeden beliebigen Computers (PC, Laptop oder Mac).

Dock 595 wurde für den direkten Software-Anschluss via Bildumwandler entwickelt.

Dock 595 MU kann einfach und problemlos in jede zahnärztliche Behandlungseinheit integriert werden.



Dank der universellen Einsetzbarkeit durch die neuen Verbindungselemente passt sich die hochauflösende Digitalkamera nun jeder Praxisausstattung – ob bestehend,

neu oder umgerüstet – mit nur wenigen Handgriffen an. Durch ihr flexibles Kabel ist die Integration in die Standsäule oder den Schwenkarm der Behandlungseinheit jederzeit möglich. Das 50-Gramm-Handstück der Sopro 595 kann praktisch überall befestigt werden: am Schwebetisch

über dem Patienten, am hängenden Zahnarzttelement oder neben der chirurgischen Absauganlage. Die manuelle, kabellose Halterung ermöglicht

ein automatisches Ein- und Ausschalten der Kamera. Die ausgegebenen Bilddaten auf den jeweiligen Peripherie-Komponenten können grundsätzlich jedoch nur so gut

sein wie die Leistung der mehrplatzfähigen LED-Kamera. Und auch hier überzeugt die Sopro 595: – optimale Ausleuchtung durch achtfache LED-Lichtquelle – hochwertige CCD-Technologie – automatisches Fokussieren (Schärfentiefe 5 bis 30 mm) – ein- bzw. vierfacher Bildspeicher (seitenrichtig) – 80-Grad-Sichtwinkel – Antibeschlag-Funktion

**Acteon Germany GmbH**  
**Industriestr. 9, 40822 Mettmann**  
**Tel.: 0 21 04/95 65 10**  
**Fax: 0 21 04/95 65 11**  
**E-Mail: info@de.acteongroup.com**  
**www.de.acteongroup.com**

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

## Ein Direktcomposite für sicherheitsbewusste Anwender

Zahnärzten, denen bei der Materialwahl für zahnfarbene Füllungen die Langzeiterprobung und Ergebnissicherheit wichtige Entscheidungskriterien sind, stellt Ivoclar Vivadent das Universalcomposite Tetric Ceram zur Verfügung. Seit acht Jahren auf



dem Markt, ist es von Universitäten ausgiebig getestet und immer wieder für gut befunden worden. Sein Eigenschaftsprofil wurde deshalb zum Maßstab für andere erhoben. Die Anwender in Praxis und Klinik sind so zufrieden mit dem Material, dass es bei direkten Restaurationen führend und in Deutschland seit Jahren ausgewiesener Marktführer ist.

Tetric Ceram hat die Produkt- und Verarbeitungseigenschaften, die sich Anwender wünschen – und dies hat sich seit der Markteinführung 1996 nicht geändert. Hinzu kommt im Unterschied zu Neuentwicklungen: Zahnärzte haben die Sicherheit tatsächlich erfolgter Bewährung im Patientenmund und langjährigen Studien. Da der Werkstoff nun schon seit acht Jahren eingeführt ist, konnte er von unabhängigen Wissenschaftlern ausgiebig untersucht werden – durch In-vitro-Prüfungen

ebenso wie durch klinische Studien. Mittlerweile liegen zahlreiche Forschungsergebnisse vor, die die Qualität immer wieder bestätigen.<sup>1</sup>

Wissenschaftler schätzen die Reproduzierbarkeit der guten Resultate so sehr, dass sie Tetric Ceram gern als „Goldstandard“ für andere Materialien heranziehen, an dem sie diese messen. Eine klinische Studie der Universität Mainz<sup>2</sup> testete beispielsweise neben Tetric Ceram ein neues Nanofüller-Hybridcomposite. Dabei kam die Studie zum Ergebnis (S. 333): „Die klinischen 12-Monats-Daten zeigten für beide untersuchte Materialien sehr gute Ergebnisse.“ Tetric Ceram war ausgewählt worden, um das neue Material „mit einem bewährten und verbreiteten Feinpartikel-Hybridcomposite“ (S. 328) zu vergleichen. Dies erfolgte mit dem Ziel, „objektivierbare Daten zu erhalten“ (S. 328). Die Materialzusammensetzung ist nach wie vor modern und aktuell. Damit steht Tetric Ceram auch heute in erster Reihe neben den neuesten Entwicklungen. Die Anwender belohnen das Composite mit weiter wachsendem Zuspruch und Zunahme der Auftragszahlen.

### Quellenangaben:

1 Zusammenfassung aktueller wissenschaftlicher Studien. Tetric Ceram Produktlinie. Hrsg.: Ivoclar Vivadent, Schaan, Liechtenstein. 28 Seiten.

2 C.-P. Ernst et al. (2003): 12-Monats-Ergebnisse einer prospektiven klinischen Studie. Nanofüller- und Feinpartikel-Hybridcomposite im klinischen Vergleich. In: dental-praxis, 20. Jg., 11-12:327-335.

### Weitere Informationen erhalten Sie bei:

**Ivoclar Vivadent GmbH**  
**Postfach 11 52**  
**73471 Ellwangen/Jagst**  
**Tel.: 0 79 61/8 89-0**  
**E-Mail: info@ivoclarvivadent.de**  
**www.ivoclarvivadent.de**

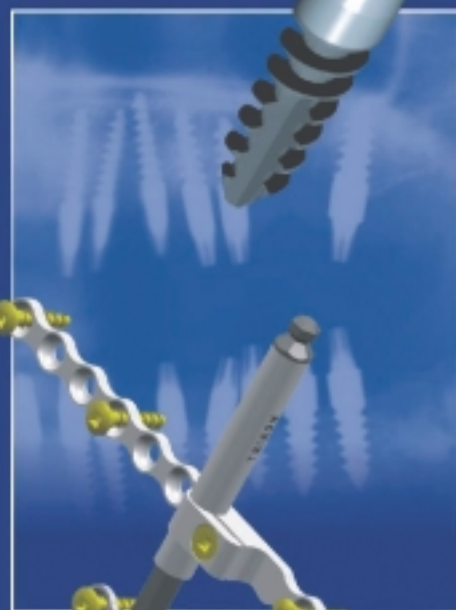
*Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.*

## BACK TO THE ROOTS

MEHR DAZU FINDEN SIE AUF DER SEITE 62!

### Q-IMPLANT®

- Spaltfreies Einphasenimplantat
- Atraumatisches Vorgehen
- Möglichkeit der prothetischen Sofortversorgung
- Einfache Behandlungsabläufe
- Übersichtliches Instrumentarium
- Extrem geringe Lagerhaltung
- Minimaler Kostenrahmen
- Problemlose Hygienefähigkeit



### Q-MULTITRACTOR®

- Modularer Distraktor aus Titan
- Innovative Pin-Basis-Platte
- Hohe Stabilität
- Minimal invasive Chirurgie
- Für atrophierte Unter- und Oberkiefer



## UNDERSTATEMENT IN PERFECTION

PRODUCTION AND DISTRIBUTION BY: **TRINON** Zahnvers. GmbH  
 • BERGHAUSEN • 76127 KARLSRUHE • AUDARTENSTR. 1 •  
 TEL. + 49 781 82270 0 • FAX + 49 781 24991  
 • WWW.TRINON.GRUPPE • TRINON@TRINON.GRUPPE •





## Nobel Biocare: Bonusprogramm eingeführt

Kunden von Nobel Biocare haben nun die Möglichkeit, mit ihrer Bestellung auch gleichzeitig Bonuspunkte zu sammeln und Goldpartner zu werden. „Ziel ist es, treuen und loyalen Kunden für den intensiven Einsatz unserer Produkte zu danken und diese in ihrer täglichen Arbeit aktiv zu unterstützen“, so Dr. Michael Sachs, Geschäftsführer der Nobel Biocare Deutschland GmbH.

Eine zuvor durchgeführte Umfrage ergab, dass die Kunden ein Bonusprogramm und Prämien positiv bewerten. Teilnehmer am Bonusprogramm kommen in den Genuss verschiedener kostenfreier Serviceleistungen, wie z. B. Befreiung von den Versandkosten. Für eine Mit-

gliedschaft beim Goldpartnerprogramm sind mindestens 10.000 Bonuspunkte pro Kalenderjahr erforderlich, die durch die entsprechende Bestellungen erreicht werden. Weitere Informationen zum Partnerprogramm von Nobel Biocare enthält die Broschüre „Prämien-News 1/2004“, zu bestellen unter folgender E-Mail-Adresse:

susanne.zorn@nobelbiocare.com  
**Nobel Biocare  
 Deutschland GmbH  
 Stolberger Str. 200  
 50933 Köln  
 Susanne Zorn  
 Tel.: 02 21/5 00 85-1 72  
 E-Mail: susanne.zorn@nobelbiocare.com  
 www.nobelbiocare.com**

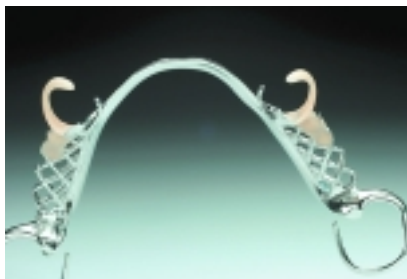
## mectron Deutschland gegründet

mectron, Hersteller von Geräten zur Lichtpolymerisation, Ultraschall- und Pulverstrahlgeräten, wird seit Anfang Februar durch die mectron Deutschland Vertriebs GmbH aus Oberhaching bei München vertreten. Das neue Vertriebsunternehmen übernimmt den exklusiven Vertrieb der mectron Produkte, ausgenommen das Piezosurgery-Gerät, für die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz. mectron entwickelt, produziert und vertreibt seit mehr als 20 Jahren zahnmedizinische Geräte. Ob es das Titan-Handstück für die Piezo-Ultraschalltechnik war oder die schnurlose LED-Polymerisationslampe, mectron war

immer an der vordersten Entwicklungsfront. Die mectron Deutschland Vertriebs GmbH wurde von Kurt Goldstein, einem langjährigen Kenner des Marktes von prophylaxeorientierten Kleingeräten und Lichtpolymerisationsgeräten gegründet. Bisher war mectron durch die Handelsvertretung Helmut Liebrecht in Deutschland vertreten.

**mectron Deutschland  
 Vertriebs GmbH  
 Keltenring 17  
 82041 Oberhaching  
 Tel.: 0 89/63 86 69-0  
 Fax: 0 89/63 86 69-79  
 E-Mail:  
 info@mectron-dental.de**

## Permamental: Breites Spektrum und akzeptable Preise



Permamental wird das größte Dentallabor Asiens betreiben. Im November 2004 wird das Unternehmen in ein neues Gebäude umziehen, welches auf sechs Etagen Platz für rund 1.500 Techniker bietet. Das deutsche Unternehmen hat sich in den vergangenen 16 Jahren zu einem der größten Anbieter in Sachen Auslands-Zahnersatz etabliert. Der Produktionsstandort im Großwirtschaftsraum von Hongkong beschäftigt derzeit ca. 1.000 Techniker. Diese werden in drei eigenen Schulen aus- und weitergebildet. Fortbildungen wie z.B. „die anatomische Gestaltung okklusaler Flächen“ geben den Technikern den letzten Feinschliff und tragen so Stück für Stück zur Perfektion der Arbeiten bei. Trotz der großen Technikerzahl können sich die Techniker durch ein ausgeklügeltes Computersystem auf je-

den Zahnarzt individuell einstellen, und genau nach seinen Wünschen arbeiten.

Restaurationen aus den modernsten Materialien sowie Kronen und Brücken, Modellguss sowie Suprakonstruktionen aus Titan werden von den speziell dafür geschulten Technikern ange-

fertigt. Die Titanverarbeitung hat an Akzeptanz im letzten Jahr stark zugenommen, neben den NEM-Legierungen entscheiden sich die Patienten immer öfter für diese Variante. Die vom Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte geforderte Reduktion von verschiedenen Metallen im Mund kann Permamental garantieren. Bei Implantatversorgungen bspw. ist die komplette Arbeit aus Titan und genügt somit den Anforderungen. Allergie-Patienten haben aber auch die Möglichkeit, sich Vollprothesen oder Modellgussprothesen aus speziellen Kunststoffen anfertigen zu lassen.



## Pluradent: Mehrheitsübernahmen

Die Pluradent AG & Co. KG hat die Mehrheit an der Dental Erich Nagele GmbH in Völs und die Mehrheit am Handelsgeschäft der Karl Schaffer Zahnwaren-Großhandlung KG übernommen. Aus den Mehrheitsübernahmen entstand die Pluradent Austria GmbH. Die Geschäftsführung bleibt in den erfahrenen Händen der Geschäftsführer Hubert

Pollak, Erich Nagele und Mag. Günter Macho.

Mit der größeren Produktpalette, einem erweiterten Service-Angebot und zentralen Logistik können die unter Pluradent Austria GmbH zusammengeführten Firmen ihre Kunden künftig noch weitreichender unterstützen und als leistungsstarke kompetente Partner zur Seite stehen.

*Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.*



## Neues Unternehmen startet Aktivitäten im Dental-Lasermarkt

Vor wenigen Wochen überraschte uns ein neuer Name im deutschen Dentalmarkt. Die Redaktion der ZWP sprach mit Joachim Koop, Leiter Marketing und Vertrieb der Firma OMNILAS mit Sitz in Plüderhausen unweit von Stuttgart.

### Herr Koop, was verbirgt sich hinter OMNILAS?

OMNILAS ist die Antwort des weltgrößten Herstellers von Laser- und Lichtsystemen Lumenis auf die großen Herausforderungen und Chancen im deutschen dentalen Laser-

und Entwicklungsarbeit. Es sind technologische Spitzenprodukte in allen relevanten Wellenlängenbereichen der Zahnmedizin. Die breite Palette garantiert eine praxisgerechte Beratung des Zahnarztes nach seinen individuellen Bedürfnissen auch gesicherter wissenschaftlicher Basis. Flaggship ist der OpusDuo – das quasi erste dentale Laserbehandlungszentrum.

### Wie schätzen Sie Ihre Marktchancen ein?

Spitzentechnologie gepaart mit



markt. Das neue Unternehmen soll die weltweit fast 40-jährige Erfahrung von Lumenis in allen Bereichen der Lasertechnologie und der Kundenbetreuung entsprechend der Konzernstrategie auch in Deutschland erfolgreich umsetzen. Deshalb hat OMNILAS den Vertrieb aller dentalen Lumenisprodukte für den deutschen Markt übernommen und genießt durch die langjährige Verbindung der Firmenleitung zu Lumenis das uneingeschränkte Vertrauen dieses Weltkonzerns.

### Mit welchen Produkten und welcher Strategie will OMNILAS in den heiß umkämpften deutschen Lasermarkt starten?

Die Produkte sind das Ergebnis jahrzehntelanger Forschungs-

professionellem Service für Technik und Anwendung durch kompetente Mitarbeiter, die sich in die praktische Arbeit des Zahnarztes hineinversetzen und ihn damit bestens unterstützen können, ist unser Ausgangspunkt in einem Markt mit großen Wachstumschancen. Wir werden alle notwendigen Maßnahmen ergreifen, um unseren Kunden und allen interessierten Zahnärzten einen umfangreichen Service zu bieten und dadurch für OMNILAS mit den Lumenis Dentallasern eine dominierende Stellung sichern.

**OMNILAS GbR**  
**Brahmsweg 4**  
**73655 Plüderhausen**  
**Tel.: 0 71 81/88 66-0**  
**Fax: 0 71 81/88 66-22**

*Der Beitrag in dieser Rubrik basiert auf der Angabe des Herstellers und spiegelt nicht immer die Meinung der Redaktion wider.*

In einem Schritt erfahren Sie, was in dieser Flasche steckt:

Ätzen, Primern, Bonden in 1 Schritt  
 1x-Applikation  
 Universell einsetzbar für indirekte und direkte Restaurierungen  
 Dry- und Wet-Bonding  
 Starke Haftung und perfekte Füllungsrande  
 Desensibilisierung



All-Inclusive Bond

Vertrieb:

**J. Morita Europe GmbH**

Justus-von-Liebig-Str. 27 A • D-63128 Dietzenbach  
 Tel.: + 49 60 74/8 36-0 • Fax: + 49 60 74/8 36-2 99  
 info@JMoritaEurope.de • www.JMoritaEurope.de



Hersteller:  SUN MEDICAL

Einsendungen nehmen teil an der Verlosung von 111 Radioweckern inkl. CD-Player  
 Einsendeschluss: 31.07.04

Ich möchte das neue All-Inclusive Bond kennen lernen.

- Bitte senden Sie mir ausführliche Informationen.
- Bitte vereinbaren Sie einen Gesprächstermin mit mir.
- Ich bestelle ein Hybrid Bond Kit (1 Flasche Basis-Flüssigkeit (3 ml), 100 Microbrushes, 5 Einweg-Dosiermulden) zum Preis von € 98,- zzgl. MwSt. Auslieferung und Berechnung erfolgen über Ihr Dental-Depot.

Praxisstempel

Unterschrift:

## BEGO und BEGO Semados: Erfolgreich rezertifiziert

BEGO und BEGO Semados haben das obligatorische Rezertifizierungsverfahren ihres Qualitätsmanagements erfolgreich bestanden. Beide Unternehmen liefern damit ihren Kunden einen überzeugenden Leistungsbeweis. Die Rezertifizierung fand statt gemäß DIN EN ISO 9001:2000 („Anforderungen ans Qualitätsmanagement“) und DIN EN ISO 13485:2000 („Anforderungen ans Qualitätsmanagement, ergänzt um spezielle Anforderungen für Medizinprodukte“) sowie gemäß der Medizinprodukterichtlinie 93/42/EWG, Anhang II. Auf diesem Erfolg werden sich die BEGO und die BEGO Semados jedoch nicht ausruhen. Vielmehr sehen sie in ihm Auftrag und Ansporn, auch in Zukunft kontinuierlich Verbesserungspotenziale im Qualitätsmanagement zu lokalisieren und auszuschöpfen. Qualität und Kundenzufriedenheit haben bei der BEGO und bei BEGO Semados höchste Priorität. Weitere Informationen unter: grimm@bego.com und unter: www.bego.com.

## Henry Schein übernimmt europäische Unternehmen

Das weltweit agierende Unternehmen Henry Schein, Inc. unterzeichnete jüngst eine Vereinbarung zur Übernahme folgender Unternehmen: demedis GmbH, mit Gesellschaften in Deutschland, Österreich („Austrodent“) und den Benelux-Ländern („demedis Dental“), Euro Dental Holding GmbH („EDH“) mit KRUGG S.p.A. (Italien) und der DentalMV GmbH („Müller & Weygandt“). Zusammengenommen erzielten diese Unternehmen im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von rund 400 Millionen Euro. Die Henry Schein-Unternehmensleitung plant, sowohl die betriebliche Struktur als auch die unterschiedlichen Firmennamen bestehen zu lassen. Für die Kunden der Unternehmen erweitert sich das Angebots- und Leistungsspektrum. Durch die Akquisition erwartet Henry Schein in den nächsten Jahren operative Effizienzsteigerungen zu erzielen – insbesondere bei Distribution, Einkauf, Informationstechnologie, Finanzen und Verwaltung.

Henry Schein Inc. ist der in Summe größte Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für niedergelassene Zahnärzte und Ärzte in Nordamerika und Europa.

## 3 M-Unitek: KFO-Bereich zieht nach Seefeld

Die Inter-Unitek GmbH – der kieferorthopädische Bereich der 3M – wird von Puchheim bei München nach Seefeld/Oberbayern verlagert. Dort befindet sich bereits die europäische Zentrale der 3M ESPE AG. Beide Unternehmen der 3M werden somit räumlich zusammengelegt, aber weiterhin unabhängig voneinander agieren. Gründe für den Umzug der Inter-Unitek GmbH nach Seefeld sind die Stärkung der Wettbewerbsposition sowie eine vereinfachte interdisziplinäre Kommunikation, welche den Ausbau der jeweiligen Marktpositionen ermöglichen könnte.

## GABA: Gestärkte Position im umkämpften Mundhygienemarkt

Die GABA GmbH, Spezialist für orale Prävention, konnte 2003 ihre starke Marktposition gegen den Trend ausbauen. Das Unternehmen erreichte 2003 mit seinen Marken aronal®, elmex® und meridol® einen wertmäßigen Marktanteil von 21,9 Prozent (2002: 20,7) und weist damit marktweit die besten Zuwachsraten aus. Der konsolidierte Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 4,7 Prozent auf 127,8 Millionen Euro. Bei Zahnpasten erreichte die GABA GmbH 2003 einen wertmäßigen Marktanteil von 22,4 Prozent (2002: 21,5), bei manuellen Zahnbürsten 12,2 Prozent (2002: 11,0) und bei Spülungen 35,6 Prozent (2002: 34,2). Damit konnte das Unternehmen von allen Anbietern mit Abstand das größte Wachstum erzielen.

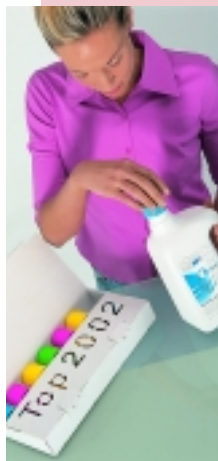
## SciCan: Henk Becker übernimmt neue Aufgabe



Henk Becker

Einer neuen Aufgabe widmet sich seit Jahresanfang Henk Becker bei SciCan. Mit seinen hervorragenden Kenntnissen wird der ehemalige Sales Manager für Deutschland die Händler in Skandinavien, Benelux und einige deutsche Kunden unterstützen. Außerdem wird er SciCan mit speziellen Projekten zur Seite stehen, in Europäischen Arbeitsgruppen auf den Gebieten Reinigung, Desinfektion und Sterilisation vertreten und bei internationalen Messen und Kongressen behilflich sein.

Henk Becker wurde 1946 in den Niederlanden geboren und begann seine berufliche Laufbahn in der pharmazeutischen Industrie. Seit dem 1. Januar 1974 widmete er sich dem Dentalmarkt, zunächst bei S.S. White, dann bei Holland Dental, Planmeca und SciCan.



## Dürr Dental: Zahnarzthelferin gewann Wellness-Woche

Gute Hygiene zahlt sich aus. Dies bekam auch Zahnarzthelferin Saskia Stelzer zu spüren. Die Erdinger Zahnarzthelferin flog als Siegerin des Dosierkappen-Gewinnspiels „Top 2002“ von Dürr Dental zu einem einwöchigen Wellnessurlaub in die Toskana. Das Los entschied für sie. An dem Gewinnspiel konnten sich die mehr als 6.400 Mitglieder des Dürr-HygieneClubs beteiligen. Alle Praxen, die einen Sammelkarton mit mindestens 21 Deckeln einsendeten, bekamen eine Obst- und Pastaschale aus der Dürr Collection.



## Lübeck–Manila und zurück

# Hochwertiger Zahnersatz für kostenbewusste Patienten

Die InteraDent Zahntechnik AG ist mit einem Jahresumsatz von 15 Millionen Euro eine der großen Zahntechniklaborgruppen Europas. 450 Mitarbeiter arbeiten sowohl im Hauptsitz Lübeck als auch in den Servicelaboren Berlin, Chemnitz und Leipzig und der Tochtergesellschaft InteraDent Zahntechnik Philippines Inc. in Manila. Seit wenigen Monaten ist die Hannover Finanzgruppe mit Fondsanteilen am Unternehmen beteiligt.

### | Redaktion



Präzision liefern die über 300 ausgebildeten Mitarbeiter ...



... im InteraDent Produktionslabor Manila.



Der Firmensitz in Lübeck.

Seit 19 Jahren liefert das deutsche Unternehmen Zahnersatz auf hohem technischen und ästhetischen Niveau bei reduzierten Kosten. Denn InteraDent fertigt seinen Zahnersatz fast ausschließlich in Manila auf den Philippinen. Dadurch produziert und vertreibt das Unternehmen Zahnersatz bis zu 40 Prozent kostengünstiger als die Dentallabore in Deutschland – und das bei vergleichbar hoher Qualität. Trotz der Produktion auf den Philippinen bleiben die Produktions- und Lieferzeiten gegenüber deutschen Produktionsstätten gleich.

### Enge Zusammenarbeit zwischen Manila und Lübeck

Die Idee einer internationalen Zahntechnik setzten Helmut Fink (Vorstand Lübeck), Hans-Christian Martens (Vorstand Lübeck) und Rainer Helbig (Managing Direktor Manila) 1985 um. Sie gründeten die Tochtergesellschaft InteraDent Zahntechnik Philippines Inc., welche derzeit das größte und modernste Dentallabor Süd-Ost Asiens ist. Es wurde bereits 1996 vom TÜV nach ISO 9001 zertifiziert.

Mehr als 300 ausgebildete Zahntechniker fertigen im unternehmenseigenen Produktionslabor Inlays, Kronen und Brücken sowie sämtliche Arten von he-

rausnehmbaren Zahnersatz nach deutschem Qualitätsstandard. Das Material für die Fertigung wird über Lübeck in Deutschland eingekauft. In Lübeck selbst erfolgen die Herstellung der Modelle und die Abwicklung von Eilaufträgen. Die Qualitätskontrolle und der Versand der in Manila gefertigten und per Luftfracht zugelieferten Produkte werden ebenfalls von Lübeck aus gesteuert.

### Trotz kritischer Wirtschaftslage Umsatzwachstum von 4 Prozent

In den vergangenen drei Jahren konnte der Umsatz von knapp 10 Millionen Euro in 1999 auf rund 15 Millionen Euro im Jahr 2002/2003 gesteigert werden. Während die Dentallaborbranche im Kalenderjahr 2002 mit einem Umsatzrückgang von rund 10 Prozent kalkulierte, erreichte InteraDent ein Umsatzwachstum von 4 Prozent. Im Rahmen der Gesundheitsstrukturreform in Deutschland und der damit verbundenen Deregulierung der Branche ist bereits seit vielen Monaten eine steigende Nachfrage nach preiswertem Zahnersatz zu verzeichnen. Erheblich zugenommen haben auch direkte Anfragen von Patienten aus dem gesamten Bundesgebiet. InteraDent rechnet mit einem weiteren starken Umsatzwachstum. ■









# German Open

*Anfang April wurde die neue Behandlungseinheit a-dec 500 durch die Firma US-Dental Fachberatern der deutschen Dentaldepots in Speyer und Kassel präsentiert. Die Einheit ist das neueste Produkt des amerikanischen Unternehmens a-dec und stand bereits im Februar auf der Dentalmesse in Chicago im Mittelpunkt des Interesses. Tenor der Veranstaltung war übereinstimmend: Die a-dec 500 hat große Erfolgchancen auf dem deutschen Markt.*



*Der große Moment der Enthüllung der a-dec 500.*

| Susann Luthardt

**E**ndlich kommt aus Amerika eine Behandlungseinheit, die auf den Anwender auf dem europäischen Markt abgestimmt wurde. Mit der innovativen Konzeption passt sie zum hiesigen Markt – so das Fazit der anwesenden Verkaufsleiter.

Nach mehrjähriger Entwicklungszeit und unter strengster Geheimhaltung besticht die a-dec 500 durch ihr schlankes und modernes Design. Die verarbeiteten Materialien mussten unzählige Tests bestehen und verschiedene Entwürfe einzelner Komponenten wurden unter anderem in Zusammenarbeit mit Kundenteams konzipiert und entwickelt. Ziel war es, einen besonders bequemen Stuhl herzustellen, der dem Zahnarzt einen bestmöglichen Zugang zum Patienten bietet.

Das ist dem Unternehmen gelungen.

Die komfortable Rückenlehne und die Kopfstütze sind neuartig konturiert, anatomisch angepasst und so dünn gearbeitet, dass der Behandler und sein Team mit hoher Beinfreiheit flexibel agieren können. Auf höchstem technischen Standard ist der Liftmechanismus der Behandlungseinheit. Dank eines gedämpften Soft Start-Stop-Mechanismus spürt der Patient die Bewegung des Stuhles kaum und kann der folgenden Behandlung gelassener entgegen sehen. Der Bewegungsspielraum reicht von extrem hoch bis extrem tief.

Das Polster des Stuhles sorgt für eine ergonomisch entspannte Liegeposition. Es ist nach Wunsch genäht oder nahtlos und in insgesamt 24 verschiedenen Farben erhältlich.

Auch bei der a-dec 500 ist man der klassischen Luftsteuerung konsequent treu geblieben und belegt damit die weltweit bewährte a-dec Phi-

losophie: zuverlässig, langlebig, wartungsarm. Ohne davon abweichen zu wollen, bieten die a-dec Fachhändler in Deutschland zusätzlich luftgesteuerte Elektromotoren an.

Neben diesen Aspekten wurden weitere Funktionen und Neuerungen der a-dec 500 den insgesamt 70 Kundenberatern bei den Veranstaltungen in Speyer und Kassel vorgeführt und erläutert. Die Firma US-Dental ist als Vertriebspartner von a-dec seit Jahren bestrebt, Exklusiv- und Eigenmarken sowie Private-Label-Produkte auf den deutschen Markt zu bringen, um damit Zahnarztpraxen neue Wege zu öffnen. Das Unternehmen hat damit viel Erfahrung und wurde dadurch in den letzten Jahren erfolgreich. „Hersteller wie a-dec kommen auf US-Dental zu, weil sie deren Marktgespür und die Flexibilität der Vertriebspartner schätzen. Diese zeigt sich auch in Bezug auf Organisation und Durchführung der beiden Veranstaltungen. Vertrieb und Marketing von US-amerikanischen Produkten muss den deutschen Standards entsprechen, das heißt beispielsweise Vertriebsunterlagen müssen überarbeitet und neu aufbereitet werden, um dem Informationsanspruch deutscher Anwender gerecht zu werden“, sagte Karin Jung, Marketing- und Vertriebsleiterin von US-Dental.

In Kürze werden die Handelspartner flächendeckend in ganz Deutschland mit Ausstellungsgeräten bestückt sein. Zusätzlich werden a-dec Service-Spezialisten beim Hersteller in den USA am neuen a-dec 500 geschult, um die vielfältigen Neuerungen kennen zu lernen und bei Bedarf für eine fachgerechte Wartung zu sorgen. ■



*Bei strahlendem Sonnenschein konnten sich die Vertreter der Dentaldepots über die gerade präsentierte Einheit austauschen.*



*Die a-dec 500 stand während der gesamten Veranstaltung zum Vorführen, Anschauen und Ausprobieren zur Verfügung.*



Im Gespräch mit Jost Fischer

# Der Innovator setzt auf Wachstum

*Die Sirona GmbH gehört auch über die deutschen Grenzen hinaus zu den erfolgreichsten Unternehmen der Dentalindustrie. Die Zeichen stehen im Bensheimer Unternehmen auf Wachstum. Sowohl das Produktspektrum als auch die Ausdehnung in internationale Märkte machen Sirona zum Global Player. Über Ziele, neue Eigentümer und Erfolge sprach Sirona-Vorstandsvorsitzender Jost Fischer im Interview.*

| Torsten Oemus

Es gab vor wenigen Monaten einen Eigentümerwechsel bei Sirona. Ein neuer Finanzinvestor hat das Unternehmen mehrheitlich übernommen. Aber auch das Management hat sich beteiligt. Es ist ein mutiger Schritt, Geld ins eigene Unternehmen zu investieren. Was hat Sie dazu bewogen?

Das Management von Sirona Dental Systems hat sich mit über 15 Prozent am Kauf beteiligt. Diese Beteiligung zeigt, dass wir langfristige Partner sind und an den Markt sowie an Sirona glauben. Mit EQT haben wir einen hervorragenden Anteilseigner gewonnen, der ebenfalls an den Markt glaubt und gleiche Vorstellungen hat wie wir. EQT hat den Dentalmarkt schon länger beobachtet und sich dafür entschieden, den besten Spieler im Markt zu übernehmen. Dass dies Sirona ist, macht uns natürlich stolz. Die Arbeitsteilung zwischen Management und Anteilseigner ist klar, wir machen das Geschäft und EQT unterstützt uns durch einen Beirat bei den Expansionsbestrebungen und wichtigen strategischen Vorhaben.

Sie sagten vor kurzem, Sirona will nicht stehen bleiben, sondern wachsen, sowohl auf der Produktseite als auch auf der Seite der Märkte. Was bedeutet dieser Wachstumswunsch?

Wir sehen uns als den Innovator in der Dentalindustrie. In den kommenden Wochen werden wir einige neue Produkte auf den

Markt bringen. Das ist zum einen eine neue Panoramageneration, das Panoramaröntgengerät Orthophos XG Plus. Dieses Gerät wird einen weiteren Innovationsschub für das digitale Panoramaröntgen bringen. Weiterhin wird Sirona im April die neue Behandlungseinheit Sirona M1+ in den Markt einführen.

Diese wurde auf der Basis des erfolgreichen M1-Konzeptes weiterentwickelt. Wir bieten mit dem M1+ einen Stuhl mit modernster Technologie. Dem Behandlungskonzept des Sirona M1 ist er jedoch treu geblieben und passt daher in die vertraute Welt der M1-Nutzer.

Ist für Sirona nun der Zeitpunkt gekommen, gezielt die bisherigen M1-Nutzer als Zielgruppe für M1+ anzusprechen? Wie lange steht die M1 schon in den Zahnarztpraxen?

Die Behandlungseinheit M1 wurde 1983 in den Markt eingeführt und wird in den nächsten Jahren abgelöst werden. Das ist die gezielte Ablösestrategie. Die Behandlungseinheit wird dort angeboten, wo die M1-Nutzer sind, das heißt, in Deutschland, in Österreich, in der Schweiz, in Benelux, Frankreich und Japan. Das neue Behandlungskonzept wird als neues Produkt neben der etablierten C+-Produktfamilie geführt. Die M1-Zielgruppe hat ganz bestimmte Wünsche, die wir mit dem M1+ aufgegrif-



Jost Fischer, Sirona-Vorstandsvorsitzender

fen haben. Es geht darum, eine funktionell vertraute Umgebung zu bieten, ohne auf die Weiterentwicklung in der Technologie zu verzichten. Der neue Stuhl passt von der Raumaufteilung her genau auf den Platz des Sirona M1. Neben M1+ haben wir weiterhin den erfolgreichen Behandlungsplatz C2+ in unserem Angebot. C2+ spricht mit seinem handfreien Bedienkonzept, welches die Hygiene und Ergonomie in der Praxis deutlich optimiert, weiterhin die Innovatoren in der Zielgruppe der M1-Anwender an. M1+ baut ganz bewusst auf das vertraute und gewohnte Bedienkonzept des 34.000-mal verkauften Sirona M1.

**Wird es von Sirona M1+ wieder verschiedene Varianten geben, so wie man es von Sirona C1+ bis C8+ kennt?**

Nein, wir werden nicht die Spreizung wie bei der C-Generation bieten. Der Sirona M1+ ist aber ein modulares System. Der Zahnarzt hat die Wahl, welche unterschiedlichen Funktionen er nutzen möchte. Er kann sich seinen Stuhl individuell zusammenstellen.

**Vor wenigen Wochen hat Sirona den dänischen Hygienegeräte-Hersteller Nitram gekauft. Was hat das Bensheimer Unternehmen dazu bewegt? Nicht alle Innovationen müssen aus dem Haus Sirona selbst kommen. Wenn das Know-how von Sirona ergänzt wird und das Vorhandene zu einem noch besseren Produkt mitentwickelt werden kann, dann wollen wir unsere Kapitalstärke nutzen und diese Unternehmen bei uns aufnehmen. So begann es mit dem italienischen Unternehmen ATR und wird mit dem Kauf des dänischen Unternehmens Nitram Dental fortgesetzt. Ihm sind bemerkenswerte Innovationen mit den Produkten DAC 2000 und DAC Universal gelungen. Diese ergänzen nun das Sirona-Hygieneprogramm.**

**Geht Sirona jetzt zunehmend in den Markt für Spezialisten? Ein erweitertes Instrumenten-Angebot in den Bereichen Endodontie, Parodonto-**

**logie und möglicherweise bald Implantologie sprechen dafür.**

Nein! Selbstverständlich ändern sich die Märkte. Durch die Schwierigkeiten in unserem Gesundheitssystem wird es den Allgemeinzahnarzt nicht mehr geben. Er wird sich spezialisieren. Wir sehen zum einen den High-End-Zahnarzt, der zunehmend privat abrechnet. Aus diesem Grund verfolgt er die Innovationsstrategie. Er will also die besten und neuesten Geräte in seiner Praxis einsetzen. Dem tragen wir Rechnung mit unseren Neuentwicklungen. Dann gibt es den Zahnarzt, der sein Geld verdienen wird, indem er schneller arbeitet und effiziente Lösungswege braucht. Dem bieten wir mit unseren digitalen Systemen und ergonomischen Konzepten eine wesentliche Erleichterung und einen schnelleren Behandlungszyklus. Wir erzeugen damit Dynamik für die Spezialisierung.

**Es wird sich also keine Edelmarke Sirona entwickeln, sondern Sie wollen weiterhin mit einer breiten Produktpalette jedem Zahnarzt etwas bieten?**

Eine Edelmarke Sirona wird es nicht geben. Sicherlich haben wir eine große Differenzierung der Produkte, was sich auch im Preisgefüge widerspiegelt. Diese breite Palette ist sowohl bedingt durch die Frage „Wie will der Zahnarzt arbeiten?“ als auch über den Preis, den er zu zahlen bereit ist. Es gibt nun einmal unterschiedliche Vorstellungen darüber, wie viel Geld man beispielsweise für ein gutes Röntgengerät ausgeben möchte.

**Ein wesentlicher Innovationsbereich von Sirona ist CEREC. Dieser positive Trend hat sich in den USA fortgesetzt. In Deutschland gibt es stattdessen eher eine Stagnation. Wie schätzen Sie die Entwicklung für die kommenden Jahre im Bereich CEREC ein? Wird Deutschland hier den Anschluss an andere Märkte verpassen?**

Der Markt für CEREC in Deutschland wächst weiterhin erheblich. Wir hatten im vergangenen Jahr sehr

# K.S.I.-Bauer-Schraubenimplantat

„Klick und die Prothese sitzt“

**Neu aus dem Hause K.S.I.: Das einteilige Kugelkopfimplantat zur sofortigen Versorgung des unbezahnten Kiefers.**



- primärstabil
- sofortbelastbar
- minimalinvasiv
- transgingival
- einfach
- preiswert



CE 0482

## K.S.I.-Bauer-Schraube

Eleonorenring 14 · 61231 Bad Nauheim  
Tel. 0 60 32/3 19 11 · Fax 0 60 32/45 07

gute Ergebnisse – bedingt auch durch die Innovation 3D, mit der einige Hindernisse in Deutschland aus dem Weg geräumt werden konnten. Im laufenden Geschäftsjahr sind die ersten Ergebnisse für den deutschen Markt ebenfalls sehr positiv. Insofern kann nicht behauptet werden, dass andere Märkte in diesem Bereich Deutschland abgehängt haben. Im Gegenteil! Bei den Chairside-Geräten sehen wir ein starkes Wachstum. Insgesamt hatten wir im Geschäftsjahr 2003 im deutschen Markt einen Zuwachs im Bereich CAD/CAM von 54 Prozent. Richtig ist aber, dass die Dynamik in Bezug auf CAD/CAM-Systeme in den USA stärker ist.

**Wie sieht die Zusammenarbeit mit den Materialherstellern CEREC aus?**

Wir haben verschiedene Partner für CEREC – VITA, Ivoclar Vivadent und zu einem kleineren Teil auch 3M. Diese Firmen haben von uns Lizenzen zur Produktion der Keramikblöcke für CEREC. VITA ist dabei der größte Partner. Die Zusammenarbeit mit diesen Partnern ist sehr gut. Wir profitieren natürlich von deren Material- und Entwicklungskraft im Keramikbereich und diese Unternehmen im Gegenzug natürlich auch von der stark wachsenden Durchdringung von CAD/CAM im Markt.

**Sirona ist mittlerweile weltweit aktiv. Auf welche Märkte wird sich das Wachstum künftig konzentrieren und wie möchten Sie die Marke Sirona dort etablieren?**

Wir streben vorrangig die Absicherung der deutschen Marktposition an. Das ist unsere Basis, um weiter zu wachsen. Weil der deutsche Zahnarzt der anspruchsvollste Zahnarzt in der Welt ist, ist er ein guter Gradmesser. Insofern sehe ich den deutschen Markt als wichtige Komponente.

Wir haben in den USA in den vergangenen zwei Jahren ein sehr starkes Wachstum gehabt, durch CAD/CAM und unseren Röntgenbereich. Diese signifikante Marktaufweitung werden wir weiterverfolgen. Wir haben unsere Instrumente im Herbst 2003 in den USA eingeführt und unsere Behandlungseinheit C8+ zum Jahreswechsel vorgestellt. Der Erfolg zeigt sich schon jetzt anhand unserer Umsatzzahlen und bestätigt, dass wir als wesentlicher Anbieter im US-Markt wahrgenommen werden. Das ist ermutigend. Im US-amerikanischen Markt wollen wir unser Wachstum weiter ausweiten.

Es gibt andere Regionen, die wir auch fokussiert angehen. Das ist unter anderem Frankreich. Wir haben unsere Position dort mit der Gründung einer Landesgesellschaft intensiviert und unsere Präsenz vor Ort personell verstärkt. Sirona hat auch eine Tochtergesellschaft in Japan gegründet und wird dort die Aktivitäten vorantreiben. Die Marke Sirona soll auch hier als bevorzugte Wahl des Zahnarztes im Qualitätssegment wahrgenommen werden.

**Sie sprachen von Kernmärkten. Welche Marktausweitungen wird Sirona noch in Angriff nehmen? Wird sie sich in Entwicklungsmärkte wagen?**

Unsere Zielmärkte sind in erster Linie entwickelte Volkswirtschaften, in denen die Ausprägung der Zahnheilkunde bedingt durch gewissen Wohlstand und Entwicklung eine große Rolle spielt. Das sind natürlich die Märkte, in denen Sirona aktiv sein muss! Zusätzlich gibt es die sich entwickelnden Regionen. Russland und China sind Märkte, die interessante Zuwachsraten aufweisen. Derzeit beginnt dort die Bedürfnisbefriedigung im Bereich Gesundheitswesen. Hier wollen wir mit unseren Produkten weiteres Wachstum generieren.

**Gibt es noch weiße Flecken auf der Erde, wo Sie mit Sirona einen Punkt setzen möchten?**

Es gibt noch Gegenden auf der Welt, in denen wir auf Grund der dortigen Volkswirtschaften noch nicht so stark vertreten sind und unsere Aktivitäten somit noch erhöhen können. Indien ist beispielsweise ein Subkontinent, der sich jetzt stärker entwickelt und der schon in unser Blickfeld gerückt ist.

**Nach der IDS ist vor der IDS. Können Sie uns schon verraten, welche Neuheiten Sirona im kommenden Jahr präsentieren wird?**

Wir arbeiten an der einen oder anderen Innovation und haben noch 365 Tage vor uns. Die IDS ist für uns immer ein Ansporn, auf dieser weltweit führenden Messe unsere Innovationskraft unter Beweis zu stellen. Wir werden den Besuchern einige Überraschungen präsentieren.

**Herr Fischer, vielen Dank für das interessante Gespräch und weiterhin viel Erfolg! ||**



**expertentipp:**



→ **Edda Schröder**  
(Schröder Investment Management)

**Die Aktienmarktprognosen bleiben günstig**

Das aktuelle Klima weltweit niedriger Zinsen und das anziehende Wirtschaftswachstum wirken sich auf die Aktienmärkte insgesamt günstig aus. Doch ziehen wir Märkte vor, die weniger teuer sind als die USA und in höherem Maße von der sich verbessernden Weltwirtschaftslage profitieren dürften. Insbesondere favorisieren wir Schwellenländer, da das sich stabilisierende Weltwirtschaftswachstum und die verbesserte Binnenwirtschaft vieler Schwellenländer für günstige Rahmenbedingungen sorgen. Schwellenländer im Pazifikraum verzeichnen ein starkes Exportwachstum und die Unternehmen der Region haben ihre Konzentration auf die Aktionärsrenditen erhöht. Ebenso sehen wir Japan zunehmend positiver, da dort trotz der nicht sonderlich inspirierenden Wirtschaftsprognosen die Aussichten für Unternehmensgewinne ermutigend sind. Unser Augenmerk richtet sich auf attraktiv bewertete, gute Qualitätsunternehmen, die ihre Kosten senken. Die europäischen Aktienmärkte dürften auf Grund ihrer Sensibilität gegenüber einem weltweiten Konjunkturaufschwung ebenfalls profitieren, obgleich wir uns bewusst sind, dass sie sich im Zuge der Erholung der weltweiten Aktienmärkte bereits gut entwickelt haben. Wir prognostizieren für 2004 eine Fortsetzung der Konjunkturerholung in Europa und rechnen damit, dass die EZB ihre Leitzinsen für den Rest des Jahres unverändert lassen wird.

## Postbank: Stärkere Ausrichtung auf Firmenkunden

Die Postbank hat für ihren Bereich Firmenkunden eine eigene Gesellschaft gegründet, die „PB Firmenkunden AG“. Die neue Tochter ist auf die Betreuung mittelständischer und großer Unternehmen ausgerichtet. Im Zentrum des Leistungsspektrums stehen Lösungen rund um den Zahlungsverkehr. Ergänzt wird das Angebot durch Finanzierungsformen wie nationale und internationale Immobilienfinanzierung, Leasing und Factoring sowie Logistikfinanzierung. „Wir haben diese neue Gesellschaft geschaffen, um uns noch besser auf unsere mehr als 40.000 Firmenkunden einstellen zu können. Im Zah-

lungsverkehr vertrauen bereits 90 Prozent der DAX 30- und 70 Prozent der M-DAX-Unternehmen auf unsere Expertise“, erläutert Klaus Houben, Vorstand der neuen PB Firmenkunden AG. Hierzu wurde eigens ein neues Betreuungskonzept auf den Weg gebracht, das an 14 Standorten der Postbank im gesamten Bundesgebiet umgesetzt wird. Es beinhaltet die direkte persönliche Betreuung von mittelständischen und großen Unternehmen durch das Key Account-Management sowie die primär telefonisch durchgeführte Betreuung durch das Account-Management.

## Urteil: Spekulationssteuer teilweise verfassungswidrig

Einem aktuellen Urteil des Bundesverfassungsgerichtes (BverfG) zufolge war die so genannte Spekulationssteuer in den Jahren 1997 und 1998 verfassungswidrig, da hier mangels ausreichender Kontrolle nur die ehrlichen Steuerzahler vom Staat zur Kasse gebeten wurden. Dem Urteil zufolge führten die fehlenden Überprüfungsmaßnahmen der Finanzbehörden zu einem derart geringen Entdeckungsrisiko, dass sie zu rechtswidrigem Handeln geradezu einluden. Die Erfassung von Spekulationsgewinnen sei vor allem von der Erklärungsbereitschaft des

Steuerzahlers abhängig gewesen. Die mangelhafte Durchsetzung der Steuerpflicht verletze das „verfassungsrechtliche Gebot tatsächlich gleicher Steuerbelastung durch gleichen Gesetzesvollzug“. Da die Steuer nur für die Zeiträume 1997 und 1998 für verfassungswidrig und nichtig erklärt wurde, können nur diejenigen ihre gezahlten Spekulationssteuern zurückfordern, die Einspruch gegen die damalige Steuererklärung erhoben. Wurde die Einkommensteuererklärung dagegen rechtskräftig, dürfte eine Rückzahlung ausgeschlossen sein.

## Mehrheit der Deutschen glaubt nicht an positive Entwicklung des Arbeitsmarktes

Die deutsche Bevölkerung gibt eine düstere Prognose zur Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt ab: Nur eine Minderheit von 27 Prozent erwartet in den nächsten zehn Jahren ein Absinken der Arbeitslosenquote. Eine deutliche Mehrheit hingegen zweifelt grundsätzlich an einer Wende. Dies ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage, die das Institut für Demoskopie Allensbach im Rahmen der Ausschreibung „Mythos Markt?“ für den Deutschen Studienpreis der Körber-Stiftung durchführte. Trotz der negativen Zukunftserwartungen glaubt die Mehrheit der Bevölkerung, dass geeignete wirtschaftspolitische Maßnahmen zu mehr Beschäftigten führen können. 57 Prozent der Befragten waren der Auffassung, „es entstehen neue Arbeitsplätze, wenn der Staat die Bedingungen für die Wirtschaft verbessert“. Folgende staatliche Maßnahmen zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit halten die Deutschen für notwendig und sinnvoll: Die Mehrheit (69 Prozent) meint, der Wirtschafts-

standort Deutschland müsse attraktiver gemacht werden. An zweiter Stelle steht der Ruf nach mehr Ausbildungsplätzen (63 Prozent). Es folgt die Anforderung zu einer effektiven Bekämpfung der Schwarzarbeit (62 Prozent). Das Kürzen der Bezüge für Arbeitslose, die sich weigern, einen Job anzunehmen, fordern 56 Prozent. Ebenso viele wollen die Zuwanderung nach Deutschland erschweren. Zu welchen persönlichen Opfern wären die Deutschen bereit? Am ehesten konnten sich die Befragten vorstellen, für den gleichen Lohn länger zu arbeiten. Immerhin 37 Prozent der Arbeitnehmer finden dies akzeptabel. Mit Teilzeitarbeit wären 27 Prozent der Befragten einverstanden. Einen geringeren Kündigungsschutz könnte ein Viertel der Befragten akzeptieren. Zu finanziellen Opfern sind die Befragten hingegen kaum bereit. Nur 9 Prozent finden einen höheren Eigenanteil an der Sozialversicherung zumutbar, einen Lohnverzicht gar nur 7 Prozent.



## Neue Partnerschaft im Bereich Logistik

Der Logistikdienstleister Loxxess AG geht eine weitreichende strategische Partnerschaft mit den zusammengeschlossenen Anbietern von elektronischen Beschaffungslösungen CaContent und Healy Hudson ein. Loxxess wird im Rahmen dieser Partnerschaft die eigenen Logistiksysteme mit den E-Procurement-Lösungen von CaContent und Healy Hudson verknüpfen. Ziel ist die Sicherstellung eines reibungslosen elektronischen Ablaufs bei Beschaffungsprozessen bis hin zur physischen Auslieferung der bestellten Waren. Um die Bedeutung der Zusammenarbeit zu unterstreichen, hat die Loxxess AG sich zudem an dem

Unternehmen CaContent beteiligt. Gemeinsam bieten beide Partner ihren Kunden eine ganzheitliche Lösung für ihre Beschaffungsprozesse (Supply Chain Management) – von der Bestellung via Internet-Plattform von CaContent/Healy Hudson über die Lagerleistung und physische Auslieferung bis zur elektronischen Bezahlung. Erst vor kurzem haben CaContent und Healy Hudson über eine Vertriebs- und Technologiekooperation mit American Express auch den Bezahlungsprozess in ihr Leistungsspektrum integriert.

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

## Ein Ukrainer arbeitet für 51 Cent pro Stunde

Viele Unternehmer in Deutschland überdenken zurzeit die Verlegung von Jobs ins Ausland. Grund: In den so genannten „Billiglohnländern“ kosten Arbeitskräfte deutlich weniger als bei uns. Die TV-Zeitschrift BILDWOCHE machte den Vergleich: Was kostet Arbeit in Europa? Am teuersten sind Arbeiter und Angestellte in Dänemark (durchschnittlich 19,64 Euro Stundenlohn sowie 6,09 Euro Lohnnebenkosten). Auf Platz 2: die Schweiz (17,20 Euro pro Stunde, 9,03 Euro Lohnnebenkosten), gefolgt von Deutschland (14,74 Euro/11,62 Euro) auf dem

dritten Rang. Am günstigsten ist Arbeit in der Ukraine. Hier liegen Löhne, Gehälter und Lohnnebenkosten bis zu 91 Prozent unter dem deutschen Niveau: Durchschnittlich werden 51 Cent Stundenlohn und 21 Cent Lohnnebenkosten gezahlt. Weitere Billig-Lohnländer: Bulgarien (0,98 Euro Stundenlohn, 0,32 Euro Lohnnebenkosten), Rumänien (1,62 Euro/0,81 Euro) und Polen (2,85 Euro/1,33 Euro).

*Quellen des Vergleichs waren die Bundesagentur für Außenwirtschaft, das Deutsche Institut für Wirtschaft und die jeweiligen Botschaften.*

## Verbraucherpreise um 1,1 % gestiegen

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, ist der Verbraucherpreisindex für Deutschland im März 2004 gegenüber März 2003 um 1,1 % gestiegen. Im Vergleich zum Vormonat stieg der Index um 0,5 %. Die Schätzung auf Grund der Ergebnisse aus sechs Bundesländern wurde damit bestätigt. Wesentlichen Anteil an der Entwicklung hatte die Erhöhung der Tabaksteuer: Die Preise für Tabakwaren stiegen sowohl binnen Jahresfrist als auch gegenüber dem Vor-

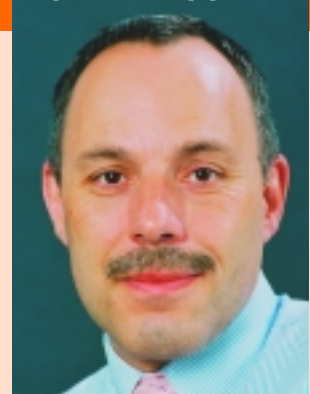
monat um jeweils 12,2 %. Weiterhin wirkten sich im Verbraucherpreisindex die Maßnahmen der Gesundheitsreform aus. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Preise für Gesundheitspflege um 16,7 %. Im Vormonatsvergleich blieb der Index für die Gesundheitspflege unverändert. Gemildert wurde der Preisanstieg durch die Preise für Mineralölprodukte und der rückläufigen Preisentwicklung für Pauschalreisen und Ferienwohnungen.

## Kraftlose Konjunktur in Deutschland

Trotz teilweiser Verbesserungen zeigt das Konjunkturbarometer des Deutschen Institutes für Wirtschaftsforschung (DIW) keine durchgreifende Belebung der Konjunktur im ersten Quartal an. Insgesamt dürfte die Gesamtwirtschaft um 0,2 % gegenüber dem Vorquartal gewachsen sein (März-Ergebnis des Barometers 0,1 %). Die jüngsten Daten der Auftragseingänge zeigen allerdings Impulse von der Binnenwirtschaft, insbesondere im Investitions-

güterbereich scheint sich allmählich eine spürbare Aufwärtstendenz herauszubilden. Im Handel deutet sich eine Stabilisierung an. Auch im Dienstleistungsbereich dürfte die Wertschöpfung nunmehr leicht aufwärts tendieren. Die Auftragseingänge aus dem Ausland waren jedoch immer noch durch die vorangegangene Aufwertung belastet, sodass die Konjunktur insgesamt derzeit immer noch recht kraftlos erscheint.

### expertentipp:



#### Wolfgang Spang

(ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs GmbH)

#### Meine Favoriten

Mit welchen Fonds werden Sie dieses Jahr Geld verdienen? Zuerst zur Erinnerung vier meiner Dauerfavoriten (mit Wertentwicklung 1 Jahr) und dann noch zwei neue Empfehlungen:

#### Aktien International:

Albrecht&Cie Optiselect: + 38,9 %

W&M Global OP + 40,9 %

#### Aktien Europa

Main First Classic + 65,0 %

Weisenhorn Europa + 97,4 %

Achten Sie dieses Jahr auch auf den G&H Global Dynamic-Fonds Universal. Der Fonds wird von Peter Dreide gemanagt und dürfte besonders in Zeiten einer verhaltenen Marktentwicklung, wie ich sie in den nächsten zwei Jahren erwarte, deutlich besser als der Markt performen. Dabei dürfte nicht nur die Performance über dem Markt liegen, sondern die Entwicklung auch deutlich stabiler und nervenschonender als beim Markt verlaufen.

Osteuropa ist ein Zukunftsmarkt. Der bisherige Favorit Griffin Eastern Europe ist sehr groß geworden. Satteln Sie deshalb um auf den noch kleinen und sehr flexiblen Nestor Osteuropa Fonds. Am besten kaufen Sie alle Fonds über ein Plattformkonto, dann haben Sie die Anlage besser im Griff. Nähere Informationen dazu direkt beim Autor (siehe Anschrift auf Seite 123).

# Investmentfonds

## pflegeleicht und übersichtlich

*Haben Sie auch die Nase voll davon, am Wochenende die Post Ihrer Investmentfondsgesellschaften abzuheften und 30 Minuten lang zu rechnen, bis Sie wissen, was Ihre Investmentfondsanlagen gerade wert sind? Suchen Sie eine Möglichkeit, Ihre verschiedenen Investmentfonds pflegeleicht und übersichtlich zu verwalten? Möchten Sie bis 30. Juni erheblich Geld sparen? Gut, dann lesen Sie weiter.*

| Wolfgang Spang

Zahnarzt Dr. Bohr hat die Nase voll. Am Wochenende war er wieder einmal stundenlang damit beschäftigt, die aufgelaufene Post von diversen Investmentfondsgesellschaften durchzuarbeiten und sich einen Überblick über seine Anlagen zu verschaffen. Eigentlich hatte Dr. Bohr sich das ganz anders vorgestellt. Vor einigen Jahren hatte er sein Aktiendepot aufgelöst, weil es ihm zu verwaltungsentensiv und zu wenig ertragreich war. Damals legte er das ganze Geld im Templeton Growth Fund an. Aber auf einem Bein steht man bekanntlich schlecht. Deshalb diversifizierte Dr. Bohr kurze Zeit später in weitere Fonds unterschiedlicher Fondsgesellschaften. Und die Post nahm zu. Immer mehr Kontoauszüge wollten gesichtet, sortiert und abgeheftet werden. Immer mehr Werbung und aktuelle Lageberichte flatterten ins Haus. Immer länger dauerte es, bis Dr. Bohr zusammengestellt hatte, wie viel seine Gesamtanlage im Augenblick wert ist. Ganz grauenhaft wurde es, wenn Dr. Bohr ermitteln musste, welche Erträge er in seiner Steuererklärung angeben musste. Drama!

### Investmentfonds übertragen auf Plattformkonto

Machen Sie es anders als Dr. Bohr! Sehen Sie auf einen Blick, was Ihre Investmentfonds wert sind. Erhalten Sie eine Steuerbescheinigung für alle Ihre Fonds. Wechseln Sie problemlos und schnell direkt vom

Fonds der Gesellschaft A in den Fonds der Gesellschaft B. Verzichten Sie auf die ganze unnötige Werbung. Kurz: übertragen Sie Ihre Investmentfonds auf ein „Plattformkonto“. Ein Plattformkonto ist im Grunde nichts anderes als ein Depotkonto für Investmentfonds. Wie bei einem Aktiendepot sind alle Ihre Fondspositionen in einem Depotauszug aufgeführt und Sie erhalten eine Steuerbescheinigung für alle Anlagen. Der Wechsel von einem Fonds zum anderen ist genauso einfach möglich, wie die Einrichtung von Spar- und Entnahmeplänen auf mehrere Fonds unterschiedlicher Gesellschaften.

Inzwischen gibt es eine Reihe von Gesellschaften, die eine solche Plattform am Markt anbieten, wie zum Beispiel die Frankfurter Fondsbank, das Bankhaus Metzler, die Allianz, die FondsService Bank, Attrax, Moventum oder das Bankhaus Sal. Oppenheim usw.

### Worauf kommt es bei der Auswahl eines Plattformkontos an?

1. Der Anbieter sollte mit möglichst vielen Fondsgesellschaften eine Vereinbarung haben. Umso leichter ist es, Ihre bestehenden Fonds unverändert auf die Plattform zu übertragen und desto mehr Auswahlmöglichkeiten haben Sie für Ihre künftigen Anlagen.
2. Wir empfehlen lieber Plattformanbieter, die Töchter von nationalen Banken sind, als Niederlassungen von amerikanischen

## **kontakt:**

ECONOMIA  
**Wolfgang Spang**  
 Vermögensberatungs- &  
 Beteiligungs GmbH  
 Alexanderstraße 139  
 70180 Stuttgart  
 Tel.: 07 11/6 57 19 29  
 Fax: 07 11/6 57 19 30  
 E-Mail: [economia@econspang.de](mailto:economia@econspang.de)

### → **Angebot für unsere Leser:**

Bis zum 30.6.2004 können ZWP-Leser über die ECONOMIA bei der Oppenheim Prumerica Fonds-Trust GmbH ein Plattformkonto eröffnen und

- ihre bestehenden Fonds kostenlos auf die Plattform übertragen
- ihre bestehenden Fondsanlagen beurteilen lassen
- neue Fondsanlagen ohne Ausgabeaufschlag kaufen.

Finanzdienstleistern, weil da die Wahrscheinlichkeit größer ist, dass die Gesellschaft auch in ein paar Jahren noch am Markt ist.

3. Für Anleger, die selber aktiv „handeln“ wollen, ist ein direkter Online-Zugriff sinnvoll.

4. Einige Anbieter verlangen neben der üblichen Kontoführungsgebühr eine jährliche

Verwaltungsgebühr von 0,5% bis 1% des Depotguthabens. Das ist relativ teuer, sofern keine aktive Beratungsleistung damit verbunden ist (bzw. wenn Sie keine aktive Beratung wünschen).

In Zusammenarbeit mit der ECONOMIA GmbH, Stuttgart, hat ZWP mit dem renommierten Bankhaus Sal. Oppenheim für ZWP-Leser Sonderkonditionen ausgehandelt. ||

## **info:**

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 8.

ANZEIGE

Filialdirektion Leipzig  
 Querstraße 16, 04103 Leipzig  
 Tel.: 0341 8606978, Fax: 0341 8606957, Mobiltel.: 0172 9316231



## Anlagechancen nutzen. Auf Sicherheit vertrauen.

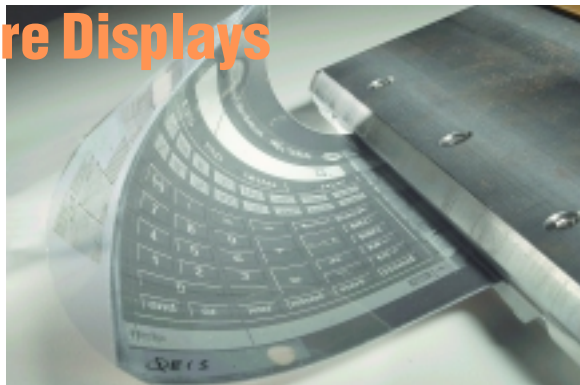
Vorsorge ist unverzichtbar! Profitieren Sie von den Chancen der Kapitalmärkte und von der Sicherheit unserer Beitragsgarantie!

„Vorsorgeinvest“ – die neue Fondsgebundene Versicherung mit Basis- oder Premiumschutz, individuell und bedarfsgerecht.

## Entwicklung: aufrollbare Displays

Nach intensiven Forschungsarbeiten über Polymerelektronik ist Philips nun in der Lage, Prototypen von ultradünnen, großflächigen, aufrollbaren Displays zu fertigen. Das Unternehmen beabsichtigt, die Produktion im industriellen Maßstab in Kürze aufzunehmen. Die Displays vereinen auf einer ultradünnen Plastikfolie die Treiberelektronik der Aktivmatrix-Displays auf Polymerbasis mit einer reflektierenden Schicht aus „elektronischer Tinte“ auf der Vorderseite.

Weitere Infos unter: [www.polymervision.com](http://www.polymervision.com)



## Theaterprojekt für Kinder: Zahnteufel-Revue „Karius und Baktus“

Wer kennt sie nicht aus seiner Kindheit – die beiden quirligen Zahnteufel Karius und Baktus? Das Kindermusical, nach dem gleichnamigen Buch von Thorbjörn Egner aus den 50er Jahren, wurde jetzt von Lars Holzapfel vom Projekt Zinnober aus Stuttgart passend in Szene gesetzt. Zur jungen, farbenfrohen Inszenierung spielt eine internationale Liveband. Obwohl die Zahnteufel-Revue vordergründig dazu gedacht ist, die Kleinen spielerisch an die regelmäßige Zahnpflege heranzuführen, bietet sie zusätzlich die Möglichkeit, den Nachwuchs für bestimmte Produkte entsprechend zu sensibilisieren. So kann bereits früh das Interesse gezielt gelenkt werden, beispielsweise, wenn man am Ende der Vorführung Zahnbürsten regnen lässt. Die Kinder lernen während der Vorstellung Spaß am Zähneputzen zu haben – sind begeistert von der bunten Zahnbürste und dem vielleicht farbig glitzernden Zahngel. Das Event „Karius und Baktus“ steht daher potenziellen Partnern als eine interessante Plattform für ihr Engagement in der Prophylaxe offen und bietet zahlreiche Möglichkeiten direkter Werbung für die eigenen Produkte. Interessierte können die DVD zur Zahnteufel-Revue „Karius und Baktus“ von Thorbjörn Egner bestellen.

**Bestellung, aktuelle Spieltermine und weitere Informationen unter [www.projektzinnober.de](http://www.projektzinnober.de) oder Tel. 07 11/45 95-2 90.**



## Odyssee in der Kubrick Welt

Vom 31. März bis 4. Juli lohnt ein Abstecher nach Frankfurt: Das Deutsche Filmmuseum und das Deutsche Architektur Museum widmen dem Regisseur von „2001 – Odyssee im Weltraum“, „Full Metal Jacket“ oder „Uhrwerk Orange“ Stanley Kubrick eine einmalige Ausstellung. Auf über 1.200 Quadratmeter können sie erstmals Primärmaterialien aus Kubricks Nachlass besichtigen, ikonografische Objekte aus allen Filmen, Kostüme, Tricktechnik, Kamera-Equipment sowie umfangreiche Arbeits- und Recherchematerial. Durch Audio- und Videostationen wird etappenweise durch die verschiedenen filmischen Wunderwelten Kubricks geführt. Die Räume fangen die Atmosphäre der Filme durch 3-D-Animationen, Filmdokumentation sowie Ton und Lichteffekte auf. Auch die nicht realisierten Projekte Napoleon und Aryan Papers werden vorgestellt. Mit der Vorstellung der Bilder, die Kubrick in seiner Anfangszeit als Fotograf für das Magazin „Look“ anfertigte, ist die Ausstellung der bisher umfassendste Einblick in Kubricks künstlerisches Schaffen.

**Weitere Informationen unter:**

**Tel.: 0 69/2 12-3 88 30**

**Fax: 0 69/2 12-3 78 81**

**[www.stanleykubrick.de](http://www.stanleykubrick.de)**

## Surftipp



Über [www.zvab.com](http://www.zvab.com) können Kunden in über 1.400 Antiquariaten weltweit Bücher suchen, finden und bestellen.

Buchsuchende können über das Zentrale Verzeichnis Antiquarischer Bücher (ZVAB) unter [www.zvab.com](http://www.zvab.com) online in den Katalogen von über 1.400 Antiquariaten in 20 Ländern der Welt nach antiquarischen, vergriffenen oder gebrauchten Büchern suchen. Bislang lag der Schwerpunkt mit rund 1.200 Mitgliedsantiquariaten in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf dem deutschsprachigen Markt. Bis 2005 soll das Netz der Mitgliedsantiquariate auch in anderen Ländern weiter ausgebaut werden, „... damit der Kunde in immer mehr literarischen Schätzen dieser Welt stöbern und entdecken kann“, so Bernd Heinisch, Mitbegründer und Geschäftsleiter des ZVAB.





# Kalabrien – Italiens spröde Schönheit

*Wenn in Deutschland das Wetter noch kühl ist und der Frühling auf sich warten lässt, was ist da schöner, als dem Frühling ein Stück entgegenzureisen? Gerade in dieser Zeit lohnt sich eine Reise an Italiens südlichen Zipfel. Insbesondere die schroffe westliche Steilküste mit ihren malerischen Buchten am Thyrenischen Meer hat für jeden Geschmack etwas zu bieten. Prallvolle Orangen- und Zitronenbäume und ein Meer von Blüten und Knospen erwarten den Besucher.*



Malerische Bucht bei Tropea.

| Silke Wiecha

In gut zwei Stunden hat man von Deutschland aus den kleinen Flughafen von Lamezia Terme in Kalabrien erreicht und wird von warmen Sonnenstrahlen in Empfang genommen. Frühling. Schon ist man umgeben von satten Baumgrün und frisch erblühten Blumen. Mitten in Kalabrien, direkt am Meer gelegen, ist der Flughafen ein optimaler Ausgangspunkt, um diesen wildromantischen Landstrich zu erkunden. Um den Erholungseffekt zu gewährleisten, sollte man sich bei einer Woche Zeit entscheiden, ob man den südlichen oder den nördlichen Teil Kalabriens bereisen möchte. Denn für eine Strecke von 80 km, für die man in Deutschland ca. eine Stunde braucht, muss man dort mit etwa drei Stunden deutlich mehr Zeit einrechnen. Im Folgenden soll der südliche Teil vorgestellt werden, den man vom Lamezia Terme aus, z.B. über die schöne Küstenstraße am Thyrenischen Meer, schnell erreicht.

## Unterwegs zur „Perle Kalabriens“

Beginnt man die Reise durch Kalabrien wie oben vorgeschlagen, liegt als erstes das kleine Örtchen Pizzo auf der Strecke. Hier kann man

die einzigartige in den Fels gehauene Grottenkirche Chiesetta di Piedigrotta besichtigen, die im 17. Jahrhundert von Matrosen als Dank für ihre Rettung aus Seenot geweiht wurde und in der zahlreiche, aus Tuffstein gemeißelte Heiligenfiguren zu finden sind. Probieren sollte man unbedingt das Trüffelreis Tartufo, das in Pizzo erfunden worden sein soll und dessen Rezept von den dortigen Gelaterie eifersüchtig gehütet wird. Etwas weiter südlich findet man Tropea, mittlerweile Kalabriens beliebtestes Tourismusziel und liebevoll die „Perle Kalabriens“ genannt, das stolz auf einem Felsen liegt. Typisches italienisches Flair zeichnet dieses Städtchen mit seinen engen Gassen, Adelspalazzi und zahlreichen Trattorien aus. Besonders schön ist der Aufstieg in die Altstadt Tropeas von der Uferpromenade über eine der vielen Treppen. In Tropea findet man auch eines der beliebtesten Kalendermotive Italiens, die Santa Maria dell'Isola, eine Benediktinerkapelle, die romantisch auf einem von Kapernsträuchern und Wolfsmilch überwucherten Sandsteinfelsen direkt unterhalb der Altstadt im Meer thront.



Prallgefüllte Orangenbäume überall.

Nahe Tropea liegt Nicotera, ein ebenfalls weit oben am Felsen über dem Meer gelegenes Städtchen, wo man vor allem den Bauernmarkt am Sonntagvormittag nicht verpassen sollte. Kalabrische Spezialitäten wie die „nduja“, eine höllisch scharfe Wurst aus Schweinemett und „peperoncini“ oder die zwischen Holzbrettern flachgedrückte Salami „soppressata“ bzw. den „butirri“, einen mit frischer Butter gefüllten, birnenförmigen Kuhmilchkäse und viele andere Köstlichkeiten kann man dort probieren.

### Abseits touristischer Pfade

Verlässt man Nicotera in Richtung der Berge, bietet sich ein Abstecher in das nahe gelegene Bergdorf Zungri an. Auf meanderreichen Straßen verlässt man hier die touristischen Pfade und taucht in das „wahre“ Kalabrien ein. Vorbei an Olivenhainen, Feldern mit den in ganz Italien berühmten „Cipolle di Tropea“ – einer süßen roten Zwiebel –, hat man immer das türkisblaue Meer und die grandiosen Berge im Blick. In Zungri selbst findet man eine phantastisch erhaltene Grottenstadt aus byzantinischer Zeit, die auf jeden Fall einen Besuch lohnt. Leider gibt es hier außer den Erklärungen des Wegweisers keine weiteren Hinweise. Der liebevolle und interessierte Umgang mit dem eigenen kulturellen Erbe lässt an vielen Stellen noch zu wünschen übrig. Andererseits ist es gerade die noch vorhandene Ursprünglichkeit von Menschen und Landschaft, die den Reiz dieser Region ausmachen. Das Hinterland wirkt auf den Besucher wie ein roher Diamant, der geduldig auf seinen Schliff wartet. Aber da Kalabrien touristisch ein noch recht junges Ziel ist, wird sich im Hinblick auf die Aufarbeitung der eigenen Geschichte und Kultur in naher Zukunft sicher eine Menge tun. Denn das positive wirtschaftliche Potenzial des Tourismus für die Region hat man bereits erkannt.

Weiter nach Westen gelangt man über die Serpentinstraßen der Serre nach Serra San Bruno und Stilo in Richtung Ionisches Meer. Ein kleiner Geheimtipp: Auf der Strecke bietet sich ein Zwischenstopp in Soriano Calabro an, einem Handelsstädtchen, in dessen Zentrum man die Ruinen eines Domenikanerkonvents besichtigen kann, der im 16. Jahrhundert als einer der größten Europas im Stil des spanischen Escorial errichtet wurde. Zerstört wurde der Konvent während des verheerenden Erdbebens von 1783, welches fast ganz Kalabrien dem Erdboden gleich machte. Dieses Beben und ein weiteres aus dem Jahr 1908 haben die Region stark geprägt und

demzufolge begegnen diese Jahreszahlen dem Besucher von Kalabrien allerorts. In Serra San Bruno findet man dann das vom heiligen Bruno von Köln 1091 gegründete Kartäuserkloster und nach einem lauschigen Waldspaziergang auch die idyllische Kirche Santa Maria del Bosco, die als Sterbegrotte des hl. Bruno verehrt wird. Eine großartige, von Fiumaren, den sommertrocknen Wildbachbetten zerrissene Berglandschaft begleitet den Weg von Serra San Bruno in Richtung Stilo. Der Ort selbst liegt malerisch am Hang unterhalb der burgenkrönten Felskulisse des Monte Consoliano. Sehenswert ist neben den romantischen Ruinen des Castello Normanno auch die kleine niedliche Ziegelkirche La Cattolica, das aus dem 10. Jahrhundert stammende, byzantinische Wahrzeichen Kalabriens.

### Entlang der Stiefelspitze

Bewegt man sich von dort aus weiter nach Osten, erreicht man bald die andere Seite des italienischen Stiefels, das Ionische Meer. Auf der Küstenstraße entlang herrlich langer Sandstrände und der Berge des Aspromonte, kann man die Südspitze Italiens umfahren und gelangt direkt in eine der Metropolen Kalabriens, nach Reggio di Calabria. Bereits im 8. Jh. v. Chr. gegründet, blickt die Stadt auf eine wechselvolle Geschichte zurück. Leider hat das schwere Erdbeben von Messina im Jahre 1908 auch in Reggio viel alte Bausubstanz zerstört. Interessant ist auf jeden Fall ein Besuch des Domes und Museo Archeologico Nazionale, einem der großen Antikemuseen Italiens. Dort kann man die berühmten, zwei Meter großen Bronzekrieger von Riace aus dem 5. Jh. v. Chr. sehen, die Taucher in den 70er Jahren zufällig auf dem Meeresboden entdeckten. Entgehen lassen sollte man sich auf keinen Fall einen Bummel auf dem „schönsten Kilometer der Welt“, der Uferpromenade von Reggio, von der aus man über die Meerenge hinweg Messina auf Sizilien erblicken kann. Nach Sizilien übersetzen kann man ein wenig nördlich von Reggio di Calabria, in Villa San Giovanni, im Frühling verbunden mit angenehm kurzen Wartezeiten an der Fähre.

Folgt man der Küstenstraße weiter gen Norden kommt man nach kurzer Zeit wieder in Lamezia Terme an, im Gepäck Eindrücke von grandiosen Landschaften, aufgeschlossenen, ursprünglichen Menschen und den Seelentank aufgefüllt mit der warmen Frühlingssonne. ||



Die Benediktinerkapelle Santa Maria dell'Isola in Tropea.



Ruinen des Domenikanerkonvents in Soriano Calabro.



**ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT-PRAXIS**

Verlagsanschrift: OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel. 03 41/4 84 74-0  
Fax 03 41/4 84 74-2 90  
kontakt@oemus-media.de

Verlagsleitung: Torsten R. Oemus  
Ingolf Döbbecke  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller


Projektleitung: Bernd Ellermann  
Tel. 03 41/4 84 74-2 25  
ellermann@oemus-media.de

Anzeigendisposition: Lysann Pohlann  
Tel. 03 41/4 84 74-2 08  
pohlann@oemus-media.de

Vertrieb/Abonnement: Andreas Grasse  
Tel. 03 41/4 84 74-2 00  
grasse@oemus-media.de

Creative Director: Ingolf Döbbecke  
Tel. 03 41/4 84 74-0  
doebbecke@oemus-media.de

Art Director: S. Jeannine Prautzsch  
Tel. 03 41/4 84 74-1 16  
prautzsch@oemus-media.de

 Mitglied der Informations-  
gemeinschaft zur Feststellung  
der Verbreitung von  
Werbetätigkeiten e. V.

Chefredaktion: Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner  
(v.i.S.d.P.)  
Tel. 03 41/4 84 74-3 21  
isbaner@oemus-media.de

Redaktionsleitung: Franziska Männe-  
Wickborn  
Tel. 03 41/4 84 74-1 20  
f.maenne@oemus-media.de

Redaktion: Carla Schmidt  
Tel. 03 41/4 84 74-1 21  
carla.schmidt@oemus-media.de

Silke Wiecha  
Tel. 03 41/4 84 74-1 09  
s.wiecha@oemus-media.de

Lektorat: H. u. I. Motschmann  
Bärbel Reinhardt-Köthnig  
Tel. 03 41/4 84 74-1 25  
motschmann@oemus-media.de

Leserservice: Carla Schmidt  
Tel. 03 41/4 84 74-1 21  
carla.schmidt@oemus-media.de

**Erscheinungsweise:** ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2004 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 12 vom 1. 1. 2004. Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig.

**Bezugspreis:** Einzelheft 6,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnement-Bestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

Tel. 03745 7824-33  
vertrieb@computer-konkret.de

**computerkonkret**  
dental software

Dental Informa Bremen  
11./12.06.2004  
Norddental Hamburg  
11.09.2004

**stoma-win**  
die verwaltungssoftware  
für zahnärzte

[www.computer-konkret.de](http://www.computer-konkret.de)

PREISWERT DIREKT VOM DEUTSCHEN HERSTELLER

**Bleaching**

Office Bleachinggel 20% 2 ml ab € 7,95  
Quick Bleachinggel 30% 2 ml € 14,95  
Walking Bleach Gel € 8,95  
Werkzeuge 44 x 63 cm € 2,95  
Marketing Startpaket 0. 10 Stk € 17,95  
Perfekturschleife 10 Stück € 2,75  
Preise zzgl. MwSt.

FREE-Phone: 0800-2 58 36 49 - FREE-Fax: 0800-2 58 33 29  
[www.bleachinggel.com](http://www.bleachinggel.com) E-Learning für Zahnärzte • Bestellungen online • Versand weltweit

**Modernes Design:  
Praxisschilder & Edelstahl**

Jetzt den neuen Katalog anfordern - 58 Seiten für Ihre Praxis-Beschilderung!

**Das Leistungs-Display - jetzt mit 600 Dent-Titeln!**

INFOPLUS - Abt. D 02 - PF 12.52 - 22934 Bargteheide  
Telefon: 04532/200-0 - Fax: 04532/200-200  
eMail: info@infoplus.de - Internet: http://www.infoplus.de

**MODERN DENTAL PRACTICE  
FOR SALE**

**IRELAND**

ATLANTIC COAST TOWN,  
COUNTY MAYO

TEL.: 071-98-5 53 02  
FAX: 071-98-5 56 63

  
**proDentum®**



**Keramikverblendung ab € 29**  
**NEU! Teleskope ab € 99**

**Kennen Sie schon  
die Tablette  
gegen Karies?**

[www.denttabs.com](http://www.denttabs.com)

Telefon: 0800 - 46 90 08 0 (kostenlos)  
Fax: 030 - 46 90 08 99

Meisterlabor und vom TÜV  
zertifiziertes Qualitätsmanagement  
nach DIN ISO 9001:2000.



**Starthilfe  
fürs  
Leben**

gibt Bethel kranken  
und behinderten  
Kindern.

v. Bodelschwingsche  
Anstalten Bethel

**Bethel** 

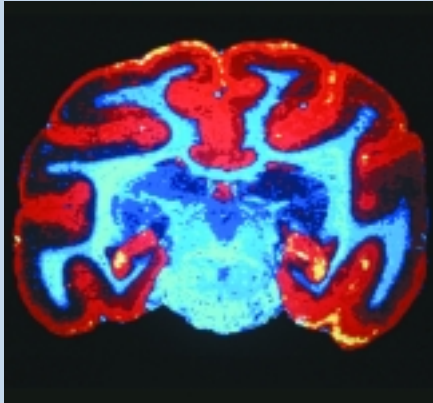




**qualifizierungsszenario**

**Parodontologie:**

Mehr Wissen für steigenden Bedarf



**wirtschaft: management**

**Praxisgebühr im Kreuzfeuer:**

Frust um 10 Euro



**Zahnmedizin & Praxis**

**Ozontherapie:**

Ozon für krankes Zahnfleisch



**quiz |**



**| Martin Hausmann**

*Mit dem heutigen Rätsel möchte ich mich mit Ihnen in die Welt der Stars (und Sternchen?) begeben. Also rein in den Smoking oder das kleine Schwarze und ... aufgepasst! Denn ähnlich wie mancher Film, so ist auch unser Rätsel nichts weiter als eine „Scheinwelt“. Also Vorsicht, denn nur unter den richtigen Einsendungen verlieren wir die kostenlose Teilnahme an einem Oemus-Media-Fortbildungskurs Ihrer Wahl.*

Doch zunächst die Auflösung des letzten Rätsels. Elevador Santa Justa, so heißt ein turmartiger Aufzug, der die Unterstadt mit dem Zentrum verbindet und zu einem der Wahrzeichen Lissabons zählt, der im letzten „Holzweg“ gesuchten Stadt. Doch zählen auch die alten rustikalen Straßenbahnen, die Electricos, zu den Touristenattraktionen schlechthin. Hinweise, dass hier nicht San Francisco gemeint war, ergaben sich zum einen aus der Tatsache, dass es sich nur bei Lissabon um eine Hauptstadt handelt, zum anderen durch die angegebenen Maße der monumentalen Hängebrücke, der „Ponte 25 de Abril“. Aber auch durch den Hinweis auf das geschichtsträchtige Erdbeben und Großfeuer. War in San Francisco das zerstörerische Großfeuer eine Folge des großen Erdbebens im Jahre 1906, wurde Lissabon im Jahre 1755 von einem Erdbeben und viele Jahre später (1988), im Viertel Chiado von einem Großbrand heimgesucht. Übrigens, entgegen vieler und extrem unterschiedlicher Angaben, wie sie zu der Einwohnerzahl Lissabons zu finden sind, laut der offiziellen Homepage Lissabons im Internet (<http://www.cm-lisboa.pt>) zählte die Stadt vor rund drei Jahren 556.797 Bürger. Auf dem richtigen Lösungsweg war Ulrich Nestele aus Bad Schussenried. Herzlichen Glückwunsch!

**„Die große Nacht der Stars“**

Die Freunde der Sesamstraße kennen ihn aus der Tonne. Der Volksmund beschreibt ihn als besonders frech („Frech wie ...“) – wenn sich auch der Duden hierbei nicht festlegen will, ob diese Redensart tatsächlich von einem Vornamen herrührt oder doch eine volksetymologische Umdeutung des jiddischen „ossoker“ ist und „freche Person“ bedeutet. Wie auch immer, weder das grüne Ungetüm aus dem Kinderprogramm, noch irgendwelche freche Personen standen für den Namen

des hier beschriebenen Medienpreises Pate. Auch wenn der Name dieser – übrigens in Handarbeit gefertigten – Trophäe stark daran erinnern mag. Aufgegliedert in verschiedene Kategorien werden mit diesen Auszeichnungen viele prominente (und auch weniger prominente), internationale (und auch weniger internationale) Personen Jahr für Jahr geehrt. Wie etwa auch mit einem Ehrenpreis, der bei der diesjährigen Verleihung, vor nur wenigen Wochen, einer weltberühmten Persönlichkeit zuteil wurde. Der Axel-Springer-Verlag kündigte diese feierliche Gala in der Stadt, die schon so manchen Schauspieler wie auch weltweit angesehene Sangeskünstler hervorgebracht hat, als „große Nacht der Stars“ und als „ein großes Fernsehereignis“ an. Die Süddeutsche Zeitung betitelte am 12. März dieses Jahres die Verleihung etwas nüchterner als „Star-Aufmarsch“, eine andere Zeitung beschrieb diesen Abend als „Glamourös“- („...“) auf der Straße und auf den Stufen war ein roter Teppich ausgerollt. Eine Limousine nach der anderen fuhr mit Prominenten vor, Schaulustige warteten hinter Absperrungen auf die Stars. Fernsehkameras, Fotografen und Journalisten umringten die (...) hochkarätigen Gäste“. Die Stadt, in der diese Zeremonie stattfand, ist aber nicht nur wegen dem Aufeinandertreffen weltbekannter oder berühmter Persönlichkeiten von internationaler Bedeutung, hier findet sich unter anderem auch mit einer Stahl-Glas-Konstruktion das größte Bauwerk seiner Art auf dem Kontinent. Doch bevor es nun heißt: „And the winner is ...“, noch ein kleiner Hinweis: Anders als bei dem deutschen Vornamen, findet sich bei dem Namen dieser Trophäe kein „K“ in der Mitte, sondern ein anderer Buch-

stabe (Probieren Sie es doch einmal etwas weiter vorne im Alphabet ...).

**Wie heißt dieser Medienpreis?**

Schreiben Sie die Lösung auf eine Postkarte und schicken Sie diese an ▼

**Oemus Media AG**  
**Stichwort: Holzweg**  
**Holbeinstr. 29**  
**04229 Leipzig**

**Einsendeschluss:**  
**15. Mai 2004**

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



