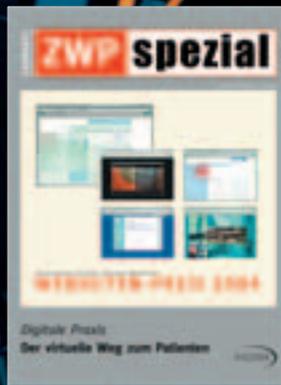


ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS



Qualifizierungsszenario Endodontie ab Seite 68

Wirtschaft:

Unternehmen Praxis!
Start frei, aber wie ...

ab Seite 26

Recht:

Praxisverkauf –
Was ist zu beachten?

ab Seite 40

Zahnmedizin:

Endodontie mit dem
Dentalmikroskop.

ab Seite 112

ISSN 1617-5077 • www.oemus.com • Preis: € 6,50 | sFr 10,- zzgl. MwSt.

monatsblatt
september

weisheit des monats

eine investition in wissen bringt immer noch die besten zinsen.
 (benjamin franklin)

zahl des monats

anzahl der mahnungen, die von den regionalen vereinigungen der kassenärzte laut angaben der kassenärztlichen bundesvereinigung an patienten wegen nicht gezahlter praxisgebühr im ersten quartal versendet wurden: 170.000

unwort des monats

zahnersatzpauschale

eu-beitrittsland des monats

polen
 gesamtfläche in 1.000 km²: 313
 einwohner 2002 in mill.: 38,6
 erwerbsquote 2001 in %: 56,3
 durchschnittliche bruttomonatsverdienste 2000 in euro: 480
 zahnärzte 2000 je 100.000 einwohner: 30
 internet-nutzer 2001 je 1.000 einwohner: 98

meldung des monats

tierisch menschlich! auch enten quaken in unterschiedlichen dialekten: so pflegen großstadtenten nach den erkenntnissen von wissenschaftlern der londoner meddlesex universität einen deutlich raueren umgangston als ihre verwandten auf dem lande.

verlierer des monats

ist zahnarzt colin mckay aus leeds, der nach sechs gläsern wein in der mittagspause auf seine patientin plumpste, der er einen zahn ziehen wollte. daraufhin war er nicht nur eine patientin los, sondern auch seinen job.

qualifizierungsszenario
Der Prothetik-Fortbildung fehlt der Biss

52

| **wirtschaft**

EU-Erweiterung – Was geht das uns Zahnärzte an?

24



40

wirtschaft

Ab 1. Juli:
16 Prozent Mehrwertsteuer auf Factoringleistungen



| **politik & meinung**

8 **Kommentar:** Diffamieren, denunzieren, heucheln

| **wirtschaft**

management

- 14 **Bürgerversicherung:** Was die Zwangskasse wirklich will
- 18 **Versicherungsleistung:** PKV-Tarife für Zahnärzte: Lieber kompakt als top
- 20 **Teamwork:** Helfen Sie, die Praxisziele zu erreichen!

recht

- 24 **Kommentar:** EU-Erweiterung – Was geht das uns Zahnärzte an?
- 26 **Europa:** EU-Erweiterung – Chance oder Risiko?
- 28 **Europarecht:** Die grenzüberschreitende (Zahn-)Arztpraxis
- 36 **EuGH-Entscheidung:** Wettbewerbsrecht gilt nicht für Krankenkassen
- 40 **EuGH-Urteil:** Rechtsprechung geändert – Steuern für alle
- 42 **GBR-Mietverträge:** Der Zeitmietvertrag – vorzeitig kündbar?
- 46 **Arzthaftung:** Prothetik und Arzthaftung

steuern & abrechnung

- 48 **Tipp:** Der Advision Steuertipp
- 50 **Bema 2004:** Mehrkostenfähigkeit von Kronen und Brücken

| **qualifizierungsszenario**

- 52 **Prothetik:** Der Prothetik-Fortbildung fehlt der Biss
- 58 **Marktübersicht:** Zertifizierte Fortbildung
- 62 **Pinnwand:** Zeitschriften & Bücher & Links



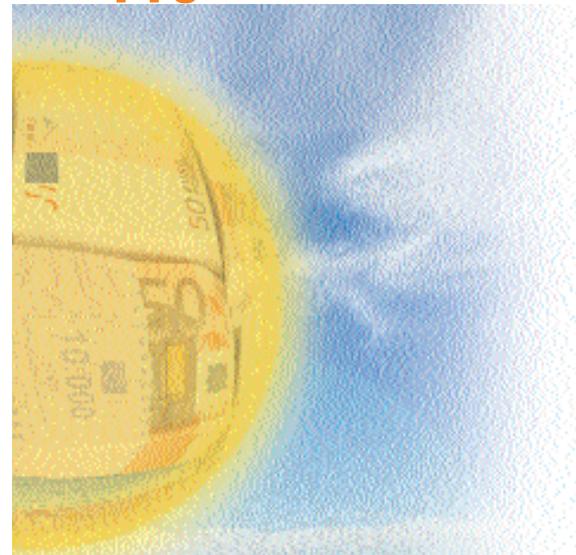
68

akademie
Gründungs-Weltkongress der
Global Oral Implant Academy

geld & perspektiven

Die Sonnen-(Geld-)Anlage

110



akademie

- 68 **Implantologie:** Die Welt zu Gast in Bremen
- 70 **Fortbildungsreihe:** Fortbildung fachlich kompetent

zahnmedizin & praxis

- 74 **Zahnersatz:** BPS-Totalprothetik
- 80 **Pulpenschutz:** Schmerzfrei nach dem Beschleifen
- 82 **Erfahrungsbericht:** Ausgerechnet Vollkeramik – die Wirtschaftlichkeit von Cercon
- 84 **Kommunikation:** Ideen für das Praxismanagement
- 86 **Fragen & Antworten:** Wie vermeidet man Fehlfarben?
- 88 **Implantatversorgung:** Verspätete Sofortimplantation nach Sportunfall
- 92 **Hygiene:** Hygiene von heute im Chemodesinfektor

dentalwelt aktuell

- 100 **Interview:** „Großes Potenzial in bildgebenden Systemen“
- 102 **Pressekonferenz:** „Ein Mehr für Wirtschaftlichkeit und Ästhetik“
- 104 **Praxiseinrichtung:** 25 Jahre im Auftrag des Kunden

geld & perspektiven

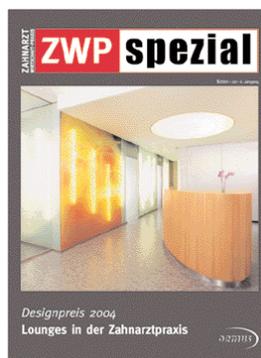
- 110 **Sonnenenergie:** Die Sonnen-(Geld-)Anlage

lebensart

- 114 **Auf dem Holzweg:** Quiz

rubriken

- 3 **Hausmitteilung**
- 112 **Impressum**
- 114 **Vorschau**



BEILAGENHINWEIS:
Diese Zeitschrift enthält die ZWP spezial „Designpreis der Deutschen Zahnarztpraxen 2004“ (Ausgabe 5/04)

ANZEIGE

LUXENE
Vinyl Kunststoff

LUXENE[®] Prothesen haben sich im klinischen Vergleich mit Acrylprothesen als 25% bruchsicherer erwiesen.

LUXENE[®] schafft völlig spannungsfreie und absolut paßgenaue Prothesen ohne Bißerhöhung.

LUXENE[®] wird nach einem festgelegten Herstellungsprozess sehr dicht und porenfrei ohne Monomer zu Prothesen verarbeitet.

LUXENE[®] Kunststoffprothesen auf Vinylbasis sind antiallergen und geruchsneutral.

LUXENE[®] Prothesen zeichnen sich aus durch eine außergewöhnlich hohe Abrasionsresistenz, niedrigste Wasseraufnahme (0,4%) und gewähren einmaligen Tragekomfort.

Sprechen Sie mit Ihrem Luxene-Lizenzlabor oder
Lizenzgeber: **Kentzler-Kaschner**, 73479 Ellwangen/Ü., Mühlgraben 99

Kentzler-Kaschner Dental GmbH
Geschäftsbereich Laborspezialitäten
Tel. 449 (7961) 91 26-0 Fax 449 (7961) 30 89
www.kkd-topdent.de info@kkd-topdent.de

Qualifizierungsszenario Endodontie

Schöne und gesunde Zähne möchte jeder Patient, vor allem eigene. Dieses Streben nach dem möglichst langen Erhalt der eigenen Zähne erfordert auch beim Zahnarzt spezielles fachliches Know-how.

Waren früher Wurzelbehandlungen auf Grund der für den Patienten mitunter sehr unangenehmen Therapiemethoden und der relativ hohen Misserfolgsquote beim Patienten eher verpönt, so bieten heute moderne Therapieverfahren verbunden mit dem entsprechenden Spezialisten-Know-how völlig neue Perspektiven. Innovative Materialien und Geräte bis hin zum Laser haben die Endodontie zusätzlich sicherer, einfacher und damit wirtschaftlicher gemacht.

Jedoch will die hohe Kunst der Zahnerhaltung gelernt sein. Entsprechende Fortbildungsmöglichkeiten werden von Kammern, Fachgesellschaften und privaten Instituten zwar angeboten, doch dürfte Deutschland auf dem Gebiet der Endodontie eher ein Entwicklungsland sein. Mehr zu dem Angebot an Intensivkursen, Curricula oder dem Studium im In- und Ausland finden Sie ab Seite 68.



7. Deutscher Zahnärzte Unternehmertag

„Strategie des Erfolges – Erfolg ohne Strategie?“ so lautet das Motto des 7. Deutschen Zahnärzte Unternehmertages und trifft dabei genau den Nerv der Zeit. Denn ohne eine richtige Strategie bleibt der Erfolg nur eine Zufallsgröße. Erfolg jedoch kann man planen und so werden am 05. und 06. November 2004 im Berliner First Class Hotel „Grand Hyatt“ renommierte Referenten aus Politik und Wirtschaft ihre Gedanken zum Thema darlegen. Dies alles charmant geführt von ZDF-Moderatorin Nina Ruge. Mehr Information erhalten Sie auf den Seiten 84 bis 86.

Wirtschaft: Praxisgründung und -übernahme

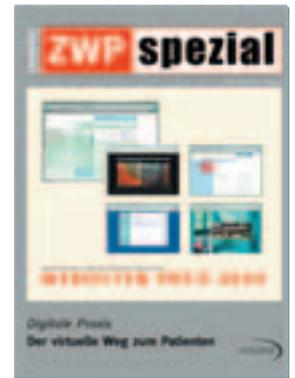
Für fast jeden Absolventen der zahnmedizinischen Fakultäten stellt sich irgendwann die Frage nach der eigenen Praxis. Wirkliche Praxisneugründungen sind aber eher die Ausnahme, denn in der Regel bedeutet die Existenzgründung die Übernahme einer Praxis. Doch beim Praxiskauf bzw. -verkauf gilt es sowohl für den Veräußerer als auch für den Erwerber Wesentliches zu beachten. Damit Sie Fallstricke erkennen und umgehen können, haben wir uns diesem Thema angenommen und es für Sie aufbereitet. Daneben informieren wir Sie über die möglichen Rechtsformen bei der Praxisgründung und zeigen Ihnen die jeweiligen Vor-

und Nachteile auf. Was es bedeutet, plötzlich Arbeitgeber zu sein und wie man sich in der neuen Situation richtig verhält, ist Gegenstand eines weiteren Beitrages. Dies und vieles mehr hält unser Wirtschaftsteil ab Seite 20 für Sie bereit.

Spezial „Digitale Praxis/Webseiten-Preis“

Die digitale Technologie hat längst in der Zahnmedizin Einzug gehalten und eröffnet dem Behandler schon heute vielfältigste Möglichkeiten. Das Supplement ZWP spezial „Digitale Praxis“ widmet sich diesem Thema, angefangen bei der Praxis-Software bis hin zum digitalen Röntgen.

Eine nicht zu unterschätzende Bedeutung für die Zahnarztpraxis hat inzwischen auch das Internet bekommen. Die Praxis beginnt schon weit vor der Eingangstür. Während das Internet anfangs nur als zusätzliche Informationsplattform diente, ist es heute für einen nicht geringen Teil der Bevölkerung schon zur primären Informationsquelle geworden. Die Suche nach Informationen und Leistungsangeboten im Internet verläuft längst systematisch. Somit liegt in der Internetpräsenz der Zahnarztpraxis ein erhebliches Potenzial. Bis zu einer gelungenen Webseite, auf der die Patienten gerne verweilen, ist es aber ein langer Weg und auch Zahnärzte müssen dabei diverse rechtliche Vorgaben beachten. Was liegt da näher als mit gelungenem Beispiel voranzugehen? Zum ersten Mal wählte die ZWP-Redaktion Zahnarzt Wirtschaft Praxis daher aus zahlreichen Einsendungen die schönsten Webseiten von Zahnarztpraxen aus. Aus den vielen Einsendungen möchten wir Ihnen die schönsten fünf Praxis-Webseiten in Wort und Bild in der ZWP spezial „Digitale Praxis“ vorstellen.



ANZEIGE

Registrieren.



- Aushärtung intraoral in ca. 40 Sekunden
- Shore-A ca. 90
- 1a zu bearbeiten

R-SI-LINE® HARD-BITE

R-dental Dentalerzeugnisse GmbH
 Informationen unter Tel. 0 40 - 22 75 76 17
 Fax 0 800 - 733 68 25 gebührenfrei
 E-mail: info@r-dental.com
r-dental.com


Biß zur Perfektion

| **wirtschaft**

Praxisgründung/Praxisübernahme

40



Zahnärzteforum e.V.

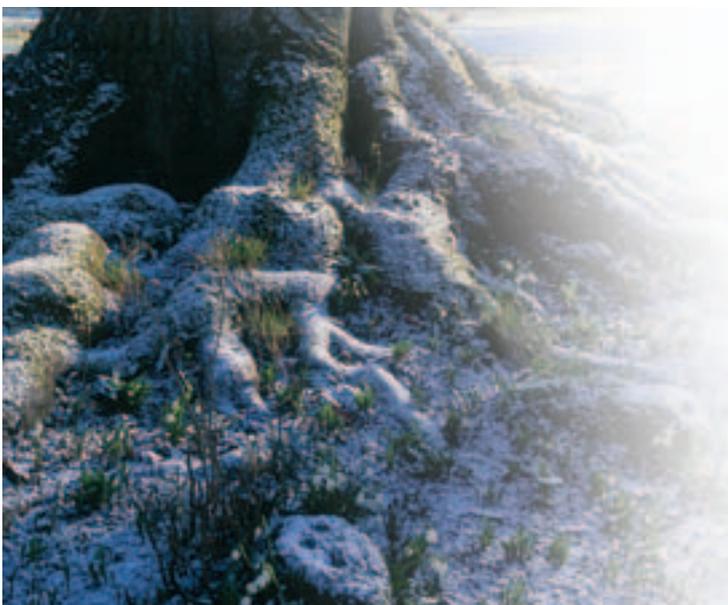
61 | **Zahnärzteforum e.V.**
Was der neue Kooperationspartner für Sie zu bieten hat



| **qualifizierungsszenario**

Endodontie – Back to the roots

68



| **politik & meinung**

- 14 **Statement:** Schöne Zähne? Kein Hollywood-Privileg!
- 16 **Kommentar:** Zukunft Zahnarztpraxis – freiberufliche Kompetenz

| **wirtschaft**

management und recht

- 20 **Marktveränderungen:** Zahnersatz – Was sich für die Zukunft ändert – Teil 1
- 26 **Praxiskonzept:** Unternehmen Praxis! Start frei, aber wie ...
- 30 **Strategische Entscheidung:** Ein mächtiges Marketinginstrument
- 34 **Patientenorientierung:** Den Patienten als Partner gewinnen
- 38 **Praxismanagement:** Software koordiniert Praxisgemeinschaften
- 40 **Recht und Steuern:** Praxisverkauf – was ist zu beachten?
- 46 **Kooperation:** „Das Goldkorn“ der Gesundheitsreform
- 50 **Praxisneugründung:** Welche Rechtsform ist die richtige?
- 54 **Überörtliche Gemeinschaftspraxis:** Der Fortschritt zieht ein
- 56 **Praxis-Check:** Die zahnärztliche Unternehmensplanung
- 58 **Tipp:** Der Advision Steuertipp
- 60 **Abrechnung:** Unternehmerisches Risiko minimieren

| **zahnärzteforum e.v.**

- 61 **Zahnärzteforum e.V.:** Vorstellung der Kooperationspartner

| **qualifizierungsszenario**

- 68 **Endodontie:** Back to the roots
- 72 **Marktübersicht:** Zertifizierte Fortbildung
- 78 **Pinnwand:** Zeitschriften & Bücher & Links

In eigener Sache

Der in ZWP 6/04 auf Seite 86 abgedruckte Artikel „Wie vermeidet man Fehlfarben?“ aus unserer Rubrik „Sie fragen – Dr. Hahn antwortet“ wurde erstmals im DENTALMAGAZIN Nr. 2, Ausgabe vom 15. Juni 2004 auf Seite 68 veröffentlicht.

| zahnmedizin & praxis

Point Diagnostik Teil 2:
Der SMILE-CHECK

106



| Reise

Von einem Meer zum anderen

140



BEILAGENHINWEIS:

Diese Zeitschrift enthält die ZWP spezial „Digitale Praxis“ (Ausgabe 7/04), eine Beilage der Firma orangedental und in einem Teil der Auflage eine Beilage der Firma IWW GmbH.

| akademie

- 86 **7. Deutscher Zahnärzte Unternehmertag:** „Alles wird gut“
- 88 **Fachgesellschaft:** DGZI-Studiengruppenleitertreffen in Berlin
- 90 **Berufseinstieg:** Dental Start-up Kongress 2004
- 96 **Mitarbeiterführung:** Selbstlernende Praxisorganisation
- 98 **Zahnarztpraxis in Athen:** Zahnschmerzen bei Olympia

| zahnmedizin & praxis

- 102 **EDTA-haltige Chelatoren:** Nützliche Hilfsmittel in der Endodontie
- 104 **Parodontitis:** Perio-Chip® – ein lokal wirkendes Antiseptikum
- 106 **Point Diagnostik Teil 2:** Der SMILE-CHECK
- 112 **Mikroskopische Therapie:** Endodontie mit dem Dentalmikroskop
- 114 **Instrumentarium:** Weniger Aufwand – bessere Qualität
- 116 **Hygiene:** Maschinelle Reinigung und Desinfektion von Instrumenten
- 118 **Interview:** Positive Bilanz nach erstem Jahr in Deutschland

| dentalwelt aktuell

- 130 **Firmenporträt:** Regional nah und stark – Ein Partner für Zahnärzte

| geld & perspektiven

- 134 **Kapitalverwaltung:** Der Finanzcheck – wichtig wie tägliches Zähneputzen
- 136 **Altersvorsorge:** ... da weint das Finanzamt!



| lebensart

- 140 **Reisebericht:** Von einem Meer zum anderen
- 146 **Auf dem Holzweg:** Quiz

| rubriken

- 5 **Hausmitteilung**
- 144 **Impressum**
- 146 **Vorschau**

Leserservice 9_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.
Saekel	Zahnersatz – Was sich für die Zukunft ändert	20	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px;">Praxisstempel</div> <hr/> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Unterschrift</div>
Sandock	Unternehmen Praxis! Start frei, aber wie ...	26	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Redaktion	Software koordiniert Praxisgemeinschaft	38	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Großbörling/Lehmann	Praxisverkauf – was ist zu beachten?	40	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Lang	Welche Rechtsform ist die richtige?	50	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Redaktion	Selbstlernende Praxisorganisation	96	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Radl	Nützliche Hilfsmittel in der Endodontie	102	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Troost	Der SMILE-CHECK	106	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Redaktion	... da weint das Finanzamt	136	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	

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: 9/2004

*Der Rechtsweg ist ausgeschlossen!

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. 9/2004 ein und faxen uns den Leserservice-Bogen bis zum 1. Oktober. Unter den Einsendern verlosen wir in diesem Monat das Fachbuch „Endodontie“.*



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.

Zahnersatzpauschale droht zu kippen

Die Regierung will die für das nächste Jahr bereits beschlossene Ausgliederung des Zahnersatzes aus dem Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen nun doch streichen. Auch die CDU-Spitze nahm Abstand von den Plänen für eine obligatorische Zusatzversicherung für den Zahnersatz. Da die vereinbarte einheitliche Zahnersatzpauschale in Höhe von 4,60 Euro pro Monat ab Januar 2005 nach Angaben der Krankenkassen nicht zu halten ist, sei die Geschäftsgrundlage für die Einigung mittlerweile entfallen. Die Bundesregierung arbeitet nun an einem neuen Vorschlag. Der Zahnersatz soll

künftig entweder durch einen einkommensabhängigen Beitrag finanziert werden oder die Neuregelung soll auf die nächste Legislaturperiode (nach 2006) verschoben werden. Der vom Lohn abhängige Beitrag wird nach Berechnungen von Sozialexperten voraussichtlich 0,2 % des Einkommens betragen. Auch die Ersatzkassen lehnen den Einzug der bisher noch vorgesehenen Pauschale für Zahnersatz bei Arbeitslosen und Rentnern ab. Der Einzug für diese rund 21 Millionen Personen würde zusätzliche Verwaltungskosten von jährlich 200 bis 250 Millionen Euro bringen. Dies würde auch die Pauschale

für den Zahnersatz verteuern. Der einkommensabhängige Beitrag sei dagegen sozial gerechter und weniger aufwändig. Sinnvoller sei es auch, die Finanzierung des Zahnersatzes zusammen mit einer großen Gesundheitsreform zu regeln. Bei den Zahnärzten ist der Rückzieher der Zahnersatzpauschale bereits auf heftige Kritik gestoßen, da den Leistungserbringern durch die politischen Vorgaben bereits hohe Planungs- und Personalkosten zur Umsetzung der Pauschale entstanden seien. Die Gesundheitsreform kann nur mit Zustimmung der Union geändert werden, da sie mit dieser ausgehandelt wurde.



Die Chef-Shaker.

Protest gegen Praxisgebühr fortgesetzt

Mecklenburg-Vorpommerns Zahnärzte haben von ihren Patienten mehr als 20.000 Protest-Unterschriften gegen die Praxisgebühr gesammelt, so kürzlich die Ärzte Zeitung. Unter den Praxisinhabern stößt die Gebühr im Nordosten auf breite Ablehnung. Eine Umfrage der Kassenzahnärztlichen Vereinigung ergab, dass nur rund fünf Prozent der Zahnärzte die Gebühr akzeptieren. In 35 Prozent der Behandlungsfälle soll es laut Umfrage wegen der Praxisgebühr zu längeren Wartezeiten gekommen sein. Die Patientenzahl in den Zahnarztpraxen hat im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 18 Prozent abgenommen.

Rund ein Drittel der Patienten konnte oder wollte die zehn Euro nicht zahlen. Mecklenburg-Vorpommerns Gesundheitsministerin Dr. Marianne Linke (PDS), die die Unterschriftenliste in Empfang nahm, sieht sich in ihrer ablehnenden Haltung zur Praxisgebühr bestätigt.

Sie fürchtet als Folge der Gebühr eine Verschlechterung der Zahngesundheit. „Die Praxisgebühr könnte mehr Kosten verursachen als Einnahmen bringen“, sagte Linke, deren SPD/PDS-Regierung der Gesundheitsreform im Bundesrat nicht zugestimmt hatte.

Deutsche sind mit ihrer Gesundheit zufrieden

Über zwei Drittel der Deutschen schätzen einer Umfrage zufolge ihre Gesundheit als „gut“ bis „sehr gut“ ein. Auch die medizinische Versorgung in Deutschland bewerteten 56 Prozent der Befragten positiv, berichtet das „Hamburger Abendblatt“ vom 19. August unter Berufung auf eine repräsentative Befragung des Meinungsforschungsinstituts TNS Emnid im Auftrag der Allianz Privaten Krankenversicherung. Grundlegende Veränderungen des deutschen Gesundheitssystems halten dennoch zwei Drittel der

Menschen für notwendig. 46 Prozent der Befragten gaben jedoch an, durch die Reformen der Bundesregierung habe sich die medizinische Versorgung im Laufe des vergangenen Jahres eher verschlechtert. Stein des Anstoßes ist dabei für 76 Prozent die Praxisgebühr; 80 Prozent nannten die höheren Zahlungen bei Arzneien. Zustimmung bei der Mehrzahl der Befragten fand hingegen die Einführung von Hausarztmodellen und Zusatzversicherungen bei den gesetzlichen Krankenkassen.

Umfrage: Zahnärzte auf Platz eins

Patienten sind mit ihrem Zahnarzt hochzufrieden, so die Initiative ProDente. Das ergab eine Umfrage im Auftrag des Gesundheitsministeriums, bei der 7.000 Personen zu ihrem Gesundheitszustand befragt wurden.

Bei den befragten Männern landeten die Zahnärzte sogar auf Platz eins der Zufrie-

denheitsskala, bei den Frauen wurde dieses Ergebnis nur vom Gynäkologen knapp übertroffen. Auch hinsichtlich der Häufigkeit der Arztbesuche belegen die Zahnärzte den obersten Rang. Danach folgen der praktische Arzt bei den Männern bzw. der Frauenarzt bei den weiblichen Befragten.

Einbruch bei Ausbildungsplatzzahlen befürchtet



Dr. med. Maximilian Zollner

Der Verband der niedergelassenen Ärzte Deutschlands befürchtet für dieses Ausbildungsjahr einen weiteren dramatischen Einbruch der Ausbildungsplatzzahlen bei Arzthelferinnen. „Besonders in den alten Bundesländern wird die Zahl der neuen Auszubildungsverhältnisse stark einbrechen, in den neuen Bundesländern auf sehr niedrigem Niveau stagnieren“, befürchtet der Bundesvorsitzende des NAV-Virchow-Bundes, Dr. Maximilian Zollner. Den Grund sieht er in den jahrelangen Eingriffen der Politik in die Wirtschaftsabläufe der Praxen: „Vielen niederge-

lassenen Ärzten steht das Wasser bis zum Hals, da stehen keinerlei wirtschaftliche Reserven mehr zur Verfügung, die eine adäquate Ausbildung ermöglichen. In Zeiten, in denen niedergelassene Ärzte Sorgen um ihre Existenz haben, bleibe wenig Raum für Zukunftsinvestitionen. Exemplarisch nennt Dr. Zollner Nullrunden bei den Ärzten, die kontinuierliche Kostendämpfung und steigende bürokratische Auflagen durch den Gesetzgeber. Angesichts des Ausbildungspaktes der Wirtschaft und der Zusage der Bundesregierung im Rahmen von Hartz IV, jedem unter 25-jährigen eine Ausbildung, Qualifizierung oder Arbeitsstelle bereit zu stellen, fordert Dr. Zollner die Ausweitung der Förderung auf die niedergelassenen Ärzte. Andernfalls werde die Bundesregierung ihre ehrgeizigen Ziele bei der Bereitstellung von Ausbildungsplätzen nicht erreichen. „Sogar bei den Krankenkassen wird die Verwaltungskosten-Bremse gelockert, um dort zusätzliche 2.300 Ausbildungsplätze zu schaffen. Da ist es mehr als recht und billig, wenn die Ärzte bei der Ausbildung von Arzthelferinnen ebenso unterstützt werden“, erklärt Dr. Zollner. Weitere Informationen im Internet unter www.nav-virchowbund.de.

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 Praxisstempel anbringen – Verrechnung über:

HIGHtec



< Jeder Typ in 4 Größen erhältlich >

* 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 EN/ISO 178

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.

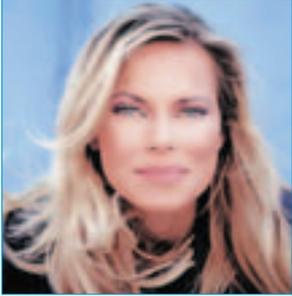
E. HAHNENKRATT GmbH

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



www.hahnenkratt.com

statement



→ **Nina Ruge**
Fernsehjournalistin
und ZDF „Leute
Heute“-Moderatorin

Schöne Zähne? Kein Hollywood-Privileg!

Bei der diesjährigen Oscarverleihung in Los Angeles fiel es mir besonders auf: Das Hollywood-Schönheitsgesetz Nummer eins, das perfekte Lächeln. Ein Muss, geradezu eine Selbstverständlichkeit für jeden, der was werden will in diesem Durchlauferhitzer der Eitelkeiten. Schließlich ist die wichtigste Handelsware dort der Traum von perfekter Schönheit – und vor allem die Vorspiegelung derselben. Es zog also auf dem roten Oscar-Teppich alles, was Rang und Namen hat in Hollywood, an mir vorbei und erledigte sein Pflichtprogramm. Und das fordert als allererste schlichte Grundvoraussetzung ein hundertfaches Strahle-Lächeln in die Kameras der Welt. Was ich erspähte, war natürlich immer das gleiche: Zahnreihen, ebenmäßig wie Perlenstränge, Zahnhälse schwanen-gleich, es glänzten mir juwelenartige Gebilde entgegen, changierend in Nobelfarben von Elfenbein über Ecru bis Edelweiß... Ich bin mir sicher: Kein einziger Star auf dieser berühmtesten Meile des Showbiz hat seine Lächel-Perfektion ebenso perfekten Genen zu verdanken. Naturbelassene Originale dürften da so selten sein wie die Blaue Mauritius in Papas Briefmarkensammlung.

Doch im Unterschied zu uns in Deutschland behauptet auch niemand, die eigene Schönheit sei von ganz, ganz oben per Gnadenerlass geschenkt. Nein, Amerika tickt cash&carry: Man spricht drüber, oder man tut es nicht (je nach sozialem Status und Etepetete-Faktor), doch jeder weiß es und findet das so normal wie den elektrischen Reißwolf in der Küchenspüle. Schönheit kostet. Nicht nur Geld, oh nein. Wie jedes Fashion victim weiß auch der professionelle Hollywood-Agent: Schönheit ist eine Frage von Geld UND Know-how. Man muss sie kennen, die Ärzte, die Spezialisten, die Schönheitsfachleute und das dazugehörige Pflegepersonal.

Und damit kehre ich zum Hollywood-Lächeln zurück. Darüber diskutiert dort drüben eigentlich niemand wirklich engagiert. Denn Los Angeles hat – wie alle Metropolen der USA – ein flächendeckendes Netz von Zahnarztpraxen, die längst zu Multifunktions-Wohlfühl- und Beauty-Komplexen geworden sind. Man geht hin, entspannt sich soweit möglich angesichts der akuten zahnlichen Gemengelage, wird von Ambiente und Personal verwöhnt – und verlässt das Etablissement nicht nur frisch verplombt, sondern deutlich verschönt. Oder mit einem detaillierten Plan für den Weg dorthin.

Tom Cruise hat da Dental-Maßstäbe gesetzt: Seine Zahnsperre hat den letzten Rest Verklammertheit aus der kollektiven Vorstellung von Kieferorthopädie geschwemmt. Heute gilt – zumindest im middleclass-Amerika: Ein strahlendes Lächeln unterstreicht den guten Ton – und ist nur eine Frage des Wollens, keine Frage des ärztlichen Könnens. Naja. Obwohl wir uns ja sehr gemütlich in unserem „Old-Europe-Image“ bescheiden: DEM stehen wir hier in Deutschland in nichts nach: Know-how und Praxis-Ambiente finden wir hier für das Kreieren des befreiten Lächelns auf exakt dem gleichen Niveau wie in den USA. Nur sind wir im Umgang mit diesen Möglichkeiten wie so häufig einfach ein bisschen verklemmt. Tuscheln, kichern, bloß nicht beim Bleaching gesehen werden. Doch da setze ich auf die normative Kraft des Faktischen: Mehr und mehr Menschen wandeln auch hierzulande durchs Leben und lächeln auf diese ganz besondere Weise entspannt. Weil sie ihr eigenes Lächel-Spiegelbild einfach gerne sehen mögen. Und deshalb bin ich mir sicher: Auch die deutschen Zahnärzte haben diesem Trend schon längst auf den Nerv gefühlt... und für topfit befunden. Der Patient ist König. Und Könige wünschen nicht nur ein apfel-potentes Gebiss, oh nein. Könige wünschen ein königliches Lächeln. Deshalb kann ich mir auch zu dieser Frage nicht verkneifen: Alles wird gut.

Erleben Sie die ZDF-Moderatorin Nina Ruge als Gastgeberin des 7. Deutschen Zahnärzte Unternehmertages am 5./6. November 2004 in Berlin. Weitere Informationen erhalten Sie auf den Seiten 84 bis 86.



→ **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 Landeszahnärztekammer Bayern.

www.I-S-M-G.de

Zukunft Zahnarztpraxis – freiberufliche Kompetenz

Das seit 01.01.04 in Kraft getretene Gesetz zur Struktur des bundesdeutschen Gesundheitswesens wird zu deutlichen Veränderungen in der stationären und ambulanten Versorgung führen. Die Bundesärztekammer hat bereits Konsequenzen gezogen und das Berufsrecht für Ärzte überraschend großzügig erweitert. So wird es möglich, ärztliche Tätigkeit an verschiedenen Orten auszuüben, die fachlichen Fähigkeiten im Detail öffentlich zu machen und völlig neue Kooperationsformen zu wählen. Die Frage ist, bleibt die Zahnärzteschaft in den derzeitigen Strukturen verhaftet, oder wird der Sog aus der ärztlichen Strukturveränderung auch sie erreichen. Mit der Liberalisierung des Berufsrechtes geht zwangsläufig eine erhöhte Transparenz der ärztlichen Tätigkeit einher. Die Patienten werden über die verschiedensten Medien sich über die Qualifikationen und Praxisbesonderheiten – Serviceleistungen, Qualitätsmanagement – informieren können. Sicherlich wird sich die zahnmedizinische Versorgung über die nächsten Jahre nicht revolutionär verändern. Sie wird sich jedoch nicht dem berufsrechtlichen Werdegang der Ärzte entziehen können und damit auch nicht deren Auswirkung. Kein Staatsministerium wird für die Zahnärzte andere Kriterien festlegen, wie sie für die Ärzte gelten, auch wenn die zahnärztliche Selbstverwaltung sich restriktiv verhalten sollte. Vielmehr müsste sich die zahnärztliche Standesvertretung offensiv konstruktiv in die politische Diskussion einbringen. Die Einzelpraxis ist bis dato der Kern der zahnmedizinischen Versorgungsstruktur. Analysiert man die derzeitige Niederlassungsstrategie, so werden zunehmend Praxisübernahmen und Sozietäten angestrebt. Mag der Hintergrund für diese Entscheidungen zum Teil der Finanzrahmen, die Kreditwürdigkeit, das freiberufliche Gründerrisiko sein, so erfährt man zu dem als Gründe: Arbeitszeitplanung, Vertretungs- und Beratungsvorteile, Risikoverteilung, -minderung und zunehmend fachliche Spezialisierung. Die Entwicklung in der gesetzlichen und privaten Krankenversicherung wird nicht unerheblichen Einfluss auf die zahnärztliche Praxisstruktur ausüben.

Wir werden den Einfluss der KZVen schwinden sehen, wir werden mehr privat organisierte Vertretungen bekommen, wir werden größere Vertragsfreiheiten für alle im Gesundheitswesen Beteiligten erhalten. Die Patienten werden sich in größerer Eigenverantwortung, umfassenderen Informationslevel und mit höheren Eigenanteilen in den Praxen einfinden. Der ständig zunehmende fachliche Fortschritt, die älter werdende Bevölkerung, die Erfolge der Prophylaxe, die Verknappung der finanziellen Mittel erfordern von der Standesvertretung ein hohes Maß an fachlicher Kompetenz, liberalem Gedankengut, Flexibilität, politisches Geschick und Akzeptanz. Ein sorgfältiges Abwägen von Nutzen, Risiko und Gefahren ist unabdingbar. Man hat jedoch in einigen deutschen Landstrichen den Eindruck, dass eine Standespolitik der antiquierten Ansichten, verbohrte ideologische Phrasen verbunden mit Angstparolen die Zukunft meistern könnten. Eine so praktizierte Standespolitik dient nur diesen Vertretern des Berufstandes selbst, führt viele Kolleginnen und Kollegen in die Irre und ist verantwortungslos. Deshalb muss jede Zahnärztin und jeder Zahnarzt grundsätzlich für sich selbst sorgen. Fachliche Fortbildung in anerkannten Institutionen, wenn möglich Schwerpunktfortbildung mit Spezialisierung, psychologische Kenntnisse, betriebswirtschaftlicher Sachverstand, Controlling, Managementkenntnisse sind Anforderungen für eine erfolgreiche Praxisführung. Nur Mut, viel Freude und Glück auf diesem Weg!

Ihr Dr. Dr. Joseph Kastenbauer

Bundesweit Zahnärzte geprellt

In der gesamten Bundesrepublik sollen Zahnärzte geprellt worden sein. Die Kripo Stuttgart ermittelt in einem Verfahren von Überweisungsbeitrag. Die Trickbetrüger verschafften sich mit gefälschten Briefen unter dem Briefkopf der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA) Zugang zu Konten von mehreren Zahnärzten. Mehrere tausend solcher gefälschter Briefe sind in Umlauf gebracht worden. Absender ist eine Münchner Faxnummer. Die falschen Schreiben kündigen die Rückerstattung von angeblich überzahlten Arbeitgeberbeiträgen an. Den Anschreiben waren Rückantwortschreiben beigelegt, auf denen Ärzte ihre Bankverbindung eintragen sollten. Nach Bekanntgabe ihrer Bankdaten wurden daraufhin Summen von bis zu mehreren Tausend Euro jeweils abgebucht und auf das Konto einer Scheinfirma überwiesen, eventuell aber auch auf andere Konten. Diese Schreiben sollten auf keinen Fall beantwortet werden. Sollten Zweifel an der Echtheit eines solchen Schreibens bestehen, so empfiehlt die Behörde allen Arbeitgebern, den zuständigen Prüfdienstleiter der BfA zu kontaktieren.

Online-Fortbildung immer wichtiger

Deutsche Ärzte nutzen zunehmend die Möglichkeit der Online-Fortbildung. Wie der „Gesundheitsmonitor“, eine Studie der Bertelsmann Stiftung, zeigt, geben 43 Prozent der Mediziner an, mindestens einmal pro Woche das Internet zu Fortbildungszwecken zu nutzen. 90 Prozent erwarten, dass internetbasiertem Wissenserwerb in Zukunft eine größere Bedeutung zukommen wird. 58 Prozent meinen, dass internetbasierte Fortbildung zeit- und kostengünstiger ist, als klassische Seminare. „Für seriöse Online-Fortbildung besteht in Deutschland offensichtlich ein Markt. Aber nur wenige Anbieter schaffen es bisher, verlässliche und leicht zu handhabende Angebote zu machen. Denn, wirklich überzeugende Angebote sind mit hohem Entwicklungsaufwand verbunden, müssen unabhängig und auch didaktisch auf dem neuesten Stand sein“, hieß es aus der Bertelsmann Stiftung. Gerade für Zahnärzte sind Fortbildungsplattformen, die in Kooperation mit öffentlichen Körperschaften zertifizierte Module anbieten, derzeit noch rar und im Aufbau.

Neue Bücher

Arbeitszeit im Gesundheitswesen

Kein anderes medizinrechtlich relevantes Thema hat in so kurzer Zeit eine derartige Brisanz gewonnen wie das des Bereitschaftsdienstes in der Klinik. Der deutsche Bundesgesetzgeber hat überraschend schnell reagiert und ein neues Arbeitszeitgesetz erlassen, das zum 1. Januar 2004 in Kraft getreten ist. Das vorliegende Werk liefert die ersten fundierten Beiträge namhafter Fachleute zur Bewältigung der Probleme, die sich aus der Neufassung des Gesetzes ergeben. Denn auch mit dem neuen Gesetz sind bei weitem nicht alle Fragen geklärt. Große Schwierigkeiten gibt es bei der Umsetzung des Arbeitszeitgesetzes im klinischen Alltag. Angewendet wird das Gesetz weithin noch nicht. Unsicherheit herrscht zudem noch über die Frage, ob das neue Arbeitszeitrecht personalkostenneutral umgesetzt werden kann. Im Rahmen der Abhandlungen wird die neue Gesetzeslage dargestellt und kommentiert. Auch der haftungsrechtliche Aspekt wird ausführlich behandelt.

Arbeitszeit im Gesundheitswesen Arbeitszeitschutz – Dienstplange- staltung – Haftung

Prof. Dr. Burkhard Boemke/Prof. Dr.
Bernd-Rüdiger Kern

Band 1 der Reihe

„Leipziger Schriften zum
Gesundheitsrecht“

Asgard-Verlag, Sankt Augustin,

1. Auflage, 2004, 274 Seiten,

32,80 €,

ISBN: 3-537-28000-9



Das Behandlungsverhältnis zwischen Vertragsarzt und Kassenpatient

Das Verhältnis des Arztes zu seinem Patienten hat sich aus ärztlicher Sicht seit Jahrhunderten nicht verändert. Die Medizin selbst hat sich fundamental weiterentwickelt. Die rechtlichen Rahmenbedingungen, die das Behandlungsverhältnis zwischen dem Vertragsarzt und seinem Patienten prägen, haben sich ebenfalls grundlegend gewandelt. Vertragsarzt und Kassenpatient bewegen sich in der Übergangzone von Privatrecht und Sozialrecht. Das vorliegende Werk untersucht die diesem Verhältnis zu Grunde liegenden rechtlichen Strukturen und Zusammenhänge mit dem Ziel, zur Rechtsklarheit beizutragen.

Das Behandlungsverhältnis zwischen Vertrags- arzt und Patient in der gesetzlichen Krankenver- sicherung

Dr. jur. Peter Hinz, Band 2 der Reihe „Leipziger Schrif-
ten zum Gesundheitsrecht“, Asgard-Verlag, Sankt
Augustin, 1. Auflage, 2004, 252 Seiten,
30,20 €, ISBN: 3-537-28001-7



Patientenberatungs- stellen von viel- seitigem Nutzen

Es gibt viele Fragen von Patienten zur Zahnmedizin. Manche suchen einen Spezialisten, wollen sich über die Behandlung informieren oder eine zweite Meinung einholen. Für solche Fälle bieten die Zahnärztekammern der deutschen Zahnärzte seit einigen Jahren regionale Patientenberatungsstellen an.

Eine neu erstellte Übersicht über diese Beratungsstellen bietet der Leit-faden von proDente e.V. „Beratung – gewusst wo!“ (Kostenlos herunterzu-laden oder zu bestellen unter www.prodente.de.) Bei den Ber- atungsstellen kann im persönlichen oder telefonischen Gespräch mit einem Mitarbeiter oder Zahnarzt alles über zahnmedizinische Themen er- fragt werden.

Die zahnärztliche Leistung wird mit ei- ner Gebühr zwischen 50 und 150 Euro berechnet. Diese lokalen Informati- onsstellen übernehmen auch eine Vermittlungsfunktion, sollte es zu Un- stimmigkeiten über eine Behandlung kommen. Zum Teil gibt es in einigen Bundesländern ein Modell, das dem Zweitspezialisten eine eigene Be- handlung des Patienten untersagt, sodass eine objektive Beratung ohne wirtschaftliches Interesse erfolgt.

Zahnersatz – Was sich für die Zukunft ändert

Teil 1

Die mit dem GKV-Modernisierungsgesetz (GMG vom 27.12.2003) eingeführten befundbezogenen Festzuschüsse für Zahnersatz werden gegenwärtig von den Selbstverwaltungsgremien vorbereitet. Am 1.1.2005 tritt die Neuregelung in Kraft. Sie stellt eine bedeutsame Zäsur im zahnärztlichen Prothetiksektor dar.

| Rüdiger Saekel

Bereits 1996 gab es eine wesentlich weitergehende gesetzliche Regelung, wonach der Zahnersatz – von Ausnahmen abgesehen – für nach 1978 Geborene aus der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) ausgegliedert wurde. Jedes Jahr wäre dann ein weiterer Jahrgang aus der Leistungspflicht der GKV herausgefallen, sodass langfristig die prothetische Versorgung aller GKV-Versicherten (bis auf wenige Ausnahmen) völlig dem Markt überantwortet worden wäre.

Diese, wegen ihrer schrittweisen Einführung und überzeugenden fachlichen Begründung weitgehend ideale Regelung, beruhte auf der Grundidee, dass Kinder und Jugendliche von Geburt an bis zum 18. Lebensjahr ein lückenloses prophylaktisches Betreuungskonzept vorfinden sollten, um die zahnmedizinischen Haupterkrankungen, Karies und Zahnbett-erkrankungen, gar nicht erst zum Ausbruch kommen zu lassen. Damit sollte die junge Generation die Chance erhalten, ein Leben lang die eigenen Zähne zu behalten und in der Regel keinen Zahnersatz zu benötigen. Im Erwachsenenalter sollte dann die Selbstvorsorge und Eigenverantwortung im Zentrum stehen. Die tägliche Mundhygiene nach den Mahlzeiten sollte so selbstverständlich geworden sein, dass grundsätzlich nur noch individuelle Eigenvorsorge, unterstützt durch regelmäßige jährliche Kontrolluntersuchungen beim Zahnarzt und gegebenenfalls kleine kurative Maßnahmen nötig wären. Eine

Pflichtversicherung für Zahnersatz war nicht mehr vorgesehen, sodass die Patienten Versicherungsfreiheit hatten. Leider hatte diese Gesetzesänderung nur kurzfristig Bestand und wurde mit der Begründung, dass diese Regelung sozialpolitisch ungerecht sei, da sie bei Jugendlichen zu Lücken im Gebiss führen würde, die die GKV nicht mehr bezahle, im Zuge des Regierungswechsels 1998 wieder aufgehoben. Diese Begründung entbehrte jeder Grundlage, da das Gesetz bei der Ausgliederung des Zahnersatzes für nach 1978 Geborene ausdrücklich Ausnahmen bei Unfällen, schweren nicht vermeidbaren Erkrankungen des Kau-systems, schwerer Allgemeinerkrankung und ihrer Folgen oder zur Behandlung einer schweren Allgemeinerkrankung oder ihrer Folgen vorsah. Diese Ausnahmen stellten sicher, dass praktisch kein Jugendlicher prothetisch unversorgt geblieben wäre. Auch ein Vorgänger von Festzuschüssen, allerdings therapiebezogene Festzuschüsse, ebenfalls unter dem früheren Bundesgesundheitsminister Seehofer eingeführt, kam über das Experimentierstadium nicht hinaus und wurde nach wenigen Monaten von der neuen rot-grünen Regierung 1998 beseitigt. Eine ähnliche Entwicklung ist bei dem jetzt in Arbeit befindlichen befundbezogenem Festzuschusssystem nicht zu erwarten, da diese Regelung im Konsens mit der Opposition verabschiedet wurde und Zahnersatz im Rahmen der GKV ab 2005 ausschließlich

kontakt:

Rüdiger Saekel

E-Mail: ruema.saekel@t-online.de

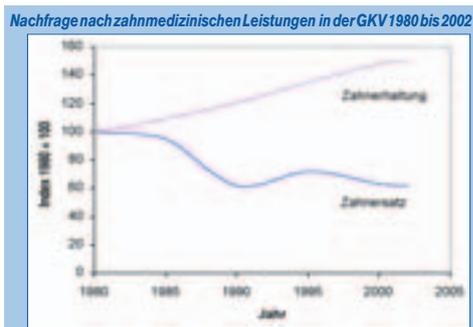


Abb. 1:

Quelle: KZBV Jahrbuch 2003, S. 80.

vom Versicherten beitragsatzfinanziert zu tragen ist, d.h. die GKV dadurch dauerhaft finanziell entlastet wird. Diese zusätzliche strukturelle Besonderheit stellt ein Novum in der GKV dar, das angesichts der gravierenden Finanzierungsprobleme unseres Sozialstaats eher ausgebaut als wieder zurückgeführt werden dürfte. Deshalb kann mit hoher Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden, dass die vom Gesetzgeber getroffenen Maßnahmen im Bereich Zahnersatz zumindest mittelfristig Bestand haben. Angesichts der anhaltenden strukturellen Finanzierungsprobleme in der GKV dürfte der Gesetzgeber allerdings längerfristig überlegen, den Zahnersatz erneut und dann dauerhaft aus der GKV herauszulösen. Dies wäre die logische Fortsetzung der mit den Festzuschüssen eingeleiteten Entwicklung. Zunächst aber müssen sich alle Beteiligten auf befundbezogene Festzuschüsse einstellen und sich ihre damit verbundenen Handlungsalternativen vor Augen führen. Welche Marktveränderungen Festzuschüsse vermutlich für Zahnärzte, Zahntechniker und Patienten bewirken werden, soll im Folgenden diskutiert werden. Bevor die erwartbaren Marktverschiebungen erörtert werden, ist es hilfreich, sich über den zukünftigen prothetischen Behandlungsbedarf und daraus folgend, der konkreten Nachfrage nach Zahnersatz, klar zu werden.

Unterschiedliche Prognosen der prothetischen Bedarfsentwicklung

Mit der Bedarfsschätzung für prothetische Leistungen bis 2020 beschäftigen sich zwei Prognosen, eine der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde (DGZPW) und eine vom Autor. Beide

Tabelle 1

Quelle: KZBV Jahrbücher 1999–2003

Herkunftsart zahnärztlicher Einnahmen 1997 bis 2002						
alte Bundesländer	1997	1998	1999	2000	2001	2002
über KZV vereinnahmt	58,6	45,4	55,2	58,3	57,7	57,7
nicht über KZV vereinnahmt	41,4	54,6	44,8	41,7	42,3	42,3
neue Bundesländer						
über KZV vereinnahmt	75,0	62,4	73,9	75,7	75,5	75,1
nicht über KZV vereinnahmt	25,0	37,6	26,1	24,3	24,5	24,9

Prognosen gehen von unterschiedlichen Annahmen aus und kommen folglich auch zu abweichenden Ergebnissen. Die DGZPW unterstellt auch für die Zukunft ein weitgehend gleichbleibendes Grundmuster des Zahnverlustes und geht von Therapiestrukturänderungen aus, die zu

- häufigeren Einzelzahnversorgungen für Jüngere
- vermehrt festsitzendem Ersatz im mittleren Alter und
- häufigerem Implantatersatz

führen. Vor diesem Hintergrund und unter Berücksichtigung des demographischen Wandels (Alterung und Rückgang der Gesamtbevölkerung) folgert die DGZPW, dass es „wahrscheinlich zu keiner wesentlichen Senkung des Behandlungsbedarfs bis 2020“ kommt. Im Gegensatz hierzu geht die Prognose des Autors bis 2020 von einem deutlichen Wandel des Grundmusters des Zahnverlustes aus und erwartet, dass der altersbedingte Anstieg fehlender Zähne bis 2010 um ein Drittel und bis 2020 um ein weiteres Fünftel zurückgeht. Abweichend von der DGZPW wird dabei nicht nur auf den Faktor „fehlende Zähne“ abgestellt, sondern es werden auch der erhebliche Kariesrückgang seit 1989 im mittleren und höheren Alter – bei extrem hohem Sanierungsgrad – sowie die verbesserten Parodontalverhältnisse insbesondere bei 35- bis 44-jährigen Westdeutschen berücksichtigt. Außerdem wird ein sich fortsetzender Trend zu verstärkter präventiver und zahnerhaltender Betreuung der Patienten unterstellt, der sich dahingehend auswirkt, dass zukünftig weniger Zähne extrahiert werden, die durch einfache parodontale Behandlungen oder endodontische Maßnahmen erhalten werden können. Als Hauptergebnis dieser Prognose folgt, dass

- die Verbesserungstendenzen der Zahngesundheit bei Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen anhalten und bis 2010 auch das mittlere Erwachsenenalter erreichen und
- die bisher ausgebliebenen Verbesserungen beim Zahnverlust, der bei bisherigen Behandlungspraktiken im 25. Lebensjahr einsetzte und bis zum 75. Lebensjahr exponentiell zunahm, sich innerhalb der nächsten zwei Dekaden auch bei mittleren und höheren Jahrgängen einstellen dürften.

Diese erheblichen Verbesserungen der Zahngesundheit und ihre Ausdehnung in fast alle Altersgruppen hinein, dürften gravierende Auswirkungen auf den medizinisch indu-

zierten prothetischen Behandlungsbedarf haben. Der prothetische Bedarf dürfte sich bis zum 40. Lebensjahr um über ein Drittel reduzieren. Kleinere Füllungen werden die heute noch hohe Zahl von Kronen verringern. Oberhalb von 40 Jahren vermindert sich der prothetische Behandlungsbedarf moderater, da die Vorschäden groß sind und deshalb Erfolge hauptsächlich beim Indikator „fehlende Zähne“ auftreten können. Demographische Veränderungen in der Bevölkerung schwächen diesen Trend ab. Dies bedeutet, dass infolge von verringerten Zahnverlusten der Bedarf an Zahnersatz im Jahr 2010 um gut ein Fünftel und im Jahr 2020 nochmals um knapp ein Fünftel niedriger sein dürfte als 1998/2000, dem Ausgangsjahr der Prognose. Vor dem Hintergrund, dass nur noch ein kleiner Teil der mittleren und älteren Bevölkerung eine Füllungstherapie benötigt (rd. 20 %), nur ein ebenfalls kleiner Teil von schweren parodontalen Destruktionen betroffen ist (rd. 20%) und die häufigsten Zahnersatzversorgungsformen (Kronen und Brücken) 20–25 Jahre halten, erscheinen diese Annahmen plausibel. Zumindest ist es erklärungsbedürftig, wie es dennoch in Zukunft zu den häufigen Zahnverlusten vom 35. Lebensjahr an in der Prognose der DGZPW kommen sollte.

Dass die vom Autor vorgelegte Prognose zum langfristigen prothetischen Behandlungsbedarf nicht wirklichkeitsfremd, sondern durchaus realistisch ist, lässt sich auch daran erkennen, dass z.B. der Anteil 30- bis 49-jährigen Schweizer mit vollständigem Gebiss zwischen 1990 und 2000 um 35% und für über 50-Jährige um mehr als 10 % zugenommen hat. Rund drei Fünftel der Schweizer Bevölkerung waren entweder vollbezahnt oder hatten nur ein bis zwei fehlende Zähne, also nur minimalen prothetischen Behandlungsbedarf. Da die Mundgesundheitsentwicklung in Deutschland in den letzten zwei Jahrzehnten ebenfalls große Fortschritte gemacht hat, spricht viel dafür, dass diese Fortschritte zukünftig anhalten und sich bis in die höheren Altersgruppen fortsetzen werden.

Tatsächliche Nachfrageentwicklung

Allerdings klaffen der objektive Behandlungsbedarf und die subjektive Nachfrage oft auseinander. Für das tatsächliche Leistungsgeschehen ist aber die subjektive Nachfrage oft bestimmend. Letztere wird entscheidend durch die Art der Finanzierung des Zahnersatzes beeinflusst. Insofern ist es hilfreich, auf die Erfahrungen mit therapiebezogenen Festzuschüssen aus dem Jahr 1998 zurückgreifen zu können. Durch die seinerzeitige Einführung der Festzuschüsse sanken die Ausgaben der GKV für Zahnersatz im Jahr 1998 um rd. 30 %.

Der hohe Rückgang wurde durch Versicherungen der Versicherten im Zusammenhang mit der Einführung von Festzuschüssen und der obligatorischen Kostenerstattung in Verbindung mit der Finanzierung dieser Leistungen nach der privatärztlichen Gebührenordnung (GOZ) ausgelöst. Verstärkt wurde er durch Vorzieheffekte gesetzlicher Änderungen (Ankündigungseffekt des 2. GKV-Neuordnungsgesetzes [2. GKV-NOG]) und des Gesetzes zur Stärkung der Solidarität in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-SolG), das ab 1.1.1999 wieder prozentuale Zuschüsse zum Zahnersatz einführte und deshalb Ende 1998 zu Nachfragezurückhaltung bei den Versicherten führte. Die Zahnersatznachfrage normalisierte sich in den Folgejahren wieder, lag aber 2003 immer noch um über 12 % unter den Ausgaben von 1997. Damit folgte der Rückgang dem seit 1980 erkennbarem langfristigen Trend in der GKV, wonach die Nachfrage nach prothetischen Leistungen systematisch sank und der Bedarf an zahnerhaltenden Maßnahmen stetig anstieg (s. Abb. 1). Gründe für eine Änderung dieser Entwicklungen sind nicht erkennbar. Entlastung im Zahnersatzbereich könnte lediglich aus ästhetisch-kosmetisch bedingter und privat zu finanzierender (Zusatz-)Nachfrage resultieren. Da die Anteile der nicht über die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) abgerechneten Einnahmen seit 1997 von 41,4 % in Westdeutschland nur moderat auf 42,3 % 2002 ge-

FACH DENTAL Südwest 2004

Die Fachmesse für Zahnarztpraxis und Dentallabor

Über 10.000 Besucher wissen, warum...

...sie die Fachdental Südwest besuchen.

Zahnärzte und Laborinhaber, Praxis- und

Labormitarbeiter aus Baden-

Württemberg und der Pfalz

zieht es zum Branchentreff

nach Stuttgart:

Hier finden Sie

umfassende Informationen

aus erster Hand über das aktuelle

Produkt- und Leistungsangebot der

Industrie und des Handels. Sie können An-

wendung und Funktion live testen, attraktive

Angebote vergleichen und klug über Investi-

tionen entscheiden. Suchen Sie den Dialog

und den Erfahrungsaustausch mit Spezialisten

und Fachberatern – den „dental small talk“

mit Kollegen.

Es gibt Termine, die man sich nicht

entgehen lassen sollte: Stuttgart –

die deutsche Fachdental Nr.1!

Messe Stuttgart 22. – 23.10.2004

Öffnungszeiten:

Freitag 11:00 – 18:00 h

Samstag 9:00 – 16:00 h

Veranstalter:

Arbeitsgemeinschaft der Dental-Depots im BVD Region Südwest (Baden-Württemberg und Pfalz)



Marktvolumen ¹⁾ für Zahntechnik 1997 bis 2002	
Jahr	Mat./Lab.-Kosten i. Mrd. €
1997	5,78
1998 ²⁾	-
1999	4,73
2000	5,13
2001	5,49
2002	5,37

Tabelle 2: ¹⁾GKV und Privatzahler
²⁾Wegen Direktabrechnung keine Reihenfortsetzung
Quelle: KZBV Jahrbuch 2003, S. 86

stiegen sind, haben die Versicherten offensichtlich nicht in nennenswertem Umfang prothetische Leistungen nachgefragt, die über den Leistungskatalog der GKV hinausgingen und folglich privat zu finanzieren waren. In den neuen Bundesländern trat dieser Effekt überhaupt nicht auf (s. Tab. 1). Gestützt wird diese Überlegung durch die Tatsache, dass der gesamte Markt für zahntechnische Leistungen (GKV- und Privatversicherte) im Fünfjahreszeitraum seit 1997 stagniert bzw. im Jahr 2002 mit -7,1 % leicht rückläufig war (s. Tab. 2). Da der mittelfristige Rückgang in der GKV bei rd. 12 % lag, betrug die Steigerung im privaten Bereich lediglich 5 %. Die ästhetisch-kosmetisch verursachte Nachfrage nach Zahnersatz (want dentistry) kann deshalb für Deutschland unterhalb eines Anteils von 10 % veranschlagt werden. Da die bei privaten Krankenkassen bestehenden Zusatzversiche-

- eine obligatorische Kostenerstattung bei Festzuschüssen entfällt und
- es ist kein Ankündigungseffekt auf Rücknahme der Festzuschussregelung zu erwarten.

Der Rückgang dürfte deshalb nur rd. 20 % betragen und sich in den Folgejahren ebenfalls wieder teilweise normalisieren. Angesichts der wegfallenden hälftigen Finanzierung des Zahnersatzes durch die Arbeitgeber ab 2005 könnte der mittelfristige Nachfrageausfall mit rd. 10 % ähnlich hoch wie im Zeitraum 1997 bis 2003 (12 %) sein. Wie abhängig die Struktur der Gesamtnachfrage nach Zahnersatz von der Art der Finanzierung ist, zeigt sich daran, dass im Zeitraum 1997–2002 festsitzender Zahnersatz wesentlich stärker zurückgegangen ist als herausnehmbarer Ersatz. Diese Entwicklung stand im Gegensatz zum Trend der Jahre 1987–1997, wo Einzelkronen je Mitglied um 44 % sowie Brücken um 5 % gestiegen und Teilprothesen um 15 % bzw. Totalprothesen um 35 % zurückgegangen waren. Die Wahrscheinlichkeit, dass auf Grund ästhetisch-kosmetisch bedingter (Zusatz-)Nachfrage das Gesamtniveau der Zahnersatznachfrage fühlbar ansteigt, dürfte nach den bisherigen Erfahrungen gering sein. Allenfalls könnte dieser Faktor in sozioökonomisch günstig strukturierten Regionen eine gewisse Rolle spielen. Damit ist insgesamt mittel- bis längerfristig mit einem weiteren Rückgang der subjektiven Nachfrage nach Zahnersatz zu rechnen. Dieser Rückgang dürfte umso größer sein, je stärker sich die GKV aus der Finanzierung des Zahnersatzes zurückzieht. Die Tatsache, dass Gesundheit ein superiores Gut ist und von daher die Ausgaben dafür mit steigendem Wohlstand steigen, widerspricht dieser Feststellung nicht, denn die deutsche prothetische Versorgung ist seit langem das weltweit aufwändigste Versorgungssystem und wird teilweise als Überversorgung eingestuft. Außerdem sind die Gesamtausgaben für die zahnmedizinische Versorgung wohlhabenderer Länder als Deutschland bereits seit langem signifikant niedriger (s. auch Tab. 3). Das Gesamtniveau prothetischer Versorgung in Deutschland dürfte sich deshalb in einem Anpassungsprozess an internationale Standards befinden, z.B. insofern als zukünftig nicht mehr automatisch jede Lücke im Seitenzahnbereich prothetisch versorgt wird. Außerdem stehen in einem Gesundheitssystem, in dem die Prothetikskosten ganz oder zu einem hohen Prozentsatz von den Versicherten/Patienten übernommen werden müssen, Füllungen aus Kostengründen klar im Vordergrund. ||

Ausgaben für zahnärztliche Leistungen im internationalen Vergleich 2000				
Länder	Ausgaben für zahnmedizinische Leistungen			nachrichtlich BIP/Kopf in € ¹⁾
	pro Kopf in € ¹⁾	in % des BIP ²⁾	in % der Gesundheitsausgaben	
Deutschland	214	0,89	8,5	23.963
Österreich	136	0,54	5,7	25.146
Dänemark	145	0,55	6,6	26.493
Frankreich	105	0,45	4,5	23.185
Finnland	121	0,53	7,4	23.041
Großbritannien	84	0,37	4,4	22.702
Irland	144	0,54	7,7	26.779
Niederlande	86	0,33	3,9	25.851
Schweden	153	0,64	7,7	24.018
Australien	106	0,43	4,9	24.354
Kanada	106	0,41	4,5	26.029
Schweiz	196	0,70	6,6	27.875
Japan	144	0,60	7,3	23.942
USA	201	0,61	4,7	32.737

Tabelle 3:
¹⁾ In Kaufkraftparitäten
²⁾ BIP= Bruttoinlandsprodukt
Quelle: M. Schneider et al. Zuzahlungen im internationalen Vergleich, Augsburg 2004, S. 246 ff.

rungen für Zahnersatz, rd. 5 Mill. im Jahr 2003, gemessen als Anteil an den GKV-Mitgliedern, ebenfalls 10 % betragen, dürfte diese Schätzung relativ zuverlässig sein. Aus den in der Vergangenheit mit Festzuschüssen gemachten Erfahrungen muss im Jahr 2005 ebenfalls mit Nachfragerückgängen gerechnet werden. Allerdings wird der Rückgang moderater ausfallen als 1998, da die Verunsicherung der Versicherten heute nicht so groß sein dürfte wie 1998, denn

- Festzuschüsse sind diesmal für Versicherte nicht mehr gänzlich unbekannt,
- sie werden nicht wie seinerzeit nach der GOZ, sondern nach der für Sozialversicherte geltenden Gebührenordnung abgerechnet (nur Mehrkosten sind nach der GOZ zu vergüten),

info:

Literaturliste kann im Verlag angefordert werden.

2. Teil kommende Ausgabe.

Unternehmen Praxis! Start frei, aber wie ...

Auf die Frage, was man bei einer Praxisneugründung oder -übernahme beachten muss, werden spontan Themen genannt wie Standortfrage, Finanzierung, Gesellschaftsform, Praxisausstattung etc. Das ist verständlich, denn ohne Antwort darauf kann eine Praxis nicht starten. Sofort mit dem Start aber wird ein weiteres Thema relevant: Welches unternehmerische Konzept verfolge ich, wie will ich meine Praxis- und Mitarbeiterführung gestalten? Je früher der junge Praxisinhaber die Grundzüge dieses Teils seines Konzepts klar formuliert hat, desto sicherer und bewusster kann er von Beginn an die Weichen in die von ihm gewünschte Richtung stellen.

| Bernd Sandock

Eine zukunftsorientierte Führung des „Unternehmens Zahnarztpraxis“ umfasst

- eine zeitgemäße Mitarbeiterführung; optimale teaminterne Kommunikation, klare Stellenprofile und Verantwortlichkeiten, Umsetzung moderner Führungsinstrumente
- ein strategisch ausgerichtetes Praxiskonzept mit ausgewiesenen Behandlungsschwerpunkten, formulierten Praxiszielen, einem unverwechselbaren Profil und einer längerfristigen Vision
- eine klare unternehmerische Ausrichtung: Einsatz von Controllinginstrumenten, Durchführung von Marketingmaßnahmen, eine ausgeprägte Kundenorientierung, ein funktionierendes Qualitätsmanagement
- eine angemessene Organisation mit effizienten Praxisabläufen, klaren internen Strukturen und einem praxis- und patiententienlichen Terminmanagement.

konzeptioneller Eckpfeiler wird beispielsweise bei der Teamzusammenstellung deutlich. Bei der Praxisneugründung stellt sich nicht nur die Frage, wie der junge Praxisinhaber Mitarbeiterinnen findet, sondern auch, nach welchen Kriterien er sie auswählt. Will er von Beginn an entsprechend seinem unternehmerischen Konzept seine Praxis deutlich über Kassenniveau mit auch hochwertigen, privat zu zahlenden Leistungen etablieren, dann wird er eine oder auch mehrere besonders erfahrene und kompetente Mitarbeiterinnen suchen. Diese müssten auch kommunikative Kompetenz im Umgang mit dem Patienten aufweisen, da sie sowohl am Telefon und Empfang als auch bei dem Verkaufsgespräch professionell auftreten sollen. Konsequenz ist sicherlich ein höheres Gehaltsniveau. Bei einem weniger klaren Praxiskonzept sucht der Zahnarzt vielleicht eher jüngere Mitarbeiterinnen, um gerade zu Beginn die Gehälter so gering wie möglich zu halten. Das Anforderungsprofil für diese Mitarbeiterinnen ist weniger anspruchsvoll, die fachliche und kommunikative Leistung wird es ebenfalls sein. Dadurch sind hier die Weichen anders gestellt. Ein späteres Umsteuern ist nicht einfach, weil sich die Praxis in ihrer Aufbauphase so präsentiert, dass sie durch die Mundpropaganda bestimmte Patientenzielgruppen anspricht und andere weniger.



kontakt:

zahnarzt-beratung-sandock

Bernd Sandock

12205 Berlin

Spindelmühler Weg 22

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

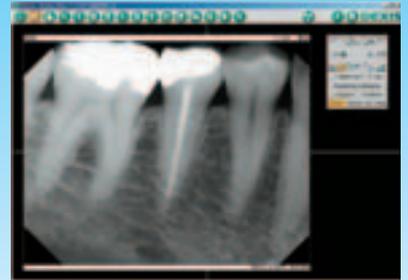
So stellt man ein Team zusammen

Das heißt nicht, dass mit der Praxisgründung der Zahnarzt zu sämtlichen beschriebenen Punkten ein fertiges Konzept haben sollte. Das wäre unrealistisch. Aber es ist hilfreich, einige Eckpfeiler zu platzieren, die dann sukzessive weiterentwickelt und konkretisiert werden. Die Wichtigkeit solch



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

So führt man Mitarbeiter

Als Praxisgründer ist man nicht mehr nur behandelnder Zahnarzt wie in der Assistenzzeit, sondern von einem Tag auf den anderen Arbeitgeber. Deshalb ist die Mitarbeiterführung als einer der vier Aspekte des Praxismanagements von besonderer Bedeutung. Mit ihr wird der Zahnarzt zukünftig alltäglich konfrontiert. Daher ist zu empfehlen, vor allem hier klare konzeptionelle Vorstellungen zu haben und sie von Beginn an konsequent umzusetzen. Im Folgenden werden Ansätze beschrieben, die bereits für die Startphase einer Praxis zu empfehlen sind und an denen eine weitere Differenzierung anknüpfen kann.

Die verschiedenen Aufgabenbereiche, von der Materialbestellung bis zur Wartung des Notfallkoffers, werden auf alle Mitarbeiterinnen aufgeteilt. Dieses Delegieren von Verantwortungsbereichen dient auch der Entlastung des Chefs, aber in erster Linie ist dieses Führungsprinzip (Management by delegation) ein erprobtes Instrument, um Verantwortungsübernahme zu ermöglichen und damit Engagement und Motivation zu stärken. Voraussetzung ist, dass die Verantwortungsbereiche in Form von *Stellenbeschreibungen* schriftlich festgelegt werden. In einem zusätzlichen Delegationsplan, der nach täglich, wöchentlich und monatlich unterteilt ist, werden die Tätigkeiten aufgelistet und z.B. im Privatraum für alle sichtbar und dadurch leichter nachprüfbar ausgehängt. Auch wenn das anfangs bei einem kleinen Team überflüssig erscheint, sind damit doch gleich Vorkehrungen für eine Erweiterung des Teams getroffen.

Das „Management by objectives“, das „Führen durch Zielvereinbarungen“, ist von Beginn der Praxisgründung an nützlich. Der Praxisinhaber formuliert Praxisziele, die er mit dem Team bespricht: „Am Ende des Jahres sind x % unserer Patienten in der Prophylaxe“, „Bis ... haben wir die Implantatversorgung in unser Behandlungsangebot aufgenommen“, etc. Gemeinsame Ziele und die Festlegung der Schritte zu ihrer Umsetzung sind ein wichtiges Instrument der Teambildung und der Identifikation mit der

Praxis, weil allen klar ist, wohin die Reise gehen soll. Wenn eine neue Mitarbeiterin eingestellt wird, ist es für einen reibungslosen Praxisablauf erforderlich, dass sie möglichst schnell eingearbeitet wird. Die Praxis kann durch ein *Einarbeitungskonzept* mit Hilfe einer Checkliste festlegen, was ihr bei der Einarbeitung wichtig ist, z.B.: Einweisung in die Praxissoftware, bei Bedarf Anleitung bei der Anfertigung von Abdrücken, Information über praxisspezifische Standards und Abläufe etc. Eine Praxismitarbeiterin übernimmt in diesem Konzept für einen gewissen Zeitraum die Rolle einer anleitenden Mentorin. Der Praxisinhaber kann für sich Grundsätze seiner Gehaltspolitik festlegen: wie soll die Gehaltsstruktur aussehen; nach welchen Prinzipien werden Gehaltserhöhungen und/oder einmalige Prämien gezahlt; soll es einen finanziellen Bonus geben, wenn keine krankheitsbedingten Fehlzeiten auftreten; welche Gehaltssteigerungen gibt es bei abgeschlossenen Lehrgängen (ZMV, ZMF, ZMP, Praxismanagerin) usw.?

Von Beginn an sollte eine passende *Kommunikationsstruktur* eingezeichnet werden: Durchführung regelmäßiger Praxisbesprechungen, alle zwei bis vier Wochen, 1- bis 1½-stündig; evtl. eine zehnmündige tägliche Frühbesprechung, um kurzfristige Absprachen für den Tag und bestimmte Patienten zu treffen; Planung einer etwa eintägigen jährlichen Praxisklausur, in der eine Zwischenbilanz gezogen wird, die Praxisziele aktualisiert und komplexere Themen bearbeitet werden; Einrichtung eines Schwarzen Bretts für Mitteilungen innerhalb des Teams. Darüber hinaus sollte bereits jetzt mitgedacht werden, dass diese Strukturen bei Bedarf, z.B. bei Vergrößerung des Teams, mitwachsen müssen.

So schafft man sein Praxisprofil

„Wir sind eine Praxis, die ...“, mit diesen Worten könnte die Formulierung des Praxisprofils beginnen und die fünf bis sieben zentralen Charakteristika der (zukünftigen) Praxis beschreiben. Gibt es Dinge, die ihre Einzigartigkeit gegenüber anderen Praxen

Ja, das interessiert mich!

Bitte rufen Sie mich an.

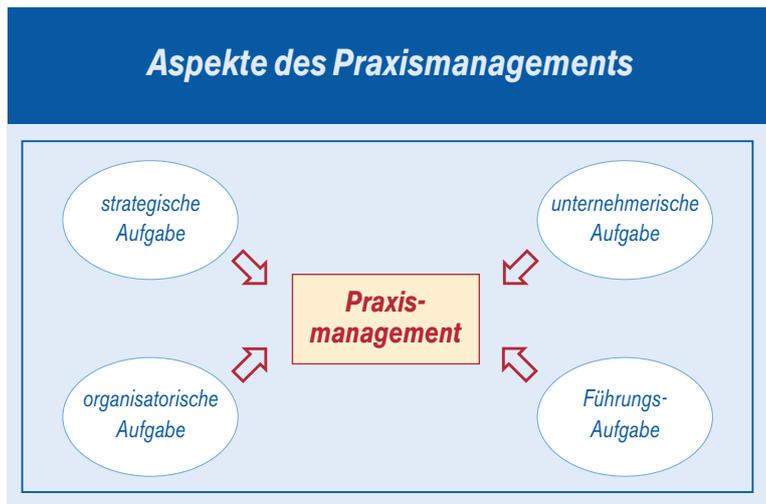
Meine Tel.-Nr.: _____ / _____

Einfach per Fax an: 0345 – 29 84 19 – 60

Telefon: 0345 – 29 84 19 – 0

oder e-mail: dexis@ic-med.de

Das Systemhaus für die Medizin



zahnarzt-beratung-sandock

ausmacht? Teil des Profils kann auch ein individuelles Behandlungskonzept sein: nicht der übliche 1/4-Stunden-Termin für die „01“, sondern mehr Zeit für eine ausführliche Befunderhebung und das Patientengespräch. Ebenso sind im Profil die speziellen Leistungsschwerpunkte zu nennen wie Prophylaxe und ihr Stellenwert im gesamten Behandlungskonzept, Implantologie, Cerec-Inlays, Bleaching oder auch Behandlung unter Hypnose oder Naturheilverfahren. Bietet die Praxis diese Leistungen noch nicht an, kann sie dies aber als Bestandteil des zukünftigen Praxisprofils als „Vision“ in die Planung aufnehmen. Die prägnante Beantwortung der Frage „Wer sind wir, wofür stehen wir?“ kann die Praxisphilosophie zusammenfassen und ein selbstbewusstes und einheitliches Auftreten unterstützen. Je klarer das Profil im Laufe der Zeit formuliert werden kann, desto konturierter ist auch das Image der Praxis nach außen und es werden vor allem die gewünschten Patientenzielgruppen angesprochen. Ein wichtiger Nebeneffekt der Profilbeschreibung ist eine stimmige Präsentation der Praxis in Form eines aussagekräftigen Praxisflyers, eines ansprechenden Logos und einer einheitlich gestalteten Geschäftsausstattung mit hohem Wiedererkennungswert. Auch wenn der Internetauftritt nicht als erstes in Angriff genommen wird, so ist bei Praxisgründung die Reservierung einer leicht zu findenden Internetadresse zu empfehlen.

So rückt der Kunde in den Mittelpunkt

Alles steht und fällt mit der Zufriedenheit des Patienten. Zufriedenheit natürlich mit der zahnärztlichen Behandlung, aber ganz wichtig auch Zufriedenheit als Kunde. Das ist durch eine konsequente Kundenorientierung zu erreichen. Das Team einer neuen Pra-

xis legt wichtige Grundlagen für den Praxiserfolg, wenn es sich so früh wie möglich über seine Grundsätze in der Patientenführung und seine Gestaltung einer professionellen Kommunikation verständigt: Wie begegnen wir dem Patienten am Telefon und beim Empfang an der Rezeption; wie gehen wir auf Beschwerden eines Patienten ein; wie führen wir unsere Verkaufsgespräche?

Die Formulierung entsprechender praxisspezifischer Standards ist deshalb hilfreich, weil das Team in einen Austausch darüber tritt und eine einheitliche Linie festlegt. Neben der professionellen Kommunikation sind die Praxisabläufe, z.B. das Terminmanagement, so kundenfreundlich wie möglich zu gestalten.

So sind die Startbedingungen

In den bisherigen Ausführungen ist deshalb nicht zwischen Neugründung und Praxisübernahme unterschieden worden, weil das unternehmerische Konzept des jungen Praxisinhabers und der Stil der Praxis- und Mitarbeiterführung nicht davon abhängig ist, für welche der beiden Alternativen er sich entschieden hat. Einen wichtigen Unterschied gibt es allerdings: die Ausgangsbedingungen sind andere. Die Praxisübernahme hat den Vorteil, die Patienten mit zu übernehmen und sich auf ein eingespieltes Team stützen zu können. Sowohl Team als auch Patientenstamm des abgebenden Zahnarztes sind aber an seine Praxis und sein Behandlungskonzept gewöhnt. Das Praxiskonzept des übernehmenden Zahnarztes, aber auch seine Persönlichkeit, wird sich mitunter deutlich von dem bisherigen unterscheiden. Das kann auf Seiten der Patienten eine Abwanderung zur Folge haben, die durch das Gewinnen neuer Patienten anfangs evtl. nicht kompensiert werden kann. Hier ist der Aufbau von Vertrauen wichtig und eine angemessene Balance zwischen Bisherigem und Neuem. Mit Blick auf den unternehmerischen Erfolg sollten solche Tendenzen beobachtet und ggf. gegengesteuert werden. Gegenüber einem neu zusammengesetzten Team, das den Nachteil anfänglicher Reibungsverluste haben kann, stößt der junge Praxisinhaber bei einem „Alt-Team“ auf eine vorhandene Teamdynamik. Er kann sich nicht ohne weiteres sein Team zusammenstellen. Dies kann die Umsetzung eigener Vorstellungen in der Praxis- und Mitarbeiterführung erschweren, wenn das Team auf den bisherigen Bahnen weiterläuft. Auch hier ist auf das passende Tempo bei der Durchführung von Veränderungen in der Praxisführung zu achten. ||

tipp:

Sie können gerne Informationen zu dem Thema „Professionelle Mitarbeiterführung von Anfang an“ mit Hilfe unseres Faxcoupons auf Seite 10 anfordern.

Corporate Identity

Ein mächtiges Marketinginstrument

Der Begriff Corporate Identity wird sehr oft mit dem Design einer Praxis, der einheitlichen Bekleidung des Praxisteam oder auch den Farben auf Visitenkarte und Türschild in Verbindung gebracht. Doch das ist bloß die sichtbare Spitze des Eisberges. Corporate Identity ist viel mehr: ein wirksames und umfassendes Marketinginstrument.

| Emmanuel Croué



der autor:

Emmanuel Croué

ist als Geschäftsführer von acsence | branding & design, Agentur für Corporate Identity und Markenaufbau, auf Zahnarztpraxen spezialisiert.

Was genau steckt nun hinter dem Marketing-Konzept der Corporate Identity? Corporate Identity kann mit Firmenidentität übersetzt werden. Es stellt die eigene Identität eines Unternehmens dar und seine Unverwechselbarkeit. Eine vollständige Corporate Identity besteht aus drei Elementen: Corporate Culture, Corporate Design und Corporate Communication. Die Unternehmenskultur (Corporate Culture) ist sicherlich einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren eines Unternehmens. Sie beeinflusst direkt die Motivation und Identifikation jedes Mitarbeiters. Wie ist der Führungsstil der Praxis? Wie entwickeln sich die Beziehungen zwischen den Mitarbeitern? Ein anschauliches Beispiel dafür, wie die gelebte Kultur den Erfolg einer Firma beeinflussen kann, ist das amerikanische Unternehmen 3M (Schotch-Klebeband, Post-it). 3M ist bekannt für seine hohe Innovationsgeschwindigkeit. Einen Großteil seines Umsatzes

macht es heute mit Produkten, von denen es selbst vor ein paar Jahren noch keine Ahnung hatte. Das Erfinderpotenzial der 3M-Mitarbeiter wird unter anderem dadurch angestachelt, dass ihnen Zeit für eigene Projekte geschenkt wird: 15 Prozent der Arbeitszeit dürfen sie darauf verwenden, Dinge zu erforschen, die sie interessieren.

Das Erscheinungsbild (Corporate Design) gibt dem Unternehmen ein Gesicht. Es ist die Visualisierung der Firmenidentität mittels Farben, Design, Logo, Schrift und Symbolen. Diese Elemente werden so gestaltet, dass sie die Identität der Praxis transportieren und darüber hinaus der Wiedererkennung und Professionalität einer Praxis dienen. Die Unternehmenskommunikation (Corporate Communication) repräsentiert die Stimme des Unternehmens. Im Dreiklang mit Kultur und Erscheinungsbild informiert die Unternehmenskommunikation Mitarbeiter und Patienten, aber auch Lieferanten und Kolle-



Schematische Darstellung der CI.

gen zielgerichtet über alles Wissenswerte rund ums Unternehmen. Die Kommunikation erfolgt direkt persönlich oder indirekt über Medien, wie zum Beispiel Broschüren, Internetauftritt und Pressearbeit. Eine sinnvoll durchdachte und entwickelte Corporate Identity verleiht einem Unternehmen Profil und Charakter. Das Corporate Design und die Corporate Communication sind die Mittel, die dieses Profil kommunizieren (siehe Abb.).

Erfolgsstrategie

Wie sieht nun eine gelungene Corporate Identity aus? Kann man sie messen? Welches sind die Kriterien? Und wie kann ich sie für mich nutzbar machen? Wie bei der Entwicklung einer Marketingstrategie gibt es leider auch auf diese Fragen kein Patentrezept. Im Folgenden ein paar Tipps aus der Praxis, die eine erste Orientierung geben.

- Strategie: Die Anwendung einer CI ist eine strategische Entscheidung, die vom Zahnarzt selbst getroffen wird. Er sollte unbedingt hinter dem „neuen Denken“ stehen, um es intern und extern erfolgreich steuern zu können.
- Konsequenz: Jede Handlung und jede Überlegung sollte an den Praxiswerten gemessen werden.

Ein Beispiel:

Wenn Sie die Einführung eines Wartezimmer-Fernsehens in Betracht ziehen, sollten Sie folgende Fragen beantwortet haben: Passt das TV-Konzept zu meiner Praxisidentität? Unterstützt es die Werte, die die Praxis vermitteln möchte (Modernität, Vorreiter, neue Wege in der Kommunikation, Patientenorientierung ...)? Ist dies der Fall, wird ein einheitliches Bild beim Patienten entstehen. Genau so konsequent sollte das Erscheinungsbild entwickelt werden.

Welche Hausfarbe passt zu den Kernwerten? Warum? Welche Bildsprache repräsentiert am besten die Stimmung der Praxis? Unscharfe Bilder? Schwarz und weiß? Lifestyle-Fotos oder sind es Personen, die zu mir passen?

- Kontinuität: CI ist wie ein Marathon, kein Sprint. Und sie muss gepflegt werden, wie eine Beziehung.
- Authentizität: Nur wer seine Praxis authentisch darstellt, wird sich glaubwürdig ausdrücken können. Nur wenn die Mitarbeiter sich mit den Werten der Praxis identifizieren können, werden sie mehr Einsatz und Motivation zeigen. Zu Gunsten des Patienten und des Zahnarztes.

Starke Wirkungen

Die Corporate Identity wirkt auf verschiedenen Ebenen, die alles in allem einen Sogeffekt für die Praxis generieren. Ein stringent und konsequent entwickeltes Corporate Design unterstützt nachhaltig die Imagebildung der Praxis. Dafür sollen allerdings alle eingesetzten Medien (Broschüre, Visitenkarte, Webauftritt, Praxisschild ...) einheitlich durchdekliniert werden. So sollte zum Beispiel immer die gleiche Schrift verwendet werden. Ein attraktives Erscheinungsbild dient der Wiedererkennung der Praxis. Ein aussagekräftiges Logo oder ein gelungenes Farbklima bleiben immer in Erinnerung der Patienten. Corporate Identity hat eine Multiplikatorfunktion. Corporate Identity schafft die emotionale Basis dafür, dass Patienten und Mitarbeiter sich wohl fühlen. Und sie empfehlen die Praxis weiter. Der Entwicklungsprozess, der dazu führt, das Leitbild zu definieren, wirkt auf das Engagement der Mitarbeiter. Sie fühlen sich als Teil der Praxis und bereit, noch mehr Motivation einzusetzen. Der Patient spürt natürlich das gute Betriebsklima, was dazu beiträgt ein positives Bild zu vermitteln. So hat die CI auch eine Teamförderungsfunktion. Diese positiven Wirkungen tragen zum Erfolg der Praxis bei. So erscheint das Thema Unternehmensidentität als ein mächtiges Tool für das Praxismarketing.

Richtige Vermarktung

Die Profilierung der Praxis ist eine strategische Aufgabe. Eine wichtige Voraussetzung für die Vermarktung der Praxis ist ein einheitliches, schlüssiges und positives Bild der Praxis. Corporate Identity ist Grundlage für ein effizientes Praxismarketing. Konsequenz und kontinuierlich eingesetzt bringt Corporate Identity langfristig Ihrer Praxis Erfolg. II

kontakt:

acsence | branding & design
Schwere-Reiter-Str. 35 – Haus 14
80797 München
Tel.: 0 89/ 30 76 21 62
E-Mail: info@acsence.com
www.acsence.com
www.praxiskom.de

Den Patienten als Partner gewinnen

Der Wandel im Gesundheitswesen hat dazu geführt, dass der Erfolg einer Zahnarztpraxis heutzutage von einer Reihe Faktoren abhängig ist, die mehr beinhalten als die zahnmedizinische Fachkompetenz des Behandlers. Durch bereits laufende oder noch bevorstehende gesundheitspolitische Umstrukturierungen, aber auch auf Grund eines gestiegenen Bewusstseins für den Wert der eigenen Person bzw. der eigenen Zähne beurteilt der Patient die zahnärztliche Leistung zunehmend aus der Sicht des mündigen, kritischen Kunden, der sich in der Position befindet, sowohl zwischen einzelnen Therapiealternativen als auch zwischen verschiedenen Zahnarztpraxen wählen zu können.

| Uwe Zoske, Martin Drees



Dipl.-Betriebswirt
Uwe Zoske
Leiter Kundenberatung
New Image Dental GmbH



Dipl.-Betriebswirt
Martin Drees
Kundenberatung
New Image Dental GmbH

Um den Patienten dauerhaft an die Praxis zu binden und die gemeinsame Zusammenarbeit – wie auch die Zukunft der Praxis – erfolgreich zu gestalten, bedarf es aus diesem Grunde einer dauerhaften Partnerschaft zwischen Zahnarzt und Patient, die auf gegenseitigem Vertrauen, dem Dialog als Kommunikationsform und der Verpflichtung auf gemeinsame Ziele gründet.

Als strategisches Element einer solchen Partnerschaft fungiert hierbei das „Zwei-Gewinner-Prinzip“: Den Partner erfolgreich machen, um selbst erfolgreich zu sein. Für die Zahnarztpraxis bedeutet dies, dass sie sich als „Problemlöser Nr. 1“ für das größte Problem ihrer Patientenklientel positioniert und adäquate Lösungen hoher Qualität anbietet.

Der Patient gewinnt dabei durch eine hochwertige zahnmedizinische Leistung, und die Gewissheit, dass sein Zahnarzt daran interessiert ist, ihn bestmöglich zu versorgen. Der Gewinn der Praxis besteht in der Überzeugung, gute Arbeit geleistet zu haben, im wirtschaftlichen Erfolg und in der Zufriedenheit des Patienten, welcher der Praxis aller Wahrscheinlichkeit nach treu bleibt und sie weiterempfiehlt.

Die neue Rolle

Veränderungen im Gesundheitssystem und in der Gesellschaft haben zu einem tiefgreifenden Wandel in der Patientenrolle geführt. Der Grund dafür liegt zum einen in den sinkenden Kassenleistungen für die zahnmedizinische Versorgung und der damit einhergehenden Verunsicherung, die den Informations- und Beratungsbedarf des Patienten dramatisch hat ansteigen lassen. Gleichzeitig zu beobachten sind ein höheres Gesundheits- bzw. Zahnbewusstsein sowie eine erhöhte Bereitschaft zur Zuzahlung. Gestiegene Ansprüche hinsichtlich Ästhetik, Prestige und Service tragen dazu bei, schönen, gepflegten Zähnen mehr und mehr den Rang eines Statussymbols zukommen zu lassen. Der Patient, dessen Rolle sich auf Grund dieser Entwicklungen im Wandel befindet, übernimmt zunehmend die Rolle des selbstbewussten, kritischen Kunden.

Die echte Partnerschaft

Die Beziehung von Zahnarzt und Patient war lange Zeit eine asymmetrische, bedingt durch den zahnmedizinischen Informationsvorsprung des Behandlers und den bloßen Wunsch des Patienten nach Freiheit von Zahnbeschwerden. Fehlende gesund-

heitspolitische Zwänge wie auch ein fehlendes Zahnbewusstsein vieler Patienten ließen wenig Raum für die Entwicklung eines partnerschaftlichen Verhältnisses. Die durch das „Zwei-Gewinner-Prinzip“ beschriebene wirtschaftliche Tauschbeziehung ist dabei die Basis einer echten Partnerschaft, gründet sich diese doch auf eine Reihe tragender Werte wie:

- eine solide Vertrauensbasis
- einen partnerschaftlichen Dialog
- gemeinsame Ziele

Erst das Vorhandensein solcher Werte erfüllt die Beziehung zwischen Zahnarzt und Patient mit Leben, und ist die Voraussetzung dafür, dass sie sich erfolgreich und dauerhaft gestaltet.

Der gute Eindruck

Dem Patienten als zahnmedizinischem Laien fehlt die Fachkompetenz, die zahnärztliche Leistung hinsichtlich Qualitäts- und Kostenaspekten adäquat beurteilen zu können. Ob eine Praxis seine Wünsche nach einer hochwertigen zahnmedizinischen Behandlung erfüllen kann bzw. ob er sich in seinen Belangen ernst genommen fühlt, schließt der Patient vielmehr aus so genannten „Sekundärkriterien“, durch die er seinen individuellen Eindruck von der Praxis gewinnt. Hierzu zählen u. a.:

- telefonische Erreichbarkeit und eine angenehme Telefonkommunikation
- freundliche Begrüßung des Patienten mit Namen
- helles, freundliches Praxisambiente
- kurze Wartezeiten
- Getränkeangebot im Wartezimmer
- Servicebereitschaft und Dienstleistungsmentalität des Praxispersonals
- u. v. m.

tipp:

Eine Checkliste zum Thema „Patientenorientierung in der Zahnarztpraxis“ kann gerne angefordert werden unter:

New Image Dental –
Agentur für Praxismarketing
Mainzer Straße 5
55232 Alzey
Tel.: 0 67 31/9 47 00-0
Fax: 0 67 31/9 47 00-33
E-Mail:
zentrale@new-image-dental.de
www.new-image-dental.de

Die Gelegenheit, dem Patienten hier zu vermitteln, wie wichtig er in der Praxis ist, sollte unter allen Umständen genutzt werden, da das subjektive Empfinden des Patienten, wichtig zu sein, sein fehlendes zahnmedizinisches Fachwissen kompensiert und dazu beiträgt, dass er sich in seiner Rolle als Partner aufgewertet fühlt.

Der konstruktive Dialog

Auch die Kommunikation in der Zahnarztpraxis sollte unbedingt partnerschaftlichen Kriterien folgen. Dies bedeutet

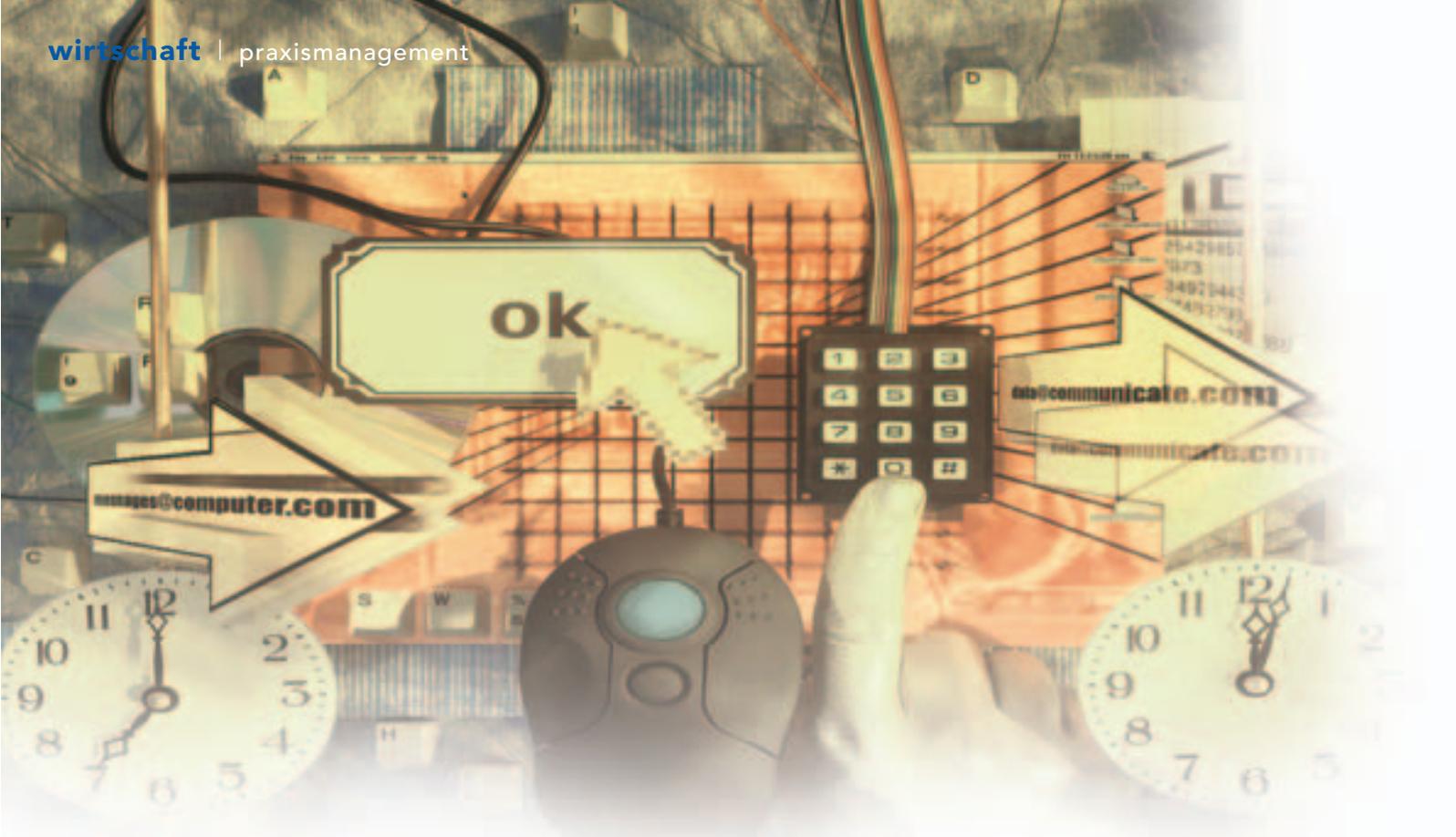
zunächst, dass die Kommunikationsanteile gleich verteilt sind bzw. sogar mehr auf Seiten des Patienten liegen, der auf Grund seiner Empfindungen als Patient (Angst, Schmerzen, Unsicherheit) ein hohes Mitteilungsbedürfnis hat. Sowohl das Beratungsgespräch, in dem der Patient 80 % und der Zahnarzt 20 % der Gesprächsanteile haben sollte, als auch andere Bereiche der Patientenkommunikation wie z. B. Feedback-Formulare oder das Beschwerdemanagement bieten dem Patienten Gelegenheit, sich mitzuteilen und seine Vorstellungen einer guten zahnmedizinischen Behandlung konstruktiv in die Praxis einzubringen. Respekt, Lösungsorientierung und wohltdosierte Information sind hier das A und O. Sie verschaffen dem Patienten das sichere Gefühl, für die Praxis ein geschätzter Kommunikationspartner zu sein.

Das gemeinsame Ziel

Das Vorhandensein gemeinsamer Ziele ist das zentrale Element jeder Partnerschaft: Es kommt darauf an, dem Patienten zu verdeutlichen, dass die bevorstehende Therapie ein gemeinsames Ziel darstellt. Nur dann wird es möglich sein, den Patienten an dessen Realisierung auch zu beteiligen – sei es durch die Äußerung individueller Wünsche im Beratungsgespräch, durch die Verpflichtung zur Compliance bei der Mundhygiene oder die Einbindung in ein umfangreiches Prophylaxekonzept. Einen weiteren aktiven Part des Patienten stellt die Empfehlung der Praxis dar: Wird ein Patient, der die Praxis oft weiterempfiehlt, durch ein Dankeschön in Form einer kleinen Aufmerksamkeit (Blumen, Kinokarten, eine Flasche Sekt) motiviert, wird er seine Anstrengungen verdoppeln und sich der Praxis noch mehr verpflichtet fühlen.

Das Gewinner-Rezept

Der Rollenwandel des Patienten stellt jede Zahnarztpraxis vor eine anspruchsvolle Herausforderung, birgt aber auch große Chancen. Ein hoher zahnmedizinischer Qualitätsstandard, gegenseitiges Vertrauen, partnerschaftlicher Dialog und gemeinsame Ziele sind konstituierende Elemente einer Partnerschaft zwischen Zahnarzt und Patienten. Wenn die Zahnarztpraxis die Voraussetzungen für eine solche partnerschaftliche Beziehung schafft, können sowohl der Zahnarzt als auch der Patient letztlich nur gewinnen! ||



Software koordiniert Praxisgemeinschaften

Praxisgemeinschaften profitieren von zahlreichen Synergieeffekten. Die Organisation von Terminen, Behandlern und Verwaltung wird jedoch schnell unübersichtlich: Effizienz und Wirtschaftlichkeit leiden. Abhilfe kann eine individuell anpassbare Praxismanagement-Software schaffen.

| Redaktion

Das Beispiel der Düsseldorfer Praxisgemeinschaft „die + zahnärzte“ zeigt, wie sich mittels computergestützter Praxisführung sowohl gemeinsame als auch Arbeitsfelder in den Einzelpraxen koordinieren lassen. Praxisgemeinschaften wie „die + zahnärzte“ zeichnen sich durch breit besetzte Ärzte- und Mitarbeiterteams sowie verschiedenste Patientengruppen aus. Immerhin umfasst das Praxisangebot das gesamte Spektrum zahnmedizinischer Leistungen: von umfassenden Prophylaxe-Services über Kinderzahnheilkunde und ästhetische Zahnmedizin bis hin zu Funktionsanalyse, Im-

plantologie und Oralchirurgie. Geleitet von den Seniorpartnern Dr. Oliver Maierhofer, Dr. Marc Hoffmann, ZA Ralf-Peter Einhoff und Dr. Thomas Grau, erstreckt sich der Praxiskomplex im Zentrum Düsseldorfs über fünf Gebäudeetagen und zählt 15 hoch spezialisierte Zahnärzte sowie 30 interne Mitarbeiter zum ständigen Team. Zur Koordination nutzt die Gemeinschaft seit 1999 die Praxismanagement-Software „Charly“, eine Entwicklung der Böblinger solutio GmbH, die speziell auf die Anforderungen in modernen Zahnarztpraxen zugeschnitten ist. „Wir haben von Anfang an ausschließlich mit

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf Seite 10.

EDV gearbeitet“, erläutert Miteigener Ralf-Peter Einhoff, „hatten vor Charly allerdings noch eine andere Software im Einsatz. Auf einer Fortbildungsveranstaltung in Hamburg lernten wir Charly kennen und waren wirklich überzeugt von dem Programm, weil es viele Möglichkeiten bietet, die individuell gut auf unsere Praxisbereiche zuzuschneiden sind.“

Praxisübergreifend Termine planen

Mit Hilfe der solutio-Software vergeben „die + zahnärzte“ ihre Termine praxisübergreifend über ein Call-Center. Die Terminübersichten lassen sich per Mausklick an jedem berechtigten Computerterminal aufrufen. Je nach Anforderung wählen die Benutzer dabei zwischen verschiedenen Ansichten und lassen sich ausgewählte Zeiträume pro Behandler oder pro Praxisteam anzeigen. „Verglichen mit der aufwändigen Terminplanung per Papierkalender bietet diese Funktion deutlich mehr Komfort für die praxisübergreifende Organisation“, so Einhoff. Für eine behandlungsgerechte Termindauer sorgen die im System hinterlegbaren, durchschnittlichen Behandlungszeiten.

Pünktlich auf der richtigen Etage

Da Behandlungs- und Verwaltungseinheiten von „die + zahnärzte“ auf verschiedenen Stockwerken untergebracht sind, nutzen die Einzelpraxen auch die Wartezimmerfunktion der Software. Erscheint ein Patient zum vereinbarten Termin, klickt die Mitarbeiterin am Empfang ein entsprechendes Symbol auf dem Bildschirm an. „So sehe ich selbst von meinem Büro im anderen Stockwerk aus, wann mein nächster Patient eingetroffen ist“, erklärt Ralf-Peter Einhoff. „Hat dieser schließlich im Behandlungszimmer Platz genommen, leuchtet das passende Symbol auf meinem Computerbildschirm auf. So vermeiden wir auf beiden Seiten teure Wartezeit.“ Auch die interne Verständigung über zu erledigende Aufgaben

läuft über das System: Mit der Notizfunktion von Charly erstellen Ärzte und ihre Mitarbeiter kurze Nachrichten, die der Empfänger zum nächstmöglichen Zeitpunkt abrufen, ohne dass laufende Arbeitsprozesse unterbrochen werden.

Behandlungskomplexe definieren

Behandlungsprozesse speichert die Software in individuell definierbaren Komplexen: Hier kann jede Praxis genau die Behandlungen und Detailarbeiten fixieren, die tatsächlich zur Anwendung kommen. Auch die passenden Gebührensätze sind damit für jede Behandlungsplanung, für Heil- und Kostenpläne sowie für eine lückenlose Abrechnung verfügbar. Darüber hinaus erleichtern detaillierte Eingabemasken, beispielsweise für Parodontologie, Implantologie und Funktionsanalyse, die Arbeitsprozesse: von der ersten Befundaufnahme über die Behandlungsplanung bis hin zu Dokumentation und Abrechnung. Insgesamt, so Einhoff, bewerten Ärzte und Mitarbeiter von „die + zahnärzte“ die Arbeit mit der Praxismanagement-Software eindeutig positiv: „Im Lauf der Jahre haben wir einige Assistenten ausgebildet, die sich selbstständig gemacht haben und ich glaube, alle arbeiten mittlerweile ebenfalls mit Charly.“

Statistiken gezielt nutzen

Neben einer effizienten und präzisen Eingabe der Leistungen sowie einer reibungslosen Terminplanung profitiert die Praxisgemeinschaft auch von dem integrierten Management Informationssystem M.I.S. der solutio-Software – beispielsweise, um Patienten- und Umsatzübersichten gezielt für Management und Marketing zu nutzen. Zukunftspotenzial für die Arbeit mit Charly sieht Ralf-Peter Einhoff vor allem im Bereich Internet: „Da sich in der Medizin derzeit vieles lockert, ist es für uns auf jeden Fall attraktiv, das Programm auch für erweiterte Kommunikationsmöglichkeiten einzusetzen.“ ||

Einfacher, schneller und sicherer – das Bonding der nächsten Generation



**ONE-UP
BOND F
PLUS**

Einfache Anwendung **1**



Sichtbare Kontrolle **2**



Zuverlässige Haftung **3**



Das lichthärtende Haftmittel mit visueller Unterstützung.

- Einfache Applikation und Aufbewahrung in der Quick'n Easy Box.
- Deutlich kürzere Behandlungszeit durch schnellere Anwendung.
- Sicherheit durch einzigartige Haftkraft.

Besuchen Sie uns auf den regionalen Fachdental-Messen

Tokuyama
Creation with a heart

ServiceHotline: 0 25 05-93 85 13
ServiceFax: 0 25 05-93 85 15
www.One-Up-Bond-F.de



RA Ralf Großbölting



StB/Dipl.-Kfm. (FH)
Dirk Lehmann

kontakt:

Rechtsanwälte **Ralf Großbölting**;
Berlin/Münster; Unter den Linden
24/Friedrichstraße 155-156, 10117
Berlin; Tel.: 0 30/20 614 33;
www.rechtsanwaelte-moenig.de
und **Dirk Lehmann**, Dipl.-Kfm.
(FH), Steuerberater; Kanzlei Wage-
mann & Partner, Eisenbahnstr. 64,
10709 Berlin; Tel.: 0 30/8 93 88 90;
www.wagemann.net

Praxisverkauf – was ist zu beachten?

Unabhängig von der wirtschaftlichen Relevanz eines Praxisverkaufes muss dazu eine rechtliche Begleitung und Absicherung dieses Schrittes erfolgen. Es nutzt dem Abgebenden nichts, einen guten Preis zu erzielen und sich sogleich erfreut zurückzulehnen, wenn später Probleme auftauchen, die wegen fehlender vertraglicher Regelungen zu gravierenden Folgen führen. Dies gilt insbesondere deswegen, weil der Praxisverkauf auch einen – wesentlichen – Teil der Altersvorsorge darstellt.

| RA Ralf Großbölting, StB/Dipl.-Kfm. (FH) Dirk Lehmann

Im Folgenden wollen wir daher den üblichen Verlauf einer Praxisveräußerung im gesperrten Gebiet und eine Reihe von wichtigen Punkten darstellen, die bei dem Verkauf unbedingt beachtet werden sollten.

A. Zivilrechtliche Aspekte

1. Die Vorarbeit

Das Nachbesetzungsverfahren nimmt einen geraumen Zeitraum in Anspruch. Der zeitliche Ablauf hat auch Bedeutung für den zu erzielenden Kaufpreis. Daher: Ermittlung des Verkehrswertes der Praxis im Vorfeld der Zulassungsentscheidung. Ziel ist die realistische Einschätzung und Zu-

sammenstellung von Argumenten für die Verhandlungen mit dem Erwerber, aber auch für die etwaige Wertfestsetzung durch die Zulassungsgremien im Rahmen des gesetzlich normierten Nachbesetzungsverfahrens. Durch die Vorlage eines Bewertungsgutachtens lässt sich gegebenenfalls Streit über die Höhe des Verkehrswertes vermeiden.

2. Die Helfer

Annoncierung in den einschlägigen zahnärztlichen Zeitschriften, um schon im Vorfeld Kontakt mit Bewerbern herzustellen und Verhandlungen aufzunehmen. Bis zur Bewältigung aller Formalitäten (Entschei-

dung des Zulassungsausschusses, Mietvertrag, Finanzierung des Kaufpreises durch den Erwerber, Praxiskaufvertrag, etc.) können leicht zwölf Monate vergehen. Nutzen Sie bestehende Kontakte zu Personen Ihres Vertrauens und profitieren Sie von deren bestehenden Netzwerken. Hierzu gehören insbesondere Rechtsanwälte, Steuerberater, Kreditinstitute, Versicherungsmakler und seriöse Finanzdienstleister. In der Regel wird hier kompetent, zielorientiert und vor allem anonymisiert geholfen.

3. Die Ausschreibung

Ausschreiben der Praxis in den offiziellen Mitteilungsblättern der KZV. Damit ist das formale Verfahren in Gang gesetzt. Lassen Sie im Zweifel (z.B. bei nur geringer Überschreitung der Sperrungsgrenze) die Anordnung der Zulassungsbeschränkung für Ihren Bezirk überprüfen. In diesem Fall ist ein „freier“ Verkauf möglich. Vorsicht: Die Formulierung in Bezug auf den „Verzicht“ der Zulassung im Rahmen der Antragstellung bei der KZV ist von entscheidender Bedeutung! Ein Verzicht ist endgültig und bindend. Teilen Sie lediglich die beabsichtigte Beendigung der vertragszahnärztlichen Tätigkeit mit.

4. Die Zulassung

Nach der Übersendung der Liste der eingegangenen Bewerbungen durch die zuständige Stelle der KZV kommt es üblicherweise zur Kontaktaufnahme und zum Kennenlernen der einzelnen Bewerber durch den Abgebenden. Jeder könnte der „Auserwählte“ sein. Die Einigung mit dem Erwerber sollte zeitlich möglichst vor der Entscheidung der Zulassungsgremien liegen. Die Kaufverträge werden unter der Bedingung der Zulassung des Käufers abgeschlossen. Dies ist deshalb erforderlich, weil nicht der Abgebende „das letzte Wort“ in Bezug auf seine Nachfolge hat. Die Auswahl obliegt dem Zulassungsausschuss auf Grundlage der gesetzlichen Kriterien. Die Interessen des Abgebenden werden grundsätzlich nicht berücksichtigt.

Ausnahme: Zumindest der Verkehrswert der Praxis muss gezahlt werden. Faktisch wird allerdings in vielen KZV-Bereichen demjenigen Bewerber der Zuschlag erteilt, mit dem der Abgebende eine Einigung erzielt hat.

5. Die Entscheidung

Nehmen Sie möglichst an der entscheidenden Sitzung des Zulassungsausschusses

teil. Die Prüfung der Entscheidungen der Zulassungsgremien ist angebracht, um gegebenenfalls doch noch den Wunschkandidaten durchzusetzen. Der Nachbesetzungsbeschluss unterliegt zu seiner Wirksamkeit bestimmten juristischen Voraussetzungen.

6. Die Rechtsmittel

Gegen die Auswahlentscheidung der Zulassungsgremien können die nicht berücksichtigten Bewerber, der bisherige Praxisinhaber, seine Erben oder Gemeinschaftspraxis-Partner, deren berechtigte Interessen nicht ausreichend berücksichtigt worden sind, aber auch die Krankenkassen und die KZV Widerspruch einlegen.

Dieser Widerspruch hat aufschiebende Wirkung, sodass der ausgewählte Bewerber zunächst seine vertragszahnärztliche Tätigkeit nicht aufnehmen kann. Der Berufungsausschuss kann allerdings die sofortige Vollziehung seiner Zulassungsentscheidung anordnen. Gegen die Entscheidung des Berufungsausschusses wiederum können die betroffenen Beteiligten klagen. Diese Klage wird beim Sozialgericht erhoben und hat ebenfalls aufschiebende Wirkung.

Hinweis: Im Falle des Falles sollte per einstweiliger Anordnung eine vorläufige Entscheidung des Sozialgerichtes über die Besetzung des Vertragsarztsitzes angestrebt werden. Der Streit über die Besetzung eines ausgeschriebenen Vertragsarztsitzes führt nämlich sonst bei längerer Dauer regelmäßig zu erheblichen Verlusten.

7. Die Bedarfsplanung

Der Gesetzgeber hat eine neue Bedarfsplanung auf Grundlage neuer Verhältniszahlen „Zahnarzt – Einwohner“ angeordnet. Es wird vermutet, dass es zu einer Verschärfung der Situation kommen wird. Nicht geregelt ist auch die Frage, ob die derzeitige Nachfolgezulassung Bestand haben wird oder ob beispielsweise Vertragsarztsitze (gegen entsprechende finanzielle Vergütung) von Seiten der KZV oder der Kassen „stillgelegt“ werden können. Es findet sich lediglich ein Ansatz in der Gesetzesbegründung zum GKV-GRG 2000-E: „... Auch nach der neuen geregelten Bedarfszulassung ist weiterhin die Praxisübergabe nach § 103 Abs. 6 SGBV möglich ...“. Dennoch bleibt eine gewisse Unklarheit.

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf Seite 10.

8. Die Verträge

Praxiskauf-, Gemeinschaftspraxis- und Praxisgemeinschaftsverträge bedürfen einer besonderen und sorgfältigen Überprüfung im Vorfeld der Übertragung. Hier bestehen auch Beziehungen zu vorhandenen Miet- und Arbeitsverträgen. Auf Grund des unmittelbaren Zusammenhangs sollten diese Verträge niemals vollständig unabhängig voneinander verhandelt und abgeschlossen werden.

B. Steuerrechtliche Aspekte

C. Grundsätzlich folgt das Steuerrecht dem Zivilrecht, sodass das Finanzamt regelmäßig den zivilrechtlich gültigen Kaufvertrag für Besteuerungszwecke zu Grunde legt. Es liegt in der Natur der Sache, dass nicht jeder Vertrag bis ins kleinste Detail unmissverständlich ausgestaltet ist. Fertigen Sie daher während der Vertragsverhandlungen Gesprächs- und Aktenvermerke an, die Ihnen unter Umständen bei späteren Interpretationsunstimmgigkeiten mit der Finanzverwaltung behilflich sein können.

1. Die Kaufpreisfindung

Eines der schwierigsten Themen im Rahmen eines Praxisverkaufes ist die Findung eines fairen Kaufpreises für die abzugebende Praxis. Betriebswirtschaftlich existieren unterschiedliche Methoden. Eine Methode orientiert sich an der Höhe der zu erzielenden Erträge in der Zukunft, es handelt sich um die so genannte Ertragswertmethode. Aber auch branchenübliche Bewertungsverfahren sind denkbar, die den Kaufpreis in Höhe eines bestimmten Prozentsatzes des Umsatzes ausdrücken. Sind sich Abgebender und Erwerber über den Kaufpreis einig geworden, bedarf es der Aufteilung des Kaufpreises in einen immateriellen Praxiswert und den Wert der materiellen Wirtschaftsgüter, die den so genannten Substanzwert repräsentieren. Zu den materiellen Wirtschaftsgütern gehören zum Beispiel Behandlungsstühle, Einrichtungsgegenstände, Verbrauchsmaterialien usw. Aber auch der Wert von imma-

teriellen Wirtschaftsgütern wie Software zur EDV-gestützten Verwaltung der Patientendaten und zur Abrechnung der Leistungen gegenüber den Patienten gehören zum Substanzwert. Die Bewertung der einzelnen Wirtschaftsgüter erfolgt mit dem marktüblichen Preis, dem Verkehrswert. In der Summe ergibt sich somit der Substanzwert, der grundsätzlich als Verhandlungsbasis anzusehen ist. Die Differenz zwischen Substanzwert und Kaufpreis stellt schließlich den immateriellen Praxiswert dar, der rein steuerrechtlich auf eine von der Finanzverwaltung vorgegebene Nutzungsdauer linear abzuschreiben ist. Der Abschreibungszeitraum variiert je nach Einzelfall und Bedarf. Hier ergeben sich bereits erhebliche Auswirkungen auf die zukünftige steuerliche Belastung des Praxiserwerbers. Über- oder Unterbewertungen sind nicht selten, sodass es einer genauen Analyse der Einzelwerte bedarf. Auch hier spielt die Restnutzungsdauer der Wirtschaftsgüter eine wichtige Rolle hinsichtlich der steuerlichen Belastung des Praxiserwerbers.

2. Die Vergünstigungen

Der Verkäufer ist wie der Erwerber regelmäßig daran interessiert, den Verkauf so steuergünstig wie möglich zu gestalten. Hat der Verkäufer das 55. Lebensjahr vollendet oder ist er dauernd berufsunfähig, kann er auf Antrag einen Freibetrag in Höhe von 45.000 € in Anspruch nehmen. Der Freibetrag wird jedoch gemindert, sofern der Veräußerungsgewinn 136.000 € übersteigen sollte. Daneben kann die Besteuerung des Veräußerungsgewinnes zum „halben“ Einkommensteuersatz erfolgen. Hat der Veräußerer das Alter von 55 Jahren noch nicht erreicht und liegt keine dauernde Berufsunfähigkeit vor, kommt eine Steuerbegünstigung über die so genannte „Fünftelregelung“ in Betracht. Sofern sich der Veräußerer im Veräußerungsjahr mit seinem Einkommen im Bereich des Spitzensteuersatzes von derzeit 45 % und ab 2005 42 % befindet, geht diese Begünstigung regelmäßig ins Leere.

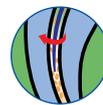
Microdentistry Training Center

Dentalvertrieb



Optik

Lupenbrillen
Beleuchtungen
Dentalmikroskope



Aufbereitung

Nickel Titan Feilen
Pro Taper



Füllung

Thermoplastische
Abfüllung
Obtura II System B



A_ZWP_09_04

JADENT

Wirtschaftszentrum
Ulmer Straße 124
D-73431 Aalen

Fon. 073 61 / 37 98-0

Fax. 073 61 / 37 98-11

E-Mail. info@jadent.de



Eine sofortige Versteuerung des Veräußerungsgewinns im Jahr der Praxisaufgabe kann durch die Vereinbarung von laufenden Rentenbezügen vermieden werden. Hier gilt es, die Vor- und Nachteile für den Praxisveräußerer und Praxiserwerber im Detail abzuwägen. Höchste Vorsicht ist steuerlich immer dann geboten, wenn der Praxisveräußerer seine Tätigkeit nicht bzw. nicht vollständig aufgibt oder kurz nach der Veräußerung seine Tätigkeit wieder aufnimmt. In diesem Falle können unter Umständen die geltend gemachten Steuervergünstigungen verloren gehen.

3. Die Finanzbehörde

Wurde die Praxisübertragung zivilrechtlich vollzogen, ist das Finanzamt des Abgebenden mittels amtlichen Formular über die Praxisaufgabe zu informieren, wofür der Praxisveräußerer zuständig ist. Der Praxiserwerber hat ebenfalls auf amtlichen Vordruck dem Finanzamt die Aufnahme seiner freiberuflichen Tätigkeit anzuzeigen. Mit beiden Anzeigen überprüft das jeweils zuständige Finanzamt, ob beispielsweise der Erwerber wann und in welcher Höhe Einkommensteuer-Vorauszahlungen zu leisten hat. Ebenfalls wird überprüft, ob dem Finanzamt monatlich, vierteljährlich oder jährlich Anmeldungen zur Lohnsteuer für Arbeitnehmer einzureichen sind. Für jedes Kalenderjahr hat der Praxiserwerber eine Einkommensteuererklärung inklusive einer Gewinnermittlung für seine Arzttätigkeit bis zum 31. Mai des Folgejahres dem Finanzamt einzureichen. Lässt sich der Praxisinhaber von einem Steuerberater vertreten, verlängert sich diese Abgabefrist grundsätzlich bis zum 30.09. des Folgejahres. Auch wenn freiberuflich tätige Ärzte keiner Buchführungspflicht unterliegen, empfiehlt es sich, entsprechende Aufzeichnungen und Auswertungen zu erstellen bzw. erstellen zu lassen. Damit behält der Praxisinhaber immer den notwendigen betriebswirtschaftlichen Überblick über seine Praxis, vereinfacht sich die zeitnahe Erstellung von Steuererklärungen und kann die zu erwartenden Steuerzahlungen planen. Auch werden regelmäßig von finanzierenden Kreditinstituten betriebswirtschaftliche Auswertungen angefordert, um die Bonität des Praxisinhabers zu beurteilen.

4. Die Haftung

Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Praxisübertragung ist das Vertrauen zwi-

schen Abtretenden und Erwerber. Dennoch kommt es vor, aus welchen Gründen auch immer, dass sich nach Praxisübertragung der Erwerber mit Steuernachzahlungen konfrontiert sieht, die auf die Tätigkeit des Praxisveräußerers zurückzuführen sind. Grund hierfür kann sein, dass das Finanzamt nachträglich betrieblich verursachte Steuern gegen den Praxisveräußerer festsetzt und dieser illiquid oder nicht mehr existent ist. Das Finanzamt hat dann die Möglichkeit über § 75 der Abgabenordnung (Haftung des Betriebsübernehmers) den Praxiserwerber in Haftung zu nehmen. Zu denken ist hier beispielsweise an nicht gezahlte Lohnsteuer der Arbeitnehmer des Praxisvorgängers. Umsatzsteuerliche Besonderheiten ergeben sich bei Zahnarztpraxen, die ein Eigenlabor unterhalten oder bei kosmetisch-ästhetischen Leistungen. Daher empfiehlt es sich, eine lückenlose Analyse etwaiger Risiken vorzunehmen.

C. Der Erfolg

Eine erfolgreiche Praxisübergabe ist gekennzeichnet durch viele Einzelfaktoren, die es in der Vor-/Umsetzungs- und Nachbearbeitungsphase zu beachten gilt. Die zivilrechtliche Ausgestaltung der Verträge in Übereinstimmung berufsrechtlicher Spezifika erfordert ein Höchstmaß an Fachkompetenz und kann deshalb in den seltensten Fällen allein bewältigt werden. Hinzu kommt die besondere Problematik steuerrechtlicher Vorschriften, die orientiert an den Zielen der Vertragsparteien, in die Vertragsgestaltung einzubeziehen sind. So kommt es nicht selten vor, dass sich Abgebender und Erwerber über die Modalitäten der Praxisübergabe geeinigt haben, in einer späteren Betriebsprüfung jedoch durch das Finanzamt Lücken aufgedeckt werden, die auf Seiten des abgebenden oder aber auch des Erwerbers unangenehme steuerliche Folgen auslösen. Es empfiehlt sich, professionellen Rat einzuholen und sich während der Vorbereitungs-/Umsetzungs- und Nachbereitungsphase durch ein professionelles Team betreuen zu lassen. Bei all dem ist auch nicht zu vergessen, dass zu einer erfolgreichen Praxisübergabe auch die Zufriedenstellung des Patientenstammes gehört. Bereiten Sie frühzeitig den Patientenstamm darauf vor, dass es zu einem Praxisinhaberwechsel kommen wird. Ihre Patienten werden es Ihnen mit der Erhaltung der wirtschaftlichen Ertragskraft der Praxis danken. II

Das Medizinische Versorgungszentrum (MVZ)

Das „Goldkorn“ der Gesundheitsreform

Bisher bestanden für niedergelassene Ärzte und Zahnärzte nur geringe Möglichkeiten einer fachübergreifenden gemeinschaftlichen Berufsausübung. Infolge des Gesetzes zur Modernisierung der gesetzlichen Krankenversicherungen (GMG) ist seit 1. Januar 2004 in der ambulanten vertragsärztlichen Versorgung nun die Gründung „Medizinischer Versorgungszentren“ (MVZ) möglich.

| RAin Christiane Heyne, RAin Simone Boneberger

MVZ sind nach der Definition in § 95 Abs. 1 S. 2 SGB V fachübergreifende ärztlich geleitete Einrichtungen, in denen Ärzte als Angestellte oder Vertragsärzte tätig sind. Fachübergreifende Tätigkeit erfordert dabei, dass mindestens zwei ärztliche Fachrichtungen, in einem MVZ angeboten werden. Die Genehmigung eines MVZ erfolgt auf Antrag durch den zuständigen Zulassungsausschuss für Ärzte bzw. Zahnärzte. Das MVZ kann eigene Vertragsarztzulassungen verschiedener Fachrichtungen erwerben. Dabei haben im MVZ tätige Ärzte, ebenso wie bisher Ärzte einer Gemeinschaftspraxis, eine gemeinsame „Betriebsstätte“ im Sinne einer gemeinsamen Anschrift.

Die Berechtigung, ein Versorgungszentrum zu gründen, ist allein den Leistungserbringern i.S.v. § 95 Abs. 1 S. 2 SGB V vorbehalten, die auf Grund von Zulassung, Ermächtigung oder Vertrag an der Versorgung der gesetzlich Versicherten teilnehmen, wie z. B. Vertrags(zahn)ärzte, ermächtigte (Zahn-)Ärzte, Krankenhäuser, Rehabilitationsklini-

ken, Apotheken, Pflegedienste oder auch Sanitätshäuser. Dadurch soll eine primär an medizinischen Vorgaben orientierte Tätigkeit der MVZ gewährleistet werden.

Organisationsformen

Nach dem Wortlaut des Gesetzes kann sich ein MVZ aller zulässigen Organisationsformen, d.h. Rechtsformen, bedienen. Ein MVZ kann demnach grundsätzlich als juristische Person (z.B. GmbH, AG), als Personengesellschaft (offene Handelsgesellschaft (OHG), Kommanditgesellschaft (KG)) oder als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) betrieben werden. OHG und KG setzen allerdings den Betrieb eines Handelsgewerbes voraus und kommen für ein MVZ mit primär ärztlichem Leistungsspektrum nicht in Betracht. Sofern alle Träger Freiberufler, insbesondere Ärzte sind, kann ein MVZ auch als Partnerschaftsgesellschaft organisiert werden.

Im Mai 2004 wurde die Muster-Berufsordnung für Ärzte, denen bislang eine Organisation als juristische Person versagt war, geändert. Nach Anpassung der Berufsordnungen

in den einzelnen Bundesländern ist nun davon auszugehen, dass MVZ auf Grund der Haftungsprivilegien häufig in der Rechtsform der GmbH errichtet werden. Sicherlich sind bei der Wahl der geeigneten Rechtsform auch steuerliche Aspekte zu berücksichtigen.

Leitung

MVZ werden unternehmerisch geführt und von zugelassenen Leistungserbringern gebildet. Zusätzlich muss ärztlich geleitet werden. Die ärztliche Leistung eines MVZ ist mit der ärztlichen Leistung eines Krankenhauses vergleichbar. Den Ärzten wird damit eine führende Rolle zugewiesen. Dadurch soll eine qualifizierte Leitung des MVZ im Hinblick auf alle ärztliche Fragen sichergestellt werden. Es ist davon auszugehen, dass neben dem ärztlichen Leiter auch fachfremde Personen mit Geschäftsführungsbefugnissen ausgestattet werden können. Hierbei müssen jedenfalls die im Rahmen der jeweiligen Rechtsform eines MVZ maßgeblichen gesellschaftsrechtlichen Vorgaben berücksichtigt werden.



Christiane Heyne,
Rechtsanwältin



Simone Boneberger,
Rechtsanwältin

Zulassung

Mit der Gründung eines MVZ ist dessen Erstzulassung zur vertragsärztlichen Versorgung erforderlich. Daneben kann das MVZ weitere vertragsärztliche Zulassungen erwerben, um diese mit angestellten Ärzten zu besetzen. In gesperrten Planungsbereichen setzt die Erstzulassung des MVZ die Errichtung durch bereits (in diesem Planungsbereich) zugelassene Ärzte voraus. Der Erwerb weiterer Zulassungen kann dann erfolgen, indem bereits (in diesem Planungsbereich) zugelassene Ärzte zu Gunsten des MVZ auf ihre Zulassung, welche vom MVZ übernommen wird, verzichten und als angestellte Ärzte im MVZ tätig. Zum anderen kann sich das MVZ – insbesondere im Wege von Praxisübernahmen niedergelassener Ärzte – im Rahmen von Nachbesetzungsverfahren um Zulassungen bewerben und diese mit angestellten Ärzten besetzen. Handelt es sich um nicht gesperrte Planungsbereiche, kann das MVZ unmittelbar die Erteilung von Zulassungen beantragen und diese mit angestellten Ärzten besetzen. Bei der Zulassungsbesetzung mit angestellten Ärzten besteht auch die Möglichkeit, flexible Teilzeitregelungen anzubieten, indem mehrere in Teilzeit angestellte Ärzte gemeinsam eine vertragsärztliche Zulassung des MVZ ausfüllen.

Für die angestellten Ärzte, die erstmals eine Zulassung des MVZ besetzt haben, bietet

§ 103 Abs. 4 a SGB V gerade angesichts der Bedarfsplanung eine sehr attraktive Neuregelung an. Nach mindestens fünfjähriger Tätigkeit eines angestellten Arztes für das MVZ hat dieser Arzt Anspruch auf Erteilung einer eigenständigen vertragsärztlichen Zulassung. Dieser Anspruch besteht auch, wenn der Planungsbereich wegen Überversorgung gesperrt ist. Dieses Privileg gilt jedoch nicht für Ärzte, die im Wege der Nachbesetzung in einem MVZ tätig werden.

Schnittstelle der Medizin der Zukunft

Derzeit sind die wohl interessanteste Möglichkeit für niedergelassene Ärzte und Zahnärzte, neue Kooperationen zu gestalten, Standorte zu sichern und das Leistungsangebot zu erweitern. Das MVZ bietet vielfältige und flexible rechtliche und organisatorische Gestaltungsmöglichkeiten. Gerade für junge Ärzte stellt eine Tätigkeit in einem MVZ eine interessante Möglichkeit dar, an der vertragsärztlichen Versorgung teilzunehmen, ohne die mit einer Praxisgründung verbundenen wirtschaftlichen Risiken eingehen zu müssen. Im MVZ können die Beteiligten von einer erhöhten Wirtschaftlichkeit sowie einem erweiterten Patientenstamm profitieren. Gemein- und Verbrauchskosten werden kollektiv getragen, Personal und Infrastruktur einheitlich genutzt. Die Ausnutzung kostenintensiver medizinischer Apparate und Instrumente kann optimal gestaltet werden. Das MVZ bietet darüber hinaus die Möglichkeit von flexiblen Teilzeitregelungen durch „Besetzung“ einer fachärztlichen Zulassung des MVZ mit einer Mehrzahl angestellter Ärzte. Auch deutliche Wettbewerbsvorteile sind zu erwarten. Auf Grund ihrer Leistungskomplexität können sie idealerweise Leistungserbringer einer integrierten Versorgung sein, wofür zwischen 2004 und 2006 bis zu einem Prozent der jeweiligen Gesamtvergütung als so genannte Anschubfinanzierung zur Verfügung steht. Auf Grund der flexiblen Organisationsmöglichkeiten (beispielsweise Nacht- und Samstagsdienste etc.) besteht eine größere Chance auf Abschluss von Direktverträgen mit Sozialversicherungsträgern im Rahmen der integrierten Versorgung. Aufgabe der Rechtsberatung wird es sein, die individuellen Vorstellungen der Beteiligten sowie die sozialversicherungsrechtlichen Vorgaben in Einklang zu bringen und die rechtlichen Maßgaben im Rahmen der Formulierung gesellschafts- und arbeitsvertraglicher sowie kassenarztrechtlicher Bestimmungen umzusetzen. II

kontakt:

Sonntag & Partner GbR

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater,
Rechtsanwälte
Christiane Heyne, RAin,
Simone Boneberger, RAin

Schertlinstraße 23
86159 Augsburg
Tel.: 08 21/5 70 58-0
Fax: 08 21/5 70 58-2 11

Karlstraße 64
80333 München
Tel.: 0 89/25 54 43 40
Fax: 0 89/25 54 43 49

E-Mail: kanzlei@sonntag-partner.de
www.sonntag-partner.de

Welche Rechtsform ist die richtige?

Bei der Gründung einer Zahnarztpraxis stellt sich immer die Frage, in welcher Rechtsform die Praxis betrieben werden soll. Selbst wer allein den Schritt in die Selbstständigkeit wagt, kann grundsätzlich versuchen, durch entsprechende gesellschaftsrechtliche Gestaltung eine Beschränkung seiner Haftung mit seinem Privatvermögen zu erreichen. Wer gemeinsam mit anderen eine Praxis gründen will, dem steht auch die Gesellschaft bürgerlichen Rechts und die Partnerschaftsgesellschaft zur Auswahl.

| RA Dr. Johannes Lang, LL.M.

Auf den ersten Blick scheinen dem, der eine Praxis gründet, um in Zukunft allein und als sein eigener Herr zu praktizieren, die Möglichkeiten des Gesellschaftsrechtes verwehrt zu sein: Grundsätzlich bedarf es nämlich für eine Gesellschaft mindestens zweier Personen. Dies gilt allerdings nur für das Recht der „Personengesellschaften“, zu denen beispielsweise die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) und die Partnerschaftsgesellschaft zählen. Nicht richtig ist dies aber für die sog. „Kapitalgesellschaften“ wie die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) und die Aktiengesellschaft (AG): Eine Kapitalgesellschaft muss nur einen Gesellschafter haben. Im Folgenden soll nur die GmbH betrachtet werden, da die AG einen so großen Verwaltungsaufwand erfordert, den ein mittelständisches Unternehmen regelmäßig nur schwer bewältigen kann.

Die „Ein-Zahnarzt-GmbH“

Die GmbH ist eine juristische Person, die nach außen hin durch ihren Geschäftsführer vertreten wird. Sie ist die beliebteste Unternehmensform für mittelständische Betriebe. Die GmbH hat eine eigene Rechtspersönlichkeit, das Privatvermögen des oder der Gesellschafter und das Unternehmensvermögen sind strikt getrennt. Die Haftung ist auf das Stammkapital der GmbH beschränkt, d. h. der oder die Gesellschafter haften grundsätzlich nur mit der Einlage, zu deren Erbringung sie sich verpflichtet haben. Die GmbH selber

haftet mit ihrem gesamten Gesellschaftsvermögen für Verbindlichkeiten des Unternehmens. Das Stammkapital, das mindestens erbracht werden muss, beträgt 25.000,00 €. Sofern dieses Stammkapital einmal eingezahlt worden ist, haften der oder die Gesellschafter für die Verbindlichkeiten der GmbH nicht mehr. Wie bereits angedeutet, ist zur Gründung nur eine Person notwendig; dann handelt es sich um eine sog. „Ein-Mann-GmbH“. Der Alleingesellschafter kann auch Geschäftsführer der Gesellschaft sein. Selbstverständlich können auch zwei oder mehrere Personen eine GmbH gründen. Bei der „Zahnarzt-GmbH“ würden alle Verträge, die die Zahnarztpraxis betreffen, von der GmbH – vertreten durch den Geschäftsführer – geschlossen. Nur die GmbH ist dann Vertragspartner der Patienten, der Lieferanten des Inventars, der Arbeitnehmer, des Vermieters der Praxisräume etc. Für Ansprüche aus diesen Verträgen haftet auch nur die GmbH und nicht der Zahnarzt mit seinem Privatvermögen. Bei einem späteren Verkauf der Praxis können dann einfach die Anteile an der GmbH auf den Erwerber übertragen werden, der alle anderen Vermögensgegenstände der Praxis gleichsam „in der GmbH“ miterwirbt. Dies mag für jeden Praxisneugründer verlockend klingen: In der Zahnarzt-GmbH kann er als Geschäftsführer den Ton angeben, für alle Verbindlichkeiten, vom Mietzins über die Gehälter der Angestellten bis zu Schadensersatzforderungen der Patienten scheint

nur das Gesellschaftsvermögen, nicht aber das Privatvermögen des Zahnarztes zu haften. Wieso gibt es dann überhaupt noch Einzelpraxen und nicht nur noch Zahnärzter-GmbHs?

Was hierbei zu bedenken ist

Zunächst ist der Gründungsaufwand mit mindestens 26.000,00 € (Stammkapital und Gründungskosten) anzusetzen. Sodann kommt das Standesrecht ins Spiel: § 14 Abs. 1 der Musterberufsordnung lässt für die Berufsausübungsgemeinschaft für Zahnärzte nur die GbR und die Partnerschaftsgesellschaft zu. Damit scheidet die Zahnarzt-GmbH jedenfalls für den Zusammenschluss mehrerer Zahnärzte nach der Musterberufsordnung aus. In jedem Einzelfall ist aber zu prüfen, ob auch die Berufsordnung der jeweiligen Kammer – noch – ähnliche Bestimmungen enthält. Die eben genannten Vorschriften sind nämlich verfassungsrechtlich bedenklich, sodass hier in naher Zukunft mit einer Lockerung gerechnet werden kann. Aber auch nach Lockerung der standesrechtlichen Vorschriften wird man wohl in der Praxis schnell an die Grenzen dieses Geschäftsmodells stoßen: Die Haftung für Kunstfehler oder Verletzungen der ärztlichen Aufklärungspflichten vor einer Behandlung, die nicht auf einer Verletzung des Behandlungsvertrages, sondern – wie in den allermeisten Fällen – auf einem Verstoß gegen das Deliktsrecht beruht, lässt sich durch das „Zwischenschalten“ einer GmbH nicht beschränken. Für diese Fehler haftet der behandelnde Zahnarzt trotzdem weiter persönlich neben der GmbH. Auch ist die GmbH bei Lieferanten nicht gerade beliebt. Bei größeren Investitionsmaßnahmen wird die finanzierende Bank meist auf weiteren Sicherheiten aus dem Privatvermögen des oder der Gesellschafter bestehen. Hinzu kommen – zumindest derzeit noch – erhebliche Abrechnungsprobleme mit den Krankenkassen. Die Krankenkassen erstatten nur Leistungen, die von einem zugelassenen Arzt erbracht werden. Der Behandlungsvertrag, auf Grund dessen der Zahnarzt seine Vergütung verlangen kann, kommt mit der GmbH zustande. Die GmbH ist aber nicht Arzt, sodass sie nicht zugelassen werden und auch keine Erstattung verlangen kann. Eine GmbH kann daher zur Zeit wohl nur zum Einsatz kommen, wenn im Wege einer Praxisaufspaltung der niedergelassene Arzt eine GmbH gründet, die dann Praxisräume mietet, das Praxisinventar beschafft und das Personal anstellt, und der Zahnarzt wiederum mit dieser GmbH Ver-

träge schließt, die ihn berechtigen, die Leistungen des Personals, die Praxisräume und das Inventar zu nutzen. Es muss aber mit dem Steuerberater im Vorfeld abgeklärt werden, ob die daraus entstehenden (umsatz-)steuerlichen Probleme den Nutzen aufwiegen.

Mehrere Zahnärzte – zwei Möglichkeiten

Entschließen sich mehrere Zahnärzte zusammen für eine Neugründung einer Praxis, stehen ihnen zusätzlich die GbR und die Partnerschaftsgesellschaft offen. Die GbR ist die Grundform aller Personengesellschaften. Ein Mindestkapital ist gesetzlich nicht vorgeschrieben. Für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft haftet das Vermögen der Gesellschaft und, wenn dieses nicht ausreicht, haften alle Gesellschafter gesamtschuldnerisch mit ihrem Privatvermögen. Gesamtschuldnerisch bedeutet, dass sich der Gläubiger der Gesellschaft einen Gesellschafter aussuchen kann, von diesem den gesamten Betrag fordern darf und der in Anspruch genommene Gesellschafter dann Regress bei seinen Mitgesellschaftern nehmen muss. Die Gründung einer GbR ist unkompliziert und mit geringen Kosten verbunden. Nachteilig ist vor allem die Haftung der Gesellschafter mit ihrem Privatvermögen. Die Partnerschaftsgesellschaft ist eine relativ junge Schöpfung des Gesetzgebers für Freiberufler wie Zahnärzte, Ärzte, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater. Sie ist der GbR sehr ähnlich: Ein Mindestkapital ist gesetzlich nicht vorgeschrieben, die Gründung ist relativ unkompliziert; zusätzlich wird hier die Partnerschaft in ein Partnerschaftsregister eingetragen, das von den Amtsgerichten geführt wird. Die Haftung ist grundsätzlich wie bei der GbR. Allerdings haften für berufliche Fehler neben dem Vermögen der Partnerschaft nur die einzelnen Partner, die mit der Bearbeitung eines Auftrages befasst waren.

Folgendes ist zu raten

Die „reine“ Zahnarzt-GmbH dürfte aus praktischen Gründen zumindest derzeit nicht zu empfehlen sein. Die GbR und die Partnerschaftsgesellschaft steht einem Neugründer nur zur Verfügung, wenn er noch mindestens einen anderen für diesen Schritt gewinnen kann. Auf Grund der Haftungsbeschränkung bei der Partnerschaftsgesellschaft dürfte diese Gesellschaftsform der GbR vorzuziehen sein; dies sollte aber vor jeder Neugründung unter Hinzuziehung eines Rechtsanwaltes überprüft werden. ||

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf Seite 10.

Der Fortschritt zieht ein

Der 107. Deutsche Ärztetag hat beschlossen: Die überörtliche Sozietät zwischen Ärzten wird unter bestimmten Bedingungen erlaubt. Eine kleine Revolution! Die Änderung ist Folge des Gesundheitsreformgesetzes 2004, das den Vertragswettbewerb unter verschiedenen Versorgungsformen verstärkt. Die Berufsordnungen der einzelnen Ärztekammern müssen nun entsprechend angepasst werden.

| RAe Ralf Großbölting und Martin Voß

kontakt:

Rechtsanwälte
**Ralf Großbölting
und Martin Voß,**
Unter den Linden 24
10117 Berlin
Tel.: 0 30/2 06 14 33
www.grossboelting.de

Die in der Rechtsform einer Satzung ergangenen berufsrechtlichen Vorschriften der einzelnen Kammern beruhen auf den Heilberufsgesetzen der Bundesländer. Zu beachten ist allerdings, dass erst mit der Umsetzung der MBO in die kammerbezogene BO eine rechtliche Wirkung entfaltet wird. Die jeweilige Ärztekammer ist zum Erlass einer Berufsordnung (Satzung) befugt, denn die darin geregelten Berufspflichten

konkretisieren lediglich Generalklauseln des Heilberufsgesetzes. Allerdings zeigt die Erfahrung, dass eine berufsrechtliche Ahndung trotz fehlender Umsetzung selten stattfindet. Es dürfte nunmehr nur noch eine Frage der Zeit sein, bis auch die Musterberufsordnung der Zahnärzte und die jeweiligen Berufsordnungen der Kammern entsprechende oder ähnliche Änderungen erfahren. Denn schließlich gilt das Reformgesetz 2004 und die Konkurrenz

durch Medizinische Versorgungszentren auch für Zahnärzte. Bisher durften Ärzte nur einer Berufsausübungsgemeinschaft angehören; ausgenommen waren nur die Kooperationen mit einem Krankenhaus oder vergleichbarer Einrichtungen (Kapital D Nr. 7–11 MBO-Ä, alte Fassung). Diese Beschränkungen werden nunmehr aufgehoben, § 18 Absatz 3 MBO in der Fassung des 107. Ärztetages. Die Bildung überörtlicher Gemeinschaftspraxen ist damit nach dem Berufsrecht zulässig. Der Arzt darf an zwei weiteren (diese Grenze wurde eingezogen, um die Filialbildung zu verhindern) Orten ärztlich tätig sein, wenn Vorkehrungen für eine ordnungsgemäße Versorgung der Patienten getroffen sind.

Die Kooperation muss einen gemeinsamen Praxissitz wählen. An jedem der (möglichen) anderen Sitze muss ein Partner der Kooperation hauptberuflich tätig sein. Damit wird das klassische Berufsbild des in Einzelpraxis tätigen Arztes aufgegeben. Auch die Unterscheidung zwischen ausgelagerten Praxisräumen und Zweigpraxis findet nicht mehr statt.

Eine Kooperation zwischen Ärzten ist auch möglich, wenn lediglich einzelne Leistungsbereiche in die gemeinsame Berufsausübung einbezogen werden. In Zukunft haben Ärzte also die Möglichkeit, in Teilgemeinschaftspraxen und Teilpartnerschaften tätig zu sein und darüber hinaus ihre Einzelpraxis zu führen. Auch die Möglichkeiten zur Anstellung von Ärzten (auch anderer Fachrichtungen, wenn ein Behandlungsauftrag regelhaft nur von Ärzten verschiedener Fachgebiete gemeinschaftlich durchgeführt werden kann) werden ausgeweitet. Dem angestellten Praxisarzt muss eine angemessene Vergütung sowie angemessene Zeit für Fortbildungen gewährt werden. Die Reform der Berufsordnung sieht außerdem erweiterte Kooperationsformen mit anderen Leistungserbringern vor, beispielsweise Angehörigen anderer akademischer Heilberufe im Gesund-

heitswesen, Naturwissenschaftlern oder Mitarbeitern sozialpädagogischer Berufe. Auch mit Blick auf das Medizinische Versorgungszentren (§ 95 SGB V) wurde eine Regelung in die Berufsordnung aufgenommen, die Ärzten die Gründung einer eigenen Gesellschaftsform, der so genannten Ärztesgesellschaft (z.B. auch als juristische Person der Heilberufe-GmbH), ermöglicht.

Dritte (dies sind auch nicht am Ort der Gesellschaft tätige Ärzte) dürfen weder Gesellschafter sein noch am Gewinn der Gesellschaft beteiligt werden. Anzumerken ist in diesem Zusammenhang aber, dass schon heute über die sog. Betreibermodelle eine Abschöpfung möglich ist. Die Mehrheit der Gesellschaftsanteile und der Stimmrechte muss immer Ärzten zustehen. Für diese Neuregelung des Berufsrechts müssen (teilweise) allerdings noch Bestimmungen in den Heilberufsgesetzen der Länder geändert werden. Bei allen Formen der ärztlichen Kooperation soll die freie Arztwahl gewährleistet bleiben. Auch bei kooperativer Leistungserbringung ist der Grundsatz der persönlichen Leistungserbringung zu beachten. Zudem ist Transparenz über die Kooperation, die Kooperationsformen und über die daran Beteiligten sicherzustellen.

Die neuen Berufsordnungen sind eine Reaktion auf das Reformgesetz 2004 und bieten gute Chancen für den expansionswilligen Arzt und vermutlich in Kürze auch für den Zahnarzt. Zu beachten sind allerdings die Restriktionen des Vertragsarztrechts, auf die eine Berufsordnung keinen Einfluss hat.

Denn im Bereich der vertragsärztlichen Versorgung können die Formen der Kooperation erst dann genutzt werden, wenn zuvor das SGB V und die Ärzte-ZV (und zum Teil die GOÄ) geändert werden. Grenzen könnten sich hier auch z.B. aus der Bedarfsplanung und anderen Besonderheiten des Vertragsarztrechts ergeben. II

NEU
Jetzt bei Raumtemperatur lagerfähig.

PerioChip

Chlorhexidinbis (D-gluconat)

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



PerioChip 

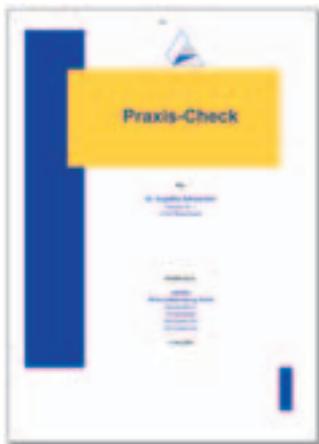
Weil jeder Zahn zählt.

Denn
Schmerzen
müssen
nicht sein.



Super Seal
Dental Sealant
DISACEL PHARMA

Kostenlose Hotline:
Tel. 0 800 / 2 84 37 42



Praxis-Check

Die zahnärztliche Unternehmensplanung

Die Liquidität ist für jedes Unternehmen und natürlich auch für das Unternehmen Zahnarztpraxis das höchste Gut. Zur Liquiditätsverbesserung bietet die ADVISION Consulting AG in Kooperation mit ihren auf Zahnärzte spezialisierten Steuerberatern den Praxis-Check zur Gewinnoptimierung an.

| Werner Hartwig

Mehr als 50.000 Euro zusätzlicher jährlicher Gewinn bei gleicher Arbeitszeit? Der Praxis-Check der ADVISION Consulting AG kann es möglich machen. Dieser spezielle Service hat das Ziel, die Praxisreserven zu erkennen und notwendige Maßnahmen umzusetzen. Wenn die Reserven festgestellt sind und die Ergebnisse vorliegen, würde dies im Praxis-Check beispielsweise so aussehen:

duelle zahnärztliche Unternehmensplanung der Einnahmen für das restliche Jahr und für das kommende Jahr. Alle Einnahmen werden nach Anzahl der Behandlungen, dem Honorar und dem kalkulierten Stundensatz vorausgeplant. Die Gliederung wird im Einzelnen wie folgt vorgenommen (siehe Abb. 1).

Das Einbeziehen der Stundensätze macht es möglich, durch Ansatz der Wochen- und Jahresbehandlungszeit die Kapazitätsauslastung der/des zahnärztlichen Behandler(s) und der Prophylaxehelferin(en) festzustellen. Bei dieser Berechnung ergibt sich, dass im vorliegenden Beispiel der Umsatz nicht in der normalen Anzahl von 33 Behandlungsstunden pro Woche, sondern in 45,6 Wochenstunden von einem Behandler erreicht werden kann. Diese Kapazitätsauslastung sowie die Mengen und Honoraransätze werden dann durch monatliche oder mindestens vierteljährliche Soll-Ist-Vergleiche geprüft. Die Abweichungen geben Aufschluss über die noch umzusetzenden Maßnahmen zur Zielerreichung und Plankorrekturen.

Durch die betriebswirtschaftliche Beratung mit der Überprüfung der Zeitansätze, der Kalkulation und der Umsetzung der notwendigen Honorare, ist es möglich, ständig weitere Verbesserungen zu generieren. Der Zahnarzt steht dadurch im ständigen Liquiditätsverbesserungsprozess. Im Durchschnitt dauert der Prozess zur Verbesserung der Liquidität um mehr als 50.000 € ca. ein Jahr.



Werner Hartwig,

Sechs unterschiedliche, parallele Ermittlungswege

Umsatzreserven aus Kalkulation (Stundensätze)
95,309 € pro Jahr

Aus Benchmark (Vergleichspraxis)
182,081 € pro Jahr

Praxisumsatzreserven nach Erfahrungswerten
217,954 € pro Jahr

Aus 100-Fall-Statistik
41,609 € pro Jahr

Aus GOZ-100-Fall-Statistik
126,333 € pro Jahr

Aus Rechnungsprüfung
ca. 93, 857 € pro Jahr

Da selbstverständlich nicht alle Praxisreserven umgesetzt werden können, erfolgt gemeinsam mit dem Zahnarzt die indivi-

kontakt:

**ADVISA Steuerberatungs-
gesellschaft mbH**
Steinstr. 41, 45128 Essen,
Tel.: 02 01/2 40 43 70
in Kooperation mit der
ADVISION Consulting AG.

Max Muster		Jahresberechnung 2005						
Abrechnung Einnahmen		EUR		bei 1.600 Kassen- und		250 Privatpatienten im Jahr		
1 Jahr	440 Patienten/Quartal	Umsatz	Labor	Honorar	Anzahl pro Jahr	Honorar pro Fall	Stunden-satz	Stundenanteil Kapazität
K/CH								
Kons Kasse		128.000		128.000	bei 1.600 à	80 €		
abzgl. Kons Restaur. Mehrkost. Kassanteil		-18.912		-18.912	bei 591 à	32 €		
abzüglich Inlays anstatt Füllungen		-8.096		-8.096	bei 253 à	32 €		
Zwischensumme		100.992		100.992			160 €	631,2 = 0,45
Mehrkostenabrechnung								
Kons Restaur. Kassanteil		18.912		18.912	591 à	32 €		
Kons Restaur. Privatanteil		43.143		43.143	591 à	73 €		
Zwischensumme		62.055		62.055			280 €	221,6 = 0,16
Kons Privat u. Selbstzahler								
Inlays incl. 40 % Laboranteil		22.400		22.400	bei 160 à	140 €	300 €	74,7 = 0,05
		126.500	50.600	75.900	bei 253 à	300 €	300 €	253,0 = 0,18
Zwischensumme		148.900	50.600	98.300				
Zwischensumme K/CH		311.947	50.600	261.347				
Labor Vorbehandlung z. B. Modelle		4.800	4.800	0	160 à	30 €		
ZE incl. 63 % Laboranteil Kasse incl. Eigenanteil		134.880	84.974	49.906	bei 240 à	208 €		
ZE Selbstzahleranteil incl. 25 % Laboranteil		55.200	13.800	41.400	bei 240 à	172 €		
ZE Selbstzahleranteil ohne Laboranteil		12.000		12.000	bei 240 à	50 €		
ZE Privat incl. 55 % Laboranteil		20.800	11.440	9.360	bei 32 à	292 €		
Zwischensumme		222.880	110.214	112.666			300 €	375,6 = 0,27
Implantologie*		76.700	23.010	53.690	bei 59,0 à	910 €	600 €	89,5 = 0,06
KFO Kasse incl. 30 % Laboranteil		0	0	0				
KFO Privat incl. 30 % Laboranteil		0	0	0				
Zwischensumme		0	0	0				
Schienen incl. 45 % Laboranteil		8.800	3.960	4.840	bei 40 à	121 €	250 €	19,4 = 0,01
Schienen Privat incl. 60 % Laboranteil		3.600	2.160	1.440	bei 8 à	180 €	300 €	4,0 = 0,00
Zwischensumme		12.400	6.120	6.280				
PAL 5 % Kassapatienten incl. 61 % Laboranteil		78.400	47.824	30.576	bei 80 à	382 €	350 €	87,4 = 0,06
PAL 30 % Privatpatienten incl. 61 % Laboranteil		31.360	19.130	12.230	bei 32 à	382 €	350 €	34,9 = 0,03
Zwischensumme		109.760	66.954	42.806				
PA Kasse		24.080		24.080	bei 68,8 à	350 €		
PA Selbstzahler		7.968		7.968	bei 31,99 à	249 €		
PA Privat		24.960		24.960	bei 41,5 à	600 €		
Zwischensumme		57.008	0	57.008				
- PA Prophylaxe		-19.935		-19.935				
Summe PA ohne PA Prophylaxe		37.073		37.073			300 €	123,6 = 0,09
Kosmetische Leistungen		0		0				
Zwischensumme		775.558	238.688	538.860				
Summe Labor			238.688					
Summe Material* Implantate			23.010					
Prophylaxe Grundlagen-Plan		32.000		32.000	10% der Pat. à	40 €	70 €	457,1 = 0,33
Prophylaxe (30 % KP + alle PP)		43.200		43.200	bei 480	90 €	70 €	617,1 = 0,44
PA Prophylaxe pro Pat. 2 Std.		19.935		19.935			70 €	284,0 = 0,21
Summe Prophylaxe		95.135	0	95.135				
Zahnarzt-honorar reine Kassenleistung				513.860				Anzahl Behandler 1,38
Zahnarztumsatz		775.558		206.826				Anzahl Prophylaxe-Helf. 0,98
+ Prophylaxe		95.135						
Endsumme Gesamtumsatz		870.693						
Durchschnittlicher Stundensatz: Behandler				268 €	Ausgangsbasis:			
Durchschnittlicher Stundensatz: Behandler (ohne Implantate)				252 €	bei 1389 Behandlungsstunden			
					= 1,38 Behandler ergibt bei 1 Behandler			
					= 1916 Jahresstunden			
					= 45,6 Wochenstunden bei 42 Wochen			

Abb. 1: Beispiel: ADVISA Wirtschaftsberatung GmbH, Steuerberatungsgesellschaft Berlin.

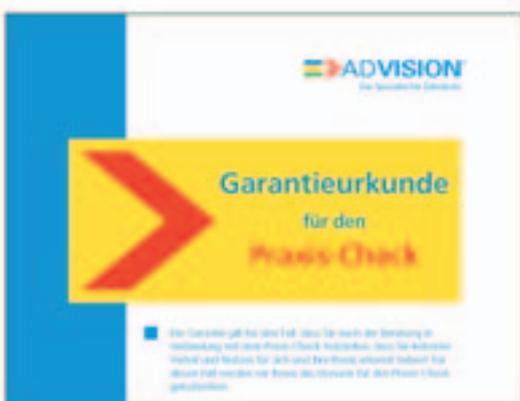


Abb. 2

Die Geld-zurück-Garantie

Der Zahnarzt, der die ADVISION Consulting AG, ihre Arbeitsweise und das dahinterstehende Wissen noch nicht kennt, mag skeptisch sein. Er kann jedoch ohne finanzielles Risiko in den Prozess seiner Praxisverbesserung einsteigen und sich auf einer gefahrlosen Basis von der Effizienz des Praxis-Checks überzeugen, denn die ADVISION Consulting AG gewährt jedem Auftraggeber, der der Meinung sein sollte, dass ihm der Praxis-Check „nichts“ gebracht hat, ohne Wenn und Aber sein Geld zurück (siehe Abb. 2). ||

der ADVISION **Steuertipp**

Der Spezialist für Zahnärzte

Steuerliches zur Praxisgründung und Praxiskauf

Glücklich ist der, der eine Praxis gründen oder kaufen kann. Damit ist jedoch ein erheblicher finanzieller Aufwand verbunden. Wer freut sich da nicht, wenn er einige der Aufwendungen als steuerlich abzusetzende Betriebsausgaben berücksichtigen und so Steuern sparen kann.

Praxisvorlaufkosten absetzen

Gerade in der Vorbereitungsphase fallen viele Kosten an, beispielsweise sind viele Fahrten durchzuführen. Objekte werden besichtigt, Banken, Depots, Notare, Rechtsanwälte, Steuer- und Unternehmensberater werden kontaktiert. Die Ihnen hierbei entstandenen Fahrtkosten sind Betriebsausgaben und zwar auch dann, wenn Sie Ihre Praxis noch gar nicht eröffnet haben. Das gilt auch für alle übrigen Aufwendungen, die mit der Praxisgründung bzw. -übernahme im Zusammenhang stehen. Die Finanzverwaltung spricht hier von so genannten vorweggenommenen Betriebsausgaben (z.B. auch Seminaraufwendungen, Geschäftsessen). Wichtig ist dabei, dass Sie die Aufwendungen dokumentieren und alle Kostenbelege sammeln. Anderenfalls besteht die Gefahr, dass die Finanzverwaltung die Aufwendungen nicht anerkennt. Bei den Fahrtkosten sind neben der Angabe der gefahrenen Kilometer auch das Datum, das Ziel und möglichst der Anlass der Fahrt zu vermerken.

Steuern sparen durch Ansparrücklage

Bei der Übernahme einer Praxis, aber auch bei der Gründung einer neuen Praxis, muss viel investiert werden. In der alten Praxis müssen Geräte erneuert werden; bei der Neugründung fallen in den ersten Jahren viele Neuanschaffungen an. Diese finanzielle Belastung kann keiner aus der Portokasse bezahlen. Ausnahmsweise hat hier der Fiskus ein Einsehen und ermöglicht die Bildung einer so genannten Ansparrücklage.

Wer Existenzgründer ist, darf diese Ansparrücklage bis zu einem Betrag von maximal 307.000 EUR bilden. Existenzgründer ist derjenige, der in den letzten fünf Jahren nicht selbstständig und nicht zu mehr als 10 % an einer Kapitalgesellschaft beteiligt war. Die gebildete Rücklage ist vom Gewinn des Jahres abzuziehen und mindert so die Einkommensteuer und den Solidaritätszuschlag.

Nun sind zwei Situationen denkbar, aus denen heraus der Existenzgründer eine Ansparrücklage bilden darf:

1. Der Zahnarzt hat bereits seine Tätigkeit in der eigenen Praxis aufgenommen. Hier reicht es als Nachweis für die Bildung der Ansparrücklage aus, dass die Investitionsabsicht gegenüber dem Fiskus glaubhaft gemacht wird. Die Vorlage einer festen Bestellung ist nicht erforderlich.

2. Die eigene Praxis ist noch nicht eröffnet. Hier ist Voraussetzung für die Bildung der Ansparrücklage, dass am Ende des Jahres, in dem Rücklage angesetzt werden soll, das Gerät verbindlich bestellt ist oder für die Herstellung des Wirtschaftsgutes eine Genehmigung verbindlich beantragt wurde.

Als Existenzgründer dürfen Sie sich insgesamt fünf Jahre Zeit lassen, um Ihre Anschaffung zu tätigen. Die Frist beginnt am 1.1. des Jahres, welches auf die Bildung der Rücklage folgt.

Beispiel:

Im Jahre 2004 wird eine Praxis übernommen. Es soll ein Gerät mit einem Wert von 60.000 EUR und ein Gerät mit einem Wert von 80.000 EUR angeschafft werden.

Die Ansparrücklage darf in 2004 in Höhe von 24.000 EUR und von 32.000 EUR gebildet werden. Sie haben bis zum 31.12.2009 Zeit, Ihr Investitionsvorhaben in die Tat umzusetzen.

Können Sie innerhalb des von der Finanzverwaltung vorgegebenen Zeitraumes die Investition nicht in die Tat umsetzen, muss die Rücklage wieder aufgelöst werden. Das bedeutet, dass der Gewinn um den Betrag der Rücklage erhöht wird. Als Existenzgründer haben Sie auch hier einen Bonus, denn Sie müssen auf den hinzugerechneten Betrag keine Zinsen zahlen. Wären Sie kein Existenzgründer, müsste die wegen Nichtinvestition aufgelöste Rücklage jährlich mit 6 % verzinst werden. Diese Zinsen würden den steuerlichen Gewinn nochmals erhöhen.

Der Zahnarzt als Unternehmer

Auf Grund der Änderungen im Gesundheitswesen werden Sie immer mehr gezwungen, wie ein Unternehmer am Markt aufzutreten, um Leistungen an den Mann oder die Frau zu bringen, an denen sich die Krankenkassen nicht beteiligen wollen. Die Bereit-

schaft dazu steigt. Im Jahr 2000 habe die Deutschen für ihr Auto einen Betrag von 2.820 EUR ausgegeben, für die Gesundheit waren es bereits 2.270 EUR. 2001 stiegen die Aufwendungen für die Gesundheit überproportional um 3 %. Verstärkt Selbstzahlerleistungen anzubieten und die Patienten von deren Nutzen zu überzeugen, stärkt die Ertragskraft der Praxis.

Auch eine gute Möglichkeit, Einnahmen zu sichern, stellt die Einrichtung eines Prophylaxe-Shops in der Praxis dar. Der Patient erhält so die Möglichkeit, alle Tipps und Ratschläge des Zahnarztes leicht und effektiv umzusetzen.

Stellt die Einrichtung eines Prophylaxe-Shops auch eine lukrative Einnahmequelle dar, so muss darauf geachtet werden, dass es nicht zu einem steuerlichen Fiasko kommt. Denn der Verkauf von Prophylaxe-Artikeln stellt einen Gewerbebetrieb dar, welcher – anders als die Zahnarztpraxis – grundsätzlich gewerbesteuerpflichtig ist. Wird der Prophylaxe-Shop nicht von der zahnärztlichen Praxis getrennt, fallen auf den gesamten Gewinn der zahnärztlichen Praxis Gewerbesteuern an. Bei Beachtung einiger einfacher Spielregeln von Anfang an tappen Sie jedoch nicht in diese Steuerfalle.

Der Prophylaxe-Shop ist von der Zahnarztpraxis zu trennen. Es bedarf hierfür jedoch keiner separaten Räume. Es genügt, wenn beispielsweise im Empfang eine separate Verkaufstheke mit einer Vitrine aufgestellt wird. Gut ist es, eine bestimmte Helferin mit dem Verkauf zu betrauen und ihren anteiligen Lohn dem Prophylaxe-Shop zu berechnen. Der Einkauf der Materialien für den Prophylaxe-Shop und die Erlöse müssen streng getrennt von dem Einkauf der Erlöse der Zahnarztpraxis verbucht werden. Die klare Trennung zwischen dem Prophylaxe-Shop und der Praxis sollte darüber hinaus durch:

1. getrennte Bankkonten
2. getrennte Kassen
3. separate Buchhaltung sowie
4. getrennte Jahresabschlüsse

dokumentiert werden. Dann sind Sie auf der sicheren Seite.

Sprechen Sie uns nicht nur in steuerlichen Belangen, sondern auch in betriebswirtschaftlichen Dingen an. Gem erarbeiten wir mit Ihnen ein Konzept.

Unternehmerisches Risiko minimieren

Wer sich als Zahnarzt in eigener Praxis niederlässt, entscheidet sich dafür, selbstständiger Unternehmer zu werden – mit allen Konsequenzen. Lesen Sie mehr über die Vorteile der Auslagerung des Rechnungsmanagements.

| Redaktion

In der Anfangszeit ist die Praxisliquidität für den jungen Praxisinhaber nur schwer kalkulierbar. Das Ausfallrisiko ist also hoch, die Einnahmen nicht planbar und der Druck, der auf dem Zahnarzt lastet, enorm. Kurzfristig mag ein geeignetes Finanzierungskonzept dieses unternehmerische Risiko auffangen, langfristig verschafft nur die Auslagerung des Rechnungsmanagements dauerhafte Sicherheit und Entlastung.

Sicherheit gewinnen, Kosten senken

Die Rechnungsverwaltung einschließlich der damit verbundenen Finanzierungskosten und Ausfallrisiken in einer Zahnarztpraxis beträgt etwa 5,9 Prozent des jährlichen Praxisumsatzes. Etwa ein Fünftel – Tendenz steigend – der gut 50.000 in Deutschland praktizierenden Zahnärzte lagert das Rechnungsmanagement aus und nutzt Factoring.

Günstiger Einstieg für Gründer

Vereinfacht gesagt funktioniert Factoring so: Der Zahnarzt verkauft seine Forderungen gegenüber Patienten an eine Abrechnungsgesellschaft. Diese kontrolliert seine Abrechnung, versendet die Rechnung, führt die Korrespondenz mit Patienten und kostenerstattenden Stellen, übernimmt bei Bedarf und in Abstimmung mit der Zahnarztpraxis das kaufmännische Mahnwesen der Praxis und kümmert sich um die gerichtliche Geltendmachung und Durchsetzung. Eine Düsseldorfer Abrechnungsgesellschaft bietet jungen Zahnarztpraxen, die in den letzten 12 Monaten gegründet wurden, sogar besonders günstige Einsteigerkonditionen.

Genossenschaft bevorzugt

Im Bereich des Mahnwesens ist eine vorherige

Abstimmung mit dem Zahnarzt nicht für jede Abrechnungsgesellschaft ein selbstverständlicher Service, denn rechtlich gehört die Forderung der Gesellschaft und räumt ihr uneingeschränkten Handlungsfreiraum bei der Eintreibung des Rechnungsbetrages ein. Genossenschaftlich organisierte Abrechnungsgesellschaften dagegen sind bekannt für ihre kulante Vorgehensweise.

Factoring, nicht Inkasso!

Bei der Wahl einer Abrechnungsgesellschaft ist auf den feinen Unterschied zwischen Factoring und Inkasso zu achten, der vor allem an der Höhe der „Gebühren“ der einzelnen Abrechnungsgesellschaft zu erkennen ist. Beim Factoring sind die so genannten Abschläge höher, weil die Abrechnungsgesellschaft den Rechnungsbetrag an den Zahnarzt auszahlt, egal ob die Rechnung eingetrieben werden konnte oder nicht. Beim Inkasso handelt es sich um ein Kreditgeschäft. Sollte die Forderung uneinbringlich bleiben, verbleibt das Ausfallrisiko beim Zahnarzt und geht nicht auf die Abrechnungsgesellschaft über.

Vom Service profitieren

Über die Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister erkaufte sich der junge zahnärztliche Unternehmer auch weitere Serviceleistungen. So bietet beispielsweise das Düsseldorfer Abrechnungsunternehmen ein Ratenzahlungskonzept für seine Kunden an und ermöglicht so Patienten die Finanzierung von hochwertigem Zahnersatz. Der Zahnarzt wird nicht mit zusätzlichem Aufwand belastet, der im Rahmen interner Ratenzahlungsvereinbarungen anfällt. Finanzierung und Behandlung sind auch für den Patienten ganz klar voneinander getrennt. ||

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 10.

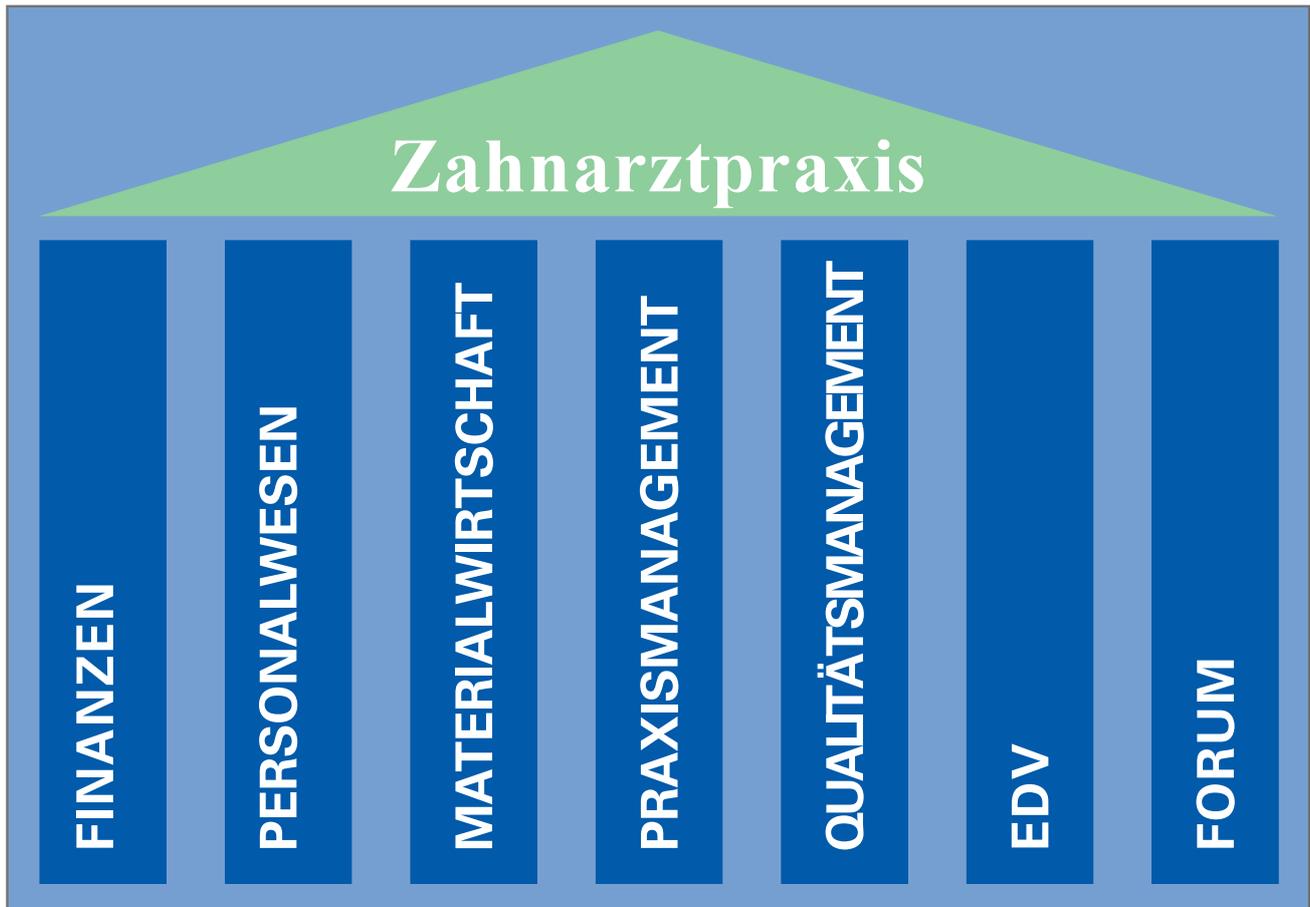
info:

Zahnärzte nutzen Factoring immer mehr, um:

1. die zunehmenden und vor allem nicht abrechenbaren Verwaltungskosten zu senken,
2. das Ausfallrisiko zu verringern,
3. die Praxisliquidität zu erhöhen,
4. Zeit für Fortbildung und zahnärztliche Tätigkeiten zu gewinnen,
5. die zunehmende Abhängigkeit vom Zahlungsverhalten der Patienten zu minimieren und
6. stets leistungsgerecht und auf aktuellem Rechtsstand abzurechnen.

Zahnärzteforum e.V.

Umfassendes Leistungspaket mit echten Vorteilen!



Das Zahnärzteforum e.V. ist ein Zusammenschluss von Zahnärzten, die erkannt haben, dass ihnen durch Synergien vielfältige Vorteile entstehen. Vorteile für die medizinische Versorgung der Patienten ebenso wie wirtschaftlicher Nutzen. Denn das Zahnärzteforum e.V. hat es sich zur Aufgabe gemacht, seinen Mitgliedern die tägliche Arbeit mit einem breiten Serviceangebot zu erleichtern. Durch Erfahrungsaustausch und durch Einkaufsrabatte, durch Information über medizinischen Fortschritt und durch Hilfestellung in betriebswirtschaftlichen Fragen.

Dabei steht der Zahnarzt als Unternehmer im Mittelpunkt.

www.zahnaerzteforum.de



Existenzgründung – Praxisfinanzierung

Die Funk Gruppe mit ihrem Ärzteservice ist in Zusammenarbeit mit dem Zahnärzteforum e.V. bundesweit in der Lage, eine Praxisfinanzierung abschließend zu begleiten.

Wir nutzen auch hier für unsere Kunden unseren Status als internationaler Großmakler, um sowohl mit regionalen als auch überregionalen Finanzierungspartnern zusammenzuarbeiten, immer vor dem Hintergrund, dass sowohl Abwicklung als auch Konditionen Ihre/unsere Qualitätsansprüche erfüllen.

Als Existenzgründer müssen Sie von Anfang an präzise planen. Wichtige Entscheidungen über Investitionen stehen Ihnen bevor. Doch was ist machbar? Was müssen Sie erwirtschaften, damit Sie Ihre Vorstellungen realisieren können?

1. Wir beraten Sie bei der Vorbereitung Ihrer Existenzgründung, wählen zusammen mit Ihnen das geeignete Kreditinstitut sowie die sinnvollste Finanzierungsform (siehe Text zum Alterseinkünftegesetz) und betreuen Sie auch nach der Gründungsphase. Wir sind bei der Suche nach den besten Finanzierungsbedingungen genauso unabhängig wie Sie und wir können Ihnen auf diese Weise mit unserem Sachverstand den ganzen Markt ohne jede Einschränkung erschließen.

2. Wir helfen Ihnen gern bei der Einschätzung, ob Ihr Gründungsvorhaben realisierbar ist und ermitteln notwendige Investitionen, sämtliche laufende Kosten im betrieblichen und privaten Bereich sowie die Kosten im Zusammenhang mit der Finanzierung.

Nach unserer Erfahrung in Abstimmung mit den Banken und Steuerberatern unserer Klienten werden derzeit etwa 95 % aller Praxisfinanzierungen über eine zu diesem Zweck abzuschließende Lebensversicherung getilgt. Von Steuerberatern und Banken wird dieser Schritt damit begründet, dass die Absetzbarkeit der Zinsen im Rahmen der Betriebskosten nur dann voll wirken kann, wenn nicht annuitätisch getilgt wird, sondern als Tilgungsäquivalent endfällig mit einer Lebensversicherung. Wir schließen uns dieser Meinung uneingeschränkt an.

Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass Lebensversicherungen ab nächstem Jahr (01.01.2005) nur noch unter bestimmten Voraussetzungen hälftig steuerfrei sind, ansonsten voll steuerpflichtig werden, dürften die Zahnärzte, welche in den nächsten Jahren erst eine Finanzierung anstreben, erhebliche steuerliche Nachteile hinnehmen müssen. Da es hier schnell um eine zusätzliche Steuerlast von 30.000 bis 50.000 € gehen kann, raten wir dringend, noch in diesem Jahr zu prüfen, inwiefern eine geplante Existenzgründung noch in diesem Jahr hinsichtlich der Tilgungsaussetzung über eine Lebensversicherung mit vermindertem Beitrag (Low-Start-Option) vorgezogen werden kann. Dieses ist vielfach bis zu vier Jahre vor dem eigentlichen Finanzierungszeitpunkt möglich.

Neuordnung Alterseinkünftegesetz

Der Vermittlungsausschuss vom Bundestag und Bundesrat hat sich am 26.05.2004 auf einen Kompromissvorschlag zum „Gesetz zur Neuordnung der einkommenssteuerlichen Behandlung von Altersvorsorgeaufwendungen und Altersbezügen“ verständigt. Damit wird ein Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 06.03.2002 umgesetzt.

Der Kompromissvorschlag sieht u. a. vor, den Steuervorteil für Kapital-Lebensversicherungen (bei Laufzeit über zwölf Jahre und Endalter mind. 60) für nach dem 31.12.2004 abgeschlossene Verträge zu halbieren. Das Gesetz wird zum 01.01.2005 in Kraft treten. Mit der beabsichtigten Neuregelung soll ein Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Anlageformen (z. B. Sparguthaben) beseitigt werden.

Die Neuregelung gilt aus Gründen der Rechtssicherheit (Vertrauensschutz) nur für so genannte Neuverträge ab 2005. Dies wird durch eine gesonderte Anwendungsregelung sichergestellt. Für eine weitsichtige Vermögensplanung gilt Informations- und Handlungsbedarf.

Stellen Sie die Weichen und sorgen Sie noch in 2004 dafür, dass:

- die steuerfreie Thesaurierung vorhandener oder neu zu schaffender Vermögenswerte erfolgen kann,
- eine steuerfreie Auszahlung nach dem zwölften Vertragsjahr erfolgen kann,



- eine in den nächsten Jahren geplante Praxisfinanzierung über eine Lebensversicherung steuerfrei getilgt werden kann (mit reduzierten Einstiegsbeiträgen bis zu vier Jahren vor Finanzierungsbeginn möglich),
- Sie Ihren Kindern dieses Steuerprivileg für die Zukunft sichern.

Mit dem Ärzte Service der Funk Gruppe steht deren Kunden das ganze Anlageuniversum zur Verfügung. Basierend auf europäischem Recht können Sie sich Ihre individuelle und weit gehend steuerfreie Vermögensverwaltung zusammenstellen; unabhängig davon, ob es um ein Sparen in Raten oder die Einmalanlage größerer Beträge geht. Wenn Sie sich also alle Optionen zur Optimierung

Ihrer steuerlichen Situation offen halten wollen, lassen Sie sich von einem Spezialisten des Funk Ärzte Service unverbindlich beraten. Für erste Informationen bzw. die Vereinbarung eines konkreten Beratungsgesprächs ist für Sie kostenfrei folgende Service-Hotline freigeschaltet:

Service-Hotline: 08 00/4 11 41 19

bzw.

E-Mail: t.scheuer@funk-gruppe.de

oder für

Fax-Anfragen: 0 40/3 59 14-5 95

Ihre Anforderungen werden umgehend an den für Sie regional zuständigen Ärzteberater weitergeleitet.

Fax-Antwort: 0 40/3 59 14-5 95

- Bitte informieren Sie mich individuell und persönlich über meine Möglichkeiten, mir langfristig die steuerfreie Auszahlung meiner Lebensversicherungs-Erträge sicherzustellen.
- Ich möchte nur eine kurze Pauschale und schriftliche Information.
- Ich habe an sonstigen Themen Interesse: _____

Klinik-/Praxisanschrift oder Privatadresse:

Name

Straße

PLZ, Ort

Fon/Fax

E-Mail

Stempel

Datum/Unterschrift



Aktion speziell für Mitglieder im Zahnärzteforum e.V.

... ab sofort zum ZÄF-Tarif bis zu 30 %* günstiger telefonieren! Egal ob Privat oder Business – telefonieren Sie im gleichen Telefonnetz wie die Deutsche Bank, Siemens, Ikea, Tengelmann und viele weitere. Profitieren Sie von unseren Großabnehmerabkommen und Rahmenverträgen! Nutzen Sie die Vorteile und sparen Sie viel Geld – bei voller Transparenz in der Abrechnung!

VC-Verbraucher Club GmbH

Industriestraße 1
82110 Germering
Bestellfax 0 89/8 00 73-1 00
Hotline 0 89/8 00 73-0
E-Mail: info@vc-verbrauchercenter.de

Die wichtigsten Fakten:

- **Gebührenersparnis bis zu 30 %***
- **Keine Mindestumsätze, keine Vertragsbindung**
- **Sekundengenaue Abrechnung** ab der zweiten Minute
- **Bisherige Telefon-Nummer bleibt erhalten**
- **Kostenloser Einzelverbindungs nachweis**
- telefonieren über eines der modernsten Glasfasernetze Europas
- **Weitere 10 % Ersparnis**** auf jedes „Netzinterne Gespräch“
 - auch für Ortsgespräche
 - bei Tag und Nacht
 - bei unbegrenzter Gesprächsdauer

* bis zu 30 % Einsparungen bei allen Ortsgesprächen, Nahzongesprächen, nationalen Ferngesprächen und allen Auslandsgesprächen ins Festnetz. Bei Gesprächen zu den deutschen Mobilfunknetzen sowie Gesprächen zu Sondernummern gelten die bekannten Tarife der Deutschen Telekom AG.

Fordern Sie unsere weiteren Unterlagen an oder nutzen Sie unsere Telefonkostenanalyse!

(für eine Telefonkostenanalyse benötigen wir eine Ihrer letzten Telefonrechnungen, welche Sie uns per Fax zukommen lassen können. Sie erhalten von uns Ihren Kostenvorteil detailliert ausgewertet!)

Haben Sie noch persönliche Fragen?

Unsere Hotline steht Ihnen von Montag–Freitag von 8.00 bis 19.00 Uhr unter **0 89/8 00 73-0** zur Verfügung.

VC Club AKTION



Besuchen Sie uns im Internet:

www.shopandmorecard.de
www.shopandmoretravel.de
www.vc-verbrauchercenter.de

** ..., denn auf alle Gespräche, die im VC-Tarif zwischen SHOP&MORE CARD Mitgliedern geführt werden, gibt es einen **Rabatt von 10 %** (Netzinterne Gespräche). Unabhängig von der Gesprächsdauer bei allen Gesprächen, auch Ortsgesprächen. **Rund um die Uhr, bei allen Tarifen!**

Hier haben wir für Sie die wichtigsten Fragen und Antworten zusammengestellt

Muss ich bei der Telekom kündigen?

Nein, wir übernehmen alle Ummeldeformalitäten für Sie. Bitte kündigen Sie auf keinen Fall Ihren Anschluss, da Sie sonst überhaupt nicht mehr telefonieren können.

Ich telefoniere schon über einen anderen privaten Netzanbieter, würde aber gerne zu Ihnen wechseln. Geht das sofort und ohne Probleme?

Falls Sie keinen Router installiert haben, ja! Wenn Sie bei uns unterschreiben, stellt die Telekom Sie innerhalb von 10–30 Tagen um. Die vereinbarte Laufzeit mit Ihrem jetzigen Anbieter spielt keine Rolle, soweit kein Mindestumsatz vereinbart wurde.

Ich habe mit der Telekom einen Aktiv-Plus-Vertrag abgeschlossen. Kann ich sofort wechseln?

Ja, Sie können sofort mit dem Preselectionvertrag zu uns kommen. Den Aktiv-Plus-Vertrag müssen Sie nicht kündigen.

Erhalte ich die Rechnung in Zukunft von Ihnen?

Sie erhalten eine Rechnung über Ihre Anschlussgebühren sowie Gespräche zu Sonderrufnummern, wie z. B. der Auskunft, von der DTAG. Den Rest, das sind Ortsgespräche, Ferngespräche, Gespräche in die Mobilfunknetze und Auslandsgespräche auf einer gesonderten Rechnung von uns.

Erhalte ich einen kostenfreien Einzelgesprächsnachweis?

Ja, auf Wunsch, selbstverständlich. Im Online-Portal auf der TeleSon WebSite können Sie Ihre Gesprächsdaten abfragen und nach Wunsch sortieren.

Ich habe einen Internetzugang über T-Online. Funktioniert dieser nach wie vor?

Ja, wir unterstützen T-Online (auch AOL) voll und ohne Aufpreis. Das läuft alles weiter wie bisher.

Haben Sie ein eigenes Netz?

Ja, wir nutzen das Netz unseres Vertragspartners COLT Telecom mit zurzeit 170 eigenen Übergabepunkten.

Ihre Netzsicherheit überzeugt mich. Was passiert aber im schlimmsten Fall, kann ich dann gar nicht mehr telefonieren?

Doch, wählen Sie in diesem extrem unwahrscheinlichen Fall die 01033 vor jedem Gespräch. Sollte dies auch nicht mehr funktionieren, handelt es sich um einen Telekom-Totalausfall, d.h. keiner kann telefonieren. In diesem Fall rufen Sie bitte die Störungsannahme der Deutschen Telekom an.



Wie takten Sie?

Wir rechnen im Business Tarif alle Gespräche sekunden genau ab, allein dadurch haben Sie schon ca. 20 % Ersparnis.

Wie lang muss ich mich an Sie binden?

Wir arbeiten prinzipiell ohne Vertragslaufzeiten. Sie können jederzeit kündigen, falls Sie unzufrieden sind.

Werde ich bei Preissenkungen automatisch an die neuen Tarife angepasst?

Ja.

Wenn ich Fragen habe, wer ist dann mein Ansprechpartner?

Im Bereich „Kundenbetreuung“ finden Sie kompetente Ansprechpartner.

Kann ich den Tarif einfach und kostenlos wechseln?

Ja, teilen Sie dies bitte der TeleSon Zentrale schriftlich mit. Die Umstellung wird ab dem nächsten Monat wirksam.

Wie kann ich überprüfen, ob ich schon bei TeleSon freigeschaltet bin?

Wählen Sie die „0310“ für Ferngespräche und die „0311“ für Ortsgespräche. Sie werden eine Bandsage hören, der Sie entnehmen können, bei welchem Netzbetreiber Sie freigeschaltet sind. Wenn dies Colt Telecom ist, telefonieren Sie zu den günstigen TeleSon Tarifen.

Sollten Sie trotz allem noch Fragen haben, so nehmen Sie mit uns bitte Kontakt auf.

Weitere Leistungen des Zahnärzteforums e.V. finden Sie im Internet unter:

www.zahnaerzteforum.de



AUFNAHMEANTRAG per Fax an: **08 00/8 211 000 200** (gebührenfrei)

Hiermit beantrage ich die Mitgliedschaft im Zahnärzteforum e.V.

Titel, Vor- und Zuname: Geburtsdatum:

Praxisanschrift:

Telefon (Praxis): Telefax (Praxis): E-Mail-Adresse: @

Ich bin Mitglied der Zahnärztekammer (Bundesland): _____

Für den Fall der Aufnahme in das Zahnärzteforum e.V. erkläre ich mich damit einverstanden, dass die obigen Daten in einem Mitgliederverzeichnis des Vereins geführt und veröffentlicht werden dürfen.

Es gilt die Vereinssatzung in der jeweils gültigen Fassung.

Der jährliche Mitgliedsbeitrag beträgt zurzeit 120,- € jährlich. Änderungen der Beitragshöhe unterliegen der Beschlussfassung durch die Mitgliederversammlung.

Bankverbindung: Sparkasse Fürstenfeldbruck, BLZ: 700 530 70, Konto-Nr.: 167 19 16

Ort, Datum, Unterschrift

Ermächtigung zum Einzug von Forderungen mittels Lastschrift

Hiermit ermächtige ich Sie widerruflich, die von mir zu entrichtenden Zahlungen bei Fälligkeit zu Lasten meines Kontos mittels Lastschrift einzuziehen. Wenn mein Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist, besteht mittels des kontoführenden Kreditinstituts keine Verpflichtung zur Einlösung. Teileinlösungen werden im Lastschriftverfahren nicht vorgenommen.

Name und genaue Anschrift des Zahlungspflichtigen:

Konto-Nr. des Zahlungspflichtigen: bei Kreditinstitut: Bankleitzahl:

Zahlung wegen (Verpflichtungsgrund, evtl. Betragsbegrenzung):

Mitgliedsbeitrag in Höhe von 120,- € jährlich.

Ort, Datum, Unterschrift

Zahnärzteforum e.V. – Herzog-Wilhelm-Straße 70 – 38667 Bad Harzburg – Fon: 0 53 22/55 31 56, Fax: 0 53 22/5 42 79
Vereinsregister beim Amtsgericht Hamburg – VR 15939 – vom 03.11.1998, Finanzamt Hamburg-Mitte, Steuernummer 17/439/00339



Back to the roots

Die moderne Zahnmedizin ist bestrebt, Zähne so lange wie möglich zu erhalten. Waren Wurzelbehandlungen in der Vergangenheit auf Grund der mitunter sehr unangenehmen Begleiterscheinungen für den Patienten und eine relativ hohe Misserfolgsquote eher verpönt, so bieten moderne Therapieverfahren heute verbunden mit dem entsprechenden Spezialisten-Know-how völlig neue Perspektiven.

| Antje Isbaner

In den letzten Jahren hat sich die Endodontie durch neue Behandlungsmethoden, innovative Arbeitstechniken und verbesserte Materialtechnologien deutlich weiterentwickelt und avanciert internationalen Trends folgend auch in Deutschland zur Spezialdisziplin. Da der Erfolg jedoch auch hier von der Qualifikation des Behandlers abhängig ist, wuchs parallel zum gestiegenen Behandlungsvolumen auch der Fortbildungsbedarf für „Einsteiger“ und versierte Anwender. Jeder interessierte Zahnarzt kann heute aufbauend auf den während des Zahnmedizinstudiums vermittelten Grundlagen über Fortbildungskurse, Curricula oder postgraduale Studiengänge sein endodontisches Wissen vertiefen. Trotz dieser Entwicklung sind wir in Deutschland von den Möglichkeiten der Postgraduiertenzertifizierung, wie sie in den USA und den nord-, mittel- und westeuropäischen Ländern angeboten werden, noch weit entfernt. Der Zahnarzt hat nach dem Studium im Ausland ein wesentlich breiteres Angebot an Fortbildungsmöglichkeiten auf dem Gebiet der Endodontie. Neben Fortbildungsveranstaltungen der Zahnärztekammern und speziellen Studiengruppen spielen insbesondere die Vielzahl von praktischen Kursen eine entscheidende Rolle, wo die Teilnehmer anhand der Arbeit mit Kunststoffmodellen oder extrahierten natürlichen Zähnen, Materialien und Instrumente kennen lernen und endodontische Behandlungsmethoden trainieren.

In einem Interview mit der ZWP Redaktion wurde der Präsident der Deutschen Gesellschaft für Endodontie (DGEndo), Univ.-Prof. Dr. Baumann, zu den Qualifizierungsmöglichkeiten in der Endodontie befragt.

Wie schätzen Sie die Ausbildungsmöglichkeiten im Bereich Endodontie in Deutschland ein? Und wie im Ausland?

In Deutschland hat sich die Ausbildungssituation in den letzten Jahren deutlich verbessert. Die Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) hat 1999 eine dreijährige Ausbildung zum Spezialisten für Endodontie eingeführt, die sich in Art und Umfang an den Postgraduiertenprogrammen anderer Länder orientiert. Diese Form der Weiterbildung, die vergleichbar mit anderen Facharztausbildungen in der Zahnmedizin wie der zum Parodontologen oder Oralchirurgen ist, kann nur durch eine dreijährige, ganztägige Tätigkeit an einer Universitätszahnklinik erfolgreich absolviert werden. Dies wird von einigen Zahnärzten kritisiert. Dabei vergisst man allerdings, dass auch eine vergleichbare Ausbildung im Ausland zumeist nur durch volle und ganztägige Konzentration auf das Ausbildungsziel „Spezialist oder Fachzahnarzt für Endodontie“ erreicht werden kann. Im Ausland kommen dann noch deutlich höhere Kosten für Lebenshaltung, Reise etc. hinzu. Neben dieser höchsten Qualifizierungsstufe gibt es in Deutschland auch noch andere Weiterbildungsmodelle. Zum einen die bereits schon immer bestehende Möglichkeit, einzelne Vorträge oder Kongresse zum Thema Endodontie zu besuchen. Dies hat durch die Gründung der Deutschen Gesellschaft für Endodontie (DGEndo) im Jahre 2002 eine phantastische Dynamik bekommen. Mit fast 400 Mitgliedern hat sich die DGEndo in gerade einmal zwei Jahren zu einer wichtigen Fachgesellschaft entwickelt, die dem offensichtlichen Bedürfnis nach exzellenter Fortbildung in Endodontie den hohen und eigenständigen



Stellenwert gegeben hat. Dies hat zu einem verstärkten Wettbewerb der Anbieter geführt, der der Qualität endodontischer Fortbildungsveranstaltungen sicherlich eher förderlich war. Als mittlere Qualifizierungsstufe gibt es seit etwa vier Jahren die Fortbildungsreihe Endodontie der Akademie Praxis und Wissenschaft (APW), bei der in zwölf jeweils anderthalbtägigen Veranstaltungen verteilt auf etwa zwei Jahre ein Curriculum durchlaufen wird und der erfolgreiche Teilnehmer nach bestandener Abschlussprüfung eine Zertifizierung als weitergebildeter Endodontologe erhält. Auf Grund des großen Interesses an Endodontie haben verschiedene Zahnärztekammern (z.B. ZÄK Hessen oder ZÄK Hamburg) vor etwa zwei Jahren eigene Fortbildungsreihen ins Leben gerufen, die zu meist ebenfalls nach zwölf jeweils anderthalbtägigen Kursen und einer Abschlussprüfung in eine Zertifizierung mit dem Tätigkeitsschwerpunkt Endodontie münden. Mitte dieses Jahres hat auch die DGEndo eine zertifizierte Fortbildung ins Leben gerufen. So bietet die Endoplus Akademie seit Juni drei parallel laufende Curricula in Hamburg, München und Köln an.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Ausbildungsmöglichkeiten in der Endodontie in den letzten fünf Jahren enorm verbessert wurden – sowohl quantitativ als auch qualitativ. Die mittlerweile vorliegende Vielfalt des Angebots ist hinsichtlich der Qualität derzeit noch nicht abschließend beurteilbar.

Im Ausland ist nicht alles besser, doch existieren dort teilweise bereits jahrzehntelange Erfahrungen mit Ausbildungsprogrammen. So wurde die American Association of Endodontists bereits 1943 gegründet und die Postgraduiertenausbildung ist in einigen Universitäten der USA schon lange etabliert. Auch England und einige andere europäische Länder haben bereits mehr oder weniger lange laufende Ausbildungsprogramme. Die European Society of Endodontology versucht hier seit einiger Zeit eine Harmonisierung, die sicherlich wünschenswert wäre.

Welche Zukunftsperspektive hat die Endodontie? Wird sich die Endodontie als Spezialisierungsrichtung in Deutschland durchsetzen?

Die Zukunftsperspektive der Endodontie ist hervorragend, weil der moderne Patient dem Erhalt der eigenen Zähne einen höheren Stellenwert beimisst. Mit den neuen Techniken der Endodontie ist die Therapie und der Erhalt von Zähnen möglich geworden, die ehe-

mals nicht erfolgreich behandelbar waren. Insofern verbinden sich der derzeitige Wunsch der Zahnärzte nach einer qualifizierten Ausbildung in Endodontie mit dem Wunsch des Patienten nach dem Zahnerhalt. Die Implantologie sehe ich dabei nicht als Gegenspieler der Endodontie, sondern als wichtige Ergänzung. Mit der bereits begonnenen Etablierung verschiedenster Spezialisierungsmöglichkeiten und der bereits initiierten zukünftigen Modelle bin ich der festen Überzeugung, dass die Endodontie sich einen festen Platz im Rahmen der Spezialdisziplinen der Zahnmedizin erobern wird.

Vielen Dank für das Gespräch!

Spezialisierung sinnvoll?

Abschließend kann man sagen, dass die Qualifizierungsmöglichkeiten in der Endodontie in Deutschland zwar reichlich sind, befriedigend aber nur für die beruflichen Einsteiger. Vor allem für die spezialisierten Zahnärzte ist noch dringender Handlungsbedarf gegeben. Wer es sich finanziell und zeitlich leisten kann, sollte die Möglichkeit im Ausland nutzen. In den USA beispielsweise hat die Endodontie einen bedeutenderen Stellenwert, weil die Spezialisierung auf eine längere Tradition zurückblicken kann.

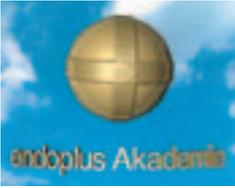
In Deutschland ist die Arbeit der Fachgesellschaften und der Zahnärztekammer besonders erwähnenswert, da diese die strukturierten Fortbildungen und Curricula erfolgreich umsetzen.

Eine Spezialisierung in der Endodontie ist sinnvoll, da die Endodontie-Spezialisten durchaus gefragt sind. Die Endodontisten werden bei komplizierten diagnostischen Sachverhalten und schwierigen anatomischen Gegebenheiten oder Komplikationen herangezogen und sind auch gern genutzte Kollegen zur Überweisung von Patienten. Denn auch in schwierigen Fällen muss eine qualitativ hochwertige Behandlung gewährleistet sein.

Somit ergibt sich nicht zuletzt aus der täglichen Praxis die Notwendigkeit eines dualen endodontischen Versorgungskonzepts, das durch Generalisten und Spezialisten getragen wird. Insofern ist der Erwerb dieser Zusatzqualifikation eine logische Konsequenz. So nimmt der Bedarf an endodontischer Therapie stetig zu – nicht zuletzt, weil immer mehr Menschen ein hohes Lebensalter erreichen und so eine möglichst lange Erhaltung der eigenen Zähne umso wünschenswerter wird. ||

ANZEIGE

Tätigkeitsschwerpunkt ENDODONTIE
Curriculum IV/V
der endoplus – Akademie
 Beginn November (Köln) und Dezember (München)




Einzelheiten siehe Seite 74/75
 Anzeige mit Anmeldeformular



Zertifizierte Fortbildung ...→ Fachgesellschaften/

Anbieter	Kontakt	Fortbildungstitel/-art	Zielgruppe/Voraussetzung	Termine/Dauer
Fachgesellschaften				
Deutsche Gesellschaft für Endodontie (DGEEndo) und Endoplus-Akademie Nidegger Straße 21 50937 Köln	Tel.: 02 21/9 42 03 00 Fax: 02 21/94 20 30 20 E-Mail: info@endoplus-akademie.de Home: www.endoplus-akademie.de	Curriculum Endodontie	zahnärztliche Approbation	– 10 Wochenenden verteilt auf ca. 1 Jahr – Abschlussprüfung an zusätzlichem Termin – Dauer: 1 Jahr – Kursorte: Köln, München, Hamburg
Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) und Akademie Praxis und Wissenschaft (APW) in der DGZMK Liesegangstraße 17a 40211 Düsseldorf	Birgit Barten Tel.: 02 11/66 96 73 30 Fax: 02 11/66 96 73 31 E-Mail: apw.barten@dgzmk.de Home: www.dgzmk.de	Curriculum Endodontie	zahnärztliche Approbation DGZMK-Mitgliedschaft	– 13 Wochenendkurse – Terminvorschläge erst nach unverbindlicher Anmeldung
Universitäten				
PUSH Postgraduale Universitätsstudien für Heilberufe Donau-Universität Krems Kurt-Schumacher-Straße 4 53113 Bonn	Irene Streit Tel.: 02 28/96 94 25-15 Fax: 02 28/46 90 51 E-Mail: info@duk-push.de Home: www.duk-push.de	Masterstudiengang	zahnärztliche Approbation	5 Semester (Studienbeginn in Planung)
Zentrum für Zahnmedizin der Universität Basel Klinik für Parodontologie, Endodontologie und Kariologie Hebelstraße 3 CH-4056 Basel	Rose-Marie Neuzil Tel.: + 41/6 12 67 26 19 Fax: + 41/6 12 67 26 59 E-Mail: Rose-Marie.neuzil@unibas.ch Home: www.unibas.ch/zfz	Programm zur Spezialisierung in der Endodontologie	zahnärztliche Approbation	mind. 3 Jahre
Boston University School of Dental Medicine 100 East Newton Street Boston Massachusetts 02118	Roberta Harcourt E-Mail: postadm@bu.edu Home: http://dentalschool.bu.edu	Master Program	zahnärztliche Approbation	3 Jahre
Division of Advanced Dental Education (DADE) School of Dental Medicine University of Pennsylvania The Robert Schattner Center 240 South 40th Street Philadelphia PA 19104-6030	Dr. Scott DeRossi Tel.: +1-2 15-898-3268 Home: www.dental.upenn.edu	Postgraduate Program	zahnärztliche Approbation, bevorzugt mit 2-jähriger Praxiserfahrung	2 Jahre

Die Tabelle erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit.

Universitäten

Struktur/Aufbau	Referenten	Kosten	Zertifizierung/Titel	Einschätzung
10 Module	auf Anfrage	<ul style="list-style-type: none"> - 600 € pro Modul (570 € für DGEEndo-Mitglieder) - insges. 6.000 € (bzw. 5.700 €) - zzgl. 300 € Prüfungsgebühr 	<ul style="list-style-type: none"> - Tätigkeitsschwerpunkt Endodontie - zertifizierte Fortbildung 	<ul style="list-style-type: none"> 👉 verschiedene Kursorte, geringe Ausfallzeiten in der Praxis durch Wochenendkurse
<ul style="list-style-type: none"> - ca. 150 Stunden - Vorlesungen, Demonstrationen, praktische Übungen, Falldemonstrationen, Präsentation eigener Fälle 	auf Anfrage	<ul style="list-style-type: none"> - 532 € pro Wochenendkurs (455 € für APW/DGZ-Mitglieder) - insges. 6.916 € (bzw. 5.915 €) 	<ul style="list-style-type: none"> - zertifizierte Qualifikation - 22 Punkte pro Wochenendkurs (insgesamt 286 Punkte) 	<ul style="list-style-type: none"> 👉 viele Fortbildungspunkte 👉 Mitgliedschaft notwendig
<ul style="list-style-type: none"> - berufsbegleitend - ca. 750 Unterrichtseinheiten (Vorlesungen, Seminare und praktische Kurse) - ca. 250 Unterrichtseinheiten für die Erstellung der Master-Thesis 	deutsche und österreichische Professoren	auf Anfrage	Master of Science Endodontie	<ul style="list-style-type: none"> 👉 DUK hat in Bonn eigenes Studienzentrum 👉 Abschlussprüfung findet in Krems statt Studienbeginn noch unklar
<ul style="list-style-type: none"> - Teilzeit - praktische und theoretische Ausbildung 	auf Anfrage	auf Anfrage	<ul style="list-style-type: none"> - Spezialist für Endodontologie - Zertifikat der Schweizer Zahnärzte Gesellschaft 	<ul style="list-style-type: none"> 👉 berufsbegleitend, anerkanntes Zertifikat 👉 sehr zeitaufwändig
2-jähriges Postdoctoral Program verbunden mit Master Arbeit	Prof. Herbert Schilder	63.000 US\$ pro Jahr	Master of Science in Dentistry in Endodontics	<ul style="list-style-type: none"> 👉 bei abgeschlossenem Programm auch Certificate of advanced Graduate Study in Endodontics 👉 enorm hohe Kosten
<ul style="list-style-type: none"> - Vollzeit - stark praxisorientiert 	auf Anfrage	49.000 US\$ pro Jahr	Certificate by DADE	<ul style="list-style-type: none"> 👉 guter Ruf, sehr praxisorientiert 👉 sehr strenge Zulassungsvoraussetzungen (Bewerber muss zu den besten 25 % seines Jahrgangs gehören), enorm hohe Kosten



Zertifizierte Fortbildung → Gesellschaften/

Anbieter	Kontakt	Fortbildungstitel/-art	Zielgruppe/Voraussetzung	Termine/Dauer
Landeszahnärztekammern				
Zahnärztekammer Hamburg Fortbildungsinstitut Möllner Landstraße 31 22111 Hamburg	Ariane Greve Tel.: 0 40/73 34 05 38 Fax: 0 40/73 34 05 76 E-Mail: Ariane.greve@zaek-hh.de Home: www.zaek-hh.de	strukturierte Fortbildung Endodontie	zahnärztliche Approbation	– 11 Wochenendkurse verteilt auf ca. 2 Jahre – Beginn: Frühjahr 2005
Forum Zahnmedizin Zahnärzte-Service GmbH, Zahnärztekammer Hessen Zahnärztliche Fortbildung Rhonestraße 4 60528 Frankfurt	Holger Pfeiffer Tel.: 0 69/4 27 27 51 80 Fax: 0 69/4 27 27 51 94 E-Mail: holger_pfeiffer@lzkh.de	Curriculum Endodontie strukturierte Fortbildung	zahnärztliche Approbation	– ab März 2005 – 12 Tagesveranstaltungen – Dauer: ca. 1 Jahr
Karl-Häupl-Institut Fortbildungszentrum der Zahnärztekammer Nordrhein Emanuel-Leutze-Str. 8 40547 Düsseldorf	Tel.: 02 11/52 60 50 Fax: 02 11/5 26 05 48 E-Mail: khi@zaek-nr.de Home: http://khi.zaek-nr.de	Studiengruppe Endodontie	zahnärztliche Approbation	4 Dienstagabende
Landeszahnärztekammer Thüringen Fortbildungsakademie „Adolph Witzel“ Barbarossahof 16 99092 Erfurt	Kerstin Held Tel.: 03 61/7 43 21 07 Fax: 03 61/7 43 21 50 E-Mail: info@lzkth.de Home: www.lzkth.de	3-teilige Kursreihe Endodontie	zahnärztliche Approbation	3 Wochenendmodule à 14 Stunden
Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt Große Diesdorfer Str. 162 39110 Magdeburg	Frau Einecke Tel.: 03 91/7 39 39 14 Fax: 03 91/7 39 39 20 E-Mail: info@zahnaerztkammer-sah.de Home: www.zahnaerztkammer-sah.de	3-teilige Kursreihe Endodontie	zahnärztliche Approbation	3 Wochenendmodule
Bayerische Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Fallstraße 34 81369 München	Renate von Beissel Tel.: 0 89/72 48 01 82 Fax: 0 89/72 48 01 83 E-Mail: fortbildung@blzk.de Home: www.blzk.de	Intensivkurs Endodontie	zahnärztliche Approbation	2 Tage 8.–9. Oktober

Die Tabelle erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit.

Landeszahnärztekammern

Struktur/Aufbau	Referenten	Kosten	Zertifizierung/Titel	Einschätzung
<ul style="list-style-type: none"> – praktische Übungen – Vorstellen eigener Fälle 	<ul style="list-style-type: none"> – Dr. Pontius (Moderator), Dr. Falten (Betreuerin), – Module z.T. durch andere Referenten 	5.790 €	Qualifiziertes Zertifikat der Zahnärztkammer	<ul style="list-style-type: none"> 🔥 Vorstellung und Diskussion eigener Fälle 🕒 langwierig, da Wochenendkurse auf 2 Jahre verteilt, Kurse teilweise in Englisch
<ul style="list-style-type: none"> – berufsbegleitend – modular aufgebaut 	Prof. Dr. Heidemann (wissenschaftliche Leitung)	4.197 €	Kammerzertifikat Fortbildung Endodontie Bei Nachweis nachhaltiger Tätigkeit Tätigkeitsschwerpunkt Endodontie	<ul style="list-style-type: none"> 🔥 praxisbegleitend 🕒 Terminzuweisung erst nach Eingang verbindlicher Bewerbungen
<ul style="list-style-type: none"> – Kurzreferate – kollegiale Diskussionen – praktische Erprobung – Literaturstudium 	Dr. med. dent. Schulz-Bongert (Mentor)	320 €	– Punkte werden in Abstimmung mit dem Sprecher der Gruppe ermittelt	<ul style="list-style-type: none"> 🔥 kleine Gruppe (max. 16 Teilnehmer), Erfahrungsaustausch 🕒 jede Arbeitsgruppe hat individuellen Stil und Arbeitsrhythmus
<ul style="list-style-type: none"> – Theorie, Demonstrationen und praktische Übungen 	Prof. Dr. Merte	<ul style="list-style-type: none"> – 305 € pro Kurs – insges. 915 € 	17 Punkte pro Kurs	<ul style="list-style-type: none"> 🔥 Zusammenarbeit in kleinen Gruppen 🕒 begrenzte Teilnehmerzahl, Kurse z.T. für 2004 schon ausgebucht
<ul style="list-style-type: none"> – Theorie, Demonstrationen und praktische Übungen 	Prof. Dr. Merte	700 € Kurspaket	12 Punkte pro Kurs	<ul style="list-style-type: none"> 🔥 mit praktischen Übungen 🕒 nur als Kurspaket buchbar
<ul style="list-style-type: none"> – Praktischer Arbeitskurs in 2 Teilen ca. 12 Stunden 	Priv.-Doz. Dr. R. Beer	335 €	auf Anfrage	<ul style="list-style-type: none"> 🔥 namhafter Referent: Spezialist Endodontie 🕒 Mitzubringen: extrahierte und trepanierte Zähne



zeitschriften

Endodontie Journal

Das Endodontie Journal als offizielles Organ der Deutschen Gesellschaft für Endodontie e.V. (DGEndo) ist ein Forum für nationale und internationale Themen. Das Journal richtet sich an alle auf Endodontie speziali-



sierten Zahnärzte im deutschsprachigen Raum. Es ist das auflagenstärkste autorisierte Fachmedium für Praktiker und eine der führenden Zeitschriften in diesem Informationssegment. Der Leser erhält durch anwenderorientierte Fallberichte, Studien, Marktübersichten und komprimierte Produktinformationen ein regelmäßiges medizinisches Update aus der Welt der

Endodontie. Dabei wird ein weites Spektrum von wissenschaftlichen Artikeln bis hin zu Rechtsfragen berücksichtigt. Die Rubrik DGEndo intern informiert über die vielfältigen Aktivitäten der Fachgesellschaft.

Erscheinungsweise:
4x jährlich
ISSN: 1611-0870
Preis: 10 €

→ Bestellung und weitere Informationen unter www.oemus.com

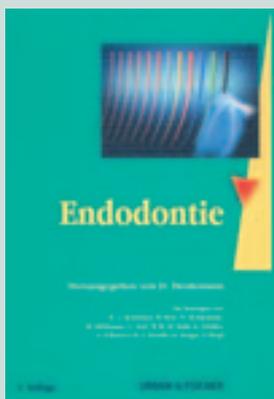
gewinnen sie:

Endodontie

Praxis der Zahnheilkunde von D. Heidemann
320 Seiten, gebunden,
Verlag Urban und Fischer,
4. Auflage 2001
ISBN: 3-437-05300-0
Preis: 132,50 €

Kurzrezension:

Dieses Lehrbuch für den Praktiker und Studierenden bietet einen aktuellen Überblick über das gesamte Spektrum der Endodontie – von den Grundlagen bis zur Therapie. Es vermittelt Umsetzungs-hilfen gesicherter Therapiespektren, zeigt Instrumente, Materialien und Techniken. Schritt für Schritt werden die Methoden praktisch in Wort und Bild beschrieben. Als Zusatznutzen ist das „Offizielle Endo-



dentologische Lexikon“ der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung integriert.

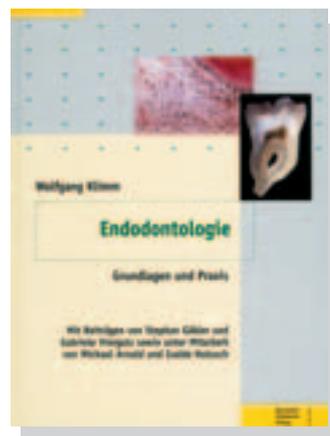
→ diesen Monat verlosen wir „Endodontie – Praxis der Zahnheilkunde“ von D. Heidemann unter allen Einsendungen des Leserservice (siehe Seite 10)

bücher

Endodontologie

von Wolfgang Klimm
369 Seiten,
gebunden,
Deutscher Zahnärzte Verlag,
2003
ISBN: 3-934280-13-7
Preis: 99,95 €

Das vorliegende Buch handelt die moderne Endodontologie verständlich, systematisch und umfassend ab. Es beinhaltet neben gesicherten wissenschaftlichen Grundlagen auch den aktuellen Stand der endodontischen Praxis und wendet sich gleichermaßen an Studenten, Wissenschaftler und Zahnärzte. In 10 Kapiteln wird ein breites Themenspektrum bearbeitet, das von den struktur- und molekularbiologischen Grundla-



gen bis zum Bleichen des endodontisch behandelten Zahnes reicht und auch die Epidemiologie berücksichtigt. Die detaillierten Behandlungssystematiken sollen dem Leser Schritt für Schritt einen sicheren Weg zum endodontischen Behandlungserfolg weisen.

links

www.dg-endo.de

Die Homepage der Deutschen Gesellschaft für Endodontie e.V. (DGEndo), die die Förderung und Verbesserung der Endodontie und der mit ihr



verbundenen Wissensinhalte zum Ziel hat, informiert über

aktuelle Tagungen und Akademien.

www.dgz-online.de

Die Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V. strebt die Förderung der Zahnerhaltungskunde mit den Schwerpunktbe-

reichen Oralprophylaxe, restaurative Zahnerhaltung und Endodontologie in Wissenschaft und Praxis an. Die neugestaltete Seite enthält alles über Spezialisierungsbestimmungen, Stellungnahmen, Veranstaltungen und Patienteninformationen.

Die schnelle Wurzelkanalinfektionen

Die Firma Coltène/Whaledent bietet ROEKO Calciumhydroxid PLUS Spitzen an, welche als temporäre Einlage bei der Desinfektion des Wurzelkanals eingesetzt werden. Überdies können sie bei der endodontischen Notfallbe-



ROEKO Calciumhydroxid plus Spitzen.

handlung und zur Versorgung von Wurzelresorptionen angewandt werden. Die Spitzen bestehen aus Calciumhydroxid und Guttapercha. Durch ihre Gebrauchsfertigkeit sind sie besonders leicht zu handhaben, da das Anmischen von mehreren Komponenten entfällt. Sie sind formstabil und können mühelos in den Wurzelkanal eingebracht werden. Dabei bleibt das Material biegsam, um auch gekrümmten Wurzelkanälen zu folgen. Das Ca(OH)₂ ist homogen im Trägermaterial Guttapercha verteilt. Versuchsergebnisse der Universität Erlangen zeigen, dass die Ca(OH)₂-Ionen wenige

Sekunden nach Einbringen der Spitzen freigesetzt werden. Der pH-Wert steigt sofort auf über 12. Die meisten oralen Bakterien sind in einem alkalischen Milieu von pH 8 nicht überlebensfähig. Das Plus: Durch die Zusätze Natriumchlorid und Benetzungsmittel wird eine Porenbildung und damit eine stark vergrößerte dreidimensionale Oberfläche erreicht. Dies führt zu einer wesentlich höheren und längeren Abgabe von Calciumhydroxid

Beim Gebrauch von Coltène/Whaledent ROEKO Calciumhydroxid PLUS Spitzen entfallen eine Reihe von Arbeitsgängen wie z. B. die Einbringung mit dem Lentulo. Zusätzlich bekommt der Zahnarzt die Sicherheit, tatsächlich bis zum Apex applizieren zu können. Der Zeitgewinn ist enorm, nicht nur hinsichtlich der einfachen Anwendung, sondern auch deshalb, weil die Spitzen die Trepanationsöffnung nicht verschmieren und die Überschussentfernung sowohl sauber, als auch schnell durchführbar ist. Genauso unkompliziert lassen sich die Spitzen, unabhängig von ihrer Liegezeit, mit einer Pinzette oder Hedströmfeile entfernen.

Coltène/Whaledent GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 30
89129 Langenau
www.coltenewhaledent.de
www.roeko.de

Mikromotor System für NiTi-Feilen

Endo-Mate DT ist ein Mikromotor System für NiTi-Feilen aller Marken von NSK. Die Vorprogrammierungsfunktion ermöglicht eine hohe, effiziente Behandlung nach den Verfahren verschiedener Feilenhersteller. Das Steuergerät ist eine leichte, kompakte und tragbare Einheit mit wiederaufladbarer Batterie und bietet so mobile Einsatzbereitschaft an jedem Ort. Das Handstück des Endo-Mate DT ist äußerst handlich und kompakt. Es ist mit 92g eines der leichtesten Handstücke der Welt. Sein Gewicht und die schlanke Ergonomie ermöglichen stressfreies, effizientes Arbeiten auch bei langer Behandlungsdauer. Das Instrument kann mit verschiedenen Köpfen bestückt werden und deckt damit einen brei-



Das Endo-Mate DT Mikromotor System ist für alle endodontischen Behandlung in der Zahnarztpraxis einsetzbar.

ten Drehzahlbereich für alle endodontischen Behandlungen ab. Mit dem Schnellkupplungssystem können die verschiedenen Köpfe einfach ausgewechselt werden und so die Arbeitseffizienz erhöht werden. Das Tischgerät hat einen breiten Bildschirm mit einem großem Display aus Flüssigkristallen. Alle Einstellungen werden auf dem Bildschirm übersichtlich angezeigt. Das Endo-Mate DT verfügt zudem über eine Memory-Funktion, bei der neun verschiedene Programme über das flache Steuerpult ausgewählt und eingestellt werden können. Neben der wiederaufladbaren Batterie hat das Gerät auch einen Anschluss für ein Netzkabel. Ist die Batterie leer, kann problemlos mit dem Netzkabel weiter gearbeitet werden. Die Inbetriebnahme des Motors erfolgt, je nach Wunsch des Anwenders, mit dem handlichem Schalter am Handstückgehäuse oder mit der Fußsteuerung (die Fußsteuerung ist optional).

NSK Europe GmbH,
Westerbachstraße 58, 60489 Frankfurt,
E-Mail: info@nsk-europe.de, www.nsk-europe.de

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

ANZEIGE

CURRICULUM IMPLANTOLOGIE



ZERTIFIZIERTE WEITERBILDUNG IN EINEM JAHR

Die Vorteile auf einen Blick

- Eine Woche konzentrierter Blockunterricht an der Universität Göttingen
- Dezentrales Chairside Teaching in Ihrer Nähe
- „Schneller und kompakter gelingt der Einstieg in die orale Implantologie woanders kaum“ (ZWP 1/04)

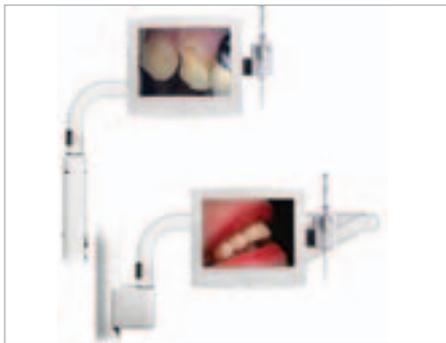


Information und Anmeldung:

Deutsches Zentrum für orale Implantologie e.V.
 Hauptstraße 7a, 82275 Emmering
 Telefon-Hotline: 01805.012 312
 Fax: 08141.53 45 46, www.dzoi.org

„VOM PRAKTIKER FÜR DEN PRAKTIKER“

Kamera-System: Ein Bild sagt mehr!



Integration der DENTview an eine vorhandene Behandlungseinheit.

Die DENTview Cam der Firma HAHNENKRATT GmbH verbindet in optimaler Weise ein ergonomisches Design mit höchster Qualität in jedem Detail. Das Kamera-System überzeugt durch:

– High Tech zu fairen Preisen: zum Beispiel 4.950,-€ + MwSt. in einer aktuellen Aktion für ein Einsteiger-Paket (DENTview Stuhlanbau, LCD-Bildschirm, DENTview-Kamera, Dockingstation, Software).

– Preisgünstige Dockingstationen (190,- € + MwSt.) als Tisch- oder Stuhlversion für die kostengünstige Ausstattung mehrerer Behandlungsplätze. – Einfache Integration an vorhandene Behandlungseinheiten – Handliches, kleines Kamerahandstück, das ausgewogen leicht in der Hand liegt. Der seidenmattierte Edelstahl hat eine angenehme Haptik und das edle Finish unterstreicht die Qualität des Instruments; es macht einfach mehr Spaß mit designer Spitzenqualität zu arbeiten. – Die fokussierbare DENTview-Universaloptik hat einen Schärfenbereich von 3–∞ mm. Die Elektronik mit einem hoch auflösenden 1/4" CCD-Chip (440.000 Pixel/752 horizontal x 582 vertikal) und die Optik sind optimal aufeinander abgestimmt, sodass in allen Bereichen automatisch immer ein scharfes, kontrastreiches Bild mit räumlicher Tiefe und natürlicher Farbbrillanz zur Verfügung steht. – Die DENTview LEDs sorgen durch den Weißabgleich für eine homogene und farbnatürliche Ausleuchtung. Nutzen Sie die Möglichkeiten der DENTview Cam für Ihre Diagnose und überraschen Sie Ihre Patienten mit einer interessanteren Form der Kommunikation; ein Bild sagt mehr als 1000 Worte. Die ausführliche DENTview-Broschüre informiert Sie umfassend.

E. HAHNENKRATT GmbH
Dentale Medizintechnik
Benzstr. 19, 75203 Königsbach-Stein
Tel.: 0 72 32/30 29-0, Fax: 0 72 32/30 29 99
www.hahnenkratt.com

Sicherheit und Komfort in der Endodontie

Eine erfolgreiche Endodontiebehandlung erfordert eine präzise, feinmotorische und sensible Vorgehensweise bei der Wurzelkanalaufbereitung. Trotzdem kommt es immer wieder zu Feilenfrakturen. Das neue KaVo ENDOadvance mit Sicherheitskupplung bietet bei der Aufbereitung des Wurzelkanals mit dem Motor der Dental-Einheit Sicherheit und Komfort wie ein Stand-alone-Gerät, ohne dessen Nachteile. Die 4 Drehmomentstufen, in den Größen 0,25; 0,5; 1,0; 3,0 Ncm, ermöglichen eine präzise Einstellung der Drehmomente, sodass sich alle gängigen NiTi-Feilen sicher anwenden lassen.

Das ENDOadvance wird einfach auf den Mikromotor der Behandlungseinheit aufgesteckt. Mit der Untersetzung von 120:1 ist die Wahl der Aufbereitungsgeschwindigkeit sehr einfach, weil diese im Bereich der maximalen Motorgeschwindigkeit liegt. Wie gewohnt erfolgt der Materialabtrag rotierend und völlig ohne Druck. Die Feile arbeitet sich selber in den feuchten Wurzelkanal ein. Eine patentierte Sicherheitskupplung, schützt z.B. vor Kalzifizierungen im Kanal und wird dann aktiviert, wenn das eingestellte Drehmoment überschritten wird. Die gerade Ausführung des ENDOadvance mit einem Kopfwinkel von 100° geben dem

Anwender zusätzliche Freiheitsgrade, 31° im Vergleich zu 27° mit einem konventionellen Winkelstück. Damit hat der Anwender einen perfekten Zugang zu allen Wurzelkanälen auch im molaren Bereich. Zudem sorgen der kleine Kopf und die 25.000 LUX Beleuchtung für beste Sicht am Arbeitsfeld.

Die Plasmatec-Beschichtung des neuen KaVo Endodontie-Handstückes sorgt für eine sehr gute Griffigkeit. Die glatte Form ohne Wülste und Kanten lässt das Instrument immer optimal in der Hand liegen. Das niedrige Gewicht von nur 99 g führt auch bei längeren Behandlungen nicht zu Ermüdungserscheinungen. In Kombination mit den KaVo Motoren KL 701 und KL 200 erzielt der Anwender die gleiche Ergonomie und Sicherheit wie bei Stand-alone-Geräten, bei schnellerer Verfügbarkeit und einfacherer Anwendung.



ENDOadvance bietet eine sichere und überzeugende Methode der maschinellen Wurzelkanalaufbereitung mit Nickel-Titan-Feilen.

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach / Riss
E-Mail: info@kavo.com
www.kavo.com

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

ANZEIGE

head & neck SUPPORT – KID SUPPORT

Für Ihre kleinen Patienten ein großer Schritt
in den Zahnarztthimmel



DER MEISTVERWENDETE APPLIKATOR

WELTWEIT

Microbrush DIE MARKE
EINWEG MICRO-APPLIKATOREN

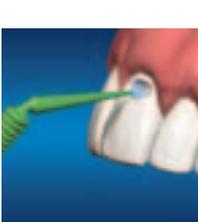
- Microbrush® Applikatoren ermöglichen ein sparsames und punktgenaues Auftragen und Entfernen von Materialien wie z.B.: Adhäsivsystemen, Ätzmitteln, Kavitätunterfüllungen, Fluorlack, hemostatischen Lösungen, Indikatorflüssigkeiten, Fissurenversiegelungen.
- Patentiertes Design mit biegbarem Hals ermöglicht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

DREI EXAKTE GRÖßEN

für jede Präparation:



Superfine (1.0mm)



Fine (1.5mm)

Regular (2.0mm)

.... und jetzt **NEU**

Microbrush X DIE MARKE
EINWEG MICRO-APPLIKATOREN

3. Dental Excellence Congress: Ist Ihre Praxis fit für die Zukunft?

Der Trend im Gesundheitswesen ist eindeutig: Mehr finanzielle Selbstbeteiligung und mehr Eigenverantwortung der Patienten. Folge davon ist ein verändertes wirtschaftliches Umfeld für die Praxis. Die Gesundheit wird zur Ware, die Praxis zum Markt, der Zahnarzt zum Anbieter und der Patient zum Kunden. Um nicht nur den Risiken dieser neuen Rahmenbedingungen ausgesetzt zu sein, sondern auch deren Chancen zu nutzen, gilt es, moderne, innovative Behandlungsmethoden zu implementieren und sich auch in der Zahnmedizin an den gesellschaftlichen Trends Schönheit, Wellness und Wohlfühl zu orientieren. Hochkarätige Referenten zeigen auf dem 3. Dental Excellence Congress am 15. und 16. Oktober 2004 in Hannover, unter anderem an Hand von Fallbeispielen, wie mit modernen, innovativen Behandlungsmethoden wirtschaftlicher Erfolg erzielt wird. Die Bereiche Diagnose, Prophylaxe und Microdentistry stehen im Mittelpunkt des 3. Dental Excellence Congresses, der sich an das gesamte Praxisteam richtet. Lernen Sie eine Fülle von Möglichkeiten kennen, wie Sie mit moderner, prophylaxeorientierter Zahnmedizin Ihre Praxis fit für die Zukunft machen können. Die Themen sind unter anderem: Prophylaxe und minimalinvasive Techniken, Kariesdiagnostik, Kariesrisikoerkennung und Therapiekonzepte bei Kindern, Mikrobiologische Diagnostik in der Parodontitistherapie, Zahnarzt und Dental Hygienist im Team und vieles mehr. Am Vorabend des 3. Dental Excellence Congresses wird der renommierte Zukunftsforscher Matthias Horx darüber sprechen, wie sich die Megatrends in der Gesundheit auf das zahnmedizinische System auswirken.

Weitere Informationen zum Congress und zur Anmeldung unter: www.kavo.com/dec

Vollkeramik: Informationsveranstaltung für Zahnärzte in Frankfurt

Sechzehn Dentallabore des Arbeitskreises der VITA In-Ceram Professionals im Rhein-Main-Gebiet laden Zahnärzte am 6. Oktober 2004 zu einer Informationsveranstaltung in das Audi Zentrum Frankfurt Ost ein und wollen über die unterschiedlichen Aspekte vollkeramischer Versorgungen praxisgerecht informieren. Die auf vollkeramischen Zahnersatz spezialisierten Labore haben es sich zum Ziel gesetzt, mit

gesundheitspolitischen Änderungen für sich nutzen können, um sich stärker im Wettbewerb zu positionieren und einen spürbaren wirtschaftlichen Erfolg für die Praxis zu erzielen. Als Referenten konnten zwei hochkarätige Experten der Vollkeramik gewonnen werden, die u.a. von ihren praktischen Erfahrungen berichten werden: Dr. Wolfgang Richter, praktizierender Zahnarzt in Düsseldorf sowie Dr. Andreas Kurbad, praktizierender Zahnarzt in Viersen. Neben grundlegenden werkstoffkundlichen Informationen werden auch Themen wie Präparation und Befestigung von vollkeramischen Restaurationen erörtert. Anhand praxisnaher Beispiele werden den Teilnehmern Tipps für erfolgreiche Beratungsgespräche gegeben. Darüber hinaus wird die Abrechnung von vollkeramischen Restaurationen erörtert.

Es werden Fortbildungspunkte auf der Grundlage der Punktebewertung von BZÄK/DGZMK vergeben. Im Anschluss an die Veranstaltung werden die Teilnehmer zu einem Buffet eingeladen. Die Teilnahmegebühr beträgt pro Praxis 45,- Euro inkl. MwSt.

Weitere Informationen und Anmeldung bei der Comcord GmbH per Fax: 02 11/44 03 74-15 oder telefonisch unter 02 11/44 03 74-0. Der Anmeldeschluss ist der 22. September 2004.



Mitglieder des Arbeitskreises Frankfurt informieren Zahnärzte über Vollkeramik: u.a. Horst-Dieter Deusser, Ignazio Fichera, Bernhard Kümpel, Wanja Fichera, Uwe Wieland, Rainer Czichowsky, Bianca Müller, Micha Malherbe, Michael Stang, Soraya Vizcaino, Jörg Finke, Klaus Maginot, Reinhold Rüssel und Wilfried Krebs (von links).

dieser Veranstaltung über Restaurationen aus Vollkeramik zu informieren und gleichzeitig aufzuzeigen, wie Praxisteams die zukünftigen

Euroforum-Jahrestagung: Auswirkungen der Reformen auf die PKV

Nach der Verabschiedung des Gesetzes zur Modernisierung der gesetzlichen Krankenversicherungen (GMG) streiten sich Wissenschaftler, Politiker und Wirtschaft bereits über die nächsten Reformschritte im Gesundheitswesen. Zahlreiche Modelle wie die Bürgerversicherung und das Prämienmodell wurden von verschiedenen Kommissionen und aus der Wirtschaft vorgeschlagen.

Die Entscheidung der Bundesregierung zur langfristigen Finanzierung des Gesundheitssystems steht im kommenden Herbst an. Die privaten Krankenversicherer lehnen sowohl das Konzept der CDU als auch das der SPD ab, weil diese die Branche in ihren Grundfesten bedrohen und ihr die wirtschaftliche Existenz entziehen. Um eine für den Patienten „gefährliche“ Gesundheitsreform zu verhindern, hat der Privatkrankenversicherungs-Verband

kürzlich einen neuen Basistarif entwickelt, bei dem auf eine Gesundheitsprüfung bis zum Alter von 55 verzichtet wird. Ist dieser Vorstoß der privaten Krankenversicherer eine Lösung für die Probleme unseres Gesundheitssystems? Auf der Euroforum-Jahrestagung am 7. und 8. Oktober 2004 in Neuss erfahren Sie den aktuellen Stand der Diskussion. In einer kontroversen Podiumsdiskussion wird die zukünftige Gestaltung des Gesundheitswesens mit Interessenvertretern aus verschiedenen Lagern diskutiert. Die Konferenz zum Preis von 1.549,00 EUR richtet sich an Führungskräfte aus Krankenversicherungsunternehmen, Pharmaunternehmen, Krankenhäusern, Medizinischen Service-Centern, Unternehmensberatungen und IT-Beratungen.

Weitere Informationen unter Tel.: 02 11/ 96 86-34 62

DGK und Aktion zahnfreundlich e.V.: Gemeinsame Jahrestagung

Erstmals werden die Deutsche Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (DGK) und die Aktion zahnfreundlich e.V. am 8. und 9. Oktober 2004 eine gemeinsame Jahrestagung durchführen. Unter der Tagungsleitung von Prof. Dr. B. Willershausen (Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie, Mainz) setzt sich das wissenschaftliche Programm mit den hoch aktuellen Themen „Fehlernährung im Kindesalter“ sowie „System-/Allgemeinerkrankungen und Mundgesundheit bei Kindern“ auseinander. Tagungsort ist das Philosophicum der Johannes Gutenberg-Universität Mainz. Im Rahmen der wissenschaftlichen Tagung werden auch die diesjährigen Mitgliederversammlungen beider Gesellschaften durchgeführt.

„Wir freuen uns sehr, dass wir nicht nur mit zwei Hauptvorträgen das wissenschaftliche Programm mitgestalten“, so Priv.-Doz. Dr. Stefan Zimmer, 1. Vorsitzender der Non-profit-Organisation Aktion zahnfreundlich e.V. (Berlin), „sondern auch in zwei Seminaren und im Programm für die Prophylaxefachkräfte die Thematik ‚Süßes und Zahnfreundliches‘ aus unterschiedlichen Perspektiven beleuchten können.“

Das Programm sowie die Anmeldung unter www.kinderzahnheilkundeonline.de und www.zahnmaennchen.de oder per E-Mail: Aktion-zahnfreundlich@t-online.de und info@csm-congress.de anfordern.

25.-26. November 2004
München

BT-Kurs „Behandlung des Kauorgans“

Referent:

Dr. Richard P-McLaughlin

29.-30. November 2004
Berlin

BT-Kurs „Intermaxilläre kieferorthopädische Behandlungsmechanik“

Referent:

Dr. Richard P-McLaughlin

Weitere Informationen unter Tel.: 0 81 52/3 97-50 24, Fax: 0 81 52/3 97-50 97

Liebold/Raff/Wissing

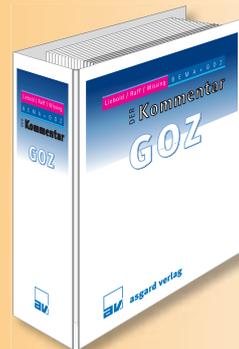
DER Kommentar zu BEMA-Z und GOZ

Offizieller Kommentar in 18 KZVen



**DER Kommentar
zum neuen
BEMA-Z**

Stand 76. Lieferung,
Mai 2004
Loseblattwerk, insge-
samt 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, insge-
samt 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**

jetzt auch auf CD-ROM

Stand 76. Lieferung,
Mai 2004
CD-ROM für Windows®
ISBN 3-537-54699-8
Preis 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 (0 22 41) 3164-0 · Fax (0 22 41) 3164 36
www.asgard.de



Nina Ruge – Gastgeberin des 7. Deutschen Zahnärzte Unternehmertages.



Wolfgang Grupp – Geschäftsführer der TRIGEMA.



Prof. Werner L. Mang – „Deutschlands bekanntester Schönheitschirurg“.



RA Dr. Guido Westerwelle – Bundesvorsitzender der FDP.

„Alles wird gut“

ZDF-Moderatorin Nina Ruge ist Gastgeberin des 7. Deutschen Zahnärzte Unternehmertages am 5. und 6. November 2004 im Berliner First Class Hotel „Grand Hyatt“.

Redaktion

Der Deutsche Zahnärzte Unternehmertag steht seit vielen Jahren für praxisorientierte Wirtschaftsbildung mit dem Ziel, Trends aufzuspüren und den Zahnärzten Zukunftsperspektiven aufzuzeigen. Unter der Leitung von ZDF-Moderatorin Nina Ruge werden renommierte Referenten aus Wirtschaft und Politik zum Thema „Strategie des Erfolges – Erfolg ohne Strategie?“ ihre konzeptionellen Vorstellungen für die aktuellen Herausforderungen darlegen. In einer hochkarätigen Diskussionsrunde werden u. a. der Trendforscher Prof. Norbert Bolz, FDP-Chef Guido Westerwelle und TRIGEMA-Chef Wolfgang Grupp zum Thema: „Problemfall Deutschland – Versagen die Eliten?“ Stellung nehmen. In Zeiten allgemeiner Verunsicherung gilt es Zeichen zu setzen und Zukunftsperspektiven aufzuzeigen. Die Organisatoren des Deutschen Zahnärzte Unternehmertages können seit Jahren für sich in Anspruch nehmen, die Trends richtig erkannt und wichtige Impulse für den deutschen Dentalmarkt gesetzt zu haben. Dies stets getragen von dem Gedanken, dass Zahnarztpraxen oder Praxiskonzepte in der freien Marktwirtschaft unabhängig von politischen Konstellationen funktionieren müssen. Ausgehend von der Grundidee vom „Zahnarzt als Unternehmer“ konnten so über Jahre hinweg erfolgreiche Strategien und Konzepte für die erfolgrei-

che Praxisführung vorgestellt werden. Zentrales Thema der strategischen Orientierung für Zahnärzte, Kammern und Fachgesellschaften wird künftig die Patientenkommunikation sein. In dem Maße, wie „Patienten“ unterstützt durch gesundheitspolitische Entscheidungen zu „Kunden“ werden, liegt hier perspektivisch der Hebel für eine erfolgreiche Praxisführung. Wenngleich nicht flächendeckend, so wurde doch in den letzten Jahren seitens der Fachgesellschaften und Kammern sehr viel für die Festschreibung von fachlichen Standards und die Qualitätssicherung in den Zahnarztpraxen getan. Nahezu für alle Trendbereiche der Zahnheilkunde werden Curricula und Spezialisierungen angeboten. Nur erweisen sich diese „Investitionen in das Praxisschild“ immer öfter als Sackgasse. Fachliche und qualitative Rahmenbedingungen sind zwar entscheidende Faktoren im Wettbewerb, doch krankt das System wie schon in der Vergangenheit an der Schnittstelle zum Patienten. Spezialisierungsrichtungen wie Implantologie, Parodontologie oder Endodontie sind definitiv nicht „patientenkompatibel“, da sie einfach das „zahnärztliche Know-how“ des Patienten oder besser des Kunden übersteigen. So bieten Zahnärzte mit der Implantologie, Endodontie oder Parodontologie allenfalls Wege, aber keine Lösungen – sprich Produkte an. Künftig gilt es also, diese Wege zu „Produkten“ zu vereinen, für die die Kunden bereit sind zu investieren. Der Kunde will z. B. schönere Zähne, feststehenden Zahnersatz oder eine Schmerztherapie. Was bedeutet, künftig verstärkt interdisziplinär zu denken und zu arbeiten. Denn die potenziellen Zielgruppen haben altersbedingte Therapieschwerpunkte. Auch die Werbebranche kennt im Wesentlichen drei Hauptzielgruppen: Kinder und Jugendliche, die 18- bis 49-Jährigen und die „best ages“, letztere übrigens mit enormer „Konsumerfahrung“ und den entsprechenden liquiden Mitteln. Konzeptionelles, strategisches und betriebswirtschaftliches Denken wird also für Zahnärzte zur Schlüsselfrage bei der langfristigen Existenzsicherung und hier setzt der 7. Deutsche Zahnärzte Unternehmertag an. Die edle und futuristische Atmosphäre des Berliner First Class Hotels „Grand Hyatt“ bildet wie im letzten Jahr den adäquaten Rahmen für die anspruchsvolle Veranstaltung. Das Get together mit Live-Musik am Abend des ersten Kongresstages gibt Gelegenheit für den ungezwungenen Meinungs austausch mit Kollegen und den prominenten Referenten aus Politik und Wirtschaft. ||



Das Berliner First Class Hotel „Grand Hyatt“.

info:

Weitere Informationen unter
Tel.: 03 41/4 84 74-3 09
oder E-Mail: dzut@oemus-media.de

DGZI-Studiengruppenleiterertreffen in Berlin

Am 28. August 2004 trafen sich auf Einladung des Vorstandes die Studiengruppenleiter der DGZI. Ziel des Meetings war es, im Hinblick auf die künftigen Vorhaben der DGZI den Kurs des Vorstandes mit den Studiengruppenleitern abzustimmen.

| Redaktion

Das Studiengruppenleiterertreffen am letzten Augustwochenende in Berlin hatte verschiedene Funktionen. Zum einen ging es darum, die Studiengruppenleiter über die umfangreichen Aktivitäten der DGZI auf fachlichem Gebiet zu informieren, zum anderen war das Treffen eine der seltenen Gelegenheiten, bei der die Studiengruppenleiter die Möglichkeit hatten, ihre Vorstellungen von der Verbandsarbeit gemeinsam mit dem Vorstand zu diskutieren. In seiner Begrüßungsansprache ging DGZI-Präsident Dr. Friedhelm Heinemann/Morsbach, auf die Grundzüge der Politik des DGZI-Vorstandes ein und legte seine Vorstellungen über ein von Kameradschaft und Kollegialität geprägtes Miteinander innerhalb der DGZI dar, bei dem insbesondere die Studiengruppen als ein entscheidendes Element der Basisarbeit der ältesten europäischen implantologischen Fachgesellschaft eine entscheidende Rolle spielen. So wird der DGZI-Vorstand künftig die Tätigkeit der Studiengruppen sowohl inhaltlich als auch materiell noch stärker mit dem Ziel unterstützen, den Mitgliedern aber auch interessierten Kollegen einen fachlichen Gedankenaustausch auf hohem Niveau auf regionaler Ebene zu bieten.

DGZI-Vize-Präsident Dr. Rolf Vollmer/Wissen, ging in seinem Vortrag auf die Historie der DGZI-Studiengruppenarbeit ein, die insbesondere seit Anfang der 90er Jahre ein wichtiger Bestandteil der permanenten Fortbildungstätigkeit der DGZI wurde. Heute verfügt die Gesellschaft über 19 regionale Studiengruppen in Deutschland. Mit besonderer Freude konnte Dr. Vollmer in Berlin über die in Vorbereitung befindliche Gründung weite-

rer Studiengruppen in Süd- und Norddeutschland informieren, wodurch das Netz der regionalen Fortbildungsangebote der DGZI noch engmaschiger werde. Die Tätigkeit des wissenschaftlichen Beirates der DGZI war Gegenstand des Vortrages des 2. Vize-Präsidenten der DGZI, Dr. Roland Hille/Viersen. Dr. Hille konnte ein beeindruckendes Bild der langjährigen Aktivitäten des wissenschaftlichen Beirates aufzeigen, was sich u. a. in zahlreichen von der DGZI initiierten oder unterstützten nationalen und internationalen Forschungsprojekten niederschlägt. Zum Thema Medien und Marketing – Die Publikationen und Kongresse der DGZI im Dentalmarkt sprach Oemus Media-Vorstandsmitglied Jürgen Isbaner/Leipzig. Sein Vortrag spannte ausgehend vom internationalen Dentalmarkt den Bogen hin zur Markt- und Fortbildungssituation in Deutschland. Mit beeindruckenden Zahlen wurden die Aussagen untermauert und machten so sehr anschaulich klar, dass die DGZI sich trotz sehr guter Positionierung auch immer wieder in einem sehr harten Konkurrenzumfeld behaupten muss.

Dr. Rainer Valentin/Köln, Organisationsreferent der DGZI und Dr. Winand Olivier/Oberhausen, Fortbildungsreferent stellten das Fortbildungskonzept der DGZI in der Verbindung Curriculum, Kongresse, Symposium und Spezialistenausbildung vor, wodurch die DGZI über ein fachlich anspruchsvolles, anerkanntes und seit vielen Jahren bewährtes Angebot zur fachlichen Qualifizierung verfüge. Die Teilnehmer des Studiengruppentreffens waren von der ergebnisorientierten Arbeitsweise und der Atmosphäre der Berliner Veranstaltung sehr angetan. ■



Begrüßungsrede des DGZI-Präsidenten Dr. Friedhelm Heinemann



Oemus Media-Vorstandsmitglied Jürgen Isbaner

Dental Start-up Kongress 2004

Der Weg zur eigenen Praxis war für die meisten Zahnärzte zu keiner Zeit einfach, in der heutigen Zeit mit ihrer schwierigen wirtschaftlichen Lage und den damit verbundenen Risiken gilt das umso mehr. An jeder Ecke lauern Gefahren auf den Existenzgründer, die man jedoch durch eine gute Vorbereitung und kompetente Beratungen in dieser schwierigen Phase auch umgehen kann. Dies hat man auch bei der Heidelberger Firma praxisDienste.de erkannt und veranstaltete Ende Juni den ersten Dental Start-up Kongress in Mannheim. Wir sprachen mit Dirk Duddeck, dem Geschäftsführer von praxisDienste.de, über seine Motivation, einen Kongress dieser Art durchzuführen, welches Programm er bot und wie die Resonanz der Zahnärzte war.

| Redaktion



Dirk Duddeck
Geschäftsführer
von praxisDienste.de

Herr Duddeck, was war Ihre Motivation für die Veranstaltung eines Dental Start-up Kongresses? Ist der Berufseinstieg heute etwa schwerer?

Die Idee für diesen Kongress ist schon etwas älter. Bereits im Studium der Zahnheilkunde habe ich wesentliche Inhalte vermisst, die heute mehr denn je für den Erfolg des Unternehmens Zahnarztpraxis von Bedeutung sind. So werden die jungen Kollegen bis heute weder auf die betriebswirtschaftlichen Anforderungen der Praxisführung noch auf die große Personalverantwortung als Arbeitgeber vorbereitet. Als guter Mediziner ist man noch lange kein guter Unternehmer. Zwar werden den Assistenz Zahnärzten von Zahnärztekammern und Dentalhandel immer wieder einzelne Fortbildungen angeboten, es fehlt jedoch ein vergleichbares Angebot, bei dem eine jährliche Veranstaltung mit Teilnehmern aus dem gesamten Bundesgebiet und eine Informationsplattform für die Gründer im Internet eng verzahnt sind. Unser Rat-

geber praxisCoach Dental Start-up, der in Kürze erscheint, und die individuelle Betreuung junger Praxen durch besonders geschulte Praxistrainerinnen vervollständigen das Angebot für Praxisgründer. Damit wird den jungen Kollegen in der wichtigsten Phase der beruflichen Entwicklung erstmals ein lebendiges und zugleich umfassendes Informationsangebot präsentiert. Da die Nachwuchszahnärzte heute ganz andere Rahmenbedingungen vorfinden, wie vielleicht noch vor fünf oder zehn Jahren, war die Zeit reif für einen solchen Kongress.

Wie war die Resonanz der Nachwuchszahnärzte?

Die Resonanz war ausgezeichnet. Wir hatten auf beide Kongresstage verteilt etwas mehr als 300 Teilnehmer. Auf der Internetseite www.dentalstartup.de konnten wir kurz vor dem Kongress mehr als 2.000 monatliche Besucher verzeichnen. Das ist wesentlich mehr, als wir selbst prognostiziert hatten. Über 600 Assistenz Zahnärzte haben bereits Informationen zum nächsten Kongress bei uns angefordert. Diese Resonanz zeigt uns, dass wir mit dem Themenangebot ins Schwarze getroffen haben. Für den nächsten Kongress rechnen wir daher mit 400 bis 500 Teilnehmern.





Zahlreiche Aussteller waren vertreten.



Umfassende Information und Fachgespräche allerorts.



Die interessanten Vorträge fanden großen Publikumszuspruch.

Was ist das Besondere an Ihrem Kongressprogramm?

Wir haben bereits im Vorfeld bei der Konzeption des Programms zahlreiche zahnärztliche Kollegen befragt, um ein möglichst praxisnahes und an den aktuellen Problemen orientiertes Vortragsangebot bieten zu können. So wurde auch ein spezieller Themenblock für jene älteren Kollegen geboten, die sich in absehbarer Zeit aus dem Berufsleben verabschieden wollen. Viele von ihnen nutzten dann auch die Gelegenheit, mit jungen Zahnärzten und potenziellen Nachfolgern ins Gespräch zu kommen. Gemeinsam mit unseren Co-Veranstaltern, der DZW – Die Zahnarzt Woche und dem zfv Zahnärztlicher Fachverlag, haben wir darauf geachtet, dass die Teilnehmer nicht einfach nur ein Vortragsprogramm „abarbeiten“ mussten, sondern auch gute Gelegenheiten für den persönlichen Austausch untereinander fanden. Gerade der Dialog mit gleich gesinnten Kollegen ist in der Zeit als Vorbereitungsassistent besonders wertvoll. Die Antwort auf Ihre Frage hat mir ein junger zahnärztlicher Kollege unmittelbar nach dem Kongress gegeben: „Gute Gespräche mit Ausstellern und Kollegen, ausgezeichnete Themenauswahl für Vorträge und Workshops, Referenten ‚zum Anfassen‘ und eine tolle Party mit einer begeisternden Live-Band“, die übrigens ebenso wie der Kongressveranstalter hauptsächlich aus Zahnärzten bestand.

Sie haben eine „Referentensprechstunde“ eingeführt. Warum?

Nicht jeder Zuhörer nimmt nach einem Vortrag gerne das Mikrofon in die Hand und stellt coram publico Fragen, die ihn persönlich betreffen. Wir wollten den Zuhörern die Möglichkeit geben, Experten und

Referenten unmittelbar nach den Vorträgen im kleineren und persönlichen Rahmen direkt anzusprechen. Besonders bei juristischen Themen und finanziellen Fragestellungen wurde dieses Angebot gut angenommen.

Welche Ziele wollten Sie nach dem Kongress erreicht haben?

Wir wünschten uns, dass sich die Kombination aus Internetplattform und lebendigem Kongress unter den zahnärztlichen Kollegen weiter herumspricht. Wenn der „Dental Start-up“ als ein Prozess verstanden wird, bei dem es darauf ankommt, Neues zu wagen und sich aktuellen Herausforderungen zu stellen, erreichen wir mit dem angebotenen Themenspektrum auch etablierte Zahnärzte und Zahnärztinnen.

Ein kurzes Statement zum Kongressverlauf: Waren Sie zufrieden?

Das Vertrauen der über 50 ausstellenden Dentalunternehmen, die mit ihrer Beteiligung am ersten Kongress dieser Art den Rahmen überhaupt erst ermöglicht haben, und die positive Rückmeldung vieler Kongressteilnehmer und Referenten waren der schönste Lohn für die lange Vorarbeit. Ohne zu übertreiben sind wir mit dem Kongressverlauf sehr zufrieden. Für den nächsten Kongress am 8./9. Juli 2005 werden wir uns wieder ein spannendes Programm einfallen lassen, das allerdings etwas gestrafter sein wird und noch mehr Zeit für den Besuch der Fachausstellung lässt. Die gute Kongressparty ist schon garantiert: Die Zahnarztband „Enjoy Your Smile“ habe ich gleich von der Bühne weg fürs nächste Jahr engagiert.

Vielen Dank für das Gespräch. ||

Selbstlernende Praxisorganisation

Lässt sich eine selbstlernende Praxisorganisation aufbauen? Und wenn ja, wie? Das war der Kern der Fragestellung, der an einem dreitägigen Wochenend-Workshop, veranstaltet von der prd GmbH Dentalmanagement, acht Zahnärztinnen und Zahnärzte nachgingen und an dessen Ende sie eine Antwort erwarteten.

| Redaktion

Jeder Zahnarzt wünscht sich Teammitglieder, die sowohl leistungswillig und weiterentwicklungsbereit sind als auch dynamisch und zupackend. Die Antwort auf die Frage, was ein Praxisinhaber, eine Praxisinhaberin braucht, um in der Praxis eben dieses Mitarbeiterverhalten zu erreichen und aufrechtzuerhalten, ließ sich am Ende auf einen einfachen Nenner bringen: Ein entwicklungsbereiter Chef ist, wer ebenfalls seine Entwicklung forciert und somit als Vorbild für das Team wirkt und fähig ist, eben dieses Verhalten kompetent und wertschätzend weiter zu vermitteln. Vorgelebte Begeisterung für den Beruf, respektvolles Führen der Teammitglieder sowie Klarheit über die Praxisziele und die Wege, die dorthin führen, runden dieses Erfolgsportfolio ab. Anhand von fünf Fallkonstruktionen aus dem Praxisalltag wurden die Bedingungen und Methoden erarbeitet, wie es jeder Praxis gelingen kann, sich zu einer lernenden und damit zukunftsorientierten Praxis zu entwickeln.

ler sind dabei Rückmeldungen des gesamten Systems und ermöglichen dadurch erst organisatorisches und persönliches Lernen.

- *Stark entwickelte und respektvolle Beziehungen sind die Kräfte, die Leistungsfreude, Sicherheit und Zuversicht ermöglichen, was wiederum Wachstum und Entwicklung nach sich zieht.*
- *Führung vollzieht sich vor allem durch ermuntern, vertrauen, korrigieren, da wo es notwendig ist und sich selbst als Ressource zur Verfügung zu halten.*

Am Ende des intensiven Workshops zogen die TeilnehmerInnen das Resümee, dass ihnen genau diese Form der Ermutigung bisher gefehlt hat. Man ist immer wieder versucht ins autoritäre oder bevormundende Verhalten zurückzufallen.

Dieses Seminar hat gezeigt, dass es auch anders gehen kann und dass die Erfolgchancen sich dadurch enorm erhöhen lassen, vor allem aber die Arbeitszufriedenheit deutlich steigt. Gerade für Praxisanfänger ist diese Art des Trainings, das sich Auseinandersetzen mit modernen Führungsmethoden, ein wichtiger Baustein auf dem Weg zur erfolgreichen Praxisentwicklung. Aber auch bereits etablierten Zahnärzte würden aus einem solchen Seminar großen Nutzen ziehen, denn viele Fehlentscheidungen ließen sich so vermeiden. Als Fazit lässt sich feststellen, dass selbstlernende Praxisorganisationen flexibler, leistungsfähiger sind und der Spaßfaktor sich erheblich vergrößert. ||

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 10.

kontakt:

prd GmbH Dentalmanagement
Dagmar Charbonnier
Klaus Schmitt-Charbonnier
 Mozartstraße 45 b
 55271 Stackeden-Elshem
 Tel.: 0 61 36/761 99 10
 Fax: 0 61 36/7 61 99 11
 E-Mail: info@prdgmbh.com

Die wichtigsten Ergebnisse hierzu:

- *Lernende Praxisorganisationen verfügen über die Fähigkeit, die Bedürfnisse aller Teammitglieder weitestgehend zu befriedigen.*
- *Die Chefs werden zu offenen und respektvoll agierenden Teammitgliedern, die vor allem durch Vorbild führen. Sie ermöglichen somit ihren Teammitgliedern, sich an ihnen zu orientieren und sich zu entwickeln.*
- *Ziele und Projekte gelten als Erfolgstreiber der Praxis und dienen als Orientierungsgrößen. Feh-*

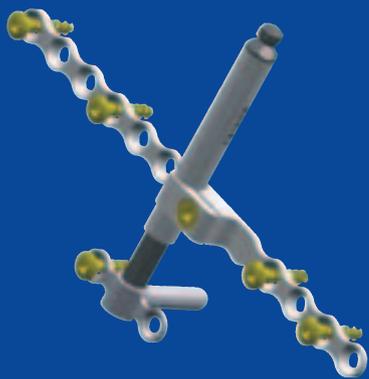
Q-IMPLANT®

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



Q-MULTITRACTOR®

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



INNOVATIVE PRECISION AND PERFECTION



Zahnschmerzen bei Olympia

Zahnschmerzen haben mit den Olympischen Spielen mehr zu tun, als man vermuten würde. Interessante Eindrücke und Erfahrungen aus der ,Go for gold'-Zahnarztpraxis im Medical Center im Deutschen Haus in Athen wurden auf der BEGO-Presskonferenz am 3. September 2004 in Berlin ausgetauscht.

Kristin Pakura

Die Olympischen Spiele in Athen sind gerade zu Ende gegangen. Die sportlichen Höchstleistungen und der Nervenkitzel sind jedem von uns noch gut in Erinnerung. Hinter solchen Erfolgen stehen aber auch Spitzenleistungen in der Zahnmedizin.

Lange vor Olympia müssen sich Sportler fit machen – auch ihre Zähne. Nur so ist die Vorbereitung und volle Konzentration auf den Wettkampf möglich. Aus diesem Grund verwirklichte die Bremer Goldschlägerei BEGO die ,Go for gold'-Zahnarztpraxis und stellte den Gästen des Deutschen Hauses in Athen eine zahnmedizinische Beratung mit deutschem Zahnarztteam zur Verfügung. Das deutsche Medical Center verfügte als einziges über diesen Service. Gemeinsam mit den Zahnärzten Dr. Weiss, Dr. Glaser, Dr. Romeike, den Olympioniken Claudia Bokel und Hinrich Romeike und dem Geschäftsführer der Deutschen Sport-Marketing (DSM), A. Achten, zog Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter BEGO, auf der Pressekonferenz am 3. September 2004 in Berlin eine positive Bilanz.

„Wir engagieren uns seit Jahren für den Spitzensport. Die BEGO ist seit Anfang 2002 ,Co Partner Deutschland' des Nationalen Olympischen Komitees (NOK) und der Deutschen Sporthilfe (DSH). Unser Engagement symbolisiert: Gold ist Höchstleistung – sowohl im Sport als auch in der Zahnmedizin. Das Highlight war nun die Verwirklichung der ,Go for gold'-Zahnarztpraxis in Athen“, so Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO.

Zahnschmerzen bei den Olympischen Spielen sind ein Thema mit hoher Relevanz. Allein die Gefahr des unbewussten Dopings, z.B. durch Schmerzmittel, kann sich kein Athlet leisten. „Wir fanden es zwar wichtig, hier direkt vor Ort unsere Zahnarztpraxis einzurichten, haben aber nicht damit gerechnet, so vielen Aktiven helfen zu können. Unsere Serviceeinrichtung sprach sich ganz schnell herum und wir hatten richtig gut zu tun. Ich denke, nicht nur weil bei uns keine zehn Euro Praxisgebühr anfielen“, so Dr. Romeike. Auch Dr. Glaser bestätigte: „Wir wurden ständig angesprochen: Sind Sie nicht der Zahnarzt?“



Die ‚Go for gold‘ Zahnarztpraxis war ein großer Erfolg (v.l.n.r.): Chr. Weiss, Hinrich Romeike, Claudia Bokel, Dr. med. dent. M. Weiss, Dr. med. dent. G. Glaser, Dr. med. dent. J.-D. Romeike, A. Achten. Foto: BEGO

Haben Sie jetzt Zeit?“ – „Die Medien berichteten täglich von Olympioniken mit Zahnproblemen, z.B. als Tobias Schellenberg, der Synchronspringer vom 3-Meter-Brett, trotz Wurzelentzündung zusammen mit Andreas Wels die Silbermedaille holte. Was die wenigsten wussten, dass z.B. auch Sonja Kesselschläger, die Siebenkämpferin, direkt nach dem Wettkampf mit Zahnschmerzen zu uns in die ‚Go for gold‘-Zahnarztpraxis kam. Es ist natürlich schwer zu sagen, ob sie ohne Zahnschmerzen doch noch Medaillenchancen gehabt hätte“, so Dr. Glaser weiter.

Die Zahnarztpraxis stand allen Besuchern des deutschen Olympiahauses kostenlos zur Verfügung. Das fünfköpfige Dentisten-Team nahm insgesamt mehr als 100 Behandlungen und unzählige Beratungen vor. Die Besuchsgründe waren ganz verschieden. „In den meisten Fällen hatten unsere Gäste nur Fragen zu Versorgungsmöglichkeiten, die wir selbstverständlich gern beantworteten. Wir waren aber für alle Eventualitäten gerüstet und konnten hier richtig behandeln“, erläutert Dr. Glaser. Zahnarzt Dr. Weiss erklärt die hohe Bedeutung einer zahnärztlichen Betreuung bei Sportveranstaltungen durch die Tatsache, dass „Spitzensportler im Vorfeld eines Wettkampfs einfach alles unterdrücken, was sie ablenkt“. Dies bestätigte auch Silbermedaillengewinnerin im Mannschaftsfechten Claudia Bokel. Sie besuchte die ‚Go for gold‘-Zahnarztpraxis vor ihrem Fecht-Mannschaftswettbewerb: „Der Grund war eine Zahnfleischentzündung, die mich schon seit Tagen störte.“ Ihr Behandler Dr. Glaser

ahnte offensichtlich schon den bevorstehenden Medaillenerfolg, als er empfahl, die Zähne noch professionell zu reinigen, damit sie beim Biss auf die Medaille ebenso glänzen. Sie holte mit der Mannschaft Silber. „Wenn ich gewusst hätte, dass ich nach einem Zahnarztbesuch eine Medaille gewinne, wäre ich garantiert auch schon vor meinem Einzelwettbewerb gekommen...“, ergänzte Claudia Bokel. Vielseitigkeitsreiter Hinrich Romeike besuchte in der ‚Go for gold‘-Zahnarztpraxis seinen Onkel, einen der Zahnärzte. Beide hatten sich in der Vorbereitung auf Olympia regelmäßig gesehen, denn: „Dem Olympiaerfolg sollte nichts im Weg stehen – auch keine Zahnschmerzen“, so Hinrich Romeike. Als er in der Zahnarztpraxis Platz nahm, hatte das deutsche Team Gold geholt, der Protest der anderen Mannschaften führte aber zu einer Achterbahnfahrt der Gefühle und zur Aberkennung der Goldmedaille. „Als ich nach dem Wettkampf im Deutschen Haus im Zahnarztstuhl Platz nahm und – natürlich völlig problemlos – in die Goldmedaille biss, ahnte ich davon noch nichts“, so Hinrich Romeike, der trotzdem Medaillengewinner der Herzen bleibt.

Aber nicht nur aktive Spitzensportler kamen in die ‚Go for gold‘-Zahnarztpraxis. Sven Ottke wurde eine neue Füllung gelegt, andere wie Ulrike Meyfarth nutzten die Gelegenheit, sich über neue und moderne zahnmedizinische Möglichkeiten zu informieren. Das Spektrum reichte von Prophylaxe über Bleaching bis hin zu Gold-Inlays. Nicht nur die Gäste waren von dem Service begeistert. Auch die Zahnärzte nahmen leidenschaftlich Anteil an den Olympischen Spielen. Dr. Glaser beschrieb das Arbeiten prägnant mit den Worten: „Kein Traum könnte schöner sein.“

Der Erfolg dieses Projekts gibt allen Recht, die von der Bedeutung dieser Einrichtung überzeugt waren. So verwundert es nicht, dass die BEGO und die DSM am Ende der Veranstaltung mitteilten, dass das Engagement für den Spitzensport, die Co-Partnerschaft auch bei den kommenden Winterspielen in Turin und den Sommerspielen in Peking fortgesetzt wird. ||

Qualifizierte Fortbildung

Fortbildungsseminar

Endodontie mit concept

**10.-11.12.2004
in Kitzbühel, Österreich**

qualifizierte Fortbildung für Zahnärzte unter der wissenschaftlichen Leitung von **Prof. Dr. Benjamin Briseno und Dr. Karl Behr**

aus dem Inhalt:

- Anatomie und Zugängskavität
- Einführung in die Mikroskopie
- Prakt. Übungen Mikroskopie
 - Längenmessung
 - Die Aufbereitung des Wurzelkanals
- Spülung und Zwischeneinlage
 - Die Wurzelkanalfüllung
- Postendodontische Versorgung



Gesellschaft für zahnärztliche Dienstleistungen mbH

Industriest. 31
D - 82194 Gröbenzell
Tel. +49 (0) 81 42 - 44 42 88
Fax. +49 (0) 81 42 - 44 45 830

info@concept-dental.de
<http://www.concept-dental.de/kitzbuehel>

Gerne senden wir Ihnen weitere Informationen zu!

Bitte senden Sie mir weitere Informationen zu dem Fortbildungsseminar **Endodontie mit concept** in Kitzbühel

Vorname, Name

Strasse

PLZ Ort

Tel.

Fax

Email

concept GmbH
Industriest. 31
D - 82194 Gröbenzell

Fax. +49 (0) 81 42 - 44 45 830

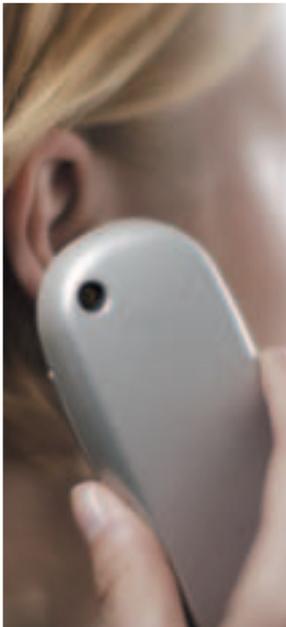


Erfolgreich: Ersatzkiefer im Rücken gezüchtet

Der im Rückenmuskel aus Knochenstücken gezüchtete Kiefer ermöglichte einem 56-jährigen Krebspatienten, erstmals seit Jahren wieder richtig zu essen und zu kauen. Derartige Kieferprothesen hatten Wissenschaftler bislang nur Tieren eingesetzt. Der im britischen Fachjournal „The Lancet“ (Bd. 364, S. 766) veröffentlichte Versuch sei weltweit der erste seiner Art am Menschen, sagte Patrick Warnke von der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie der Universität Kiel. Mediziner aus Recklinghau-

sen entwickelten am Computer die ideale Form des Ersatzkiefers. Nach dieser Vorlage wurde ein passendes Titangitter gefertigt. Das Gitter füllten die Forscher mit körpereigenem Knochenmark sowie Knochenersatzmaterial und implantierten es in den Rückenmuskel des Patienten. Nach sieben Wochen Wachstum holten die Chirurgen das Titangitter wieder aus dem Rückenmuskel heraus und transplantierten es in die untere Gesichtshälfte des Patienten. Noch dieses Jahr sollen die Nachuntersuchungen und die kritische Phase abgeschlossen werden. Dann könnten dem Mann auch Zahnimplantate in den Unterkiefer eingesetzt werden. Denn noch ist er zahnlos.

Zahn wird zum Datenspeicher durch die Übertragung via Bluetooth



Nach dem Handy im Zahn sollen nun auch Daten im Gebiss gespeichert werden können.

Wie Blueserker (www.blueserker.com) berichtet, hat Creganna, Hersteller von medizinischen Geräten, einen Bluetooth-fähigen Prototypen einer Festplatte entwickelt, der bis zu 512 MB in Form eines Zahns speichern kann. Der „dDrive“ könne wichtige persönliche Informationen oder sicherheitsrelevante Datenspeichern, die nur über Bluetooth abgerufen werden könnten, so Creganna. Allerdings könnten wohl auch MP3-Files, Digicam-Bilder oder Adressbuchdaten zwischen Inlays, Kronen und den eigenen Zähnen Einzug halten.

Interdentalreinigung wird unterschätzt

Die Bedeutung der Interdentalreinigung wird in der Bevölkerung noch immer weit unterschätzt:

So liegt der jährliche Pro-Kopf-Verbrauch von Zahnseide in Deutschland gerade einmal bei 3 Meter – in den USA hingegen ist er etwa 4,5fach höher. Nur etwa 17 Prozent der Bundesbürger schätzen die Bedeutung von Zahnseide als „notwendiges Hilfsmittel“ richtig ein.

Ein alarmierendes Ergebnis, denn rund 80 Prozent aller Deutschen über 30 Jahre leiden an einer entzündlichen Zahnfleischerkrankung.

Diese kann trotz regelmäßigem Zähneputzen entstehen, da die Interdentalräume allein mit der Zahnbürste nicht ausreichend gereinigt werden – die zurückbleibende Plaque kann dann zu Karies, Parodontitis und letztlich zum Verlust der Zähne führen. (Quelle: Oral-B)

Lippen-Gaumen-Spalte durch Genfehler

Ein internationales Forscherteam kam jetzt zum dem Ergebnis, dass etwa 12 Prozent aller isolierten Lippen- und/oder Gaumenspalten vermutlich die Folge eines Genfehlers sind. Die kausale Mutation (oder Mutationen) haben die Forscher noch nicht entdeckt, dennoch erscheint ein Gentest möglich zu sein. Die Entdeckung eines Genfehlers beim van der Woude Syndrom

(VWS) hat geholfen, die verantwortlichen Gene zu finden. Denn etwa 15 Prozent der Kinder mit diesem Syndrom haben neben anderen Fehlbildungen auch eine Lippen- und/oder Gaumenspalte.

Die Forscher um Murray hatten zeigen können, dass ein Defekt im so genannten IRF6-Gen die Ursache für dieses autosomal dominante Syndrom ist. IRF6 steht

für „interferon regulatory factor 6“. Es handelt sich um einen Transkriptionsfaktor, also ein Protein, welches die Aktivität anderer Gene beeinflusst. Fehler in solchen Proteinen können eine erhebliche „Fernwirkung“ auf andere Gene entfalten. Nach Angaben der Forscher „orchestriert“ IRF6 die Bildung von Lippen, Gaumen, Haut und Genitalien.

Nützliche Hilfsmittel in der Endodontie



Für die Wurzelkanalaufbereitung findet der endodontisch tätige Zahnarzt in den „Qualitätsrichtlinien endodontischer Behandlung“ umfassende Informationen zum gültigen Qualitätsstandard. Demzufolge ist neben der bestmöglichen Reinigung des infizierten Wurzelkanalsystems auch für die optimale Formgebung des Kanallumens Sorge zu tragen. Die praktische Umsetzung dieser Forderungen erweist sich als nicht immer einfach.

Abb. 1: CALCINASE enthält Natriumedetat, Natriumhydroxid und gereinigtes Wasser.

| Dr. Andreas Radl



Abb. 2: Das Dentalarzneimittel HISTOLITH enthält pro 1 ml Lösung 50 mg aktives Chlor entsprechend 52,5 mg Natriumhypochlorit.

Dies gilt insbesondere für die Aufbereitung der zum Teil gekrümmten bukkalen Kanäle der oberen Molaren, den mesialen Kanälen der unteren Molaren sowie für die Wurzelkanäle der unteren Schneidezähne älterer Patienten. Besonders bei stark gekrümmten Kanälen besteht erhöhte Gefahr des Instrumentenbruchs während der Wurzelkanalaufbereitung. Diese schwierigen Aufbereitungsbedingungen sind besser und sicherer beherrschbar, wenn die intermittierende Anwendung von mechanischer Aufbereitung und Natriumhypochlorit-Spülung des infizierten Wurzelkanalsystems durch EDTA-haltige Chelatoren unterstützt wird. Gleichzeitig wird die Smearlayer wirksam entfernt, was in der Mehrheit der Publikationen als eine Voraussetzung für die nachfolgende hermetische Füllung des Wurzelkanalsystems dargestellt wird. Als zuverlässige Hilfsmittel zur Erleichterung endodontischer Arbeiten und zur Erhöhung der Arbeitssicherheit erweisen sich die CALCINASE-Lösung (Abb. 1) und das thixotrope, wasserlösliche Gel CALCINASE-slide. Hersteller dieser beiden EDTA-Chelatoren ist die Firma lege artis Pharma GmbH + Co KG.

Verbesserte Aufbereitung

Als Hilfsmittel bei der chemomechanischen Aufbereitung des Wurzelkanalsystems angewendet, erleichtern sowohl CALCINASE-Lösung als auch das EDTA-Gel CALCINASE-slide eine effiziente Ausformung des Kanallumens ohne Smearlayer. Da sich das thixotrope

EDTA-Gel CALCINASE-slide durch die entstehenden Scherkräfte bei der instrumentellen Aufbereitung verflüssigt, wird es mit jeder Arbeitsbewegung des Präparationsinstrumentes nach apikal befördert und unterstützt auf diese Weise auch die Reinigung des apikalen Teils des Wurzelkanalsystems. Es empfiehlt sich hierfür insbesondere die intermittierende Anwendung in Verbindung mit HISTOLITH (Natriumhypochlorit) (Abb. 2). Unverzichtbar bei der chemomechanischen Aufbereitung des Wurzelkanallumens ist es, am Ende dieser Arbeiten das Wurzelkanalsystem gründlich mit einer inerten Spüllösung zu spülen und auf diesem Wege alle Reste des Chelators und der NaOCl-Spüllösung zu entfernen. Dadurch wird vermieden, dass die im apikalen Drittel verbliebene NaOCl- und EDTA-Reste bei der Wurzelkanalfüllung apikal überpresst werden. Da CALCINASE-slide gut wasserlöslich ist, ermöglicht die Anwendung dieses EDTA-Gels eine zuverlässige und zeitsparende Entfernung aus dem Wurzelkanallumen durch Spülung mit inerter Spüllösung (z. B. physiologische Kochsalzlösung, Chlorhexidinlösung).

CALCINASE-slide haftet durch die gelartige Konsistenz gut am Wurzelkanalinstrument und lässt sich unkompliziert und materialsparend auch bei der Präparation von Zähnen des Oberkiefers anwenden. Weil CALCINASE-slide kristallklar und durchsichtig ist, behindert es nicht die freie Sicht in die Kavität und auf die Wurzelkanäleingänge. Bereits bei der Darstellung des Wurzelkanal-

info:

Die Literaturliste kann in der Redaktion angefordert werden.

kontakt:

Dr. Andreas Radl

lege artis Pharma GmbH + Co KG
Postfach 60, 72132 Dettenhausen
Tel.: 0 71 57/56 45-0
Fax: 0 71 57/56 45 50
E-Mail: a.radl@legeartis.de
www.legeartis.de

anwenderbericht

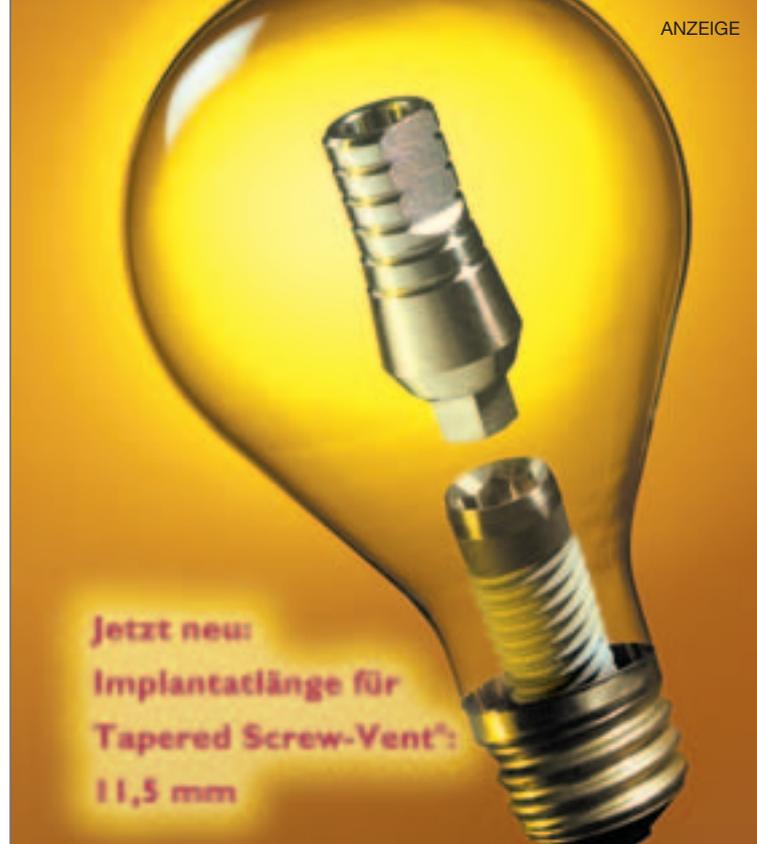
verlaufes, z. B. mittels Hedströmfeile, verhindert CALCINASE-slide das störende Hakeln des Instrumentes.

Lösung auch für schwierige Fälle

Der Aufbereitung ursprünglich spaltförmiger Kanäle sind erfahrungsgemäß auf Grund mineralischer Einlagerungen natürliche Anwendungsgrenzen gesetzt. Allerdings ist es ein Versuch wert, mittels kurzzeitiger Anwendung eines mit CALCINASE-Lösung getränkten Wattlepells die Anpräparation und Darstellung der Kanäleingänge obliterierter Wurzelkanäle zu unterstützen. Das gelförmige CALCINASE-slide dient vornehmlich bei der Aufbereitung des Wurzelkanals als Gleitmittel und zur effizienten sowie glattwandigen Präparation. Denn CALCINASE-slide bewirkt im Wurzelkanal eine deutliche Verminderung der Härte des oberflächigen Dentins der Kanalwand. Deshalb wird CALCINASE-slide vorrangig intermittierend mit Natriumhypochlorit-Spüllösung im Sinne des chemischen Debridements angewendet. Dies erhöht zusätzlich den Reinigungseffekt, entfernt die Smearlayer und die angeschnittenen Dentintubuli stellen sich im mikroskopischen Bild unverblockt dar. Dies wiederum lässt eine verbesserte Randadaptation der Wurzelfüllung erwarten. CALCINASE-slide ist anwenderfreundlich, geruchsneutral, haftet gut am Arbeitsinstrument und ist sehr materialsparend anwendbar. CALCINASE-slide wird direkt mit dem Wurzelkanalinstrument vorgelegt, eine sichtbehindernde Vorlage des EDTA-Chelators mittels Kanüle ist dadurch überflüssig. CALCINASE-slide vermeidet effektiv ein Hakeln oder Verblocken des Instrumentes. Sicherlich ist die Anwendung von CALCINASE für den Zahnarzt auch von großem Nutzen, wenn es gilt, z. B. durch Kalkablagerungen verstopfte Wasserspraydüsen am Winkelstück wieder gängig zu bekommen. Einige Tropfen CALCINASE-Lösung auf einem Wattlepellet sind ebenfalls sehr gut geeignet, sichtbehindernde Kalkablagerungen auf Glasflächen zu entfernen.

Erleichtertes, sicheres Arbeiten

Das EDTA-Gel CALCINASE-slide verbessert die Gleitfähigkeit der Wurzelkanalinstrumente und reduziert die Gefahr des Instrumentenbruchs. Aus chemischer Sicht wirkt dieser Chelator als Komplexbildner, bindet Calciumionen und erweicht so die oberste Schicht des Dentins. Somit wird die glattwandige Präparation im zervikalen Abschnitt und im mittleren Drittel des Wurzelkanals durch CALCINASE-slide-Gel wirksam erleichtert. CALCINASE-Lösung erleichtert das Auffinden der Kanäleingänge in schwer zugänglichen Kavitäten und dient als effiziente Spüllösung bei der Ausformung des Wurzelkanallumens. ■



Jetzt neu:
Implantatlänge für
Tapered Screw-Vent®:
11,5 mm

Brillante Ideen. Trendbestimmende Innovationen.

Von den Erfindern der internen Implantatverbindung.

Zimmer Dental, der weltweite Marktführer und Pionier der internen Implantatverbindung mit Friction-Fit Technologie.

- Eine erprobte Lösung gegen Schraubenlockerung seit 1986
- Mikrobewegungen zwischen Implantat und Abutment werden eliminiert
- Bakteriendichter Verschluss zwischen den Komponenten

Für weitere Informationen rufen Sie uns bitte unter **0761-4584-722** oder 723 an oder besuchen unsere Website unter www.zimmerdental.de.

Tapered Screw-Vent® Implantate und Aufbau



Fallstudie

PerioChip® – ein lokal wirkendes Antiseptikum



Abb. 1: Präoperatives Erscheinungsbild, vor der Behandlung mit dem Antiseptikum.



Abb. 2: Die Retraktionsansicht zeigt die von der Parodontalerkrankung verursachte Gingivarezession.



Abb. 3: Der PerioChip® ist in der Tasche um den Zahn 29 eingesetzt.



Abb. 4: Infolge der Behandlung mit dem PerioChip® ist die Sondierungstiefe auf 3 mm ohne Blutung zurückgegangen.

kontakt:

Dexcel Pharma GmbH

Röntgenstraße 1, 63755 Alzenau

Hotline: 08 00/2 84 37 42

E-Mail: dexcel.pharma@dexcel-pharma.de, www.dexcel-pharma.de

Eine 26 Jahre alte Frau präsentierte sich mit aktiver Parodontalerkrankung. Sie erklärte, ihr letzter Zahnarztbesuch habe vor etwa fünf Jahren stattgefunden. Sie klagte hauptsächlich über „geschwollenes Zahnfleisch“ und „Bluten beim Zähneputzen“. Ihre Heimhygiene war sorgfältig und gingivale Zahnbeläge fast nicht feststellbar.

| **Thomas W. Nabors, Zahnchirurg**

Die klinische Untersuchung zeigte, dass die Patientin in allen vier Quadranten Anzeichen von verbreitetem Bluten bei der Sondierung aufwies. Die Sondierungstiefen lagen sowohl in den vorderen als auch in den hinteren Segmenten im Bereich 4,0 mm bis 6,0 mm. Mehrere subgingivale Proben aus den tiefsten Taschen wurden mittels Phasenkontrastmikroskopie analysiert. In allen Proben konnten weiße Blutkörperchen nachgewiesen werden, was auf eine Immunreaktion auf die Parodontalerkrankung verursachende Mikroflora hindeutete.

Im Behandlungsprotokoll nahmen wir entzündungshemmende nichtchirurgische Verfahren, einschließlich SRP (Scaling plus Wurzelglätten), Ausspülen mit bakteriziden Medikationen plus Heimhygieneanweisungen zur richtigen Nutzung eines Irrigators sowie Infektion bekämpfende medizinische Behandlung (Chlorhexidin) auf.

Das Behandlungsergebnis

Der Gesundheitszustand der Gingiva der Patientin wurde bei der Beurteilung nach einem Monat geprüft. Die Gingivalgewebe zeigten ein gesundes klinisches Erscheinungsbild, ohne Bluten bei der Sondierung, mit Ausnahme des kariösen und gefüllten Zahnes 29. Die Sondierungstiefen lagen alle im Bereich 1 mm bis 3 mm, mit Ausnahme des kariösen und gefüllten 29, bei dem 5 mm ermittelt wurden. Die Mikroflora der untersuchten Stellen erwies überall eine wesentliche Verbesserung,

bei Vorhandensein nur weniger Mikroorganismen, die mit der Krankheit in Verbindung gebracht werden. Der Zahn 29 hatte allerdings nicht so gut reagiert und schien weiterhin auf ungesundes Gingivalgewebe hinzuweisen. Man erachtete es als angebracht, ein langzeitabgebendes Antiseptikum (PerioChip®) zur Gesundung des Gewebes einzusetzen. Die Patientin wurde ungefähr einen Monat nach dem Einsetzen des PerioChip® untersucht. Aus klinischer Sicht erschien die Stelle gesünder. Die Sondierungstiefe war auf 3 mm ohne Bluten zurückgegangen.

Die Schlussfolgerung

Antiseptika mit Langzeitabgabefunktionen, wie der PerioChip®, bieten den behandelnden Ärzten eine zusätzliche Alternative für die nichtchirurgische Behandlung der Parodontitis. Die hier beschriebene Patientin wies sich durch zahlreiche Loci mit aktiver Parodontalerkrankung aus, die gut auf die infektionshemmende Behandlung reagiert haben. Mit Ausnahme einer Stelle, die erst nach dem Einsetzen eines einzigen PerioChip® auf die Therapie angesprochen hat.

Die vorliegende Fallstudie zeigt die Notwendigkeit auf, bei einer Parodontalerkrankung jeden Zahn einzeln zu untersuchen und zu behandeln. Dabei kann es durchaus sinnvoll sein, verschiedene Behandlungsmethoden einzusetzen. Erst wenn alle von der Krankheit betroffenen Regionen verheilt sind, kann die Behandlung beendet werden. ■

Der SMILE-CHECK

Der SMILE-CHECK ist die effektive Analyse des Lächelns Ihres Patienten. Bereits vor dem Behandlungsplan können Sie gemeinsam mit Ihrem Patienten das kosmetische Behandlungsziel definieren. Zusätzlich schlagen Sie mit dem SMILE-CHECK gleich zwei Fliegen mit einer Klappe: einerseits erkennen Sie als Zahnarzt erstmals alle Details, die das Lächeln Ihres Patienten wirklich optimieren. Andererseits sieht Ihr Patient sofort, welche Möglichkeiten er überhaupt hat, das Richtige für sein Lächeln zu tun.

| Piet Troost und Dr. Harald Streit

Der neue Patient – Innerhalb der Point Diagnostik wird jeder neue Patient bereits in der Begrüßungssitzung per MINI-CHECK sowohl funktionell als auch ästhetisch untersucht. Im letzten Heft stellten wir Ihnen dazu das Okklusogramm als elementaren Bestandteil des „MINI-CHECKs Funktion“ vor (siehe ZWP 07+08, S. 86 f.). Im „MINI-CHECK für Kosmetik“ prüfen Sie per Inspektion und

Ihre Beraterin per Anamnesege­spräch, ob und wie viel Ihr neuer Patient Wert auf eine kosmetisch anspruchsvolle Zahnmedizin legt. So können Sie die zweite Sitzung – die umfassende Diagnostik­sit­zung – individuell und nach den persönlichen Bedürfnissen des Patienten gestalten und vorbereiten. Die Kosten für diese professionelle Diagnostik sind abgeklärt und es kommt so nicht nachträglich zu Missverständnissen.



Abb. 1: Die drei Schritte zum SMILE-CHECK.



Abb. 2: Die Foto-Assistentin (1-Tageskurs im Point Center).

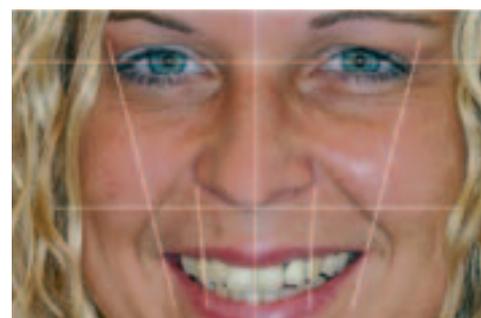


Abb. 3: Die Gesichtsanalyse.



Abb. 4: Die Analyse der roten Ästhetik.



Abb. 5: Die horizontalen Mittellinien werden auf Parallelität zur Bipupillarlinie überprüft.



Abb. 6: Die Breitendominanz der mittleren Schneidezähne im Verhältnis des Goldenen Schnitts.

Sie erhalten als Zahnarzt wertvolle Zusatzinformationen, wie Sie das Lächeln Ihres Patienten zielsicher verbessern können. Zum ersten Mal beurteilen Sie die detaillierten Proportionen im „Gesamtumfeld Gesicht“. Vor allem aber ist Ihr Patient in der Lage, die Möglichkeiten zu entdecken, die ihm eine systematische Smile-Analyse bietet. Und nur der Patient, der um seine Möglichkeiten weiß, wird sich auch für eine Komplettbehandlung entscheiden. Es bleibt dabei: die Nachfrage entsteht erst durch Ihr Angebot!

Der SMILE-CHECK

In der Point® Begrüßungssitzung hat die neue Patientin signalisiert, dass sie mit ihrem Lächeln unzufrieden ist. Speziell Zahn 22 zeigt einen hässlichen schwarzen Kronenrand. Bevor nun die Krone in Vollkeramik (hier: Procera®) erneuert wird, planen wir das Lächeln im Ganzen.

Drei Stufen zum Smile-Design

Der SMILE-CHECK ist die Grundlage zur kosmetischen Behandlungsplanung. Weitere

diagnostische Maßnahmen wie Wax-up und Mock-up sind Serviceleistungen des Partnerlabors, die oft – aber nicht immer – indiziert sein können. In drei Stufen arbeiten Sie sich „von außen nach innen“ vor: Sie starten mit der Analyse des Gesichts, beurteilen alle optischen Aspekte des Zahnfleischs und schließen mit der Zahnanalyse ab.

Diese Vorgehensweise ist effektiv und einfach. Das gesamte Point®-System ist als echtes Total Quality Management entwickelt worden. Einerseits ermöglicht es Ihnen eine sichere Umsetzung „Step-by-Step“. Andererseits ist es gerade in Ihrer täglichen Praxis so wichtig, dass Sie Ihr Praxisteam mit einbeziehen. Nur so sichern Sie sich Ihre Freiräume. Nur so haben Sie den Kopf frei für die eigentliche Therapie. Das heißt, dass Ihre Helferin den SMILE-CHECK alleine durchführt. Point Seminars bietet dazu einen eintägigen Intensiv-Kurs „Die Foto-Assistentin“ im Point-Center in Bad Neustadt a. d. Saale an.

Stufe 1: Die Gesichtsanalyse

Das Porträtfoto dient zur Beurteilung der

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 10.



Abb. 7: Vor der Computersimulation (Dental Imaging).



Abb. 8: Dezente, realistische Korrekturen.

Harmonie zwischen den Zähnen und den Gesichtsproportionen. Die nun sichtbaren Abweichungen zum Horizont des Gesichts, der Bipupillarlinie, lassen erkennen, ob mit nur rein restaurativen Maßnahmen das Lächeln verbessert werden kann, oder ob sogar eine Erwachsenen-KFO indiziert ist.

Stufe 2: Die Analyse des Zahnfleischs

Gerade das biologische Umfeld ist für Frontzahnrestorationen mit Vollkeramikronen oder Implantaten so erfolgsentscheidend. Immer mehr Patienten wünschen sich eine „unsichtbare“ Versorgung. Doch das professionelle Handling von Zahnfleisch und Knochen ist oftmals nur gemeinsam mit dem Spezialisten zu erreichen. PA-Chirurgie und/oder Eierschalenprovisorien sind viel häufiger angesagt, als es uns Zahnärzten lieb ist. Denn diese Zusatztherapien in der täglichen Praxis umzusetzen, fällt vielen von uns zunächst schwer. Wenn wir ehrlich sind, gehen wir hier immer noch zu oft die falschen Kompromisse ein. Mit dem SMILE-CHECK sehen Sie erstmals alle Abweichungen von einem idealen, symmetrischen Lächeln. Sie werden konsequenter und entscheiden sich immer öfter für eine systematische Therapie. Ihr gesundheitsbewusster Patient wird sich immer für eine komplette Behandlung seines Lächelns entscheiden!

Die Gingiva-Zenithe

Die Verbindungslinie der Approximalkontakte verläuft parallel der Inzisallinie. Die

höchsten Punkte der einzelnen Gingivabögen werden Gingiva-Zenithe genannt. Sie fallen nicht immer auf die Mitte des Zahnes: oft bei 1er und 3er sind diese leicht nach distal verzogen (siehe Abb. 4). In der Vertikalen liegen die Zenithe der Eckzähne am höchsten und die der seitlichen Schneidezähne am niedrigsten („W-Form“). Lediglich bei Tief-Deckbiss der 1er sind auf Grund dieser Fehlstellung die Zenithe der 1er am niedrigsten. Doch dies veranlasst uns ja, die Patientin auf eine mögliche Erwachsenen-KFO anzusprechen.

Stufe 3: Die Zahnanalyse

Mit einer Digitalkamera hat Ihre Helferin ein Lächelfoto ohne Lippenhalter (!) erstellt und in den PC abgespeichert. Die Analyse erfolgt nun in einem Bildbearbeitungsprogramm (hier: Photoshop Elements 2.0). Alternativ kann Ihre Assistentin den SMILE-CHECK auch mit einem Farbausdruck und einem Feinminenschreiber durchführen.

3a: Die horizontalen Grundlinien

Nachdem die Bipupillarlinie fixiert ist, werden folgende drei Linien markiert:

Die Frontsegmentlinie verbindet die beiden Eckzahnspitzen mit den Inzisalkanten der mittleren Schneidezähne. Die Okklusionslinie verbindet die beiden Höckerspitzen der ersten Molaren. Und die dritte Linie verbindet die beiden Mundwinkel (siehe Abb. 5).

3b: Die vertikalen Grundlinien

Vom Nasenrücken bis zum Kinn werden die „Mitten“ der Weichteile markiert. Die meis-

ANZEIGE

» Beratung » Montage » Service
inklusive

Jeden Tag den niedrigsten Preis!

ich habe

sensible Patienten hohe Qualitätswünsche und suche

ein supergünstiges Röntgensystem

Info >>

ROTOGRAPH PLUS: supergünstig, Spitzenqualität

Reine Panoramversion: € 11.990,- oder € 245,- mntl.*
inkl. Fernröntgenteil: € 14.900,- oder € 300,- mntl.*
Digitalisierbar, auch als Nachrüstsatz, betriebsfertig montiert, zzgl. MwSt.

dentakraft
Dentalservice + Einrichtungen

dentakraft@online.de
www.dentakraft.de
Tel. 061 1375550
Fax 061 13609430

*Leasing 1% Laufzeit 54 Monate, Restwert 10%, auf Wunsch veränderlich

dentakraft. Gegen Teuer eine Klasse für sich.



Abb. 9: Point-Beratungszimmer mit Wandbildschirm.

ten Gesichter weisen leichte Asymmetrien in Form einer bogenförmigen Gesichtssache auf. Falls eine neue Zahnmitte festzulegen ist, sollten Sie diese in den vorhandenen Bogenverlauf der Weichteile integrieren.

Merke: Die Abweichung der horizontalen Linien vom Ideal verursachen einen wesentlich unästhetischeren Eindruck, als eine geringe Mittellinienverschiebung!

3c: Die Zahnachsen in der Frontalebene

Während die 1er senkrecht stehen, neigen sich die seitlichen Schneidezähne leicht nach mesial. Diese Neigung ist an den Eckzahn noch stärker. Alle weiteren Achsen von 4er bis 7er bleiben nahezu parallel zur Eckzahn-Achse (siehe Abb. 6).

3d: Der „Goldene Schnitt“

Die Breitenverhältnisse der Frontzähne stehen im Verhältnis zum Goldenen Schnitt. Damit sind nicht die wirklichen Breiten der einzelnen Zähne gemeint, sondern wie breit die Zähne im korrekt aufgestellten Frontzahnbogen für ein Gegenüber erscheinen. Das Verhältnis ist von 1er zu 2er dasselbe wie die 2er zu den Eckzähnen. So entsteht eine Breitendominanz zur Mitte hin (siehe Abb. 6). Die Missachtung des Goldenen Schnitts gehört zu den häufigsten Misserfolgen in der Front. Mit der Fotoanalyse können Sie ab sofort sicher erkennen, ob z.B. eine Einbeziehung der seitlichen Schneidezähne per Veneer sinnvoll ist oder nicht. Ihr Zahntechniker wird es Ihnen danken.

Das „Make over“

Nachdem Sie das Lächeln in den drei Kriterien – Gesicht, Zahnfleisch und Zähne – von außen nach innen analysiert haben, planen Sie die kosmetische Behandlung.

Die Gesichtsanalyse ist hier die Schnittstelle zur kosmetischen Gesichtschirurgie und der reinen Kosmetik. Der ästhetisch anspruchsvolle Patient weiß Ihren professionellen Service zu schätzen. Wir erleben regelmäßig, dass gerade die zahnbewussten Patienten für ein komplettes „Make over“ (von der Farb- und Stilberatung bis zum permanenten Make-up) sehr aufgeschlossen sind. So entsteht eine echte Win-Win-Beziehung zu Ihrem kosmetischen Chirurgen, der so wiederum seine Patienten auf eine mögliche Zahnbehandlung in Ihrer Praxis aufmerksam macht.

Das Smile-Design

Die wenigsten Zahnärzte setzen den Computer ein, um eine kosmetische Behandlung zu entwerfen (= dental imaging). Nur einige wenige Kollegen – vor allem engagierte Dentallabore – erkennen bereits heute, welch enormes Potenzial in einem „Vorher/Nachher-Bild“ steckt.

In jedem guten Friseursalon gehört die „Vorher/Nachher“-Visualisierung zum Standard. Die Top-Themen wie „Beauty“, „Wellness“ oder „Anti-Aging“ sind in allen Medien mittlerweile stark vertreten.

Wir müssen unsere Patienten dort abholen, wo sie sich jetzt befinden. Wir müssen unsere Zahnmedizin im wahrsten Sinne des Wortes „zeigen“ (siehe Abb. 9).

Die Mehrheit unserer Patienten entscheidet sich bereits vor dem Wax-up allein durch die SMILE-CHECK-Mappe, in der sie die „Vorher/Nachher“-Bilder studieren können. Entscheidend ist, dass unsere Patienten zu Hause im eigenen Freundes- und Familienkreis die Entscheidung treffen – zu allerletzt im Zahnarztstuhl in Liegeposition.

Das Imaging wird mit Photoshop Elements 2.0 durchgeführt. Mit einer speziellen von Point entwickelten „Layer-Technik“ kann Ihre Helferin die Korrekturen wie in Abbildung 8 in weniger als fünf Minuten erstellen. Beachten Sie bitte, dass die Korrekturen dezent und so gestaltet sind, dass Sie Ihre kosmetische Prognose bei der Therapie auch einhalten können. Schnell und effektiv erhalten Sie so einen aussagekräftigen Patientenbrief. Ihre Patienten werden begeistert sein!

Die Point Seminars produziert derzeit die „Welt der Veneers“-DVD und enthält alle Arbeitsschritte dieses Artikels. Sie ist über Point Seminars GmbH ab 12. Dezember zu beziehen (nähere Informationen dazu unter E-Mail: seminars@point-world.de). ■

Endodontie mit dem Dentalmikroskop

Microdentistry, die Integration mikroskopischer Untersuchungsmethoden und mikrochirurgischer Techniken, ermöglicht dem Zahnarzt innovative Behandlungskonzepte, wie sie heute von informierten Patienten gefordert werden. Diese Innovationen sind vor allem möglich geworden mit dem Einzug des Dentalmikroskopes in die Zahnarztpraxis. Werden doch mit dem Dentalmikroskop Veränderungen und feinste Details der Zahnstruktur sichtbar. Dadurch erfahren therapiebegleitende Diagnostik, erfolgreiche Parodontologie, die restaurative Zahnheilkunde und in ganz besonderem Maße die Endodontie eine unübertroffene Präzision.

| Redaktion



Applikationsbild wurde freundlicherweise von Dr. Christoph Huhn, Dessau, zur Verfügung gestellt.

You can only treat what you can see – nach diesem Motto, nach dieser Philosophie arbeitet Prof. Syngcuk Kim, Direktor des „Microscopes Training Center“ und Chairman des Endodontic Dept. an der Universität von Pennsylvania, USA, seit vielen Jahren sehr erfolgreich mit dem Dentalmikroskop. Seit weit über zehn Jahren, in denen Prof. Kim und Kollegen sich intensiv mit dem Einsatz des Dentalmikroskopes auseinandergesetzt haben, sind die Vorteile der Vergrößerung nahezu als Standard of care anerkannt. Die Bedeutung des Dentalmikroskopes für die Endodontie ist inzwischen so unstrittig, dass z.B. im Rahmen der postgraduierten Ausbildung zum Master of Science in Endodontics (American Dental Ass.) der Einsatz des Dentalmikroskopes erlernt werden muss, um den angestrebten Abschluss zu erhalten.

Das Dentalmikroskop eröffnet neue Perspektiven: Mit Hilfe variabler Vergrößerung von ca. 3fach bis 25fach und gezieltem Licht lassen sich Strukturen entdecken, die mit bloßem Auge nicht gesehen werden. Die Erkennung sämtlicher Wurzelkanäle, Isthmen, Perforationen, Seitenkanäle, Mikrofrakturen gibt große Sicherheit während der Behandlung. Selbst frakturierte Instrumente lassen sich unter dem Dentalmikroskop entfernen. Und so zeichnet sich diese innovative Behandlungsmethode auf Grund des hervor-

ragenden Sehens durch mehr Präzision und deutlich weniger Traumatisierung aus. Der Schlüssel zum Erfolg: „Das Dentalmikroskop ermöglicht den Einsatz redimensionierter Instrumente, welche eine optimierte Technik und damit einen atraumatischen Eingriff versprechen“, so Dr. Peter Velvart, Zürich.

Nutzen des Dentalmikroskopes

C. Baethge et al. (Medizinische Hochschule Hannover, 2003) konnten an 100 extrahierten Oberkiefermolaren (je 50 erste und zweite Molaren) nachweisen, dass mit dem Dentalmikroskop in 92,3 Prozent (erster Molar) und 95,8 Prozent (2. Molar) MB2-Kanäle aufgefunden werden (gegenüber 43,6



Hands-on-Training mit Dr. Josef Diemer, Meckenbeuren, im Microdentistry Training Center in Aalen.

kontakt:

JADENT

Dentalvertrieb – Microdentistry
Training Center
Ulmer Str. 124, 73431 Aalen
Tel.: 0 73 61/37 98-0
Fax: 0 73 61/37 98-11
E-Mail: info@jadent.de

bzw. 37,5 Prozent mit Lupenbrille). Das Fazit der Autoren der MHH: Das Dentalmikroskop ist als optisches Hilfsmittel ein Instrument von großem Nutzen.

Leistung kommunizieren

Via Videokamera (integriert oder als Zubehör adaptiert) kann das mikroskopische Bild auf einen Monitor übertragen werden. Dadurch wird die Kommunikation zwischen Ihnen und Ihren Patienten deutlich verbessert. Sie können notwendige Therapieschritte erläutern, Ihre hohen Leistungen transparent machen. Ein aufgeklärter Patient, der das medizinische Problem sieht und versteht, wird



Dentalmikroskop OPMI PROergo von Carl Zeiss.



Dentalmikroskop OPMI PROergo mit Stereomitbeobachtertubus.

sich leichter für eine empfohlene Behandlung entscheiden können. Darüber hinaus können die Videobilder ausgedruckt, dem Patienten mitgegeben, archiviert oder an überweisende Zahnärzte weiterverschickt werden – sicherlich auch ein Instrument zur weiteren Differenzierung Ihrer Praxis.

Ergonomisch arbeiten

Hohe optische Qualität eines Dentalmikroskopes erlaubt hohen visuellen Komfort. Und grundsätzlich garantiert Behandeln mit dem Dentalmikroskop eine komfortable und damit ergonomische Sitzposition: Auch über einen längeren Behandlungszeitraum können Sie in entspannter Position behandeln.

Training ist wichtig

Das soll nicht verschwiegen werden: Zunächst kostet Endodontie mit dem Dentalmikroskop mehr Zeit. Doch: Training macht den Meister – und nach Teilnahme an einem der zahlreichen Workshops und Hands-on-Kurse, die engagierte Kollegen deutschlandweit anbieten, lassen sich die Vorteile dieser Art der Behandlung sehr schnell realisieren. Die Lernkurve sei steil, die Freude dann groß, wenn man durch die hohe Vergrößerung des Mikroskopes das Wurzelkanalsystem neu entdeckt – so die einhellige Meinung zahlreicher Kursteilnehmer.

„Endodontie revolutioniert“

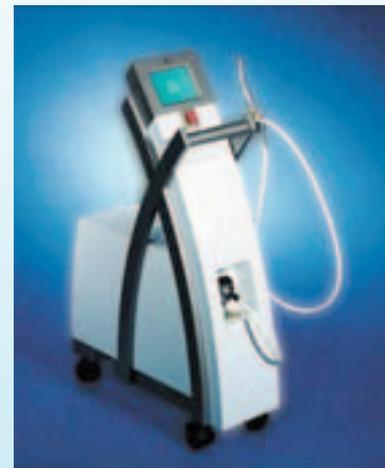
Dr. Peter Velvart, Zürich, einer der ersten und renommiertesten Verfechter der mikroskopischen Therapie und einer der Pioniere in Europa, kann sich die endodontische Behandlung ohne Mikroskop nicht mehr vorstellen:

„Das Dentalmikroskop hat die endodontische Therapie innerhalb kürzester Zeit revolutioniert“, so seine Aussage.

Vielleicht riskieren auch Sie mal den Blick durch das Mikroskop und lassen sich von den zusätzlichen Möglichkeiten der Vergrößerung begeistern? Und sehen dann vielleicht auch Ihre Perspektiven noch weiter wachsen? ||



D E N T E K



DENTEK LD-15 **DIODENLASER 810 nm**

Von Zahnärzten für Zahnärzte entwickelt

Einsatzgebiete

- Parodontologie (FDA zugelassen)
- Endodontie (FDA zugelassen)
- Chirurgie (FDA zugelassen)
- Überempfindliche Zahnhälse
- Implantologie
- Aphthen-Herpes
- Biostimulation
- Bleaching

Bieten Sie Ihrem Patienten **mehr** Behandlungskomfort und steigern Sie Ihren Anteil an Privatliquidationen.

Erleben Sie den **DENTEK LD-15** in den Laser-Live-Seminaren.



D E N T E K
Medical Systems GmbH

Oberneulander Heerstraße 83 F
28355 Bremen
Tel.: 04 21/24 28 96 24
info@dentek-lasers.com
www.dentek-lasers.com

Bitte senden Sie mir:

- mehr Informationen über den Diodenlaser LD 15
- Termine für Laser-Einsteigerkurse

Praxisstempel:

Fax: 04 21/24 28 96 25



Martin Schmidt, Zahnarzt in Fürth (Odenwald) arbeitet seit einiger Zeit mit SIRONiTi.

Weniger Aufwand – bessere Qualität

Mit SIRONiTi hat Sirona ein Endodontie-Winkelstück im Programm, das dem Zahnarzt das Arbeiten angenehmer macht, wirtschaftlich ist und den Praxisworkflow verbessert. Die Präparation der Wurzelkanäle ist mit dem neuartigen Winkelstück weit weniger zeitaufwändig als mit elektronischen Tischgeräten. Martin Schmidt, der eine Zahnarztpraxis in Fürth (Odenwald) betreibt, arbeitet seit einiger Zeit mit SIRONiTi und berichtet im Folgenden über seine Erfahrungen mit dem Winkelstück im Arbeitsalltag.



Das Endo-Winkelstück ist aus dem Alltag seiner Praxis nicht mehr wegzudenken.

| Martin Schmidt

Umes vorweg zu sagen: Ich bin sehr zufrieden mit dem Instrument, vor allem auch, weil es wirtschaftlich ist und den Workflow in der Praxis verbessert. Während meiner bisherigen endodontischen Tätigkeit wendete ich eine Kombination von maschineller Aufbereitung mit dem Canal-Leader und der klassischen Handaufbereitung an. Seit etwas mehr als einem Jahr arbeite ich mit dem Endo-Winkelstück SIRONiTi von Sirona.

Ich benutze SIRONiTi mit verschiedenen Feilensystemen unterschiedlicher Hersteller. Die Wurzelkanalaufbereitung ist ein sehr wichtiger, aber auch sehr zeitaufwändiger Schritt während der endodontischen Behandlung. Ziel war und ist es, durch neue Instrumente aus Nickel-Titan, die es erlauben, maschinell rotierend den Kanal zu erweitern, den gesamten Arbeitsaufwand gerade bei gekrümmten Kanälen zeitlich zu verkürzen. Denn: Der Faktor Zeit spielt in der heutigen Praxis eine sehr wichtige Rolle.

Seit ich mit SIRONiTi arbeite benötige ich ca. eine Sitzung weniger und die Qualität der Aufbereitung der Wurzelkanäle ist wesentlich besser. Und das nicht nur bei geraden, sondern insbesondere auch bei gekrümmten Kanälen – selbst bei solchen, bei denen es fast nicht möglich ist, den Kanal bis ins apikale Drittel aufzubereiten! Das Instrument gibt durch seine einfache, aber raffinierte Technik dem Behandler die Möglichkeit, sich voll auf seine Arbeit zu konzentrieren.

Mit SIRONiTi verliert man nie den taktilen Kontakt zum Instrument und wird unterstützt durch die Retrorotationsfunktion, so dass Misserfolge wie Instrumentenfrakturen nur noch durch Materialermüdung oder durch falsche Aktivität, zum Beispiel zu hoher Anpressdruck, im Wurzelkanal verursacht werden. Um die kritischen Punkte zu minimieren, wird von mir der Kanal immer sehr gut gespült und ein Gleitmittel verwendet. Die Materialeigenschaften von Nickel-Titan machen es sinnvoll, das Drehmoment, welches auf die rotierenden Feilen im Wurzelkanal einwirkt, zu reduzieren. Erreicht wurde dies durch eine variable vom Behandler einzustellende Drehmomentbegrenzung in fünf Stufen, die ganz leicht durch Drehen eines Einstellungsringes am Winkelstück auswählbar ist. Welche Stufe für welche Feile von Sirona empfohlen wird, kann man von den so genannten Torque CARDS ablesen, die dem Winkelstück beiliegen. Updates oder neue Karten findet man jederzeit auf der Sirona Homepage unter www.sirona.com

SIRONiTi von Sirona hat mich in dem doch meist hektischen Praxisalltag überzeugt, weil es sehr leicht, schnell und an jeder Einheit einsetzbar ist. Der Installationsaufwand, den man bei Tischgeräten hat, entfällt und die Handhabung ist insgesamt einfacher. Die Kosten-Nutzen-Rechnung liegt auf Seiten von SIRONiTi. Es ist im Vergleich zu anderen Systemen sehr preisgünstig. Aus meiner Praxis ist SIRONiTi nicht mehr wegzudenken! ||

info:

Für nähere Informationen steht Ihnen gern zur Verfügung:
Sirona Dental Systems GmbH
 Fabrikstraße 31
 64625 Bensheim
 Tel.: 01 80/1 88 99 00
 Fax: 01 80/5 54 46 64
 E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de

Maschinelle Reinigung und Desinfektion von Instrumenten

Die Reinigung kontaminierter Instrumente wird in Zahnarztpraxen auch heute häufig noch manuell durchgeführt. Immer mehr Praxen entscheiden sich jedoch für die Anschaffung eines Reinigungssystems. Wir haben Dr. Joachim Schwarz nach seinen Erfahrungen mit einem solchen System gefragt.



| Redaktion

Dr. Schwarz, Sie haben sich vor ca. zwei Jahren für den Kauf eines Reinigungs- und Desinfektionssystems zur Instrumentenreinigung entschieden. War die manuelle Reinigung aus Ihrer Sicht nicht ausreichend?

Die Hygiene in allen Bereichen einer Arztpraxis ist unerlässlich! Unsere Patienten verlassen sich diesbezüglich ganz auf uns. Hier geht es aber gar nicht nur um die Frage umfassender Sauberkeit, sondern die manuelle Reinigung und Desinfektion der Instrumente ist aus vielerlei Gründen nicht mehr zeitgemäß.

Welche Punkte sprechen vor allem für ein maschinelles Reinigungsverfahren?

Zum Beispiel der geringere Wasserverbrauch, die Zeit- und Kostenersparnis, die effizientere Nutzung der personellen Ressourcen und natürlich der verbesserte Personenschutz, dem auf Grund strengerer Schutzbestimmungen noch mehr Bedeutung als bisher zukommt.

Sie haben sich für das chemo-thermische Reinigungs- und Desinfektionssystem IRA-100 von IC Medical entschieden – was gab den Ausschlag?

Das Preis-Leistungs-Verhältnis der IRA-100 hat uns überzeugt. Der Anschaffungspreis für die Basisausstattung beträgt 1.750 Euro. Die von IC Medical ermittelten durchschnittlichen Kosten für Wasser, Energie, Reinigungsmittel, Abschreibung und Personal liegen bei 1,85 Euro pro Charge. Im Vergleich kostet die manuelle Aufbereitung 7,35 Euro. Mit IRA-100 haben wir uns gleichzeitig für ein validiertes Verfahren entschieden. Laut Prüfbericht des iki – Institut für Krankenhaushygiene und Infektionskontrolle, Gießen – wurde bei Tests des Systems eine Keimreduk-



tion um mehr als fünf dekadische Logarithmusstufen erreicht.

Hat die geografische Nähe zu IC Medical ebenfalls eine Rolle gespielt, auch in Hinblick auf den Service?

Nein, denn IRA-100 ist, ebenso wie das gesamte Zubehör und Verbrauchsmaterial, über alle namhaften Depots zu beziehen. Das chemo-thermische Reinigungs- und Desinfektionssystem wurde von IC Medical in Zusammenarbeit mit Bosch Siemens Hausgeräte entwickelt. Bosch Siemens übernimmt deutschlandweit auch den 24-Stunden-Kundendienst für die IRA-100.

Welches Zubehör ist aus Ihrer Erfahrung sinnvoll?

Bereits in der Basisausstattung mit je einem Grundkorb, Trayeinsatz, Feinsiebkorb mit Instrumentenhalter-Einsatz ist das System sofort betriebsbereit. Entsprechend der Kundenanforderungen bietet IC Medical darüber hinaus sinnvolles Zubehör, wie z.B. Siebkörbe, Kleinteilebehälter, Zangenhalter oder unterschiedliche Trayhalter an.

Die IRA-100 ist kleiner als vergleichbare Produkte. Ist das ein Nachteil?

Ganz im Gegenteil. Unsere Praxis hat vier Behandlungsplätze. An allen Plätzen müssen die

kontakt:

IC Medical System GmbH
Herr Günther Cloesen
Postfach 13 44
71400 Korb
Tel.: 0 71 51/6 19 85
Fax: 0 71 51/6 19 85 41
E-Mail:
guenther.cloesen@icmedical.de

benötigten Instrumente zu jeder Zeit verfügbar sein. Aus ökologischer Sicht wollen wir das Reinigungs- und Desinfektionssystem natürlich möglichst nur komplett befüllt laufen lassen. Eine größere Maschine ist entweder nie vollständig befüllt oder es stehen nicht genügend gereinigte Instrumente in den Behandlungszimmern zur Verfügung. Die kompakte Bauweise – also: Höhe 40 cm, Breite 56 cm und in der Tiefe 46 cm – der IRA-100 ermöglicht den Einsatz als Auf Tischgerät oder mit optionalem Einbaurahmen auch als Einbaugerät. Diesen Platz hat man meist auch im kleinsten Hygienerraum. Mit ihrer Schallemission von 50 Dezibel ist die IRA-100 angenehm leise.

Beschreiben Sie uns bitte die Funktionsweise des chemo-thermischen Reinigungs- und Desinfektionssystems.

Das System ist für alle Instrumente einer Praxis konzipiert. Unter Verwendung der Reinigungs- und Desinfektionsmittel IRA-DES erfolgen Reinigung und Desinfektion in nur einem Arbeitsgang. IRA-DES wirkt bakterizid, fungizid und virus-inaktivierend. In unserer Praxis befüllen wir die IRA-100 mit Instrumenten – inklusive thermosensibler Instrumente – Instrumentenhaltern, Abdrucklöffeln, Tablets sowie Mundspülbechern. Objekte aus eloxiertem Aluminium sowie Bohrer gehören nicht in die Maschine. Die Gegenstände werden von groben Resten befreit und danach in die entsprechenden Einsätze des Basiskorbs sortiert. Wir verwenden die vom Hersteller empfohlenen Mittel: IRA-DES zur Reinigung, IRA-KLAR als Klarspüler und IRA-SALZ als Wasserenthärter. Je nach Verschmutzung des Spülguts stehen drei Programme zur Wahl. Programm D zur Reinigung von stark kontaminierten Objekten, Programm 1 für normal kontaminierte Instrumente und das Schnellprogramm 2 für leicht verschmutztes Spülgut. In Verbindung mit IRA-DES sorgen die Programme D und 1 dann gleichzeitig für die chemo-thermische Desinfektion.

Sie setzen das System bereits einige Zeit ein. Hat sich die Investition gelohnt?

Ja, aus wirtschaftlicher und personeller Sicht. Wir haben die IRA-100 jetzt seit mehr als zwei Jahren im Einsatz. Durchschnittlich läuft sie je nach Bedarf zwei- bis dreimal täglich. Bei einem Wasserverbrauch von lediglich 14 Litern stehen uns jederzeit saubere Instrumente zur Verfügung. Und meine qualifizierten Helferinnen kann ich sinnvoller einsetzen als für die mühsame, zeitaufwändige Reinigung und Desinfektion der Instrumente. Die IRA-100 ist äußerst anwenderfreundlich und kann nach kurzer Einweisung bedient werden.

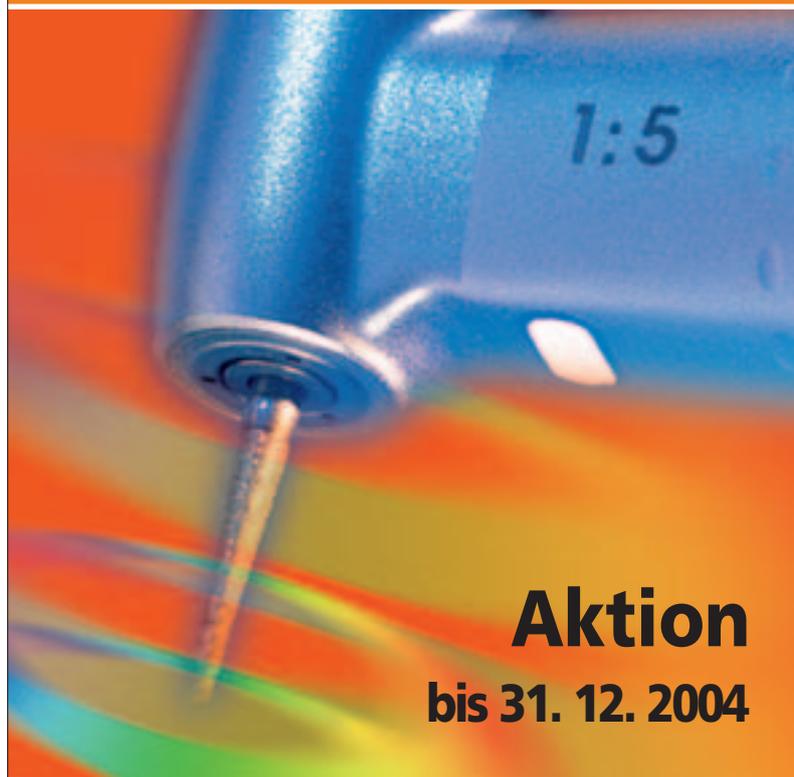
Vielen Dank für das Gespräch! ||



one4one

Synea LS

Poweroffensive:



Aktion
bis 31. 12. 2004

**Sparen Sie
bei allen gängigen
Winkelstücken**

bis zu € 232,-



Näheres bei Ihrem teilnehmenden
W&H Fachhändler oder unter

www.mySynea.com



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

Positive Bilanz nach erstem Jahr in Deutschland

Das japanische Unternehmen NSK Nakanishi Inc. ist seit über einem Jahr mit einer Tochterfirma erfolgreich auf dem deutschen und europäischen Markt vertreten. Über die Erfahrungen in dieser Zeit und die zukünftigen Pläne und Ziele von NSK Europe sprachen wir mit Eiichi Nakanishi, dem Vorstandsvorsitzenden von NSK Nakanishi Inc.

| Redaktion

Man spricht immer von vielen kulturellen und wirtschaftlichen Unterschieden zwischen Japan und Deutschland. NSK Nakanishi Inc. ist nun seit mehr als einem Jahr mit einer eigenen Niederlassung auf dem deutschen Markt tätig. Stimmt das, und konnten die verschiedenen Unternehmenskulturen aufeinander abgestimmt und erfolgreich mit der japanischen Unternehmensphilosophie vereint werden?

Es stimmt, es gibt einige Unterschiede zwischen Japan und Deutschland. Doch meine persönliche Erfahrung hat gezeigt, dass diese, speziell in der Arbeitsweise und zwischen den beiden Unternehmenskulturen, nicht so dramatisch sind, wie man meinen könnte. Bisher gab es jedenfalls keine Probleme damit. Ein Grund dafür ist sicher die Zusammenarbeit mit Herrn Ing. Peter Mesev, dem Leiter der deutschen Niederlassung. Er kennt den deutschen und europäischen Markt bestens und er weiß, wie die Wirtschafts- und Arbeitsprozesse hier funktionieren. Das gilt auch für die Kommunikation der verschiedenen Niederlassungen untereinander. Ich kenne Herrn Ing. Mesev nun schon sehr lange, genauer gesagt mehr als zehn Jahre. In dieser Zeit haben wir gelernt, miteinander zu kommunizieren und zusammenzuarbeiten. Das ist die perfekte Basis für unseren Erfolg.

Der Eintritt in den deutschen und europäischen Markt war für NSK mit verschiedenen Erwartungen verbunden. Sind die angestrebten Ziele erreicht worden?

Ich bin mit dem Ergebnis des vergangenen Jahres mehr als zufrieden. Meine Erwartungen wurden übertroffen, und ich möchte mich dafür bei dem gesamten NSK Europe Team be-

denken. Am Anfang hatte ich mit mehr Schwierigkeiten gerechnet und ich dachte, es würde mehr Probleme geben. Aber glücklicherweise arbeiten wir, ganz im Gegenteil, sehr erfolgreich.

Ein Grund für diesen positiven Start ist beispielsweise unser Produkt Ultimate 500. Dieser Mikromotor für das Dentallabor war bereits in Europa bekannt, bevor wir die NSK Niederlassung in Deutschland eröffnet haben. Das heißt, europäische Kunden kannten unsere Produkte bereits im Vorfeld. Wir mussten also nicht bei Null anfangen.

Ein anderes Ziel war es Händler, Zahnärzte und Meinungsführer, die drei wichtigsten Gruppen im Markt, zu erreichen. In diesem Punkt haben wir noch nicht alles geschafft. Aber man muss bedenken, dass wir uns sehr hohe Ziele gesteckt hatten und deshalb können wir mit dem Ergebnis von nur einem Jahr sehr zufrieden sein. Insbesondere, wenn ich das mit unseren Wettbewerbern vergleiche, die Jahrzehnte lang Zeit hatten sich zu etablieren. Ich denke ein weiterer Grund für diesen Erfolg ist die perfekte Kombination von Produkten, Qualität und Preis, die NSK zu bieten hat. Zudem haben wir von Beginn an unser gesamtes Tun auf die Zahnärzte fokussiert, was diese akzeptieren und anerkennen.

Sie sagten, ein Grund für den Erfolg von NSK ist die perfekte Kombination von Produkten, Qualität und Preis. Es ist allgemein bekannt, dass das Preisniveau auf dem deutschen Markt sehr hoch ist. Was halten Sie von diesem Zustand und wie verhalten Sie sich dazu? Nehmen Ihre Kunden etwas davon wahr?

Richtig, der deutsche Markt wird von einem



Firmensitz der NSK Europe, Frankfurt.



Eiichi Nakanishi, Präsident der NSK Nakanishi Inc. mit Ing. Peter Mesev, General Manager NSK Europe.

hohen Preisniveau bestimmt und ich denke, das wird auch zukünftig so bleiben. Allerdings ist es in der derzeitigen wirtschaftlichen Situation für jeden Hersteller wichtig, die für ihn geeignete Preispolitik zu finden. Das bedeutet, ein gutes Produkt herzustellen und für einen annehmbaren Preis zu verkaufen. Denn niemand möchte mehr für ein Produkt bezahlen, wenn es möglich ist, die gleiche Qualität auch günstiger zu erhalten. Unsere Kunden wissen das. Die Resonanz, die wir von ihnen erfahren, ist sehr gut. Sie akzeptieren uns und unsere Produkte. Das ermöglicht uns jederzeit halten zu können, was wir versprochen haben.

Die NSK Niederlassung in Deutschland soll als zentraler Standort für Europa fungieren. Bestellungen, Vertrieb und technischer Service werden von hier aus koordiniert, damit die schnelle Lieferung der NSK-Produkte europaweit sichergestellt werden kann. Sind diese Prozesse erfolgreich angelaufen? Haben sich die Erwartungen an die Standortwahl erfüllt? Der Tätigkeitsbereich von NSK Europe umfasst die Länder Deutschland, Österreich, Schweiz sowie Benelux, Dänemark und einige skandinavische Länder wie zum Beispiel Norwegen. Außerdem sind wir auch in osteuropäischen Ländern und in den Staaten des ehemaligen Jugoslawien vertreten.

Die Entscheidung, unsere Europa Niederlassung in Frankfurt anzusiedeln, war sehr gut. Denn Frankfurt liegt im Zentrum der europäischen Gemeinschaft. Es ist der ideale Ausgangspunkt für alle Aktivitäten für den gesamten europäischen Kontinent.

Ein gutes Beispiel dafür ist der Transport unserer Produkte von Japan nach Deutschland. Wir benötigen nur einen Tag, um von dem einen Ort zum anderen zu liefern, da wir unsere Güter mit dem Flugzeug transportieren. Sollte es wirklich einmal passieren, dass wir ein Produkt nicht vorrätig haben, dauert es von der Bestellung bis zur Lieferung aus Japan zum Kunden in Deutschland höchstens zwei Tage.

Speziell auf dem deutschen Markt muss sich NSK großen, traditionsreichen Wettbewerbern stellen. Konnten sich NSK-Produkte im vergangenen Jahr gegenüber Konkurrenzprodukten erfolgreich etablieren?

Meiner Meinung nach ist es uns im letzten Jahr gelungen, unser positives Image zu erhöhen. So haben wir zum Beispiel einen sehr schönen und repräsentativen Stand für die Messen in Deutschland und Europa entworfen, unsere Produkte haben ein hervorragendes Design und ihre Akzeptanz ist gewachsen. Ein anderer

Aspekt ist unsere Werbung. Die Kampagnen laufen sehr gut und helfen uns, das Vertrauen der Zahnärzte in die Qualität unserer Produkte zu erhöhen. Alle diese Aktivitäten haben uns Erfolg gebracht und dazu beigetragen, eine gute Marktposition in nur einem Jahr zu erlangen. Aber trotzdem muss NSK weiterhin viel tun, um noch erfolgreicher gegenüber den traditionellen Wettbewerbern in Deutschland zu werden. Doch ich sehe gute Chancen für NSK, zukünftig mehr Marktanteile zu gewinnen. Denn wir sind schon jetzt in einer führenden Position mit unseren Laborprodukten, insbesondere mit den Mikromotoren und den Laborturbinen mit Wasserkühlung.

Aber auch im zahnmedizinischen Bereich konnten wir mit Geräten für die Prophylaxebehandlung beste Ergebnisse erzielen.

Weiterhin wichtig sind die neuen NSK Winkelstücke mit Licht, besonders erfolgreich dabei ist die Titan Serie. Entscheidend ist auch, dass NSK ein umfassendes Produktportfolio anbieten kann und in der Lage ist Spezialanfertigungen, wie zum Beispiel für wasserbetriebene Einheiten, herzustellen. Das ist ein großer Vorteil im Wettbewerb mit anderen Herstellern.

Mit welchen Produkten wurden besonders gute Ergebnisse erzielt und warum?

Mit den Titan Winkelstücken mit Licht, weil sie über eine hochentwickelte Technologie verfügen. Es ist möglich mit ihnen alle modernen Materialien zu bearbeiten, sie sind sehr handlich und schmal und haben eine spezielle Ergonomie, die die Arbeit vereinfacht. Eine andere Erfolgsgeschichte schreiben die NSK Mikromotoren für das Dentallabor und den Zahnarzt. Da das Unternehmen auch eine Industriesparte hat, sind wir in der Forschung und Entwicklung von Mikromotoren mittlerweile auf dem höchsten Niveau weltweit. Schließlich konnten wir mit dem Pulverstrahlgerät ProphyMate für die Prophylaxebehandlung gute Ergebnisse erzielen und hinsichtlich des Verkaufsvolumens und der Stückzahl den ersten Platz in Deutschland erreichen.

NSK ist auf verschiedenen internationalen Märkten, wie dem Mittleren Osten, der Asien/Pazifik-Region, Europa, Nordamerika und Südamerika, tätig. Welche dieser Regionen ist für das Unternehmen im Moment und zukünftig der bedeutendste Wachstumsmarkt?

Die für uns wichtigsten Märkte sind zurzeit die USA, Europa und China. Obwohl grundsätzlich ein großer Unterschied zwi-

schen unseren Marktanteilen in Asien und Europa besteht. Denn in Asien erreichen wir mit einigen Produktlinien bis 60 Prozent Marktanteil. In Europa können wir solche Ergebnisse noch nicht verzeichnen. Allerdings liegen wir dicht hinter Wettbewerbern wie KaVo und Sirona, und das mit Blick darauf, dass wir gerade erst begonnen haben auf dem europäischen Markt zu arbeiten. Zufrieden bin auch mit unseren Ergebnissen in osteuropäischen Ländern wie Polen, Tschechien oder der Slowakei. In Tschechien zum Beispiel sind wir an führender Position und in den Ländern des ehemaligen Jugoslawien ebenfalls.

Auf dem Gebiet der Handstücke ist NSK weltweit an führender Stelle. Für welche anderen Produkte des Unternehmens sehen Sie zukünftig ein ähnlich hohes Wachstumspotenzial?

Ich denke, am aussichtsreichsten sind unsere Chirurgie-Produkte und die Ultraschall Scaler von NSK. Insbesondere in Europa kann ich mir vorstellen, dass diese Produkte ein sehr hohes Wachstumspotenzial haben und in Zukunft mehr Marktanteile erreichen werden.

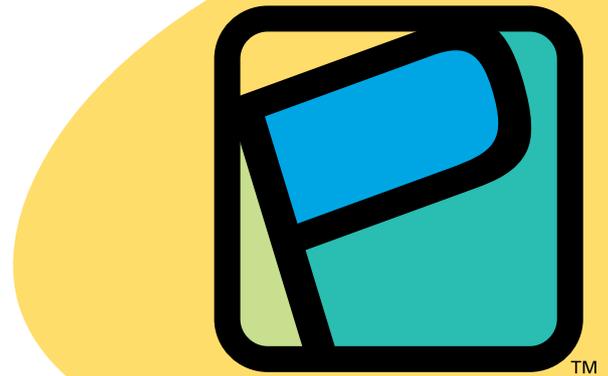
Im Jahr 2005 wird NSK Nakanishi Inc. 75 Jahre alt. Wie begehen Sie dieses Firmenjubiläum?

Natürlich planen wir einige besondere Aktionen für unsere Kunden und Händler auch im Zusammenhang mit der IDS im nächsten Jahr. Doch es ist noch zu früh, um genauere Details zu verraten. Außerdem sollen unsere Pläne noch geheim bleiben, damit wir auch ein wenig überraschen können. Ich kann aber sagen, dass wir unseren Kunden und Händlern für das entgegengebrachte Vertrauen danken werden. Denn um in einem Markt wachsen zu können und erfolgreich zu arbeiten, braucht man gute Partner. Ich danke insbesondere den deutschen Händlern, dass sie uns schnell akzeptiert haben und uns unseren Eintritt auf dem deutschen Markt damit sehr erleichtert haben.

Im Frühjahr 2005 wird die nächste IDS in Köln stattfinden. Welche Ziele verfolgt NSK auf der kommenden weltgrößten Dentalmesse und welche Maßnahmen werden ergriffen, um sie zu erreichen? Was haben wir Neues von NSK zu erwarten?

Wir werden auf jeden Fall unsere Werbeaktivitäten in den bekannten Dentalmagazinen verstärken und auf die IDS ausrichten. Wir wollen unseren Auftritt bei diesem großen Event umfassend gestalten und verfolgen das Ziel, NSK bestmöglich zu präsentieren. Selbstverständlich können unsere Kunden von uns auch neue Produktinnovationen zur IDS und darüber hinaus erwarten.

Vielen Dank für das interessante Gespräch, Herr Nakanishi. ■



www.KerrPremise.com

Coming soon...

Ein Schritt voran...

KerrHawe

Gratis-Telefon:
00800-41-050 505
www.KerrHawe.com

Nanokomposit: fortschrittliches Füllungsmaterial

Die Firma KerrHawe hat das neue Nanokomposit *Premise* entwickelt, ein Produkt, das zu den innovativsten und führenden Materialien derzeit auf dem Markt gehört. *Premise* bietet alles was benötigt wird, um jedes restaurative und ästhetische Ziel zu erreichen. Es ist das erste, restaurative Komposit, das eine einfache und hohe Polierbarkeit besitzt, die eine hervorragende Glanzretention über einen langen Zeitraum gewährleistet. Zudem weist *Premise* eine bis zu 45% niedrigere Schrumpfung als Komposite anderer Marken auf. Das Handling des Materials ist



Mit *Premise* erreichen Sie ein restauratives und ästhetisches Ziel.

durch die gute Formstabilität und die Eigenschaft nicht zu verkleben bestens. Es ist, dank ausgezeichneter Materialfestigkeit und lang anhaltender Ästhetik, für die universelle Anwendung geeignet. *Premise* ist ein einfach anzuwendendes All-in-one Produkt, dessen Wirkungsgeheimnis im speziellen Mix liegt. Denn es enthält drei verschiedene Füllstoffe, um optimalen Glanz, gutes Handling und Festigkeit zu gewährleisten, und um die Schrumpfung bei der Polymerisation zu reduzieren. Auf diese Weise wird das neue Nanokomposit der Firma KerrHawe allen Anforderungen an ein fortschrittliches Füllungsmaterial vollends gerecht.

KerrHawe SA
Gratis-Hotline: 0 08 00/41-05 05 05
Fax: 00 41-91-6 10 05 14
E-Mail: info@KerrHawe.com
www.KerrPremise.com

Zeitbedarf für die Abformung wird um mindestens 50 % gesenkt



Alfa™ Triple Tray® eignen sich zur Herstellung von Bleaching-Schienen, Situationsmodellen, Aufbissschienen, individuellen Löffeln und der Erstellung von Provisorien.

Mit dem neuen *Alfa™ Triple Tray®* von Premier Dental Products steht ein gaumenfreier Abformträger als *Triple Tray* zur gleichzeitigen Alginatabformung des kompletten oberen und unteren Zahnbogens zur Verfügung. Dadurch wird der Zeitbedarf für die Abformung um mindestens 50% gesenkt. Außerdem muss das *Tray* nicht minutenlang unbeweglich im Mund festgehalten werden. Das *Alfa™ Triple Tray®* gibt dem Behandler „freie Hand“ für andere Aufgaben, während der Patient das *Tray* durch den Zahnreihenschluss fixiert. Das bedeutet nicht nur eine Einsparung an Behandlungszeit, sondern führt auch mit größerer Sicherheit zu einer Abformung ohne Verzug durch Verschiebung der Abformmasse und des Löffels gegenüber den Zähnen. *Alfa™ Triple Tray®* Alginatabformungen eignen sich zur Herstellung von Bleaching-Schienen, Situationsmodellen, Aufbissschienen, individuellen Löffeln und auch zur Erstellung

von Provisorien. Da das *Tray* ein Einwegprodukt ist, entfällt der Reinigungsaufwand ebenso wie das Risiko von Kreuzkontaminationen. Das gaumenfreie Design ermöglicht dem Patienten, überschüssiges Material mit der Zunge einzudämmen und den Würgereiz zu eliminieren oder zumindest zu minimieren. Die Handhabung erfordert eine gewisse Lernphase, daher empfiehlt es sich, die Abdrucknahme an einem Mitarbeiter oder im eigenen Mund auszuprobieren, bevor man an den Patienten geht. Danach steht einfachen, patientenfreundlichen Alginatabdrücken nichts mehr im Wege. *Alfa™ Triple Tray®* ist ab sofort in Deutschland erhältlich über die Henry Schein Gruppe und Hager Dental.

Henry Schein Dentina GmbH
Max-Strohmeyer-Str. 170d
78467 Konstanz
E-Mail: info@henryschein.de
www.henryschein.de

KaVo FLEXspace erhält den „iF design award 2004“

Der „iF Wettbewerb“ zählt zu den bedeutendsten Designwettbewerben der Welt und verzeichnet in jedem Jahr mehr als 1.800 Anmeldungen aus 30 Ländern. *FLEXspace* nahm in der Disziplin „Product Design“ am Wettbewerb teil. Die Jury stellte dieses Jahr einen neuen Trend fest, nach dem gerade die Produkte im Investitionsgüterbereich die größte Innovationskraft und die besten Design-Lösungen hervorbrachten. Ganz im Einklang mit der KaVo Philosophie stand bei *FLEXspace* von Anfang an perfekte Funktionalität, gepaart mit exzellentem Design, im Vordergrund. Dank seiner heraus-



FLEXspace: perfekte Funktionalität, gepaart mit exzellentem Design.

ragenden Verbindung zwischen modernem Aussehen (by Schlagheck Design GmbH) und technischer Innovation konnte *FLEXspace* die internationale Jury überzeugen und den „iF design award 2004“ gewinnen. *FLEXspace* hat nicht nur die iF Jury mit seinem Design und seiner einzigartigen Flexibilität überzeugt, sondern kann bereits nach einem Jahr Markteintritt einen hervorragenden Bekanntheitsgrad verbuchen und sich über viele zufriedene Kunden freuen.

KaVo Elektrotechnisches Werk GmbH
Postfach 13 20, 88293 Leutkirch im Allgäu
E-Mail: info@kavo.de, www.kavo.de

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

meridol® reduziert Gingivitis auch bei individueller Prädisposition



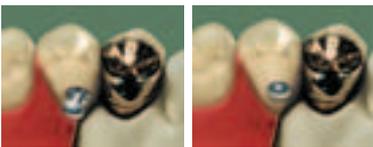
Durch meridol® Zahnpasta und meridol® Mundspül-Lösung mit Aminfluorid/Zinnfluorid (AmF/SnF2) wird die Plaquebildung reduziert.

Zwischen Plaque und Gingivitis besteht ein kausaler Zusammenhang. Die Entwicklung einer Parodontitis ist jedoch nicht zwingend vorgegeben, sondern neben der bakteriellen Belastung abhängig von der individuellen Prädisposition und Immunantwort des Patienten. Eine vergleichbare Plaquemenge kann je nach individueller Prädisposition eine Gingivitis unterschiedlichen Schweregrads auslösen. Wird die mechanische Plaqueentfernung durch meridol® Zahnpasta und meridol® Mundspül-Lösung mit Aminfluorid/Zinnfluorid (AmF/SnF2) unterstützt, so wird die Plaquebildung reduziert und dadurch, ungeachtet der individuellen Entzündungsneigung, die Wiederherstellung gesunder gingivaler Verhältnisse gefördert. Zu diesem Ergebnis kommt die Arbeitsgruppe um Leonardo Trombelli von der Universität Ferrara, Italien. Die Wissenschaftler verglichen in einer experimentellen Gingivitis-Studie die Wirkung von AmF/SnF2 bei Patienten mit hoher und niedriger Gingivitis-Prädisposition.

Quelle: Trombelli L, Scapoli C, Orlandini E, Tosi M, Bottega S, Tatakis DN: Modulation of clinical expression of plaque-induced gingivitis. III. Response of „high responders“ and „low responders“ to therapy. J Clin Periodontol 31 (2004), 253-259.

GABA GmbH
 Berner Weg 7, 79539 Lörrach
 E-Mail: info@gaba-dent.de
www.gaba-dent.de

DC Microlock Riegel: klein, austauschbar, stabil



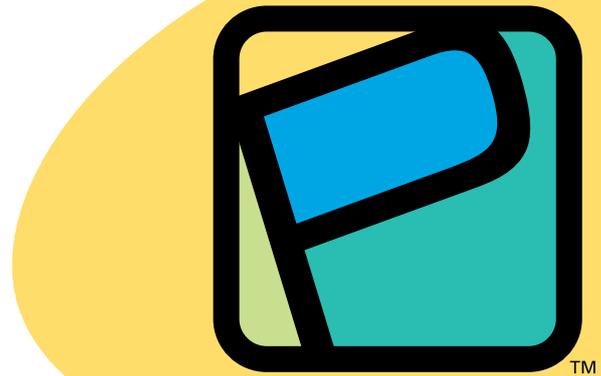
DC Microlock Riegel auf ... DC Microlock Riegel zu.

Der DC Microlock Riegel aus Titan ist ein kleiner, austauschbarer und stabiler Steckriegel, auf modernen CNC-Maschinen gefertigt. Der DC Microlock Riegel hat eine zeitlich fast unbegrenzte Funktionalität. Der Außendurchmesser des Riegels beträgt nur Ø 2,7 mm und beansprucht so nur minimalen Platz. Der Riegelstift lässt sich friktiv gehemmt und anschlaggesichert hin und her bewegen. Zum

Entriegeln greift der Patient nur mit dem Fingernagel hinter das Riegelstiftköpfchen. So ist auch bei bilateraler Verwendung die problemlose Einhandbedienung möglich. Der DC Microlock Riegel zeichnet sich durch eine Konstruktion ohne Feder, ohne Rasten usw. aus, damit eine dauerhafte, perfekte Funktion gesichert ist. Bei richtiger Verarbeitung ist eine lebenslange Garantie gegeben.

microtec Inh. M. Nolte
 Rohrstr. 14, 58093 Hagen
 Tel.: 0 23 31/80 81-0
 Fax: 0 23 31/80 81-18
 E-Mail: info@microtec-dental.de
www.microtec-dental.de

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



www.KerrPremise.com

Coming soon...

Eine neue Entwicklungsstufe ist erreicht...

KerrHawe

Gratis-Telefon:
 00800-41-050 505
www.KerrHawe.com

Doppelter Schutz für Zähne und Zahnfleisch



Wrigley's EXTRA® Professional Herbal Mint mit Mikrogranulaten und Kräuterextrakten für spürbar saubere Zähne und gesundes Zahnfleisch.

Zuckerfreie Kaugummis zählen zu den wichtigsten Prophylaxemaßnahmen für zwischendurch, denn sie reduzieren das Kariesrisiko in Ergänzung zum zweimal täglichen Zähneputzen um bis zu 40 Prozent. Seit September 2004 gibt es Wrigley's EXTRA Professional Herbal Mint: Die zweifache Wirkung des neuen Zahnpflegekaugummis basiert auf der innovativen Formulierung mit Mikrogranulaten in Verbindung mit bewährten Kräuterextrakten. Kamille, Salbei und Myrrhe werden traditionell als Heilkräuter verwendet. Kamille ist als entzündungshemmend bekannt und wird häufig auch zur Unterstützung der Verdauung eingesetzt. Salbei ist ein klassisches Mittel gegen Entzündungen des Rachens, der Mundhöhle, der Zunge und des Zahnfleisches. Und Myrrhe findet in der Medizin Anwendung bei der Behandlung von Ul-

zera, Halsbeschwerden und gingivalen Problemen. Die Mikrogranulate in Wrigley's EXTRA Professional Herbal Mint bestehen aus Hexametaphosphat. Studien konnten zeigen, dass dieser Inhaltsstoff den Reinigungseffekt unterstützt, indem er an die Zahnoberfläche adhärert. Dadurch erfolgt eine Inhibition von Plaque und verfärbenden Zahnbelägen. Mehr noch: Vorhandene Beläge werden reduziert und es kommt zur Prävention der Zahnsteinbildung.

Untersuchungen mit Hexametaphosphat in Zahnpasten und Kaugummi konnten diesen positiven Effekt nachweisen.

Forschungen haben gezeigt, dass die Kombination von Kamille, Salbei und Myrrhe eine Geschmacksrichtung ergibt, die von Patienten besonders gemocht wird. Da der neue Kaugummi so gut schmeckt, wird er voraus-

sichtlich auch länger gekaut werden – mit positivem Effekt für die Mundgesundheit.

Fordern Sie das Bestellformular für Zahnpflegekaugummis und kostenlose Patienteninformationen an bei:

Wrigley Oral Healthcare Programs Fax: 0 89/ 6 65 10-4 57 oder www.wrigley-dental.de

Schnellere Zahnaufhellung ohne Wärmezufuhr

Die LumaArch Bleichlampe, welche speziell auf das QuickWhite™ Bleichgel abgestimmt ist, bleicht sowohl die obere wie die untere Zahnreihe gleichzeitig. Dieses ein-



LumaArch erzielt hervorragende Ergebnisse bei verbesserter Patientenverträglichkeit.

zigartige Xe-Halogenlicht, in Kombination mit gefilterten Flüssigkeitslichtleitern sorgt für eine einheitliche Wellenlänge und damit einen gleichförmigen Bleichvorgang, bei dem keine Hitzeentwicklung aufkommt. Durch seine einfache Einknopfschaltung ist LumaArch leicht zu bedienen und durch die im Sichtfenster (Display) ablesbaren Daten lassen sich Fehler leicht korrigieren. Das funktionelle Design der Arbeitsleuchte

erleichtert die Positionierung über beide Zahnreihen und kann somit die Behandlungszeit wesentlich verkürzen. Da bei der Anwendung keine Hitzeentwicklung durch LumaArch entsteht, sind Sensibilitäten so gut wie ausgeräumt. Ein Piepton ertönt, wenn die Behandlungszeit abgelaufen ist, so ist das Risiko der Überdosierung ausgeschlossen.

Mit dem LumaArch Bleichkonzept wird die Behandlungsdauer auf nur 30 Minuten beschränkt, was Ihnen eine neue interessante Einnahmequelle bietet. Das LumaArch ist ideal für Praxen mit mehreren Behandlungsräumen, da es leicht von einem Zimmer zum anderen gerollt werden kann.

QuickWhite™ führt ein großes Sortiment von QuickWhite™ Zahnaufhellungsprodukten, um Ihren individuellen Ansprüchen gerecht zu werden.

**QuickWhite Germany
Neustraße 15
56479 Niederrossbach
Tel.: 01 80/5 47 64 53
www.quickwhite.info**

Pflege der Zahnzwischenräume leicht gemacht

Das tägliche Zähneputzen ist für den Patienten meist eine Selbstverständlichkeit – das regelmäßige Reinigen der Interdentalräume aber ist bei weitem nicht so verbreitet wie es sein sollte. Oral-B aber macht es jetzt besonders leicht, in die Interdentalraumpflege einzusteigen: mit dem innovativen Oral-B Kolibri. Der batteriebetriebene Oral-B Kolibri mit auswechselbaren Zahnseiden- und Zahnstocheraufsätzen entfernt dabei effizient Speisereste und Plaque zwischen den Zähnen. Sanfte Vibrationen massieren zudem das Zahnfleisch. Klein und handlich sorgt er so auch unterwegs und zwischendurch für ein frisches und sauberes



Batteriebetrieben und mit zwei unterschiedlichen Aufsätzen sorgt der Oral-B Kolibri für gründliche Reinigung mit wenig Aufwand.

Mundgefühl. Inklusive Duracell AAA Batterie und Aufsätzen ist der Oral-B Kolibri ab sofort zur unverbindlichen Preisempfehlung von 7,99 € inkl. MwSt. im Handel und für Zahnärzte zum Vorzugspreis von 3,60 € zzgl. MwSt. erhältlich. Zusätzlich bietet Oral-B für den Aktionszeitraum vom 1. September bis 31. Oktober 2004 10 Prozent Rabatt auf den Oral-B Kolibri und auf weitere Interdentalpflegeprodukte an.

**Gillette Gruppe Deutschland GmbH & Co. oHG
Geschäftsbereich Braun
Oral-B
Frankfurter Straße 145
61476 Kronberg im Taunus
www.oralbprofessional.com/de**

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

Instrumente für die Mikropräparation

Für minimalinvasive Restaurationen empfiehlt Komet den Instrumentensatz 4383, der auch im Bereich der Mikropräparation die Wahl zwischen Diamant- und Hartmetallinstrumenten ermöglicht. Die Behandlung einer Fissurenkaries oder das Eröffnen einer tiefer liegenden Kavität erfolgt zwar nach wie vor mit Diamantinstrumenten des Satzes 4337. Bei der Behandlung einer Dentinkaries sind die neuen Hartmetallinstrumente jedoch unschlagbar: Kleine Arbeitsteile, filigrane Formen, lange und schlanke Hälse sorgen für beste Sichtverhältnisse beim Präparieren. Sehhilfen wie Lupenbrillen oder Behandlungsmikroskope optimieren die Arbeitsbedingungen zusätzlich. Die Instrumente gibt es in den Formen Rund und Birne; sie sind schnittfreudig und entfernen kariöses Dentin schnell, sicher und rationell. Dabei kommt es auch im empfindlichen pulpanahen Bereich nicht zu einer übermäßigen Hitzeentwicklung. Im Vergleich zu Diamantinstrumenten erzeugen Hartmetallinstrumente glattere Oberflächen und neigen weniger zum Verschmieren.

Die Diamantinstrumente des Satzes 4383 kommen vor allem bei der Füllungsnachbearbeitung zum Einsatz. Erhältlich sind sie in den

Formen Granate, Spitze und Lanze. Diese sind auf anatomische Gestaltung der Restauration abgestimmt. Auch für die minimalinvasive Kavitätenpräparation bietet Komet Spezialisten an: Für die Instrumente der Sätze 4337 und 4337F wurde ein besonders harter und diamantierter Spezialstahl verwendet. Dieser Stahl ermöglicht es, die Werkzeuge grazil und mit schlankem Hals herzustellen. Die Instrumente des Satzes 4337.313 haben zusätzlich einen kurzen Schaft, der zusammen mit dem schlanken Hals für optimale Sicht bei beengten Verhältnissen sorgt, etwa im molaren Bereich oder bei jungen Patienten.

Bei maximalem Erhalt der natürlichen Zahnsubstanz sind diese filigranen Diamantinstrumente ideal zur präzisen Gestaltung von Kavitäten und Kavitätenrändern. Lupenbrille oder Behandlungsmikroskop sorgen zusätzlich für gute Sicht. Die Instrumente in kleinen Größen eignen sich für die Präparation von Fissurenkaries sowie zur Eröffnung größerer, tiefer liegender Defekte. Zudem können sie bei schwierigen Präparationen eingesetzt werden, etwa zur Kavitätenrandabschrägung im approximalen Bereich.

Minimalinvasive Gesichtspunkte spielen auch bei der Weiterentwicklung des bewähr-



Ästhetisch und anatomisch natürlich wirkende Komposit-Restaurationen.

ten Hartmetall-Rundbohrers H1SE zum H1SEM die Hauptrolle: Dank seiner Kreuzverzahnung auf der Mantelfläche läuft er nicht nur besonders ruhig und vibrationsarm. Sein langer, graziler Hals, dem eine Halslötung Stabilität verleiht, sorgt für freie Sicht in die Kavität und bietet damit beste Voraussetzungen für minimalinvasive Präparationen. Die runde Form ermöglicht mit ihrer scharfen Übergangsschneide ein schnelles und schonendes Exkavieren. Thermisch bedingte Traumatisierungen der Pulpa werden durch druckloses Exkavieren und den niedrigtourigen Einsatz vermieden.

GEBR. BRASSELER GmbH & Co. KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
E-Mail: info@brasseler.de
www.kometdental.de

Praxisblütenzauber 2004

Jetzt fliegen die bunten Schmetterlinge wieder und bringen attraktive Prämien mit. Denn Dürr Dental lädt über den Dental-Fachhandel auch in diesem Jahr zum beliebten „Praxis-Blütenzauber“ ein: Einfach bis zum 31. Dezember 2004 die Schmetterlingsaufkleber von den 2,5-Liter-Flaschen der Dürr System-Hygiene ablösen, ins dafür vorgesehene Album kleben und zurück zu Dürr Dental senden.

Blau für Instrumente, grün für Flächen, rosa für Haut und Hände und gelb für Spezialbereiche – wie die bunten Schmetterlingsaufkleber präsentiert sich auch die Dürr System-Hygiene in vier Farben. Und wer die Vorteile der bewährten Desinfektions-, Reinigungs- und Pflegemittel von Dürr Dental regelmäßig nutzt, gewinnt jetzt doppelt. Die gesammelten Schmetterlinge addieren sich, und so flattert unverzüglich eine trendige Prämie nach der anderen in die Zahnarztpraxis. Für

die erste Karte mit 12 Schmetterlingen ist bereits das Set der Dürr Händedesinfektion fällig, 24 Sticker lassen sich gegen ein elegantes Blütenzauber Badehandtuch eintauschen und bei 36 Aufklebern gibt es gleich noch eine trendige Blütenzauber Beach Bag dazu. Die beliebten Müslischalen aus der Praxisgeschirrkollektion von Dürr Dental sind für vier Karten mit 48 Schmetterlingen zu haben, bei 60 gibt es das schicke Cappuccino-Set und nach sechs beklebten Karten mit insgesamt 72 Schmetterlingen liefert der Kurier eine hochelegante Designer-Kaffeemaschine von Krups in der Praxis ab! Die Sammelalben gibt es ab sofort bei Dürr Dental und den teilnehmenden Dental-Depots. Zum Sammelstart lässt sich dann auch noch gleich ein weiterer „Gewinn“ abräumen – mit dem Eintritt in den Dürr HygieneClub: Das kostenlose Forum hält das ganze Praxisteam mit großem Know-how und Spaß über aktu-



Sammeln Sie Schmetterlinge mit Dürr Dental und sichern Sie sich attraktive Prämien.

elle Hygiene-Fragen auf dem Laufenden. Weitere Infos zum Service-Angebot von Dürr Dental und den „Praxis-Blütenzauber 2004“ sind auch im Internet unter www.duerr.de/bluetenzauber erhältlich.

DÜRR DENTAL GmbH & Co. KG
Höpfigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
E-Mail: info@duerr.de
www.duerr.de

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

Tuttnauer The power of cleaning



Thermodesinfektoren

- Tisch- und Standgeräte • mit optioneller Heißlufttrocknung
- völlig aus Edelstahl • viele Einsätze verfügbar



Sonica Ultraschall Reinigung, 15 Modelle

- 2,8 bis 90 Liter • Edelstahlgehäuse • Mikroprozessor gesteuert

tuttnauer

Sterilization & Infection Control Products

Besuchen Sie uns auf den Dental - Messen

Tuttnauer Europe b.v.
Paardeweide 36 PO.B. 7191
4800 GD Breda, The Netherlands
Tel: (31) 76 5423510, Fax: (31) 76 5423540
Email: info@tuttnauer.nl

Tuttnauer Generalvertretung Deutschland
Postfach 100951, 46469 Wesel,
Tel: 0281-984980, Fax: 0281-9849830
Email: nasse-wesel@t-online.de



Bärenstark: Charity-Aktion mit Steiff



New Image Dental, Deutschlands führende Unternehmensberatung für Zahnärzte, initiiert zurzeit gemeinsam mit der Firma Steiff eine Charity-Aktion der besonderen Art: Ab September 2004 wird das New Image Denti-Bärchen, ein Plüschteddy, der in einer limitierten Auflage von 2.004 Stück von Steiff hergestellt wird, zum Maskottchen in zahlreichen Zahnarztpraxen und zum

guten Freund für viele Kinder. Und: Wer kauft, der hilft – denn 39 Euro gehen pro verkauften Bären direkt an die Stiftung Bärenherz e. V., die sich in Wiesbaden und Leipzig um die Betreuung schwerstkranker Kinder und deren Eltern kümmert. Der Bär ist exklusiv entworfen von New Image Dental und der Firma Steiff. Er wird in 30 Arbeitsschritten von Hand gefertigt, besteht aus Mohair und trägt eine Zahnarztjacke und in der Jackentasche eine Zahnbürste. Als Zeichen der Limitierung ist er am linken Ohr mit dem vergoldeten Knopf und einer weißen, einzeln durchnummerierten Fahne versehen. Bestellung zum Sonderpreis von 89 € zzgl. MwSt. und 7 € Versand unter:

Tel.: 0 67 31/94 70 00 und
www.new-image-dental.de

25 Jahre Oraltronics

Seit 1979 ist die deutsche Oraltronics Dental Implant Technology GmbH in Bremen auf dem Gebiet der Zahnimplantologie tätig. Jedes Implantat-System, das durch Oraltronics entwickelt wurde, präsentierte patentierte Weltneuheiten. „Das Erfolgsrezept von Oraltronics beruht auf langjähriger fachlicher Erfahrung, auf ärztlichem und zahnärztlichem anatomischen Denken, auf Kenntnis der knöchernen Insertionsregionen für die strategische Positionierung in den Knochenregionen und auf Abstimmung der für diese Regionen und für den Körper geringst-traumatischen Belastung bei höchster Funktionsfähigkeit“, so der wissenschaftliche Berater von Oraltronics, Prof. Dr. Hans L. Grafelmann. Grafelmann weiter: „Die heutige Position von Oraltronics ist stabil. Unsere Produkte sind qualitätsorientiert und keine Massenware. Uns ist kein anderer Implantat Hersteller mit gleicher Marktposition bekannt, der drei verschiedene Implantatsysteme (Pitt-Easy, Bicortical, Osteoplate) und Instrumentensätze für alle unterschiedlichen Indikationen kombinierbar anbietet. Produkte für Nachbardisziplinen der Implantologie, wie das Knochenaufbaumaterial BioResorb und die synthetischen Membranen Cytoplast Resorb und Cytoplast Non Resorb für den Therapieerfolg runden die Produktpalette ab. Wir verfügen über eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unserem langjährigen Kundenkreis und unseren Repräsentanten in über 70 Ländern weltweit. Oraltronics ist ein Unternehmen mittlerer Größe, das sich mit seinem Team von 50 erfahrenen Mitarbeitern eine beachtliche Position auf dem Implantologie-Markt erworben hat. Die Umsatzzahlen steigen progressiv, den gewachsenen Ansprüchen der Weltbevölkerung entsprechend.“ www.oraltronics.com

Dotzauer.



Sirona und der CEREC inLab Erprobekreis trauern um einen wertvollen Kollegen und Freund. Andreas Lasinski ist nach kurzer schwerer Krankheit viel zu früh von uns gegangen. Er war gemeinsam mit seinem Bruder Besitzer des Dentallabor Lasinsky und als Erprobender inLab Technology von Sirona tätig. Wir werden seine fröhliche Art und sein geschätztes Fachwissen sehr vermissen. Wir wünschen seinen Hinterbliebenen viel Kraft, diesen schweren Verlust zu überwinden. Das CEREC Team, Sirona Dental Systems GmbH, Bensheim

3. Dental Competence Day am 6. November 2004, Chemnitz

ORT Villa Esche, Parkstr. 58, 09120 Chemnitz

TELESKOPIERENDE DOPPELKRONEN

aus CrCoMo mit steuerbarer Friktion durch Funkenerosion

Dr. Uwe Deutrich, Zahnarzt, Berlin;
Andreas Klar, Zahntechnikermeister, Berlin

IMPLANTATGETRAGENER ZAHNERSATZ

mit passiver Passung durch das SAE Secotec-Verfahren, u.a. System Camlog Enrico Trilck, Zahnarzt/MSc, Humboldt-Universität Berlin; Torsten Klein, Zahntechnikermeister, Berlin

INNOVATIVE KONZEPTE in der abnehmbaren Implantatprothetik

auf der Basis des Frialit - Implantatsystems Dr. Eduard Eisenmann, Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie, Lehrbeauftragter UKBF Berlin, Leiter Klinische Forschung Friadent, Mannheim

KFO FÜR ERWACHSENE, besser spät als nie

Dr. Ulla Eberhardt, Kieferorthopädin, Chemnitz

ECHT ODER FALSCH - ORIGINALE MARKENUHREN und Fälschungen

Wolfram Berger, Juwelier Berger, Chemnitz

ECHT ODER FALSCH - NATÜRLICHE ZÄHNE und Nachahmungen

Jana Köhler, Zahntechnikerin,
Dotzauer Dental GmbH

MEHR GEWINN UND PATIENTENLOYALITÄT

durch Mehrwert im Kontaktgespräch und Service Anne-Katrin Dawidjan, Spezialistin für Beziehungsmarketing, Chemnitz

INDIKATION UND VORTEILE von faserverstärkten Wurzelstiften

Dr. Paul Weigl, Oberarzt Goethe-Universität, Frankfurt am Main

VOLLKERAMIK in der Kombinationsprothetik

Dr. Paul Weigl, Oberarzt Goethe-Universität, Frankfurt am Main

IMPLANTATINDIKATIONEN unter Berücksichtigung sich verändernder Zahnersatz-Richtlinien

Dr. med. dent. Axel Kießig,
Facharzt für Oralchirurgie, Leipzig

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter www.dotzauer-dental.de oder von

Frau Anne Kaminski
Dotzauer Dental GmbH
F.-O.-Schimmel-Straße 7 09120 Chemnitz
Telefon 03 71/52 86-12 Telefax 03 71/52 86-20
www.dotzauer-dental.de
dotzauer@dotzauer-dental.de

Acteon Germany: 20-jähriges Firmenjubiläum

Am 1. Januar 1984 wurde die Firmengruppe Satelec-Suprasson, die erst seit kurzem Acteon Germany heißt, in Düsseldorf gegründet. Zuständig für ganz Nord-europa erwirtschafteten die vier Mitarbeiter im ersten Betriebsjahr bereits einen Umsatz von mehr als 400.000 Euro. Ihr Flaggschiff: der damals ultramoderne P1 Suprasson – das weltweit erste piezoelektrische Gerät zur Zahnsteinentfernung.



Acteon 20 Jahre später: eine bedeutende Unternehmensgruppe mit einer vielseitigen Produktpalette rund um Dentalhygiene, Prophylaxe, pharmazeutische Materialien und Imaging-Geräte.

„Ich erinnere mich noch genau: Wir haben in zwei Büroräumen im Keller sehr bescheiden angefangen. Ich war zwei Tage im Lager tätig und bin drei Tage im Außendienst gewesen. Der persönliche Kontakt zum Dentalfachhandel sowie direkt zum Zahnarzt war für uns enorm wichtig“, sagt Geschäftsführer Hans-Joachim Hoof rückblickend, „und das gilt auch heute noch so. Denn wir wollen unseren Kunden stets ein verlässlicher und serviceorientierter Partner im Praxisalltag sein.“

Seit ihrer Gründung hat sich die deutsche Niederlassung des in Frankreich 1946 gegründeten Mutterkonzerns Satelec-Pierre

Rolland (jetzt: Acteon Group) stetig weiterentwickelt: Neue praxisgerechte Produkte und Technologien, richtungweisende Patente sowie mehrere Firmenakquisitionen. Heute realisiert Acteon Germany einen Jahresumsatz von mehr als 10 Millionen Euro – Tendenz weiterhin steigend. Zudem gewährleisten die 22 Mitarbeiter in der jetzigen Firmenzentrale in Mettmann einen optimalen Rundum-Service für ihre Kunden, u.a. mit einer telefonischen Hotline (08 00/7 28 35 32), persönlichem Kundendienst und einem eigenen Lager.

Doch auch im Forschungs- und Entwicklungsbereich hat die deutsche Unternehmensgruppe in den vergangenen 20 Jahren innovative Schritte nach vorne getan und so ihr Produktportfolio stark ausgeweitet: Zum Kernbereich der Prophylaxe sind viele neue Geschäftsfelder wie z.B. Autoklaven, Intraoralkameras, Röntgengeräte und Lokalanästhetika hinzugekommen – jedes Produkt mit einem hohen Maß an Funktionalität, Präzision und Qualität. 20 Jahre Acteon Germany – das heißt: 20 Jahre Qualität, eine harmonische Partnerschaft mit Zahnarzt und Handel, exzellenter Service und anwenderorientierte Lösungen bis ins kleinste Detail. Und so viel ist sicher: Auch in Zukunft wird die Firmengruppe mit immer neuen technischen Innovationen ihre Position als Weltmarktführer für Zahnsteinentferner behaupten und sich mit zukunftsweisenden Produkten auch in anderen Geschäftsbereichen weitere Marktanteile sichern.

www.de.acteongroup.com

Regional nah und stark – Ein Partner für Zahnärzte

Die Erfolgsstory des Dental Depots BDS begann vor zwanzig Jahren auf der sprichwörtlichen grünen Wiese oder, besser gesagt, auf dem schneebedeckten Feld. Denn gegründet wurde das damals neue Dental Depot von ehemaligen PHÖNIX-Mitarbeitern in Freiburg im Januar 1984.

| Redaktion



Geschäftsführer BDS
Ulrich Römer

Noch heute steht mit Robert Reichinger einer der Mitbegründer, obwohl eigentlich schon im Ruhestand, für individuelle Kundenberatung zu Diensten. Der Start gelang – das Glück der Tüchtigen – mit Unterstützung durch das 2. Investitionszulage-Gesetz der damaligen Bundesregierung mehr als gut. Die Kundenresonanz war umwerfend. Zur IDS 1985 wurde ein Sonderzug der DB organisiert und über 350 Zahnärzte folgten der Einladung nach Köln. Regional der naheste und stärkste Partner der Zahnärzte und Labore zu sein, war schon immer die Maxime der BDS. Im Bereich Technik wurde und wird daher größter Wert auf ständige Erreichbarkeit sowie schnelle und kompetente Hilfe gelegt. Der ständig wachsende Kundenzuspruch bestätigte, dass sowohl alte als auch neue Kunden die persönliche, schnelle und kompetente Hilfe schätzen und honorieren. Dies gilt auch und vor allem für digitale Systeme und Netzwerke. Ebenso wichtig wie der schnell verfügbare Kundendienst und dessen Ausführung durch den vertrauten Techniker ist die kompetente Beratung über bewährte Materialien aus einem umfangreichen Sortiment an Exklusivmarken oder preiswerten Alternativen aus dem Privat Label Sortiment für Praxis und Labor. Ergänzt wird diese Beratung durch regelmäßige Seminare, in denen praktizierende Zahnärzte über den Nutzen neuer und/oder bewährter Methoden informieren. Weitere professionelle und bewährte Partner stehen für Planung, Innenarchitektur und Bauleitung, genauso wie für Abrechnung, Steuer- und Versicherungsfragen den BDS-Kunden in Seminaren zur Verfügung, auf Wunsch auch

ganz individuell. Die Folge des von vielen Sympathien getragenen Kundenzuspruchs war, dass die junge Firma räumlich aus allen Nähten platzte. So wurde dann im Januar 1994 der Umzug in das eigene Gebäude im Gewerbegebiet Haid vollzogen. Die gesamte Umsetzung des Vorhabens von der Planung bis zum Einzug gelang, dank großer Erfahrung aus Praxisneubauten, in nur sieben Monaten. Stand das Gebäude damals noch allein, haben sich zwischenzeitlich weitere innovative Firmen aus anderen Wachstumsbranchen in der Nachbarschaft angesiedelt. Zeitgleich mit dem Umzug 1994 in das neue Firmengebäude erfolgte auch die Anbindung an das leistungsfähigste und größte dentale Logistikcenter in Europa. Dies bedeutet für jeden Kunden die zuverlässige Lieferung innerhalb von 24 Stunden mit nahezu keiner Rückstandsquote.

1999 erfolgte die mehrheitliche Übernahme der Gesellschaftsanteile durch die dentalbauer GmbH + Co. KG. Hierdurch entstanden zusätzliche Synergien und die Möglichkeit, weitere Dienstleistungsangebote über die Region hinaus anzubieten. Die regionale Stärke des Mittelständlers BDS konnte so an allen Standorten zum Wohle der Kunden

kontakt:

**BDS Freiburger
Dental Depot GmbH**
Jechtinger Straße 10
79111 Freiburg
Tel.: 07 61/4 52 65-0
Fax: 07 61/4 52 65-65
E-Mail: info@bds-dental.de
www.bds-dental.de

jahreszahlen

1984	Gründung BDS Freiburg
1994	Umzug „auf die grüne Wiese“, Gewerbegebiet Haid
1999	Eintritt Mehrheitsgesellschafter dentalbauer GmbH & Co. KG
2000	Ulrich Römer wird Geschäftsführer
2001	Gründung der Niederlassung Konstanz
2004	Jubiläum 20 Jahre BDS



Firmengebäude BDS Freiburg.

durch die überregionale Zusammenarbeit innerhalb der zusätzlichen eigenen Reihen weiter ausgebaut werden. Besonders Niederlassungsinteressenten aus ganz Deutschland kommen durch die überregionale Zusammenarbeit unter einem Konzerndach in den Genuss der regionalen Stärken. Mitte des Jahres 2000 stieß Ulrich Römer als Geschäftsführer zu BDS. Seit Mitte 1999 Mitglied der Geschäftsleitung bei dental bauer für den Bereich Technischer Service, hatte er bis zu diesem Zeitpunkt 22 Jahre Vertriebs- und mehr als die Hälfte davon Führungsverantwortung bei den Siemens/Sirona Dental Depots erfolgreich wahrgenommen. Römer betont im Hinblick auf die jüngsten internationalen Fusionen in Deutschland, dass es sich bei der Unternehmensgruppe dental bauer um die größte deutsche Fachhandelsstruktur in Familienbesitz handelt. Aus diesem Bewusstsein heraus legt man gerade auch bei BDS größten Wert auf die persönliche, verantwortliche Beziehung zu jedem Kunden. „Mehr Sein als Schein“ – dies gilt gleichermaßen für alle Mitarbeiter und die Geschäftsleitung.

Im Dezember 2001 wechselten erfahrene Mitarbeiter und deren Kunden im Vertrauen auf eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft zu BDS. Dies war der Beginn der neuen, sehr erfolgreichen BDS-Filiale in Konstanz. Seit 2002 ist BDS exklusiver Vertriebspartner für den meistverkauftesten Behandlungsplatz der Welt aus dem Hause a-dec. Man bietet hier den zusätzlich gewonnenen Kunden für dieses äußerst zuverlässige, luftgesteuerte Produkt technische Betreuung nach BDS-Qualitätskriterien. Vorbereitend wurden für diese Behandlungsplätze Techniker mehrfach in den USA geschult und weitergebildet. Für die Zukunft ist man bei BDS zuversichtlich, weiß man doch aus Erfahrung und aus der Sicht eines Familienunternehmens, dass der Aufbau verantwortlicher, sympathischer Kundenbeziehungen mit beiderseitigem Nutzen positive Aussichten auf dem wachsenden Gesundheitsmarkt hat. ||

W&H-INVESTITIONSFÖRDERUNG

... aus aktuellem Anlass verlängert!

Denn in Kürze ist sie Realität – die DIN-Norm für Kleinsterilisatoren.



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 EN 13060-1/2 gibt es zum attraktiven Aktionspreis.

Aktion verlängert bis 31.12.04

INVESTITIONSFÖRDERUNG
Lisa MB 17 € 5.990,--*)

Aktionspreis € 5.400,--

SIE SPAREN € 590,--



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

expertentipp:



→ **Edda Schröder**

(Schröder Investment Management)

Verborgene Schätze in Europa

Europäische Aktien gelten derzeit insgesamt als fair bewertet. Dennoch kann man mit europäischen Aktien Geld machen, wenn man sich auf die Suche nach verborgenen Schätzen begibt. Schroders sucht mit seiner „Active Value“-Methode Aktien, die mit einem deutlichen Kursabschlag auf ihren „wahren Wert“ gehandelt werden. Um diesen wahren Wert zu ermitteln, werden vier Faktoren durchleuchtet. Neben dem freien Cash-flow und dem Ertrag des eingesetzten Kapitals sind dies die Veränderungen, denen Margen und Bewertungen der zyklischen Titel im Konjunkturzyklus ausgesetzt sind. Schließlich ist die Betrachtung von Branchen wichtig, in denen Konsolidierungen stattfinden. Denn ein Eindruck vom wahren Wert eines Unternehmens ergibt sich oft aus dem Vergleich ihres Börsenwertes mit dem Betrag, den Wettbewerber bei einer Übernahme zu zahlen bereit sind. Eines müssen Value-Investoren haben: Geduld. Denn der Erwerb von unterbewerteten Unternehmen nach dem „Active Value“-Prinzip ist nichts für kurzfristig orientierte Anleger. Wer aber nach intensiver Suche in viel versprechende Value-Werte mit soliden Finanzen investiert, sollte für seine Geduld auf lange Sicht reich belohnt werden. Seit Auflegung erzielte der Schroder ISF EURO Active Value durchschnittlich 17,2 % pro Jahr*.

(*A-Anteile, in € per 30. 06. 2004, ISIN LU0149524547)

Traumberufe: Ärztin und Profikicker

Jedes vierte Mädchen im Alter zwischen neun und vierzehn Jahren möchte später Ärztin werden. Das ergab nach Angaben des Apothekenmagazins „BABY und die ersten Lebensjahre“ eine Umfrage der LBS. Jungs dagegen eifern ihren Idolen Ballack und Beckham nach – und sehen sich als steinreiche Fußballprofis über den

Rasen stürmen. In der Beliebtheit stark zurückgegangen ist bei Jungen der Polizistenberuf. 1999 wollten noch 14 Prozent die grüne Uniform, jetzt sind es nur noch sieben. Das Gesundheitsmagazin „BABY und die ersten Lebensjahre“ 8/2004 liegt in vielen Apotheken aus und wird kostenlos an Kunden abgegeben.

IWF erwartet boomende Weltwirtschaft

Die Weltwirtschaft wird nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) in diesem Jahr trotz des hohen Ölpreises so stark wachsen wie seit 25 Jahren nicht mehr, so kürzlich die Financial Time Deutschland. Die deutsche Wirtschaft verliert im internationalen Vergleich an Boden. Nach ersten Berechnungen für seinen noch unveröffentlichten „Wirtschaftsausblick“ erwartet der IWF ein Plus von 4,9 Prozent. Das bestätigten IWF-Kreise am Freitag. Bereits im Frühjahr hatte der IWF seine Prognose von 4,0 auf 4,6 Prozent angehoben. Auch für Deutschland ist der IWF im laufenden Jahr etwas optimistischer als noch im Frühjahr. Er rechnet mit einem Plus von 1,8 Prozent. Das sind 0,2 Prozentpunkte mehr.

Für 2005 bleibe es bei 1,9 Prozent, bestätigten die Kreise Angaben der „Süddeutschen Zeitung“. Vor allem für Japan, China und die USA sagt der IWF einen kräftigen Konjunkturschub voraus. Für die Vereinigten Staaten werde in diesem Jahr ein Wirtschaftswachstum von 4,4 und im nächsten Jahr von 3,8 Prozent erwartet. Leicht nach oben korrigiert wurde auch das diesjährige Wachstum in der Eurozone – von 1,7 auf 2,0 Prozent. Der neue IWF-„Wirtschaftsausblick“ wird Ende September/Anfang Oktober in Washington vorgestellt. Bei den jetzigen Zahlen handelt es sich den Angaben zufolge um einen Zwischenstand. Bis zur endgültigen Vorlage gebe es „noch viel Dynamik“ hieß es.

Zehn Tipps für den Aktienkauf

Die Stimmung an den Börsen ist derzeit nicht allzu gut. Wer dennoch erstmals in Aktien investieren will, sollte einige Grundsätze beherzigen. Die Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) bietet Börsenneulingen mit zehn goldenen Regeln Orientierung im Aktiendschungel. Der Mindestkapitaleinsatz sollte demnach etwa 5.000 Euro betragen. Bei Anlagesummen darunter empfehlen die Aktionärsschützer den Eintritt in einen Investmentclub. Auf keinen Fall sollten Anleger auf Kredit Aktien kaufen, lautet die zweite Regel. Tipp Nummer drei: Langfristig anlegen. Die Anlagesumme sollte weder zu einem bestimmten Zeitpunkt benötigt, noch kurzfristig angelegt werden. Anleger sollten das Risiko streuen: Nicht unbedingt die gesamte Summe auf einen einzigen Aktienwert setzen, wenn doch, dann sollten große Gesellschaften mit mehreren Standbeinen bevorzugt werden, so eine weitere Empfehlung. Regel Nummer fünf: Keine dividendenlosen Aktien kaufen. Unternehmen, die keine Dividende zahlen, seien in der Regel mit höherem Risiko behaftet und würden deshalb als spekulativ gelten, so die DSW.

Grundsätzlich sollte der Neuaktionär vor allem in DAX- oder MDAX-Werte investieren. Das habe den Vorteil, dass hier auch genügend Liquidität am Markt vorhanden sei, so die Aktionärsschützer. Beim Marktsegment sollte der Anleger eher Werte aus dem Prime Standard wählen, die höheren Publizitätsanforderungen unterliegen und bei Aktien aus dem Telefonhandel erhöhte Vorsicht walten lassen, lautet Tipp Nummer sieben. Jeder Neuaktionär sollte so oft wie möglich den Kurs seiner Aktien verfolgen. Bei vorübergehenden Kurseinbrüchen nicht panisch reagieren und sofort verkaufen, sondern „aussitzen“, zumindest dann, wenn der wirtschaftliche Erfolg nicht gefährdet ist, wie die Aktionärsschützer raten. Vor dem Kauf von Aktien sollte in jedem Fall der Rat von seriösen Partnern eingeholt werden, zum Beispiel von Wertpapier-Spezialisten bei der Bank. Und schließlich: Nach dem Kauf von Aktien sollten sich Anleger fortlaufend informieren, zum Beispiel mit Quartals- oder Geschäftsberichten sowie durch die Lektüre von Fach- und Finanzzeitschriften. Weitere Informationen im Internet unter www.dsw-info.de.

Zinsen in Deutschland hoch besteuert

Deutschland steht im Vergleich zu anderen Ländern an der Spitze der Zinsbesteuerung. Und dies auch nachdem der Höchstsatz der Einkommensteuer von 51,2 Prozent (Stand 2003) in diesem Jahr auf 47,5 Prozent gesenkt wurde. Sobald der Sparer-Freibetrag überschritten ist, greift der Fiskus dem Bürger tief in die Tasche. In anderen Ländern bleibt dem Sparer nach Abzug der Steuer oft deutlich mehr von seinen Zinserträgen

übrig. Besonders unbürokratisch und attraktiv ist die Abgeltungsteuer, bei der mit einem einheitlichen und relativ niedrigen Steuersatz die Steuern auf Zinserträge abgegolten sind. Die Abgeltungssteuer wird inzwischen in neun EU-Mitgliedstaaten erfolgreich angewendet. Davon profitiert – wie beispielsweise die Praxis im Nachbarland Österreich deutlich zeigt – nicht nur der Bürger, sondern auch der Fiskus.

Zahnärzte Online Deutschland geht an den Start

Es ist soweit: Ein Projekt mit großer Zukunft für die Zahnärzteschaft Deutschlands geht an den Start! Das ist die neue, sichere elektronische Informations- und Kommunikationsplattform von Zahnärzten für Zahnärzte. Als „Health Professional Card (HPC) für Zahnärzte“, aber auch als HPC zur problemlosen Kommunikation mit der künftigen elektronischen Gesundheitskarte entwickelt, rüstet die ZOD-Karte Zahnärzte für alle kommenden technischen Herausforderungen in den Zahnarztpraxen. Geplant ist auch die Zusammenführung der ZOD-Karte mit dem Zahnarzt- ausweis zum so genannten „Elektronischen Heilberufsausweis“. Persönliche digitale Schlüssel

für den verschlüsselten Datentransfer und die elektronische Unterschrift sichern dem ZOD-Teilnehmer eine verlässliche, sichere Plattform für fast alle Online-Anwendungen seines Berufsalltags: Online-Abrechnung, Einsicht in das persönliche Honorar-Konto, Online-Banking ohne lästige Papier-TANs, Bestellung von Praxisbedarf, Abwicklung der Privatliquidation und ein leichter Zugang zu Fachportalen sind nur einige der Nutzungsmöglichkeiten der ZOD-Karte. Unterschiedliche Username- und Passwort-Kombinationen sind mit ZOD-Chipkarte und PIN-Schnee von gestern! Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.zahnaerzte-online.de.

Boomender Bleachingmarkt

Nach Erhebungen der Marktforschungsagentur AC Nielsen machte der Handel im ersten Halbjahr 2004 mit Bleaching-Präparaten einen Umsatz von 2,3 Millionen Euro. Vor der Einführung der Zahnaufheller waren es im gleichen Vorjahreszeitraum nur 400.000 Euro. Damit stieg der Umsatz in nur einem Jahr um mehr als das 50fache. Zu einem guten Aussehen gehört heutzutage auch ein strahlendes Lächeln und dafür wird wesentlich mehr Geld investiert. Das

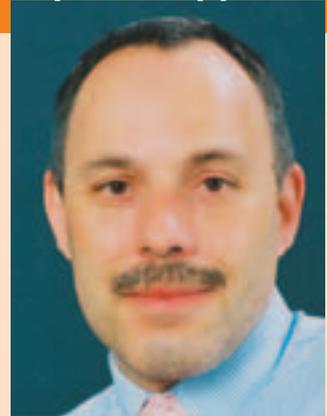
Geschäft mit weißen Zähnen beginnt bei Bleaching-Produkten für den Hausgebrauch. Professionelles Bleaching beim Zahnarzt ist zwar kostenintensiver, aber auch weit effektiver. Den Boom haben auch die Zahnärzte erkannt. Fast jeder Patient fragt vor der Behandlung nach der Möglichkeit, die Zähne aufzuhellen. Doch auch außerhalb der Praxis kann man sich in privaten Bleachingsalons ein strahlendes Lächeln erkaufen.

Start ins Berufsleben immer später

Ein verändertes Bildungsverhalten und fehlende Beschäftigungsmöglichkeiten haben zu einem Rückgang der Erwerbstätigenquoten jüngerer Menschen geführt. Der Start in das Berufsleben findet immer später statt. Wie das Statistische Bundesamt kürzlich mitteilte, ist in Deutschland der Anteil der Erwerbstätigen unter den jungen Menschen im Alter von 15 bis 29 Jahren von April 1991 bis Mai 2003 deutlich von 63 % auf 48 % gesunken. Bei den 15- bis 19-Jährigen fiel die Erwerbstätigenquote in diesem Zeitraum um zwölf Prozentpunkte und bei den 20- bis 24-Jährigen

um 15 Prozentpunkte. Das zeigen die Ergebnisse des Mikrozensus, der größten jährlichen Haushaltsbefragung Europas. Ein drastischer Rückgang der Erwerbstätigenquote ist insbesondere bei den jungen Menschen in den neuen Ländern und Berlin-Ost zu beobachten. Von April 1991 bis Mai 2003 hat sie sich von 70 % auf 47 % verringert. Bei den 15- bis 19-Jährigen sank die Erwerbstätigenquote im Osten Deutschlands dabei um 16 Prozentpunkte, bei den 20- bis 24-Jährigen um 19 Prozentpunkte und bei den 25- bis 29-Jährigen gar um 21 Prozentpunkte.

expertentipp:



Wolfgang Spang

(ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs GmbH)

Sommerrallye?

Wissen Sie, was für einen Autor und Anlageberater so ziemlich das Unangenehmste ist? Ganz einfach. Sie geben eine Prognose ab: „Wir erleben eine Sommerrallye“ und die Sommerrallye bleibt aus. So geht es mir mit meiner Prognose aus 06/2004. Trotzdem bleibe ich dabei. Der Zeitpunkt zum investieren war gut, auch wenn die Sommerrallye (bis jetzt) ausgeblieben ist. Haben Sie Geduld, es wird sich lohnen, auch wenn Sie einige Monate warten müssen.

Trotzdem hier noch eine Prognose: Achten Sie auf den Global Fund Strategie OP. Der Fonds erhielt gerade drei neue Manager. Einer davon ist Volker Schilling, den Sie vielleicht aus einer Reihe von ntv-Interviews kennen. Als privater Vermögensverwalter hat er es geschafft, auch die Jahre 2000, 2001 und 2002 mit Plus abzuschließen und in 2003 fantastische 35 Prozent Plus abzuliefern.

Das lässt für die Zukunft einiges erwarten. Mit im Boot sind die bewährten Edgar Mitternacht und Erwin Bauer. Falls Sie sich ein Factsheet anschauen möchten: lassen Sie es bleiben. Alle Daten betreffen das alte Management und lassen Ihnen die Haare zu Berge stehen. Vertrauen Sie auf das neue Team!

In drei Jahren werden die Factsheets gut aussehen. Ich verspreche es Ihnen.

Der Finanzcheck – wichtig wie tägliches Zähneputzen

Eine Umfrage hat ergeben, dass der bundesdeutsche Bürger pro Jahr mehr Zeit zum Zähneputzen aufwendet, als für seine finanziellen Belange. „Gerade mal 18 der 8.760 Stunden, die ein Jahr hat, sind dem schnöden Mammon gewidmet“, so ein Bericht zu einer Umfrage in der Finanztest 09/2004 von Stiftung Warentest. Diese sicherlich nicht ganz so ernst zu nehmende Berechnung soll zumindest zeigen, dass die investierte Zeit vieler Bürger für Finanzthemen vielleicht ein wenig zu knapp bemessen scheint. Dieser Artikel soll für das Thema sensibilisieren und Hinweise auf praktische Lösungen geben.

| Jan Ulrich Seeliger



der autor:

Jan Ulrich Seeliger

ist seit mehr als acht Jahren im Wertpapiergeschäft tätig. Vor seiner Tätigkeit als Vorstand bei der ethik Vermögensverwaltung AG arbeitete er als Prokurist bei einer anderen Kölner Vermögensverwaltung sowie bei verschiedenen Banken für vermögende Privatkunden.

kontakt:

ethik Vermögensverwaltung AG

Maria-Hilf-Straße 15

50677 Köln

Tel.: 02 21/93 12 52-40

E-Mail: seeliger@ethik.com

Welche finanziellen Belange sind gemeint? Hierzu zählt, was mit der Erhaltung, Vermehrung oder Absicherung von Vermögensanlagen oder personenbezogenen Werten zu tun hat. Insbesondere sei hier auf die Kapitalverwaltung und die Absicherung von „Mann und Maus“ eingegangen. Vielen Menschen scheint es unangenehm zu sein, sich um die eigenen Finanzen zu kümmern. Welche Gründe könnte es hierfür geben? Zum einen sicherlich grundsätzliches Desinteresse an finanziellen Dingen, weil beispielsweise konkretes fachliches Wissen fehlt. Dieses Defizit demotiviert den Verbraucher, da er verunsichert ist, zum richtigen Zeitpunkt die richtige Entscheidung zu treffen. In der Folge wird vermeintlich keine konkrete Entscheidung getroffen, was selbstverständlich auch eine Entscheidung – und oft die falsche – ist. Ein weiterer Grund für fehlendes Handeln kann auf mangelndem Vertrauen beruhen. Enttäuschungen, Verluste und negative Beratungserlebnisse sind in vielen Fällen die Basis eines Grundmisstrauens gegenüber Dritten; dabei spielt es keine Rolle, ob der Dritte Banker, Steuerberater oder der Freund mit dem „sicheren Tipp“ war. Die häufige Folge – Tatenlosigkeit und „Vogel-Strauß-Mentalität“. Für viele Menschen scheint die Besorgnis um die Finanzen auch

deswegen befremdend, da sie diesem Thema keinen sehr hohen Stellenwert einräumen. Sie möchten mit diesen profanen Herausforderungen nicht belästigt werden und stattdessen ihrer eigentlichen Berufung und freizeithlichen Beschäftigungen nachgehen. Jeder soll eben das machen, was er am besten kann. Diese Einstellung ist grundsätzlich nachvollziehbar, wenn vorausgesetzt werden kann, dass es einen fähigen, vertrauenswürdigen Dienstleister an der Seite gibt, der „diese Dinge“ verantwortungsbewusst und nach ethischen Grundsätzen erledigt. Viel zu oft wird vor Erreichen dieses Idealzustandes jedoch sehr viel Lehr- und Schmerzensgeld bezahlt. Ist der richtige Partner rund um das Thema Finanzen erst einmal gefunden, sind die positiven Effekte groß. Die Bezeichnung Finanzdienstleister erhält auf einmal wieder seine Berechtigung. Der Verbraucher wird mit der nötigen Beratung und Hilfe unterstützt, nach der er so lange gesucht hat. Wie gestalten sich diese Maßnahmen konkret?

1. Der Depotcheck

„Depotcheck“, ein Wort, das zurzeit in vieler Munde ist. Die eine oder andere Bank, Finanzvertriebe, Zeitschriften sogar Fernsehsender werben mit der Möglichkeit, das Depot einem „Check“ zu unterziehen –

kostenlos versteht sich. Nach einer Analyse erfolgt die Anpassung. Ein Depotcheck kann und sollte nur unter Einbeziehung aller Vermögenswerte erfolgen. Um eine Empfehlung aussprechen zu können, ist es sinnvoll die verschiedenen Vermögensklassen zu filtern, zu bewerten und ins richtige Verhältnis zu setzen. In der Regel macht es beispielsweise keinen Sinn, einen offenen Immobilienfonds im Depot zu halten, während man bereits sein sonstiges Vermögen maßgeblich in Häuser und geschlossene Immobilienfonds investiert hat. Um diese Missverhältnisse aufdecken zu können, sollte immer eine depotübergreifende Überprüfung stattfinden. Neben der Analyse anderer Vermögenswerte spielt die Lebenssituation des Vermögenden eine wichtige Rolle. Einem Investor, der seiner Rente oder Pension entgegenseht, sollte klar sein, dass er mit einem reinen Aktiendepot ein hohes Risiko fährt, wenn er zukünftig seine Rente hieraus beziehen möchte. Genauso sollte einem jüngeren Anleger die Bedeutung des Aktiensparens zum Vermögensaufbau einleuchten, wenn ihm noch drei Jahrzehnte des Arbeitslebens bevorstehen. Die inhaltliche Überprüfung des Depots ist von außerordentlicher Bedeutung. Da diese Arbeit Fachwissen und Erfahrung erfordert, ist sie die Königsdisziplin eines guten Finanzdienstleisters. Hier werden auch die Qualitätsunterschiede offensichtlich. Die Analyse der Depotzusammensetzung erfolgt im ersten Schritt. Damit geht die Ermittlung des Risikoprofils des Anlegers einher. Nur mit diesem Wissen sollten Empfehlungen ausgesprochen oder Umschichtungen vorgenommen werden. Je nach Vermögensgröße ist es notwendig zu entscheiden, ob es sinnvoller ist in Einzelwerte oder in Investmentfonds zu investieren. Bei der Aktien- und Fondsauswahl trennt sich einmal mehr die Spreu vom Weizen, wenn es darum geht, die attraktivsten Aktien oder Fonds aus dem unüberschaubaren Universum herauszufiltern. Die Umsetzung und Be-

treuung kann über ein unabhängiges Fondsdach bzw. eine Fondsplattform erfolgen. Diese Infrastrukturen sind prädestiniert für eine kostengünstige, unabhängige und effiziente Verwaltung von Fonds und Wertpapieren – im Vergleich zu oft sehr einseitigen, haus-eigenen Lösungen der Banken.

2. Der Versicherungsscheck

Bei der Überprüfung des aktuellen Status der Versicherungslage steht wiederum die Lebenssituation im Vordergrund. Am Anfang des Berufslebens sollte beispielsweise auf den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung und einer betrieblichen Altersversorgung sowie die Absicherung der Familie – sofern vorhanden – mit einer preiswerten Risikolebensversicherung geachtet werden. Auch lohnt es oft in jungen Jahren und bei nicht zu langer Vertragslaufzeit die aktuelle (private) Krankenversicherung zu überprüfen bzw. Zusatzversicherungen abzuschließen. Kapitalbildende Versicherungen spielen – was mittlerweile hinlänglich bekannt sein sollte – insbesondere in diesem Jahr noch eine wichtige Rolle, da sich die (steuerlichen) Rahmenbedingungen endgültig ab 2005 deutlich verschlechtern werden. Bei der Auswahl der Versicherung sollte das Augenmerk des Kunden auf solide Gesellschaften mit niedriger Kostenquote und attraktiven Erträgen gerichtet sein. Hier sind die deutschen Anbieter häufig nicht die erste Wahl! Bedeutsam wird die regelmäßige Überprüfung der Versicherungsleistungen, wenn sich die Lebensumstände ändern wie z.B. bei Heirat, Nachwuchs oder Eintritt in einen neuen Lebensabschnitt; hier kann häufig optimiert und bares Geld gespart werden.

Die ethik hat sich neben der Vermögensverwaltung nach ethischen und ökologischen Grundsätzen auch die Beratung ihrer Kunden nach ethischen Standards zum Ziel gesetzt. Sie erhalten bei ethik institutionsunabhängige und faire Beratung, die auf Ihre Lebensumstände und Bedürfnisse ausgerichtet ist. ||

Keramik- vollverblendung*

€ 9,99

*außertraglich plus MwSt.

SPITZEN- QUALITÄT

äußerst preisgünstig

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

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



SEMPERDENT ZAHNERSATZ

**Weitere Informationen
finden Sie unter
www.semperdent.de
oder rufen Sie uns an!**

0800-1 81 71 81 (gebührenfrei)

**Semperdent Dentalhandel GmbH
Tackenweide 25
46446 Emmerich**

... da weint das Finanzamt!

Auf Grund der starken Nachfrage zur Berichterstattung in unserer Ausgabe 7+8/04 zum Thema der steuerlich geförderten, privaten Altersvorsorge finden Sie hier noch mal die entsprechenden Inhalte. Gesundheitsreform, Rentenreform – wir alle müssen umdenken. Ganz besonders betrifft das den Bereich der Altersvorsorge, da heute viel früher und bewusster Entscheidungen zur Absicherung des Lebensabends getroffen werden müssen.

| Redaktion

Auf den steigenden Bedarf im Bereich der stationären Pflege hat der Gesetzgeber das erste Mal mit der Einführung der gesetzlichen Pflegeversicherung als Pflichtversicherung reagiert. Beruhend auf der Erkenntnis, dass der ständig steigende Bedarf an stationärer Pflegevorsorge nach dem damals bestehenden Modell auf Dauer nicht finanzierbar gewesen wäre, wurden mit Einführung der Pflegeversicherung auch neue Anforderungen an die Träger von stationären Pflegeeinrichtungen gestellt. Dadurch ist es bereits heute gelungen, die Pflegequalität zu verbessern und Kostentransparenz zu erzeugen. Der Markt der stationären Pflege ist ein interessanter Zukunfts- und Bedarfsmarkt. Warum und wie sinnvoll investiert werden kann, soll hier aufgezeigt werden.

Die Altersstruktur ist in Bewegung

Demographische Studien zeigen es deutlich: der Anteil der bis 60-Jährigen sinkt vom Jahr 2000 bis 2050 von 77 % auf 57 %. Gleichzeitig steigt der Anteil der Bevölkerung, die Bevölkerung über 60 Jahre von 23 % (im Jahr 2000) bis zum Jahr 2050 auf 42,6 % an. In Zahlen ausgedrückt, stehen damit im Jahr 2005 42 Millionen unter 60-Jährige einer Bevölkerung von 31 Millionen Menschen gegenüber, die über 60 Jahre alt sind. Das heißt, dass ab 2050 mehr als 40 % der Gesamtbevölkerung über 60 Jahre alt sind. Im gleichen Maße, wie die Überalterung der Gesellschaft wächst, nimmt natürlich auch die Anzahl der Pflegebedürftigen um mehr als das Doppelte

zu. Und für all diese zukünftigen Pflegebedürftigen müssen nun auch stationäre Pflegeplätze geschaffen werden. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung hat z.B. errechnet, dass bis zum Jahr 2010 in Deutschland pro Jahr 13.000 Pflegebetten dazu kommen müssten, in großen Städten noch mehr. Geht man von einer Anzahl von 100 Betten pro Pflegeheim aus, so müssten jedes Jahr 130 und mehr dieser Häuser neu gebaut werden. Doch tatsächlich gebaut wird deutlich weniger und der Druck, den nötigen Bedarf zu gegebener Zeit decken zu können, immer größer.

Investitionen in eine Pflegeimmobilie – lohnt sich das?

Mit der Reform der gesetzlichen Pflegeversicherung wurden nicht nur Qualifikation und Pflegeleistung geändert, sondern auch drei Vergütungsbereiche mit pauschalen Budgets, besser bekannt als die drei Pflegestufen, eingeführt. Die erste Stufe und damit der wichtigste Teil ist die Definition der Pflegeleistung. Die zweite Pflegestufe beinhaltet Unterkunft und Verpflegung, ebenfalls fest budgetiert. Die dritte Stufe schlussendlich deckt die Kapitalisierung von Investitionen, welche auch pauschal vergütet wird. Die stationäre Pflege an sich finanziert sich wie folgt: die pflegerische Hilfe zahlt die Pflegekasse, die Unterbringung und Verpflegung sowie die Investitionskosten bezahlt der Bewohner oder aber, falls dieser dazu nicht in der Lage ist, das Sozialamt. Ist eine Pflegeeinrichtung mit Bewohnern belegt, ist auch die Mietzahlung ge-

info:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 10.

sichert. Viele Pflegebedürftige sind in der Lage, ihre Unterbringung zu finanzieren. Sollte dies nicht der Fall sein, werden diese Kosten durch den Staat gedeckt.

Welche Sozialimmobilien werden gefördert?

Bestimmte Arten von Sozialimmobilien sind nach dem SGB X und dem BSHG (Bundessozialhilfegesetz) gesetzlich förderungswürdig. Bei solchen Immobilien werden die Mieten zu 100 Prozent refinanziert, weil es hier nur ein geringes Mietrisiko gibt. Dazu gehören stationäre Pflegeeinrichtungen, Hospizeinrichtungen, Behindertenheime und psychiatrische Einrichtungen.

Was den Unterschied macht

Spannend ist eine Investition in Sozialimmobilien, die sich von den konventionellen Pflegezentren abheben. So ist es zum Beispiel der Fall, wenn das gesamte Objekt in Teileigentum (Wohnungseigentum) aufgeteilt wird und gleichzeitig jedem Teileigentum eine prozentual feste Größe am Gemeinschaftseigentum zugeordnet wird. Der Betreiber der Pflegeeinrichtung mietet somit nicht nur eine Wohnung, sondern das gesamte Haus. Was wiederum bedeutet, dass die Mieteinnahmen nicht nur auf die erworbene Wohnung, sondern auf das ganze Haus kalkuliert sind. Eine wirklich interessante Rendite ergibt sich erst dann, wenn es sich bei der Sozialimmobilie um ein Kulturdenkmal handelt. Denn dann hat der Wohnungseigentümer neben den hohen Mieteinnahmen auch noch steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten.

Steuern richtig steuern!

Weitere interessante Möglichkeiten ergeben sich aber auch aus ähnlichen steuerlich geförderten Objekten mit der lukrativen Denkmal- und Sanierungsabschreibung nach § 7h und § 7i EStG. Die steuerlichen Rückerstattungen können sich somit auch deutlich auf die Rendite auswirken und der Anlage als private Altersvorsorge mit der späteren Mietrente positive Anreize schaffen. Anhand eines rechnerischen Beispiels durch die VENTAR Immobilien AG mit einem breit gefächerten Betreuungskonzept und hoher Leistungsfähigkeit können hierfür persönliche und individuelle Investitionsvorschläge erstellt werden. Das bundesweite Informations- und Beratungspotenzial der VENTAR Immobilien AG bietet die Basisplattform dieser außergewöhnlichen und besonders zeitgemäßen Anlagestrategie in einem ruhigen aber lukrativen Markt, ... vielleicht dem letzten seiner Art. II

kontakt:

VENTAR Immobilien AG

Wolfgang-Brumme-Allee 25
71034 Böblingen
Tel.: 0 70 31/21 17 30
Fax: 0 70 31/21 17 33
E-Mail: info@ventar.de
und

Sandstr. 15
57072 Siegen
Tel.: 02 71/2 36 52-0
Fax: 02 71/2 36 52-15
E-Mail: R.Herrmann@ventar.de

www.ventar.de

Herr Clever investiert ...

Ein monatliches Rechenbeispiel:
mit einem z. v. Jahreseinkommen von ca. 70.000,00 € bei einer fremdfinanzierten Investition in Höhe ca. 150.000,00 € als private Altersvorsorge

— Einnahmen:	
— Gesicherte Miete	
— Einnahmen gesamt mtl.	672,00€
— Ausgaben:	
— Finanzierungskosten/Bankdarlehen	694,00€
— Verwaltung/Instandhaltung	35,00€
— Ausgaben gesamt mtl.	729,00€
— Unterdeckung vor Steuer	-57,00€
— Steuersparnis monatlich	+474,00€
—	
— = Monatlicher Liquiditätsüberschuss nach Kosten und nach Steuern	+417,00€

ANZEIGE

KEINE ANZEIGE

kann Ihnen dieses Gefühl der noch besseren Verträglichkeit für die Gingiva vermitteln, **keine Anzeige** kann Ihnen diese Kompatibilität mit allen Abdruckmaterialien aufzeigen und **keine Anzeige** gibt Ihnen diese zufriedenen Patienten, wie es der tägliche Umgang mit **ORBAT sensitive** vermag. Da bleibt nur eins: erfahren Sie es selbst.

NEU!



ORBAT sensitive - die sanfte Lösung zur Zahnfleischretraktion und Blutstillung



ORBAT sensitive, Alarminantiseptik-Lösung. Zusammensetzung: 25 % Alu-antiseptikum, geruchslos. Kompatibel mit allen Abdruckmaterialien des Zahntechnikers. Zur Lösung von Zahnfleischentzündungen und zum Stoppen der Blutbildung. Gebrauchshinweise: Alarminantiseptikum. Halbwertszeit: 15 Minuten. Hersteller: lege artis Pharma GmbH, D-71034 Böblingen, Tel.: 0 70 31 17 30 00 - 5, eMail: info@legeartis.de

Neue Zeitschrift: Lustlektüre!

Eine neue Publikation erobert gerade den Zeitschriftenmarkt: Monopol – Magazin für Kunst und Leben. Es mischt auf ganz



neue Weise zeitgenössische Kunst, Kultur, Design, Mode und Themen des gehobenen Lifestyle. Große Bildstrecken, aus-

führliche Porträts sowie literarische Reportagen und exklusive Vorschauen von internationalen Top-Künstlern sind feste Bestandteile des Konzeptes. Herausgeber sind Florian Illies, bekannt als Autor des Buches „Generation Golf“ und Amélie von Heydebreck.

Bewusst als Publikumsmagazin konzipiert, richtet sich Monopol an Frauen und Männer ab 30 mit Sinn für Kunst und Ästhetik. Aktuell ist die dritte Ausgabe (August/September) des zweimonatig erscheinenden Magazins erhältlich. Beziehen kann man das Magazin im Abonnement (sechs Ausgaben für 38 Euro) oder aber u.a. im ausgewählten Zeitschriften- und Buchhandel zum Einzelpreis von sieben Euro.

Weitere Informationen auch im Internet unter www.monopol-magazin.de

Buch: Wissen ist Macht

Wo schlägt man nach, wenn man eine Aufstellung aller deutschen Staatsmänner seit 1871 braucht? Oder eine Liste der zehn schwersten Meteoriten, der längsten Flüsse oder der höchsten Gebäude der Welt? Wenn man die Formel sucht, mit deren Hilfe sich Fahrenheit in Celsius umrechnen lässt? All dies und noch viel mehr findet man in „Wissen auf einen Blick“, einem völlig neuartigen Nachschlagewerk von Reader's Digest. Dieses hochaktuelle Werk behandelt die unterschiedlichsten Themen – von den größten oder seltensten Säugetieren bis zu den verheerendsten Erdbeben, von Meilensteinen in der Medizin bis zu den chemischen Elementen.

Mit seinen hunderten von anschaulichen Infografiken, Fotos und Tabellen sowie kurzen,

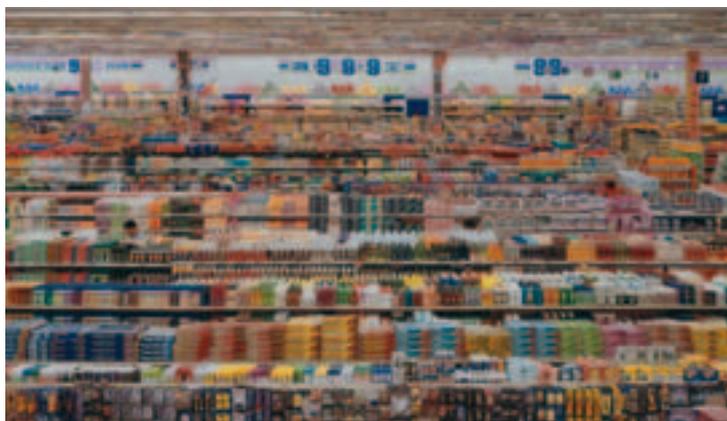


eingängigen Texten bietet es raschen Zugriff auf eine Fülle an Informationen aus allen Bereichen. Ausgezeichnet mit dem Ersten Stuttgarter Wissenschaftsbuchpreis gibt es hier 640 Seiten geballtes Wissen zum Preis von 49,90 Euro.

Bestellung im Internet unter www.readersdigest.de

Ausstellung: Die Zehn Gebote

In seinem ersten großen Sonderausstellungsprojekt nach der Wiedereröffnung im April 2004 setzt sich das Deutsche Hygiene-Museum in Dresden mit den biblischen Zehn Geboten auseinander.



Andreas Gursky, 99 Cent II, Diptychon, 2001

Die Ausstellung zeigt die Sichtweise von aktueller Kunst auf die heutige Welt und befragt die Zehn Gebote konsequent aus einer Gegenwartsperspektive: Ist das Jahrtausende alte Regelwerk der

Zehn Gebote in einer durch Globalisierung gekennzeichneten Welt noch bindend? Der hochaktuelle politische wie ethische Hintergrund, für den viele der gezeigten Kunstwerke ein eigenes Bild und überraschende Betrachtungsweisen entwickeln, liegt in den medialen, politischen und wirtschaftlichen Vernetzungen, die heute neue Fragen an den Einzelnen und die Gesellschaft stellen. Die globalisierte Welt ist gekennzeichnet durch eine extreme ökonomische Ungleichheit, und es wird immer deutlicher, dass der Lebensstil der Privilegierten nicht als Maßstab für alle durchgesetzt werden kann.

So wie die biblischen Zehn Gebote ausdrücklich zu einem Individuum sprechen, richten die Kunstwerke ihre Fragen an den Einzelnen und seine eigenen ethischen Überzeugungen. Nach einer kulturgeschichtlichen Einführung zur Überlieferung der Zehn Gebote ermöglichen künstlerische Statements dem Besucher, die Gültigkeit tradierter ethischer Werte zu hinterfragen.

Zusehen ist die Ausstellung noch bis zum 5. Dezember 2004.

Weitere Informationen im Internet unter www.dhmd.de

Die Zahnheilkunde in der Kunst

Die weitreichende, vielfältige Betrachtung der Zahnheilkunde, die Geschichte der zahnärztlichen Praxis und der Schmerzbekämpfung lassen die große Bedeutung erkennen, die die Zahnbehandlung von jeher hatte. Der Zahnschmerz war von Urzeiten an ein Übel, das alle Menschen betraf. Dieser Umstand lässt es als



selbstverständlich erscheinen, dass schon in frühester Zeit die bildende Kunst das Thema der Zahnheilkunde aufgriff und Szenen der zahnärztlichen Behandlung und der Leidenden darstellte. Die Lebendigkeit und der einprägsame Realismus dieser Darstellungen beweisen die Verbundenheit der Künstler mit Stoff und Thema ebenso, wie dessen Allgemeingültigkeit.

Dieser Umstand gibt, über das ästhetische und formale Wertelement hinaus, allen Bildern auch eine kulturgeschichtlich und gesellschaftlich bedeutsame Aussagekraft. Eine Auswahl dieser Bilder zeigt Siegfried Lorenz in dem Kalender „Die Zahnheilkunde in der Kunst“ 2005 mit kurzen einprägsamen Kommentaren über die Art der Behandlung und die Künstler.

Nähere Informationen zum Kalender und Bestellmöglichkeiten unter:

Tel.: 03 51/2 68 31 68

Fax: 03 51/2 66 66 33

Preis pro Kalender: 16,00 €

ISBN: 3-936104-47-6

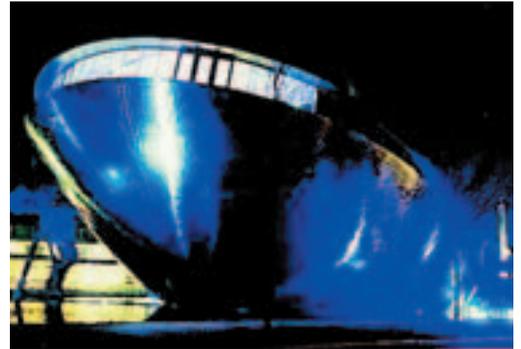
Wissenschaft hautnah erleben im Universum Science Center Bremen

Wie entstehen Erdbeben? Warum scheint die Sonne? Fragen, die nicht nur Kinder stellen. Antworten, bei denen nicht nur Eltern ins Schwitzen kommen. Seit Menschen denken können, versuchen sie, die Welt zu verstehen, begeben sich Forscher und Wissenschaftler auf die Suche, sie zu ergründen. Das Universum Science Center Bremen bietet einen unvergleichlichen Ort, der an den Wundern unseres Lebens teilhaben lässt. Über 250 Stationen laden

zu einem faszinierenden Rundgang durch die Themen „Mensch“, „Erde“ und „Kosmos“ ein. Auf spannende Weise wird Wissen vermittelt. Statt vorgefertigter Antworten wird hier auf Erlebnisswelten und den Mut zur Selbsterfahrung gesetzt. Besucher werden zu Forschern und Entdeckern. Die Erlebnisausstellung macht neugierig und weckt den Spaß am Fragen.

Denn, wer nicht fragt, bleibt dumm. Reizvoll ist auch das „Dinner im Dunkeln“.

Beim Abendessen in völliger Dunkelheit kann man einmal im Monat auf Entdeckungsreise mit vier der



fünf Sinne gehen und in einer begleitenden Ausstellung Neues über den Alltag der blinden Menschen erfahren. Verschiedene Sonderausstellungen oder Vorträge laden zusätzlich zu einem Besuch ein. Der Eintritt kostet zehn Euro für Erwachsene und sechs Euro für Schüler.

Weitere Informationen im Internet unter www.universum-bremen.de

ANZEIGE

dental Excellence

www.dentalexcellence.de
info@dentalexcellence.de
 Fax +49(0) 8382 27583 19

Dental Excellence Dienstleistungen für

- Intelligente und profitable Praxis-Shop-Lösungen
- Professionelle Zufriedenheitsstudien Patienten und Mitarbeiter
- Unternehmerischen Erfolg nach dem EFQM Modell



Der Kanal du Midi in Südfrankreich

Von einem Meer zum anderen

Schon die Römer träumten davon, eine Wasserstraße zu bauen, die das Mittelmeer mit dem Atlantik verbinden würde. Heute hat der Canal du Midi für den Handel zwar keine Bedeutung mehr, ist aber umso interessanter für den Tourismus.

Redaktion

Ein Kanal, auf dem die Reichtümer des Südens, das Getreide, die Öle und vor allem der Wein Südfrankreichs unkompliziert nach Nordeuropa transportiert werden können, war schon vor 1.400 Jahren die Vision. Aber an ihr scheiterten Mächtige ebenso wie Macher: von Karl dem Großen bis zu Franz dem Ersten. Sogar das Genie Leonardo da Vinci tüftelte vergeblich an einer Lösung. Erst Mitte des 17. Jahrhunderts hatte der bis dato unbedeutende königliche Steuerbeamte Pierre Paul Riquet die zündende Idee – seine Vision einer Wasserstraße.

Von der Vision zur Realität

Rasch begann der Bau des Kanals, Pierre Paul Riquet war immerhin schon 60 Jahre alt. 1667 wurde das Herzstück, das Staubecken, errich-

tet. Mit einer Fläche von 67 ha und drei Staumauern war es seit über 1.400 Jahren das größte Bauvorhaben in Frankreich. Die zweite Herausforderung waren die vielen Flusstäler im Languedoc. Riquets großartige Idee war es, sie mit Hilfe von wasserführenden Brücken zu bewältigen. Eine andere große technische Innovation sind die Schleusen des Canal du Midi. Statt der bisher üblichen rechteckigen Form legte Riquet runde und ovale Schleusen an. Die gebogenen Mauern halten bis heute besser dem Wasserdruck stand und bieten den Booten außerdem eine bessere Manövrierfreiheit. An den Ufern seines Canal du Midi ließ Riquet über 100.000 Bäume, überwiegend Platanen, pflanzen. Durch ihr Wurzelwerk befestigen sie die Kanalböschung und das dichte Blätterdach schützt das wertvolle Wasser des Kanals vor der Verdunstung an heißen Sommertagen. An beiden Kanalufeln legte Riquet befestigte Wege an, die so genannten Treidelpfade. Auf ihnen wurden die Pferde geführt, welche die reich beladenen Schiffe zogen. Als verrückt und unausführbar wurde Riquets Plan von einem Kanaltunnel bezeichnet. Der Bau wurde vom König nicht nur abgelehnt, sondern sogar verboten. Unbeirrbar in seiner Vision ordnete Riquets den Durchbruch im Felsen heimlich an und innerhalb von sechs Tagen war der erste Durchbruch gebohrt. Ein Jahr später (1680) war der Tunnel von Malpa (zu Deutsch paradoxerweise: schlechter Durchgang) als erster Tunnel, der für einen Wasserweg angelegt wurde, vollendet.

Die Mittelalterfestung Carcassonne.





Spannende Schleusentechnik.



Der Tunnel von Malpa.



Schattige Platanenufer.

kontakt:

Crown Blue Line GmbH

Marktplatz 4

61118

Bad Vilbel

Tel.: 0 61 01/5 57 91 12

Fax: 0 61 01/5 57 91 22

E-Mail:

hausboot@crowdblueline.com

www.crowdblueline.com

Überholt, doch unübertroffen

Nach einer Bauzeit von nur 15 Jahren konnte Pierre Raul Riquet 1681 an der Jungfernfahrt auf dem Canal du Midi aber leider nicht teilnehmen, der geniale Baumeister verstarb ein halbes Jahr vor der Vollendung seines Lebenstraumes. Die Bedeutung für den Handel verlor der Canal du Midi schon 150 Jahre später, als die Eisenbahn den Handelsweg ablöste. Ein Stück dieser Verschlafenheit hat sich das unvergleichliche Wunderwerk Riquets aber bis heute bewahrt.

Erst seit 1980 eroberte der Tourismus den Wasserweg. Heute begeistert besonders die idyllische Art mit einem Hausboot zu reisen viele Naturliebhaber. Diese Art des Urlaubs findet immer mehr Anhänger, nicht zuletzt, da für diese ruhige Art des Reisens kein besonderer Führerschein erforderlich ist, eine Einweisung erfolgt durch den Bootsverleiher. Das Angebot der schwimmenden Ferienwohnungen ist vielfältig und reicht von der romantischen Ausführung für zwei bis zum Luxus-schiff mit fünf Kabinen à zwei Personen. Ein Hausboot wird auch wie eine Ferienwohnung gemietet. Durch eine Versicherung sind die Bootsfahrer geschützt.

Die Hausboote werden über einen Dieselmotor mit geringem Verbrauch betrieben, maximal ist eine Reisegeschwindigkeit von 10 km/h möglich. Alle zwei bis drei Tage muss an einer der vielen Versorgungsstationen frisches Wasser aufgenommen werden, eine unproblematische Angelegenheit. Eine Entsorgung der sanitären Anlagen fällt nicht an. An Bord befinden sich Informationen zu Bootstankstellen, Häfen, Wasseraufnahmemöglichkeiten, Müllentsorgungsplätzen und Sehenswürdigkeiten entlang der Route. Allein 100 Charterfirmen bieten Boote für französische Binnengewässer an. Die Mietpreise sind stark von der Reisezeit abhängig, die Kanalgebühren jedoch inbegriffen.

Es empfiehlt sich bei einer Reise auf dem Canal du Midi seinen PKW zu einem ausgewählten Zielhafen überführen zu lassen und sich das zweimalige Befahren derselben Strecke zu ersparen. Allein die verschiedenen Schleusensysteme machen den Urlaub zum Erlebnis. Sie sind die erste Prüfung für jeden Kanalfahrer, keine Angst, das Boot ist durch seitliche Poller geschützt. Das Prinzip ist eigentlich simpel: sehr langsam in die Schleuse einfahren, danach schließt sich die Tür, das Boot wird an den Seiten gehalten und durch einströmendes oder entweichendes Wasser in die gewünschte Kanalhöhe gebracht, am Ende des Schleusenvorganges werden die Seile gelöst und die

Fahrt fortgesetzt. Fast immer bedient ein Schleusenwärter die Wassertüren. Detaillierte Erklärungen zu der Art der Schleuse finden sich immer in der Karte des Bootsvermieters. Die Schleusengebühren sind im Mietpreis des Bootes enthalten. Nützliche Utensilien sind Handschuhe gegen ein Reiben der nassen Seile, Sonnenschutz und Anti-Mückenspray. Tipp: Wer dem Schleusenwärter zur Hand geht, den erwartet oft die nächste Schleuse mit offenen Toren – die Schleusenwärter stehen untereinander bestens in Verbindung. Beachten sollte man aber die Öffnungszeiten der Schleusen, die eine Mittagspause von 12.30–13.30 Uhr haben und gegen 17 Uhr schließen. Noch heute verbindet der Canal du Midi das Mittelmeer mit dem Atlantik. Auf 240 km kann man vom Mittelmeer bis Toulouse fahren oder den 37 km langen Zweigkanal bei Port la Nouvelle, dem siebtgrößten maritimen Hafen Frankreichs, erkunden. Anlegen ist trotz spezieller Ankerplätze überall möglich und kostenlos.

Besonders im Frühjahr bietet Languedoc das schönste Wetter Frankreichs und die riesigen alten Platanen spenden Schatten und machen das Reisen angenehm. Auch die vielen Weingüter, direkt am Kanal gelegen, erfreuen die Gaumen der Touristen. So manch unbekanntes, edlen Tropfen entdeckt man hier. Natürlich gibt es auch auf dem Landwege viel zu erkunden. Zu den schönsten Sehenswürdigkeiten gehört die weltbekannte Mittelalterfestung Carcassonne, die ehemalige Römerkolonie und der Meereshafen Narbonne oder das moderne Seebad Cap d'agde.

In Staunen versetzt auch die Schleusentreppe Fontserannes mit 21,5 Metern Höhenunterschied. Fontserannes ist nicht nur Touristenmagnet, sondern auch eine der Ganzleistungen Riquets. Insgesamt 15 Höhenmeter werden hier durch acht ovale, direkt hintereinander liegende Schleusen überwunden. Einen Besuch lohnt auch Naurouze, der höchste Punkt des Kanals.

Sein Wahrzeichen ist das achteckige Wasserbecken. Hier findet man auch ein Denkmal Riquets. Seine eindrucksvolle Technik und die großzügige Natur Südfrankreichs machen seit über 300 Jahren den Zauber des Kanals aus. Und auch wenn der praktische Nutzen Riquets Entwürfe der Brücken und Schleusen bestimmte, so entstanden doch zugleich Bauten von klassischer Schönheit. Zweifelsohne gehört der Canal du Midi heute zu den Schätzen dieser Welt und wurde deshalb von der UNESCO 1996 zum Weltkulturerbe erklärt. ■

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 Döbbcke
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 Döbbcke 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
Werbeträgern e. V.

Chefredaktion:
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Tel. 03 41/4 84 74-3 21
(v.i.S.d.P.) isbaner@oemus-media.de

Redaktionsleitung:
Dipl.-Kff. Antje Isbaner Tel. 03 41/4 84 74-1 20
a.isbaner@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

Kristin Pakura Tel. 03 41/4 84 74-1 08
k.pakura@oemus-media.de

Lektorat:
H. u. I. Motschmann Tel. 03 41/4 84 74-1 25
Bärbel Reinhardt-Köthnig motschmann@oemus-media.de

Leserservice
Carla Schmidt Tel. 03 41/4 84 74-1 21
carla.schmidt@oemus-media.de

Offizielles Mitteilungsorgan
des Zahnärzteforums e.V.

Anschrift: Zahnärzteforum e.V.
Herzog-Wilhelm-Straße 70
38667 Bad Harzburg
Tel.: 0 53 22/55 31 56
Fax: 0 53 22/5 42 79
E-Mail: zahnaerzteforum@aol.com
www.zahnaerzteforum.de

Beirat:

Univ.-Prof. Dr. Michael Baumann Tel. 02 21/4 78-47 14
Präsident DGEndo michael.baumann@medizin.uni.koeln.de

Dr. Friedhelm Heinemann Tel. 0 22 94/99 20 10
Präsident DGZI FriedhelmHeinemann@web.de

Dr. Horst Luckey Tel. 0 26 31/2 8015
Präsident BDO Berufsverband.dt.Oralchirurgen@t-online.de

Dr. Josef Schmidseder Tel. 0 89/29 20 90
Präsident DGKZ josef.schmidseder@drs Schmidseder.de

Dr. Werner Hotz Tel. 0 75 71/6 32 63
Präsident D.Z.O.I. hotz@dzoi.org

Dr. Georg Bach Tel. 07 61/2 25 92
Chefredakteur Laser Journal doc.bach@t-online.de

Dr. Karl Behr Tel. 0 81 41/53 46 60
Chefredakteur Endo Journal dr.behr@t-online.de

Priv.-Doz. Dr. Dr. Reiner Oemus Tel. 09 11/96 07 20
Chefredakteur KN praxis@oemus.de

Dr. Robert Schneider Tel. 0 79 61/92 34 56
Zahnarzt r.schneider@zahnarzt-neuler.de

Harry-Peter Welke Tel. 0 53 22/5 42 79
1. Vorsitzender ZÄ-Forum h.p.welke@zahnaerzteforum.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 Verfassernamen 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 Sonderteile 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.

PREISWERT DIREKT VOM DEUTSCHEN HERSTELLER

Bleaching

Die Bleach soft folie
120 x 1 mm, 1 Stück € 0,99
Home Bleachinggel 10% 3 ml ab € 5,95
Patientenset 10% € 19,95
Home Bleachinggel 15% 3 ml ab € 7,45
Patientenset 15% € 21,45

Office Bleachinggel 20% 3 ml ab € 7,95
Quick Bleachinggel 30% 3 ml € 14,95
Walking Bleach Set € 8,95
Werkreporter 44 x 47 mm € 2,95
Marketing Startpaket (z. Abb.) € 17,95
Patientenansätze 10 Stück € 2,75
Preis zzgl. MwSt

FREE-Phone: 0800-2 58 36 49 - FREE-Fax: 0800-2 58 33 29
www.bleachinggel.com L. Versand für Zahnärzte • Preisvorteilhaft Zahnarzt • Kennwort: bleaching

proDenturf

Keramikkochlönung ab € 29
NEUF! Teleskope ab € 99

Können Sie schon die Tablette gegen Karies?
www.denttabs.com

Telefon: 0800 - 46 90 08 0
Fax: 000 - 46 90 08 99

Mitgliederverband vom TÜV
zertifiziertes Qualitätsmanagement
nach DIN EN ISO 9001:2000

Leben ist schon.

www.DRK

SPENDE BLUT
beim Roten Kreuz

Zahntechniker/Zahntechnikerin
für den Außendienst auf Provisionsbasis gesucht. Unsere Kunden sind Zahnärzte, Zahntechniker und Kliniken. Wir haben bundesweit Gebiete (z.B. PLZ 0-9-8-7-6) zu besetzen. Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an:

schottlander GmbH

Gartenstraße 4
59348 Lüdinghausen
Tel.: 0 25 91/94 78 62
Fax: 0 25 91/94 78 63
E-Mail: gkochconrad@schottlander.de

Modernes Design: Praxisschilder & Edelstahl

Jetzt den neuen Katalog anfordern - 88 Seiten für Ihre Praxis-Bewchilderung!

Dr. med. dent. Horst Bremer Zahnarzt
Dr. med. dent. Jürgen Scholz Zahnarzt

Das Leistungs-Display jetzt mit 600 Dent-Titeln

INFORMULAS

RECHNEN SIE MIT UNS ABI

stoma-win
die verwaltungssoftware für zahnärzte

www.computer-konkret.de

Tel. 09 745 7924-00
vertrieb@computer-konkret.de

Fachdentel Leipzig 24./25.09.2004
Zahnärztetag Chemnitz 2.10.2004

In die Zukunft wirken – Lebenshilfe vererben

Mit einem Testament für behinderte Menschen.

Unseren Lebenshilfe-Ratgeber zum sinnerfüllten Vererben mit aktuellen Informationen zu Testament und Nachlass senden wir Ihnen gerne zu.



Bundesvereinigung Lebenshilfe für Menschen mit geistiger Behinderung e.V., Raiffeisenstr. 18, 35043 Marburg,
Tel.: 064 21/491-132, Fax: 064 21/491-632,
E-Mail: Vererben@Lebenshilfe.de oder unter www.lebenshilfe-vererben.de

wirtschaft**Aussteigen, umsteigen:
Neuer Weg, neues Glück.****qualifizierungsszenario****Ganzheitliche Zahnmedizin:
Der andere Weg.****akademie****Aktuelle Standards der Knochenregeneration:
Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin.****quiz |****AUF DEM
HOLZWEG****| Martin Hausmann**

„Zu Risiken und Nebenwirkungen lesen Sie bitte die Packungsbeilage und fragen Ihren Arzt oder Apotheker“, so der Hinweis in Arzneimittelwerbungen. Auch unser Rätsel weist eine Nebenwirkung auf: die Gefahr, beim Lösen auf den „Holzweg“ zu geraten. Ob hierzu ein Arzt oder Apotheker befragt werden soll, mag jedem selbst überlassen sein. In jedem Fall empfiehlt es sich, das Rätsel genau zu lesen. Denn nur unter den richtigen Einblendungen verlosen wir die kostenlose Teilnahme an einem Oemus-Media-Fortbildungskurs Ihrer Wahl.

Doch zunächst die Auflösung des letzten Rätsels. Im September 1992 startete bei RTL mit „Gottschalk Late Night“ die erste deutsche Late-Night-Show nach amerikanischem Vorbild. Trotz aller Parallelen und Ähnlichkeiten zu Harald Schmidt und seiner gleichnamigen Show, gab es selbstverständlich auch Hinweise auf die Lösung; etwa die Kaffeetasse (Harald Schmidt bevorzugte stets „deutsches“ Wasser) und die einstigen Spielshows des Entertainers in den dritten Programmen (hier war Schmidt in den 70er Jahren noch nicht vertreten). Doch dann war da noch die Kolumne in dem wöchentlich erscheinenden Magazin aus dem Hause Burda. Hier wollte der Rätselautor eigentlich auf die Thomas-Gottschalk-Kolumne in der „Bunte“ verweisen (und mit der Kolumne von Harald Schmidt im „Focus“ verwirren); doch prompt war die Gottschalk-Kolumne in den aktuellen Ausgaben der Bunten nicht mehr vertreten. Auf Anfrage erklärt das Magazin, dass es sich hierbei lediglich um eine Sommerpause handelt und die Kolumne im Herbst fortgeführt wird; doch wird es dann unseren Rätselfreunden nicht mehr weiterhelfen. Daher haben wir uns entschlossen, neben der eigentlichen Lösung „Bamberg“ (Geburtsort von Thomas Gottschalk), auch „Neu-Ulm“ (Harald Schmidt) gelten zu lassen. Auf dem richtigen Lösungsweg war Ulrich Nestele aus Bad Schussenried.

(B) Raucht der Kopf?

Wer kennt sie nicht? Sie ist in einer Vielzahl von privaten Haushalten rund um den Erdball zu finden. Viele nehmen sie gegen Schmerzen, andere gegen Unwohlsein (etwa nach einer feuchtfrihlichen Nacht). Die Rede ist von einer rezeptfreien Tablette, die vor rund 70 Jahren „den Markt eroberte“ und seither zu einem „international bewährten Arzneimittel“ zählt, wie in unterschiedlichen Unternehmensangaben des Herstellers zu lesen ist. Weiter ist zu erfahren, dass sie von „erfolgreichen Werbekonzepten“ profitierte, welche nicht zuletzt auch den hohen

und weltweiten Bekanntheitsgrad ihres Namens erklären und sogar „strengsten Prüfungen der amerikanischen Gesundheitsbehörden“ standhielt. Viele Rätselfreunde mögen nun ein erlösendes „Ahhh!“ in den Raum schicken und somit gleichwohl einen weiteren Hinweis auf die Lösung liefern. Denn der Buchstabe A spielt bei dem hier beschriebenen Medikament eine wesentliche Rolle. A ist nicht nur der Anfangsbuchstabe der gesuchten Tablette (kleiner Tipp: S ist ein weiterer Anfangsbuchstabe), sondern auch von dem Wirkstoff, auf dem dieses Medikament basiert: Acetylsalicylsäure. 324 Milligramm soll hier von einer Brausetablette der „classic“-Version enthalten, wie dem Beipackzettel zu entnehmen ist, und gegen leichte bis mäßig starke Schmerzen helfen. Ebenda ist auch der Hersteller zu erfahren; der Pharmazie-Konzern, dessen „Werkmannschaft“ in der Fußball-Bundesliga bei Heimspielen in einer „Arena“ antritt und deren Trikots gleich zwei verschiedene Firmenlogos zieren; das eigene und das des Hauptsponsors. Ob allerdings Reiner Calmund auch dieses Medikament einnimmt (einnahm?), entzieht sich der Kenntnis des Rätselautors. Nicht aber, dass Otto Waalkes einst den Namen dieser Tablette für ein Wortspielchen („aus Chicago“) nutzte, und die A... überdies auch zu dem Medikamenten-Sammelsurium von Elvis Presley gehörte; was bei dem enormen Medikamenten-Verbrauch des Kings jedoch kein wirklich wertbarer Hinweis ist. Wie viele andere Produkte auch, die in ihrem Ursprung eigentlich ein anderes Ziel beabsichtigten (wie etwa Coca-Cola, die ursprünglich ein Mittel gegen Kopfschmerzen und Frauenleiden werden sollte), so war das Anwendungsgebiet unseres Medikaments zunächst auf Erkältungskrankheiten ausgerichtet; denn ihrer Entstehungsgeschichte nach wurde es während, respektive auf Grund einer Grippeepidemie entwickelt.

**Wie heißt das Unternehmen,
dass dieses Medikament entwickelte?**

Schreiben Sie die Lösung auf eine Postkarte und schicken Sie diese an

Oemus Media AG
Stichwort: Holzweg

Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

**Einsendeschluss:
1. Oktober 2004**

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

