

# ZWP

# ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

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

## Die Zukunftspraxis

ab Seite 54



wirtschaft |

**Zukunftstrends  
frühzeitig erkennen**

ab Seite 14

designpreis #4 |

**Zeigt her eure Praxis!**

ab Seite 68





## Die Zukunftspraxis

Gesunde und schöne Zähne werden für viele Menschen immer wichtiger, deshalb wird sich auch die Zahnmedizin verändern. Gleichzeitig stehen wir vor einschneidenden Änderungen im Bereich der gesetzlichen Krankenversicherung und auf dem gesamten Gesundheitsmarkt. Die Anforderungen an die einzelnen Zahnarztpraxen steigen damit.

Die Einzelpraxis sieht sich immer mehr neuen großen Klinikzentren gegenübergestellt. Der Rechtshorizont bietet neue Möglichkeiten, so entstehen beispielsweise Praxisfilialen oder Medizinische Versorgungszentren. Die Zukunft der zahnärztlichen Praxis wird aber auch wesentlich durch neue Komponenten der Informations- und Kommunikationstechnologie bestimmt. Computergestützte Verfahren dringen mehr und mehr in die Arbeitsabläufe der zahnärztlichen Praxis ein.

Aber wie können Sie als Zahnarzt darauf reagieren? Wir möchten Ihnen in dieser Ausgabe vom optimierten Praxismanagement über das gesetzliche festgelegte Qualitätsmanagement bis hin zum Praxisdesign und der Gestaltung von Webseiten einen umfassenden Überblick geben, damit Sie für die Zukunft gut gerüstet sind.

Lesen Sie dazu ab Seite 14.

## ZWP spezial IDS-Nachlese

Die Internationale Dental-Schau schloss nach fünftägiger Dauer am 16. April in Köln ihre Tore – und das mit viel Erfolg. Die Messe übertraf ihren Vorgänger in allen Facetten: Die Ausstellungsfläche vergrößerte sich um 16 Prozent auf 107.000 m<sup>2</sup>. 1.551 Unternehmen aus 48 Ländern stellten ihre Produkte aus, das sind zwölf Prozent mehr als 2003, und ca. 75.000 Fachbesucher aus 141 Ländern kamen. Die Besucherzahl erhöhte sich damit um rund 20 Prozent, die der ausländischen sogar um 28 Prozent.

Die IDS, die als eine der bedeutendsten Leitmesen der Dentalbranche und als Ort für den größten Erfahrungsaustausch im dentalen Markt gilt, wurde ihrem Ruf auch in diesem Jahr vollkommen gerecht. Das Interesse sowohl des Fachhandels als auch der Anwender an innovativen Technologien und Produkten war groß.

In unserem Supplement ZWP spezial IDS-Nachlese möchten wir Ihnen daher übersichtlich die einzel-

nen Messetage mit ihren Highlights präsentieren und neben interessanten Interviews auch die neuesten Innovationen der Branche vorstellen.

## Designpreis der Deutschen Zahnarztpraxen 2005

Jeder Zahnarzt muss sich neben der Standortwahl seiner Praxis, den Räumlichkeiten und der gewünschten Zielgruppe, auch Gedanken zur Praxisgestaltung machen, um sich einen Vorsprung gegenüber der Konkurrenz zu verschaffen.

Wie schon in den letzten Jahren sucht die ZWP-Redaktion auch 2005 zum vierten Mal in Folge die schönste Zahnarztpraxis Deutschlands.

Nutzen Sie die Gelegenheit und bewerben Sie sich! Schicken Sie uns bis zum 03. Juni Ihre Bewerbungsunterlagen, die neben aussagekräftigem Bildmaterial eine kurze Beschreibung des Praxisdesigns und der Praxisphilosophie enthalten sollte. Der Gewinner wird mit einem hochwertigen Praxisschild



prämiert. Weitere Nennungen werden mit Abonnements und Veranstaltungsgutscheinen aus unserem Hause honoriert.

Vorgestellt werden die Gewinner in unserem Supplement ZWP spezial Designpreis, welches der Ausgabe 7+8 der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis beiliegen wird. Nähere Informationen finden Sie ab Seite 68.



ANZEIGE

**computerkonkret**  
dental software

---

**RECHNEN SIE MIT UNS ABI**



stoma-win

die verwaltungssoftware für zahnärzte

---

computer konkret ag  
albrecht-strasse 40/42 • 08102 leipzig  
fon 03745 7824-33 • fax 03745 7824-1033

[www.computer-konkret.de](http://www.computer-konkret.de)

| politik

10 Statement: Wie die Zeit vergeht

| wirtschaft

praxismanagement

- 14 ...
- 20 Praxismanagement optimieren
- 24 „Das Zielgerichtete begeistert uns“
- 26 Die Balanced Scorecard – Teil 4
- 32 ISO 9001:2000 – Zukunftsorientierte Praxis

recht

- 34 Neue Musterberufsordnung für Zahnärzte
- 38 Die überörtliche zahnärztliche Gemeinschaftspraxis kommt

abrechnungs- und steuertipps

- 42 Andersartig in der Gleichheit und gleich in der Andersartigkeit
- 44 Der Advision Steuertipp
- 46 Sichere Liquidität

| Zahnärzteforum e.V.

- 48 Volservice für Praxis- und Qualitätsmanagement
- 50 Gerichte bestätigen die Abrechenbarkeit dentinadhäsiver Restaurationen
- 52 Mitgliedsantrag

| zahnmedizin

**zahnmedizin zukunftspraxis**

- 54 Zukunft nach Plan
- 58 Die Zahnarztpraxis heute
- 64 Design in Zahnarztpraxen
- 68 Designpreis der deutschen Zahnarztpraxen
- 70 The Dental Key Look – Die Internetbrückt zum Patienten
- 75 Zahnärzte im Internet
- 78 Das multimediale Wartezimmer

praxis

- 86 Laserbehandlung bei endodontischen Problemen
- 93 Gingivale Retraktion ohne Faden
- 96 Erfolg mit einem Prophylaxekonzept
- 98 Exklusivprodukte für die moderne Zahnarztpraxis

| fortbildung

108 Einstieg in die Implantologie

**BEILAGENHINWEIS:**

Diese Zeitschrift enthält die ZWP spezial „IDS-Guide“, ZWP infoscheck IDS-Angebote, Beilagen der Firmen Hager & Werken, Planmeca, orangedental, Owandy GmbH i.G. und ein Booklet der Firma Hi-Dent.

| dentalwelt

- 114 Ein Softwareunternehmen – überzeugend und innovativ
- 116 Instrumente für morgen
- 118 Nicht immer neu, aber zukunftsweisend

| finanzen

- 122 Flexibel, sicher, renditestark und ethisch
- 124 Sonnige Aussichten mit Private Equity

| lebensart

- 1 ...
- 130 Auf dem Holzweg

| rubriken

- 3 Hausmitteilung
- 128 Impressum
- 129 Inserentenverzeichnis/Kleinanzeigen
- 130 Vorschau

ANZEIGE

Jeden Tag den niedrigsten Preis!

inklusive \* Beratung \* Montage \* Service

Ich habe sensible Patienten hohe Qualitätswünsche und suche ein supergünstiges Röntgensystem

Preisliste:

- Neue Panoramenovarc € 11.990,- oder € 2225,- mtl. +
- inkl. Fernbetreuung € 14.900,- oder € 2900,- mtl. +
- digitale Panoramenovarc € 22.000,- oder € 4200,- mtl. +

digitale Novarc ist ein vollwertiges, vollständig mobiles, tragbares System, auch für 120cm

dental world  
Innovative Zahnmedizin

Info

Markteinführung zur IDS ROTOGRAPH-D, vollständig digitales System

Besuchen Sie uns: IDS-Köln, Halle 13.1, Gang H 061





# Leserservice 4\_2005

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.
Kriens/Lemberg	Zukunftstrends frühzeitig erkennen	14	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Praxisstempel
Sandock	Praxismanagement optimieren	20	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Börkircher/Bochmann	Der Weg zum finanziellen Erfolg	26	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Großbörling/Willaschek	Überörtliche Gemeinschaftspraxis	38	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Redaktion	Sichere Liquidität	46	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Pietsch	Erfolg mit einem Prophylaxe-konzept	96	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	

Unterschrift

## Seien Sie ehrlich zu uns!

Bewerten Sie die einzelnen Beiträge der Ausgabe 4/2005 der „ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis“ und faxen Sie uns den Leserservice-Bogen bis zum 03. Juni 2005 zurück. Unter den Einsendern verlosen wir diesmal das Fachbuch „Prognose der Zahnärztezahl und des Bedarfs an zahnärztlichen Leistungen bis zum Jahr 2020“ von Brecht/Meyer/Aurbach/Micheelis. Die Buchrezension lesen Sie auf Seite 83 in dieser Ausgabe. Und wenn Sie uns den ausgefüllten Leserservice-Bogen regelmäßig zusenden (mind. fünfmal bis zum 10. Oktober 2005), wartet noch eine zweite Gewinnchance auf Sie: Vom 13. bis 15. Oktober 2005 findet in München der 46. Bayerische Zahnärztetag statt und Sie sowie eine Begleitperson Ihrer Wahl sind unsere Gäste. Die 46. Ausgabe des Bayerischen Zahnärztetages steht 2005 unter dem Motto: „Prophylaxe und Kinderzahnheilkunde – DIE Herausforderungen für die Praxis“. Erleben Sie exklusive Vorträge namhafter Referenten im Luxushotel Arabella Sheraton Grand Hotel im Nobelstadtteil Bogenhausen in München, wo Sie und Ihre Begleitperson Exklusivität in einer neuen Dimension genießen können.

Denn unser Service für Sie, ist Ihr Service für uns.

**In dieser ZWP können Sie ein Fachbuch gewinnen.**

**Schicken Sie uns bis zum 10. Oktober ...**



Diesmal:  
„Prognose der Zahnärztezahl und des Bedarfs an zahnärztlichen Leistungen bis zum Jahr 2020“



... fünfmal Ihre ehrliche Meinung und erleben Sie den 46. Bayerischen Zahnärztetag im Oktober 2005 als unser Gast.



## Novellierte Approbationsordnung überreicht

Der Entwurf einer novellierten Approbationsordnung für Zahnärzte ist dem Bundesministerium für Gesundheit und soziale Sicherung vorgelegt worden. Damit sieht der Präsident der Bundeszahnärztekammer, Dr. Dr. Jürgen Weitkamp, eine wesentliche Forderung des Wissenschaftsrates erfüllt. Dieser hatte Ende Januar unter anderem eine stärkere Angleichung des zahnmedizinischen Studiums an die medizinische Ausbildung gefordert. „Die Tatsache, dass wir ... bereits seit zwei Jahren an diesem Entwurf gearbeitet haben, zeigt, dass wir die vom Wissenschaftsrat monierten Schwächen der bestehenden Approbati-

onsordnung längst selbst erkannt und aus eigenem Antrieb abgestellt haben“, erklärten Weitkamp und der Vorsitzende der Vereinigung der Hochschullehrer für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, Prof. Dr. Dr. Siegmund Reinert, gemeinsam. In der Novellierung werde der nach wissenschaftlichen Erkenntnissen immer engeren Verknüpfung von Medizin und Zahnmedizin und einer bundeseinheitlichen Prüfungsordnung Rechnung getragen. Der Staatssekretär im Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Dr. Klaus-Theo Schröder, sagte anlässlich der Übergabe eine zügige Bearbeitung des Entwurfes zu.

## Neuer Präsident der ZÄK SH

Hans-Peter Küchenmeister (60) ist seit dem 16.04.2005 neuer Präsident der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein. Die Kammerversammlung wählte den niedergelassenen Zahnarzt aus Rickling bei Bad Segeberg zum Nachfolger des Flensburgers Tycho Jürgensen, der nach achtjähriger Amtszeit nicht mehr kandidierte und mit Standing Ovations aus dem Amt verabschiedet wurde. Küchenmeister war der einzige Kandidat für das Spitzenamt der



rund 2.800 Zahnärzte im Norden. Er gehört dem Vorstand seit 1984 an und war zwölf Jahre lang Vizepräsident. Neuer Vizepräsident ist das bisherige Vorstandsmitglied Dr. Michael Brandt (47) aus Kiel.



## Fortbildung: Punkte auf dem Konto

Die Bayerische Landesärztekammer (BLÄK) plant gemeinsam mit den anderen deutschen Landesärztekammern noch für 2005 die Herausgabe einer Fortbildungskarte, um die erworbenen Fortbildungspunkte inhaltlich und zeitlich optimal nachzuweisen. Da für niedergelassene Vertragsärzte und für Krankenhausärzte der Nachweis kontinuierlicher ärztlicher Fortbildung gesetzlich vorgeschrieben ist, müssen die Landesärztekammern die Verwaltung und die Dokumentation von ärztlicher Fortbildung organisieren. Dies soll künftig kostenlos mit Karten und Konten funktionieren.

## Befragungsstudie zur Fortbildung

Die Zahnärztliche Zentralstelle Qualitätssicherung und das Institut der Deutschen Zahnärzte haben eine Befragung zur zahnärztlichen Fortbildung durchgeführt. Insgesamt habe sich dabei gezeigt, dass Zahnärzte in sehr breitem Maße Fortbildungsaktivitäten betreiben und sowohl Angebote der Zahnärztekammern als auch die anderer Fortbildungsangebote intensiv nutzen. Auch werde deutlich, dass die befragten Zahnärzte sehr klare Vorstellungen darüber haben, wie Fortbildungsangebote nach Thematik und didaktischer Struktur aussehen sollten. Die bundesweite Befragungsstudie mit dem Titel „Die Fortbildung des niedergelassenen Zahnarztes: Nutzung und Bewertung“ ist eine Bestandsaufnahme zu Art, Umfang und Bewertung von Fortbildungsaktivitäten. Als Bezugszeitraum für die schriftliche Befragung nach systematischer Zufallsstichprobe von über 1.000 zahnärztlichen Praxisinhabern wurde das 1. Halbjahr 2004 zu Grunde gelegt.



## GOZ-Novellierung wird dauern

Wegen der schwierigen Materie ist eine Umsetzung in der laufenden Legislaturperiode kaum zu erwarten. Gleichwohl hat der Senat für privates Leistungs- und Gebührenrecht der Bundeszahnärztekammer sich für kommende Verhandlungen positioniert und setzt – auch zur Abwehr einer drohenden „Bematisierung“ der GOZ – auf Vertragsfreiheit und will an einem umfassenden Leistungskatalog festhalten. Einig sind sich die Senatsmitglieder darüber hinaus darüber, dass der BEMA schon wegen seiner Ausrichtung auf eine „ausreichende, zweckmäßige und wirtschaftliche Versorgung“ ein eingeschränkter Leistungskatalog ist und nicht als Grundlage einer neuen Gebührenordnung taugt.

## Fünf Jahre Medizinrechts-Beratungsnetz

Am 1. Juli 2005 wird das Medizinrechts-Beratungsnetz der Stiftung Gesundheit fünf Jahre alt: Seit 2000 bieten ausgewählte Vertrauensanwälte Patienten und Ärzten kostenfrei eine qualifizierte Erstberatung in Wohnortnähe bei Fragen zu Konflikten mit der Kranken-, Renten- oder Pflegeversicherung, zum Berufsrecht sowie zur Arzthaftung. Sie helfen zu klären, ob der Fall eine rechtliche Dimension hat, ob es einfache Lösungsmöglichkeiten gibt, welche Kosten und Laufzeiten eine Klage hätte und welche weiteren Schritte sinnvoll sind. Am 1. Juli 2000 startete in Schleswig-Holstein das Pilotprojekt zum Medizinrechts-Beratungsnetz mit 14 ausgewählten Vertrauensanwälten. Seit Oktober 2003 ist der Service in ganz Deutschland verfügbar. Mittlerweile beraten rund 200 Vertrauensanwälte die Patienten und Ärzte und in den vergangenen fünf Jahren zeigten sich mehr als 85 % der Ratsuchenden mit der Leistung der Anwälte zufrieden.

ANZEIGE



## Retraktion der Gingiva ohne Faden

- Frster expandierender A-Silikonschaum für die Retraktion der Gingiva
- Sulkusverweiterung ohne traumatisierende Wirkung
- Beinhaltet keine Hämostatika, die die Abformstelle kontaminieren könnten
- Hervorragende Retraktion für perfekte Abformung



Coltène/Whaledent GmbH – Co. KG  
productinfo@coltene-whaledent.de

coltene  
whaledent

## Präventionsgesetz auf dem Weg

Das Präventionsgesetz der Bundesregierung, das am 22. April vom Bundestag verabschiedet wurde, soll künftig so genannten Volkskrankheiten entgegenwirken. Das Gesetz sieht für Gesundheitsprävention pro Jahr Maßnahmen für 250 Millionen Euro vor. 180 Millionen Euro davon sollen von den gesetzlichen Krankenkassen kommen, der Rest aus Mitteln der Rentenversicherung, der gesetzlichen Unfallversicherung und der Pflegeversicherung. Die CDU/CSU unterstützt zwar die Zielsetzung des Gesetzes, kritisierte die Vorlage aber als unzulänglich, zu bürokratisch und lehnt die Finanzierung aus Beitragseinnahmen der Sozialversicherungen ab. Da der unionsdominierte Bundesrat dem Gesetz zustimmen muss, ist dessen Umsetzung in der vorliegenden Form fraglich. Auch die Spitzenverbände der Gesetzlichen Krankenkassen wandten sich gegen die ihrer Ansicht nach verfassungsrechtlich zweifelhafte Beitragsfinanzierung. Die Krankenkassen haben nach eigener Darstellung ihre Aktivitäten bei der Gesundheitsvorsorge in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgebaut. Mit dem Präventionsgesetz werde lediglich „das Rad zurückgedreht“. Ähnlich argumentierte auch der Vorstandsvorsitzende des Bundesverbands Innungskrankenkassen, Rolf Stuppardt. Er äußerte die Befürchtung, dass die Krankenkassen eigene Präventionsprogramme, für die heute bereits deutlich mehr Geld ausgegeben werde, wegen des Gesetzes möglicherweise kürzen müssten. Zudem verlangte Stuppardt eine Einbeziehung auch der privaten Krankenkassen bei der Finanzierung. Jährlich eine Milliarde Euro für die Prävention im Gesundheitswesen fordert das Institut für Gesundheits-System-Forschung Kiel (IGSF). Die nach dem geplanten Präventionsgesetz vorgesehenen 250 Millionen Euro reichten bei weitem nicht aus. Finanzieren will das IGSF die verstärkte Prävention durch eine Umstellung der Tabaksteuer sowie eine Anhebung der Alkoholsteuer um 70 Prozent.

## statement



→ **Piet Troost** Zahnarzt und  
Gründer der Marke Point

## Wie die Zeit vergeht ...

*Vor zehn Jahren im März 1995 war es soweit: Meine Frau und ich eröffneten unsere Zahnarztpraxis. Ich kann mich noch gut erinnern. Schon damals starteten wir karteikartenlos mit Mehrplatzanlage, Digitalkameras und Farblaserdrucker. Damals galten wir als ziemliche Exoten. Die Bank rief zurück, ob ein Irrtum vorläge, über 80.000 DM allein in die EDV-Anlage zu investieren. Der Steuerberater redete mit Engelszungen auf mich ein, um zu verhindern, allein für den Farbdrucker 24.000 DM auszugeben.*

*Heute ist alles anders. Mehrplatzanlagen sind selbstverständlich geworden. Intraoral-Kameras sind so klein wie Eddingstifte und Farbdrucker gibt es bereits ab 199,- Euro.*

*Noch viel aufregender sind die Dentalgeräte der neuesten Generation. Implantate werden am Laptop virtuell geplant. Sie werden im dreidimensionalen Raum millimetergenau navigiert. CAD/CAM-Geräte erlauben den Einsatz von hochwertiger Industriekeramik. Dr. Paul Weigl – Uni Frankfurt – stellte nun seine digitale Lösung vor, mit der z.B. Kauflächen nach dem Prinzip der organischen Okklusion nach Michael H. Polz hergestellt werden können. Digital auf Knopfdruck!*

*So war es auch auf der IDS in Köln deutlich zu spüren: die Möglichkeiten für unsere Patienten sind heute enorm. Das Angebot ist überwältigend. So mancher Kollege fühlt sich dabei schon jetzt überfordert, hier den Überblick zu behalten. Doch die durchweg positive Stimmung bei Zahnärzten, Zahntechnikern und der Industrie war eindeutig.*

*Besonders beeindruckend war wieder einmal, mit welcher Dynamik und Kraft auch die ausländischen Besucher an den neuen Trends der Zahnmedizin teilhaben. Ob amerikanische, asiatische Gäste oder Dentalpartner und Kollegen aus Osteuropa: die Zeichen stehen für die Zahnmedizin international auf grün.*

*Viele deutsche Kollegen sind sich einfach nicht bewusst, welch ausgezeichneten Ruf unsere deutsche Zahnmedizin und Zahntechnik international genießt. Nach wie vor sind wir führend in der dentalen Entwicklung, wenn es um Innovationen und neuen Lösungen für unsere Patienten geht.*

*So liegt es an uns, den Zahnärzten und Zahntechnikern, diese neue Zahnmedizin auch zu kommunizieren und zu leben. Denn nur der Kollege, der selbst die Chancen sieht, kann auch seine Patienten begeistern.*

*Noch nie hatten wir in der Zahnmedizin so viele Möglichkeiten. Noch nie konnten wir so therapiesicher auch die komplexen Fälle lösen. Die Industrie hat ihre Hausaufgaben schon lange gemacht. Nun sind wir Zahnmediziner gefragt. Wir geben das Tempo vor, wie schnell die innovativen Lösungen auch in der täglichen Praxis umgesetzt werden.*

*Und darauf kommt es an: je mehr wir als Zahnärzte und Zahntechniker selbst pro-aktiv werden und uns um die Grundbedürfnisse unserer Patienten kümmern, desto unabhängiger werden wir von den politischen Rahmenbedingungen. Dies hat das erste Quartal 2005 deutlich gezeigt: diejenigen Kollegen, die seit langem schon innovative Lösungen anbieten, spüren die Auswirkungen der Gesundheitsreform am wenigsten.*

*Und das ist die Strategie. Die Strategie zum Erfolg. Neben all den Krisen und Risiken, die ausgiebig diskutiert werden, macht es einfach mehr Sinn, die Chancen des Zukunftsmarktes Gesundheit zu erkennen und mit geeigneten Konzepten auch wahrzunehmen. Wenn man allein bedenkt, was sich in den letzten zehn Jahren getan hat: von der kondensierten und aufwändig finierten Phosphatzement-Unterfüllung bis zum heutigen Wet Bonding. So dürfen wir mit Zuversicht nach vorne blicken. Dort wartet auf uns eine Zahnmedizin der Zukunft, die immer mehr prophylaktisch denkt: von der Karies- bis hin zur langlebigen Funktionsprophylaxe schon im Jugendalter.*

*Es bleibt spannend. Schön, dass wir diese aufregende Entwicklung miterleben dürfen.*

Piet Troost



## kurz im fokus

### 20 Jahre Aktion zahnfreundlich

Seit 20 Jahren dreht sich bei der Aktion zahnfreundlich e.V., Berlin, alles um gesunde Zähne, zahnfreundliche Süßigkeiten und um das rote Qualitätssignet Zahnmannchen mit Schirm. Mit ihm zeichnet die Non-Profit-Organisation in Deutschland seit 1985 vor allem Süßwaren aus, die weder Karies verursachen noch zu säurebedingten Zahnschäden führen.

### Immer weniger Krankenkassen

Die Zahl der gesetzlichen Krankenkassen schrumpft durch Fusionen. Ende 2004 gab es noch 267 Kassen, 20 weniger als ein Jahr zuvor. Der Konzentrationsprozess hält schon seit Jahren an. 1991, kurz nach der Wiedervereinigung, gab es in Deutschland mehr als 1.200 gesetzliche Kassen.

### Tausende ohne Krankenversicherung

Spekulationen zufolge leben mittlerweile bis zu 300.000 Deutsche ohne Krankenversicherung. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes liegt die Zahl bei 188.000. Ein Grund: Langzeitarbeitslose, die mit einem verdienenden Partner zusammenleben, verlieren nach Hartz IV die finanzielle Unterstützung des Staates und den kostenfreien Versicherungsschutz. Viele Betroffene vergessen sich zu versichern oder können es sich nicht leisten.

### Neues Milliardenloch bei GKV?

Der gesetzlichen Krankenversicherung droht offenbar wegen gestiegener Arzneimittelkosten ein neues Milliardenloch. Nach Angaben des Spiegels müssten einzelne Kassen im ersten Quartal 2005 bei den Arzneimitteln einen Ausgabenanstieg von 20–25% verkraften. Dies würde 2005 eine Mehrbelastung von ca. vier Mrd. Euro bedeuten. Beim Gesundheitsministerium hieß es, die Vergleichszahlen von Anfang 2004 seien irreführend, da sich vor In-Kraft-Treten der Reform viele Versicherte noch Ende 2003 mit Medikamenten eingedeckt hätten.

### Gesundheitsausgaben: 2.900 € pro Kopf

Nach Mitteilung des Statistischen Bundesamtes wurden im Jahr 2003 insgesamt 239,7 Mrd. Euro oder 11,3% des Bruttoinlandsprodukts für Gesundheit ausgegeben. Das waren 2,0% mehr als im Vorjahr. Die Ausgaben je Einwohner lagen rechnerisch bei 2.900 Euro. 57% der Ausgaben entfielen dabei auf die GKV, 12% auf private Haushalte und 9% auf die PKV. Die Auswirkungen der Gesundheitsreform 2004 wurden noch nicht berücksichtigt. Daten dazu werden erst im März 2006 vorliegen.

## Problemfall:

# Eintreibung der Praxisgebühr

Krankenkassen und Kassenärzte haben sich auf ein geändertes Verfahren für das Eintreiben der Praxisgebühr bei säumigen Zahlern verständigt. „Es ist ein Ergebnis erzielt worden, aber es wurde Stillschweigen vereinbart“, sagte der Sprecher der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV), Roland Stahl, nach einem Treffen beider Seiten in Berlin. „Es wurde auf Fachebene verhandelt, nicht auf Entscheidungsebene“, hieß es dazu aus Kassenkreisen. Sofern alle Spitzenverbände dem Verhandlungsergebnis zustimmen, soll das Ergebnis in der kommenden Woche bekannt gegeben werden.

Nach dem Musterurteil zur Praxisgebühr ist zu befürchten, dass sich noch mehr Patienten vor der Zahlung drücken. Das Düsseldorfer Sozialgericht hatte am 22. März in einem bundesweiten Musterprozess entschieden (Az.: S 34 KR 269/2004), dass säumige Praxisgebührzahler diese zwar entrichten müssen, jedoch nicht mit Mahn-, Gerichts- und Portokosten belastet werden dürfen. Das Gericht hat dabei aber bestätigt, dass die Praxisgebühr zulässig ist und von den Kassenärztlichen Vereinigungen (KVen), stellvertretend für die Ärzte eingetrieben und eingeklagt werden darf. Dazu seien sie nach dem Bundesmantelvertrag verpflichtet. Unter den derzeitigen Umständen sind die KVen aber nicht mehr dazu bereit, denn neben dem Verwaltungsaufwand müssen die als Öffentliche Körperschaft für jedes Verfahren vor dem Sozialgericht 150 Euro Gebühr entrichten – egal

wie das Gericht entscheidet. Das Gericht hatte aber angeregt, die derzeit „absurde“ Regelung durch eine praktikablere Lösung zu ersetzen. Die Rechtsgrundlage hat unter anderem dazu geführt, dass etwa die Berliner KV bis auf weiteres davon absieht, Mahnverfahren einzuleiten.

Die Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV) will ihre Inkasso-Pflicht auf die Krankenkassen abwälzen, wie dies bei den Kassenzahnärzten der Fall ist. Die KBV, die schon seit längerem Änderungen anmahnt, strebt Verhandlungen im April an. Sie habe aus diesem Grund auch den Bundesmantelvertrag Ende 2004 auslaufen lassen. Auch die Krankenkassen zeigen sich mittlerweile kompromissbereit. Sie wiesen aber Behauptungen zurück, den Kassen würden wegen ihrer direkten Rechtsbeziehung zum zahlenden Mitglied weniger Kosten entstehen als den Kassenärzten. „Denn auch die Krankenkassen müssten über ein Gerichtsverfahren vorgehen, wobei ihnen ebenfalls 150 Euro Gebühren entstünden“, widersprach AOK-Sprecherin Barbara Marnach. Denkbar ist, dass sich Kassen und Ärzte nun auf eine Änderung verständigten, die ohne Gesetzesnovellierung auskommt. Eine Lösung könnte dann so aussehen, dass allein die Kassen darüber entscheiden, ob erfolglos angemahnte Praxisgebühren gerichtlich eingetrieben werden sollen. Im letzten Jahr blieben rund 337.000 Patienten die Praxisgebühr schuldig.

## Neuer BDIZ EDI-Patientenratgeber

Mit dem neuesten Patientenratgeber des BDIZ EDI „Implantate: Welche Zuschüsse stehen mir zu?“ werden viele Fragen beantwortet, die Patienten an ihren Zahnarzt stellen, wenn es um Behandlungsalternativen geht mit Blickrichtung auf Implantate und Kosten. Ganz bewusst ohne Abrechnungsdetails hinsichtlich zu erwartender Preise wird dabei aufgelistet, welche Art Zuschüsse zu erwarten sind. „Mit diesem Ratgeber informieren wir aber nicht nur über wichtige Aspekte rund um die Implantologie, sondern auch über grundsätzliche Aspekte zum Thema Krankenkassen, Beihilfestellen und Privaten Krankenversicherungen“, so Dr. Helmut B. Engels, Präsident des Bundesverbandes der Implantologen. „Das schien uns nötig, da sich Auseinandersetzungen häufen und vielen Patienten der diskreditierende Eindruck vermittelt wird, die zahnärztliche Abrechnung sei nicht rechtens, nur weil die Versicherung oder Beihilfe bestimmte Maßnahmen nicht bezahlen will.“

Der Ratgeber kann schriftlich bestellt werden bei der Geschäftsstelle: BDIZ EDI, Am Kurpark 5, 53177 Bonn. 50 Ratgeber kosten 53,- € zzgl. Umsatzsteuer und Versandkosten, ein Musterexemplar bei Einsendung eines mit 95 Cent frankierten und rückadressierten DIN-Lang-Umschlages ist kostenlos.







# Zukunftstrends frühzeitig erkennen



Jochen Kriens



Stefan Lemberg

*Angesichts des fortwährenden Wandels des Dentalmarktes sehen sich immer mehr Zahnärzte mit der Frage konfrontiert, wie ihre Praxis den Herausforderungen zu Beginn des 21. Jahrhunderts gerecht werden kann. Die meisten von ihnen haben bereits erkannt, dass von der Gesundheitspolitik keine fundamentalen Richtungsänderungen zu erwarten sind und dass sie selbst gefordert sind, die Zukunft ihrer Praxis aktiv zu gestalten.*

**Jochen Kriens, Stefan Lemberg**

**D**och in welche Richtung wird sich der Dentalmarkt entwickeln? Welches sind die Trends, die langfristig zu erwarten sind? Und wie kann der Zahnarzt als Praxisinhaber ein Konzept entwickeln, das eben diesen Trends gerecht wird? Die Antwort darauf liegt in einer aktiven und konsequenten Unternehmensführung auf der Basis eines zukunftsorientierten Praxiskonzepts.

Hohe zahnmedizinische Fachkompetenz ist sicherlich das wichtigste Kriterium, ein solches zukunftsorientiertes Praxiskonzept zu entwickeln, allein erweist sie sich jedoch für die Sicherung einer erfolgreichen Praxiszukunft als unzureichend. Der

Zahnarzt ist vor allem in seiner Rolle als Unternehmer gefordert, die Strömungen des Dentalmarktes zu erkennen, die individuellen Stärken seiner Praxis zu definieren und diese auszubauen, um darauf aufbauend ein Praxiskonzept zu entwickeln, das die eigene Patientenklientel optimal anspricht.

## **Trends auf dem Dentalmarkt**

Die Trends auf dem Dentalmarkt zu beobachten und in die Entwicklung des eigenen Praxiskonzepts mit einzubeziehen, ist die Grundvoraussetzung für den langfristigen Praxiserfolg. Einige solcher Entwicklungen, die bereits jetzt beobachtbar

## **die autoren:**

### **Jochen Kriens M. A.**

Leiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit/ PR-Beratung New Image Dental GmbH

### **Stefan Lemberg M. A.**

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit/ PR-Beratung New Image Dental GmbH

sind, werden künftig den Dentalmarkt entscheidend prägen und damit auch einen großen Einfluss auf die Zahnarztpraxis haben:

- Die konservierende Zahnheilkunde wird zu Gunsten einer präventiv ausgerichteten Zahnmedizin zurückgehen. Bereits heute sind z.B. durch Aufklärung und Ausbau der Individualprophylaxe derartige Fortschritte erzielt worden, dass die Häufigkeit von Karieserkrankungen stark abgenommen hat. Gleichzeitig wächst die Nachfrage der Patienten nach Prophylaxeleistungen. Ohne Übertreibung kann hier sicherlich von einem Paradigmenwechsel in der Zahnheilkunde – weg von der Reparatur, hin zur Vorsorge – gesprochen werden.
- Der Anteil der Altersgruppe 50+ an der Patientenklientel wird stark ansteigen. Auf Grund der demographischen Ent-

- Das Qualitäts- und Servicebewusstsein der Patienten wird weiter zunehmen. Die meisten Patienten haben heute meist höhere Erwartungen an den Zahnarztbesuch als z. B. noch vor zwanzig Jahren. Da sie viele zahnmedizinische Leistungen heute aus eigener Tasche zahlen, haben sie den Anspruch, sich in ihrer Zahnarztpraxis wohl zu fühlen und sowohl medizinisch als auch menschlich kompetent behandelt zu werden. Der Patient als mündiger, kritischer Kunde kann bei einer zahnmedizinischen Indikation mittlerweile sowohl zwischen verschiedenen Behandlungsalternativen als auch oft zwischen verschiedenen Zahnärzten in seiner Stadt wählen. (Das immer häufiger zu beobachtende sog. „Zahnarzt-Hopping“ ist ein unstrittiger Beleg dafür.) Für die Zahnarztpraxis wird es daher künftig von noch größerer

**„Die Trends auf dem Dentalmarkt zu beobachten und in die Entwicklung des eigenen Praxiskonzepts mit einzubeziehen, ist die Grundvoraussetzung für den langfristigen Praxiserfolg.“**

wicklung in der Bundesrepublik werden sich Deutschlands Zahnarztpraxen auf eine erhöhte Anzahl älterer Patienten und die damit verbundenen besonderen Anforderungen an das Behandlungsangebot, an das Servicebewusstsein und an die Patientenkommunikation einstellen müssen.

- Die Implantologie und andere hochwertige Leistungen werden weiter an Bedeutung gewinnen. Implantate und hochwertige Füllungsmaterialien werden auf Grund funktionaler und ästhetischer Perfektion, Sicherheit und Tragekomfort noch stärker nachgefragt werden. (Im Falle der Implantologie wird dieser Trend sicherlich noch verstärkt durch den wachsenden Anteil älterer Patienten.) Hinzu kommt, dass die jüngsten gesundheitspolitischen Reformen mit der Einführung der befundorientierten Festzuschüsse einen zusätzlichen Anreiz für viele Patienten schaffen, sich öfter für höherwertige zahnmedizinische Leistungen zu entscheiden als in der Vergangenheit.

Bedeutung sein, den Patienten sowohl durch Fachkompetenz als auch durch eine professionelle Kommunikation und hohe Serviceorientierung zu überzeugen.

**Notwendige Marketingmaßnahmen**

Ausgehend von den zu beobachtenden Entwicklungen am Dentalmarkt, ergeben sich für die Zahnarztpraxis eine Reihe von Marketingmaßnahmen, die eben diesen Trends gerecht werden.

**Entwicklung eines Konzeptes**

Ein individuelles Praxiskonzept und dessen konsequente Übertragung auf eine definierte Patientenzielgruppe ist die elementare Voraussetzung für eine erfolgreiche Praxiszukunft. Die Entwicklung eines solchen Konzeptes läuft in drei Schritten ab:

- 1) Ermittlung spezifischer Praxisstärken
- 2) Wahl der Zielgruppe, die zu dieser Praxisausrichtung passt
- 3) Konsequente Ausrichtung des Praxiskonzeptes auf die gewählte Zielgruppe

**kontakt:**

**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

**info:**

Eine Checkliste zum Thema „Praxismarketing“ kann gerne angefordert werden.

Nähere Informationen erhalten Sie mithilfe unseres Faxcoupons auf S. 6.

Ob der zweite Schritt nun in der Ableitung der bevorzugten Form der Zahnmedizin (z. B. Implantologie) von der gewählten Zielgruppe (z. B. Senioren) besteht oder umgekehrt, ist eher zweitrangig. Ergebnis wird jeweils ein zielgruppenorientiertes Praxiskonzept sein. Entscheidend ist, wie überzeugend die Praxis ihre Zielgruppe anspricht und sich ihr gegenüber als kompetenter Partner zur Erfüllung der Patientenbedürfnisse positionieren kann.

### Ausbau der Kernkompetenz

Dem steigenden Qualitätsbewusstsein der Patienten sollte die Zahnarztpraxis u. a. durch Ausbau der Kernkompetenzen begegnen. Dies setzt vor allem bei Behandler und Team die Bereitschaft zu regelmäßiger Fortbildung voraus, um stets auf dem aktuellen Stand zu sein und einen hohen Qualitätsstandard der zahnmedizinischen Leistung sicherstellen zu können. Des Weiteren empfiehlt es sich für den Zahnarzt, sich seinen Stärken entsprechend zu spezialisieren und diese Spezialisierungen konsequent auszubauen.

### Serviceorientierung

Für eine zukunftsorientierte Zahnarztpraxis ist es zwingend erforderlich, ihr Personal entsprechend zu schulen bzw. auszuwählen, um dem wachsenden Servicebewusstsein der Patienten kompetent entsprechen zu können. Kommunikationsfähigkeit, Beratungskompetenz und Dienstleistungsmentalität des Fachpersonals werden in einer Zahnarztpraxis, die eine immer anspruchsvollere Klientel ansprechen und dauerhaft binden möchte, künftig noch stärker gefragt sein als bisher. Um solch hoch qualifiziertes Personal langfristig in der Praxis halten zu können, ist die Identifikation der Mitarbeiterinnen mit den Praxiszielen unabdingbar. Eine solche Identifikation kann sichergestellt werden durch eine Erfolgsbeteiligung, durch individuelles Coaching im Rahmen eines

Mitarbeiterentwicklungskonzepts, regelmäßige Teambesprechungen wie auch durch gemeinsame Aktivitäten des Teams außerhalb der Arbeitszeit.

### Public Relations

Eine überzeugende Presse- und Öffentlichkeitsarbeit ist ein probates Mittel zur Ansprache und Gewinnung potenzieller Patienten. Der Zahnarzt sollte die Möglichkeiten guter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit nutzen, um sich der Öffentlichkeit als Zahnarzt und Spezialist bekannt zu machen. Hierzu bieten sich eine Fülle von PR-Maßnahmen an, die vom Artikel in der Lokalpresse über das Hörertelefon im Radio bis zur groß angelegten Informationsveranstaltung für Patienten reichen. Die Themen dieser Aktivitäten können alle Fragen der Zahnmedizin abdecken, die den Patienten heute interessieren, z. B. „Zahnimplantate – auch etwas für mich?“, „Nie wieder Angst vorm Zahnarzt!“, „Amalgam – nein danke! Hochwertige Füllungsalternativen.“ Unbedingte Voraussetzung für den Erfolg solcher PR-Maßnahmen ist freilich, dass die Maßnahmen auf die Praxisziele wie auch auf die gewünschte Zielgruppe abgestimmt sind.

### Die Zukunft heute anpacken!

Ein zukunftsorientiertes Praxiskonzept greift umso eher, je früher mit seiner Realisierung begonnen wird. Professionelles Praxismarketing ist die Voraussetzung dafür, dass das Konzept die gewünschte Zielgruppe erreicht und die Praxis sich erfolgreich im Dentalmarkt behaupten kann. Ganz gleich, wie weit der Zahnarzt auf diesem Weg bereits fortgeschritten ist und sich den Anforderungen der Zukunft bereits gewachsen fühlt, er wird gesteckte Ziele nur dann erreichen, wenn er als Praxisinhaber selbst die Initiative ergreift und unabhängig von gesundheitspolitischen Vorgaben die Praxiszukunft aktiv gestaltet. ||

**Keramik-  
vollverblendung\***

**€ 9,99**

\*außerertraglich plus MwSt.



**SPITZEN-  
QUALITÄT**

**äußerst preisgünstig**

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

- ▶ **Geschiebe technik**
- ▶ **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  
Tacktenweide 25  
46446 Emmerich**





# Patienten gewinnen mit System

*Patienten, die in puncto Zahngesundheit hohe Maßstäbe anlegen, suchen sich ihre Zahnarztpraxis sorgfältig aus. Diese Menschen als Patienten zu gewinnen, erfordert ein systematisches Vorgehen. Die Beratungspraxis der solutio GmbH, Gesellschaft für Software-Entwicklung und Praxismanagement in der Medizin, zeigt, dass Zahnarztpraxen sich dabei als erfolgreiche Unternehmen an einer eigenen Vision und Strategie ausrichten sollten.*

**Dr. Walter Schneider**

**A**uf Grund mangelnder Servicequalität wechseln 75 Prozent aller Patienten die Praxis, für weitere 25 Prozent ist entweder die schlechte Produktgüte oder ein zu hoher Preis der Grund für eine Neuorientierung: Ein Blick auf das komplexe Innenleben moderner Zahnarztpraxen zeigt, dass erfolgreiches Patientenmarketing und eine langfristige Patientenbindung von zahlreichen Faktoren abhängen. Rein wirtschaftliche Beweggründe sind nachweislich weder auf Patienten- noch auf Praxisseite die einzig relevanten Größen.

## **Stärken herausarbeiten**

Das in den neunziger Jahren von Kaplan und Norton vorgestellte Balanced Scorecard-Prinzip (BSC) trägt dieser Komplexität Rechnung. Im Mittelpunkt stehen vier Perspektiven: Die Finanzperspektive, die Kunden- und Marktperspektive, die Lern- und Entwicklungsperspektive sowie die Prozessperspektive. In Abstimmung mit der Vision

und Strategie einer jeden Praxis lassen sich nach dem BSC-Prinzip für jeden dieser Bereiche messbare strategische Ziele formulieren. Bezogen auf die Kunden- und Marktperspektive lautet die zielführende Frage beispielsweise: „Wie sollen wir am Markt auftreten, um unsere Vision und Strategie zu verwirklichen?“ Die von der solutio GmbH entwickelte Praxismanagement-Software „Charly“ hat bereits Fragekomplexe nach dem BSC-Prinzip integriert. Praxen können sich über die Beweggründe ihrer Patienten besser informieren und wissen beispielsweise, warum Patienten bestimmte Behandlungsarten mehr favorisieren, als andere: Hintergründe, die entscheidend zur erfolgreichen Ausrichtung auf die Motivation der gewünschten Patientengruppen beitragen können. In Kombination mit einer klaren Vision können Praxen dieses Prinzip nutzen, um ihre Stärken und Fähigkeiten systematisch für eine optimale Ausrichtung auf ihre Zielgruppen herauszuarbeiten.



*Dr. Walter Schneider ist Zahnarzt mit umfassender Erfahrung aus eigener Praxis und Geschäftsführer der solutio GmbH, einem Unternehmen, das sich auf die Entwicklung und Anpassung von Software-Lösungen für den zahnärztlichen Bedarf spezialisiert hat.*

### Effizienz ist wichtig

Um Patienten auf allen Ebenen von den Qualitäten der eigenen Praxis zu überzeugen, besser noch: sie zu begeistern, sind effiziente und wirtschaftliche Praxisprozesse unverzichtbar. Denn nur dann erreicht eine Praxis ihre volle Leistungsfähigkeit. Entscheidende Prozesse in der Praxis lassen sich am besten über eine prozessorientierte Praxismanagement-Software organisieren. Die solutio-Software „Charly“ bildet praxisrelevante Arbeitsfelder deshalb so ab, dass die Zufriedenheit der Patienten zu jedem Zeitpunkt eine vorrangige Position einnimmt: vom ersten Telefonkontakt über die an der Art der Behandlung orientierte Terminplanung bis hin zur Qualität sichernden Arbeitsvorbereitung. Detaillierte Eingabemasken vom Anamnesebogen bis zum Behandlungsplan erfassen zuverlässig und nachvollziehbar alle Patientendaten. Oft benötigte Kommunikationsmittel können Praxen nach individuellen Vorgaben im System hinterlegen: das persönliche Begrüßungsschreiben für Neupatienten genauso, wie Einverständniserklärungen für bestimmte Behandlungsarten.

### Der Gesamteindruck

Der Schweizer Arzt Dr. Harr, Preisträger des European Quality Price 2000 und des European Quality Award 2001, bemerkte einmal sehr treffend: „Viele Ärzte und Zahnärzte meinen immer noch, dass sie allein durch den – schon finanziell – oft fragwürdigen Einsatz von Hightechgeräten Patienten binden können.“ – Die Beratungspraxis zeigt, dass Patienten nur dann von den Leistungen einer Praxis überzeugt sind, wenn der Gesamteindruck zu ihren persönlichen Werten passt. Überzeugen können deshalb vor allem Praxen, die eine eigene Praxisphilosophie vertreten und verbindliche Werte kommunizieren – beispielsweise über einen Willkommensbrief an Neupatienten und eine aussagekräftige Praxisbroschüre. So formulierte Dr. John C. Kois aus Seattle, USA: „Unser Ziel ist es, Ihnen die beste Qualität in der restaurativen Zahnheilkunde und in der Prävention anzubieten.“ Für eine entsprechende praxisinterne Ausrichtung konzipierte Kois zehn Leitsätze, die das Wohlfühl der Patienten in den Mittelpunkt stellen, darunter: „Die Empfangsdame soll freundlich an Empfang und Telefon sein“, oder „Die Praxis muss sauber aussehen, sich sauber anfühlen, sauber riechen.“ Für eine entsprechende Aus- oder Weiterbildung der Praxismitarbeiter empfehlen sich Seminare, die – wie zum Beispiel das bundesweite Schulungsangebot von solutio – speziell auf die Anforderungen von Zahnarztpraxen zugeschnitten sein sollten. Gelingt es Praxen, einen konstant hochklassigen Gesamteindruck mit fachlicher Top-Leistung zu kombinieren, haben sie beste Voraussetzungen, anspruchsvolle Patientengruppen an sich zu binden und ein hohes Maß an privaten Zuzahlungen zu erreichen. ■

# Mehr erkennen...

- als andere
- als bisher
- als üblich



## ... ermöglicht mindestens 50.000,- € mehr Gewinn!

■ bei gleicher Arbeitszeit

■ mit dem **PRAXISCHECK** zur  
**Gewinnsteigerung**

■ inklusive Beratung und

**Geld-zurück-Garantie**

■ für eine Investition ab 1.900,- €

zzgl. MwSt

ADVISION Consulting AG  
Gesellschaft für Datenverarbeitung  
der Halberstraße  
Mauerstr. 36 - 38 · 10117 Berlin  
phone: (030) 22 64 12 13  
fax: (030) 22 64 12 14  
mail: [advision@t-online.de](mailto:advision@t-online.de)  
[www.ADVISION.de](http://www.ADVISION.de)

## Qualitätsmanagement

# Praxismanagement optimieren

*Die Einführung eines Qualitätsmanagementsystems in Zahnarztpraxen wird unterschiedlich beurteilt. Unklarheiten über den Sinn und den konkreten Nutzen lassen Praxen mitunter noch zögern. Dabei ist es, richtig angewandt, vor allem ein effizientes Instrument, um die Praxisführung zu optimieren und damit zum wirtschaftlichen Erfolg und zur Motivierung des Teams beizutragen.*

| **Bernd Sandock**

**D**er Begriff „Qualität“ ist definiert als das Ausmaß, in dem die Anforderungen erfüllt werden,

- die durch die Kunden,
- die Praxis selbst und
- durch Gesetze

gestellt werden. Das bedeutet, dass bereits heute selbstverständlich in jeder Praxis Teile eines Qualitätsmanagements (QM) existieren: wenn eine Praxis den selbst festgelegten Standard einhält, bestimmte Serviceleistungen zu bieten; jede Praxis erfüllt z. B. durch die Leistungsdokumentation gesetzliche Anforderungen; Erwartungen und Anforderungen der Patienten nach kurzer Wartezeit erfüllt die Praxis durch ein optimales Terminmanagement etc. Ein tatsächliches QM-System unterscheidet sich hiervon dadurch, dass es unternehmerisch umfassender sowie systematischer ist und wo erforderlich klarer dokumentiert wird.

ter unternehmerischen Aspekten. Dieses Anliegen kann unterschiedliche Beweggründe haben: Verantwortlichkeiten innerhalb des Praxisteam eindeutig regeln; Reibungsverluste und den damit verbundenen Ärger reduzieren; strategische Konzepte umsetzen; Praxisabläufe optimieren; Instrumente an die Hand bekommen, um die Praxis gezielter künftigen Anforderungen anzupassen; mit dem gesamten Team einschließlich Behandler einen Motivationsschub erleben; die Praxis durchchecken; sich intern fit machen, um nach außen geschlossener und damit erfolgreicher auftreten zu können etc.

Ein weiterer Grund für die Einführung eines QM-Systems kann der Wunsch sein, die Praxis nach der Norm ISO 9001:2000 zertifizieren zu lassen. Als Werbemaßnahme hat dies gegenüber dem durchschnittlichen Patienten gegenwärtig noch geringe Bedeutung. Aber es ist offen, ob ein autorisierter Nachweis eines QM-Systems, wie es die etablierte ISO-Zertifizierung darstellt, zukünftig gegenüber den Krankenkassen an Bedeutung gewinnt. Und last not least kann die Zertifizierung teamintern durchaus eine motivierende Rolle spielen: Das Team hat sich engagiert und gemeinsam etwas aufgebaut und bekommt den Erfolg nun schwarz auf weiß auch von außen bestätigt.



### **kontakt:**

**Bernd Sandock**

Dipl.-Psychologe

zahnarzt-beratung-sandock

Spindelmühler Weg 22

12205 Berlin

Tel.: 0 30/81 29 40 63

Fax: 0 30/81 29 40 60

E-Mail:

zahnarzt@beratung-sandock.de

www.zahnarzt-beratung-sandock.de

### **Gründe für QM**

Qualitätsmanagement ist ein Managementkonzept, ein Konzept der Praxisführung. Deshalb ist die Einführung eines QM-Systems in einer Zahnarztpraxis in erster Linie dann angezeigt, wenn Sie als Praxisinhaber das Ziel verfolgen, das Praxismanagement zu optimieren – auch un-



Ein dritter Grund für die QM-Einführung ist die gesetzliche Vorgabe, ein „einrichtungsinternes Qualitätsmanagement“ in Arzt- und Zahnarztpraxen einzurichten und weiterzuentwickeln (SGB V). Bislang gibt es aber keine konkreten Festlegungen. Als QM-Systeme, die für Zahnarztpraxen im Gespräch sind, sind neben dem verbreiteten System nach der ISO-Norm 9001:2000 das EFQM (European Foundation for Quality Management) und das Z-PMS (Zahnärztliches PraxisManagement-System) der BZÄK zu nennen.

Wenn die Richtlinien durch den „Gemeinsamen Ausschuss“ vermutlich im Laufe dieses Jahres erlassen sind, werden manche Praxen sich für eine Minimalversion entscheiden, die den gesetzlichen Anforderungen genügt. Ein Zahnarzt aber, der seine Praxis unternehmerisch führen will, wird ein QM-System wählen, wie die ISO 9001, das zwei Fliegen mit einer Klappe schlägt: die gesetzlichen Vorgaben erfüllen, aber vor allem und darüber hinausgehend die QM-Einführung zur tatsächlichen Optimierung des Praxismanagements nutzen.

### Nutzen für die Praxis

Mitunter wird die Norm ISO 9001:2000 als eine bürokratische Vorschrift missverstanden. Vielmehr ist sie aber als ein hilfreicher Leitfaden zu betrachten: Wer eine Antwort auf die Frage sucht „Was muss ich tun, um meine Praxis erfolgreich zu führen?“, braucht das Rad nicht mehr neu zu erfinden, wenn er sein Praxismanagement unter unternehmerischen Gesichtspunkten optimieren will, sondern lässt sich durch die Norm anleiten, die die Kriterien beschreibt, die für ein optimales Praxismanagement erfüllt sein sollten.

Allerdings bringt nur ein QM, bei dem das gesamte Team bereits bei dessen Einführung beteiligt ist und das im Alltag lebendig umgesetzt wird, den gewünschten Nutzen, dass z. B.

- Zeit und Kosten gespart und die Wirtschaftlichkeit gesteigert wird
- sich der interne Kommunikationsfluss verbessert
- die Transparenz durch klare Prozessbeschreibungen erhöht wird
- sich das Team an festgelegten Praxiszielen orientieren kann
- das Wir-Gefühl im Team gestärkt wird
- sich neue Mitarbeiterinnen schneller einarbeiten können

- Reibungsverluste an Schnittstellen verringert werden
- sich die Kundenzufriedenheit und -treue erhöhen
- das unternehmerische Denken und Handeln gefördert wird.

### QM konkret

Qualitätsmanagement heißt zum Beispiel:

#### *Praxisabläufe und Organisation verbessern*

Ein QM-System und seine Einführung bietet der Praxis die Möglichkeit, bestimmte Praxisabläufe zu überprüfen und zu verbessern. Eine Praxis organisiert ihr Terminmanagement um, weil bei ihr häufig Reibungsverluste auftreten und durch längere Wartezeiten der Patienten immer wieder Beschwerden geäußert werden. Die andere Praxis stellt ihr Recallsystem auf den Prüfstand, um es zu systematisieren und effizienter zu gestalten. Eine weitere legt einen Schwerpunkt auf die Reorganisation ihrer Materialbestellung und -organisation.

#### *Professionelles Auftreten und Kundenorientierung*

Kundenorientierung ist ein wichtiger Grundsatz des QM. Eine Praxis legt Standards für die Kommunikation am Telefon und beim Patientenempfang fest und trägt somit dazu bei, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Gleichzeitig plant sie bei Neupatienten einen längeren Termin ein, damit die Behandler sich mehr Zeit für das Gespräch mit dem Patienten nehmen können.

#### *Fehler korrigieren, um sich kontinuierlich zu verbessern*

Auch der konstruktive Umgang mit Fehlern ist ein zentraler Faktor im QM und gleichzeitig ein wichtiges Anliegen vieler Praxen: Wie erfassen wir Fehler, beheben und vermeiden sie? Die Entwicklung einer positiven Fehler- und Kritikkultur innerhalb des Teams ist wichtig. Wie können wir Fehler ansprechen und sie zum Anlass für Verbesserungen nehmen und nicht, um einen Schuldigen zu verurteilen?

#### *Grundsätze für das eigene Handeln festlegen*

Die Formulierung von Praxisgrundsätzen, der sog. Qualitätspolitik, ist Bestandteil eines QM-Systems. Hier legt die Praxis ihre „Philosophie“ fest, nach welchen Leitsätzen sie ihren Umgang im Team und gegenü-

## tipp:

Informationen über die Einführung eines praxisinternen Qualitätsmanagementsystems können Sie gerne über unseren Leserservice auf Seite 6 oder bei dem Autor direkt anfordern.

ber den Patienten gestalten will, aber auch, für welches Behandlungskonzept und Leistungsprofil die Praxis steht.

#### *Ziele und Prioritäten setzen*

Durch jährliche Praxisziele, die von den Praxisinhabern aufgestellt und mit dem Team besprochen und dann gemeinsam umgesetzt werden, wird eine gemeinsame Orientierung gegeben: „Wir erhöhen den Anteil unserer Prophylaxepatienten im kommenden Jahr um 10 %.“

#### *Festlegungen dokumentieren*

Entgegen manchen Einschätzungen, fordert die Norm keine Flut von Papieren, die akribisch vom Team produziert werden müsste, nur um jede Kleinigkeit schriftlich festgehalten zu haben. Die ISO fordert, dass ein QM-Handbuch und eine Reihe von Dokumenten für eine Zertifizierung nachgewiesen werden müssen. Diese werden unter Federführung des externen Beraters erstellt, wenn die Praxis bei der QM-Einführung begleitet wird. Darüber hinaus aber gilt die Maxime: so wenig wie möglich, so viel wie nötig. Ob eine Praxis z.B. eine Checkliste für die morgendliche Vorbereitung der Behandlungszimmer erstellt, den Inhalt der Instrumentenschübe durch Fotos dokumentiert oder den Ablauf zur Aufnahme und Behandlung eines Neupatienten schriftlich festlegt, ist ihre Entscheidung. Die Praxis legt auch beim Umfang der Dokumentation die Schwerpunkte entsprechend ihren Gegebenheiten fest. Eine spezielle QM-Software, die in einer der nächsten Ausgaben vorgestellt wird, ist eine hilfreiche und Zeit sparende Unterstützung beim Aufbau eines QM.

#### **Mit oder ohne Berater?**

Wenn eine Praxis überlegt, ob sie ihr QM-System eigenständig aufbaut oder einen QM-Berater hinzuzieht, kann die „Sichtung der eigenen Bordmittel“ durch die Beantwortung folgender Fragen hilfreich sein: Wie viel Wissen über Qualitätsmanagement haben wir; wie gut kennen wir das QM-System, z.B. die ISO 9001:2000; wie klar sind uns die einzelnen Schritte und ihre Reihenfolge bei der Einführung des QM; wissen wir, wie wir das Handbuch und andere Dokumente erstellen und sie systematisch verwalten; wie gut gelingt es uns alleine, das Team mitzuziehen

und zügig und ohne Irrwege zum Ziel zu kommen?

Wird ein QM-Berater hinzugezogen, sollte die Praxis darauf achten, dass er

- gute Branchenkenntnis und intensive Erfahrungen in der Managementberatung von Zahnarztpraxen hat
- ausgewiesener Qualitätsmanager ist
- das Team einbinden kann
- Kompetenzen und Erfahrungen hat, einen solchen Prozess der Implementierung eines QM-Systems zu steuern
- Dolmetscher der Normsprache in die Alltagssprache einer Zahnarztpraxis ist.

In einem unverbindlichen Vorgespräch wird der Berater sich über die Praxis informieren lassen und mit Ihnen besprechen, welche Erwartungen und Ziele Sie mit der QM-Einführung verbinden. Der Berater erläutert das konkrete Vorgehen und bespricht mit Ihnen den Beratungsumfang, die Ablaufschritte und den Zeitplan und der konkrete erste Schritt wird festgelegt.

#### **Fazit**

Ein QM-System muss unter Beteiligung aller Mitarbeiter aufgebaut werden, damit es vom gesamten Team getragen und in der Praxis tatsächlich gelebt wird. Dann bringt es im Alltag einen Nutzen für die Praxis, das Team und die Patienten. So wird es zur Grundlage für eine kontinuierliche Optimierung der Praxisleistung. **II**

ANZEIGE

## Perfekt abformen.



- Präzisionsvorabformmaterial
- A-Silikon ▪ hochviskos ▪ hydrophil

- Präzisions-Korrekturabformmaterial
- A-Silikon ▪ niedrigviskos ▪ thixotrop
- sehr gute Hydrophilie (SH)
- hervorragende Zeichnungsschärfe

R-SI-LINE<sup>®</sup> PUTTY + R-SI-LINE<sup>®</sup> LIGHT SH

R-dental Dentalerzeugnisse GmbH  
 Informationen unter Tel. 0 40 - 22 75 76 17  
 Fax 0 800 - 793 68 25 gebührenfrei  
 E-mail: info@r-dental.com  
[r-dental.com](http://r-dental.com)

  
 R für Perfection



# „Das Zielgerichtete begeistert uns“

*Die Zahnarztpraxis Dr. Bernhardt/Dr. Mrowietz in Berlin hat sich vor drei Jahren entschieden, ein Qualitätsmanagementsystem (QM) einzuführen. Im vorigen Jahr hat sich die Praxis nach ISO 9001:2000 zertifizieren lassen. Welche Erfahrungen das Team beim Aufbau des QM und ein Jahr nach Einführung gemacht hat, schildert Herr Dr. Bernhardt im folgenden Interview.*

## Redaktion

**Herr Dr. Bernhardt, was war für Sie und Ihren Kollegen der Anlass, vor drei Jahren zu beschließen, ein Qualitätsmanagementsystem in Ihrer Praxis einzuführen?**

Es gab drei Gründe. Zum einen war die Praxis zuvor immer mehr gewachsen, wir sind mittlerweile etwa 15 Teammitglieder. Einige Mitarbeiter dachten und handelten aber noch wie früher, es fiel ihnen schwer, sich den neuen Gegebenheiten anzupassen. Es kam zu Gruppenbildungen und wir hatten keine gemeinsamen Leitlinien, nach denen wir handelten: es lief auseinander. Die schon nach Praxisgründung im Jahr 1985 von mir formulierten Leitlinien „verstaubten“ in der Schublade. Zum Zweiten wollten mein Kollege und ich, dass wir uns bezüglich des Praxismanagements und der Mitarbeiterführung stärker angleichen, eine gleichberechtigte und vor allem auch gemeinsame Linie entwickeln und uns in der Mitarbeiter- und Praxisführung professioneller verhalten. Und zum Dritten war uns daran gelegen, dass neue Mitarbeiterinnen schnell in die Praxis eingeführt und integriert werden könnten.

**Nun wird ja in der Zahnärzteschaft diskutiert, ob die Einführung eines QM nur Bürokratie bedeutet oder welchen Nutzen es für den Alltag haben kann. Wie sehen Sie das?**

Ohne Frage hat QM auch etwas Bürokratisches. Aber ich vergleiche das immer mit einem Computer: Es kostet Zeit und es ist auch lästig, ihn einzurichten, aber dafür,

dass ich diesen Aufwand investiere, nimmt er mir später im Alltag Arbeit ab. Oder nehmen Sie die sog. Audits, also Interviews, mit deren Hilfe die Praxis von Zeit zu Zeit durchgecheckt wird: Einerseits nerven sie, aber andererseits sind sie hilfreich, weil sie uns alle verpflichten, das, was wir gemeinsam festgelegt haben und umsetzen wollen, ernst zu nehmen. Ein QM ist für mich eine professionelle Form des Praxismanagements: Es bringt doch keinen Sinn, vermeintlich Zeit zu sparen, indem man sich durch den Alltag durchwurschtelt, weil das letztlich viel mehr Zeit und Energie kostet. Gerade das Zielgerichtete, ein wesentlicher Bestandteil des QM, begeistert uns, weil es Effizienz bringt und Zeit spart.

**Können Sie uns ein oder zwei Beispiele beschreiben, was Ihnen die Einführung des QM für die Verbesserung Ihres Praxisalltags gebracht hat?**

Da könnte ich Ihnen eine ganze Reihe aufzählen. Etwa: Unser Terminmanagement haben wir deutlich verbessert, indem wir Schwachstellen untersucht und abgestellt haben. Dadurch sind die Wartezeiten verkürzt und alle, die Patienten und das Team, fühlen sich wohler. Die Praxishygiene haben wir auf ein neues Niveau gehoben, seit wir die Abläufe nicht nur klar beschrieben, sondern auch weiter professionalisiert haben und im Alltag umsetzen. Verbesserungsideen, die wir natürlich auch schon früher hatten, bekommen





jetzt einen deutlich anderen Stellenwert, weil wir durch ein Konzept nicht nur einen roten Faden haben, sondern als Team an einem Strang ziehen.

**Haben Sie Ihr QM alleine eingeführt oder wie wurden Sie dabei unterstützt?**

Nein, wir hatten QM-Berater von Zahnarzt-Beratung-Sandock. Man hätte sich vielleicht aus dem Internet auch Unterlagen herunterladen können. Aber wenn wir in der Praxis Dinge wirklich und kontinuierlich verbessern wollen, dann muss QM ein interaktiver Prozess innerhalb des gesamten Teams sein und nicht etwas, das man „abschreibt“. Zum anderen: Wenn man auf sich allein gestellt ist und es parallel zum

**Wie bewerten Sie das Verhältnis zwischen zeitlichem Aufwand und Nutzen während und nach der Einführung des QM?**

Uns wurde als allgemeine Erfahrung eine Zahl von ca. 6 % Einspareffekt bzw. Leistungssteigerung durch einen effizienteren Umgang mit Ressourcen genannt. Unsere Erfahrung ist, dass es sogar über 10 % sind.

Die zeitliche Belastung während der Einführungsphase war schon hoch, speziell für die Qualitätsmanagementbeauftragte. Eine solche verantwortliche Mitarbeiterin ist wichtig, sie muss die Dinge in die Hand nehmen, so wie bei uns. Durch unsere Schichtarbeit war manches zudem schwer zu koordinieren. Nach der Einführung ist es wieder wie mit dem Computer: wir können viel mehr

*„Wir haben ein klares Konzept und Profil gewonnen mit einer positiven Außenwirkung gegenüber unseren Patienten und Kooperationspartnern.“*

Alltag laufen lässt, wäre es nach unserer Erfahrung schwer. Man geht Irrwege und der Alltag frisst einen leicht auf. Ein Berater mit Einfühlungsvermögen gegenüber verständlichen Ressentiments bei den Mitarbeiterinnen trägt neben uns Chefs zur Motivierung der Mitarbeiter bei. Die Mitarbeiterinnen dachten anfangs, ihnen wird etwas von dem Berater vorgesetzt, bis sie merkten, dass QM heißt: Von uns für uns. Seitdem tragen sie es engagiert mit. Für uns Praxisinhaber stand nicht im Vordergrund, durch eine formale Zertifizierung zu kommen, sondern Wege gezeigt zu bekommen, wie wir von Problemen zu Lösungen kommen, unseren Praxisalltag wirkungsvoll optimieren können. Und der Berater hat die Erfahrung, was ein angemessenes Tempo ist und wie ein solcher Prozess der QM-Einführung zu steuern ist, damit das gesamte Team mitgenommen wird.

oder es besser machen bei gleichem Zeitaufwand wie früher. Eine punktuelle Nachbetreuung durch den Berater finden wir dabei hilfreich.

**War Ihre Entscheidung, ein Qualitätsmanagementsystem nach ISO 9001:2000 einzuführen, auch aus Ihrer heutigen Sicht richtig?**

Da sind wir uns einig: Unbedingt. Wir haben ein klares Konzept und Profil gewonnen mit einer positiven Außenwirkung gegenüber unseren Patienten und Kooperationspartnern. Die Patienten- und auch die Mitarbeiterzufriedenheit und, nicht zu vergessen, auch unsere Zufriedenheit als Chefs ist gestiegen, dadurch auch unsere Effizienz und Qualität. Und das interne Verhältnis, unter uns Praxisinhabern, innerhalb des Teams sowie zwischen uns und den Mitarbeiterinnen hat sich verbessert.

Vielen Dank für dieses Gespräch, Herr Dr. Bernhard. II



## AbFORMidabel und preisWERT

**Neu:** A-Basic Mixstation für A-Silikone

- + Vollautomatisches Anmischen, leichte Bedienung
- + Materialeinsparung bis zu 50% durch exakte Dosierung
- + Besonders preiswert durch Maxi-Kartuschen

**Neu:** Visor P – Präzisionsabformmaterial Putty

- + Für alle Vorabformungen
- + Doppelabformungen & Doppelmischtechnik
- + Geschmack: Minze, Farbe: Hellgrün

**Neu:** Visor IM – Einphasenabformmaterial

- + Für Korrektur- & Doppelmischtechnik
- + Kronen, Brücken, Inlays und Funktionsabformungen
- + Geschmack: Vanille-Sahne
- Farbe: Gelb



**Neu:** Maxi-Kartuschen 5:1 für andere Mixsysteme

- + A-Silikon DuraPrint P (Knetmasse)
- + Einphasenabformmaterial Safemix IM

**Direktbestellung unter: Tel: 0 69/31 97 61-0**

Senden Sie mir bitte folgendes Informationsmaterial zu:

- Neuer Katalog Ausgabe 2006 mit weiteren günstigen Angeboten
- Übersicht zu Implantologie-Kursen
- 8 x jährlich die neuesten Dr. Ihde-Produktangebote

Praxisbeispiel

Unterschrift



## Die Balanced Scorecard (BSC) – Teil 4

# Der Weg zum finanziellen Erfolg

*Wir wissen, dass die Gesundheitspolitik im ständigen Wandel begriffen ist und dass die Kräfte des Sozialstaates schwinden. Wir wissen auch alle, dass damit im Gegenzug die Kräfte des Marktes gewinnen und der Zahnarzt damit zum Unternehmer wird, ob er es will oder nicht!*

| Prof. Dr. Helmut Börkircher, Prof. Klaus W. Bochmann

Fügen wir einige weitere Aspekte dieser Feststellung hinzu, wie

- den Rückgang des kurativen Behandlungsbedarfs bei Patienten,
- den zunehmenden Wettbewerb unter den Zahnärzten,
- die steigenden, vom Gesetzgeber auferlegten administrativen Lasten, aber auch
- die wachsende Bereitschaft von Patienten, mehr für ihre Gesundheit zu tun,
- das wachsende Interesse an Ästhetik und Kosmetik und
- eine immer informierter und kritischer auftretende Patientenschaft,

dann wird klar, dass eine erfolgreiche zahnmedizinische Praxis zunehmend zu einer unternehmerischen Herausforderung für das zahnärztliche Management wird. Damit gehört die Einkommens- und Umsatzgarantie mehr denn je der Vergangenheit an.

Die garantierte Patientenloyalität ebenso, denn ein immer höherer Prozentsatz der Patienten sucht nach der attraktiveren Praxis, wechselt die Praxis und erhöht damit das Umsatzrisiko, aber auch die Umsatzchance für die Praxis, welche diese Veränderungen verstanden hat.

Kostensteigerungen und schwankende Umsatzzahlen führen darüber hinaus zu erheblichen Unsicherheitsfaktoren für die private Lebensgestaltung des Zahnarztes. Was tun? Welche Perspektiven hat eine

Praxis für die nächsten 5, 10 und 15 Jahre? Wie packt der Praxisinhaber die oben skizzierten Aufgaben an. Was will und kann er tun, damit er sich beruflich wie privat ein Fundament der Entwicklung, der finanziellen und beruflichen Zufriedenheit erarbeitet und vor allem auch Sicherheit für sich, seine Familie und seine Mitarbeiter/Innen vermitteln kann.

### Der Zukunftsfähigkeitsindex

Ein Geheimnis vieler erfolgreicher Zahnarztpraxen liegt in ihren stabilen Beziehungen zu Patienten und Mitarbeitern und in ihrer proaktiven Energie. Diesen Praxen gelingt es, das Potenzial ihrer Mitarbeiter und Patienten voll zu aktivieren und für die Praxisziele produktiv nutzbar zu machen. Unser Zukunftsfähigkeitsindex (ZFI) misst den Stand, den die Praxis erreicht hat und dies in mehrfacher Weise, wie wir dies in unserem Artikel beschreiben wollen.

Das dabei zu erreichende Ideal ist die Zukunftspraxis. Die Zukunftspraxis hat denjenigen Praxisstatus erreicht, der von allen denkbaren Formen der optimale hinsichtlich Finanzen, Mitarbeitern, Patienten und innerbetrieblichen Prozessen ist. Darüber hinaus ist die „Zukunftspraxis“ auch diejenige, die am stabilsten sich gegenüber krisenhaften Entwicklungen erweist. Die Zukunftspraxis ist dabei keineswegs Ausdruck einer jungen Praxis, der es rechtzeitig gelungen ist, auf die entsprechend güns-



Prof. Dr. Helmut Börkircher

### **kontakt:**

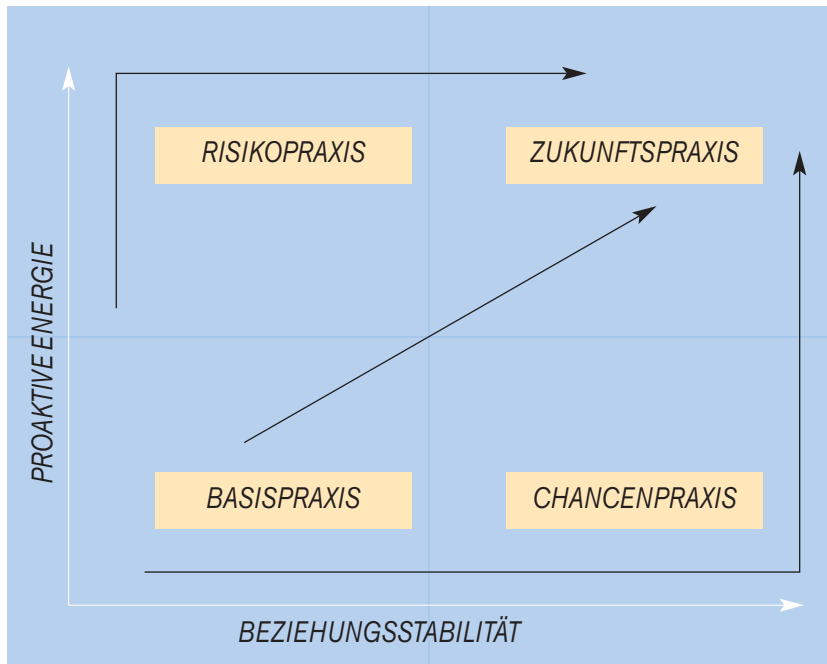
#### **IfP Med Institut**

für Praxisführung in der Medizin+  
IMAGIN-PraxisPlus GmbH i. Gr.  
Prof. Bochmann, Prof. Dr. Börkircher  
Kurmainzerstr. 20  
65817 Eppstein im Taunus

#### Schwerpunkte:

Strategische Praxisberatung mit individuellem Life-Balance-Ansatz. Effiziente Ratingkonzepte nach Basel II für Praxis und Privat. Coaching und Controlling. Kennzahlengesteuertes Qualitätsmanagement nach der BSC-Methode.

tigen Entwicklungsschienen zu gelangen. Die Entwicklungspraxis kann auch eine Praxis sein, deren Lebenszyklusstatus sie als eine reife Praxis ausweist. Mit unserem Zukunftsfähigkeitsindex (Zfi) erfassen wir gleichzeitig verschiedene Phasen der Entwicklung von Unternehmen, und damit auch von Zahnarztpraxen. Auf sie werden wir im Folgenden zu sprechen kommen.



**Zukunftspraxis:**

Kennzeichen: Hohe Identifikation der Mitarbeiter mit ihrer Praxis, hohe Patientenbindung und Nutzung des Potenzials der Patienten, hoher Praxisertrag.

**Risikopraxis**

- niedrige Beziehungsstabilität
- durch Mitarbeiterzufriedenheit
- durch Patientenzufriedenheit
- hohe proaktive Energie

**Zukunftspraxis**

- hohe Beziehungsstabilität
- durch Mitarbeiterzufriedenheit
- durch Patientenzufriedenheit
- hohe proaktive Energie

**Basispraxis**

- niedrige Beziehungsstabilität
- durch Mitarbeiterzufriedenheit
- durch Patientenzufriedenheit
- niedrige proaktive Energie

**Chancenpraxis**

- hohe Beziehungsstabilität
- durch Mitarbeiterzufriedenheit
- durch Patientenzufriedenheit
- niedrige proaktive Energie

Die einzelnen Quadranten des Portfolios lassen sich anhand bestimmter Symptome des Praxisstatus und der Praxisentwicklung erkennen und liefern damit die Grundlagen für eine entsprechende „Therapie“.

**Basispraxis:**

Kennzeichen: Niedrige Identifikation der Mitarbeiter mit ihrer Praxis, extensive Patientenbeziehungen, niedriger Praxisertrag.

**Chancenpraxis:**

Kennzeichen: Positives Praxisklima, hoher Patientendruck bei gleichzeitig schwacher Nutzung der Möglichkeiten am Patienten, unterdurchschnittlicher Praxisertrag.

**Risikopraxis:**

Kennzeichen: Belastetes Praxisklima, hohe Ausnutzung der Möglichkeiten bei den Patienten und dadurch bedingt überdurchschnittlicher Praxisertrag, aber Patientenabwanderung aus Unzufriedenheit.

**Lebenszyklus Ihrer Praxis**

Jede Zahnarztpraxis hat einen Lebenszyklus, der mit dem persönlichen Lebensweg und Werdegang des Praxisinhabers korreliert ist. In der Gründungsphase kommt der Wahl des Standorts, der Positionierung im regionalen Wettbewerbsumfeld, dem Leistungskonzept und der Kommunikationspolitik zur Gewinnung von Patienten eine besondere Rolle zu. In der darauf folgenden Expansions- oder Wachstumsphase liegt der Schwerpunkt auf dem Empfehlungsmarketing und der zunehmenden Angebots- bzw. Leistungsdifferenzierung gegenüber den Patienten. In der anschließenden Konsolidierungs- oder Reifephase stehen Maßnahmen zur Erhaltung der Kundenzufriedenheit und Patientenbindung im Vordergrund. Der Übergang von einer Einzelpraxis zu einer Gemeinschaftspraxis prägt oftmals den Weg zur nächsten Phase. Der Ausstieg aus der „Praxis“ oder die Übergangsphase, die meistens mit dem persönlichen Ende der Berufstätigkeit des

**tipp:**

Nähere Informationen erhalten Sie mithilfe unseres Faxcoupons auf S. 6.

Praxisinhabers verbunden ist, bedeutet oftmals eine Konzentration im Hinblick auf Zielgruppen und Behandlungstherapien in Verbindung mit Kosteneinsparungsmaßnahmen.

Der Zukunftsfähigkeitsindex (Zfi) berücksichtigt in seinem Analysekonzept jeweils den entsprechenden Entwicklungsstand der Praxis. So ist durchaus denkbar, dass in der Reifephase einer Praxis, also grob ausgelotet bei einem Alter des Praxisinhabers von 40–50 Jahren, es zu einer Anhäufung von Parametern kommt, die auf eine Risikopraxis hindeuten. Nichts ist jedoch für die unternehmerisch-freiberufliche Entwicklung eines Zahnarztes ungünstiger als in dieser Phase festzustellen, dass die letzten 10–15 Jahre Praxistätigkeit in die Irre geführt haben. Mithilfe der Diagnose durch den Zfi kann gezielt ein Weg eingeschlagen werden, um dann auch noch aus einer Risikopraxis im vorgeschrittenen Lebenszyklus Schritte in eine Chancenpraxis oder Zukunftspraxis einzuleiten, und somit die Praxisabgabe positiv zu beeinflussen.

### Früherkennung von Praxiskrisen

Der Zfi nimmt jedoch noch eine weitere dritte Dimension der Praxisentwicklungsmöglichkeiten in Augenschein, nämlich die frühzeitige Diagnose, ob eine krisenhafte Veränderung einer Praxis vorliegt oder in welchem Zustand sich diese krisenhafte Veränderung befindet. Praxiskrisen haben – sportlich betrachtet – einen langen Anlauf und einen kurzen und rapiden Absprung, sprich Absturz. Praxiskrisen beginnen in aller Regel mit strategischen Krisen hervorgerufen durch fundamentale Fehldispositionen, meist im Leistungs- und Führungsbereich der Praxis und enden in der Erfolgskrise mit einem dauerhaften Rückgang an Umsatz, mangelnder Kapazitätsauslastung, was dann zusammen in die Liquiditätskrise und schlussendlich in die Insolvenz infolge Überschul-

dung etc. führt. Der Zahnarzt ist zum Schluss dieser Entwicklung längst nicht mehr Herr der Lage. Eine krisenhafte Entwicklung muss bereits zu Beginn diagnostiziert werden, wenn Chancen auf Heilung bestehen sollen.

Im Rahmen der Zfi-Einführung in eine Praxis wird der Zahnarzt damit vertraut gemacht, sich um die Strategie seiner Praxis frühzeitig zu kümmern, Fehlentwicklungen zu erkennen und rechtzeitig gegenzusteuern. Durch die Möglichkeit, sich mit anderen Praxen permanent zu vergleichen (zu „benchmarken“) wird es ihm möglich sein, positiv wie negativ, Entwicklungen, Veränderungen und Einflüsse auf die Praxis zu erkennen, zu analysieren und zu bewerten, um auf diese Weise dann Wege hin zur gewünschten Soll-Entwicklung der Praxis einzuleiten.

### Erfolgstreiber einer Praxis

Der Zukunftsfähigkeitsindex zeigt die verursachenden Erfolgs- oder Misserfolgskriterien und – im Defizitfall – den Handlungsbedarf einer Praxis auf. Die hauptsächlichen Erfolgstreiber einer Praxis sind – zusammenfassend – die:

#### 1. Proaktive Energie

Sie schlägt sich im Zuzahlungsanteil und im Privatpatientenanteil nieder. Beide Größen sind die Ergebnisse bewussten und gezielten Handelns von Ärztin/Arzt und Mitarbeitern. Dabei geht es darum, die Gesundheitsbereitschaft zufriedener Patienten zu erhöhen und vorhandenen Patientendruck so zu steuern, dass sich der Patientstamm immer stärker mit Wunschpatienten anreichert. Proaktive Energie muss vom Zahnarzt ausgehen. Insoweit ist er/sie selbst der wichtigste „Energieförderer“ in der Entwicklung der Praxis.

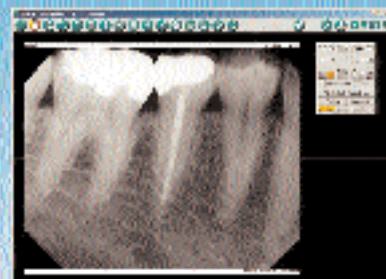
#### 2. Stabilität durch Patientenzufriedenheit

Patientenzufriedenheit führt zu Patientenbindung und damit zu wachsender Gesundheitsbereitschaft – dem offenen Ohr des Patienten für



Das Systemhaus für die Medizin

## Digitale Bildbearbeitung für die Zahnarztpraxis!



Digitales Röntgensystem DEXIS®  
Qualität die Sie sehen!

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



*Damit  
nur Ihr  
Lächeln  
strahlt.*

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

**Besuchen Sie uns auf der  
dental informa.  
Halle: 2 / Stand A 09  
Wir freuen uns auf Sie!**



46109 Rathsau-Str. 4 • 06116 Halle/Saale  
Tel.: 0345 - 298 409 - 0 • Fax: 0345 - 298 409 - 60



die Ratschläge seines Arztes auf einer Basis des Vertrauens. Über den Mechanismus von Weiterempfehlungen führt Patientenzufriedenheit auch zu Patientendruck, der eine bewusste Auswahl von Patienten ermöglicht und sogar erzwingt, wenn negative Folgen für Arbeitsqualität und Praxis-klima vermieden werden sollen.

### 3. Stabilität durch Mitarbeiterzufriedenheit

Mitarbeiterzufriedenheit führt zu hoher Mitarbeiter-Identifikation mit der Praxis. Das spüren die Patienten – wodurch sich ihre Bindung erhöht. Und das spürt die Zahnärztin oder der Zahnarzt, weil die Mitarbeiter produktiver sind und sie/ihn verstärkt entlasten.

#### Der finanzielle Erfolg

Aus den drei Erfolgstreibern heraus entwickelt sich letztlich die Ergebnis-Kennziffer „finanzielle Stabilität der Praxis“. Sie hat entscheidende Bedeutung zum einen für Größen wie die Umsatzrentabilität, den Honorarstundenumsatz, und damit letztlich auch den finanziellen Perspektiven in der Privatsphäre eines Zahnarztes.

#### Was macht also den Zukunftsfähigkeits-Index (ZfI) so speziell?

Der Zukunftsfähigkeitsindex ist von hoher praktischer Bedeutung und zugleich sehr gut durch aktuelle Forschung fundiert.

Dies hat für die Inhaber zahnärztlicher Praxen die folgenden Nutzen:

- Sie erhalten eine Bewertung der strategischen Position ihrer Praxis (Basis, Chance, Risiko, Zukunft) und damit eine Orientierung über den zurückzulegenden Weg.
- Sie erhalten den Benchmark-Vergleich mit ähnlich gelagerten Praxen auf der gleichen Position und mit Praxen auf der nächsten zu erreichenden Wegmarke
- Sie erhalten den Einblick in den Zustand der wesentlichen Erfolgstreiber: 1 – Proaktive Energie, 2 – Patientenzufriedenheit, 3 – Mitarbeiterzufriedenheit und das Resultat den finanziellen Ertrag.
- Sie erhalten für jeden der Erfolgstreiber eine präzise Analyse des Handlungsbedarfs.
- Sie erhalten Empfehlungen zur Behebung des Handlungsbedarfs und ein Instrumentarium zur Verfolgung ihrer Fortschritte – den ActionTracker.

- Sie erhalten Hinweise darüber, ob sich die Praxis in einer Krisensituation befindet, in welcher Situation und was man standardmäßig dagegen unternehmen kann.
- Sie können jederzeit an einem völlig anonymen Vergleich mit anderen Praxen teilnehmen und erhalten eine von uns kommentierte Bewertung ihrer speziellen Situation.

Durch die Kombination der Zusammenarbeit mit dem Institut für Praxisführung in der Medizin IfPM Prof. Bochmann + Prof. Dr. Börkircher sowie der IMAGIN-Praxis-Plus GmbH gewährleisten wir gleichermaßen wissenschaftlich fundierte wie praktisch umsetzbare Inhalte.

#### Entwicklungsperspektiven

Die bisherigen Ausführungen zur BSC-med mögen verdeutlicht haben, dass dieses Instrumentarium nicht nur die gesamte betriebswirtschaftliche Seite der Praxis abdeckt, sondern darüber hinaus auch den Privatbereich des Zahnarztes in anschaulicher Weise mit integriert. Mehr jedoch, die BSCmed erlaubt es die oben skizzierten Entwicklungsmöglichkeiten einer Praxis durch den Zahnarzt steuerbar zu machen. Sie erlaubt es ferner frühzeitig Krisensituationen zu erkennen und diese Krisensituation dann rechtzeitig in Chancen und Entwicklungsperspektiven umzulenken. Die BSCmed ist diesbezüglich ein hervorragendes und leicht erlernbares Instrument zur Praxissteuerung. Bislang haben wir – die Wissenschaftler, die Praxisberater, die Steuerberater – immer davon gesprochen und daran appelliert, dass Controlling und die einschlägig bekannten Controllingkennziffern das wichtigste Überlebensinstrument zur Praxisführung darstellen. Heute und in Zukunft müssen wir den Zukunftsfähigkeitsindex als Basis und die BSC als Entwicklungsinstrument dazu addieren. Die letzteren beiden sind es, die in den nächsten 10 bis 15 Jahren die Steuerung von Praxen bestimmen werden.

#### Systemlehrgang Zukunftsfähigkeit

Die IMAGIN-PraxisPlus bietet gemeinsam mit den IfP Med den Systemlehrgang Zukunftsfähigkeit an.

In dem Lehrgang, der sich in zehn Arbeitsschritten über einen Zeitraum von zehn

Monaten erstreckt, wird systematisch an den Erfolgsfaktoren der Praxis gearbeitet. Dabei werden die Teilnehmer durch erfahrene Moderatoren der IMAGIN-Praxis-Plus und die Praxiserfahrung von teilnehmenden Kollegen unterstützt. Die erforderliche Präsenzzeit im Lehrgang beläuft sich auf eineinhalb Tage pro Monat.

Die zehn Schritte des Lehrgangs sind:

1. Der Zahnarzt und seine Rollen in der Praxis und Privat
2. Erfolgsfaktoren der Zukunftsfähigkeit
3. Perspektiven der Zukunftsfähigkeit: Fallbeispiele erfolgreicher Praxen
4. Die Potenziale der Mitarbeiter realisieren
5. Den Patienten in den Mittelpunkt stellen
6. Chancen und Grenzen des Praxis-Marketing

7. Prozesse und Produktivitätssteigerung in der Praxis
8. Qualität und Zertifizierung
9. Controlling und Praxisfinanzen
10. Strategie Workshop

### Meine zukünftige Praxis

Der ZfI ist Zugangsvoraussetzung für den Lehrgang, weil die Arbeitsschritte vier bis zehn Bezug nehmen auf die im ZfI identifizierten Handlungsbedarfe. Somit ist dieser Lehrgang kein Seminar im üblichen Sinne, sondern eine präzise gelenkte und von Moderatoren und Kollegen inspirierte systematische Arbeit an den Ergebnissen Ihrer eigenen Praxis.

Die erfolgreiche Absolvierung des Lehrgangs ist mit einem Zertifikat des Steinbeis-Transferzentrums Dienstleistungs- und Gesundheitsmanagement (DGM), Karlsruhe + Tübingen, verbunden. II

ANZEIGE

**DKV**  
**goDentis**

## Werden Sie goDentis PartnerZahnarzt

### DENN PROPHYLAXE HAT ZUKUNFT

Moderne Zahnprophylaxe ist der Schlüssel zu mehr Mundgesundheit – und das Brillenungen einmal einer zukunftsorientierten Praxis. Als qualitätsorientierter Zahnarzt sollten Sie deshalb jetzt goDentis kennen lernen.

goDentis bietet Ihnen zum Beispiel:

- ein in der Praxis erprobtes Prophylaxe-Konzept
- das Curriculum goDentis-Prophylaxe (inkl. Basisschulung und Hospitation)
- umfangreiche Marketingunterstützung

Informieren auch Sie sich, wie Ihre Praxis und Ihre Patienten von goDentis profitieren können. Mehr über unser innovatives Franchise-Unternehmen erfahren Sie hier:

goDentis  
Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH  
Tel. 02 21/57844 92 info@goDentis.de, www.goDentis.de

*Eigene, gesunde Zähne – ein Leben lang*

Wünschen Sie weitere Informationen zu goDentis? Dann faxen Sie diesen Coupon, versehen mit Ihrem Praxisstempel, an 02 21/5 78 4238.

Praxisstempel:





ISO 9001:2000

# Zukunftsorientierte Praxis

*Gravierende Veränderungen im Gesundheitsmarkt stehen bevor und die neuorientierte, strategische Ausrichtung zahnärztlicher Praxen ist unumgänglich. Ärzte befinden sich schon seit geraumer Zeit im Verdrängungswettbewerb, was vielen und vor allem dem assistierenden Personal in der Auswirkung auf die daraus resultierende betriebswirtschaftliche Situation des Unternehmens „Praxis“ im vollen Umfang nicht bewusst ist.*



Friedrich W. Schrafft

Friedrich W. Schrafft, Geschäftsführer von H+S Dentalprodukte GmbH am IDS-Stand der solutio GmbH.

## **kontakt:**

**H+S GmbH, Geschäftsbereich  
Dental Qualitätsmanagement**  
Hauptstraße 2  
71277 Rutesheim/Perouse  
Tel.: 0 71 52/35 37 21  
Fax: 0 71 52/35 37 24  
E-Mail: [Info@HS-GmbH.com](mailto:Info@HS-GmbH.com)  
[www.hsdental.de](http://www.hsdental.de)

H+S GmbH, Geschäftsbereich Qualitätsmanagement, unterstützt interessierte Zahnärzte beim Aufbau eines professionellen Qualitätsmanagement und stellt fach- und branchenkundige Berater zur Verfügung. H+S ist eine anerkannte und registrierte Zertifizierungsinstitution im medizinischen, zahnärztlichen Bereich.

Das alte Sprichwort: „... wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit“, wird schon kurzfristig dazu führen, dass Praxen ohne ein professionell eingeführtes Management (Qualitätsmanagement) in sich schnell verändernden Anforderungen nicht mehr wettbewerbsfähig sind.

Qualitätsmanagement muss als Werkzeug angesehen werden, um eine aktive, qualitätsorientierte Praxiskultur zu schaffen, die sich nach sich ständig verändernden Bedingungen im Gesundheitsmarkt ausrichtet und systematisches Handeln ermöglicht.

Der Kunde (Patient) steht im Mittelpunkt, und die gesamten Praxisabläufe sollten sich in künftigen Wünschen und Anforderungen widerspiegeln. Qualität und die Erfüllung von Kundenwünschen entsteht nicht zufällig, sondern resultiert aus systematischen Analysen nach festgelegten Vorgaben und Spielregeln.

Alte Zöpfe und eingefahrene Praxiseinheiten müssen abgeschnitten und das gesamte Praxisteam auf neue Anforderungen und vor allen Dingen Herausforderungen geschult werden. Das Werberecht für Ärzte hat längst neue Möglichkeiten des Praxismarketing zugelassen. Gerade hier wird der Arzt als Unternehmer gefordert sein, um das Unternehmen Praxis positiv nach außen darzustellen und die angebotenen Leistungen an das gewünschte Klientel zielgerichtet zu präsentieren. Die (Kassen-)Praxis ist ohne zusätzliche

private Leistungen schon heute nicht mehr überlebensfähig, und dass sich dieser Trend noch weiter fortsetzt, ist wohl jedem verantwortlichen Praxisinhaber bewusst. Praxen, die sich diesen Gegebenheiten widersetzen, werden schon in absehbarer Zeit das Nachsehen und mit drastischen Patientenverlusten zu rechnen haben. Der Patient wird noch kritischer die Leistungen und vor allem das Umfeld der Praxis betrachten. (Zahnarztpraxis = Wohlfühlpraxis?)

Gerade diese Tatsache macht die Einführung eines Qualitätsmanagement unerlässlich. Die Zukunftsfähigkeit wird sichergestellt, da Anforderungen der Kunden kontinuierlich erfasst und umgesetzt werden. Es werden permanent Abläufe optimiert und verbessert und die Unternehmensziele stets berücksichtigt. Ein Soll-Ist-Vergleich ist jederzeit möglich, um die Einhaltung der Vorgaben auf die Wirksamkeit zu prüfen. Die stärkere Patientenorientierung bzw. Patientenbindung ist durch eine kontinuierlich bestehende Kommunikation durch das QM verbessert.

Der Zahnarzt wird ohne die Dokumentation von vorgegebenen Arbeitsabläufen (neues Infektionsschutzgesetz, neue RKI-Richtlinien und Anforderungen an die Hygiene) und einem geschulten und vor allem motiviertem Praxisteam die notwendigen Ziele nicht mehr erreichen können. Nur ein gelebtes Qualitätsmanagementsystem wird die Überlebens-Chance sichern. II



# Neue Musterberufsordnung für Zahnärzte

„Alle Deutschen haben das Recht, Beruf, Arbeitsplatz und Ausbildungsstätte frei zu wählen.“ So formuliert das Grundgesetz die Freiheit der Berufswahl (Art. 12 Abs. 1 Satz 1). Der Berufsträger unterliegt jedoch gesetzlichen Beschränkungen. „Die Berufsausübung kann durch Gesetz oder auf Grund eines Gesetzes geregelt werden.“ (Art. 12 Abs. 1 Satz 2 GG)

| RA Peter Knüpper

Als zentrales Freiheitsrecht, das dem Einzelnen die freie Entfaltung der Persönlichkeit zur materiellen Sicherung seiner individuellen Lebensgestaltung ermöglicht, formuliert „die Berufsfreiheit“, ein Abwehr- sowie Teilhaberecht zugleich – Teilhabe in Gestalt eines freien Zugangs zu Ausbildungseinrichtungen und Abwehr von rechtlichen sowie faktischen Beeinträchtigungen. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob es überhaupt berufsregelnder Normen – insbesondere bei „Freien“ Berufen – bedarf. In der aktuellen Debatte über den Entwurf einer europäischen Dienstleistungsrichtlinie werden Regelungen für den Berufszugang ebenso hinterfragt wie solche der Berufsausübung. Welche rechtliche Grundlage haben staatliche Gebührenordnungen, welchen Sinn haben Werberegungen, welche Gründe sprechen für das (in einigen Kammergesetzen enthaltene) Verbot der juristischen Person als Praxisform? Sind alle diese Vorschriften noch zeitgemäß oder wirken sie eher als Zugangsbarriere für die freie Berufsausübung im Sinne eines „closed shop“?

Auch die Gerichte, allen voran das Bundesverfassungsgericht, verweisen in diesem Zusammenhang immer wieder auf den Schutz der Berufsträger vor zu weitreichenden Eingriffen in ihre Berufsausübung. Beispiel Werbung: Längst hat die Rechtsprechung der freiberuflichen Selbstverwaltung ins Stammbuch geschrieben, dass nicht jegliche Werbung verboten werden darf. Stets ist bei berufsrechtlichen Regelungen vielmehr zu fragen, welche Gründe des Gemeinwohls dafür sprechen, in die Berufsausübungsfreiheit einzugreifen.

Auf viele dieser aktuell diskutierten Fragen gibt die neue Musterberufsordnung der Bundeszahnärztekammer eine Antwort und versucht damit dem Anspruch des Berufsstands ebenso gerecht zu werden wie einer sich wandelnden „Verkehrsauffassung“ bezüglich der Ausübung des freien Heilberufs. Soweit die Musterberufsordnung von den für das Berufsrecht zuständigen Kammern auf Länderebene umgesetzt wird, erlangt diese Berufsordnung Rechtskraft für den einzelnen Berufsträger.

## Freie Berufe sind kein Gewerbe

Dabei wird das Koordinatensystem des Freien Berufs nicht verlassen. Nein, Zahnärzte üben kein Gewerbe aus, unterliegen daher beispielsweise bei der Außendarstellung ihrer Berufsausübung anderen Regeln als ein Handwerks- oder Handelsbetrieb. Nein, ein Behandeln im Umherziehen ist – nach wie vor – nicht erlaubt, wohl aber der Betrieb einer Zweitpraxis und die Berufsausübung an anderen Orten, vorausgesetzt die ordnungsgemäße Patientenversorgung ist sichergestellt. Eine Berufsausübungsgemeinschaft von Zahnärzten mit mehreren Praxissitzen ist zulässig, wenn an dem jeweiligen Praxissitz verantwortlich mindestens ein Mitglied der Berufsausübungsgemeinschaft hauptberuflich tätig ist. Nein, die Ausübung des Zahnarztberufs durch eine juristische Person wird es auch jetzt nicht geben können, das verbietet im Übrigen auch das Zahnheilkundengesetz, wohl aber wird der Gestaltungsrahmen für Berufsausübungs- und Praxisformen erweitert. Im Mittelpunkt steht dabei stets die eigenverantwortliche, medizinisch unabhängige sowie nicht gewerbliche Berufsausübung.



RA Peter Knüpper, Hauptgeschäftsführer der Bayerischen Landeszahnärztekammer

# Gerade wer das Bewahre muss verändern, was der



ANZEIGE

Ja, auch der klinische Betrieb einer Praxis ist möglich, wenn dabei eine umfassende zahnärztliche und pflegerische Betreuung rund um die Uhr sichergestellt ist, die notwendigen Voraussetzungen für eine Notfallintervention erfüllt und die baulichen, apparativ-technischen und hygienischen Voraussetzungen für die stationäre Aufnahme von Patienten vorhanden sind.

Ja, Zahnärzte können sich auch mit selbstständig tätigen und zur eigenverantwortlichen Berufsausübung berechtigten Angehörigen anderer Heilberufe oder staatlicher Ausbildungsberufe im Gesundheitswesen in den rechtlich zulässigen Gesellschaftsformen zusammenschließen, wenn ihre eigenverantwortliche, medizinisch unabhängige sowie nicht gewerbliche Berufsausübung gewährleistet ist.

## **Berufswidrige Werbung bleibt verboten**

Ein zentrales Feld der Neuregelungen ist die zahnärztliche Kommunikation. Berufsbezeichnung, Titel und Grade können unverändert angekündigt werden, hier z.B. also auch der akademische Grad eines „Master of

Science“, wobei der Unterschied zwischen fachzahnärztlicher Weiterbildung und Postgraduate-Studium bestehen bleibt. Daneben sind dem Zahnarzt sachliche Informationen über seine Berufstätigkeit gestattet, berufswidrige Werbung dagegen bleibt untersagt. Berufswidrig ist nach der neuen Musterberufsordnung, die sich auch an dieser Stelle an den Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts, grundlegend beispielsweise in seinem Urteil zum „Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie“, orientiert, insbesondere eine „anpreisende, irreführende, herabsetzende oder vergleichende Werbung“. Der Zahnarzt darf eine berufswidrige Werbung durch Dritte, also beispielsweise die örtlichen Medien, weder veranlassen noch dulden, sondern hat ihr entgegenzuwirken. Auch darf eine Einzelpraxis ebenso wenig wie eine Berufsausübungsgemeinschaft als Akademie, Institut, Poliklinik, Zentrum, Ärztehaus oder als ein Unternehmen mit Bezug zu einem gewerblichen Betrieb bezeichnet werden.

Die Verfasser der neuen Musterberufsordnung sind nicht der Versuchung unterlegen, einen Katalog möglicher weiterer Zusatzbe-



# nswerte bewahren will, Erneuerung bedarf.

Willy Brand

Was im großen Ganzen gut und bewährt ist, gibt oft nur im Detail

Anlass zur Verbesserung.

Schon kleine

Veränderungen können da **große Fortschritte** schaffen, z.B. wenn sie die Arbeit erleichtern oder weniger zeitaufwändig machen.

Demnächst gibt es ein neues Im-



plantat, an dem manches anders ist, mit dem aber alles einfacher und

ästhetischer geht.

Wenn Sie schon jetzt mehr darüber wissen

möchten, können Sie auch unter [www.dentegris.de](http://www.dentegris.de) erfahren, warum wir in der Implantologie immer eine Idee besser sind.

Oder rufen Sie uns einfach an.



Josef Wimmer-Str. 13 · D-53123 Bonn  
Fon: +49 228 429 680 · Fax: +49 228 429 6891

ANZEIGE

zeichnungen, quasi ein „Kochrezept“ nach dem Motto: „Man nehme ...“, zu „erlassen“; hier erscheint die Rechtsprechung (noch) zu sehr im Fluss. Auch mit Blick auf die Rechtsanwälte, die ihre Tätigkeits- und Interessenschwerpunkte satzungsmäßig infrage stellen und stattdessen den Hinweis auf „Teilbereiche“ anwaltlicher Tätigkeit grundsätzlich zulassen, wurde der entsprechende Passus der Berufsordnung dahingehend formuliert, dass auf besondere personenbezogene Kenntnisse und Fertigkeiten in der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde hingewiesen werden darf. Man wird sehen, wie die Rechtsprechung insbesondere bei Schadensfällen auf die Ankündigung besonderer Qualifikationen reagiert.

## Fortbildungspflicht statt Pflichtfortbildung

Auch hier erweitert der „Blick über den Teller- rand“ den Horizont: So wird beispielsweise von den „Teilbereichs-Anwälten“ eine kontinuierliche Fortbildung, die von der jeweiligen Kammer überprüft werden kann, verlangt. Fortbildung und Qualität haben auch in der

neuen Musterberufsordnung für Zahnärzte als Berufspflicht einen besonderen Stellenwert – allerdings ohne Sanktionen, wie sie der Sozialgesetzgeber (verfassungsrechtlich nicht unbedenklich) im GKV-Modernisierungsgesetz formuliert hat. Nicht von der Hand zu weisen sind in diesem Zusammenhang die Bedenken von Bundesjustizministerin Brigitte Zypries gegenüber einer gesetzlichen Pflichtfortbildung bei Anwälten. Zu einem Freien Beruf, so die Ministerin am 11. 4. 2005 gegenüber dem Handelsblatt, gehöre auch die freie Entscheidung über die eigene Fortbildung. Diesen Anspruch hat auch die Zahnärzteschaft, verbunden mit einem Bekenntnis zur berufsrechtlichen Fortbildungspflicht. Insofern bedurfte es in der neuen Musterberufsordnung auch einer Anbindung an die Kammer. Nur die Selbstverwaltung, welcher der Gesetzgeber die Rechtsgrundlage geschaffen hat, per Satzung Eingriffe in die Berufsausübung vorzunehmen, kann umfassend die Rechte des Berufsstands vertreten und Berufspflichten – quasi als Selbstverpflichtung des Berufsstands gegenüber dem Gemeinwohl – formulieren. II



# Die überörtliche zahnärztliche Gemeinschaftspraxis kommt

*Die Entwicklung war absehbar, doch konkret war lange nichts. Jetzt ging es einen großen Schritt nach vorn, Präsidium und Vorstand der Bundeszahnärztekammer haben einstimmig eine neue Musterberufsordnung (MBO) für Zahnärzte verabschiedet. Zwei der einschneidendsten Änderungen: Die überörtliche Sozietät zwischen Zahnärzten sowie die Tätigkeit an mehreren Standorten werden generell erlaubt.*



RA Ralf Großbölting

| Rechtsanwalt Ralf Großbölting und Assessor Thomas Willaschek

Die Änderung folgt dem Beispiel der Ärzte vom 107. Deutschen Ärztetag aus dem Mai letzten Jahres und ist auch das Ergebnis des Gesundheitsreformgesetzes 2004, welches neue Formen der ärztlichen Tätigkeit geschaffen und den Wettbewerb unter verschiedenen Versorgungsformen verstärkt hat. Denn mit dem Reformgesetz sahen sich nun auch die Zahnärzte z.B. der Konkurrenz durch Medizinische Versorgungszentren ausgesetzt. Zugleich folgt die neue MBO den in letzter Zeit deutlicheren Tendenzen in der Rechtsprechung, die Verfassungsmäßigkeit der bestehenden einzelnen Kammerberufsordnungen anzuzweifeln.

Nun gilt es, die Berufsordnungen der einzelnen Zahnärztekammern anzupassen. Die als Satzungen erlassenen berufsrechtlichen Vorschriften der einzelnen Kammern beruhen auf den Heilberufsgesetzen der Bundesländer. Und erst mit der Umsetzung der MBO in die kammerbezogene Berufsordnung entfaltet sich auch Rechtswirkung für das einzelne Kammermitglied. Dennoch: Da eine langfristige Planung erforderlich ist, lohnt es schon jetzt, sich Gedanken über die potenziellen Möglichkeiten zu machen.

## Eine kleine Revolution

Nach der Regelung in der bisherigen MBO durften Zahnärzte grundsätzlich nur an einem Standort tätig werden und auch nur einer einzigen Berufsausübungsgemeinschaft angehören; ausgenommen waren nur Kooperationen mit einem Krankenhaus. Diese Beschränkungen heben §§ 19 und 9 der neuen MBO nunmehr auf. Die Bildung überörtlicher

Gemeinschaftspraxen ist damit berufsrechtlich zulässig. Der Zahnarzt darf nun, auch allein, an weiteren Orten zahnärztlich tätig sein, sofern „in jedem Einzelfall“ (§ 9 Abs. 2 MBO) Vorkehrungen für eine ordnungsgemäße Versorgung der Patienten getroffen sind. An dieser Stelle geht die neue MBO sogar über die der Ärzte hinaus, dort wurde eine Begrenzung auf zwei weitere Standorte festgelegt.

Die Kooperation muss einen gemeinsamen Praxissitz wählen. An jedem der anderen Sitze muss ein Partner der Kooperation hauptberuflich tätig sein. Damit wird das klassische Berufsbild des in Einzelpraxis an einem Standort tätigen Zahnarztes aufgegeben. Auch die Unterscheidung zwischen ausgelagerten Praxisräumen und Zweigpraxis/Zweitpraxis findet nicht mehr statt. Diese Neuregelung ist, obwohl überfällig, eine kleine Revolution. Sie wird den Druck auf die Einzelpraxis verstärken, über medizinisch und wirtschaftlich passende Partner nachzudenken oder selbst eine „Filiale“ zu bilden.

## Zahnärzte in Anstellung

Weiter ermöglicht wird in der MBO auch das Führen zahnärztlicher Praxen als Kapitalgesellschaften. Inwieweit sich an dieser Stelle der Passus „in allen für den Zahnarztberuf zulässigen Gesellschaftsformen“ als Hemmschuh herausstellt, wird die praktische Umsetzung zeigen. Im Vergleich mit der Musterberufsordnung der Ärzte aus dem letzten Jahr (dort § 23 a –Ärztegesellschaften) erweist sich die neue MBO gesellschaftsrechtlich als restriktiver. Hier werden ggf. die Gerichte klären müssen, ob diese Begrenzungen zulässig sind. Zur

## info:

Ralf Großbölting ist ausschließlich neben Medizin- und Zahnrecht tätig und zusammen mit seinem Kollegen Wolf C. Bartha Herausgeber des Buches „Zahnrecht – Praxishandbuch für Mediziner“ (Springer-Verlag)

## kontakt:

Rechtsanwalt Ralf Großbölting u.  
Assessor Thomas Willaschek

KWM – Kanzlei für Wirtschaft und  
Medizin, Berlin und Münster  
Unter den Linden 24/  
Friedrichstraße 155–156  
10117 Berlin

Tel.: 0 30/2 06 14-33

Fax: 0 30/2 06 14-3 40

E-Mail:

[grossboelting@kwm-rechtsanwaelte.de](mailto:grossboelting@kwm-rechtsanwaelte.de)

[www.kwm-rechtsanwaelte.de](http://www.kwm-rechtsanwaelte.de)

Erläuterung: Auch bei der Ärztesgesellschaft, beispielsweise einer „Heilberufe-GmbH“, dürfen Dritte (dies sind auch nicht am Ort der Gesellschaft tätige Ärzte) weder Gesellschafter sein noch am Gewinn der Gesellschaft beteiligt werden. Allerdings ist bereits heute über die so genannten Betreibermodelle eine Abschöpfung möglich. Die Mehrheit der Gesellschaftsanteile und der Stimmrechte muss immer Ärzten zustehen.

### Zu beachten

Voraussetzung ist jedenfalls stets die Gewährleistung der eigenverantwortlichen, medizinisch unabhängigen sowie nicht gewerblichen Berufsausübung. Bei allen Formen der zahnärztlichen Kooperation soll darüber hinaus 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 neue Musterberufsordnung sieht erweiterte Kooperationsformen mit anderen Leistungserbringern vor, namentlich

Angehörigen anderer akademischer Heilberufe oder staatlicher Ausbildungsberufe im Gesundheitswesen. Partnerschaftsgesellschaften dürfen schließlich ohne Einschränkung auch mit Angehörigen anderer Berufe gegründet werden, allerdings mit der Einschränkung, dass in einer derartigen Gesellschaft nicht die Zahnheilkunde am Menschen ausgeübt werden darf. Die neue MBO als Reaktion auf das Reformgesetz 2004 bietet neue Möglichkeiten und eröffnet Chancen für den expansionswilligen Zahnarzt. Zu beachten sind allerdings die Restriktionen des Vertragszahnarztsrechts, auf die eine Berufsordnung generell keinen Einfluss hat. Denn im Bereich der vertragszahnärztlichen Versorgung können die Formen der Kooperation ggf. erst dann genutzt werden, wenn zuvor das SGB V und die Zahnärzte-Zulassungsverordnung geändert werden. Dies gilt zumindest in dem Fall, in welchem über die Grenzen der KZV (oder aber über die Planungsbereiche einer KZV) hinweg, eine überörtliche Sozietät gegründet werden soll. Denn Grenzen könnten sich hier etwa aus der Bedarfsplanung und anderen Besonderheiten des Vertragszahnarztsrechtes ergeben. ||

### tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mithilfe unseres Faxcoupons auf Seite 6.

ANZEIGE

## Wrigley's EXTRA Kaugummi und Drops – die Prophylaxe-Begleiter für zwischendurch



Wrigley's EXTRA\* Professional mit Mikrogranulaten macht Zahnpflege zwischendurch richtig spürbar.

Wrigley's EXTRA\* ermöglicht leckere Zahnpflege zwischendurch für die ganze Familie.

Wrigley's EXTRA\* für Kinder enthält zusätzlich Kalzium für die Einlagerung von Mineralstoffen in den Zahnschmelz.

Wrigley's EXTRA\* Drops™, die zuckerfreien Bonbons mit Xylit, bieten wohl-schmeckende Zahnpflege zum Lutschen.

### Experten bestätigen die wissenschaftlich erwiesenen Vorteile – Prof. K. König, Nijmegen:



„Stimulierter Speichel enthält sehr viel Bikarbonat und Kalzium. Dieses System puffert Säure innerhalb weniger Minuten ab. Zahnpflegekaugummi und -drops aktivieren so die natürliche Kariesabwehrfunktion.“\*

\* Literatur bei Wrigley

Bitte senden Sie mir das Besteillformular für Wrigley's EXTRA-Produkte und -Brochüren:

Praxis: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_



Wrigley Oral Healthcare Programs  
Biberger Str. 10 · 92008 Untertaching  
Telefax 099-66 51 04 57 · [www.wrigley-dental.de](http://www.wrigley-dental.de)











→ **Gabi Schäfer** ist seit über zehn Jahren als Referentin für zahnärztliche Abrechnung tätig. In über 450 Zahnarztpraxen und in mehr als 1.200 Seminaren schulte sie Praxisinhaber und deren Mitarbeiterinnen quer durch alle Fachgebiete.

## Andersartig in der Gleichheit und gleich in der Andersartigkeit

Definiert werden die Begriffe „gleich-“ und „andersartig“ im SGB V § 55 und den Festzuschussrichtlinien. Es heißt im § 55, Absatz 4 und der amtlichen Begründung: „Wählen Versicherte einen über die Regelversorgung gemäß § 56 Abs. 2 hinausgehenden gleichartigen Zahnersatz, haben sie die Mehrkosten gegenüber den in § 56 Abs. 2 Satz 10 aufgelisteten Leistungen selbst zu tragen. ... Gleichartig ist Zahnersatz, wenn er die Regelversorgung umfasst, jedoch zusätzliche Versorgungselemente wie zum Beispiel zusätzliche Brückenglieder sowie zusätzliche und andersartige Verankerungs- bzw. Verbindungselemente aufweist. Mehrkosten entstehen nur insoweit, als zahnärztliche Leistungen anfallen, die nicht nach § 56 Abs. 2 Satz 10 aufgelistet sind. Diese Leistungen sind nach der Gebührenordnung für Zahnärzte abzurechnen (§ 87a).“ Ferner heißt es in den Festzuschussrichtlinien in Absatz 8 und 9: „Die Kosten für Zahnersatz einschließlich Zahnkronen sind gegenüber dem Versicherten für diejenigen Leistungen, die der Regelversorgung entsprechen, nach dem einheitlichen Bewertungsmaßstab (BEMA) und auf der Grundlage des bundeseinheitlichen Verzeichnisses der abrechnungsfähigen zahntechnischen Leistungen (BEL II–2004) abzurechnen. Wählen Versicherte einen über die Regelversorgung

fähigen Leistungen können wir vier Blöcke unterscheiden: diagnostische Leistungen wie Röntgenaufnahmen und Vitalitätsproben, die bei Kassenpatienten grundsätzlich über die Kasse abgerechnet werden, ZE-Begleitleistungen wie z.B. Anästhesien (I, L1 / GOZ 009, 010), Provisorien (BEMA 19 / GOZ 227, 512, 514) und die eigentlichen Zahnersatzleistungen.

Nach der Klassifizierung der Elemente des Zahnersatzes in „Regelversorgung“, „gleichartig“, „andersartig“ und „privat“ müssen nun für jedes Element die vier Abrechnungsblöcke den entsprechenden Gebührenordnungen zugeordnet werden. Dabei ist von vornherein klar, dass bei „privaten“ Elementen alles über die GOZ berechnet wird, ebenso wie auch der Block der eigentlichen Zahnersatzleistungen (GOZ 221, 504, etc.) bei gleich- und andersartigen Zahnersatzelementen. Bei einem „gleichartigen“ Versorgungselement werden „diejenigen Leistungen, die der Regelversorgung entsprechen“ über BEMA abgerechnet; also die Blöcke Diagnostik, ZE-Begleitleistungen und die Provisorien. Handelt es sich um ein „andersartiges“ Element, so „gilt als Abrechnungsgrundlage ebenfalls die Gebührenordnung für Zahnärzte“; das bedeutet, dass hier auch die Provisorien über die GOZ abgerechnet

E	E	E	KMO	KM	KMO	E	E	T	E	E	KMO	KM	KMO	E	E	E
E	E	E	KH	H		E	E	R	E	E		KV	H	E	E	E
f	f	f	ww			f	f	B	f	f		ww		f	f	f
18	17	16	15	14	13	12	11		21	22	23	24	25	26	27	28
48	47	46	45	44	43	42	41		31	32	33	34	35	36	37	38
f	f	f	f	ww	ww	f	f	B	f	f	ww	ww	f	f	f	f
E	E	E	E	KVH	KVH	E	E	R	E	E	KVH	KVH	E	E	E	E
E	E	E	E	KMO	KM	E=	E=	T	E=	E=	KM	KMO	E	E	E	E

grün = Regelversorgung, blau = privat, gelb = gleichartig, rot = andersartig

gemäß § 56 Abs. 2 SGB V hinausgehenden gleichartigen Zahnersatz, gilt als Abrechnungsgrundlage für die Mehrkosten die Gebührenordnung für Zahnärzte. Wählen Versicherte eine von der Regelversorgung abweichende andersartige Versorgung nach § 55 Abs. 5 SGB V, gilt als Abrechnungsgrundlage ebenfalls die Gebührenordnung für Zahnärzte.“ – „Begleitleistungen wie Anästhesien, Röntgenaufnahmen, parodontologische und konservierende Leistungen, die bei Versorgung gemäß § 56 Abs. 2 SGB V (Regelleistungen) erbracht werden, sind als vertragszahnärztliche Leistungen abzurechnen. Dies gilt auch in Fällen, in denen Versicherte eine Versorgung nach § 55 Abs. 4 und Abs. 5 SGB V wählen.“ Die obigen Zitate bilden nun die Basis für die Abrechnung aller Zahnersatzfälle, die sich zwischen einer komplett über BEMA und BEL II abzurechnenden Regelversorgung auf der einen Seite und einer komplett privat über GOZ und „Nicht-BEL“ nach § 9 GOZ abzurechnenden Privatbehandlung ansiedeln. Bei den abrechnungs-

werden und die ZE-Begleitleistungen nur dann, wenn keine Regelleistungen für diesen Zahn anfallen würden. Nun können in einem Kiefer durchaus gleichartige, andersartige und private Elemente einer Versorgung nebeneinander auftreten. Als Grundsatz gilt hier, dass nicht privat abgerechnet werden darf, was schon über Kasse berechnet wurde. So kann nicht die GOZ 009 berechnet werden, wenn am Nachbarzahn schon eine BEMA 40 angesetzt wurde. Dies gilt auch für den Laborbereich: wurde in einem Kiefer bereits ein Sägemodell nach BEL 005 1 berechnet, darf nicht zusätzlich für den gleichen Kiefer die BEB 0021 auf der Rechnung erscheinen. Das grafische Zahnschema illustriert ein solches Beispiel. Diese hohe Komplexität schreit geradezu nach einer EDV-Lösung – zum Glück gibt es den Festzuschussrechner, der kostenlos und im Internet für jedermann frei zugänglich diese schwierige Problematik bravourös meistert:

<http://festzuschuss.synadoc.de>

### **kontakt:**

Tel./Fax: 07 00/17 25 10 16 18  
E-Mail: [gabi@gabi-schaefer.com](mailto:gabi@gabi-schaefer.com)



# der ADVISION Steuertipp

Der Spezialist für Zahnärzte

## Zahlungen an die Mitarbeiter – Steuern und SV-Abgaben sparen ist möglich

In Zeiten, in denen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen härter werden, sind steuer- und sozialversicherungsfreie Zahlungen des Arbeitgebers an den Arbeitnehmer ein probates Mittel, die bei einer Gehaltserhöhung entstehende Belastung mit Lohnsteuer und Sozialabgaben zu umgehen. Die Liste der Möglichkeiten ist sehr umfangreich. Daher können wir an dieser Stelle nur auf eine paar „Highlights“ eingehen.

### Die Praxisgebühr macht's möglich – Fehlgeldentschädigung

Mit der Einführung der Praxisgebühr ist in der Praxis mit einem Mal ein erhöhter Bargeldverkehr zu verzeichnen. Für die Barkasse müssen nicht nur gesonderte Aufzeichnungen geführt werden, sie muss am Ende eines Tages auch stimmen. Im Empfangsbereich muss daher eine zuverlässige Mitarbeiterin sitzen. Es kann aber trotz aller Vorsicht nicht ausgeschlossen werden, dass am Ende des Tages ein Fehlbetrag verbleibt.

Die Mitarbeiterin, die mit der Kasse betraut ist, haftet für Fehlbeträge, wenn sie schuldhaft gehandelt hat (Mankohaftung). Das nachzuweisen ist jedoch in der Regel nicht möglich.

Mit der Mitarbeiterin kann aber schriftlich im Arbeitsvertrag oder durch eine Ergänzung zum Arbeitsvertrag vereinbart werden, dass sie für Fehlbeträge in einem bestimmten Umfang zur Zahlung herangezogen wird. Für diesen Fall besteht die Möglichkeit, der Mitarbeiterin eine pauschale Fehlgeldentschädigung von monatlich 16 EUR zu zahlen. Soll diese Zahlung sozialversicherungs- und lohnsteuerfrei erfolgen, ist Folgendes zu beachten:

Zunächst einmal kann die Zahlung nur an die Mitarbeiterin oder den Mitarbeiter erfolgen, der auch tatsächlich mit dem Bargeld zu tun hat. Das heißt, der ausschließlich am Stuhl tätigen Zahnarzthelferin kann diese Zahlung steuer- und sozialversicherungsfrei nicht zuteil werden.

Darüber hinaus verlangt die Finanzverwaltung, dass die Fehlgeldentschädigung nicht als Teil des Gehaltes im Arbeitsvertrag enthalten ist oder durch Umwandlung des Gehalts vereinbart wird. Weiter muss vereinbart werden, dass die Zahlung zum Ausgleich des Haftungsrisikos erfolgt.

Arbeitsrechtlich sollte in den Vertrag aufgenommen werden, dass die Mitarbeiterin oder der Mitarbeiter bis zu einem bestimmten Maximalbetrag haftet (12-fache des monatlichen Fehlgeldes) und

dass hierfür eine monatliche Zahlung in Höhe eines bestimmten Betrags vorgenommen wird.

Wollen Sie Ihrer Zahnarzthelferin bzw. Ihrer Mitarbeiterin am Empfang ein Fehlgeld zahlen, empfiehlt es sich in jedem Fall, rechtlichen Beistand zu Hilfe zu nehmen.

### Gutscheine – Die Gefahr lauert im Detail

Als Lohn gilt nicht nur in bar oder per Überweisung gezahlter Arbeitslohn. Auch andere an die Mitarbeiterin in Form von Sachzuwendungen oder Dienstleistungen aus Anlass des Arbeitsverhältnisses erbrachte Leistungen sind Arbeitslohn. Damit unterliegen sie grundsätzlich den Sozialversicherungsabgaben und der Lohnsteuer. Hierunter fällt beispielsweise die unentgeltliche Überlassung des betrieblichen Fahrzeuges an die Mitarbeiterin, welches diese auch für private Fahrten nutzen darf. Aber auch die unentgeltliche oder verbilligte Gewährung von Mittagsessen für die Mitarbeiter stellt einen derartigen Sachbezug dar. Steuerfrei ist die private Mitbenutzung von arbeitgebereigenen PC's oder Telekommunikationseinrichtungen. Dürfen Ihre Mitarbeiter beispielsweise außerhalb der Arbeitszeit kostenlos im Internet surfen, entfallen darauf keine Lohnsteuer und keine Sozialversicherungsabgaben.

Eine beliebte Form des Sachbezuges sind Warengutscheine, welche die Mitarbeiter in einem Buchgeschäft, an der Tankstelle o.a. einlösen können. Der Clou dabei ist: Die Warengutscheine können im Wert von monatlich bis zu 44 EUR an die Mitarbeiterin oder den Mitarbeiter ausgereicht werden, ohne dass hierauf Sozialversicherungsabgaben oder Steuern anfallen. Aber Achtung – der Teufel steckt im Detail. Was muss und was darf nicht auf den Gutscheinen stehen?

Auf dem Warengutschein muss die Ware, für die er eingelöst werden kann, genau bezeichnet werden. Hat die Mitarbeiterin die Möglichkeit, zwischen verschiedenen Produktgruppen zu wählen, liegt kein steuerbegünstigter Sachbezug vor. Auf keinen Fall darf auf dem Gutschein ein Maximalbetrag oder eine andere wertmäßige Beschränkung angegeben sein. Bei Büchergutscheinen ist dies auf Grund der Buchpreisbindung weniger problematisch. Problembehafteter sind da schon Benzingutscheine. Preisschwankungen können hier zu schier unlöslichen Problemen heranwachsen. Aber auch hier gibt es Lösungen.

Wollen Sie Ihren Mitarbeitern einen derartigen Vorteil zukommen lassen, wenden Sie sich an uns. Wir helfen Ihnen gerne.

### Auch das Äußere muss stimmen – Überlassung von Berufsbekleidung

Auch die Überlassung von Berufsbekleidung ist lohnsteuer- und sozialversicherungsfrei. Es muss sich hier aber um berufstypische Bekleidung handeln. Der Kittel der Helferin fällt darunter, nicht hingegen eine Hose oder ein Shirt, das auch im privaten Bereich Verwendung finden könnte.

### Belohnung und Motivation – Aufmerksamkeiten fördern den Zusammenhalt

Besondere Ereignisse können besondere Reaktionen rechtfertigen. Zuwendungen aus Anlass der Hochzeit oder der Geburt eines Kindes sind daher in Höhe von maximal 315 EUR steuer- und sozialabgabenfrei, wenn die Zahlung innerhalb von 3 Monaten nach oder vor dem bezeichneten Ereignis erfolgt. Aber auch Aufmerksamkeiten, beispielsweise aus Anlass des Geburtstages sind begünstigt, wenn ein Wert von 40 EUR nicht überschritten wird.

Darüber hinaus können die Mitarbeiter im Rahmen einer Betriebsveranstaltung, z.B. Weihnachtsfeier, belohnt und motiviert werden, ohne dass es zusätzlich Steuern kostet. Voraussetzung ist, dass im Kalenderjahr maximal 2 Veranstaltungen durchgeführt werden und die Aufwendungen einen Wert pro Mitarbeiter von 110 EUR nicht übersteigen.

### Fragen Sie nach

Es gibt eine Vielzahl von Möglichkeiten, Ihren Mitarbeitern einen Vorteil zukommen zu lassen und dabei auch noch Lohnsteuer und Sozialversicherungsabgaben zu sparen. Alles aufzuzählen würde bedeuten, einen Roman zu schreiben. Haben Sie eine Idee, wie Sie Ihre Mitarbeiter belohnen wollen oder brauchen Sie eine Anregung, fragen Sie Ihren Steuerberater. Er wird Ihnen weiterhelfen und Sie darauf hinweisen, welche Fallen es zu vermeiden gilt.

#### WICHTIGE TERMINE IM MONAT MAI 2005:

##### Umsatzsteuer

Anmeldung: 10.05., Fällig: 10.05., spätestens: 13.05. (bei Überweisung)

##### Lohnsteuer (einschließl. Soli und KiSt)

Anmeldung: 10.05., Fällig: 10.05., spätestens: 13.05. (bei Überweisung)

##### Grundsteuer Quartalszahler

Fällig: 17.05., spätestens: 20.05. (bei Überweisung)

##### Abgabe der Einkommen-, Gewerbe- und

Umsatzsteuererklärung 2004: 31.05.





# Sichere Liquidität

*Alle wichtigen Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung können nur Früchte tragen, wenn die Praxis zahlungsfähig, sprich liquide ist. Angesichts zunehmender Privatrechnungen und dem damit verbundenen Ausfallrisiko und Verwaltungsaufwand bietet Factoring die Möglichkeit, unabhängig vom Zahlungsverhalten der Patienten zu werden und gleichzeitig mehr Zeit für die zahnärztliche Tätigkeit zu gewinnen.*

## Redaktion

Vereinfacht gesagt funktioniert Factoring so: Der Zahnarzt verkauft seine Forderung gegenüber dem Patienten – mit dessen Einwilligung – an eine Abrechnungsgesellschaft. Diese kontrolliert die Abrechnung, versendet die Rechnung und übernimmt das kaufmännische Mahnwesen der Praxis. Darüber hinaus führen Abrechnungsgesellschaften bei Bedarf und in Abstimmung mit der Zahnarztpraxis auch das gerichtliche Mahnverfahren bis zur Betreibung durch.

### Der feine Unterschied

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 kauft die Abrechnungsgesellschaft gegen einen Abschlag die Forderung vom Zahnarzt und zieht diese dann beim Patienten ein – auf eigene Rechnung und Gefahr. Die Auszahlung des Rechnungsbetrags an den Zahnarzt erfolgt sofort und unabhängig davon, ob die Rechnung eingetrieben werden kann oder nicht. Beim Inkasso hingegen handelt es sich um ein Kreditgeschäft, bei dem die Abtretung der Ansprüche aus dem zu Grunde liegenden Behandlungsvertrag des Zahnarztes mit dem Patienten lediglich zur Absicherung der Abrechnungsgesellschaft dient. Sollte die Forderung uneinbringlich bleiben, verbleibt das Ausfallrisiko beim Zahnarzt und geht nicht auf die Abrechnungsgesellschaft über. Die Gebühren fallen hier natürlich geringer aus, da letztendlich der Zahnarzt das Ausfallrisiko trägt.

### Die Vorteile

Etwa ein Fünftel – Tendenz steigend – der gut 50.000 in Deutschland praktizierenden Zahnärzte nutzt inzwischen das Factoring, um:

1. die Kosten der Rechnungsverwaltung effektiv zu senken,
2. das eigene Rechnungsmanagement zu optimieren,
3. das Ausfallrisiko zu verringern,
4. die Praxisliquidität zu erhöhen und planbar zu machen,
5. Praxisumsätze durch die Nutzung von Teilzahlungsangeboten zu steigern,
6. Zeit für Fortbildung und zahnärztliche Tätigkeiten zu gewinnen und
7. schließlich die Unabhängigkeit vom Zahlungsverhalten der Patienten zu erzielen.

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 Abrechnungsstellen, die keine Gewinnerzielungsabsicht verfolgen, sind hier bekannt für ihre kulante Vorgehensweise. Und gerade die Genossenschaften, die als Selbsthilfeorganisationen von Zahnärzten für Zahnärzte agieren, unterstützen ihre Genossen und Kunden außerdem durch maßgeschneiderte Angebote, die über die Liquiditätssicherung hinausgehen und die Wettbewerbsfähigkeit der Praxis in einem zunehmend freien Markt stärken sollen. ■

## tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mithilfe unseres Faxcoupons auf S. 6.

**UNSERE LEISTUNGEN –  
IHR GEWINN**



## Vollservice für Praxis- und Qualitätsmanagement

*Da die zahnärztliche Ausbildung keinerlei unternehmerische Fähigkeiten zu erlangen hilft, muss zunächst in den meisten Fällen in diesem Bereich angesetzt werden, nämlich diese Fähigkeiten zu entwickeln und als Teil dieses Prozesses das Team einzubinden. Deshalb ist es wichtig, inwieweit das Angebot auch diesen Aspekt berücksichtigt. Ein von vielen modernen Unternehmen gewählter Ansatz, dies sicherzustellen, ist das EFQM (European Foundation for Quality Management) Business Excellence Modell ([www.efqm.org](http://www.efqm.org)), welches auf die Zahnarztpraxis übertragen werden kann, um zu einem ergebnisorientierten Total Quality Management zu kommen.*

Von Volker Scholz

Grundsätzlich muss sich jede/r Praxisinhaber/in über seine individuelle Zielsetzung im Klaren sein. Man kann dabei der Einfachheit halber drei Grundüberlegungen annehmen:

- Die aktuelle wirtschaftliche Situation der Praxis zwingt zu einer Neuorientierung.
- Die sich abzeichnenden Auflagen zur Teilnahme an der vertragszahnärztlichen Versorgung sollen sichergestellt werden.
- Die Praxis sucht Wege, aus sich selbst heraus zu wachsen und regionale Marktführung zu erreichen bzw. zu behaupten.

### Wieso Dental Excellence?

Das Dental Excellence Konzept bietet

- erfolgreiche Praxisentwicklung,
- professionelles Praxismanagement,
- gesicherte Qualität und ein anerkanntes Gütesiegel, beruhend auf kontinuierlicher Verbesserung in den Bereichen Gesunderhaltung, Patienten- und Mitarbeiterzufriedenheit.

Das Konzept ist so aufgebaut, dass durch externe Experten wertvolle Impulse gegeben werden und in Gruppen von maximal 10 Praxisteams über mehrere Workshops hinweg konkrete Schritte zur Umsetzung entwickelt werden. Externe Experten bringen ihr „Know-how“ aus dem Bereichen Zahn/arztpraxen, Industrie, Dienstleister und Krankenhaus ein und helfen die „Scheuklappen“ aufzubrechen. Durch moderierte Workshops wird der relevante Praxisbezug zur Zahnarztwelt sichergestellt. Konkrete Unterlagen für die Praxis erhalten Sie im Dental Excellence Navigator. Der Dental Excellence Navigator besteht aus 3 Teilen:

1. Notwendiges Hintergrundwissen und Tipps aus der Praxis für das Praxismanagement mit dem „praxisCoach Dental Start-up“, einem Ringbuchordner mit CD-ROM; ca. 220 Seiten; über 100 Abbildungen. Der „praxisCoach Dental Start-up“ bietet eine Anleitung für erfolgreiches Praxismanagement in 20 Schritten.

Die Autoren erläutern nicht nur die formalen Voraussetzungen einer Praxisgründung, sondern beleuchten auch alle Themen, die für nachhaltigen Erfolg entscheidend sind: vom richtigen Kommunikationskonzept, über sinnvolle Investitionen bis zur Steuerung des Praxisaufbaus durch Controlling.

Aus dem Inhalt des „praxisCoach Dental Start-up“

- Die Praxisgründung/-management in 20 Schritten
- Formale Voraussetzungen
- Erfolgsfaktoren
- Das richtige Kommunikationskonzept
- Sinnvolle Investitionen
- Steuerung des Praxisaufbaus durch Controlling
- Erfolgreiche Abrechnung
- CD-ROM mit Musterberechnungen, Vorlagen und Checklisten



2. Das „Dental Excellence Analyse Paket“ bestehend aus:  
a) „PraxisvitalitätsProbe“ – Eine kritische Bewertung Ihres Praxismanagements mit Vergleich zu anderen  
b) Patientenzufriedenheit. – Anleitung und Fragebogen für eine anonyme Befragung inklusive statistischer Auswertung

c) Mitarbeiterzufriedenheit – Anleitung und Fragebogen für eine anonyme Befragung inklusive statistischer Auswertung

3. Controlling mit TOWER Software – Aufbau eines betriebswirtschaftlichen Controllings mit Planungsvorgaben für alle Leistungsbereiche, zahnärztliche Behandler (einzeln!), Prophylaxe-BehandlerInnen (einzeln!), Eigenlabor-Techniker (einzeln!)

### Was bedeutet Dental Excellence

Dental Excellence bedeutet, gezielte, systematische Weiterentwicklung der Praxis, Benchmarking und Lernen vom Besten, Aufbau gesicherter Daten zur Entwicklung von praxisindividuellen Verbesserungsstrategien, Beratung und Unterstützung durch erfahrene Trainer und Berater, mit denen eine kontinuierliche Zusammenarbeit ermöglicht wird.

### Wer ist Dental Excellence

Die Dental Excellence GmbH ist ein auf Zahnärzte spezialisierter Dienstleister für Managementberatung, Training und kontinuierliche Verbesserung. Dental Excellence arbeitet mit strategischen Partnern zusammen. Jeder dieser Partner bringt seine besonderen Kernkompetenzen ein. Die Dental Excellence GmbH ist im Dentalbereich exklusiver Vertragspartner der EFQM in Brüssel und organisiert auf Wunsch die Gruppenvalidierung der Praxen für die Urkunde „Committed to Excellence“. Diese ist zum ersten Mal in Europa für 10 Dental Excellence Partner Praxen verliehen worden.

### Der Nutzen für die Praxen

Dental Excellence Praxen wenden professionelle Managementtechniken an und entwickeln sich damit erfolgreich und zielstrebig. Sie differenzieren sich im Markt durch Qualität, Professionalität, Patientenorientierung und motivierte Praxisteams. Dies wird von den Patienten wahrgenommen und durch regelmäßige Befragungen gemessen. Wenn die Qualität als Nutzen erkannt werden kann, lassen Patienten auch über Selbstzahler-Leistungen mit sich reden.

Dauerhaft gesichert wird dies durch

- regelmäßige Selbstbewertung mit Analyse durch Dental Excellence
- Kontinuierlicher Entwicklung und Verbesserung der Prophylaxe
- Teilnahme an Patienten- und Mitarbeiterzufriedenheitsanalysen
- jährliche Benchmarking-Workshops nach dem „best-practice“-Prinzip oder „Lernen vom Besten“

Mit der Herausnahme des Zahnersatzes aus der Standard-GKV-Leistung wird der Wettbewerb um den dann noch nachgefragten Zahnersatz härter. Die Praxis, die sich für den Weg „preisgünstig“ entscheidet, hat den Wettbewerb dank EU-Gesetzgebung und EU-Erweite-



rung nach Osten, aber auch mit der „Praxis um die Ecke“ bereits verloren.

Der Vorteil kann eben nur im mehr an vom Patienten erlebter Qualität liegen. Und die wird dem Prinzip folgen „Jeder Zahnersatz ist nur so gut, wie die Dienstleistung Gesunderhaltung zwischen Zahnarzt und Patient erfolgreich ist.“

Für den Verbraucher oder den Patienten ist die Urkunde der Validierung nach dem EFQM-Standard ein „Leuchtturm“ bei der Suche nach einem Zahnarzt mit hoher Behandlungsqualität und exzellentem Service für gesunde und schöne Zähne.



Volker Scholz

**Dental Excellence GmbH**  
Europaplatz 1  
88131 Lindau  
Tel.: 0 83 82/2 75 83-0  
Fax: 0 83 82/2 75 83-19  
E-Mail:  
[info@dentalexcellence.de](mailto:info@dentalexcellence.de)  
Internet:  
[www.dentalexcellence.de](http://www.dentalexcellence.de)



# Gerichte bestätigen die Abrechenbarkeit dentinadhäsiver Restaurationen

*Nachdem der Bundesgerichtshof (BGH) in seiner vielbeachteten Entscheidung vom 23.01.2003 (III ZR 161/02) zur Frage der analogen Abrechnung von dentinadhäsiven Restaurationen noch kein abschließendes Votum abgeben konnte, haben nunmehr in kurzem zeitlichen Abstand zwei Gerichte mit wichtigen Urteilen die von der Zahnärzteschaft vertretenen Positionen bestätigt und damit zugleich den von den privaten Krankenversicherern eingenommenen Standpunkt verworfen.*

Von Emil Brodski und Frank Ihde

Ausgangspunkt des seit Jahren schwelenden Streites ist die Frage, ob zahnärztliche Leistungen, die nach der Dentinadhäsivtechnik erbracht werden, nach den GOZ-Nummern 215 bis 217 analog abrechenbar, oder – wie viele Privatversicherer meinen – nur mit den GOZ-Nummern 205, 207, 209 und 211 zu liquidieren sind. Gegen die analoge Heranziehung der höher bewerteten Nummern 215–217 haben die Privaten bislang den Einwand erhoben, dass für eine Analogie gar kein Bedarf bestünde. Ihre Begründung: Die Dentinadhäsivtechnik sei bereits bei Inkrafttreten der GOZ im Jahre 1988 durchaus bekannt gewesen und daher ohne Heranziehung von Analogieziffern abzurechnen. Analogien könnten nur dann gebildet werden, wenn eine zahnärztliche Leistung erst nach dem In-Kraft-Treten der GOZ zur Praxisreife gelangt ist.

Der umstrittene Dreh- und Angelpunkt dieser Argumentationslinie ist die Behauptung, dass die Dentinadhäsivtechnik dem Verordnungsgeber bereits 1988 bekannt war. Obwohl sachlich unzutreffend, haben die Privaten diesen Einwand über Jahre gegenüber Patienten und Zahnärzten aufrechterhalten und die ärztlichen Behandler immer wieder zu wirtschaftlichen Eingeständnissen genötigt. Damit sollte jetzt – eigentlich – Schluss sein.

In bemerkenswerter Klarheit haben sowohl das LG Frankfurt/Main (Urteil vom 24.11.2004, Az.: 2-16 S 173/99) und das OLG München (Urteil vom 07.12.2004, Az.: 25 U 5029/02) die Fehlerhaftigkeit der Argumentation der Versicherer offen gelegt. So heißt es in dem Urteil des OLG München:

„Die essentiellen wissenschaftlichen Arbeiten zum Dentinverbund und zur Entwicklung der Praxisreife wurden erst nach Erlass der GOZ durchgeführt. Wissenschaftlich abgesicherte, brauchbare Materialien lagen erst mit der dritten Generation von Adhäsiven nach Erlass der GOZ vor. Daneben kamen im Seitenzahnbereich wegen der hohen Kaubelastung (und meist größeren Defekten) weitere essentielle Probleme bei den Materialien hinzu, wie ausreichende Frakturfestigkeit und Abrasionsfestigkeit etc., die bei Erlass der GOZ klinisch nicht geklärt waren und somit nicht in Betracht gezogen werden konnten. So durften Kompositfüllungen noch Anfang der 90er Jahre im Seitenzahnbereich nicht verwendet werden, weil sie nicht als praxisreif (wissenschaftlich anerkannt und erprobt) eingestuft wurden.“

Und weiter:

„Die nunmehr klinisch geprüfte Methode bringt nach den gut nachvollziehbaren Ausführungen des Sachverständigen dem Patienten bei geringstmöglicher invasiver Behandlung den meisten Nutzen. Die multiadhäsive (dentinadhäsive) Kompositrestauration kann die minimalinvasiven, substanzschonenden medizinischen Ansprüche in vielen Fällen besser erfüllen als indirekte Restaurationen (Inlays).“

Beide Gerichte haben schließlich auch die Vergleichbarkeit der Dentinadhäsivtechnik zu den in den Gebührensatznummern 215–217 genannten Leistungen bejaht. „Nach den überzeugenden Ausführungen des Sachverständigen Prof. Dr. A.“, so das LG Frankfurt/Main, „ist eine mittels Dentin-Adhäsiv-Bonding-Mehrschicht-Technik gelegte Restauration auf Grund der Komplexität und des Aufwandes mit einem Inlay (Einlagenfüllung) vergleichbar, das nach den Gebührensatznummern 215–217 abgerechnet wird.“ Und einen weiteren nicht unerheblichen Aspekt hat das OLG München unterstrichen: „Der Sachverständige hat in diesem Zusammenhang zutreffend darauf hingewiesen, dass eine bestmögliche, minimalinvasive substanzschonende Versorgung in der täglichen Praxis nur dann umgesetzt werden wird, wenn das Verfahren auch adäquat honoriert wird. Im Falle einer Ablehnung bestünde die Gefahr, dass auf Grund unzureichender Honorierung die weniger invasive, substanzschonende Direktmethode seltener praktiziert wird und nach wie vor wesentlich häufiger invasive und noch teurere indirekte Restaurationen (z.B. Kronen etc.) zum Einsatz kommen. Nach den überzeugenden Ausführungen des Sachverständigen, die sich der Senat zu eigen macht, sind der Aufwand und das Verfahren den adhäsiven (direkten) Inlays sehr ähnlich, sodass eine analoge Abrechnung nach Inlaypositionen GOZ 215–217 als gerechtfertigt angesehen werden muss, ebenso die analoge Abrechnung nach GOZ 214.“ Klartext: Der Fortschritt der Zahnmedizin kann ohne Anreize nicht vorangetrieben werden.

Was tun, wenn ein privater Krankenversicherer ungeachtet dieser eindeutigen Urteile weiterhin meint, an seiner falschen Auffassung festhalten zu müssen, und damit letztlich auch einen Keil zwischen dem Patienten und seinem Zahnarzt treibt?

Natürlich sollte der Zahnarzt seinen Patienten zunächst,



unter Hinweis auf die obergerichtlichen Urteile, über die richtige Sachlage aufklären. In einem zweiten Schritt allerdings wäre einem Patienten, der nicht sofort einen Rechtsanwalt beauftragen will, die Einschaltung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) anzuraten.

### **Was wenige wissen**

Der staatlichen BaFin obliegt auch die Versicherungsaufsicht. Zu ihren ausdrücklichen Aufgaben und Zielen gehört es im Sinne eines effektiven Verbraucherschutzes die Belange der Versicherten ausreichend zu wahren. Nur wer sich wehrt, kann zu seinem Recht kommen! Die Anschrift der BaFin lautet:  
Graurheindorfer Straße 108, 53117 Bonn

### **Kontakt:**

#### **Brodski und Lehner Rechtsanwälte**

**Rechtsanwalt Emil Brodski**  
Leopoldstraße 50  
80802 München  
Tel.: 0 89/3 83 67 50  
[www.brodski-lehner.de](http://www.brodski-lehner.de)

#### **Ihde & Andrae Rechtsanwalts- und Notariatspraxis**

**Rechtsanwalt und Notar Frank Ihde**  
Ferdinandstr. 3  
30175 Hannover  
Tel.: 05 11/33 65 09-0  
[www.ra-ihde.de](http://www.ra-ihde.de)

## Zahnärzteforum e.V.

### **Unsere Antwort auf die Verteuerung beim Factoring**

## **Factoring zu Sonderkonditionen + Partnerabrechnung**

**Einstiegsbedingung:** **3,2 %** + 1,99 € pro Abrechnungsfall  
**bei 100 % Ausfallschutz und Sofortauszahlung**

Seit Januar 2005 hat das Zahnärzteforum e.V. mit der BFS health finance GmbH (einem Tochterunternehmen des Bertelsmann-Konzerns) einen zuverlässigen und zukunftsorientierten Kooperationspartner gefunden, der Ihnen bei der **Abwicklung Ihres Honorar- und Forderungsmanagements** ein umfassendes und überzeugendes Dienstleistungspaket anbietet – für Mitglieder im Zahnärzteforum e.V. zu Sonderkonditionen.

Die BFS sorgt für eine vollständige, effiziente und schnelle Abwicklung Ihrer Privatliquidation, garantiert Ihnen Honorarsicherheit, reduziert Ihren Verwaltungsaufwand und erhöht Ihre Liquidität. Ferner unterstützt Sie die BFS durch **flexible Teilzahlungsmöglichkeiten für Ihre Patienten** (bis zu 72 Monate zu einem effektiven Jahreszins von 7,8%) und Beratungsangebote rund um das Thema Abrechnung.

Auf der **Homepage** des Zahnärzteforums e.V., unter [www.zahnaerzteforum.de](http://www.zahnaerzteforum.de) oder [www.zaef.net](http://www.zaef.net), finden Sie bei **Leistungen/Zahnarztpraxis** weitere Informationen.

## 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 Goslar, Steuernummer 21/215/90239





# Zukunft nach Plan

*Die Zahnarztpraxis der Zukunft – wie wird sie aussehen? Und sind Sie fit für das was kommt? Mit dem Blick auf aktuelle Trends lässt sich eine Menge voraussagen und wer das Zukunftsszenario erkennt, ist der Konkurrenz einen großen Schritt voraus.*

**Kristin Pakura**

**U**nabhängig von den wirtschaftlichen Bedingungen, sorgen medizinisch-technischer Fortschritt, gesellschaftliche Veränderungen und veränderte Patientenerwartungen für einen Wandel. Aber in welche Richtung?

## Die Zukunft fragen

Kann man sehen oder erkennen, was sich in der Zukunft ereignen wird? Ja, denn viele Entwicklungen lassen sich prognostizieren, auch wenn die Zukunft nicht im Detail vorhersehbar ist. Moderne Zukunftsforschung kann anhand von kühlen Fakten und rationalen Überlegungen diese Trends und Entwicklungen erkennen. Ein Trend ist nichts anderes als eine strukturelle Veränderungsbewegung. Er steht als Synonym für die Zukunftsrichtung. Dabei gibt es einige Trends, die so stark und so lang anhaltend sind, dass sie wesentliche Lebensbereiche verändern. Sie werden als Megatrends bezeichnet.

Prof. Dr. Norbert Bolz, Professor für Medienwissenschaften an der Technischen Universität Berlin, gilt in Deutschland als „König der Trendforscher“. Er weiß, wo es lang geht und sieht derzeit vier solcher Megatrends. Auf dem High-Tech-Sektor seien das die Kommunikation und die individuelle Mobi-

lität. Die anderen beiden Megatrends bezeichnet er mit Spiritualität und Wellbeing. Ein unverkennbares Beispiel ist die Handyindustrie, die sowohl Kommunikation als auch individuelle Mobilität vereint und regelrechten Suchtcharakter besitzt. Das ist weit mehr als nur die Lust am Kommunizieren.

Individuelle Mobilität ist sowohl Individualisierung als auch Flexibilisierung. Heute in New York arbeiten und morgen ein Wochenende in Paris verbringen, das ist längst nicht mehr ungewöhnlich. Mit Individualisierung ist in erster Linie eine Intensivierung der Beziehung des Menschen zu sich selbst gemeint. Der Einzelne denkt in seinem Streben nach Einzigartigkeit vornehmlich an sich. Dazu gehört, dass die Menschen zunehmend mobil leben, aber auch allein.

Der Megatrend Spiritualität hat übrigens nichts mit Spiritismus zu tun. Ganz im Gegenteil, der Trend weist eher weg vom religiösen Denken. Sondern, dahinter verbirgt sich, dass der Kunde vom Konsum mehr erwartet als die Befriedigung seiner Bedürfnisse. Er sucht darin eine Lebensphilosophie. Ebenso ist Wellbeing oder Wellness mehr als nur Gesundheit und Wohlfühlen, sondern umfasst sämtliche Angebote, um das körperliche Leben zu optimieren.



*Kristin Pakura, Volljuristin,  
Redaktion ZWP*

### Megatrend Wellbeing

Schönheits- oder Gesundheitssendungen im Fernsehen oder Fitness- und Ernährungsratschläge in Zeitschriften sind nicht zu übersehen. Wellnessprodukte füllen die Regale, von der Marmelade bis zur Salami. Das Angebot wirkt zum Teil übertrieben, denn alle Anbieter wollen auf der Wellnesswelle mitschwimmen. Der Trend hat Jung und Alt, Frauen und Männer gleichermaßen erfasst. Aber woher kommt dieses neuartige Gesundheitsbewusstsein?

Dahinter steckt der Wunsch eines jeden gesund und lange zu leben, die Lebensqualität zu steigern und einfach länger jung zu bleiben. Das ist mehr als nostalgische Kindheitssehnsucht, sondern der Wunsch nach einem sorgenfreien und unbeschwerten Leben. Eine gute körperliche und geistige Leistungsfähigkeit bis ins hohe Alter wird zukünftig die Norm sein. Die Möglichkeiten dabei sind groß und die technischen Fortschritte rasant. Es geht längst nicht mehr nur um Medizin, sondern um Lifestyle. Um die Gesundheit herum entsteht ein riesiger Sektor von Dienstleistungen und Technologien. In diesem Zusammenhang bekommt der Begriff Gesundheit eine neue Bedeutung. Es ist mehr als nur die Abwesenheit von Krankheiten, sondern Lebenssinn und wird zum Synonym für ein ideales und glückliches Leben. Dabei weist der Weg vom passiven Gesundheitsverständnis hin zu einem aktiven Teilhaben und Vorgehen. Aber auch Wellness ist mehr als gesundes Essen und Entspannung. Matthias Horx, Trend- und Zukunftsforscher, übersetzt Wellness mit einem „allgemeinen und kulturellen Wohlfühlen oder einer psychosozialen Gesundheit im Einklang von Körper und Geist. Dazu zählen ein stabiles Selbstwertgefühl und ein positives Verhältnis zum eigenen Körper.“ Nach Ansicht von Prof. Bolz wird der Luxus der Zukunft daher immaterieller Art sein und vor allem in der persönlichen Aufmerksamkeit liegen. Das führe zu einer regelrechten „Attention Industry“ in der der Mensch selbst das eigentliche Produkt werde. Grund dafür sind gesellschaftliche Umbrüche und Neubewertungen, die das Medienzeitalter mit sich bringt. Als Reaktion darauf suchen die Menschen nach neuen Wegen, ihre Persönlichkeit auszuleben. Prof. Peter Wippermann, Trendforscher und Gründer des Trendbüros Hamburg, formuliert es so: „Die Idee der Solidargemeinschaft weicht zunehmend dem Konzept der Ich-AG. Der Einzelne bewertet sein Leben und begreift sich als Unternehmer in eigener Sache, der kontinuierlich auf der

Suche nach einer Optimierung seiner Verhältnisse ist.“

Auch Prof. Bolz sieht die Grundlage der Wellnessbranche in der Suche des Menschen nach Halt und Sinn und dem Chaos der Wünsche und Erwartungen: „Der Mensch ist mit der Komplexität des Lebens schlichtweg überfordert.“ Gesellschaftlich bedingt erwarten wir heute weder geistliche Unterstützung von der Kirche, noch eine starke Führung von der Politik. Jeder Mensch muss sich selbst Sinn und Richtung geben, ist für sich verantwortlich und hat alles in seiner Hand. Das empfinden wir auf der einen Seite als gut. Die Kehrseite ist aber, dass viele Menschen von dieser Freiheit überfordert sind. Bei all unserem Suchen nach Identität, Lebenssinn und Harmonie brauchen wir Muster der Lebensphilosophie. Und genau hier setzt die Wellnessindustrie an. „Das lässt sich am besten dort anpacken, wo es fassbar ist, nämlich am menschlichen Körper als Präsentation der eigenen Identität“, resümiert Bolz.

### Warum erst jetzt?

Man kann sich fragen, warum sich der Megatrend Wellbeing gerade jetzt durchsetzen kann. Die Menschen haben sich doch auch schon vorher dafür interessiert, schön auszu-sehen und Geld für Kosmetikartikel ausgegeben.

Prof. Bolz erklärt den jetzigen Megatrend mit der historisch bedingten Veränderung der Kundenerwartung. Früher gab es das System der Bedürfnissee, bei dem es schlichtweg darum ging, grundlegende Bedürfnisse zu befriedigen, die des Käufers und des Verkäufers. Der Eine bekam Lebensmittel und Kleidung, hatte es warm und etwas zu essen, der Andere Geld, um das Geschäft zu betreiben und seinerseits davon zu leben. „Mit der Wohlstandswelt von heute hat das jedoch nichts mehr zu tun“, findet Bolz. An die Stelle des Systems der Bedürfnisse sei dann die Wunschökonomie getreten. Im Unterschied zu Bedürfnissen kann man über Wünsche nicht rational Rechenschaft ablegen, sie sind unbewusst und unerfüllbar. Dazu gehört Konsum, obwohl wir eigentlich alles haben. Stellen Sie sich selbst die Frage: Wie viele Jahre können Sie mit der Kleidung auskommen, die im Augenblick in Ihrem Schrank hängt? Sicher mehr als zehn Jahre. Und trotzdem kommen Sie an dem tollen Pullover im Schaufenster nicht vorbei. Shopping ist weit mehr als einkaufen, man kommt voll beladen nach Hause mit Sachen, die man gar nicht unbedingt braucht. Auf der anderen Seite sind klassische Besitz-



tümer heute out, denn die elementaren Grundbedürfnisse der Konsumenten sind längst befriedigt. Der entmaterialisierte Konsum stellt stattdessen Erlebnis und Wertekonsum in den Vordergrund.

Entmaterialisierung bedeutet auch, dass der eigentliche Wert nicht mehr der Gebrauchswert ist. Konsum ohne Zusatznutzen ist passé. Ein Produkt muss einfach mehr bieten als schlichtweg zu funktionieren. Dazu gehört Eventmarketing, bei dem Erlebniswelten geschaffen werden ebenso wie die Vermarktung von Produkten, die für ein Lebensgefühl stehen. Von der Financial Times wurde dazu der Begriff „Philosophie Brands“ geprägt: Eine Lebensphilosophie wird verkauft und das Produkt gibt es gratis dazu. Die Philosophie bildet die Eintrittskarte in eine neue schönere Welt, die sich jeder erträumt. Deshalb haben wir zunehmend auch ein Interesse an immateriellen Gütern. Der Trend der Zukunft geht also weg von der Quantität des Besitzens hin zur Qualität des eigenen Lebens.

In den letzten Jahren ist nach Erklärung von Bolz daher noch eine weitere Entwicklung hinzugekommen: Die kritische Selbstbeurteilung. Bolz formuliert es so: „Eigentlich möchten die Menschen jemand ganz anderes sein.“ Angesichts der täglichen Medienpräsenz und des technischen Fortschritts verwundert es nicht, dass auch kleinste Fehler nicht akzeptiert werden und jeder perfekt sein möchte. „Es ist möglich!“ – diese Botschaft verfolgt uns täglich und vieles ist mittlerweile auch bezahlbar.

### Die Zahnmedizin der Zukunft

In der Zahnmedizin liegt zweifellos Zukunftspotenzial. Dazu gehört aber auch die Erkenntnis des Wandels des Zahnarztes. Reparaturmedizin war gestern. Vorsorge und Ästhetik sind heute und morgen. Der moderne Zahnarzt wird in der Zukunft mehr als nur Zahnmediziner sein. Er wird zum Experten rund um den Mund, denn wer kennt sich mit diesem Thema besser aus als er? Ähnlich wie auch die Schönheitschirurgie wird die Zahnheilkunde der Nachfrage nach einem jugendlichen und schönen Aussehen

entsprechen können und müssen. Neben den rein medizinischen Behandlungen zur Wiederherstellung oder Verbesserung der funktionalen Verhältnisse im Mund wird sie sich darüber hinaus auch der kosmetischen Verbesserung des Gesichtsbereichs widmen – der Zahnarzt als Ästhet. Schon jetzt zeichnet sich dieser Cosmetic Dentistry-Trend deutlich ab. Dazu gehören Bleaching und unsichtbare Zahnspangen ebenso wie die Implantologie und Antifaltenbehandlungen. Die ästhetisch-kosmetische Behandlung sichert vor allem aber auch ein zweites Standbein. Denn, wer die täglichen gesundheitspolitischen Diskussionen verfolgt, dem ist schon jetzt klar, dass die Zukunft nicht in der Kassenzahnheilkunde liegt.

Darüber hinaus sollte der Zahnarzt es auch verstehen, den Wellnesstrend zu nutzen und ihn mit der Zahnmedizin kombinieren, damit der Kunde sich rundum wohl fühlt. Den gleichen Stellenwert wie ein angenehmes Ambiente hat dabei auch die individuelle Betreuung. Immerhin verlangen die Kunden, dass sie individuell behandelt werden und der Zahnarzt sich entsprechend Zeit nimmt. Viel Unterstützung kann der Zahnarzt dabei durch technische Hilfsmittel bekommen: intraorale Kameras, interaktive Medien im Warte- und Behandlungsraum und einen professionellen Internetauftritt. Schließlich wird sich dadurch auch die Patientenkommunikation ändern. E-Mail-Kommunikation und E-Mail-Newsletter oder ein SMS-Recall-System gehören für einige heute schon zum Standardprogramm.

Bei all diesen Entwicklungen sollten Sinn und Zweck der auch ästhetischen Zahnheilkunde jedoch nicht verloren gehen. So geht der Trend beispielsweise bei einem Zahnspezialisten aus New York zu weit, der seinen Kunden per Prothese das Lächeln ihrer Star-Idole verschafft.

Nichtsdestotrotz hilft der Blick in das mögliche Morgen, das Heute besser zu verstehen und sich schon jetzt auf die Herausforderungen einzustellen. Die Konkurrenz schläft nicht, da kann man es sich nicht erlauben, auf falsche Pferd zu setzen. ■

# K.S.I.-Bauer-Schraubenimplantat

„Der klassische Einteiler für alle Fälle“



- primärstabil
- sofortbelastbar
- minimalinvasiv
- transgingival

CE 0482

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

Eleonorenring 14 • 61231 Bad Nauheim  
Tel. 0 60 32 / 3 19 11 • fax 0 60 32 / 4 50 7



# Die Zahnarztpraxis heute

*Zahnmedizin verändert sich. Inhaltlich und politisch. Die Einzelpraxis sieht sich immer mehr neuen großen Klinikzentren gegenübergestellt. Netzwerke und Lizenz-Systeme greifen nach den neuen Möglichkeiten am Rechtshorizont. Praxisfilialen bis hin zu MVZs – medizinische Versorgungszentren – entstehen mehr und mehr. Prof. Meyer, Uni Greifswald, mahnt zurecht uns Zahnärzte an, die Medizin in das Diagnostik- und Therapiekonzept der Zahnmedizin zu integrieren. Und dies bitte viel mehr als bisher geschehen. Zahnmedizin wird multidisziplinär.*

**Piet Troost**

**W**ie soll und kann ich als Zahnarzt darauf reagieren? Was benötige ich für meinen zukünftigen Praxiserfolg? Wo liegen die Chancen? Eine Standortbestimmung.

## **Unternehmen Zahnarztpraxis**

Noch vor wenigen Jahren waren Begriffe wie „Unternehmer Zahnarzt“ und „Praxis-Marketing“ für die Mehrheit der Zahnärzte inakzeptabel. Heute spüren immer mehr Kollegen, dass sie es selbst sind,

die ihre Freiberuflichkeit gestalten. Und damit verantworten sie es auch in erster Linie selbst, von der Kassenzahnmedizin und womöglich auch von ihrer Bank abhängig zu sein.

Dieses Bild bestätigt sich, wenn man in derselben Stadt zwei völlig entgegengesetzte Entwicklungen beobachtet: in Berlin ruft ein Zahnarzt sein Praxisteam aus dem Ausland an, er habe seine Praxis verkauft. Heute käme sein Nachfolger. Das Praxisteam ist geschockt. Dieser Zahnarzt flüchtet und ist gescheitert. In derselben Stadt baut ein Kollege zum dritten Mal an und investiert in eine innovative Implantatklinik. Beides findet zur selben Zeit statt.

## **Unternehmen Dentallabor**

Auch in der Zahntechnik erleben wir solche starken Kontraste. Den einen Laborleiter haben die Wirren im ersten Quartal 2005 voll erwischt. Er klagt über einen Umsatzrückgang von über 67 Prozent. Das andere Labor kommt mit seinem Procera-Scanner an seine Kapazitätsgrenze und scannt in nur einen Monat über 400 Stümpfe. Das Besondere daran ist: beide Labors befinden sich in derselben Straße ...

## **Unternehmerische Kompetenz**

So wird deutlich, was heute schon viele wissen. Das Prinzip Selbstverantwortung gilt auch in der Dentalbranche. In der rasanten



Behandlungszimmer mit Praxis-EDV.



Professionelle Praxismanagement-Software (hier: Linudent).

Entwicklung der modernen Diagnostik- und Therapiemöglichkeiten ist es absolut zwingend, als Zahnarzt und Laborleiter diese Entwicklung mitzugehen und aktiv zu gestalten. Wer hier den Kopf in den Sand steckt, ahnt nicht, dass in naher Zukunft große strukturelle Veränderungen die Praxislandschaft in Deutschland deutlich verändern werden.

### **Change Management**

Und viele Kollegen wünschen sich genau das. Sie wollen teilhaben an der hochwertigen Zahnmedizin. Sie wollen die vielfältigen, neuen Lösungen auch in ihrer Praxis anbieten und anwenden können. Das hat die IDS in Köln nur allzu deutlich gezeigt. Zahnärzte wollen dabei sein.

Doch vielen fehlt die richtige Strategie. In unzähligen Kollegengesprächen auf unseren Seminaren werden immer wieder dieselben Fragen gestellt: Wie verändere ich meine Praxis? Was muss ich tun, damit ich mit meinem Praxisteam an einem Strang ziehe? Wie vermeide ich, meine langjährigen Patienten nicht mit völlig neuen Methoden und Abläufen zu verprellen? Wie bleibe ich wettbewerbsfähig?

### **Strategische Praxisführung**

Absolut falsch ist es, hier einen blinden Aktionismus zu starten. Oder wie wir in unseren Seminaren gerne verdeutlichen: Management by Dr. Helmut Kopter (seine Freunde nennen ihn „Heli“): landen, Staub aufwirbeln und weiterfliegen.

Der erste Schritt zum langlebigen Praxiserfolg ist immer, eine Vision zu haben. Wie soll meine Praxis mittelfristig (1–2 Jahre) und langfristig (5–10 Jahre) aussehen? Je konkreter man sich am Anfang das Ende vor Augen führt, desto stärker wird auch der innere Antrieb. Das führt zu Erfolgsgewissheit und Mut zur Veränderung.

Der nächste Schritt ist das Mission Statement. Was ist meine Mission? Warum habe ich studiert? Was will ich heute und morgen gerade in meiner Praxis erreichen? Für welche Zahnmedizin steht mein Team und ich? Was ist die Botschaft an meine Patienten? Aus diesen Fragen leiten Sie Ihre persönliche Praxisphilosophie und Ihre Leitsätze ab. In teamorientierten Unternehmen wird dieses Mission Statement gerne in einem repräsentativen Bilderrahmen deutlich sichtbar aufgehängt.

### **Praxisziele**

Sobald Sie als Praxisinhaber wissen, was Sie wirklich wollen – wofür Ihr Herz schlägt –, steht Ihr eigentliches Praxisziel schon fest. Nun werden Sie die zehn wichtigsten Ziele nach Prioritäten sortieren, Sie terminieren und quantisieren diese. Was heißt das? Das heißt, dass eine Bemerkung wie z. B.: „Ich möchte mehr Prophylaxe machen!“ oder „Ich will mit Veneers anfangen“ lediglich Wünsche sind. Sie bleiben unangetastet. Sie werden nicht angepackt. Sie werden vergessen.

Sie als Praxischef haben deshalb Ihre Ziele nach den drei oben genannten Kriterien zu definieren. So entstehen die konkreten Jahresziele wie z. B.: „Unser wichtigstes Jahresziel ist, bis zum 31.12.2005 über 50 Veneers eingegliedert zu haben. Das gesamte Team ist geschult, unsere Patienten wissen von den neuen Möglichkeiten und sind begeistert von unserem neuen Service.“

### **Praxismanagement**

Um nun wirklich diese Ziele zu erreichen, zerlegen Sie Ihr Praxisziel in einzelne kleine Schritte. Für eine neue Disziplin benötigen Sie neue Materialien und Geräte. Ihr Team und Sie selbst müssen geschult werden. Und Ihre Patienten informiert. So gilt es jetzt vor allem, dass Sie Ihr komplettes Team mit einbinden, indem Sie möglichst viele Einzelaufgaben delegieren. Berücksichtigen Sie dabei besonders die Stärken Ihrer einzelnen Angestellten. Sorgen Sie dafür, dass jeder Mitarbeiter das gemein-



same Praxisziel kennt und auch verinnerlicht hat. Dies ist die beste Motivation für Ihre Mitarbeiter.

Jetzt fehlt nur noch die Budget- und Zeitplanung. Legen Sie fest, welche Kosten wann auf Sie zukommen werden. Definieren Sie Meilensteine, welche Einzelschritte Sie wann im laufenden Jahr erreicht haben wollen. So gewappnet haben Sie alles dafür getan, dass Ihr neues Projekt zum vollen Erfolg wird.

Viele hunderte Zahnärzte berichten uns, dass Sie mit dieser professionellen Strategie tatsächlich Ihre Ziele erreicht und manchmal sogar weit übertroffen haben. Interessant ist dabei, dass ein erstes erfolgreiches Praxisziel neue Kräfte freisetzt, seine Zahnmedizin weiter zu verbessern.

### Praxisausstattung

Was braucht man nun als Zahnarzt heute und morgen? Was ist wirklich nötig? Aus unserer Sicht und langjährigen Erfahrung in unseren Seminaren können wir Folgendes feststellen:

Der erste Eindruck zählt. Zu einer hochwertigen Zahnmedizin gehört natürlich auch ein entsprechendes Ambiente. Praxisempfang, Corporate Identity, Geschäftspapiere usw. signalisieren Ihren Patienten von Anfang an, mit welcher Detailliebe Sie und Ihr Team vorgehen. Doch neben den Äußerlichkeiten ist viel wichtiger, dass Sie Ihre Zahnmedizin mit Ihrem Team auch selbst leben. Tragen Ihre Helferinnen noch Amalgam? Dann fangen Sie doch an und bieten Ihrem Team eine Versorgung mit Vollkeramik an. Sie werden sich wundern, wie Ihr Team mit dieser eigenen Erfahrung auf Ihre Patienten zugeht.

### Strategische Partnerschaften

Unser gemeinsames Ziel ist es, unseren Patienten möglichst viel an den Innovationen der Zahnmedizin teilhaben zu lassen. Dabei ist primär gar nicht entscheidend, dass Sie alles selbst in Ihrer Einzelpraxis anbieten. Dies ist unrealistisch und überfordert die meisten Kollegen. So lautete unsere Botschaft auf der letzten Praxistrend-Tour: bil-

ANZEIGE

ICH DENK AN MICH 

S&M DENTAL HYGIENE CARE

# Mikrozyd® AF

Generation 2005  
der Erfolgsmarke  
**Mikrozyd®**  
zur Flächendesinfektion:  
umweltbewusst,  
schonend,  
wirkungsvoll!



HOCHLEISTUNGSMARKEN FÜR IHRE PRAXIS

Schülke+Mayr 

www.schuelke-mayr.com + mail@schuelke-mayr.com + Fon 040 - 521 00-000 + Fax 040 - 521 00-000 + 22840 Norderstedt





Digitales OPG und Fernröntgen (hier Gendex).

den Sie Teams! Suchen Sie sich einen Implantologen, wenn Sie selbst nicht implantieren. Suchen Sie sich einen Endo-Spezialisten. Nicht für alle Wurzelbehandlungen, sondern für die 20 Prozent schwierigen Fälle. Suchen Sie sich des Weiteren einen Kieferorthopäden, der auch erfahren in Erwachsenen-KFO ist. Und schließlich suchen Sie sich ein Partnerlabor, das Sie schon bei der Fallplanung unterstützt. Dazu benötigen Sie einen Zahntechniker, der in Modelldiagnostik und instrumenteller Funktionsdiagnostik (= ARTI-CHECK) fortgebildet ist. Wie der Architekt seinen Statiker bemüht, so ist eine gemeinsame Entwicklung der Patientenlösung für die erfolgreichen Zahnärzte und Labors selbstverständlich: von der Modellanalyse über Wax-up bis hin zu Laborprovisorien und Bohrschablonen für Implantate.

### Grundausstattung Einzelpraxis

Ein großes Thema ist dieses Jahr die Praxishygiene. Tatsächlich wurden bereits in NRW einzelne Praxen geschlossen, da die gesetzlichen Bestimmungen nicht eingehalten wurden. In England macht eine Praxiskette damit Werbung, Thermodesinfektoren einzusetzen. Warum? Weil die Mehrheit der englischen Praxen diese nicht besitzen. Somit stellt sich dies als Wettbewerbsvorteil dar: „Tue Gutes und sprich darüber!“, lautet die Devise.

Lupenbrille oder Mikroskop, Digital-Röntgen und Kofferdam sind Lösungen, die

heute in einer modernen Praxis nicht fehlen dürfen. Entscheidend ist auch das gesamte Spektrum der adhäsiven Zahnmedizin. Hochwertige Komposits, Veneers und vollkeramische Inlays, Kronen und Brücken gehören inzwischen dazu. Und auch wenn Sie selbst nicht implantieren: Sie müssen Implantate in Ihrem Angebot haben. Besser heute als morgen.

### Patientenberatung heute

All die schönen Lösungen nützen nichts, wenn nicht unsere Patienten diese auch wollen. Entscheidend ist also, wie gut Sie Ihre Patienten über die neuen Möglichkeiten auch informieren. Für die Patientenkommunikation empfehlen wir Ihnen unbedingt, Ihre eigene Praxis-Fotomappe zu gestalten. Aus unserer Erfahrung gelingt Ihnen der größte Beratungserfolg dann, wenn Sie Bilder von Ihren eigenen Arbeiten zeigen. So schön Bildatlanten und Schaumodelle sind (wir setzen diese im Point Center fast nicht mehr ein): Ihre Helferinnen können mit viel mehr Begeisterung beraten, wenn Sie mit Stolz Ihre hochwertigen Arbeiten zeigen dürfen. Was für ein Unterschied! Hunderte Praxen berichten uns, dass Sie damit Ihren Erfolg in der Beratung deutlich steigern konnten. In unserem Seminar „Die Point Beratung“ leiten wir Ihre Helferinnen dazu an, wie sie mit Dental fotografie, Dental Imaging in wenigen Minuten und professionellen Farbausdrucken zum Ziel kommen.

### Mehr Wettbewerb

Der Wettbewerb zwischen den Zahnarztpraxen wird steigen. Mit der richtigen Strategie und einer konkreten Umsetzung in Ihrer eigenen Praxis haben Sie alle Möglichkeiten, nicht nur in Zukunft weiterhin erfolgreich zu sein, sondern neue und größere Therapieerfolge zu erleben. Unabhängig von Kassenlage und Berufspolitik hilft uns allen nur eins: die Konzentration auf die Grundbedürfnisse unsere Patienten. Point definiert diese als langlebig, unsichtbar und bezahlbar. So ist der strategische Ansatz nicht „Qualität um jeden Preis“.

Wir im Point Center stehen für hohe Qualität zu bezahlbaren Preisen für jeden Patienten zugänglich. Dies ist die Zahnmedizin, die wir mit Leidenschaft leben. So wünschen wir auch Ihnen von Herzen viel Erfolg bei der Umsetzung Ihrer persönlichen Praxisziele.

Für die beste Zahnmedizin. Für unsere Patienten. ||





# Design in Zahnarztpraxen

*Dass die Zufriedenheit des Patienten heutzutage für die moderne Zahnarztpraxis eines der wichtigsten Ziele darstellt, ist unumstritten. Neue wirtschaftliche Rahmenbedingungen auf dem Gesundheitssektor, eine erhöhte Zahlungsbereitschaft und zunehmende Sensibilität in Bezug auf die körperliche Gesundheit und Attraktivität lassen den Patienten immer mehr zum selbstbewussten, kritischen Kunden werden, dessen Bedürfnisse es zu befriedigen gilt.*

| **Dipl.-Ing. Ina Schönwälder**

**U**m eine nachhaltige Kundenbindung aufzubauen, sollte dem Patienten neben Professionalität, Zuverlässigkeit und sehr gutem Service auch eine gut designte räumliche Situation geboten werden, die Sicherheit, Geborgenheit und Harmonie vermittelt und darüber hinaus die Philosophie des Inhabers kommuniziert.

## **Wahrnehmung der Patienten**

Leider herrscht gerade im privaten Praxisbereich eine totale Unterversorgung an guter Gestaltung. Allenfalls Technikbegeisterung dominiert das Geschehen – Design, Formensprache, Ästhetik und Farbkonzeption werden chronisch vernachlässigt. Dabei nimmt der Patient die gewieften Feinessen der technischen Ausrüstung gar nicht wahr ... ihn (oder sie) beschäftigen ganz andere Wahrnehmungen: Das Praxisschild an der Fassade ist eine behördenhafte Nullachtfünfzehn-Lösung. Im Treppenhaus bedrängt ihn unangenehm „medizinischer“ Geruch. Die Rezeption: gespickt mit Notizzetteln, Comic-Kaffeetassen und verstaubten Seidenblümchen. Danach: die abweisende Jämmerlichkeit des Wartezimmers, enge zugestellte Flure, zusammengewürfeltes Mobiliar in allen Ecken. Der Behandlungsraum: Ein kleines Museum mit den zwangsoriginellen Give-aways der Pharma- und Dentalbedarfsbranche – und stereotypes, ambitionsloses Möbeldesign der Praxiseinrichter. Ob Schmerzpatient oder nicht, spätestens jetzt ist die buchstäbliche Schwellenangst Programm.

Die physische Qualität der Umgebung beeinflusst das psychosoziale Wohlbefinden erheblich – diese Erkenntnis ist nicht neu. Immerhin: eine kleine Gruppe von Medizinern hat erkannt, dass heutzutage im Praxisbereich andere Konzepte entwickelt werden müssen, als die Praxiseinrichter sie bisher anbieten. Doch wie können sie aussehen, die neuen Konzepte, lässt sich eine allgemeingültige Strategie entwickeln, ein Leitfaden durch den Dschungel von Gestaltungskriterien?

Voraussetzung ist, dass Qualität und Charakter der gestalteten Umgebung als wirkungsvolles Instrument zur Unterstützung und Verbesserung des Wohlbefindens, sowohl der Patienten als auch des Teams verstanden werden. Die Funktion von Architektur, Kunst und Design besteht darin, unseren Geist herauszufordern. Architektur wirkt sich direkt auf die Sinne aus und steht damit in unmittelbarem Zusammenhang mit Behaglichkeit und Wohlbefinden. Ein zahnschmerzgeplagter Mensch nimmt seine Umwelt anders wahr, deshalb ist dieses Einbringen emotionaler Faktoren zwingend. Die Sinnlichkeit von Materialien, Oberflächen, Licht, Form und Farbe sind emotional wirksam, stimulieren, entspannen und fördern Vertrauen.

Ein zweiter Fokus liegt auf dem Arzt, seiner „Praxisphilosophie“ und Teamempfinden. Eine Bestandsaufnahme und Diagnose, die ja auch jeder zahnärztlichen Behandlung vorausgeht, klärt Bedürfnisse und Befindlichkeiten zu Beginn des Planungsprozesses. Der Bauherr liefert den Input über Zielrichtung, organisa-

## **kontakt:**

**Dipl.-Ing. Ina Schönwälder**

Dammstr. 38

31134 Hildesheim

Tel.: 0 51 21/3 39 36

E-Mail: [ina\\_schoenwaelder@web.de](mailto:ina_schoenwaelder@web.de)

[www.ina-schoenwaelder.de](http://www.ina-schoenwaelder.de)



*Die Praxis als Raumerlebnis, als die Sinne schmeichelndes Zusammenspiel von Form und Licht, Farbe und Klang: Das von Ina Schönwälder entworfene Prophylaxezentrum Hildesheim.*

torische, logistische und finanzielle Rahmenbedingungen. Gemeinsam im Dialog mit dem Architekten muss daraus ein Praxiskonzept entwickelt werden, das die Bedürfnisse der Patienten berücksichtigt, sich an den Besonderheiten der Praxis orientiert und die Persönlichkeit des Praxisinhabers kommuniziert.

### **Gestaltung der Praxisräume**

Die wichtigste Rolle spielt die Gestaltung der Praxisräumlichkeiten. Dabei entscheidet die Wirkung einzelner Formen, Farben und Materialien darüber, ob eine Praxis Vertrauen erweckt oder eher abweisend wirkt und wie weit sich der Patient mit der Praxis identifiziert. Mehr noch: der Patient erkennt unmittelbar und persönlich, wie authentisch die Praxis ihre Philosophie durch ihr Erscheinungsbild ausdrückt. Hochwertige Zahnmedizin und Serviceorientierung benötigen ein adäquates Erscheinungsbild der Praxisräume, um glaubwürdig vermittelt zu wer-

den. Die Art der Gestaltung hängt freilich von der eigenen Praxisphilosophie und letztlich von der auch gewählten Zielgruppe ab: z. B. fühlen sich Kinder in einem anderen Praxisambiente wohler als Senioren. Adjektivpaare wie konservativ/modern, streng/verspielt, repräsentativ/wohnlich, technisch/emotional usw. helfen bei der Erstellung eines ganz individuellen Gestaltungsprofils.

Idealerweise finden sich die Akzente, die in der Praxisgestaltung gesetzt werden, in der Aufmachung weiterer Praxismedien wie Logo, Briefpapier, Terminzettel oder auch Praxiskleidung wieder. Dieser Wiedererkennungseffekt hilft dem Patienten, sich mit der Praxis zu identifizieren, was wiederum zur Stärkung der Praxis als Marke und letztlich zur Schaffung von Vertrauen beiträgt.

Das Hinterfragen von Zielsetzung, Philosophie und Zielgruppe, das Einbringen von persönlichen Erfahrungen und Wertvorstellungen, die Diskussionen und Auseinandersetzungen von Arzt und Architekt werden schließlich in eine möglichst individuelle Architektursprache umgesetzt.

### **Ein gelungenes Design**

Als konkretes Beispiel möchte ich Ihnen das von mir gestaltete Prophylaxezentrum in Hildesheim vorstellen, welches in sehr engem Dialog mit den Bauherren (meinem Ehemann Dr. Andreas Bormann und seine Schwester Dr. Cornelia Bormann) entstand. In diesem Falle musste Vertrauen zwischen Gestalter und Arzt nicht mehr erworben werden, sondern war schon vorhanden, was sich im Planungsprozess deutlich positiv auswirkte – ein nicht unwesentlicher Faktor für gutes, individuelles Praxisedesign. (Fragen Sie nicht den Arzt oder Apotheker, sondern den Architekten Ihres Vertrauens!) Die Praxis war in den 80er Jahren vom Vater gegründet worden, solide eingerichtet von der Dental- Einrichtungsbranche, funktional, konservativ, das Erscheinungsbild austauschbar. Die Bereitschaft der Patienten, sich aktiv um ihre Zahngesundheit zu bemühen, und die zunehmende Nachfrage nach Individualprophylaxe und Bleaching waren in den alltäglichen Praxisbetrieb nur unzureichend zu integrieren. Man entschloss sich zu expandieren und die über der Praxis liegenden Räumlichkeiten anzumieten.

Prophylaxe ist eine von den Versicherungen nicht gedeckte Leistung. Der Patient wird zum Kunden, der sich eine Dienstleistung einkauft. Um eine nachhaltige Kundenbindung aufzubauen, wollte der Bauherr auch Lifestyle vermitteln, der sich unter anderem in einem auf die



# Z-Systems Informationstour zum ersten zertifizierten Implantat aus Zirkonoxid

Weltpremiere – Das erste zugelassene Implantat aus Zirkonoxid.

**13.06. – 17.06.2005 Leipzig – München – Stuttgart – Frankfurt – Köln**

Informieren Sie sich, stellen Sie Fragen und tauschen mit Kollegen Ihre Gedanken und Meinungen zu unserem Z-Lock Implantat aus Zirkonoxid aus. Nach dem großen Interesse auf der IDS in Köln bieten wir Ihnen hierzu auf einer deutschlandweiten Informationstour die Gelegenheit.

Als erster und bislang einziger Hersteller hat Z-Systems auf die hohe Nachfrage von Patienten nach metallfreien Implantaten reagiert. Nach über vierjähriger Forschungs- und Entwicklungsarbeit wurde das Z-Lock Implantat der Firma Z-Systems im Sommer

2004 als das weltweit erste Zirkonoxidimplantat zugelassen und zertifiziert.

Dr. Ulrich Volz aus Konstanz, Entwickler des Z-Lock Implantatsystems, informiert Sie mit eindrucksvollen klinischen Bildern über die Anwendung, die Einsatzgebiete und die Erfolgsquote des Z-Lock Implantates.

Nach dem Vortrag bietet sich in lockerer Atmosphäre die Gelegenheit zu einem kollegialen Gedanken- und Erfahrungsaustausch mit den Referenten und Anwendern, bei Fingerfood und einem Gläschen Wein.

## PROGRAMM

### 19.00 Uhr – 19.15 Uhr

Begrüßung Steffen Kahdemann, Vorstand, Z-Systems AG

### 19.15 Uhr – 21.00 Uhr

Vortrag Dr. Ulrich Volz, MM Tagesklinik Konstanz

### Themen:

- Wissenschaftliche Grundlagen zur Anwendung von Zirkonoxid in der Medizin seit 20 Jahren
- Herkunft, Herstellung und Eigenschaften des Werkstoffs Zirkonoxid
- Implantate aus Zirkonoxid. Biokompatibilität, Stabilität, Osseointegration, Gewebeverhalten
- Das Z-Lock Implantatsystem
- Klinische Erfahrungen, Indikationen und Besonderheiten anhand von Fallpräsentationen
- Von der OP-Planung bis zur Nachsorge und der prothetischen Versorgung
- Kriterien zur Zulassung als zertifizierter Anwender

### 21.00 Uhr

Gemütliches Beisammensein bei Fingerfood, Bier und Wein

**Teilnahmegebühr: 67,- Euro (inkl. MwSt.)**

### Veranstaltungsorte:

**13.06.2005 Leipzig**  
NH Hotel Leipzig Messe

**14.06.2005 München**  
Center of Dental Education- Gauting

**15.06.2005 Stuttgart**  
Best Western Hotel Ketterer

**16.06.2005 Frankfurt am Main**  
NH Hotel Frankfurt /Mörfelden

**17.06.2005 Köln**  
NH Hotel Köln City

Diese Veranstaltung wird unter Anerkennung der Leitsätze für Fortbildung der DGZMK und BZÄK durchgeführt. Für die Teilnahme erhalten Sie 3 Punkte für Ihren Fortbildungsnachweis.

## Anmeldung per Fax oder Post zu Händen an:

Frau Constance Paul, Z-Systems AG, Lohnerhofstr. 2, 78467 Konstanz, Tel.: 0 75 31/81 91 87  
Fax: 0 75 31/81 91 88, E-Mail: support@z-systems.de, Internet: www.z-systems.de

- Leipzig, 13. 06. 2005     München, 14.06. 2005     Stuttgart, 15. 06. 2005  
 Frankfurt, 16. 06. 2005     Köln, 17. 06. 2005

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

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

Telefon \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Stempel

Die Weltneuheit



Implantate aus  
100 % Zirkonoxid

www.z-systems.de

 **systems**  
Zirconiumoxide Solutions

Z-Systems AG  
Lohnerhofstraße 2 :: 78467 Konstanz, Germany  
Fon +49 7531 819187 :: support@z-systems.de

Klientel abgestimmten Design der Räumlichkeiten äußert. Die Assoziation „Zahnarztpraxis“ sollte sowohl räumlich als auch akustisch und geruchstechnisch vermieden werden. Es galt, eine Atmosphäre zu erzeugen, die mehr als nur Keimfreiheit und solides zahnärztliches Handwerk verspricht. Eine perfekte räumliche Ästhetik, kombiniert mit Wohlgefühl und Geborgenheit, sollte mit der angebotenen Dienstleistung – den makellos sauberen Zähnen, dem strahlend gesunden, weißen Gebiss – korrespondieren. Ausgehend von diesem Gestaltungsanspruch inszenierten wir eine künstliche, introvertierte Welt, die sowohl in ihrer Formensprache als auch in der Wahl der Materialien den Anspruch signalisiert, sich von der herkömmlichen Zahnarztpraxis abzugrenzen. Eine kleine „Wellnessoase“, in der man für eine Weile die reale Welt ausblenden kann.

Um das Gefühl von Geborgenheit zu vermitteln, wählten wir eine organische, von den vielen Kunden mittlerweile oft als „Schneckenhaus“ oder „Embryonalkreis“ assoziierte Form. Ins Zentrum des neu strukturierten Grundrisses rückten wir den Wartebereich, der von einem skulpturalem, kreisförmigem nicht raumhohen Wandsegment umschlossen wird. Dieses fällt spiralförmig von zwei Meter auf einen Meter ab und leitet den Ankommenden ganz selbstverständlich in den Wartebereich im Inneren der Spirale. Die Höhenentwicklung des Raumteilers ermöglicht auch sofort einen Überblick über die räumliche Situation und erleichtert so die Orientierung und damit das subjektive Sicherheits- und Geborgenheitsgefühl. Der Wartebereich hat mit traditionellen Wartezimmern wenig gemein. Intention war vielmehr, eine (neudeutsch:) „Chill-Out-Zone“ zu schaffen, in der die Gefühle der Patienten vor der Behandlung beruhigend beeinflusst werden. Unterstützt wird diese Intention durch ein in die Wand eingelassenes Aquarium. Das beständige Aufsteigen von Luftblasen und die gleitende Bewegung der Fische – intakt wirkende Natur in dieser künstlichen Welt – stimulieren die Sinne positiv.

Wesentliches Gestaltungselement der Praxis ist das Lichtdesign. In der eigenen introvertierten Welt unseres Konzeptes ist der Außenraum weitgehend ausgeblendet. Vor die Außenwand der Behandlungszimmer und der Rezeption wurden raumhohe, mit semitransparenter Projektionsfolie bespannte Rahmen verschiebbliche Rahmen gestellt, die von hinten in farbigem Wechsel beleuchtet werden. Die Lichtfarbe ist für jeden Raum separat steuerbar, sodass unterschiedliche Farb- und Raumstimmungen erzeugt werden können. Abhängig von der von außen einfallenden Lichtintensität verändert sich das Erscheinungsbild, von pastellig dezent an einem hellen Sommertag, bis expressiv blau, grün, gelb oder rot an einem dunklen Wintertag und am Abend. In den Behandlungszimmern wirkt das skizzierte Lichtkonzept pur, da hier das Ambiente auf das absolute Minimum reduziert ist. Ein Behandlungsstuhl – hier wählten wir den graxisten, der auf dem Markt zu haben ist – objektiv in der Mitte des Raumes platziert: mehr Zahnarzttechnik braucht kein Mensch! Die Schränke sind in Raumnischen integriert und treten nicht in Erscheinung. Beamer projizieren beruhigende, der Natur entsprungene Bildsequenzen, spielerisch durch das Wasser gleitende Delfine, im Wind wogende Mohnblüten etc. an die Decke über den Behandlungsstühlen. Airfresh verströmt zarten Limonen- oder Lavendelgeruch, auch die Nase wird vom typischen „Zahnarztgeruch“ befreit.

Ein weiterer wichtiger Wohlfühlfaktor ist Musik. Musik beeinflusst aktiv und passiv die Gesundheit und reduziert bei Behandlungen und im Wartezimmer Stress und Angst. Sanfte Jazzklänge, Reiki oder auch Mozart runden die ästhetische Wirkung von Architektur und Design zu einem komplexen und doch eingängigen Ganzen ab. Ein architektonischer Idealfall, konzeptionelle Theorie? Mitnichten. Zweieinhalb Jahre nach der Eröffnung beweisen die stetig steigenden Stammkundenanzahlen, aber auch die Stimmung im Personal, beeindruckend, dass hier ein Konzept aufgegangen ist, das zu Weiterentwicklung und Variation buchstäblich einlädt. ■

# 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.

**Kostenlose Hotline:**

**Tel. 0 800 / 2 84 37 42**

**www.dexcel-pharma.de**

**DEXCEL**  
**PHARMA GmbH**





## „Designpreis der Deutschen Zahnarztpraxen“

# Zeigt her eure Praxis!

*Diesen Sommer wird es zum vierten Mal in Folge heißen: Die ZWP vergibt den „Designpreis der Deutschen Zahnarztpraxen“. Im Frühjahr des Jahres 2002 rief Verleger und Vorstandsvorsitzender der Oemus Media AG Torsten Oemus erstmals den „Designpreis der Deutschen Zahnarztpraxen“ aus und seitdem wird er jährlich an eine Zahnarztpraxis verliehen und im ZWP spezial veröffentlicht.*

| **Carla Schmidt**

Jeder Zahnarzt muss sich neben der Standortwahl seiner Praxis, den Räumlichkeiten und der gewünschten Zielgruppe auch Gedanken zur Praxiseinrichtung machen. Aber, was ist Design?

### Was ist Design?

Okay, wir sehen ein, dass eine Zahnarztpraxis freundlich, hell und hygienisch sein muss – aber was spricht für hygienische Tristesse und gegen Individualität? Sterilität und Anonymität sollten nicht die Beschreibungsmerkmale Ihrer Praxis sein, sondern eine gelungene Symbiose aus Funktionalität und Design. Patienten gehen seit der Einführung der Praxisgebühr seltener zum (Zahn-)Arzt, sodass viele (Zahnarzt-)Praxen deutliche Umsatzeinbußen zu beklagen haben, doch da (Zahn-)Ärzte immer auch Unternehmer sind, müssen sie sich nun öfter etwas einfallen lassen, um Patienten, die immer auch Kunden sind, an sich zu binden oder neu zu gewinnen. Immer öfter wird daher in eine Umgestaltung der (Zahnarzt-)Praxis investiert, um sich durch stilvolle Räumlichkeiten einen Vorsprung vor der Konkurrenz zu verschaffen. Überzeugen müssen Sie natürlich mit Ihrer sozialen und fachlichen Kompetenz als Zahnarzt, aber gegen ein geschmackvolles Ambiente in der Praxis gibt es nichts einzuwenden. Das Wohlfühlambiente, das dem Patienten die Angst vor der medizinischen Behandlung nimmt und gleichzeitig Ihre Praxisabläufe optimiert, wird sich in vielerlei Hinsicht positiv auswirken. Die erste Begegnung Ihrer Patienten mit der Praxis ist

mit den Augen – und diese Begegnung muss dem Patient gefallen! Ihre Kompetenz kommt dann danach.

### Bewerben Sie sich!

Wie freuen uns über die große Resonanz zu unserem Designpreis, die sich das ganze Jahr in Form von Anfragen, Interessenten und Einsendungen widerspiegelt. Vom ersten ZWP spezial „Praxiseinrichtung“ 2002 zum „Chill out beim Zahnarzt“ 2003 bis hin zu „Lounges in der Zahnarztpraxis“ 2004, sind wir auf Ihre Einsendungen in diesem Jahr gespannt.

Ihr Gewinn ist ein hochwertiges Praxis-schild mit der Aufschrift: „Designpreis 4“ mit dem Namen der Praxis und des Architekten. Als weitere Gewinne locken Abonnements und Veranstaltungsgutscheine aus unserem Haus. Der Preisträger und weitere herausragende Praxen werden in unserer Publikation ZWP spezial 6-2005 vorgestellt. II

## **bewerbung:**

Schicken Sie uns bis zum 3. Juni  
2005 Ihre Unterlagen an:

Oemus Media AG  
ZWP Redaktion

Stichwort: Designpreis 2005  
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig

Bei Fragen rufen Sie uns unter Tel.:  
03 41/4 84 74-130 an.

### Was wir brauchen:

- **Eckdaten:** Praxisgröße, Grundriss (wenn möglich), Anschrift, Telefon, E-Mail und Website des Designer/Architekt, Anschrift, Telefon, E-Mail und Website des Möbelausstatters, Name der Behandlungseinheit
- **Konzept:** kurze Beschreibung des Praxisdesigns und der Praxisphilosophie („innenarchitektonischer Lebenslauf“)
- **Fotos:** aussagekräftiges Bildmaterial (als Ausdruck und in digitaler Form), die Bilder müssen für eine eventuelle Veröffentlichung vom Fotografen freigegeben sein.





# The Dental Key Look – Die Internetbrücke zum Patienten

*Das Medium Internet ist eine ideale Plattform, auf die Patienten immer öfter zugreifen. Im Vergleich zu anderen Medien besteht nicht nur die Chance einer Multi-Media-Präsentation, sondern auch die interaktive Nutzbarkeit. Aufmerksamkeitsstarkes Web-Design wird den User mehr als einmal einen Blick durchs Schlüsselloch werfen lassen.*

## | Ursula und Bernd Wenzlaw



Ursula Wenzlaw



Bernd Wenzlaw

### **kontakt:**

**ARTE WebDENTector –  
Dent Web-Design & Marketing**

Bernd Wenzlaw

Ewald-Sträßer-Weg 1

51399 Burscheid

Tel.: 0 21 74/76 87 22

Fax: 0 21 74/76 87 22

E-Mail: [Info@dentector.com](mailto:Info@dentector.com)

[www.dentector.com](http://www.dentector.com)

Die Auswahl der Instrumente und eine gelungene Komposition machen Eyecatcher aus, der dann auch im Gedächtnis hängen bleibt. Der Internetauftritt ist ein Marketing- und Kommunikationsinstrument, das eine Praxis zum gewünschten Erfolg führt. Der erste Mutige, der sich dieses Werkzeug zu Nutze machte, war Dr. Michael Vorbeck aus Trier, der sich 1996 mit der Landeszahnärztekammer auseinandersetzte und mit Erfolg den Grundstein legte. Trotzdem nutzen fast zehn Jahre später nur 10 % der Zahnarztpraxen dieses einmalige Forum – eine magere Auslese.

### **Neue Medien nutzen**

Viel zu oft ist noch zu hören: „Nein danke“, „Brauche ich das wirklich?“, „Viel zu kostspielig“. Spiegeln sich hier die üblichen Einwände der eigenen Patienten, die auch „nie Geld haben“, wider? Seien wir doch mal ehrlich, das ist selten der wahre Grund. Der fortlaufende Konkurrenzdruck ist auch bei Zahnärzten nicht zu dementieren. Wettbewerb ist eine tagtägliche Begleiterscheinung unseres Alltags und bietet jedem eine reale Chance sich zu profilieren. Die Annahme, dass hier ausschließlich neue Patienten gewonnen werden sollen, ist unzureichend. Die Maßnahme einer Internet Offensive bedeutet, ein Service und Informationsportal auch für den Stammpatienten einzurichten.

### **Die Mehr-Wert-Praxis**

Der Wert einer Praxis misst sich immer an dem Wert, der dem Patienten beigemessen wird. Auch im Unternehmen Zahnarztpraxis

muss der Patient es wert sein, Informationen über eine Internet-Performance anzubieten. Der „Neue Patient“ erwartet dabei auch informiert zu werden, um kausale Erkrankungen besser verstehen zu können. Erst dann, wenn er Nutzen und Notwendigkeit verstanden hat, wird er dafür Geld investieren. Intuitive Wertschätzung (Qualität) basiert auf Emotionalität, und nicht auf rationaler Ebene.

### **Kompetente User**

Etwa 50 % der Bevölkerung verfügen über einen Internetanschluss und es werden täglich mehr und glauben Sie nicht, hier nur junge, dynamische Männer anzutreffen. Rentner gehen nicht mehr nur im Park spazieren, Frauen können sehr wohl mit Technik umgehen und auch auf dem Land ist „Computer“ kein Fremdwort.

Bei 6,6 Millionen Behinderten in Deutschland wird auch das in den letzten zwei Jahren aufgekommene Thema „Barrierefreies Internet“ immer wichtiger für den Gesundheitsbereich werden.

### **Globale Vernetzung**

Die heutige Zeit bietet weltweite Präsentations- und Kommunikationsmöglichkeiten, die Zeit sparend, kostengünstig und schnell sind. Die E-Mail-Adresse auf dem Anamnesebogen sollte zur Selbstverständlichkeit werden für Recall-Systeme und diverse andere schriftliche Mitteilungen. Die digitale Verbindung zu professionellen Partnern, wie das Dentallabor, Depots und Kollegen wird unsere Zukunft sein. Bildmaterial, Röntgen-

bilder und Laboregebnisse treten die Reise nicht mehr auf dem konventionellen Weg an. Der immer wieder diskutierte Wunsch nach mehr kollegialer Zusammenarbeit (Networking), um den Patienten als Ganzheit zu erfassen, kann durch die kommunikative, effiziente Vernetzung realisiert werden. Noch ist dies ein Datenschutzproblem mit der Befürchtung um den „gläsernen Patienten“. Aber im orwellischen Zeitalter sind wir davon nicht mehr weit entfernt.

### **Patientenbindung mal anders**

90 % der klassischen Werbung landen erst in der Tasche und dann unbeachtet im Papierkorb. Wer eine Homepage besucht, hat jedoch von vornherein Interesse. Sie bietet die Möglichkeit für den Patienten, die Zahnarztpraxis aus einer anderen Perspektive zu betrachten.

Das Medium Internet unterscheidet sich von den üblichen aber auch insofern, dass es in der Lage ist, zu kommunizieren. Die richtige Einstellung zu modernen Marketingstrategien bedeutet: Kontinuierliche Patientenkommunikation schafft Vertrauen und stabilisiert die Beziehungsebene zwischen Behandler und Patient.

Konzept und Timing müssen dabei natürlich stimmen. Das klare Schema dazu heißt AIDA – Attention, Interest, Desire and Action. Die Kunden sollten aber nicht mit Reizen überflutet werden. Newsletter sind sinnvoll, wenn ein oder maximal zwei interessante Themen herausgefiltert werden. Kündigen Sie eventuell zusätzlich einen praxisinternen Workshop an, indem sie ausführlich zu diesem Thema Stellung nehmen. Das schafft Nähe und die Mundpropaganda ist garantiert.

### **Praxis-Profilierung**

Geben Sie Ihrem Unternehmen ein Gesicht, ein Profil und machen Sie sich einzigartig. Übrigens: nur Ihre eigene Begeisterung wird auch den User infizieren. Visualisieren Sie Ihre Besonderheit auch über Ihren Internetauftritt. Kernpunkt ist unter anderem, nicht nur das anzubieten, was alle anderen Kollegen auch schon vermitteln, sondern eine Ergänzung zum Standard-Leistungsangebot, in der Menüleiste des PCs unter „Extras“ zu finden. Fokussieren Sie Ihre „Extras“, denn sie sind die Schokoladenseite Ihres Unternehmens.

### **Internet ja, aber wie?**

Fakt ist, dass es wie in jeder anderen Branche auch hier „schwarze Schafe“ unter den

Agenturen gibt, die gegen viel Geld wenig Leistung bringen. Suchen Sie sich Anbieter, die sich auf Ihrem Spezialgebiet auskennen, dann stimmen auch Inhalte und die Umsetzung. Bei einem seriösen Anbieter steht zu Beginn in der Regel ein meist kostenfreies „Briefing“. Hier werden Kosten, Inhalte, Zeitpläne und Abnahmetermine besprochen. Je mehr Eigenleistung Sie vorweisen, umso stärker beeinflusst dies Ihre Liquidation.

Das Web wird täglich schneller und spannender. Flash Technologien (Animationen mit Sound und Musik) sind dabei zu selbstverständlichen Darstellungsmitteln geworden. Bereits 98% der Web-User benutzen das zum Abspielen notwendige Flash-Plugin und Flash lässt sich mit „normalen“ HTML-Seiten problemlos verknüpfen. Diese Technik steigert den Aufmerksamkeits- und Unterhaltungswert. Die Tage langweiliger Homepages sind damit gezählt.

### **Sicherheit planen**

Um das interne Netzwerk vor unzulässigen Zugriffen Dritter zu schützen, muss man sämtliche Zugriffsmöglichkeiten in das und vom Internet kanalisieren. An diesem zentralen Punkt sollte eine so genannte Firewall installiert werden, die unerwünschte Anfragen zurückweist. Eine Firewall alleine reicht aber nicht aus. Zusätzlich müssen ankommende Daten auf Viren untersucht werden. Dafür sind entsprechende Virencanner zu verwenden, die regelmäßig auf den neuesten Stand gebracht werden müssen.

E-Mails werden normalerweise ungeschützt versendet. Um expliziten Schutz vor dem „Mitlesen“ durch Dritte zu erhalten, müssen die Dokumente bzw. E-Mails verschlüsselt werden. Die Nachricht kann dann nur mit dem privaten Schlüssel vom Empfänger entschlüsselt werden.

### **Pflege nicht vergessen**

Wie bei vielen anderen Projekten auch, gehört regelmäßige Pflege mit zum langfristigen Erfolg. Dazu gehört nicht nur das regelmäßige Beantworten der E-Mails, sondern auch die Themen-Aktualisierung und Statistik-Kontrollen. Ein wichtiger strategischer Punkt, um Sequenzen der Site zu optimieren. Sprechen Sie Ihre Patienten auch auf Ihre Präsentation an, fragen Sie nach dem Eindruck. Sie wecken das Besucherinteresse und haben parallel direkte Resonanzbilanzen in Bezug auf Qualität, Nutzerbedienbarkeit und Informationsumfang. ■











# Zahnärzte im Internet

*Eine eigene Website bietet bekanntermaßen viele Vorteile für Zahnärzte und ihre Patienten. Leider lassen sich viele Ärzte durch vermeintlich undurchsichtige rechtliche Rahmenbedingungen verunsichern und verzichten aus Angst vor rechtlichen Konsequenzen auf die Vorteile einer eigenen Online-Praxis. Doch gerade in Zeiten der Gesundheitsreform, in denen der Zahnarzt als eigenverantwortlicher Unternehmer propagiert wird, sollten solche Bedenken einer erfolgreichen Praxis nicht im Wege stehen.*

| **Andreas Schulz**

**A**uch in Zeiten, in denen das Internet so alltäglich ist wie Radio und Fernsehen, sehen manche Ärzte und Zahnärzte immer noch davon ab, die Vorteile dieses Mediums zu nutzen. Dies liegt jedoch meist nicht daran, dass sie die Vorteile für ihre Praxis und ihre Patienten nicht sehen, sondern an einer tiefen Verunsicherung was die rechtlichen Grundlagen angeht. Jeder Zahnarzt weiß, dass ihm eine werbende Selbstdarstellung nicht gestattet ist und fragt sich, ob eine Website nicht auch diesen Tatbestand erfüllt.

Um ein wenig Licht in das Dunkel aus Gesetzen und Paragraphen zu bringen, möchte ich Ihnen die wichtigsten Punkte auf dem Weg zu einer rechtlich abgesicherten und serviceorientierten Website aufzeigen. Es ist leichter, als Sie vielleicht denken, Ihren Patienten auch außerhalb Ihrer Geschäftszeiten eine Plattform zu bieten und ihnen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

## **Richtlinien, Gesetze, Verordnungen**

Die Grundlage eines Internetauftrittes von Ärzten und Zahnärzten ist immer das so genannte Sachlichkeitsgebot. Das heißt, dass alle Informationen, die über die eigene Website zugänglich sind, jeglicher Wertung durch den Arzt entbehren müssen. Dies gilt auch für Links, die auf externe Inhalte verweisen. Jeder Arzt ist schon per Definition eine unabhängige Vertrauensperson und darf diesen Status nicht zum eigenen Vorteil missbrauchen. Wenn Sie sich bei der Gestaltung der Inhalte Ihrer Website auf sachliche und wertungsfreie Informationen beschränken, sind Sie nicht nur auf der rechtlich sicheren Seite, Sie bestärken darüber hinaus auch das in Sie gesetzte Vertrauen Ihrer Patienten.

Die wichtigsten Gesetze und Verordnungen in Bezug auf die Präsentation der eigenen Praxis im Internet sind:



**der autor:**

**Andreas Schulz**  
novusMedicus –  
Produktentwicklung  
E-Mail:  
andreas.schulz@novusMedicus.de  
www.novusMedicus.de

- Berufsordnung der zuständigen Kammer,
- das Teledienstgesetz (TDG) inkl. des Gesetzes für den elektronischen Geschäftsverkehr (EGG).

Der Umfang dieser Liste macht deutlich, dass die Rechtsgrundlage doch recht überschaubar ist. Schon die Berufsordnung regelt sehr genau die Art und Weise, wie sich ein Arzt oder Zahnarzt nach außen präsentieren darf, auch in Hinsicht auf die elektronischen Medien.

### **Ihr digitales Praxisschild: Website**

Laut der Berufsordnung der Kammern gehört es zu einer Ihrer „besonderen Berufspflichten“ an der Förderung der Gesundheitserziehung mitzuwirken. Und welches Medium eignet sich hierfür besser als das Internet? Wenn Sie also dessen Möglichkeiten nicht nur zur Darstellung der eigenen Person oder der eigenen Praxis nutzen, sondern aktiv wertvolle Inhalte vermitteln, die der Aufklärung und dem Verständnis Ihrer Patienten dienen, erfüllen Sie damit einen wichtigen Anspruch Ihrer Berufsordnung.

Gerade was die Darstellung Ihrer Praxis und Ihrer Person angeht, unterliegen Sie gewissen Beschränkungen. Da Ihnen als Zahnarzt jegliche Art der Werbung verboten ist, sollten Sie in diesen Bereichen besondere Vorsicht walten lassen. Zulässige Angaben zu Person, Praxis und Tätigkeitsschwerpunkten sind in den jeweiligen Berufsordnungen unmissverständlich aufgeführt.

In jedem Fall sollten Sie Ihre Website über eine einfach gestaltete Startseite zugänglich machen. Diese Startseite sollte folgende Inhalte enthalten:

- Name und Titel des Zahnarztes
- Angaben zu Tätigkeitsschwerpunkten lt. BO
- Anschrift der Praxis
- Telefon, Fax, E-Mail
- Öffnungszeiten
- Link auf Impressum
- Link auf die eigentliche Website.

Der Einsatz einer solchen Startseite stellt sicher, dass der Besucher Ihrer Website keine Informationen erhält, die er nicht ausdrücklich anfordert. Die Inhalte entsprechen den Vorgaben der Berufsordnung und stellen es dem Patienten frei, weitergehende Informationen abzurufen. Einfach ausgedrückt handelt es sich bei dieser Seite um ein digitales Praxisschild, das sich in-

haltlich an den Richtlinien für normale Praxisschilder orientiert.

### **Werbung verboten!**

Ein weiterer sehr wichtiger Punkt ist die Werbung. Sie ist jedem Zahnarzt laut Berufsordnung verboten und sollte auch auf einer Praxis-Homepage unterbleiben. Beachten Sie jedoch, dass auch bildliche Darstellungen vom Zahnarzt selbst in Berufskleidung oder bei Ausführung seiner Tätigkeit als Eigenwerbung angesehen werden. Verzichten Sie daher lieber auf solche Bilder.

Auch bei Veröffentlichungen mit medizinischem Inhalt sollten Sie unbedingt darauf achten, dass Sie sich und Ihre Praxis nicht werbend herausstellen. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist der Umgang mit Informationen über Arzneimittel oder Medizinprodukte. Auch hier ist Ihnen als Zahnarzt eine werbende Herausstellung untersagt. Das bedeutet jedoch nicht, dass Sie vollkommen auf deren Nennung verzichten müssen. Gerade technologische Neuentwicklungen wie Laser oder digitales Röntgen sind für Ihre Patienten oft von großem Interesse. Und natürlich haben sie ein Recht darauf, über neue Behandlungsmethoden und Technologien informiert zu werden. Achten Sie bei der Präsentation neuer Medikamente oder Medizinprodukte daher auf einen neutralen Standpunkt. Unterlassen Sie wertende Formulierungen, und informieren Sie sachlich über Vor- und Nachteile neuer Produkte oder Verfahren.

Die beste Möglichkeit dem Sachlichkeitsgebot nachzukommen, ist der Verweis auf entsprechende unabhängige Studien, die die Wirksamkeit einer Arznei oder einer neuen Technologie bestätigen oder widerlegen.

### **Allgemeine Informationspflichten**

Unabhängig von den rechtlichen Regelungen der Berufsordnung unterliegen Sie mit einer eigenen Website auch den Bestimmungen des Teledienstgesetzes (TDG), welches die Rahmenbedingungen für die Nutzungsmöglichkeiten elektronischer Medien festlegt.

Für den konkreten Fall einer Online-Praxis für Zahnärzte sind jedoch nicht allzu viele Dinge zu berücksichtigen. Im Wesentlichen geht es dabei um bestimmte Informationen, die Sie als Anbieter einer „kommerziellen“ Website bereitstellen müssen. Da diese In-

formationen „unmittelbar erreichbar“ und „ständig verfügbar“ sein sollen, ist die beste Möglichkeit ein so genanntes Impressum, welches Bestandteil der Menüstruktur und damit von jeder Einzelseite aus erreichbar ist.

Folgende Informationen müssen Sie laut TDG im Impressum Ihrer Website veröffentlichen:

- Name sowie Anschrift Ihrer Praxis
- Ihre gesetzliche Berufsbezeichnung inkl. des Staates, in dem diese verliehen wurde
- Angaben für eine schnelle elektronische Kontaktaufnahme (Telefon, Fax)
- Eine E-Mail-Adresse, unter der Ihre Praxis erreichbar ist
- Angabe der zuständigen KZV
- Ihre Zulassungsnummer
- Angabe der zuständigen Zahnärztekammer
- Einen Link zur jeweiligen Berufsordnung

- Ihre Umsatzsteueridentifikationsnummer, sofern vorhanden.

All diese Informationen dienen der Transparenz kommerzieller Angebote im Internet. Wenn diese Angaben fehlen oder schlecht zugänglich sind, können laut Gesetz Geldstrafen bis 50.000 EUR verhängt werden.

Zusammenfassend kann man sagen, dass Sie nur drei Dinge beachten müssen, um die gesetzlichen Anforderungen an eine Online Praxis zu erfüllen. Das wichtigste ist das von der Berufsordnung geforderte Sachlichkeitsgebot in allen veröffentlichten Informationen. Darüber hinaus sollte Ihre Website nur über ein „digitales Praxisschild“ erreichbar sein, um Missverständnisse zu vermeiden.

Der letzte wichtige Punkt ist das Impressum, das den Bestimmungen des Telemediengesetzes entsprechen muss, und schon steht einer erfolgreichen Online-Praxis nichts mehr im Weg. **II**

ANZEIGE

## Tätigkeitsschwerpunkt **ENDODONTIE**

# FORTBILDUNGSPROGRAMM

**Curriculum der endoplus Akademie**



**endoplus Akademie**

**Neue Kurse 2005/06** jetzt in

<b>Malnz</b> _____	ab	24. Juni 2005*
<b>Hamburg</b> _____	ab	08. Juli 2005*
<b>München</b> _____	ab	15. Juli 2005*
<b>Berlin</b> _____	ab	12. August 2005*
<b>Dresden</b> _____	ab	02. September 2005*

\*Anschlussmodule jeweils monatlich

Weitere Besonderheiten des Programms:

- Qualitätssicherung durch erfahrene und erprobte internationale Referenten aus Deutschland und Europa
- Übersichtliche Gliederung der endodontischen Ausbildung in 10 Modulen
- Vielfältige Präsentationstechniken: Vorträge, Seminare, viele praktische Übungen in kleinen Gruppen
- Praxisorientierte Übungen und Test aktueller Systeme und Materialien
- Fortbildungspass nach Punktebewertung von BZÄK und DGZMK

Einzelheiten zum Programm und Anmeldeformulare unter [www.endoplus.de](http://www.endoplus.de)

Endoplus Akademie Seminar und Verlags GmbH Nidegger Str. 21 50937 Köln  
 Tel. +49-221-94 20 30 50 Fax +49-221-94 20 30 20 Email [info@endoplus-akademie.de](mailto:info@endoplus-akademie.de)



# Das multimediale Wartezimmer

*Fachkompetenz alleine stellt den Erfolg einer Zahnarztpraxis längst nicht mehr sicher. Der Zahnarzt ist heute auch als Unternehmer und professioneller Kommunikator gefragt. Zahnärzte, die Selbstzahlerleistungen aktiv anbieten wollen, finden in „TV-Wartezimmer“ eine Plattform.*

| Ruth Edel

Auf der IDS 2005 haben sich neben dem etablierten Anbieter aus Freising gleich zwei Neue Marken präsentiert. Unisono erklären alle Anbieter, dass in wenigen Jahren Multimedia im zahnärztlichen Wartezimmer eher Normalfall als Ausnahme sein wird. Die Zukunftspraxis ist multimedia! Infotainment heißt dabei das Schlagwort in dem rasant wachsenden Multimediemarkt, das ist Unterhaltung und Information in einem. Trockene Informationen, verloren wirkende Fakten, bei denen niemand hinhört, das ist passe. Aufgepeppt in kleinen Filmen, zu Selbstzahlerleistungen und dazu ergänzend kurze Filme aus der Natur- und Tierwelt – im Medium Fernsehen lassen sich viele Informationen leicht verständlich darstellen. Und fernsehen tun fast alle gerne. Das ist mittlerweile auch in den Wartezimmern der Zahnarztpraxen möglich. Die Installationszahlen allein des Marktführers belegen diesen Trend. Obwohl TV-Wartezimmer nicht nur Zahnarztpraxen mit seinen edlen Großbildschirmen ausstattet, sondern auch solche von Human- und Tiermedizinern, finden gleichwohl bereits gut die Hälfte aller Installationen im Dentalbereich statt.

und die wirtschaftlich notwendigen Selbstzahlerleistungen seiner Praxis anschaulich, industrieneutral und juristisch sowie medizinisch einwandfrei näher bringen kann. Markus Spamer, Geschäftsführer von TV-Wartezimmer, konkretisiert das Konzept an einem Beispiel aus der Praxis: „Für Zahnmediziner ist TV-Wartezimmer vor allem deshalb interessant, weil sie gezielt, effizient und anschaulich auf eigene Leistungen wie etwa Bleaching, Implantate oder Inlays filmisch hinweisen.“ Aktuelle Studien belegen: Rund 55 % der Nachfragen nach einzelnen Produkten oder Behandlungen führen Mediziner ausschließlich auf ein Infotainment-System in ihrem Wartezimmer zurück. Nur 19 % hingegen entfallen beispielsweise auf Patientenbrochüren.

## Hochmodern und kostenneutral

Die hochmoderne Hardware aus einem 42"-Plasma-Markenbildschirm (alternativ 30" LCD), einem ultraflachen und flüsterleisen Pentium 4 PC, das Rahmen-Programm mit preisgekrönten Tier- und Naturfilmen, tagesaktuellen Nachrichten und die Selbstdarstellung der Praxis ist durch das Konzept von TV-Wartezimmer für den Zahnarzt dabei sogar völlig kostenneutral. TV-Wartezimmer finanziert sich quasi auf Erfolgsbasis aus geringen Sendegebühren für die optional buchbaren Filme zu Selbstzahlerleistungen. Diese sind so bemessen, dass ein einziger Patient im Monat, der die Leistung nachfragt, diese bereits mehr als amortisiert. Dass heute bereits durchschnittlich 6,4 dieser Filme pro Standort kontinuierlich laufen, belegt, dass sich dieses System für den Zahnarzt auf jeden Fall rechnet. ||

## **kontakt:**

### **TV-Wartezimmer**

Gesellschaft für  
moderne Kommunikation  
MSM GmbH & Co. KG  
Erdinger Straße 43b  
85356 Freising

Tel.: 0 81 61/54 77 23

Fax: 0 81 61/54 77 30

E-Mail:

info@TV-Wartezimmer.de

www.TV-Wartezimmer.de

### **Der Grund für den Erfolg**

Der Grund für diesen Erfolg von TV-Wartezimmer ist einfach. TV-Wartezimmer bringt Unterhaltung zu ärztlichen Leistungen in filmischer Darstellung, Information sowie optisch ansprechende Medien-Technik in das Wartezimmer: Patienten empfinden die „gefühlte“ Wartezeit verkürzt. Aber der Zahnarzt erhält gleichzeitig auch ein hochwertiges Kommunikationsmittel, mit dem er seinen Patienten, seine Praxis und sein Team präsen-











## Buch: Prognose der Zahnärztezahl und zahnärztliche Leistungen

Im Dezember 2004 aktuell erschienen ist der Band 29 der IDZ-Materialienreihe mit dem Titel „Prognose der Zahnärztezahl und des Bedarfs an zahnärztlichen Leistungen bis zum Jahr 2020“. Diese Prognose-Studie knüpft an die bereits im Jahre 1990 (vgl. IDZ-Materialien, Band 9) und 1997 (vgl. IDZ-Information vom 26.02.1997) vorgelegten Vorausschätzungen zur Zahl und Struktur der Zahnärzte in Deutschland in „mittlerer“ Zukunft an. Für die aktuelle Prognoseschätzung wurden sämtliche Datenquellen aktualisiert

und durch weitere neue Informationen ergänzt, gleichzeitig wurden erstmals so genannte Arbeitszeitäquivalente berechnet und der so zahlenmäßig gefasste Manpower-Ansatz einem ebenfalls prognostizierten zahnmedizinischen Behandlungsbedarf in der Bevölkerung gegenübergestellt. Aus einem Abgleich beider Parameterabschätzungen können Fragen der Über- bzw. Unterversorgung auf ein konsequentes zahlenmäßiges Fundament gestellt werden. Im Hinblick auf die mutmaßliche Zahl der Zahnärzte im Jahre 2020 werden in der vorliegenden Arbeit drei Prognosevarianten in Anschlag gebracht, die sich im Kern durch alternative Ansätze der jährlichen Approbationsquoten unterscheiden. Das Forschungsprojekt wurde in wissenschaftlicher Zusammenarbeit mit dem Institut InFormMed/Ingolstadt durchgeführt.

*J. G. Brecht, V. P. Meyer, A. Aurbach, W. Micheelis*  
IDZ-Materialienreihe Band 29  
ISBN 3-934280-64-1  
Bezugspreis: 39,95 EUR



## Zahnlos im Weltall

Seit längerem ist bekannt, dass Aufenthalte außerhalb der Erdatmosphäre zu Verlusten an Knochenmasse und Knochendichte führen. Die Schwerelosigkeit des äußeren Weltraums verursacht einen zehnfach höheren Knochenverlust als auf der Erdoberfläche. Je länger der Weltraumaufenthalt dauert, umso größer ist logischerweise dieser Abbau. Auf der letzten Jahrestagung der Mars Society berichtete nun Commander William Stenberg, ein Parodontologe im US Public Health Service, dass auch Zähne im Weltraum eine Art von Osteoporose erleiden. Im Hinblick auf längere Weltraumflüge, z.B. zum Mars, sind die gesundheitlichen Konsequenzen bezüglich des Allgemeinbefindens der Astronauten beträchtlich. Da die körpereigene Reparaturfähigkeit im All stark reduziert ist, nehmen die Knochendichte und der Kalziumgehalt rapide ab. Während aber alle anderen Knochen nach der Rückkehr zur Erde wieder aufgebaut werden, bleibt der Alveolarknochen geschwächt und die Zähne damit gefährdet.

## Unsere Produktneuheiten:



- 1 **Maxcem™**  
Universelles Befestigungsmaterial in der Automischspritze
- 2 **KerrHawe CompoRoller™**  
Das erste Modellierinstrument mit rollenden Aufsätzen
- 3 **KerrHawe OptiDam™**  
Der erste dreidimensionale Kofferdam mit Noppen-Design und anatomischem Rahmen
- 4 **KerrHawe OptiView™**  
Innovativer Lippen- und Wangenhalter
- 5 **Premise™**  
Trimodales Nano-Kompositmaterial

## Stiftung Warentest: Aktualisierter Ratgeber zu Vorsorge, Behandlung und Kosten



Der Ratgeber „Zähne“ der Stiftung Warentest bietet einen Überblick über die Vor- und Nachteile klassischer und moderner Behandlungsmethoden sowie über die aktuellen Erkenntnisse zur Vorsorge. Der aktualisierte Ratgeber verschafft

auf 192 Seiten einen kompakten und verständlichen Überblick über Zahngesundheit und Behandlungsmethoden sowie über Zahnersatz und -kosmetik. Antworten auf Fragen wie nach der Eignung verschiedener Zahnersatzprodukte, für die Korrektur von Fehlstellungen oder nach potenziellem Eigenleistungsanteil bieten eine wichtige Grundlage für das spätere Beratungsgespräch mit dem Zahnarzt. Auch für Konfliktfälle nach einer Behandlung gibt es konkrete Empfehlungen.

Das Buch kostet 12,90 Euro und ist seit 22. März 2005 im Buchhandel erhältlich oder zu bestellen über Tel. 0 18 05/00 24 67 (12 Cent/Minute) oder im Internet unter [www.stiftung-warentest.de](http://www.stiftung-warentest.de)

## Aktuelle Online-Technologie: Telematik praktisch

Bestes Beispiel für rasant wachsende Telematik-Potenziale ist derzeit die sichere Online-Kommunikation zwischen Zahnarztpraxis und KZV über die KZBV-Plattform „Zahnärzte Online Deutschland“ (ZOD). Die KZV Nordrhein bietet hier z. B. das Abrechnungs-Portal [www.mykzv.de](http://www.mykzv.de), das bereits auf Grundlage der ZOD-Spezifikationen realisiert wurde. Mit dem Deutschen Zahnarzt-Netz (DZN) präsentiert das Dienstleistungsunternehmen DGN Service dazu passend die ideale Telematik Plattform, um in der zahnärztlichen Praxis einfach und sicher an der Online-Abrechnung und weiteren eBusiness-Diensten teilzunehmen. Denn die ausschließlich akademischen Heilberuflern zugängliche Intranet-Technologie des DZN schützt die Anwender und deren Praxissysteme konsequent vor den Online-Risiken herkömmlicher Internet-Zugänge. Hinzu kommen zahlreiche berufsstandesspezifische Inhaltsangebote im DZN wie zum Beispiel aktuelle zahnmedizinische und wirtschaftliche Fachinformationen, ergänzt um attraktive Hardwarepakete und qualifizierte technische Hotlines. Das andere Passstück zum Einstieg in die Telematik-Welt liefert die medisign Card. Als erste und bisher einzige digitale Signaturkarte ist sie nach ZOD-Standard zertifiziert und damit als entscheidender Zugangsschlüssel zur Online-Abrechnung für Zahnärzte verfügbar. Dabei bringt die HPC-kompatible medisign Card alle weiteren wichtigen Telematik-Anwendungen für die zahnärztliche Praxis gleich mit: Von den eBusiness-Lösungen der APOBank über die Online-Privatliquidation der PVS bis zur sicheren Kommunikation via E-Mail, VCS, ELSTER usw.

[www.dgnservice.de](http://www.dgnservice.de), [www.medisign.de](http://www.medisign.de)

## Großstudie: Wie gesund sind die Zähne der Deutschen?

Im Auftrag der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) und der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) startete im März eine bundesweite Großstudie zum Stand der Zahngesundheit in der Bevölkerung. Die „Vierte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS IV)“ nimmt bei einem repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung die Verbreitung von Zahnkaries und Erkrankungen des gesamten Zahnhalteapparates (Parodontopathien), die Mundhygiene und Ernährungsgewohnheiten, die Inanspruchnahme zahnärztlicher Dienstleistungen und die mundgesundheitsbezogene Lebensqualität nach international vergleichbaren Maßstäben unter die Lupe. Ziel ist es, die Daten über die Mundgesundheit und zum zahnärztlichen Versorgungsgrad in Deutschland auf einen aktuellen Stand zu bringen.

Das von KZBV und BZÄK getragene Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) in Köln ist für die Gesamtstudie verantwortlich. Wissenschaftliche Unterstützung erhält die Studie darüber hinaus durch die Universitätszahnkliniken in Dresden, Köln und Hamburg.

Die bundesweite Untersuchung ergänzt drei Großstudien aus den Jahren 1989, 1992 und 1997, bei denen erstmals genaue Daten über die Mundgesundheit der Deutschen ermittelt wurden. Ziel der beteiligten Wissenschaftler ist es, durch die aktuelle Untersuchung Veränderungen erkennen und auswerten zu können, der Öffentlichkeit und den Zahnärzten selbst fundierte medizinische Orientierungsdaten an die Hand zu geben, um das System der zahnärztlichen Versorgung in Deutschland den wechselnden Herausforderungen anzupassen.

## VDDS-RZ: Sicherer Versand von Abrechnungsdaten

Der Verband Deutscher Dental-Software Unternehmen e.V. (VDDS) hat in Zusammenarbeit mit den zahnärztlichen Rechenzentren die Schnittstelle VDDS-RZ neu konzipiert: ab dem 1. Juli 2005 werden die Rechnungsdaten verschlüsselt übergeben. Somit sind die sensiblen Abrechnungsdaten erstmals rundum vor Datenmissbrauch geschützt. Denn nur Rechenzentren, die assoziierte Mitglieder des VDDS sind, können die Daten entschlüsseln.

Mit Erscheinen der neuen Version VDDS-RZ 2.0 Schnittstelle werden die Vorgängerversionen eingestellt. Mit der neuen Version 2.0 können nur noch die Stellen Daten auslesen, die den passenden Dekodierungs-Schlüssel dazu ha-

ben. Gelänge ein Dritter an die Daten, so wären sie für ihn nicht lesbar und somit wertlos.

Die Schnittstelle VDDS-RZ regelt seit 1998 den Austausch der Rechnungsdaten zwischen Praxis und Rechenzentrum. Alle Zahnärzte, die eine Praxissoftware einer der VDDS-Mitgliedsfirmen in ihren Praxen einsetzen, können mittels dieser standardisierten Schnittstelle Abrechnungen über zahnärztliche Verrechnungsstellen abwickeln.

Auf der IDS in Köln wurde die neue Schnittstelle erstmals von den Mitgliedshäusern des VDDS vorgestellt. Zum dritten Quartal wird die VDDS-RZ 2.0 dann den Zahnärzten zur Verfügung gestellt.

[www.vdds.org](http://www.vdds.org)





# Laserbehandlung bei endodontischen Problemen

*Wesentliche Voraussetzung einer gelungenen endodontischen Behandlung ist die anschließende Keimfreiheit von Wurzelkanal und Wurzeldentin. Denn die den Wurzelkanal besiedelnden Keime können ins apikale Gewebe übertreten, in deren Folge sich ein Abszess, ein Granulom oder eine radikuläre Zyste entwickeln können.*

Dr. Matthias Fezer

Da sich die Bakterienbesiedelung nicht nur auf den Wurzelkanal selbst beschränkt, sondern auch die Dentintubuli mit einschließt, besteht die Gefahr, dass trotz bester mechanischer Kanalaufbereitung und -desinfektion genügend virulente Keime im apikalen Drittel verbleiben und die apikale Parodontitis aufrechterhalten. Je weiter die Infektion fortgeschritten ist, desto größer ist die Gefahr, dass diese Keime entlang der Dentintubuli ins Dentin eindringen. Zwar wird je nach Aufbereitungsgrad dieses infizierte Dentin abgetragen, doch setzt die Dentindicke der Aufweitung des Kanals Grenzen. Sind Bakterien nur weit genug eingewandert, verbleiben sie im Wurzelentzin und können zu einer Reinfektion führen. Die

Gewebsdegeneration geht weiter und kann bis zur Osteolyse führen. Aus dem bisher Gesagten ergibt sich für die eigene Praxis quasi zwangsläufig der Wunsch, möglichst jede Chance zu nutzen, um die Keimbesiedelung im infizierten Kanal zu reduzieren. Entscheidet doch das Ergebnis dieser Therapie ganz wesentlich über den Fortbestand oder Verlust natürlicher, „eigener“ Zahnschubstanz und damit verbunden über das Wohlbefinden des Patienten. Bei der Suche, die Prognose unserer endodontischen Behandlung zu verbessern, fiel die Aufmerksamkeit schon sehr früh auf die Lasertechnik, zumal auch immer mehr Studien die Wirksamkeit dieses neuen und fremden Instruments belegten (z. B. Gutknecht et al. 1991, 1997). Angesichts der Tat-

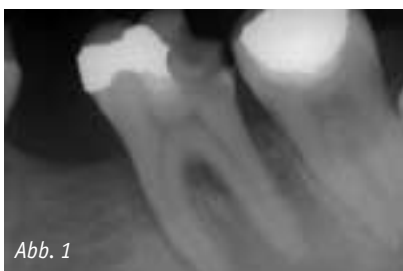


Abb. 1



Abb. 2



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 3

Abb. 1: Apikale Aufhellung an Zahn 36. – Abb. 2: Die Kanallänge wird auf Laserfaser markiert.

Abb. 3: Nach drei Wochen. – Abb. 4: Legen der Wurzelfüllung nach zehn Wochen. – Abb. 5: Kontrollaufnahme nach zwölf Monaten.



Abb. 6: Der LDS 200 von MeDys wurde speziell für die Dekontamination konzipiert.



Abb. 7: Kontrollaufnahme nach zwölf Monaten.

### Literatur

- ZWR 1991; 100: Gutknecht, Behrens „Die Bearbeitung der Wurzelkanalwände mit dem Nd:YAG-Laser“, S. 748-752.
- Endodontie 1997; 3: Gutknecht, Moritz, Conrads und Lampert: „Der Diodenlaser und seine bakterizide Wirkung im Wurzelkanal – eine In-vitro-Studie.“
- Lasers in Dentistry VI, Featherstone, Rechmann, Fried(eds) Proceedings of SPIE VOL 3910 (2000) G. Bach, C. P. Neckel: Eine vergleichende 5-Jahres-Studie zu konventioneller und laserunterstützter Periimplantitis- und Parodontose-Therapie.

## kontakt:

**Dr. Matthias Fezer**  
Steingrubenstr. 15  
73312 Geislingen

sache, dass man als niedergelassener Zahnarzt in einer schwäbischen Kleinstadt die Kosten-Nutzen-Regeln nicht ganz außer acht lassen kann, dauerte es dann doch einige Zeit bis wir unseren Patienten ein solches System anbieten konnten.

### Dioden-Dekontaminationslaser

Vor zehn Jahren kamen die ersten Dioden-Dekontaminationslaser auf den Markt: Ein angemessener Preis um die 7.000,- Euro, eine Leistung mit ca. 2 Watt verbunden mit einem kompakten Äußeren und geringem Gewicht zeichnet z.B. den LDS200 von MeDys aus. Hinzu kommt, das Gerät ist spezialisiert auf die Dekontamination in Endodontie, PA und Periimplantitis. Damit bietet es auch jemandem, der nicht gleich „Lasierzahnheilkunde“ betreiben, sondern einfach „nur“ seine Zahnheilkunde verbessern will, ein vernünftiges Preis-Leistungs-Verhältnis. Wann, wie und wieso dieser Laser bei uns eingesetzt wird, verdeutlicht folgendes Fallbeispiel: Eine 28-jährige weibliche Patientin besuchte unsere Praxis am 28.7.2003 (Abb. 1) mit akuten Schmerzen am pulpatoten Zahn 36. Die röntgenologische Untersuchung zeigte eine apikale Aufhellung und einen interradikulären Abszess. Beide Entzündungsherde waren manifest. Hier kamen zwei Symptome zusammen, von denen schon jede einzelne als für den Zahn kritisch zu bewerten ist. Hätte die Patientin an diesem Tag nach einer Prognose gefragt, so wäre die passende Antwort in etwa so ausgefallen: „Wir werden alles tun, um den Zahn zu erhalten, doch im Moment ist eine fundierte Voraussage schwer zu treffen!“

### Wurzelkanal

Im ersten Schritt wurde Zahn 36 trepaniert, die anschließende, maschinelle Aufbereitung erfolgte mit ProTaper-Instrumenten in Wechselfspülung mit 3%igem H<sub>2</sub>O<sub>2</sub> und 5 % NaOCl. Nach elektronischer und radiologischer Längenbestimmung (Abb. 2) wurden die Kanäle danach mit Papierspitzen getrocknet und die Laserdesinfektion vorbereitet: Die Arbeitslänge wird mittels Gummistopp auf die Glasfaser übertragen. Dann wird die Faser mit knapp über 200 µm Durchmesser bis fast zum Apex eingebracht. Der Laser (MeDys LDS200) wurde mit 1 W für 5 Sek. ausgelöst, wobei die Glasfaser langsam nach oben geführt wird. Der Vorgang wurde je Kanal dreimal wiederholt. Wichtig dabei ist, insbesondere beim

Diodenlaser, zwischen den Behandlungen die Faserspitze auf abgelagertes, karbonisiertes Gewebe zu kontrollieren. Verunreinigungen am Faseraustritt absorbieren fast die gesamte Laserenergie in der Spitze. So bleibt weniger Energie zur Verfügung, um in die Dentintubuli einzustrahlen und die verbliebenen Bakterien zu eliminieren. Um die mit der Laserdesinfektion erreichte Keimarmut abzusichern und eine Neukolonisierung zu erschweren, wurde der endodontische Eingriff durch Einbringen einer medikamentösen Einlage mit Ledermix abgeschlossen.

### Parodontium

Im nächsten Schritt ging es jetzt darum, auch die Situation im Periodont von 36 zu verbessern. Zunächst durch eine Inzision des bukkalen Abszesses. Der eine oder andere Kollege führt diesen Schritt sicher auch mit einem Laser aus. Angesichts der vorhandenen Palette chirurgischer Instrumente erschließt sich der zahnärztliche Sinn einer solchen Maßnahme nur äußerst zögerlich. Die Inzision wurde daher in der vestibulären Tasche mit einem Skalpell durchgeführt, die anschließende interradikuläre Reinigung mit den gängigen Handinstrumenten. Genauso wie im Wurzelkanal ging es auch hier darum, das infektiöse Material abzutragen, um eine weitgehend keimfreie Umgebung zu schaffen. Das ist trotz allen Bemühens allein durch manuelle Reinigung nicht sicherzustellen. Wie bei der Endodontie wird die Laserstrahlung zusätzlich zu konventionellen Maßnahmen eingesetzt. Den sinnvollen Einsatz des Diodenlasers bei bakteriellen Veränderungen des Parodontiums wiesen u.a. Bach und Neckel 2000 im Rahmen ihrer vergleichenden 5-Jahres-Studie nach. Mit einer Einstellung von 1W wird mit der Laserfaser in Kontakt 20 Sekunden lang die Zahnwurzel abgefahren. Zahnwurzel und Faserende bilden dabei einen Winkel von ca. 45°, was eine Bestrahlung nicht nur am Kontaktpunkt, sondern auch um die Kontaktfläche herum garantiert. Nach der Laserdesinfektion wurde die Naht verschlossen.

### Verlauf

Angesichts der komplexen Symptomatik wurde der Wurzelkanal nach drei Wochen am 19.08.03 erneut wechselfspült. Abbildung 3 zeigt die apikale Situation. Hinzu kam, wie beim ersten Mal, die Ledermixeinlage, um die Keimarmut zu erhalten. Zwar hätte auch eine zusätzliche Laserdesinfek-

tion nicht geschadet, doch da die Abheilung wie vorgesehen komplikationslos verlief, war eine solche auch nicht notwendig. Im Gegensatz zur medikamentösen Einlage wirkt sie ja nur momentan auf die Keimbeseidelung. Sie verbesserte zwar die Voraussetzungen für die Ledermixeinlage, soll und kann sie aber nicht ersetzen. Etwa vier Wochen später (17.09.03) wurde die Wurzelfüllung (Abb. 4) mit Thermafil gelegt, als Sealer kam RoekoSeal Single Dose zum Einsatz. Die Kontrollaufnahme (Abb. 5) nach zwölf Monaten zeigt, dass die apikale Aufhellung verschwunden und die interradikuläre Aufhellung zurückgegangen ist. Sämtliche Entzündungsherde sind abgeheilt; Zahn 36 ist wieder fest. Die Patientin ist zufrieden damit, dass ihr Zahn erhalten wurde. Sie konnte nachvollziehen, dass wir alles unternommen haben, um ihren eigentlich verlorenen Zahn zu erhalten. In diesen Fällen spielt auch die Tatsache keine Rolle, dass für den BEMA die Position „Laserdesinfektion“ nicht existiert und sie deshalb auch nicht als Sachleistung abgerechnet werden kann. Der Patient – auch der Privatpatient – zahlt diese Leistung selbst, nachdem vorab eine „freie Vereinbarung“ abgeschlossen wurde. Hier werden Kosten und Eingriff benannt und vom Patienten akzeptiert. Denn – so zynisch ist die Logik unsere Abrechnungssystematik, die Extraktion wäre wahrscheinlich auch eine medizinisch ausreichende Versorgung, aber der wirtschaftlichere Weg gewesen. Der Laser bzw. die Laserdesinfektion bietet in diesem Rahmen eine Möglichkeit, die aufwändigen Versorgungen eines solchen Zahnes zu vereinfachen. Auf Basis der erreichten Keimarmut greifen unsere therapeutischen Maßnahmen einfach besser und schneller. Das spart Zeit und ermutigt mich auch als niedergelassener Zahnarzt, der auf „seine“ Kosten achten muss, Fälle konservativ zu behandeln, deren Prognose zunächst zweifelhaft erscheint.

### Der LDS 200

Das kompakte Gerät mit nur 2,7 kg Gewicht findet in der Endodontie, Parodontologie und bei der Behandlung der Periimplantitis seinen Einsatz. Die keimtötende Wirkung der 810 nm Diode basiert auf der thermischen Reaktion des Laserlichts im Gewebe. Mit einer Leistung bis 2 Watt cw verspricht der LDS 200 Sicherheit bei den wesentlichen und sinnvollen Anwendungen dieser Wellenlänge. Dabei garantiert die Einhaltung klinisch gesicherter Werte den gewünschten Effekt, ohne Gefahr für das umliegende Gewebe. Wirksame Einstellungen zur Bakterienreduktion bei der Periimplantitis, der Parodontologie und Endodontie bewegen sich ca. um 1 Watt. ■

**mectron**

modern – zuverlässig – preiswert

**Knallhart kalkuliert!!!**  
**Netto-Aktionspreis 690,- €\***  
\* inkl. MwSt. zzgl. Versand

## starlight pro 2

Lichtpolymerisation  
 – flexibel und preiswert

**3 JAHRE GARANTIE**

auf Gerät und Akku\*  
 \* mag. ein min. F&E-erg. mit drüber

**LVP 990,00 €**  
zzgl. gesetzl. MwSt.

Mobile Lichtpolymerisation leicht gemacht  
 Ultraleicht – nur 105 g  
 Geräuscharm, da ohne Ventilator  
 Glatte Oberfläche ohne Kühlschlitze, einfach zu reinigen  
 Härtet eine Schicht von 2 mm zuverlässig in 10 sec aus  
 Kapazität von 480 Zyklen à 10 sec pro Akku-Ladung  
 Nur 90 min Ladezeit  
 Fiberglaslichtleiter mit Ø 8 mm, optional auch  
 Ø 4,5 mm verfügbar  
 2 Modi: „Fast-Curing“ und „Slow Rise“ wählbar  
 Sicher dank integrierbarem Radiometer

smile, we like it!

mectron Deutschland  
 Vertriebs GmbH

Kellerning 17  
 D 82043 Obermaising  
 tel: +49 89 63 86 69 0  
 fax: +49 89 63 86 69 79  
 info@mectron.dental.de











# Gingivale Retraktion ohne Faden

*Für die Passgenauigkeit und den Langzeiterfolg von festsitzenden prothetischen Restaurationen nimmt die Abformung eine ganz entscheidende Schlüsselrolle ein. Ungenauigkeiten oder Defekte können bei der Abformung zu fehlerhaften Modelldimensionen führen.*

**Prof. DDr. Herbert Dumfahrt**

Die laborgefertigte, präzise Arbeit passt zwar gut auf dem Modell, doch die Passung am präparierten Zahnstumpf ist unbefriedigend. Moderne Abformmaterialien wie additionsvernetzende Silikone weisen exzellente physikalische Eigenschaften auf, sodass der Abformnahme, als Hauptfehlerquelle, größte Beachtung geschenkt werden muss. Im Besonderen ist hier das Gingiva-Management in Bezug auf Feuchtigkeitskontrolle und Gingiva-Verdrängung zu erwähnen, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Equigingival und speziell

subgingival gelegene Präparationsgrenzen müssen vor dem Aufbringen des Abformmaterials erst dargestellt werden. Für die Verdrängung des Weichgewebes bzw. das Eröffnen des Sulkus kommen heute grundsätzlich folgende drei Methoden zur Anwendung:

- 1) mechanische Verdrängung
- 2) chemomechanische Verdrängung
- 3) elektrochirurgische Reduktion

Das chemomechanische Vorgehen ist wohl am meisten verbreitet und ist eine Kombination aus mechanischer und chemischer Verdrängung. Dabei wird ein Retraktionsfaden,



Abb. 1: Präparierter Zahn 23 mit 1–2 mm subgingivaler Präparationsgrenze.



Abb. 2: Einprobe Comprecap anatomic.



Abb. 3: Applizieren von Magic FoamCord auf Präparation und Gingiva.



Abb. 4: Ausgehärteter Magic FoamCord mit Comprecap anatomic.



Abb. 5: Ausgehärtete AFFINIS PSS-Abformung mit Magic FoamCord.



Abb. 6: Situationen nach Entnahme der Vorabformung – schonende Verdrängung der Gingiva.



Abb. 7: Definitive Abformung mit AFFINIS (regular und heavy body Coltène/Whaledent AG) – die subgingivalen Präparationsgrenzen sind klar abgeformt.



Abb. 8: Galvanisch hergestelltes Silbermodell.



Abb. 9: Exakt sitzende Vollkeramikkrone auf dem Modell.



Abb. 10: Krone bei der Einprobe, die Ränder liegen insgesamt subgingival.

mit oder ohne chemischen Adstringens, im Sulkus platziert. Neben der mechanischen Verdrängung der Gingiva durch den Faden soll auch die chemische Substanz (z.B. Epinephrin, Aluminiumchlorid oder Eisensulfat) zu einer zeitlich begrenzten Kontraktion des Weichgewebes führen. Nachteil der Applikation des Fadens ist, neben dem erheblichen Zeitaufwand, auch das Auftreten von Rezessionen der Gingiva durch die Traumatisierung. Seit ca. einem Jahr steht uns im klinischen Versuch ein völlig neues Material für diesen Zweck zur Verfügung. Das Material Magic FoamCord gewährleistet eine zufrieden stellende Gingivaverdrängung, ist dabei leicht zu applizieren und führt zu keiner Traumatisierung des Gewebes. Das Material ist ein additionsvernetzendes Silikonelastomer, das während der Vernetzungsreaktion aufschäumt und dadurch eine temporäre Verdrängung der Gingiva bewirkt.

### Klinisches Vorgehen

Vor der Anwendung erfolgte eine optimale Blutstillung (Abb. 1) sowie die Einprobe des anatomisch geformten Kompressionshütchens (Comprecap anatomic, Roeko) (Abb. 2). Anschließend wird der Silikonschaum aus der 50-ml-Standard-Kartusche mit statischem Mischer um die Präparation und angrenzende Gingiva appliziert (Abb. 3). Eine Applikation in den Sulkus ist lediglich bei sehr tiefen subgingival gelegenen Präparationsrändern erforderlich. Bei Einzelzähnen wird der Silikonschaum Magic FoamCord mit Kompressionshütchen in den Sulkus gedrückt, in situ gehalten und verdämmt (Abb. 4). Dadurch wird die aufschäumende, erweiternde Wirkung des Silikonschaums optimal genutzt. Sind mehrere präparierte Zähne abzuformen, wird anstelle der Kompressionshütchen ein schnell-abbindendes, geschmeidiges Knetsilikon

## kontakt:

**Coltène/Whaledent GmbH & Co. KG**

Raiffeisenstraße 30

89129 Langenau

Tel.: 0 73 45/8 05-0

Fax: 0 73 45/8 05-2 01

E-Mail:

productinfo@coltenewhaledent.de

www.coltenewhaledent.de



(z.B. AFFINIS putty super soft, Coltène/Whaledent) (Abb. 5) in einem konfektionierten Abformlöffel (z.B. President-Abformlöffel) angewendet, um den Silikonschaum im Sulkus zu fixieren.

Während der Silikonschaum aushärtet, kommt es zu einer erheblichen Volumenzunahme durch Blasenbildung, dies führt zur gewünschten Verdrängung der Gingiva. Nach einer kurzen Mundverweildauer von fünf Minuten werden entweder die Kompressionshütchen oder die Vorabformung entnommen. Vorteilhaft ist die Tatsache, dass der Silikonschaum sowohl bei den Kompressionshütchen als auch am Abformmaterial gut haften bleibt und somit der auspolymerisierte Schaum sich einfach, schnell und rückstandslos entfernen lässt. Dabei ist nicht, wie häufig bei der Entnahme eines Retraktionsfadens, mit einer Verletzung von kleinen Blutgefäßen und einer nachfolgenden Blutung zu rechnen (Abb. 6). Die präparierten Stümpfe werden noch leicht getrocknet und anschließend die definitive Abformung (z.B. mit AFFINIS regular -, light- und heavy body, Coltène/Whaledent AG) vorgenommen (Abb. 7).

### Klinische Erfahrung

Die bisherige klinische Erfahrung an mehr als 170 abgeformten Stümpfen, bei 43 Patienten, hat gezeigt:

Die Anwendung des Silikonschaums führt nicht nur zu einer schonenden Erweiterung des Sulkus, es wird sogar die Gingiva insgesamt auch etwas nach apikal verdrängt. Durch die leichte Gewebekompression kommt es offensichtlich auch zu einer zeitlich begrenzten, geringeren Gingiva-Durchblutung und reduzierten Blutungsneigung.

Bei allen Abformungen, bei denen der Silikonschaum als Vorabformmaterial eingesetzt wurde, zeigte sich eine ca. 96%ige Erfolgsrate (der definitiven Abformung). Dieses Ergebnis entspricht in etwa den Resultaten, die beim herkömmlichen Gingiva-Management an über 1.500 Stümpfen an unserer Klinik erhoben wurde. Durch die einfache Anwendung und die erhebliche Zeitersparnis – besonders bei der Abformung mehrerer Stümpfe – sowie die gewebeschonende Retraction, hat dieses Material das Potenzial, die vorbereitenden Maßnahmen bei der Abformung deutlich zu verbessern. ■

ANZEIGE

**ACP FÖRDERT DIE REMINERALISIERUNG!**

# Nite White ACP

**...falls Sie immer noch glauben Zahnaufhellung schadet dem Schmelz**

Klinische Studien zeigen, dass amorphes Kalziumphosphat (ACP) unter der Oberfläche liegende Schmelzläsionen remineralisiert.<sup>1</sup> Nite White ACP ist das einzige "Take Home" Zahnaufhellungsmaterial mit patentierter ACP-Technologie.<sup>2</sup> Eine neue Studie zeigt, dass Nite White ACP nicht nur die Zähne Ihrer Patienten aufhellt, es verleiht ihnen auch ein strahlenderes, gesünderes Lächeln.<sup>3</sup>

Preise, Infos, Angebote?  
Wir sind direkt für Sie da

**0800 - 422 84 48**  
Nur im Direktvertrieb!

**DECUS DENTAL**  
www.decusdental.com

Decus Dental Europe B.V., Zweigstelle Deutschland, Pflanzhofweg Straße 128a, 10715 Berlin  
E-mail: deutschland@decusdental.com, Tel: +49 (0) 17 43 32 43 0, Fax: +49 (0) 17 43 32 43 29

1 Jürg, Chiriac, Anghel, Dikhan, Prochaska, Iacob, Muresan, Carpas, September 2004.  
2 Amorphes Kalziumphosphat als patentierte Technologie, bei der Decus Dental, Inc. die Cobalt-Häufigkeit im Chlorid in einem Spezialmaterial vor 2001 erfindet und patentiert.  
3 Gilley, Madaris, Danks, Telic, Dental Parameters of Remineralized Teeth Using Calcium Phosphate. Journal of American Dental Association, March 2005.  
Übergebe mir auch interessante Informationen!

## Erfahrungsbericht

# Erfolg mit einem Prophylaxekonzept

*In der jüngeren Vergangenheit berichteten bereits viele Fachzeitschriften über das effiziente und in der Praxis erprobte goDentis-Prophylaxekonzept. Im folgenden Beitrag berichtet Dr. Pietsch über seine Erfahrungen damit.*

**Dr. Albert Pietsch**

In unserer Praxis bieten wir den Patienten seit Jahren ein umfassendes Vorsorgeprogramm für gesunde Zähne an. Die professionelle Zahnreinigung steht für das Ziel: Gesunde Zähne – ein Leben lang. Durch regelmäßige Schulungen und den Besuch von entsprechenden Seminaren sind unsere Prophylaxemitarbeiterinnen immer mit den neuesten Entwicklungen vertraut und können die Patienten optimal betreuen.

### Das Prophylaxekonzept

Um das Qualitätsniveau der Prophylaxe zu sichern, die Diagnosemöglichkeiten zu erweitern und modernste technische Geräte einzusetzen, haben wir uns als eine der ersten Praxen bereits im vergangenen Jahr entschlossen, das Prophylaxekonzept der goDentis GmbH in unsere Praxisphilosophie zu integrieren. Das gemeinsame Ziel ist es, durch strukturierte Zahnprophylaxe auf hohem Niveau möglichst ein Leben lang die eigenen Zähne zu erhalten.

Zur Basisschulung, welche im Rahmen der Mitarbeiterfortbildung für goDentis-Partnerpraxen verbindlich ist, reisten wir nach Stuttgart mit drei zahnmedizinischen Fachhelferinnen und zwei Zahnärzten.

### Aus den Vorgesprächen hatten wir noch in Erinnerung:

*„Mit goDentis ist der Fortschritt der Mundgesundheit am professionell betreuten Patienten objektiv messbar! Es handelt sich dabei um Zahnprophylaxe mit System!“*

*Im Vorfeld des Seminars stellten wir uns dazu noch einige Fragen:*

- *Wie können reproduzierbare Messwerte über den Zustand der Zahnfleischtaschen, unabhängig von der untersuchenden Person, dargestellt werden? (Natürlich hatten wir die Unterlagen über die Florida-Probe-Sonde gelesen. Jedoch: Sind die Daten wirklich objektiv?)*
- *Ist die OHManager-Software im Praxisalltag praktikabel? (Mit diesem Softwareprogramm wird ein individuelles Risikoprofil des Patienten aus den erhobenen Befunddaten ermittelt und erforderliche Hinweise für die Wiederherstellung einer optimalen Mundgesundheit gegeben.)*
- *Wie verlässlich ist das Diagnodent-Gerät? (Dieses Gerät ermöglicht mithilfe von Laser-Fluoreszenz-Messungen die Früherkennung von Karies in Fissuren und Grübchen.)*

### Die Basisschulung

In Stuttgart erwarteten uns helle und sehr ansprechende Räumlichkeiten. Durch die intensive und persönliche Betreuung durch die goDentis Prophylaxemitarbeiterinnen und Zahnärztinnen fühlten wir uns bald wie in der eigenen Praxis. Die Arbeitsabläufe sind perfekt organisiert und die routinemäßige Nutzung von Checklisten ist selbstverständlich. Auch hier haben wir auffallende Ähnlichkeiten mit unserer Praxis festgestellt. Auf näheres Befragen erfuhren wir, dass das goDentis-Kompetenz- und Entwicklungscenter in Stuttgart, wie unsere Praxis auch, seit einiger Zeit nach den Qualitäts-



### der autor:

**Dr. Albert Pietsch**

Praxis Dr. Pietsch und Partner  
Bischof-Ketteler-Str. 31-33  
63165 Mühlheim am Main

### tipp:

Mehr Informationen erhalten  
Sie mithilfe unseres  
Faxcoupons auf Seite 6.



Standards der EFQM zertifiziert ist. Im Rahmen der praktischen Übungen wurde uns bewusst, wie wichtig die messbaren Ergebnisse für Patient, Mitarbeiter und Zahnarzt sind. Der Patient kann den aktuellen Stand und die Verlaufskontrolle seiner Mundgesundheit auf dem Bildschirm verfolgen und erhält eine anschauliche und verständliche Darstellung seiner Mundgesundheit. Die Fortschritte der danach eingeleiteten Maßnahmen lassen sich somit eindrucksvoll dokumentieren. Zugegeben: Die ersten Übungsstunden mit der Florida-Probe-Sonde waren nicht ganz einfach und nicht ganz schmerzfrei (alle Teilnehmer des Seminars sondierten sich gegenseitig die Taschentiefen). Fragen wie „Ist der Messwinkel richtig?“, „Mit welcher Fußtaste kann ich den Vorgang wiederholen?“ oder „Kann ich Taschentiefen und Rezessionen gleichzeitig messen?“ wurden durch den kompetenten und kollegialen Mitarbeiterstab des Stuttgarter goDentis-Centers zielgerichtet beantwortet. Wir konnten uns viele Tipps und Tricks notieren, wie die Behandlungsabläufe reibungslos in den Praxisalltag zu integrieren sind. Es war zu erkennen, dass die Referenten der Basis-

schulung klar hinter ihrem Konzept stehen und auf Grund ihrer Erfahrung ein ausgewogenes Verhältnis zwischen theoretischem Wissen und praktischen Übungen gefunden haben.

### Integration in die Praxis

In unserer Praxis hat sich der Zeitbedarf für eine Untersuchung durch den geschilderten Geräteinsatz stark reduziert. Auf Grund der konsequenten Standardisierung erhalten wir nun reproduzierbare und bildhafte Messergebnisse, die nicht nur die Patienten beeindrucken.

Für uns Praktiker ist es wichtig, dass die Behandlungen standardisiert werden können und dabei nicht noch mehr Bürokratie und Papierflut entsteht. Hier hatten wir anfänglich Bedenken, die rasch beseitigt wurden: Das Konzept ist praxisnah und praktikabel – individuelle Wünsche können erfüllt werden.

Die computergestützte Diagnostik und Befunderhebung ist zwischenzeitlich voll in unser Praxiskonzept und in die Behandlungsabläufe integriert. Unsere „Prophys“ arbeiten damit routiniert und selbstverständlich – professionelle Prophylaxe mit System! ||

ANZEIGE



## Ein starker Partner stellt sich vor

<p><u>Unsere Leistungen für die Zahnärzte</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Internetauftritt: Wir bieten Ihnen ein Baukastensystem für Ihre Internetpräsenz zu Sonderkonditionen</li> <li>• Praxiscoaching: Verbesserung der Rentabilität</li> <li>• Fachfortbildungen zu: Implantologie, ästhetischen Versorgung mit Vollkeramik, Marketingstrategien und Abrechnungen</li> </ul>	<p><u>Unser Service für Zahnärzte und Patienten</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bundesweite Präsenz mit über 70 Meisterlaboren</li> <li>• Angebot aller Systeme im Bereich Vollkeramik und Implantologie</li> <li>• CAD/CAM-Kompetenzbündelung im Technologiezentrum Leipzig</li> <li>• Implantatsicherheit durch Planung mit SimPlant®</li> </ul>
---	---



Unsere Leistungen für den Patienten

- 5-jährige-Garantie
- PayDent Zahnersatzfinanzierung  
z.B. 0 % Zinsen bei 6-monatiger Laufzeit

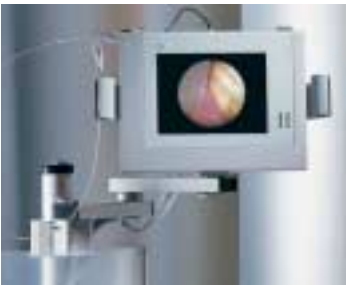


Mehr Infos unter [www.Flemming-Dental.de](http://www.Flemming-Dental.de)  
oder telefonisch unter 0800 353 664 64



*Schöne Zähne.*

# Exklusivprodukte für die moderne Zahnarztpraxis



DentalView



OralCDx



OPMI<sup>®</sup> pico



OPMI<sup>®</sup> PROergo

*pluradent bietet nun auch eine Reihe fein selektierter Exklusivprodukte als weitere Dienstleistung an, die die moderne Zahnarztpraxis auf dem Weg zum Erfolg unterstützen. Denn wer als Zahnarzt oder Dentallabor auch in Zukunft erfolgreich sein will, muss neue Wege gehen und offen sein für innovative Entwicklungen und Produkte.*

## Redaktion

**O**ralCDx – der einfache Bürstenbiopsietest zur Früherkennung von Mundhöhlenkrebs, ist eines dieser deutschlandweit nur bei pluradent erhältlichen Produkte. Mit ihm kann bestimmt werden, ob orale weiße oder rote Schleimhautveränderungen potenziell gefährliche präkanzeröse oder karzinomatöse Zellen enthalten. Statistisch gesehen ist damit zu rechnen, dass in der Zahnarztpraxis pro Woche zwei unklare Mundschleimhautläsionen bei Patienten zu sehen sind, die abklärungsbedürftig sind. Der OralCDx-Test identifiziert harmlos erscheinende Formen von Vor- und Frühstadien des Mundhöhlenkarzinoms (sog. dissimulierende Karzinome) und eliminiert das Risiko des „Beobachtens und Wartens“. Die Bürstenbiopsie-Methode beinhaltet eine interne Qualitätskontrolle und ist minimalinvasiv, eine Lokalanästhesie ist nicht nötig.

Die Dentalmikroskope OPMI<sup>®</sup> pico mit MORA Interface und OPMI<sup>®</sup> PROergo von Carl Zeiss gehören ebenfalls seit neuestem zu den exklusiv von pluradent angebotenen Produkten: Das neue OPMI<sup>®</sup> pico mit MORA Interface kann mit nur einer Hand in beliebige Arbeitspositionen gebracht werden, ein schneller Wechsel von der Gesamt- zur Detailaussicht wird möglich. Es ermöglicht so dem Zahnarzt ein komfortables Arbeiten in aufrechter Sitzposition während der gesamten Behandlungszeit. Bereits installierte Dentalmikroskope OPMI<sup>®</sup> pico können mit dem MORA Interface nachgerüstet werden. Das OPMI<sup>®</sup> PROergo bietet bestechende Brillanz, exzellente Lichtstärke und überzeugt mit seinem 1:6-Zoom-System durch geniale Technik: Bei hoher Vergrößerung wird langsam,

bei niedriger Vergrößerung schnell fokussiert – die Helligkeit wird automatisch angeglichen. Das Varioskop ermöglicht perfekte Ergonomie am Arbeitsplatz. Das OPMI<sup>®</sup> PROergo lässt sich durch das Free Float Magnetic System ganz ohne Kraftaufwand bewegen, denn präzises und stufenloses Positionieren sowie bequemes Feinregulieren sind auch mit einer Hand möglich. Ein weiteres Exklusivprodukt ist das Endoskopiesystem DentalView, das mithilfe einer hochauflösenden Spezialkamera es jetzt ermöglicht, direkt auf die Wurzeloberflächen eines Zahnes zu schauen, ohne dass das Zahnfleisch aufgeklappt werden muss. Nicht nur Ablagerungen können so sicher entdeckt, sondern auch feine Wurzelrisse sicher diagnostiziert werden. Die DentalView-Kamera zeigt Ablagerungen und Konkrementen, die so unter Sicht des Zahnarztes oder der Dentalhygienikerin entfernt werden können. Technisch möglich wird dieser präzise Blick unter das Zahnfleisch durch eine dünne Faseroptik mit eigener Lichtquelle. Damit die Sicht unter dem Zahnfleisch optimal ist, säubert ein dünner Wasserstrahl das Untersuchungsgebiet. Zurückgelassene und nicht vollständig entfernte Ablagerungen auf den Wurzeloberflächen werden in bis zu 48-facher Vergrößerung auf einem Monitor angezeigt. So steht dem parodontologisch orientierten Zahnarzt nun erstmals eine zuverlässige Therapiemöglichkeit unter dem Zahnfleisch zur Verfügung, ohne chirurgisch vorgehen zu müssen. Wünschen Sie weitere Informationen zu den Exklusivprodukten oder auch zu anderen Themen, fordern Sie diese einfach über Ihren pluradent-Fachberater oder direkt bei pluradent an. ||

## **kontakt:**

**pluradent AG & Co KG**

Kaiserlestraße 3

63067 Offenbach

E-Mail: [offenbach@pluradent.de](mailto:offenbach@pluradent.de)

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



## Laserheilkunde

# Die neue Generation Diodenlaser

Zur IDS 2005 stellte DENTEK Medical Systems aus Bremen den neuen LD-15 i vor. In diesem Jahr wurde das erste Mal eine Ausstellungskooperation mit DKL – dem derzeit innovativsten Behandlungsstuhlhersteller aus Göttingen – eingegangen. Die Kooperation hat für beide Seiten neue Besucher angezogen.

Auf der IDS wurden viele neue Vertriebsvereinbarungen mit internationalen Händlern geschlossen. Ein großer Erfolg waren für DENTEK weitere Verträge mit der arabischen Welt. Somit werden jährlich fast einhundert LD-15 i in die arabische Welt geliefert. Auch der asiatische Markt war von dem neuen LD-15 i begeistert. Hier wurden bestehende Verträge erweitert. Aber auch der eigentlich

durch die Gesundheitsreform totgesagte deutsche Markt hat ein reges Interesse an dem neuen Laser gezeigt. Innovative Zahnärzte haben sich spontan für den LD-15 i entschieden. Viele bestehende LD-15 Anwender haben sich auf der Messe für einen Umstieg auf die neue Generation Diodenlaser entschieden. Der LD-15 i verbindet die bekannten Vorteile des seit 10 Jahren bewährten, aber stetig verbesserten LD-15, mit vielen neuen Innovationen. Somit ist der LD-15 i seiner Zeit wieder Schritte voraus. Für die bekannten Einsatzgebiete Parodontie, Endodontie, Chirurgie, Bleaching, Aphthen, Herpes, Biostimulation u.v.m. wurden wesentliche Neuerungen entwickelt. Ein vergrößertes farbiges Touchscreen-Display mit 16



Speicherplätzen, die eine differenziertere Belegung mit verschiedenen Applikationen durch den Anwender erlaubt. Das neue um 360° drehbare Handstück erleichtert den Zugang in den oralen Bereich und reduziert somit stark die Ermüdung der führenden Hand. Auch das neue Non-Kontakt-Handstück mit neuem Optiksistem sorgt für eine bessere Fokussierung auf das zu behandelnde Gewebe oder die Zahnoberfläche (z.B. Bleaching). Die größte Innovation am LD-15 i für alle chirurgischen Applikationen

ist das optionale Luft/Wasserspray. Der Anwender kann für den jeweiligen Einsatz eine individuelle Einstellung des Sprays vornehmen.

Die Vorteile des Luft/Wassersprays liegen auf der Hand:

- noch geringerer bis kein Einsatz von Anästhetikum
  - nach dem Eingriff kein/sehr geringer Wundschmerz
  - sehr viel bessere Wundheilung
- Der DENTEK LD-15 i mit seiner Wellenlänge von 810 nm ist der einzige fasergestützte Laser der Welt mit einer FDA-Zulassung für Parodontie, Endodontie, Chirurgie und seit kurzem auch Bleaching. Auch das vielfach ausgezeichnete innovative Design des LD-15 i hebt sich von den anderen Lasern im Industriedesigngehäuse stark ab.

**DENTEK Medical Systems GmbH**  
[www.dentek-lasers.com](http://www.dentek-lasers.com)

## Endodontie

# Innovative Wurzelkanalinfektion

Debris und Krankheitskeime lassen sich jetzt effektiver als bisher aus Wurzelkanälen entfernen – mit dem neuen Endodontie-System Rins-Endo von Dürr Dental. Seine



Wirkung reicht selbst bei ungünstigen anatomischen Verhältnissen, zum Beispiel bei starker Krümmung oder geringem Durchmesser, bis zum Apex. So schafft Rins-Endo auf der Basis einer innovativen Druck-Saug-Spülung unter Einsatz von Natriumhypochloritlösung beste Voraussetzungen für eine

langfristige Erhaltung des behandelten Zahns.

Die Installation des Rins-Endo-Handstücks erfolgt denkbar einfach: Es wird an den Turbinenanschluss gekoppelt, wobei Dürr Dental für alle gängigen Kupplungen (z.B. von KaVo und Sirona) den passenden Anschluss bereithält.

Dürr Dental ist damit in ein komplett neues Tätigkeitsfeld, die Endodontie, vorgestoßen und hat dabei gleich eine deutliche Verbesserung des möglichen Behandlungserfolges erzielt. Rins-Endo stellt eine effektive Alternative zur Reinigung und Spülung mit Handinstrumenten oder zu Ultraschall-Verfahren dar.

**Dürr Dental GmbH & Co. KG**  
[www.duerr.de](http://www.duerr.de)

## Nanoverstärktes Self-Etch-Bond für hohe Randdichtigkeit

Kreativ in der Forschung: Sichere Haftung einfach gemacht – mit seinen exzellenten Haftwerten hat Futurabond NR, das neue Self-Etch-Bond aus der VOCO-Forschung, schon in der Easy-Drop-Bottle für Aufsehen gesorgt. Jetzt begeistert das neue Futurabond NR SingleDose mit einer noch einfacheren Anwendung. Die neu entwickelte, innovative SingleDose-Verpackung stellt einen komfortablen Weg zur sicheren Haftung dar. Optimale Haftung und Randdichtigkeit: Das mit Nanopartikeln verstärkte Futurabond NR SingleDose zeigt mit 30,2 MPa an Humanschmelz und 30,9 MPa an Humandentin hervorragende Haftwerte, die auch moderne Total-Etch-Bondings nicht übertreffen. Selbst unter Extrembelastungen überzeugt Futurabond NR in Kombination mit dem Nanohybrid-Composite Grandio durch exzellente Randdichtigkeit. Leichte Anwendung: Der neue SingleDose-



Blister sorgt für einen schnellen Mischvorgang und garantiert ein optimales Mischverhältnis. Weil Futurabond NR SingleDose nur ein einziges Mal aufgetragen wird, gelingt die Applikation in wenigen Sekunden. Das Bond ist zudem sehr tolerant gegenüber dem Feuchtigkeitsgrad des Dentins. Das neue Futurabond NR SingleDose wurde auf der IDS 2005 vorgestellt und ist ab Anfang Mai lieferbar.

**VOCO GmbH**  
[www.voco.de](http://www.voco.de)

*Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.*



**Aufbauten**

## Implantatversorgung einfach wie konventionelle Prothetik

Einfaches Handling und ein überschaubares Equipment bei besten ästhetischen Ergebnissen – dies sind die Merkmale des neuen Implantatsystems von Dentegris. Das System „Logic-Natura“ zeichnet



sich durch einen hochbelastbaren Klebeverbund zwischen dem Implantat und den prothetischen Aufbaukomponenten aus. Damit sind Ratsche und Drehmoment zu vergessen. Die anatomischen Zirkonoxid-Keramikaufbauten sind ähnlich den beschliffenen natürlichen Zähnen vorgeformt. Dadurch kann der Zahntechniker die Keramikmasse zur Gestaltung der individuellen Krone ohne Zwischenschritte unmittelbar aufbrennen. Somit sind für eine gesamte kronenprothetische Versorgung nur zwei Komponenten,

Implantat und eine individuell anatomisch gestaltete Keramikkrone, als Kronenbasis notwendig. Es entfällt nicht nur das lästige Einschrauben diverser Teile, sondern auch das komplizierte Prozedere von Ausschuchen und Bestellen zahlreicher Komponenten. Was bleibt, ist höchste Stabilität, beste Ästhetik, minimierte Spalträume und größtmögliche Biokompatibilität. Logic-Natura kann jeder Zahnarzt völlig ohne Hilfsmittel – wie Schraubendreher, Abdruckpfosten, dicke Kataloge etc. – prothetisch versorgen. Das System „Logic-Natura“ verzichtet darüber hinaus auf Wegwerfteile, die zu einer zusätzlichen finanziellen Belastung der Patienten führen und logistische Probleme für die Praxis bergen.

Die Haltbarkeit dieser „verklebten Prothetik“ wurde durch wissenschaftliche Untersuchungen zur Verbundproblematik Titan und Zirkonoxid etc. belegt. Untersucht wurden Druck-/Scherfestigkeit sowie Zug- bzw. Torsionsfestigkeit. Alle drei Untersuchungen ergaben absolut überzeugende Ergebnisse. Weitere Untersuchungen sind derzeit in Vorbereitung bzw. in Durchführung.

**Dentegris medical GmbH & Co. KG**  
[www.dentegris.de](http://www.dentegris.de)

**Implantologie**

## Im Dienste der Prothetik

Über 30 Jahre Entwicklungs- und Produktionskompetenz von feinmechanischen Konstruktionselementen und Implantaten, 14 Jahre Vertriebskompetenz für diese Produkte – die Partnerschaft von Servo-Dental und m&k dental.



Teil der Produktionsanlage.

Zahnmedizinische Präzisionsteile sind eine Grundlage exakter Funktion und höchster Ästhetik einer prothetischen Versorgung. Qualität durch anspruchsvolle Materialien, innovative Ideen, modernste Produktionsmittel und fachkompetente Beratung, gewonnen aus Erfahrung und kontinuierlicher Produktschulung.

Dieser Anspruch wird mit dem neuen ix2-Implantatsystem umgesetzt. Bewährte technische Standards wurden mit nahezu unbegrenzten prothetischen Möglichkeiten kombiniert. Qualifizierte Beratung gibt dem Anwender Sicherheit für die Patientenbetreuung.

**m&k dental GmbH Jena**  
[www.mk-dental.de](http://www.mk-dental.de)

**Dentalhygiene**

## Exklusive Prophylaxeprodukte für die Praxis

Das breite Prophylaxesortiment unter dem Namen mira dent präsentierte Hager & Werken anlässlich der IDS in Köln erstmals an einem eigenen Stand.

Herzstück des Prophylaxekonzeptes sind zum einen professionelle Produkte, die es exklusiv beim Zahnarzt und in der Apotheke gibt. Zum anderen wird das Konzept abgerundet durch Unterlagen und Materialien, die die Praxis bei der Beratung und Kommunikation mit dem Patienten unterstützen. Eine Beratung über die optimale häusliche Zahnpflege kann, muss aber nicht den

Verkauf der entsprechenden Produkte einschließen. Die Zahnarztpraxis, die ihren Patienten Mundpflegeprodukte direkt anbieten möchte, kann alle mira dent-Produkte über den Dentalhandel beziehen. Allen anderen Praxen steht die Möglichkeit offen, mit einer Apotheke in der Nähe zusammen zu arbeiten, wie es vielfach erfolgreich geschieht. In diesem Fall kann die Praxis dem Patienten ein mira dent-Informationsblatt an die Hand geben, mit dem er in der Apotheke das empfohlene Mundpflegeprodukt erhält.



**Hager & Werken GmbH & Co. KG**  
[www.hagerwerken.de](http://www.hagerwerken.de)  
[www.miradent.de](http://www.miradent.de)

*Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.*

**Wurzelbehandlung**

**Erweiterte Indikation für die Endodontie**

KaVo ist es gelungen, das Anwendungsspektrum des HealOzone zu erweitern und sich die desinfizierende Wirkung des Ozons nicht nur in der Kariestherapie, sondern auch der Endodontie, zur schnellen und kompletten Desinfektion des Wurzelkanals nach der Aufbereitung, zu Nutze zu machen. In nur einer Sitzung kann so eine komplette endodontische Behandlung durchgeführt werden. Zur Desinfektion des Wurzelkanals werden die speziellen Endo-Kanülen (25 mm Länge, 0,4 mm Durchmesser) aus sehr flexiblem Stahl einfach in das Röhrrchen am Handstückkopf eingesetzt. Der Anwender führt die Kanüle für die Behandlung in den Wurzelkanal ein und setzt das bekannte Gummikäppchen am Handstückkopf auf den Zahn bzw. die Gingiva auf.

Sobald das Gerät ein Vakuum erzeugt hat, erfolgt der Ozonausstoß. Die Einstellung der speziellen Durchflussrate für die Wurzelkanal-desinfektion erfolgt einfach und problemlos mittels einer im Gerät integrierten Software. Nach der Ozonbehandlung erfolgt die Applikation der Remineralisationslösung zur Beschleunigung der Einlagerung von Mineralien und zur Absenkung des pH-Wertes. Mithilfe eines speziellen Patientenkits kann der Patient von zu Hause aus die ausreichende Zufuhr von remineralisierenden und katalytischen Stoffen gewährleisten. Das HealOzone-Gerät ist mobil und einfach zu handhaben. Die verkürzte Dauer einer Wurzelbehandlung ist ein wichtiger Aspekt, besonders für Angstpatienten und Kinder.



*Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.*

ANZEIGE

[www.implantologie-international.com](http://www.implantologie-international.com)

SYMPOSIUM FÜR MKG-CHIRURGEN, ORALCHIRURGEN, ZAHNÄRZTE



30. September – 02. Oktober 2005 | Palma de Mallorca  
Lindner Golf & Wellness Resort Portals Nous

Dr. K. Dawirs/Essen, Dr. E. Ewert/Mailand,  
Dr. R. Glauser/Zürich, Prof. Dr. Dr. A. Hüls/Göttingen,  
Dr. A. Kirsch/Filderstadt, Dr. Dr. T. Langer/Mönchengladbach,  
Prof. N. Meredith/Newcastle, Dr. St. Neumeyer/Eschlikam,  
Priv.-Doz. Dr. M. Yildirim/Aachen etc.

Astra Tech GmbH, Camlog Vertriebsgesellschaft mbH,  
Dentegris medical GmbH & Co. KG, Geistlich Biomaterials  
Vertriebsgesellschaft mbH, med3D GmbH, neoss GmbH,  
New Tom Deutschland AG, Nobel Biocare Deutschland  
GmbH, Piezosurgery Rocker & Narjes GmbH

Kongressgebühr für Frühbucher bis zum 31. Mai 2005 | 290,-€

Infos auf unserer Homepage bzw. bei office & more Essen | Schöne Aussicht 27 | 45289 Essen  
Fax: 02 01 47818 29 | E-Mail: info@office-more-essen.de/maik@ruz-klinik-essen.de

## Cosmetic Dentistry

# WHITEsmile Bleaching-Produkte

### Das WHITEsmile Home-Bleaching

Home-Bleaching mit individuellen Schienen bietet für Patienten und Praxis viele Vorteile. Die individuell angefertigten Zahnschienen haben einen hohen Tragekomfort und können je nach Belieben nachts oder tagsüber stundenweise getragen werden. WHITEsmile verwendet eine spezielle Rezeptur, die Sensivitäten weitestgehend vermeidet. Das Gel gibt es in verschiedenen Konzentrationen: 10 %, 16 % und 22 % Carbamid-Peroxid. Der Patient kann die Behandlung jederzeit wiederholen.

Home-Bleaching bedeutet zunächst nur das Nehmen einer Abformung. Die Zahnschienen können vom Labor oder direkt in der Praxis hergestellt werden. Bei den höherprozentigen Konzentrationen empfiehlt WHITEsmile die Modelle auszublocken und so ein Reservoir für das Gel in den Zahnschienen anzulegen.

### WHITEsmile Office-Bleaching

Wenn Zahnschienen für den Patienten angefertigt wurden, können Sie die Behandlung im Wartezimmer mit 35%igem Carbamid-Peroxid Gel beginnen. Das

kann die Gesamtbehandlungsdauer bei starken Verfärbungen reduzieren. Bei krankhaften Verfärbungen kann man mit



WHITEsmile auf der IDS mit Live Power Bleaching.

diesem Material die Behandlung gezielt in Gang setzen.

Manchmal ist es dem Patienten angenehmer, die erste Anwendung in der Praxis unter ihrer Obhut durchzuführen. Auch die kurze Tragezeit der Schienen wird

vom Patienten begrüßt. Für dieses Material ist kein Gingivaschutz erforderlich. Die Folgebehandlung führt der Patient als Home-Bleaching zu Hause durch.

### WHITEsmile Power-Bleaching Plus

WHITEsmile Power-Bleaching Plus kann z.B. direkt nach einer professionellen Zahnreinigung angeboten werden sowie vor prothetischen Maßnahmen. Für den Patienten werden so notwendige Maßnahmen um einen echten Spaßfaktor ergänzt. In weniger als einer Stunde ist der Patient von seinen schönen weißen Zähnen begeistert.

WHITEsmile Power-Bleaching Plus ist optimal einsetzbar, mit oder ohne zusätzliche Aktivierung. Für den Erfolg sind so keine speziellen Geräte erforderlich. Die zusätzliche Aktivierung mit einer herkömmlichen Polymerisationslampe ist ausreichend, um die Behandlung etwas zu beschleunigen. Natürlich kann man auch spezielle Zahnaufhellungslampen oder Laser verwenden.

**WHITEsmile GmbH**  
[www.whitesmile.de](http://www.whitesmile.de)

## Endodontie

# Füllung des Wurzelkanals auf Knopfdruck

Sekundenschnelle, saubere und dauerhaft dichte Abfüllung von Wurzelkanälen mit BeeFill! BeeFill ist die innovative und preisgünstige Alternative zum Einstieg in die thermoplastische Obturation mit Guttapercha. Das BeeFill-Gerät ist intuitiv und besitzt ein ergonomisches Handstück mit 360-Grad-Bedienung, das die taktile Kontrolle des Füllvorgangs erlaubt. Mit BeeFill kann die Füllung des Wurzelkanals auf Knopfdruck erledigt werden. Es muss nur noch nachgepluggert werden. Damit werden Zeit und Kosten effizient für eine perfekte Füllung eingesetzt. Sauberer und schneller Kartuschenwechsel wird durch das einzigartige Drop-in/Drop-out-Design einfach gemacht. Eine Kartusche reicht für 4–6 Wurzelkanäle aus. BeeFill: Schneller und sauberer komfortabel Abfüllen.



Weitere Produktfeatures:

- Individuell regulierbare Temperatur und Fließgeschwindigkeit
- übersichtliche und einfache Bedienung der Tastatur und des Handstücks

- präzise mikromotorgesteuerte Guttapercha-Abgabe ermöglicht ermüdungsfreies Arbeiten
- klare Sicht auf den Wurzelkanal auf Grund des schlanken Handstücks und extra langer Kanüle (30 mm)
- flexibel verformbare, wärmespeichernde Silberkanüle, auch für gekrümmte Wurzelkanäle geeignet
- zwei Kanülengrößen lieferbar: 20 Gauge (Ø 0,8 mm) und 23 Gauge (Ø 0,6 mm)
- Wurzelkanalfüllung mit einem standardisierten und langlebigen Material: guttaperchgefüllte Kartuschen
- auch als Einstiegsgerät für General Practitioners geeignet

**VDW GmbH**  
[www.vdw-dental.com](http://www.vdw-dental.com)

*Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.*



## KONS

## Zweite Generation mobiler LED-Powerspots



Anlässlich der diesjährig stattgefundenen IDS in Köln präsentierte der Lupenbrillenspezialist DCI-Dental Consulting GmbH aus Kiel die zweite Generation kopfgetragener LED-Powerspots mit deutlich verbesserten technischen Werten und Adaptionmöglichkeiten. Das bruch- und stoßresistente

eloxierte Alugehäuse des Powerspots wiegt federleichte 15 g und ist vollständig desinfizierbar und somit OP-tauglich! Ein patentierter Batterie- oder Akkubetrieb ermöglicht einen ungehinderten mobilen Einsatz. Fünf unterschiedliche LED-Tragevarianten stehen zum Angebot:

- der neue DCI-Universal-Clip – ideal für Lupenbrillen vieler Hersteller
- der Spezial-LED-Adapter für die federleichte Merident-Lupenbrille
- der Spezial-LED-Adapter für große Zeiss-Lupenbrillen (Kepler)
- für Nichtbrillenträger das leichte LED-Brillengestell
- das bequeme LED-Kopfband

Die LED-Lichtsysteme der DCI sind bereits ab EUR 89,- erhältlich.

DCI-Dental Consulting GmbH  
www.dci-dental.com

## Prophylaxe

## Natürliche Süßkraft im Dienste der Zahngesundheit

Forschungen der letzten Jahrzehnte über nichtkariogene Zuckerersatzstoffe haben gezeigt, dass der im menschlichen Körper natürlich vorkommende Zuckeralkohol Xylit am besten geeignet ist, die Zahngesundheit des Menschen zu erhalten. Die Ergebnisse von zahlreichen weltweit unabhängig durchgeführten Studien beweisen, dass eine Langzeiteinnahme von Xylit geeignet ist, die unerwünschten Wirkungen der kariesauslösenden Bakterien der Streptokokkus mutans-Gruppe und deren zahnschädigende Stoffwechselprodukte signifikant zu senken. Es konnte gezeigt werden, dass die Säure- und Plaquebildung durch regelmäßige Einnahme von Xylit gehemmt und die Remineralisation gefördert werden. Xylit hat zwar einen anderen Wirkansatz, aber eine ähnlich zahnschützende Wirkung wie Fluor. Mit der Entwicklung von XYLIX100 Kaugummi und Pastillen hat Top Caredent® die aus den Studien gezogenen Schlüsse in die Praxis umgesetzt und mit XYLIX100 Produkte geschaffen, die die natürliche Süßkraft von Xylit zu 100 % in den Dienst der Zahngesundheit stellen. XYLIX100 ist



klinisch getestet und mit dem Qualitätssiegel der „Aktion zahnfreundlich“ ausgezeichnet. XYLIX100 gibt es als Kaugummi mint, tropic und lemon und als Pastillen mint und mixed berries. Die Einnahme von 6 bis 7 XYLIX100 Kaugummi oder Pastillen pro Tag genügt,

um von den wissenschaftlich erwiesenen Vorteilen von Xylit zu profitieren. Die Einnahme von XYLIX100 Kaugummi oder Pastillen soll wie die Zahnreinigung mit der Bürste oder Interdentälbürste 3 x täglich nach den Hauptmahlzeiten erfolgen und zwischendurch je nach Bedarf. Um maximal von den Vorteilen von Xylit zu profitieren, wird die regelmäßige und langzeitliche Einnahme von XYLIX100 Kaugummi und Pastillen empfohlen. Bei einer Unterbrechung der regelmäßigen Einnahme bleibt die positive Wirkung aber erhalten und das Programm kann ohne große Wirkungseinbuße wieder neu gestartet werden. XYLIX100 wird für die Langzeiteinnahme im 3-Monats-Display zu 6 Dosen à 90 Kaugummi angeboten.

Top Caredent AG, Tel.: +41-43/343 30 60  
Top Caredent GmbH, Tel.: 0 77 31/82 78-0  
www.topcaredent.com

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.



DENTEK

Die neue Generation  
Diodenlaser**DENTEK LD-15 i****DIODENLASER 810 nm**

## Einsatzgebiete

Parodontologie (FDA zugelassen)

Endodontie (FDA zugelassen)

Chirurgie (FDA zugelassen)

Überempfindliche Zahnhälse

Implantologie

Aphthen-Herpes

Biostimulation

Bleaching

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

DENTEK  
Medical Systems GmbHObernelder 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-Einstiegkurse

Praxisbeleg:

Fax: 04 21/24 28 96 25







## kurz im fokus

### Implantologie auf dem Petersberg in Bonn

Vom 15. bis 17.9.2005 trifft sich die ganze Implantologie im Hotel Petersberg in Königswinter/Bonn zum 9. BDIZ EDI Symposium. Das Motto in diesem Jahr: „Der neue Zahn – Implantologie in Europa“. Veranstalter ist der BDIZ EDI / Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e.V. Das Programm setzt sich aus Workshops, ganztägigen Röntgenkursen, Abrechnungsseminare für Zahnärzte und Helferinnen, Europäischen Fortbildungsthemen, der Mitgliederversammlung und Abendveranstaltungen zusammen. Informationen und Anmeldung per E-Mail: [office@bdiz.de](mailto:office@bdiz.de)

### DENTICIO 2005 in Prag

Die erste Mitteleuropäische Zahnärztetagung Berlin-Prag-Wien findet vom 25. bis 26. November 2005 in Prag statt. Das Thema der Veranstaltung ist „Zahnmedizin ist Medizin“; der Präsident ist Dr. Wolfgang Schmiedel. Informationen und Anmeldung unter Tel. 05 11/55 44 77/5 33 16 93, E-Mail: [org@raiman.de](mailto:org@raiman.de).

### Amerikanischer Zahnarzt referierte in Greifswald

Mitte März hielt der renommierte und auf seinem Fachgebiet führende Zahnmediziner Prof. Dr. Andrew Pullinger von der University of California Los Angeles einen wissenschaftlichen Vortrag über Zusammenhänge zwischen Kaufunktionsstörungen und Kiefergelenkerkrankungen bis hin zur Bissperre und daraus resultierende Gesichts- und Kopfschmerzen in der Universität Greifswald. Interessant für den US-Wissenschaftler ist der ganzheitliche Ansatz der Greifswalder Zahnmediziner, die eine fächerübergreifende Kooperation mit der Allgemeinmedizin praktizieren. Einer der entscheidenden Arbeitsschwerpunkte liegt in der Untersuchung von zahnmedizinischen und kieferorthopädischen Aspekten bei Kopf- und Gesichtsschmerzen sowie hormonellen, genetischen und kardiologischen Faktoren.

### Anwendertreffen: Mehr Wissen – mehr Erfolg

Über 300 Teilnehmer aus dem gesamten Bundesgebiet folgten der Einladung der solutio GmbH Anfang März zum diesjährigen Anwendertreffen nach Wiesbaden. In hochkarätigen Vorträgen boten ihnen renommierte Referenten wie der Unternehmer und Politiker Prof. Dr. h.c. Lothar Späth, Finanzanalytiker und FAZ-Autor Volker Looman, Prof. Dr. Christoph Müller von der Universität Hohenheim, Verkaufs- und Managementtrainer Jürgen Schäfer sowie Dr. Walter Schneider, Zahnarzt und Geschäftsführer der solutio GmbH Wissen, das sich in konkrete und sofort anwendbare Lösung für mehr Erfolg umsetzen lässt.

## Kursprogramm 2005 der XO ACADEMY

Die Gesundheit von Behandler und Team sowie die effiziente Arbeitsweise sind auch im neuen Kursprogramm 2005 der XO ACADEMY, neben weiteren interessanten fachlichen Themen, der Schwerpunkt. In den angebotenen Kursen lernen Sie, wie Sie Ihre Gesundheit und die Ihres gesamten Teams fördern und so eine höhere Effizienz Ihrer zahnärztlichen Tätigkeit erzielen. In fachlichen Vorträgen und praktischen Kursen stellen Ihnen

Kollegen ihre Konzepte vor – in kleinen Gruppen und in kollegialer Atmosphäre. Für die Teilnahme erhalten Sie Fortbildungspunkte. Erstmals erscheint das XO ACADEMY Programm als Jahresprogramm, für eine langfristige Planung Ihrer Fortbildungsmaßnahmen.

**Programm-Bestellung unter: AgenturEventia e. K. – Dental Dialog, Tel.: 0 40/94 36 65-32, Fax: 0 40/94 36 65-43, E-Mail: [academy@xocare.de](mailto:academy@xocare.de)**



Das Fortbildungsprogramm der XO CARE für 2005.

## Ärztliche Fortbildung:

# Karte, Punkte und Konto

„Unser Ziel ist eine inhaltlich und zeitlich optimale Nachweisführung erworbener Fortbildungs-Punkte“, sagte Dr. H. Hellmut Koch, Präsident der Bayerischen Landesärztekammer (BLÄK). Daher plane die BLÄK gemeinsam mit den anderen deutschen Landesärztekammern noch für 2005 die Herausgabe einer Fortbildungskarte für Ärztinnen und Ärzte. Da für niedergelassene Vertragsärzte und für Krankenhausärzte der Nachweis kontinuierlicher ärztlicher Fortbildung gesetzlich vorgeschrieben sei, müssten die Landesärztekammern die Verwaltung und die Doku-

mentation von ärztlicher Fortbildung organisieren. Dies soll künftig mit Karten, Punkten und Konten funktionieren. „Daher führen die Landesärztekammern kostenlos Fortbildungspunkte-Konten für die Ärztinnen und Ärzte ein“, erklärte Bayerns Ärzte-Chef weiter. Für die künftige „Buchung“ von Fortbildungspunkten auf Konten käme bei der BLÄK ein Scheckkarten großer Fortbildungsausweis zum Einsatz, der einen Barcode mit einer – für jede Ärztin und jeden Arzt – einheitlichen Fortbildungsnummer (EFN), die bundesweit identisch aufgebaut ist, aufgedruckt haben.

## DGZPW-Symposium in Gotha

Auf den Fachtagungen der DGZPW werden neue wissenschaftliche Erkenntnisse, prothetische Brennpunkt-Themen und praxisrelevante Zusammenhänge in unterschiedlichsten Foren behandelt. Das Symposium in Gotha am 20. und



21.5.2005 bietet diesmal ein attraktives, ganz auf die aktuellen Änderungen der gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen ausgerichtetes Programm. Am Freitag werden NEM-Legierungen in der Kronen-Brücken-Prothetik verhandelt und am Samstag lautet das Thema provokant „Regelversorgung versus wissenschaftliche Evidenz“. Hierzu werden Prof.

Dr. Wöstmann und Priv.-Doz. Dr. Heydecke aus Sicht der DGZPW und Dr. Buchholz als Mitglied des KZBV-Vorstandes vortragen und mit den Teilnehmern diskutieren. Gerade für die niedergelassenen Kolleginnen und Kollegen bietet die diesjährige Themenauswahl wissenschaftlich fundierte Hilfestellung für eine fachlich kompetente Handhabung der neuen ZE-Regelwerke.

**Info und Anmeldung: Prof. Dr. Böning Fetscherstr. 74, 01307 Dresden Fax: 03 51/4 58 53 14, [www.dgzpw.de](http://www.dgzpw.de) E-Mail: [Klaus.Boening@uniklinikum-dresden.de](mailto:Klaus.Boening@uniklinikum-dresden.de)**

## Fortbildung auf hohem Niveau

Die Initiative wissen-schafft-erfolg bietet zahnmedizinische und zahntechnische Fortbildung auf hohem Qualitätsniveau. Die Veranstaltungen werden von der Initiative wissen-schafft-erfolg und Partnerunternehmen organisiert. Hochkarätige Wissenschaftler und Praktiker, allesamt Spezialisten in ihrem Bereich, bringen Zahnärzte hier auf den aktuellen Stand der unterschiedlichsten Fachgebiete.

So fand beispielsweise in Zusammenarbeit mit der Firma Hager & Werken in der Charité in Berlin das Seminar „Komposite und Adhäsivsysteme – der aktuelle Stand der Dinge“ statt. Die Vortragenden Prof. Dr. Thomas Atin vom Universitätsklinikum Göttingen und OA Dr. Uwe Blunck von der Charité-Universitätsmedizin Berlin gaben einen anschaulich und durch wissenschaftliche Studien fundierten Überblick über Komposit-Füllungsmaterialien und Adhäsivsysteme bis hin zu Füllungstherapien mit Kompositen im Front- und Seitenzahnbereich. Die Atmosphäre des Seminarsaals in der Charité unterstrich dabei

den wissenschaftlichen Hintergrund dieser Veranstaltung.

Weitere Seminare zu dieser Veranstaltungsreihe bietet die Initiative wissen-schafft-erfolg zu verschiedenen Terminen in unterschiedlichen Städten an. Themen sind dabei:

- *Workshop Hochfrequenz-Zahnheilkunde*
- *Workshop Kofferdamtechnik*
- *Workshop Intraorale Reparatur*
- *Workshop Keramik für Einsteiger*
- *Workshop Keramik für Fortgeschrittene*

**Mehr Informationen zu der Veranstaltungsreihe und den einzelnen Seminarangeboten erhalten Sie unter [www.wissen-schafft-erfolg.net](http://www.wissen-schafft-erfolg.net) oder unter:**

**wissen-schafft-erfolg**

**Postfach 10 06 54**

**47006 Duisburg**

**Tel./Fax: 07 00/99 92 22 92**

**E-Mail: [info@wissen-schafft-erfolg.net](mailto:info@wissen-schafft-erfolg.net)**

## 4. Unnaer Implantologietage waren ein voller Erfolg



Bereits zum vierten Mal fanden die Unnaer Implantologietage statt. Mit mehr als 150 Teilnehmern war der Tagungssaal im Hotel Park Inn am Kamener Kreuz bis auf den letzten Platz besetzt. Die Unnaer Implantologietage haben sich mit ihrem Konzept der Verbindung von Wissenschaft und Praxis zu einem festen Bestandteil in der implantologischen Fortbildungslandschaft in Nordrhein-Westfalen entwickelt. Alleiniger Grund dafür ist das durch die beiden Organisatoren Dr. Klaus Schumacher, Leiter der DGZI-Studiengruppe Westfalen, und Dr. Christof Becker (beide Unna) zusammengestellte Programm der Extraklasse: Das vielschichtige Programm reichte von Fragen der Osseointegration (Prof. Joos/Münster)

über die Implantatversorgung bei parodontal Erkrankten (Prof. Kleber/Berlin), Therapieentscheidungen im Zusammenhang mit Extraktionen (Prof. Tetsch/Münster), Autologe Knochentransplantate in der zahnärztlichen Implantologie (Prof. Wangerin/Stuttgart), implantologischen Einzelzahnersatz im Oberkiefer (Prof. Jacobs/Göttingen), experimentelle und klinische Erfahrungen mit TiUnite™-Implantaten (Prof. Wagner/Mainz), Implantate bei Kinder und Jugendlichen (Prof. Wember-Matthes/Nürmbrecht), Implantate bei schwierigen Ausgangssituationen (Prof. Zenk/Jena), Navigation (Prof. Haßfeld/Dortmund) bis zu Fragen der Implantatoberflächen (Prof. Szmukler-Moncler/Basel). Ergänzt wurde das zahnärztliche Programm erstmals durch diverse Hands-on-Kurse zu verschiedenen Implantatsystemen, Lasern und Knochenersatzmaterialien. Ebenfalls viel Resonanz fand das Helferinnenprogramm zu Abrechnungsfragen rund um die Implantologie. Trotz der Fülle der Vorträge wurde die Zeit zur Diskussion mit den Referenten rege genutzt. Die 5. Unnaer Implantologietage finden am 24./25. Februar 2006 an gleicher Stelle statt.



### "Let's talk about Endo II" Die orthograde Revision

2-Tages Hands-on-Kurs mit Mikroskop  
10.-11. Juni, München  
Dr. Thomas Clauder  
16 Fortbildungspunkte

### Professionelle Prävention für alle Altersgruppen

praktischer Arbeitskurs  
16.-17. September, München  
Prof. Dr. Ch. Bplieth  
16 Fortbildungspunkte



Gesellschaft für  
zahnärztliche Dienstleistungen mbH

Industriest. 31  
D- 82194 Grebenzell  
Tel. 49 (0) 8142 - 44 42 88  
Fax. 49 (0) 8142 - 63 06 294

[info@concept-dental.de](mailto:info@concept-dental.de)  
<http://www.concept-dental.de>

**Gerne senden wir Ihnen  
weitere Informationen zu!**

Bitte senden Sie mir weitere  
Informationen zum  
Kursprogramm 2005!

\_\_\_\_\_  
Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
Straße

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

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

\_\_\_\_\_  
Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

concept GmbH  
Industriest. 31  
D- 82194 Grebenzell

Fax. 49 (0) 8142 - 63 06 294



# Einstieg in die Implantologie

*Lange Jahre war der „Einsteiger“ Stiefkind der Implantatfirmen – zu langes Return of Investment und damit zu teuer und zu aufwändig in der Akquise. Vermeintlich leichter schien es, Heavyuser zu gewinnen und mit wenig Aufwand schnell hohe Stückzahlen zu erreichen.*

| Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler



Das Handbuch „Implantologie“ erhält jeder Teilnehmer des IEC.

Nun ist die Zahl der Heavyuser limitiert und damit eine wirkliche Steigerung der Zahl der verkauften Implantate nur in gewissen Grenzen möglich, außerdem haben es alle Firmen versucht und sich den Markt mit immer günstigeren Konditionen oder Sonderbenefits selbst kaputt gemacht. Ergo sehen sich die Implantatanbieter zunehmend genötigt, auch den potenziellen Neukunden aus der bisher implantologisch wenig erfahrenen Klientel zu erreichen und so bieten derzeit nahezu alle Firmen Seminare oder jetzt sogar Symposien für sogenannte Einsteiger an. Das Niveau reicht dabei von Mogelpackungen der Kategorie „Verkaufsveranstaltung“ bis hin zu Highend-Veranstaltungen mit Spitzenreferenten. Tatsache aber ist, dass die meisten „Einsteiger“-Veranstaltungen einfach zu sehr darauf orientiert sind, dem Teilnehmer von vornherein das „eine“ Implantatsystem zu verkaufen, und da liegt auch das Problem. Kein Mensch würde z. B. eine Küche, ein Auto, eine hochwertige Audioanlage oder sonstige kapitalintensive Investitionen tätigen, ohne sich vorher neutrale Informationen einzuholen, Produkte zu testen und vor allem Preise und Leistungen der Anbieter zu vergleichen. Also sollte man dies auch bei einer so hohen Investition wie der eigenen implantologischen Tätigkeit tun. Denn Implantologie ist nicht nur die Investition in ein Implantatsystem, sondern auch in implantologisches Equipment, in ein Praxiskonzept und -Marketing und vor allem eine Investition in die eigene Fort- und Weiterbildung bis hin zur Spezialisierung oder gar zum Master-Titel. Natürlich ist Implantologie auch Teamwork und so ist es unabdingbar das Praxisteam in diesen Prozess zu integrieren. All das kostet Geld.

*Fazit: Drum prüfe wer sich ewig bindet, ob sich nicht vielleicht was Besseres findet!*

## Implantologie mit Konzept

Es gibt seit zwölf Jahren aus meiner Sicht nur eine Veranstaltung auf dem Gebiet der Implantologie, die neutrale Informationen über die fachlichen Basics auf wirklichem „Einsteiger“-Niveau, über nahezu alle gängigen Implantatsysteme und Knochenersatzmaterialien bis hin zu praxisorganisatorischen, abrechnungstechnischen, rechtlichen und berufspolitischen Fragen bietet und das an nur einem Wochenende inklusive einem, die kompletten Informationen des Kongresses enthaltenden Handbuches „Implantologie“ für jeden Teilnehmer – das ist der IEC Implantologie-Einsteiger-Congress. Seit zwölf Jahren ist er unangefochten so erfolgreich, weil anerkannte Spezialisten aus Wissenschaft und Praxis produktneutral die fachlichen Basics vermitteln, jeder Teilnehmer die Möglichkeit hat, die Implantatsysteme, Knochenersatzmaterialien und das implantologische Equipment in Form einer großen begleitenden Dentalausstellung kennen zu lernen und im Rahmen der mehr als 50 Hands-on-Kurse praktisch zu testen. Es gibt ein separates Programm für Zahntechniker und Zahnarthelferinnen. Die Teilnehmer werden nach diesen zwei Tagen zwar noch nicht implantieren können, aber sehr gut über die fachlichen Basics und den Markt Bescheid wissen. Um bei der Stange zu bleiben und als Ansporn gibt's obendrein noch ein Gratis-Jahresabo für die Fachzeitschrift Implantologie Journal. Das Ganze zu einem unschlagbaren Preis-Leistungs-Verhältnis. Also: Köln, 27./28. Mai 2005, Maritim-Hotel – ich hoffe, wir sehen uns. ||



Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler, Implantologe









## CAD/CAM-Kooperation: BEGO Medical und etkon kooperieren



Christoph Weiss, Vorstandsvorsitzender BEGO Medical AG, Stephan Holzner, Vorstandsvorsitzender der etkon AG, Axel Klarmeyer, Prokurist BEGO Medical AG, Dr. Helmut Laschütza, Vorstand Technik BEGO Medical AG (v.l.n.r.).

Eine neue CAD/CAM-Kooperation ist unter Dach und Fach und der neue Umfang der kundenorientierten Zusammenarbeit zwischen der BEGO Medical und der etkon AG, München, umfasst:

- BEGO Medical- und etkon-Labore haben ab sofort ein erweitertes Leistungsangebot gratis.
- Das Leistungsangebot enthält Einzelkäppchen oder Brückengerüste aus EM-, EMF-Legierungen, Titan und verschiedene vollkeramische Materialien.
- Jedem CAD/CAM-Neu-Einsteiger-Labor von BEGO Me-

dical oder etkon steht das komplette Leistungsprogramm zur Verfügung. BEGO Medical ermöglicht mit dem einzigartigen Laser-Sinterverfahren nun auch Kunden von etkon die Gerütherstellung aus EM- und EMF-Legierungen. etkon wird den Speedscan-Anwendern verschiedene vollkeramische Materialien und auch Titan zur Verfügung

stellen. Mit diesem Schritt haben beide Partner ihre CAD/CAM-Netzwerke komplettiert.

**Weitere Infos zu den Leistungsumfängen unter:**  
[www.bego-medical.de](http://www.bego-medical.de) und  
[www.etkon.de](http://www.etkon.de)

## Acteon Germany: Mobile Einheit für Behandlung Drogenabhängiger

Vor ihrer Leistung ziehe er den Hut, sagte Acteon Germany Geschäftsführer Hans J. Hoof, als er Zahnärztin Marion Bracht die Möglichkeiten des neuen Behandlungskoffers Transcare Max mit der perfekt ausgerüsteten mobilen Einheit demonstrierte. Das Unternehmen hat die Koffereinheit dem Berliner Hilfswerk Zahnmedizin zur Verfügung gestellt, das neben weiteren humanitären Aufgaben auch die Arbeit von Marion Bracht und die von ihr geleistete zahnärztliche Behandlung Drogenabhängiger seit langem aktiv unterstützt.

Bei der täglichen Arbeit im Bus, der als mobile Zahnstation unterwegs ist zu den zentralen Treffpunkten



Dr. Jürgen Seligmann, stellv. Vorsitzender Berliner Hilfswerk Zahnmedizin, ZÄ Marion Bracht und Acteon Germany Geschäftsführer Hans J. Hoof (v.l.n.r.).

der Drogenabhängigen in Berlin, kommtes vor allem auf zuverlässige Unterstützung und zum Einsatzort passende Technik an. „Da geht mir das Herz auf, das ist ja ganz genial“, meinte Marion Bracht strahlend, als ihr Hans J. Hoof die vielen Möglichkeiten demonstrierte, die ihr nun ab sofort zur Verfügung stehen. Acteon hat schon länger damit aufgehört, Kundengeschenke abzugeben, sondern engagiere sich lieber für humanitäre Projekte.

ANZEIGE

**Arbeiten Sie  
profitabel?**

[www.pharmatechnik.de/stundensatzkalkulator](http://www.pharmatechnik.de/stundensatzkalkulator)

## [www.zaehne-besterstand.de](http://www.zaehne-besterstand.de):

### Ein neues Gesundheitsportal für die Kieferorthopädie

„Zähne – bester Stand“ – unter diesem Motto startete am 1. April 2005 das neue Gesundheitsportal für die Kieferorthopädie <http://www.zaehne-besterstand.de>. Der patientenorientierte Online-Dienst ist eine Initiative deutscher Kieferorthopäden, umgesetzt von der Kommunikationsagentur *my communications* GmbH.

Die Idee der Aktion: „Zähne – bester Stand“ will aufklären, was die moderne und kompetente Kieferorthopädie leisten kann. Das Themenspektrum bei *Zaehne-besterstand.de* reicht von der Notwendigkeit einer Behandlung bei Kindern und Jugendlichen bis hin zu den neuesten und modernsten Möglichkeiten einer unauffälligen und sanften Erwachsenenbehandlung.

Auf der Seite werden allgemeine Fragen zur

Kieferorthopädie beantwortet, die zahlreichen ästhetischen Möglichkeiten der verschiedenen Behandlungsmöglichkeiten vorgestellt und über die körperlichen Beschwerden informiert, die von Zahn- und Kieferfehlstellungen ausgelöst werden können. Ein kostenloser Newsletter informiert regelmäßig über aktuelle Themen aus dem Bereich der Kieferorthopädie.

Eine interaktive Datenbank gibt jedem Leser die Möglichkeit, sofort eine kieferorthopädische Fachpraxis in seiner Nähe zu finden. Anschließend besteht die Option mit der Praxis Kontakt aufzunehmen, um einen unverbindlichen Erstcheck zu vereinbaren. Verlässliche, qualitativ hochwertige und aktuelle Informationen zur Kieferorthopädie werden angegeben. Eigens dafür wurde ein



Expertenrat aus über 20 Kieferorthopäden aus ganz Deutschland aufgebaut. Die Verbindung aus dem Expertenrat und der *my communications* GmbH, dem spezialisierten Komplettanbieter von Kommunikationslösungen im Gesundheitsmarkt, garantiert einen hohen Qualitätsmaßstab.

## Kuraray Dental: Zufrieden mit Premiere des ersten antibakteriellen Adhäsivs



Vorstandsvorsitzender der Kuraray Holding Japan, Mr. Matsuo am Kuraray Dental Stand der IDS 2005.

Eines der IDS Highlights: Die Vorstellung des ersten antibakteriellen Adhäsivs weltweit. Erneut präsentierte das japanische Unternehmen Kuraray Dental mit CLEARFIL Protect Bond einen Meilenstein in der Adhäsiv-Technologie. Von der Produktvorstellung und dem damit verbundenen Start der protektiven Füllungstherapie machte sich der Vorstandsvorsitzende der Kuraray Holding Japan, Mr. Hiroto Matsuo ein eigenes Bild. Am Kuraray-IDS-Messestand zeigte sich Matsuo optimistisch und formulierte die hochgesteckten Ziele: „1978 präsentierte Kuraray das erste Adhäsivsystem für Dentin und Schmelz weltweit, 1992 das erste selbstkonditionierende Adhäsiv. Mit CLEARFIL Protect Bond werden wir die Erfolgsgeschichte fortsetzen und unseren Marktanteil in Deutschland in Kürze verdoppeln. Die Wissenschaft hat uns bestätigt, die CE-Zulassung ist da. Jetzt können sich die Zahnmediziner in Europa von den Vorteilen des antibakteriellen CLEARFIL Protect Bond überzeugen.“

## Deutsches Grünes Kreuz e.V.: Kooperation mit DGZMK

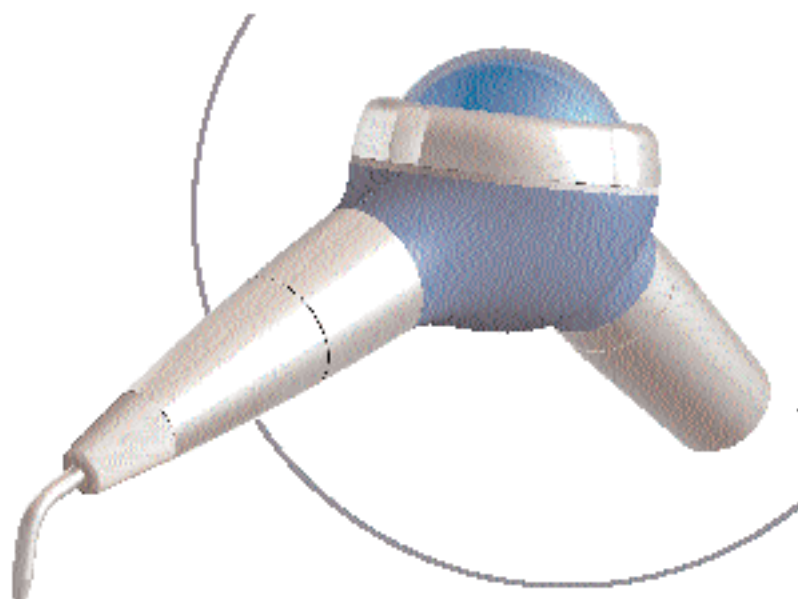
Aktuelle Themen und Trends in der Zahnheilkunde zeitnah an breite Bevölkerungskreise kommunizieren ist eine der zentralen Aufgaben der 2004 gegründeten Sektion Zahngesundheit im Deutschen Grünen Kreuz e.V. (DGK). Mit dem gebündelten Fach-Know-how der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK), dem zweiten Kooperationspartner neben der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), kann diese Aufgabe nun noch umfassender erfüllt werden. „Die Kooperation mit der DGZMK als Dachorganisation zahlreicher zahnmedizinischer Fachgesellschaften, u.a. der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie, der Deutschen Gesellschaft für Implantologie und diverser wissenschaftlicher Arbeitsgruppen ermöglicht einen direkten Zugriff auf aktuelle zahnmedizinische Forschungsergebnisse für unsere prophylaxeorientierte Aufklärungsarbeit rund um die Mund- und Zahngesundheit“, kommentiert Sigrid Fehl von der Sektion Zahngesundheit im DGK e.V. die Zusammenarbeit. Die DGZMK wurde 1959 als „Centralverein Deutscher Zahnärzte“ gegründet. Heute gehören ihr rund 14.000 Zahnärzte und Naturwissenschaftler aus der ganzen Bundesrepublik Deutschland an. [www.rundum-zahngesund.de](http://www.rundum-zahngesund.de)

mectron

modern - zuverlässig - preiswert

# easyjet pro

einfach handlicher,  
einfach günstiger



Für nur 795,00 €\* wird  
Ihre Turbinenkupplung zum  
Prophylaxezentrum!

easyjet pro ist für nahezu alle gängigen Turbinenkupplungen verfügbar.  
\*Preis zzgl. gesetzl. MwSt. Änderungen vorbehalten.

smile. we like it!

mectron Deutschland  
Vertriebs GmbH  
Keldamm 17  
D 22043 Oberhaching  
tel: 49 89 63 86 69 0  
fax: 49 89 63 86 69 79  
info@mectron-dental.de

# Ein Softwareunternehmen – überzeugend und innovativ

*Die PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Starnberg bei München hat sich auf Leistungen für Apotheker, Zahnärzte und Ärzte spezialisiert und ist heute einer der Marktführer bei IT-Produkten, Computerprogrammen sowie Beratungsangeboten für das Gesundheitswesen in Deutschland. Die Redaktion ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis sprach mit Dr. Detlef Graessner, geschäftsführender Gesellschafter und Dr. Peter Schubinski, Leiter des Geschäftsbereichs Zahnärzte von PHARMATECHNIK auf der 31. Internationalen Dental-Schau in Köln.*

**Antje Isbaner**



*Dr. Detlef Graessner, geschäftsführender Gesellschafter von PHARMATECHNIK.*



*Dr. Peter Schubinski, Leiter des Geschäftsbereichs Zahnärzte von PHARMATECHNIK.*

## Welche Trends und Entwicklungen sehen Sie zukünftig in der Zahnmedizin?

Dr. Schubinski: Die Struktur der Praxen wird sich in Zukunft auffächern. Auch wenn die Form der kleinen Zahnarztpraxis – zum Glück – nicht aussterben wird: Der Trend geht in Ballungsräumen zum Zusammenschluss von Kollegen bis hin zu spezialisierten Zahnarzt-Zentren.

PHARMATECHNIK ist hierfür gerüstet und bietet der Ein-Mann-Praxis genauso wie dem Zahnarzt-Zentrum oder der Universitätsklinik individuelle Lösungen an. Aber auch neue Technologien werden immer wichtiger. In der Implantologie wie in der Prophylaxe.

## Wie unterstützt PHARMATECHNIK die Zahnärzte angesichts dieser Herausforderungen?

Dr. Schubinski: Es ist doch so: Neue Tools und Technologien machen eine Sache zunächst kompliziert, oder sagen wir besser: komplexer, im Endeffekt aber leichter. Viele Kollegen, die die digitale Praxis erst skeptisch gesehen haben, waren begeistert, welche Vorteile die papierlose Praxisverwaltung mit LinuDent bringt. Indem die EDV dem Zahnarzt viel Arbeit abnimmt, hat er Zeit, sich in neue Gebiete einzufinden. Denken Sie an die Beratung: Die Patienten wünschen sich immer mehr Einblick in die Behandlungsabläufe. Mit Programmen wie ORTHOmetric oder der neuen 3-D-Technologie haben die Zahnärzte ganz andere Möglichkeiten, Eingriffe direkt am Bildschirm zu erklären und den Patienten von Leistungen zu überzeugen.

## Wie kommunizierten Sie diese Entwicklungen an Ihrem Messestand? Wo lag der Schwerpunkt Ihres diesjährigen Messeauftritts?

Dr. Graessner: Die IDS gilt natürlich als Schrittmacher der Branche und PHARMATECHNIK holte die Meinungsbildner an den Stand. So hielt Dr. Rolf Briant, Implantologe und ehemaliger stellvertretender BDIZ-Vorsitzender, verschiedene Fachvorträge und stand darüber hinaus

## **kontakt:**

**PHARMATECHNIK  
GmbH & Co. KG**

Tel.: 0 81 51/44 42-2 00  
Fax: 0 81 51/44 42-72 00  
[www.pharmatechnik.de](http://www.pharmatechnik.de)  
[www.linudent.de](http://www.linudent.de)



für Fragen und Hintergrundgespräche zur Verfügung. Mit Dr. Eva-Maria Coenen-Thiele konnten wir eine versierte Ansprechpartnerin zum Thema digitale Praxis und KFO gewinnen. Vor Ort stand außerdem der Steuerberater und Controlling Experte Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff bereit, der alle Interessierten beriet, wie sie ihre Wirtschaftlichkeit ihrer Praxis verbessern können.

**ORTHOmetric, das auch ein Highlight auf der IDS war, haben Sie bereits angesprochen. Was ist das Besondere an diesem Zusatzmodul?**

Dr. Schubinski: Das für Kieferorthopäden entwickelte 3-D-Diagnostik-Tool ORTHOmetric berechnet als erste Software automatisch Punkte und Profil in Sekundenschnelle. Ein weiterer wichtiger Bestandteil des Programms ist die Modellanalyse, die nicht nur zweidimensional, sondern auch in 3-D möglich ist. Die Modelle werden eingescannt und ausgewertet. So kann der Kieferorthopäde seinen Patienten unterschiedliche Behandlungsmethoden am Bildschirm präsentieren. Mit der neuen Software haben Behandler und Praxispersonal schnellen und übersichtlichen Zugriff auf detaillierte Informationen und Untersuchungsergebnisse für jeden Patienten.

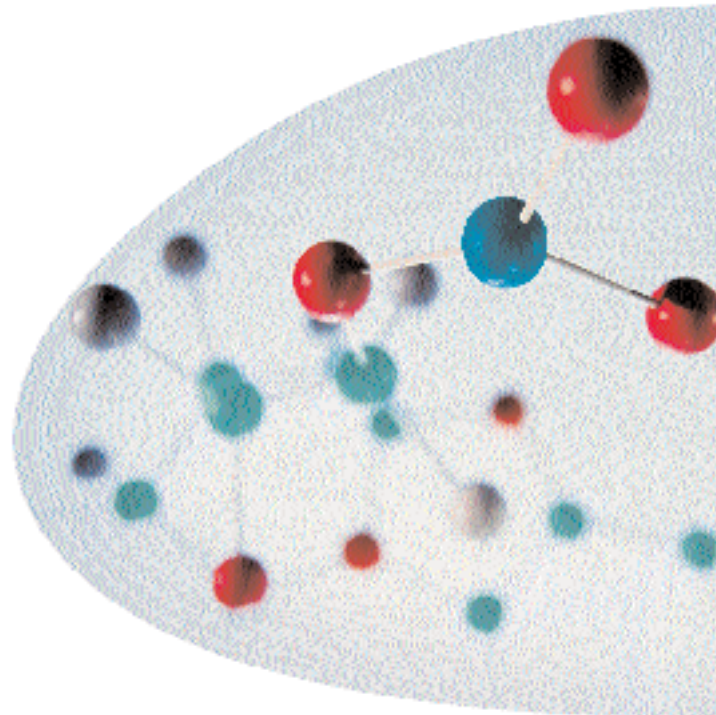
Das neue KFO-Diagnostik-Tool setzt also neue Leistungsstandards in der EDV-Ausstattung von Kieferorthopäden und komplettiert das Erfolgspaket LinuDent.

**Welche Wege geht PHARMATECHNIK mit LinuDent am Markt?**

Dr. Graessner: Wichtig ist ein überzeugendes, intuitiv zu bedienendes Produkt, das dem Zahnarzt und seinem Team optimale Unterstützung in Praxisprozessen und Behandlungsabläufen und vor allem eine wirkliche Zeiterparnis bietet. Dies muss heute der Standard sein. Noch viel wichtiger ist jedoch der produktbegleitende Service und die Betreuung vor, während und nach der Installation. Eine systematische Vorbesprechung und gute Einweisung in die Software macht das neue System für das ganze Praxisteam vom ersten Tag an operabel. Wenn Probleme auftauchen, kommt sofort Hilfe. Das Serviceangebot von PHARMATECHNIK ist hier vorbildlich. An der Hotline hat man keinen Anrufbeantworter, sondern Menschen, die einem kompetent mit Rat und Tat zur Seite stehen. Auch unser garantierter 4-Stunden-Service ist einmalig. Wir stehen unseren Kunden mit Zuverlässigkeit, Beständigkeit und einem umfassenden Serviceangebot zur Seite, das wir kontinuierlich ausbauen. **||**

# Neu!

**PREMISE**  
Trimodales Nano-Kompositmaterial



## Premise – Leistung und Ästhetik ohne Kompromisse

- > Minimale Polymerisations-Schrumpfung.  
Der Wert der Volumenschrumpfung liegt zwischen 1,4 bis 1,6 %, wodurch das Risiko von Mikroleakage post-operativer Bräunlichkeit und Verfärbungen minimiert wird.
- > Hoher Füllergehalt.  
Zu 84 % gefüllt weist Premise eine hohe Festigkeit auf und ermöglicht eine einwandfreie Verarbeitung ohne zu kleben.
- > Trimodales Füllersystem.  
Drei verschiedene Füllstoffe (0,02 µm und 0,4 µm und vorpolymerisierte Füllkörper) gewährleisten optimalen und permanenten Glanz.
- > Hohe Belastbarkeit.  
Premise bietet exzellente mechanische Belastbarkeit im Seitenzahnbereich und hervorragende Ästhetik im Frontzahnbereich.
- > Mit gutem Gewissen –  
KerrHawe

Wieder einmal setzt KerrHawe neue Maßstäbe  
Herculite<sup>®</sup> XRV<sup>™</sup> • Point 4<sup>™</sup> • Premise<sup>™</sup>

KerrHawe SA  
Postfach 269  
62545 Iggelheim  
Schweiz

Kostenlos-Hotline 00800-41-050 505  
Fax: ++41-21-610 0514  
www.KerrHawe.com  
www.KerrPremise.com

**KerrHawe**

# Instrumente für morgen

*„Instrumentenentwicklung ist zu einem Großteil Marktforschung. Marktforschung nicht im herkömmlichen Sinn, sondern verstanden zum Beispiel als aufmerksames Studium der weltweiten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten an Hochschulen und Instituten, als ständiger Dialog mit Anwendern auf der ganzen Welt und als Aufgreifen von Verbesserungsvorschlägen.“ So Dipl.-Ing. Ralf Sutter, Leiter Entwicklung bei Sirona Dental Systems. Die Entwickler des Unternehmens arbeiten ständig an mehreren Projekten gleichzeitig mit dem Ziel, den Nutzwert für den Anwender zu erhöhen.*

## | Redaktion

**T**äglich arbeiten Zahnärzte auf der ganzen Welt mit einem Sortiment an Werkzeugen – manuelle wie auch angetriebene Handinstrumente und Winkelstücke. Sicherheit, Qualität und Ergonomie solcher Werkzeuge sind die Krite-

rien, die selbstverständlich in erster Linie erfüllt sein müssen. Von ebenso großer Bedeutung ist die Wirtschaftlichkeit. Diese drückt sich nicht allein im Anschaffungspreis aus, sondern z.B. auch in Sterilisationsbeständigkeit oder im Handling bzw. der erreichbaren Arbeitsgeschwindigkeit. Schließlich zählt der Umfang der Funktionalität.

Wer glaubt, es gebe Anwendungsbereiche und Behandlungsmethoden, die – einmal in der zahnärztlichen Ausbildung gelernt und in der Praxis perfektioniert – sich nicht verbessern lassen, den lehrt das Team um Ralf Sutter etwas anderes. So macht derzeit international ein Winkelstück Furore, das in der Wurzelkanalbehandlung mit Nickel-Titan-Feilen ganz neue Maßstäbe setzt. SIRONiTi mit der einzigartigen „Retrorotation“ verhindert die Blockade und damit den Bruch der empfindlichen Feilen. Herzstück dieser Entwicklung von Sirona ist die patentierte Magnetkupplung, die bei Überschreiten des Drehmomentes automatisch auslöst, sodass keine Kraftübertragung auf die Feile mehr erfolgt. Das System kommt noch dazu ohne zusätzliches Tisch-Steuerungsgerät aus.

### Umfangreiches Know-how bei der Fertigung von Titan-Instrumenten

Auch die Drehzahlbegrenzung der Sirona-Produktreihe T1 Control ist ein Beispiel für die Optimierung von bereits bewährter Technik. Hierbei handelt es sich nicht bloß um eine zusätzliche Instrumentenfunktion für Perfektionisten. Tatsächlich schont die Drehzahlbegrenzung im „Leerlauf“ die ohnehin beanspruchte Mechanik und erhöht die Lebensdauer der Instrumente, die im Durchschnitt etwa eine Milliarde Umdrehungen pro Jahr aushalten müssen. Titan ist ein wunderbarer Werkstoff – leicht und robust. Aus ihm werden die Gehäuse der Instrumentenbaureihen T1 und T2 gefertigt. Mit dieser Serie hat die Entwicklungsabtei-



Ralf Sutter (rechts im Bild), Entwicklungsleiter Sirona-Instrumente, und seine Mitarbeiter arbeiten ständig an mehreren Projekten gleichzeitig.

## **kontakt:**

**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](mailto:contact@sirona.de)  
[www.sirona.de](http://www.sirona.de)

rien, die selbstverständlich in erster Linie erfüllt sein müssen. Von ebenso großer Bedeutung ist die Wirtschaftlichkeit. Diese drückt sich nicht allein im Anschaffungspreis aus, sondern z.B. auch in Sterilisationsbeständigkeit oder im Handling bzw. der erreichbaren Arbeitsgeschwindigkeit. Schließlich zählt der Umfang der Funktionalität.

lung von Sirona auf dem ganzen Markt einzigartige Produkte entwickelt. Zwar verarbeiten auch andere Hersteller inzwischen Titan, doch das Fertigungs-Know-how von Sirona ist bislang unerreicht. Die Gehäuse werden im wahrsten Sinne des Wortes aus einem Guss hergestellt, ohne Nähte und Nischen, und zwar auf industrielle, wirtschaftliche Weise. Das kommt einerseits der Hygienesicherheit zugute und schont andererseits das Investitionsbudget der Praxen. Kalkulierter Nebeneffekt: Titan-Instrumente können schneller und damit auf die Dauer kostengünstiger sterilisiert werden als Instrumente aus herkömmlichen Materialien, weil auf Grund ihrer geringen Masse die vorgeschriebenen Sterilisationstemperaturen früher erreicht werden.

16 Mitarbeiter stark ist das Team um Ralf Sutter. Sie forschen und entwickeln nicht im stillen Kämmerlein, sondern beschäftigen sich intensiv mit Markt- und Trendbeobachtung, nehmen zahlreiche zahnmedizinische Fachkongresse wahr, werten Studien- und Forschungsergebnisse aus, leiten mehrmals im Jahr Fokus-Gruppen zu spezifischen Projekten. „Wir haben unsere Kapazitäten für die Verfolgung und Bearbeitung ganz neuer Themen jetzt nochmals erweitert“, erläutert Sutter. „Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkt werden in Zukunft die Gebiete Prävention und Diagnose sein.“

#### **Vereinfachung und Beschleunigung der Behandlung als Ziel**

Grundsätzliches Ziel der Entwicklungsarbeit sei die Vereinfachung und Beschleunigung von Behandlungsmethoden. Ein aktuelles Projekt, das dieser strategischen Ausrichtung folgt, ist PerioScan, ein Ultraschall-Instrument für die Zahnsteinbehandlung, das Sirona im Rahmen der Dentalmesse IDS erstmals der Fachöffentlichkeit präsentierte. Einzigartig ist PerioScan durch die Kombination von Diagnose und Therapie in einem einzigen Gerät. Ein spezieller Sensor erkennt automatisch die Zahnoberfläche und kann das Konkrement von gesunder Substanz unterscheiden. Der Abtrag von Zahnstein erfolgt ebenso automatisch, ohne die Zahnoberfläche anzugreifen. Das Problem der möglichen Beeinträchtigung gesunder Zähne durch die Zahnsteinentfernung, das manche Patienten verunsichert, ist damit gelöst.

PerioScan ist auf Basis von Forschungsarbeiten der Universität Greifswald und mit Unterstützung des Bundesforschungsministeriums entwickelt worden. Die Sirona-Entwickler treiben unterdessen bereits die nächsten Projekte voran. Die zahnmedizinische Forschung gepaart mit der technologischen Weiterentwicklung erschließt dem Team ständig neue Verbesserungspotenziale. ■

**ADVISION**  
Der Spezialist für Zahnärzte

**Garantiert**

**Mehr erkennen...**

- als andere
- als bisher
- als üblich



**... ermöglicht  
mindestens 50.000,- €  
mehr Gewinn!**

**Antwort per Fax:  
(030) 22 64 12 14**

**Ja, ich will Lassen Sie uns den  
Praxis-Check machen.**

**Ich möchte mich vorab beraten lassen.**

Name, Anschrift, Telefon



**BUSCH & CO. KG feiert Jubiläum**

# 1 Million Bohrer und 100 Jahre

*Produktionsfoto von BUSCH & CO. KG um 1923.*

*1905 bis 2005 – das sind 100 Jahre und die Firma BUSCH & CO. KG hat diese Zeit genutzt und systematisch innovative rotierende Instrumente und Präzisionswerkzeuge entwickelt, gefertigt und Kunden in aller Welt nahe gebracht. Anlässlich des hundertjährigen Bestehens des traditionsreichen Familienunternehmens gibt Busch einen kleinen Einblick in seine Firmenhistorie.*

## | Redaktion



*Der Erwerb der stillgelegten Eisenhütte 1908 in Engelskirchen ...*



*... und das Firmengebäude von BUSCH & CO. KG 2005 in Engelskirchen.*

## **kontakt:**

**BUSCH & CO. KG**  
Unterkaltenbach 17-27  
51766 Engelskirchen  
Tel.: 0 22 63/86-0  
Fax: 0 22 63/2 07-41

**A**m 1. Februar 1905 gründeten die Brüder Ernst und Otto Busch in Düsseldorf die Zahnbohrerfabrik BUSCH & CO. Intention der Gründer war es, der noch in den Kinderschuhen steckenden Zahnheilkunde – es gab zu der Zeit 500 Zahnärzte in Deutschland – durch bessere Instrumente einen nachhaltigen Schub zu geben.

1908 zog die junge Firma nach Engelskirchen um und baute eine eigene Stromversorgung auf, und die halbautomatische Fräselei für Stahlbohrer ging in Betrieb. 1923 kam die automatische Dreherei hinzu. Weitere Meilensteine in der Firmenhistorie sind die Betriebsmodernisierung und Einführung der EDV 1977 sowie der Neuaufbau der Diamantschleifer-Fertigung 1985 und der Ausbau der Abteilung Forschung und Entwicklung.

### **Der erste deutsche Hartmetall-Dentalbohrer**

Vor allem durch ihre Produkte erregte BUSCH & CO. Aufsehen. 1951 präsentierte man den ersten deutschen Hartmetall-Dentalbohrer. Der keramisch gebundene Schleifkörper und die mit Diamant beschichteten Schleifinstrumente waren die weiteren Eckpfeiler der Produktentwicklung bei Busch. Als besonders herausragend in der Produktpalette sieht die Firma die Diamantschleifer mit integrierten Kühlkanälen für atraumatischeres Präpa-

rieren (COOL DIAMANT), die kostensparenden SHORTIES Hartmetallfräser und das erfolgreiche Poliererprogramm.

### **Verschiedene Anwendungsbereiche**

Aus dem erarbeiteten Know-how wurde aber auch Nutzen für andere Anwender gezogen, die die Präzision und Qualität der Busch-Produkte schätzen gelernt haben wie z.B. Goldschmiede und Edelsteinfasser. Das Produktspektrum bietet ihnen das richtige Werkzeug für jeden Werkstoff und jede Bearbeitungsaufgabe.

Aus den Erkenntnissen der Zahnmedizin und -technik wurden auch Instrumente spezifisch auf die Anwendungen für die Podologie und das Nail-Design übertragen. Sogar HNO- und Augenchirurgen, Optiker, Formen- und Modellbauer, Restaurateure und Holzschnitzer, der Elektroniker, Automobil- und Triebwerksbauer sowie der Hobby- und DIY-Fan arbeiten mit Instrumenten der Firma Busch.

Heute wird das international tätige Familienunternehmen mit derzeit 130 Mitarbeitern in 3. Generation mit Erfolg von Gert Busch geleitet.

Anlässlich des 100-jährigen Geburtstages denkt Busch auch an „unternehmensfremde“ Projekte. So werden die deutsche Welthungerhilfe, die deutsche Krebshilfe und die freiwillige Feuerwehr Engelskirchen mit namhaften Spenden bedacht. ■





expertentipp:



→ Wolfgang Spang

(ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH)

**Vom Phoenix bleibt nur Asche!**

Gut 600 Mio. € dürften es wohl sein, die Anleger mit dem „Managed Account“ der Phoenix Kapitaldienst GmbH, Frankfurt, verbrannt haben. Damit hat es wieder einen der wunderbaren Geldvermehrter zerrissen. Die fantastischen Anlageergebnisse waren nur Lug und Trug. Dafür will das Finanzamt jetzt noch Steuern auf die „Scheingewinne“, also Steuern auf Geld, das die Anleger verloren haben.

Sind Sie betroffen von der Pleite? Wurde Ihnen das „managed account“ von Ihrem Berater empfohlen? Falls ja, sollten Sie schnellstens den Berater wechseln.

1. Gab es schon lange Hinweise, dass Phoenix nicht zu den seriösen Gesellschaften gehört.
2. Zahlte Phoenix so hohe Provisionen, dass jeder einigermaßen fachkundige Berater erkennen musste, dass etwas faul ist. Wer so tolle Ergebnisse erwirtschaftet, wie Phoenix es von sich behauptet, der braucht keine so hohen Provisionen zu bezahlen und wird das auch nie tun. So hohe Provisionen zahlen immer nur Betrüger für Anlagen, die dem Investor hinterher um die Ohren fliegen. Seien Sie deshalb versichert, dass der Berater, der Ihnen Phoenix empfohlen und vermittelt hat, Ihnen nicht wohlgesonnen ist oder er versteht sein Geschäft überhaupt nicht. Beides wird Sie auch in Zukunft Geld kosten, wenn er Sie weiter berät – egal wie treuherzig er Ihnen heute in die Augen schaut. Werfen Sie ihn raus und suchen Sie sich einen Berater, der sein Geschäft versteht und will, dass auch Sie Geld verdienen. Sollten Sie Gelder in ähnlichen SuperFonds und/oder „Managed Futures“-Fonds und/oder „alternativen Investments“ angelegt haben, dann holen Sie es so schnell wie möglich raus, bevor Sie in der Zeitung lesen, dass Sie „Scheingewinne“ versteuern dürfen.

## Schaukelbörse hält an

Harry S. Dent ist einer der erfolgreichsten Börsenpropheten. Mit fast unglaublicher Treffsicherheit prognostizierte er Anfang der neunziger Jahre den Aktienboom samt nachfolgendem Crash. Jetzt schlägt er wieder zu. In seinem neuesten Buch „The next Great Bubble Boom“ verspricht er uns bis Ende 2009 einen Dow Jones von 40.000 Punkten und eine Nasdaq von 14.000 Punkten. Danach soll's dann wieder richtig krachen. Schön wär's, wenn er Recht hätte, aber bis 2009 fließt noch viel Wasser den Bach hinab. Seit mehr als zwölf Monaten erleben wir eine Schaukelbörse oder Sägezahn Börse, wie ich Sie Ihnen in der ZWP 06/2003 vorhergesagt hatte. Gewinne werden am Markt schnell mitgenommen aus Angst, morgen könnten sie wieder weg sein. Genauso schnell wird aber auf den Zug gesprungen, wenn die Kurse ansteigen, um jaden Anschluss nicht zu verpassen. Bei den Prognosen für das restliche Jahr finden Sie alle Meinungen. Technisch gesehen ist der DAX, ähnlich wie die übrigen führenden Indizes, aus der seit 2004 anhaltenden Seitwärtsbewegung ausgebrochen und konsolidiert diesen Break jetzt.

Im Augenblick geben die Märkte keine klaren Signale und noch ist alles drin. Gute Kursgewinne sind genauso möglich wie spürbare Kursrückgänge. Wenn Sie in den nächsten Monaten Geld verdienen möchten, ohne sehr hohe Risiken einzugehen, dann müssen Sie sehr wachsam sein, sehr schnell auf geänderte Marktverhältnisse reagieren und Sicherungsinstrumente einsetzen. Oder Sie investieren in Fonds, die Ihnen das abnehmen. Achten Sie dabei darauf, dass diese Fonds von den Anlagerichtlinien her in der Lage sind, bei Bedarf auch hohe Kassenbestände zu halten. An „Vollgas“-Fonds dürften Sie wenig Freude haben!

Obwohl sich die Renditen erstklassiger Staatsanleihen noch immer auf Tiefstniveau bewegen, wird eine Zinserhöhung immer wahrscheinlicher. Trotz einer leichten Kurserholung an den Renten-

märkten in den letzten Tagen fielen die Kurse bei Hochzinsanleihen. Das dürfte ein früher Hinweis darauf sein, dass sich Anleger wieder verstärkt Top-Qualitäten zuwenden. Haben Sie „High Yield Fonds“ im Depot, sollten Sie sich davon trennen! Die Hinwendung zu Qualität ist auch am Aktienmarkt zu erkennen. Anko Beldsnijder, der Fondsmanager des MainFirst Avantgarde Stock Fund A, teilt im Gespräch mit, dass er die Zeit für gekommen hält, die Small Caps im Portfolio zu reduzieren! „Es sprechen derzeit gleich mehrere Faktoren gegen Small- und Mid-Caps“, so Beldsnijder. Das sichtbarste Zeichen sei die inzwischen mit fünfeinhalb Jahren überdurchschnittlich lange Outperformance der Small Cap-Märkte. Auch die Zahl neu aufgelegter Small- und Mid Cap-Fonds habe einen neuen Höhepunkt erreicht. Diese erkennbare Überhitzung treffe nun auf ein massives wirtschaftliches Korrektiv: Die Unternehmensgewinne flachten ab und es sei mit einer weiteren Ausweitung der Bond Spreads zu rechnen. Zudem zeige eine Studie der Fortis Bank, dass in den letzten 25 Jahren jeweils nur in der ersten Jahreshälfte Small- und Mid Caps outperformen konnten. Einziges Ausnahmejahr war 2003. Fünf Punkte, die nach Meinung Beldsnijders einzeln keine Probleme bereiten würden. Die Kombination aber sollte Investoren aufhören lassen und die Investitionen in kleinere Marktkapitalisierungen künftig untergewichten. Mit seinem Fonds MainFirst Avantgarde Stock Fund A ist Beldsnijder einer meiner Favoriten für Europa. Seit Auflage des Fonds im Mai 2004 gehört er nahtlos zu den Besten innerhalb seiner Peergroup! Auch in den zurückliegenden sechs Monaten rangiert der Fonds mit +20,4 % (MSCI Europe gross: +13,6%) unter den besten 10 Fonds der Peergroup Aktien Europa.

**Kontakt: Wolfgang Spang, ECONOMIA GmbH**  
**Tel.: 07 11/6 57 19 29, Fax: 07 11/6 57 19 30**  
**E-Mail: info@economia-s.de**  
**www.economia-s.de**

## New York Stock Exchange geht an die Börse

Wie die Aufsichtsräte der beiden Institutionen ankündigten, wird die New Yorker Leitbörse mit einem ihrer härtesten Konkurrenten, der voll-elektronischen US-Börse Archipelago, kurz ArcaEx genannt, fusionieren. Damit beschleunigt die NYSE die Umstellung auf elektronischen Handel. Bisher wickelt das 212 Jahre alte Traditionsinstitut den Großteil des Handelsvolumens über das Parkett ab. Die NYSE ist in den vergangenen Monaten immer stärker unter Modernisie-

rungsdruck geraten. Vor allem Großinvestoren wie Fondsgesellschaften verlangten billigere und schnellere Orderausführung. Durch den Zusammenschluss unter dem Holdingdach wird die NYSE, die bisher keine gewinnorientierte Gesellschaft war, zu einem börsennotierten Unternehmen. Die Konkurrenten in Frankfurt und London sind bereits börsennotiert. Die Seatholder der NYSE und die ArcaEx-Aktionäre müssen der geplanten Fusion aber noch zustimmen.





# Flexibel, sicher, renditestark und ethisch



*Das vergangene Jahr war für viele Anleger nicht immer erfreulich, da mancherorts auf das falsche Pferd gesetzt worden ist. Insbesondere umgekehrt sind die sonst „sicheren“ Immobilien zumeist ein enttäuschendes Investment. Lesen Sie hier von einem Immobilienfonds der besonderen Art.*

## der autor:

Dipl.-Betriebswirt (BA)

**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**

Jan Ulrich Seeliger

Maria-Hilf-Straße 15

50677 Köln

Tel.: 02 21/93 12 52-40

Fax: 02 21/3 31 83 83

E-Mail: seeliger@ethik.com

www.ethik.com

## | Jan Ulrich Seeliger

Im internationalen Vergleich wurden im Jahr 2004 der europäische und im Speziellen der deutsche Immobiliensektor auf die letzten Plätze verwiesen. Letzterer geriet auf Grund von Schmiergeldaffären und Bereicherungsdelikten, aber auch aus strukturellen Ursachen kräftig ins Trudeln. Die vermeintlich „sichere“ Anlage Immobilie kriselte plötzlich, sogar ein langjähriger großer Initiator geschlossener Immobilienfonds ist knapp an der Insolvenz vorbeigerutscht.

### Weniger ist mehr

In manchen Fällen ist weniger dann eben doch mehr – oder kleiner auch deutlich feiner, und auf Grund dessen möchten wir heute das Augenmerk auf ein, im wahrsten Sinne des Wortes, „Alternatives Investment“ lenken. Es handelt sich hierbei um einen offenen Immobilienfonds mit dem Namen ethik secur, initiiert und betreut von der gleichnamigen Gesellschaft ethik Vermögensverwaltung AG, aus

Köln. Der große Vorteil dieses Immobilien-Investments liegt in der Flexibilität, der Investor hat die Möglichkeit, monatlich Einzahlungen bzw. Auszahlungen vorzunehmen.

### Die Geldanlage

Das Besondere dieses Immobiliendepots liegt jedoch in seinem Investitionsschwerpunkt: Zum einen wird ausdrücklich nicht in Gewerbeimmobilien, sondern in Wohnimmobilien investiert. Zum anderen hat man sich im Gesellschaftervertrag dazu verpflichtet, nur in ökologische bzw. soziale Projekte zu investieren. Gerade für verantwortungsbewusste Anleger, die dennoch auf Rendite nicht verzichten möchten, gibt es im Immobilienbereich zahlreiche interessante Objekte. Zu nennen sind hier vor allem die so genannten Sozialimmobilien. Der Bogen spannt sich dabei von Immobilien, die der Betreuung und Ausbildung von Kindern und Jugendlichen dienen, über Objekte zur Betreuung und Unterbrin-

gung von Senioren, Kranken, Behinderten und sozialen Randgruppen bis hin zu Gebäuden, die soziale und karitative Organisationen für ihre eigene Verwaltung nutzen können oder die für sonstige soziale, karitative oder pädagogische Zwecke eingesetzt werden. Neben den Sozialimmobilien gilt das Interesse den Objekten, die ökologisch gebaut und genutzt werden. Auch hier ist die Palette denkbarer Anagemöglichkeiten groß: sie reicht von ökologisch gebauten Mietwohnungen bis hin zu Solar-Wohnsiedlungen. Da der Bedarf an Sozialimmobilien wächst und auch Ökoimmobilien verstärkt nachgefragt werden, sind die Ertragsaussichten dieser Nische als sehr positiv zu bewerten.

### Investitionsbeispiel

Ein Paradebeispiel für die gelungene Verbindung von Ökologie und Rendite bietet ein Investment des ethik secur, die „Solarsiedlung Freiburg“ in der „Öko-Hauptstadt Deutschlands“, geplant und erbaut durch den vielfach ausgezeichneten Solararchitekten Rolf Disch. Bekannt wurde Disch u. a. durch den Bau des Heliotrop im Jahr 1995, eines besonders energiesparenden Hauses, das sich mit dem Lauf der Sonne mitdreht. Derzeit sind bereits 43 Reihenhäuser in Plusenergiebauweise fertig gestellt und aktuell weitere sieben Häuser im Bau. Die Solarsiedlung war Leitprojekt der „Solarregion Freiburg“ bei der Weltausstellung EXPO 2000 in Hannover und gilt als modernstes solares Wohnbauprojekt Europas. Die Gebäude bestehen aus hochwärmegeämmten Plusenergiehäusern in Holzrahmenbauweise mit Solaranlage und Energiesparheizung. Plusenergiehäuser erwirtschaften mehr Energie als die Bewohner verbrauchen. Die Häuser sind auf dem neuesten Stand der Technik und bieten durch ihr Energiekonzept – neben den wirtschaftlichen Vorteilen – einen Beitrag für eine saubere Zukunft mit Sonnenenergie. Am Ende bleibt also Energie und Geld übrig!

### Das Steuerliche

In 2004 erreichte der ethik secur die herausragende Rendite von 6,4 %. Seit Auflage 1996 ergibt das eine durchschnittliche Rendite von jährlich 4,2 %. Das „Stück Eigentum“, das der Investor „erwirbt“, ist auch steuerlich reizvoll. Die Wertsteigerung der Immobilien ist steuerfrei – sie macht einen großen Teil des Zuwachses des Immobiliendepots aus. Lediglich Miet- und gegebenenfalls Zinseinnahmen sind zu versteuern. Hiervon abgezogen werden die Abschreibungen für die Immobilien,

sodass für die bisherigen Anleger, durch die Steuerbrille betrachtet, die Brutto- gleich der Nettoendite war.

### Die Kosten

Die ethik secur GbR bietet Ihnen eine Geldanlage, bei der die Kosten im unteren Bereich vergleichbarer Investmentanlagen liegen. Die Geschäftsführung erhält eine jährliche Aufwandsvergütung von 1,2 % des Gesellschaftervermögens. Bei Kauf wird ein handelsübliches Agio von 4 % erhoben. Die laufenden Ausgaben für Verwaltung, Vertrieb, Werbung, Beratung und Öffentlichkeitsarbeit werden aus diesen Einnahmen gedeckt. Kontoführung und -verwaltung sind ebenso kostenfrei wie Wiederanlage der Gewinne und Auszahlung der Einlagen, Druck und Versand der Rundbriefe und Veröffentlichungen, Kontoauszüge und Steuerbescheinigungen sowie die Gebühren für Steuer- und Rechtsberatung. Der große Vorteil für die Anleger: Man muss sich um überhaupt nichts mehr kümmern.

### Die Rechtsform

Die Rechtsform der GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts) bietet Investoren die Möglichkeit des Erzielens von (steuerlich) negativen Einkünften und einmalige Mitspracherechte. Die in der jährlich stattfindenden Gesellschafterversammlung gefassten Beschlüsse der beteiligten Gesellschafter werden von der Geschäftsführung umgesetzt.

### Sicherheit und Risiko

Da grundsätzlich keine Käufe auf Kredit getätigt werden, können grundsätzlich keine Haftungsansprüche an die Anleger entstehen, die über die jeweils investierte Einlage hinausgehen. Das Risiko beschränkt sich somit auf einen möglichen Rückgang des Anteilswertes auf Grund von Wertverlusten der Immobilien oder Mietausfall. Die ethik Vermögensverwaltung AG, Köln, bietet seit Gründung im Jahre 1988 eine Alternative zu herkömmlichen Anlageformen. Gelder von privaten und institutionellen Kunden werden ausschließlich in ökologisch und sozial verantwortliche Unternehmen investiert. Damit leistet ethik einen wichtigen Beitrag zum Erhalt einer lebenswerten Umwelt und zur effizienteren Nutzung natürlicher Ressourcen, ohne dabei auf Rendite zu verzichten. ethik, der Spezialist für „Grüne Geldanlage“, prägte diesen Anlagenbereich maßgeblich und verfügt als Pionier des ethischen Investments hierzulande über die längste Erfahrung in diesem Marktsegment. ||



# Private Equity – Sonnige Aussichten

*Als 2004 das Unternehmen Grohe von BC Partners an zwei andere Finanzinvestoren veräußert wurde, freuten sich auch viele Privatanleger. In nur knapp fünf Jahren hatte sich ihr anteiliger Kapitaleinsatz mehr als verdoppelt – und dies ist mit Private Equity keine Seltenheit.*

| Daniel Oyen

**P**private Equity ist definiert als Eigenkapitalbeteiligung an Unternehmen, die regelmäßig nicht an einer Börse (Public Equity) notiert sind. Im Fokus von Private Equity-Fonds stehen solche Unternehmen, die bereits langjährig etabliert sind, über einen soliden Cashflow verfügen und ein hohes Potenzial für Wertsteigerungen erkennen lassen. Maßnahmen zur Realisierung von Wertsteigerungspotenzialen können beispielsweise die Optimierung der Finanzstruktur, die Erschließung neuer Märkte, die Finanzierung von weiterem Wachstum oder die Unterstützung des Managements sein. Im Fall von Grohe hatte etwa der Ausbau des internationalen Geschäfts Priorität, wozu u. a. das Produktsortiment um den Bereich Küchenarmaturen erweitert und eine internationale Fertigungsstrategie implementiert wurde.

Bekanntere Unternehmen, die mit Private Equity finanziert werden, sind etwa Auto-Teile-Unger, Celanese, Premiere, Galbani, Gardena, Rodenstock oder Saeco. Im Gegensatz hierzu werden hoffnungsvolle junge Unternehmen in der Regel mit Ven-

ture Capital finanziert. Diese bieten höhere Gewinnchancen, sind aber auch deutlich riskanter.

## Warum investieren?

Investitionen in Private Equity haben in der Vergangenheit hohe absolute Erträge erwirtschaftet und gleichzeitig positive Effekte zur Portfoliodiversifikation (Risikostreuung) geleistet. Sowohl in den USA als auch in Europa konnte mit Private Equity eine höhere Rendite als mit Aktienanlagen erzielt werden (Venture Economics/Datastream). Untersuchungen von Venture Economics zeigen, dass Private Equity kaum mit Anleihen korreliert und auch der Gleichlauf mit Aktienanlagen nur teilweise gegeben ist (Investment Benchmark Report 2002). Gründe hierfür dürften z. B. sein, dass Private Equity-Manager deutlich konzentriertere Portfolios als marktweite Aktienfonds haben. Sie agieren also deutlich stärker als „Stockpicker“. Ferner bewirkt die Gebührenstruktur der Private Equity-Fonds, dass diese erst dann signifikant Geld verdienen, wenn sie eine definierte Mindestrendite

## der autor:

Daniel Oyen, CFP, CEP  
Prokurist im Family Office bei  
HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA



für ihre Investoren erwirtschaftet haben. Zudem haben Private Equity-Firmen bei der Suche nach neuen Investitionsmöglichkeiten einen sehr viel tieferen und detaillierteren Einblick in die Bücher und das Zahlenwerk der potenziellen Kandidaten als Anleger oder Analysten bei börsennotierten Unternehmen. Dies reduziert bereits im Vorfeld Risiken und ermöglicht konkrete Vorstellungen über die zukünftigen Entwicklungspotenziale des Unternehmens.

### **Wie investieren?**

Da renommierte Private Equity-Fonds in der Regel von ihren Investoren Minimuminvestments in Höhe von € 2,5 bis € 5 Mio. fordern, haben interessierte Privatanleger in der Regel nur die Möglichkeit, sich indirekt über ein weiteres „Vehikel“ (Einzelfonds/Dachfonds) an eben jenen Private Equity-Fonds zu beteiligen. Diese „Vehikel“ bündeln das Kapital mehrerer Privatanleger und beteiligen sich für diese an einem (Einzelfonds) oder mehreren (Dachfonds) Private Equity-Fonds.

Dabei ist es in dieser Assetklasse von entscheidender Bedeutung, dass das Management des Einzel- bzw. Dachfonds entsprechend qualifiziert und vernetzt ist, um für seine Investoren die besten Private Equity-Fonds zu selektieren. In kaum einer anderen Assetklasse liegen Erfolg und Misserfolg so weit auseinander wie in diesem Segment. Während das Top Quartil, also das beste Viertel aller Private Equity-Fonds, eine durchschnittliche Jahresrendite (IRR) von 30,2 % erwirtschaftete, lag die durchschnittliche Rendite (IRR) aller Private Equity-Fonds bei nur 12,2 % (EVCA/Thomson Venture Economics: Performance Report 2003). Da renommierte Private Equity-Fonds mit langjährigen und herausragenden Ergebnissen bei großer Nachfrage regelmäßig ihre zufriedenen Altinvestoren bevorzugen, muss das Management des Einzel- bzw. Dachfonds auch über langjährige Beziehungen und ein sehr gutes Netzwerk verfügen, um die Türen zu solchen begehrten Fonds für seine Anleger zu öffnen.

Des Weiteren ist bei der Auswahl des richtigen Einzel- bzw. Dachfonds auf die Kosten- und Gebührenstruktur des Vehikels zu achten. Wie hoch sind die anfänglichen Weichkosten und die jährlichen Managementgebühren? Welche Vorzugsverzinsung wird den Anlegern eingeräumt und welche Erfolgsbeteiligung steht dem Management später zu?

Die Beteiligung an einem Einzelfonds bietet auf Grund der regelmäßig niedrigeren Kosten- und Gebührenstruktur ein höheres Chancenpotenzial, ist aber auch riskanter, da die investierten Mittel nur auf 10 bis 20 Unternehmen gestreut werden. Im Gegensatz hierzu verteilt ein Dachfonds sein Kapital auf 10 bis 25 Private Equity-Fonds, so dass indirekt eine Beteiligung an etwa 100 bis 500 Unternehmen erfolgt. Durch diese sehr hohe Diversifikation werden Risiken deutlich begrenzt. Aktuelle Untersuchungen kommen zu dem Ergebnis, dass ein Totalverlust bei einer Anlage über einen Dachfonds nahezu ausgeschlossen ist und selbst die Wahrscheinlichkeit, eine negative Rendite zu erzielen, sehr gering ist (Weidig, Mathonet: The Risk Profiles of Private Equity, 2004).

### **Das Geheimnis**

Fremdkapital ist der Renditehebel. Ein Private Equity-Fonds finanziert den Kauf eines Unternehmens typischerweise nur mit 30 % aus eigenen Mitteln. Zu 70 % wird der Unternehmenskauf kreditfinanziert. Gerade deshalb streben Private Equity-Fonds Beteiligungen an wenig konjunkturanfälligen Unternehmen mit einem stabilen Cashflow und Wachstumspotenzial an. Bleibt nun während der nächsten Jahre der Cashflow stabil oder steigt sogar an, so kann die Fremdkapitalquote auf 40 % zurückgeführt werden. Durch eine Anpassung des Bankkredits auf die ursprüngliche Höhe lässt sich bereits eine Ausschüttung in entsprechender Höhe finanzieren. Obwohl die Anleger weiterhin Alleineigentümer des Unternehmens sind, haben diese bereits 100 % ihrer gesamten Einlage zurückerhalten. So kann das Kapital der Anleger beim endgültigen Verkauf des Unternehmens bereits vervielfacht werden, ohne dass sich der Umsatz oder Gewinn des Unternehmens dramatisch erhöhen müssen. Gelingt dies zusätzlich, erwarten die Anleger sonnige Zeiten.

### **Übrigens ...**

... die Privatanleger des Fonds, der u.a. auch an Grohe beteiligt war, haben nach nur fünf Jahren Laufzeit bereits 125 % ihres eingesetzten Kapitals zurückerhalten – und das, obwohl erst fünf von elf Unternehmen vollständig veräußert wurden. Ist Ihr Interesse an einer Anlage in Private Equity geweckt? Wir informieren Sie gerne ausführlicher und erörtern gemeinsam die für Sie passende Investitionsstrategie! ||

## ***kontakt:***

**Helmut S. Quast, CFP, CEP**  
 Prokurist im Family Office  
 HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA  
 Königsallee 21-23  
 40212 Düsseldorf  
 Tel.: 02 11/9 10 31 73  
 Fax: 02 11/9 10 24 49

## wissenswertes weltweit

Rund 22 Millionen Menschen sind in Deutschland ehrenamtlich engagiert. Davon allein rund 1,7 Millionen im Bevölkerungsschutz, bei den Feuerwehren, den Hilfsorganisationen und dem Technischen Hilfswerk.

ww

Die meisten Skiunfälle passieren wegen Unaufmerksamkeit – das ergab eine statistische Auswertung der Versicherungsgesellschaft Arag. 45% der 63.000 Wintersportler, die 2003 beim Arzt oder im Krankenhaus landeten, hätten dies mit mehr Konzentration verhindern können. Andere Ursachen wie übersehene Hindernisse, nicht angepasste Geschwindigkeit, schlechte Sicht und plötzlich wechselnde Schneeverhältnisse wurden in der Studie nicht einmal mitgezählt.

ww

Eine kalifornische Biotechnikfirma hat erstmals ein Kätzchen auf Bestellung geklont und verkauft. „Little Nicky“ ist der Klon von „Nicky“, einem besonders gelehrigen und anhänglichen Kater, der im vergangenen Jahr 17-jährig gestorben war. Die Katzenbesitzerin bezahlte 50.000 Dollar (37.000 Euro).

ww

Als erste US-Großstadt hat San Francisco das Rauchen in Parkanlagen und auf öffentlichen Plätzen verboten. Der Beschluss folgte dem Beispiel kleiner Kommunen wie Santa Monica und Beverly Hills. Der Stadtrat begründete seine Entscheidung mit der Gefährdung durch Zigarettenqualm und der Verschmutzung öffentlicher Anlagen durch weggeworfene Kippen. Verstöße werden mit 100 Dollar geahndet. Wiederholungstätern drohen Geldbußen bis zu 500 Dollar.

ww

Bei einem Zungenkuss können über 40.000 Parasiten und 250 verschiedene Bakterien weitergegeben werden. Eine schwedische Studie hat gezeigt, dass Paare bei einem Zungenkuss 0,7 Gramm Proteine, 0,45 Gramm Fett und 0,19 Gramm andere organische Substanzen austauschen.

ww

Ende 2005 soll die Sperrstunde in britischen Pubs abgeschafft werden. Aber angesichts schockierender Zahlen über das exzessive Trinkverhalten (besonders der jungen Briten) wird wieder diskutiert. Ein Expertengremium hat errechnet, dass der britischen Volkswirtschaft jährlich 14 Mio. Arbeitstage durch Kater und alkoholbedingte Krankheiten verloren gehen. Der Produktivitätsverlust wird auf fast 10 Mrd. € geschätzt. Noch mal etwa 10 Mrd. € kostet die Behebung der Schäden, die betrunkene Vandalen verursachen.

## Fotoausstellung: Portraits der Deutschen

Die aktuelle Fotoausstellung „Portraits der Deutschen“ im Deutschen Hygiene-Museum in Dresden stellt mit dreihundert Schwarz-Weiß-Aufnahmen aus fünf Jahrzehnten das Lebenswerk des Fotografen Stefan Moses vor. Er porträtierte Künstler und Intellektuelle, Arme und Reiche, Junge und Alte, ihre Wohnungen und ihre Feste – und wurde so zum Chronisten der deutschen Nachkriegsgesellschaft. Stefan Moses nähert sich seinen Landsleuten in Ost und West immer mit großem analytischen Gespür, liebevoller Zuneigung und Behutsamkeit. Gesellschaftsreportagen und vor allem die breit angelegten Zyklen wie die „Spiegelbilder“, „Die großen Alten im Wald“ oder die Menschen vor



Willi Brandt, Politiker, Siebengebirge 1983; Stefan Moses-Archiv im Fotomuseum im Münchner Stadtmuseum/fotografie stefan.moses.

dem berühmten grauen Filztuch stehen im Zentrum seiner Arbeit. Viele Bilder haben sich inzwischen in das kollektive Gedächtnis der Deutschen geschrieben. Die Liste der von Moses fotografierten Prominenten liest sich wie ein who is who der deutschsprachigen Geistes- und Kultur-elite der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts: Theodor W. Adorno, Ingeborg Bachmann, Ernst Bloch, Heinrich Böll, Willy Brandt, Max Frisch, Günter Grass, Erich Kästner, Thomas Mann, Heiner Müller, Carl Orff, Gret Palucca u.v.a.m. gehören dazu. Zu sehen ist die Ausstellung im

Deutschen Hygiene-Museum vom 17. März bis 19. Juni 2005.

**Nähere Informationen unter: Tel. 03 51/ 4 84 66 70 und [www.dhmd.de](http://www.dhmd.de)**

## „Capital-Gourmet-Kompass“: Die 100 besten Restaurants Deutschlands

Auch im Jahr 2005 ist Baden-Württemberg mit 24 Top-Restaurants Deutschlands Gourmet-Hochburg. Bei den Bundesländern folgen Nordrhein-Westfalen mit 19 Spitzen-Restaurants, Bayern und Rheinland-Pfalz mit zehn, Hessen und Schleswig-Holstein mit sieben, Berlin und Niedersachsen mit je sechs, Hamburg mit fünf, das Saarland mit drei sowie Bremen, Sachsen und Thüringen mit je einem Spitzenhaus. Gleich zwei Küchenchefs schaffen den Einstieg in die Top Ten und auch unterhalb der Spitzenklasse kommt keine Langeweile auf. Ganze 19 Neueinsteiger verzeichnet das Ranking – ein Hinweis auf einen Generationswechsel. Wie der „Capital-Gourmet-Kompass“ belegt, punkten verstärkt Küchenchefs, die es verstehen, auch einfache Viktualien in bester Qualität zu servieren. In der Städte-Hitliste führt Berlin mit sechs Restaurants, vor Hamburg mit fünf. Gourmet-Klasse findet der Genießer auch noch weiter im Norden. Die Insel Sylt kann wie im letzten Jahr mit vier Spitzenrestaurants aus den Top 100 aufwarten. Die Spit-

zengruppe der ersten Zehn im „Capital-Gourmet-Kompass 2005“ bleibt bis auf die zwei Neueinsteiger konstant.

Die Bestenliste des „Capital-Gourmet-Kompasses“ setzt sich aus den Wertungen der sechs wichtigen Restaurantführer „Aral Schlemmer Atlas“, „Der Feinschmecker-Guide“, „Gault Millau Deutschland“, „Marcellino's Restaurant Report Deutschland“, „Michelin Deutschland“ und dem „Varta-Führer“ zusammen. Um alle Platzierungen und Wertungen vergleichbar zu machen, indiziert „Capital“ die Sterne, Mützen, Bestecke oder Punkte, summiert die Ergebnisse und bildet ein arithmetisches Mittel. Außerdem streicht „Capital“ bei allen Gastroführern die jeweils schlechteste Bewertung, um Ausrutscher, extreme Benotungen sowie Zufallseffekte oder persönliche Abneigungen auszuschließen.

**Bestellung und weitere Informationen unter Telefon: 02 21/49 08-4 44 oder Fax: 02 21/49 08-5 95 sowie im Internet: [www.capital.de](http://www.capital.de)**

## Neues Biermischgetränk: erfrischend, spritzig und limonig

Beck's erweitert sein Produktsortiment um eine weitere Innovation: Beck's Green Lemon – erfrischend, spritzig und limonig, heißt es ab sofort im Handel und in der Gastronomie. Das neue Biermischgetränk mit nur 2,5 Prozent Alkoholgehalt bietet den einzigartigen Geschmack frisch geernteter Limonen. Die charakteristische Farbe des Produktes wird durch die transparente Weißglasflasche und das limonenfarbene Etikett in der Wirkung noch unterstützt. „Neben Beck's Pils, Beck's Gold und Beck's Alkoholfrei bieten wir mit Beck's Green Lemon dem Verbraucher ein weiteres Geschmackserlebnis in unserem breit



aufgestellten Sortiment. Wir wollen verstärkt am dynamisch wachsenden Markt für Biermischgetränke teilhaben und das große Potenzial der starken Marke Beck's weiter nutzen“, so Andreas Hilger, Geschäftsführer Marketing Interbrew Deutschland.

Beck's Green Lemon gibt es in Zukunft national in der UV-geschützten 0,33-Liter-Weißglasflasche als Six-Pack und im individuell gekennzeichneten Mehrwegkasten (mit 24 Einzelflaschen oder vier Sechserträgern).

Für die Neueinführung in der Gastronomie und im Handel sorgt die Marke ab Mitte Juni 2005 mit gezielter Aufmerksamkeit beim Verbraucher.

### onlinetipp ...

Neues Gesundheitsportal:  
**www.medi.de**

Ab sofort steht ein völlig neues Gesundheitsportal im Internet zur Verfügung. Unter [www.medi.de](http://www.medi.de) finden

Für jede Lebenslage und Stufe einer Erkrankung gibt es die richtigen Details – von den ersten Krankheitszeichen über die Krankheiten und Behandlung bis zu den unter Umständen erforderlichen medizinischen Hilfsmitteln. Ergänzt wird das Ange-



Interessierte Gesundheitsinformationen über große Volkskrankheiten wie Venenleiden, Arthrose oder Osteoporose sowie über Sportverletzungen, Lip- und Lymphödemkrankungen, Amputationen und Thromboseprophylaxe. Das Neue:

bot durch einen Händlerfinder, durch die Möglichkeit kostenlose Ratgeber zu bestellen sowie durch ein ausführliches Glossar.

[www.medi.de](http://www.medi.de) wurde von medi Bayreuth, einem führenden Hersteller medizinischer Hilfsmittel, initiiert.

## „Weinwege“: Weinkulinarisches für Genießer

Man nehme: beste Trauben, kulinarische Höhenflüge, tolle Landschaften, Kultur, edles Ambiente und fünf Tage Zeit. Daraus kreiert „Weinwege“ (Weinwege ist eine Marke von Wikinger Reisen) für 2005 erlebnisreiche Kurztrips für eine kleine Auszeit zwischendurch. Sterneköche packen ihre Kochlöffel in den Koffer und sorgen unterwegs für edle Tropfen und kulinarische Highlights. Die Gourmetziele sind Dubai, Madeira, Saalbach-Hinterglemm, Grönland, Island. In Dubai zaubert 2-Sterne-Koch Thomas Bühner Exquisites auf die Teller, auf Madeira schwingt Spitzenkoch Dieter Müller den Löffel. „Gourmet und Golf“ heißt das Motto auf der Atlantikinsel, „Gourmet und Wüste“ locken nach Dubai. Jeep-Touren, Wassersport, Golfen



und ein Wüstendinner runden das Programm ab.

Weres kühler mag, fährt zum „Gourmet und Ski“ nach Saalbach Hinterglemm. Die Co-Produktion von „Weinwege“ und dem

Westdeutschen Skiverband kombiniert rasanten Abfahrten, Gourmet-Dinner und regionale Weine. „Gourmet und Eis“ gibt es in Grönland – beim Champagner-Büfett am Gletscher und ausgefallenen Menükompositionen des Kochkünstlers Volker Drkosch.

#### Preise und Termine für 2005:

- **Grönland & Island:** ab 2.550€, vom 27. bis 31. Juli 2005
- **Madeira:** ab 2.150 €, vom 29. September bis 3. Oktober 2005
- **Dubai:** ab 2.650 €, vom 16. bis 20. November 2005

Weitere Informationen und Buchung im Internet unter [www.weinwege.de](http://www.weinwege.de).



**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  
(v.i.S.d.P.)  
Tel. 03 41/4 84 74-3 21  
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

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

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

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

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: zahnaerzforum@aol.com  
www.zahnaerzforum.de

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

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

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

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

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

Prof. Dr. Andrej M. Kielbassa  
Chefredakteur  
Dentalhygiene Journal  
Tel. 0 30/84 45 63 03  
andrej.kielbassa@medizin.fu-berlin.de

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

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

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

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

Harry-Peter Welke  
1. Vorsitzender ZÄ-Forum  
Tel. 0 53 22/55 31 56  
h.p.welke@zahnaerzforum.de

**Erscheinungsweise:** ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2005 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 13 vom 1. 1. 2005. Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete 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.

Unternehmen:	Seite:	Unternehmen:	Seite:	Unternehmen:	Seite:
A-Dec .....	27	EMS .....	132	NSK .....	Beilage, 7
Advision .....	19,117	endoplus Akademie ...	Beilage, 77	OCC .....	Beilage
bisico .....	63	Flemming Dental .....	97	PHARMATECHNIK .....	5
Björn Eric Kraft .....	4	GC Europe .....	35	Planmeca .....	Beilage
Bluemix .....	129	Gillette .....	13	Point Seminars .....	104-105
Coltène/Whaledent .....	9	goDentis .....	31	QuickWhite .....	131
Computer konkret .....	3	Hager & Werken .....	55	R-Dental .....	23
Conzept .....	107	IC-Med .....	29	Schülke & Mayr .....	61
Dawirs, Kurt .....	101	Infoplus .....	129	SHOFU .....	21
Dental Laser Vertrieb .....	45	InteraDent .....	11	Semperdent .....	17
Dentegris .....	36, 37	IVS Solutions .....	Beilage	VOCO .....	33
Dentek .....	103	K.S.I.-Bauer-Schraube .....	57	W&H .....	43
Dexcel Pharma .....	67	KaVo .....	15	WHITESmile .....	71
Discus Dental .....	95	KerrHawe .....	83, 115	Wrigley .....	39
Dr. Ihde .....	25	Lifecore .....	85	Z-Systems .....	65
Dürr Dental .....	2	mectron .....	53, 89, 113	ZAM .....	59

**Modernes Design:  
Praxisschilder & Edelstahl**

Jetzt den neuen Katalog anfordern - 58 Seiten für Ihre Praxis-Bewildigung!

Das Leistungs-Display - jetzt mit 600 Dent-Titeln!

INFOPLUS - Adl. D 02 - Pf. 12 52 - 22894 Bargenfelde  
Telefon: 04 53 92 00 0 - Fax: 04 53 92 00 200  
Web: info@info-plus.de - Internet: http://www.info-plus.de

**PREISWERT DIREKT VOM DEUTSCHEN HERSTELLER**

**Bleaching**

Blau Bleichgel 10% 3 ml ab	€ 8,90
Blau Bleichgel 10% 3 ml ab	€ 5,90
Polibond 10% 3 ml ab	€ 8,90
Blau Bleichgel 15% 3 ml ab	€ 7,90
Polibond 15% 3 ml ab	€ 8,90
Blau Bleichgel 20% 3 ml ab	€ 7,90
Quick Bleichgel 20% 3 ml ab	€ 8,90

Wahlung Bleichgel 5ml € 29,90  
 Wahlung Bleichgel 10ml € 62,90  
 Wahlung Bleichgel 15ml € 129,90  
 Wahlung Bleichgel 20ml € 229,90  
 Wahlung Bleichgel 30ml € 329,90  
 Wahlung Bleichgel 40ml € 429,90  
 Wahlung Bleichgel 50ml € 529,90  
 Wahlung Bleichgel 60ml € 629,90  
 Wahlung Bleichgel 70ml € 729,90  
 Wahlung Bleichgel 80ml € 829,90  
 Wahlung Bleichgel 90ml € 929,90  
 Wahlung Bleichgel 100ml € 1029,90

FREE-Phone: 0800-2 58 36 49 . FREE-Fax: 0800-2 58 33 29  
 www.bleach-angel.com

**MISEREOR FÖRDERKREIS**

**HAND IN HAND** Gott reicht jedem Menschen seine Hand. Er sehnt sich nach einer gerechten Welt, in der alle in Würde leben und ihre Talente frei entfalten können. Lassen Sie uns gemeinsam mit Gott an einem Strang ziehen. Kommen Sie in unseren Förderkreis!

Mehr Infos: [www.misereorde.de](http://www.misereorde.de)  
 oder telefonisch 0 241 / 44 2-578

**MISEREOR**  
 MARY HILFEN



## Heftvorschau 2005

### ZWP 1+2: Implantologie

zwp spezial 1: Bleaching/Zahnpflege

### ZWP 3: Zahnheilkunde 50 +

zwp spezial 2: IDS-Guide 2005

### ZWP 4: Die Zukunftspraxis

zwp spezial 3: IDS Nachlese 2005

### ZWP 5: Volkskrankheit Parodontitis

zwp spezial 4: Digitale Praxis/Einrichtung

### ZWP 6: Zähne und Urlaub

zwp spezial 5: Ganzheitliche Zahnmedizin

### ZWP 7+8: Zähne aus dem Labor

zwp spezial 6: Designpreis 4

### ZWP 9: Zähne als „Visitenkarte“

zwp spezial 7: ZWP Fortbildung

### ZWP 10: Zahnheilkunde 18 –

zwp spezial 8: Implantologie

### ZWP 11: „Schwachstelle“ Zahnarzt

zwp spezial 9: Prothetik/Zahntechnik

### ZWP 12: „Schwachstelle“ Patient

zwp spezial 10: Endodontie/KONS

**„Beide schaden sich selbst:  
Der zu viel verspricht und  
der zu viel erwartet.“**

Gotthold Ephraim Lessing



| Martin Hausmann

**Nach zwei anstrengenden Rätselreisen ist nun endlich wieder einmal Entspannung angesagt – vielleicht auf Ihrem Sofa, einem Rattansessel oder auch Klappstuhl (auch da soll es mittlerweile überraschend bequeme Modelle geben). Denn für die Produkte, um die es bei unserem heutigen Rätsel geht, müssen Sie nicht erst in das Ursprungsland Schweden fahren, Sie bekommen sie (vielleicht) auch ganz in Ihrer Nähe. Aber Vorsicht bei der Antwort, denn der „Holzweg“ ist noch viel, viel näher. Und schließlich verlosen wir nur unter den richtigen Einsendungen die kostenlose Teilnahme an einem Oemus-Media-Fortbildungskurs Ihrer Wahl.**

Doch zunächst die Auflösung des letzten Rätsels. Cristiano Ronaldo dürfte wohl ohne jeden Zweifel als Star seiner Mannschaft gewertet werden. Immerhin erzielte er mit sieben Treffern in nur elf Länderspielen mehr Tore als jeder andere im Team seines Heimatlandes, der Nationalmannschaft von Portugal, dem im letzten Rätsel gesuchten Land. Doch war es nicht allein der Fußballspieler namens Ronaldo, der viele Rätselfreunde auf den Holzweg nach Brasilien geführt hat. Für Verwirrung dürfte auch die Christusstatue gesorgt haben, die neben Rio de Janeiro auch über Lissabon ihre Arme ausbreitet. Der Hinweis auf die Lösung ergab sich aus dem weißen Gebilde am Hafen der Hauptstadt. Zum einen ist der Zuckerhut nicht aus weißem Stein (auch wenn der Name dies vermuten ließe), zum anderen steht er nicht in der Hauptstadt des Staates (denn die lautet nicht Rio de Janeiro, sondern Brasília). Das beschriebene Wahrzeichen war der alte Wachturm Torre de Belém. Die großen Feierlichkeiten sind die „Festas de Lisboa“ im Juni, mit denen die Einwohner ihrem Schutzpatron, dem Heiligen Antonius, gedenken und bei denen in der Stadt rund 50 Straßenfeste veranstaltet werden. Mit Tiago Monteiro aus dem Jordan-Team (in dem auch Michael Schumacher zu Beginn seiner Karriere kurzzeitig fuhr) ist Portugal nach vielen Jahren auch wieder in der Formel 1 vertreten. Auf dem Lösungsweg war Gregor Heering aus Neuss.

#### **Rätst du noch, oder weißt du's schon?**

Woran denken Sie, wenn Sie an Schweden denken? An Wälder, Seen oder Elche? Oder an das weltbekannte Unternehmen mit den vier Buchstaben? Klei-

ner Tipp: Das Logo ist in den schwedischen Nationalfarben gehalten; gelbe Schrift auf blauen Grund. Die Variante, dass die vier Buchstaben nicht gelb, sondern blau sind, gibt es auch, ist aber eher selten (in diesem Fall selbstverständlich ohne blauen Hintergrund). Sollten Sie keine Produkte aus diesem Hause haben, macht das gar nichts. Sie kennen es trotzdem. Dafür sorgt nicht zuletzt das Werbefernsehen, in denen das Unternehmen auf sich aufmerksam macht. Werbespots, die für wahr alles andere als konservativ sind (allein schon durch das auffallende „du“ in der Anrede), und in denen eine männliche Stimme mit deutlichem schwedischem Akzent zu hören ist – mit einer einprägsamen rhetorischen Frage zum Schluss.

Angefangen hat alles mit der Eröffnung eines kleinen Ladens in dem schwedischen Ort Skellefteå, in dem der Konzerngründer K.E. (so die Initialen seiner Vornamen) noch mühselig in Handarbeit fertigte. Schon bald soll er die Zukunft in der Massenproduktion erkannt haben, worauf er alsbald seine Fertigung mechanisierte. Heute wird die Produktion auf computergesteuerten Fertigungsstraßen vollzogen und ist zu Teilen auch in das Ausland wie etwa Deutschland oder Polen verlagert worden. In Konzernangaben ist zu lesen, dass in mehr als 40 Ländern die Produkte erhältlich sind. Sie tragen Namen wie Mjölki, Rustikal oder Skorpa und werden überwiegend in flachen Verpackungen geliefert ... obwohl ... „geliefert“ wäre vielleicht zu viel des Guten; in aller Regel müssen die Verbraucher ihren Einkauf selbst nach Hause bringen, um dort die Produkte dieser schwedischen Kult-Marke auspacken zu können.

#### **Was produziert dieses Unternehmen?**

Schreiben Sie die Lösung auf eine Postkarte und schicken Sie diese an

**Einsendeschluss:  
20. Mai 2005**

**Oemus Media AG  
Stichwort: Holzweg**

**Holbeinstr. 29  
04229 Leipzig**

Der Rechtsweg ist  
ausgeschlossen.



